

GENERATIONAL CHANGE:
LIPPO KARAWACI'S
**PIVOT TO
THE FUTURE**

2019 | LAPORAN TAHUNAN
ANNUAL REPORT



Metode Penyampaian | Approach Method

Laporan tahunan ini memuat kata “Lippo Karawaci”, “LPKR” dan “Perseroan” yang didefinisikan sebagai PT Lippo Karawaci Tbk atas dasar kemudahan untuk menyebut PT Lippo Karawaci Tbk secara umum.

This Annual Report also contains the phrases “Lippo Karawaci”, “LPKR” and “Company” which are defined as PT Lippo Karawaci Tbk, which serves the general purpose for the ease of use.

John Riady • CEO

LETTER TO SHAREHOLDER

Pemegang Saham yang Terhormat,

Ini adalah tulisan pertama saya kepada Anda.

Pesan utama saya adalah Lippo Karawaci akan bertumbuh subur di ekosistem perekonomian Indonesia karena perseroan berada tepat di tengah-tengah industri *sunrise*, di sebuah negara yang sedang mencapai potensinya sebagai perekonomian yang hidup dan sejahtera. *Real estate* tidak tumbuh sendirian. Nilai tanah, properti, dan bisnis turunan lainnya bergantung pada kesejahteraan penduduknya dan pada keinginan mereka untuk turut serta menempatkan diri dan kepemilikannya di negara ini.

Dear Shareholders,

This is the first time I am writing to you.

My basic message is that Lippo Karawaci will flourish in the Indonesian economic ecosystem because the company stands at the center of a sunrise industry, within a nation which itself is fulfilling its potential as a vibrant and prosperous vanguard economy. Real estate does not exist in a social vacuum. The value of land, property and its derivative businesses ultimately rests on the wellbeing of its citizens and their collective willingness to place their stake and wealth in the nation at large.



Namun, bagaimana nilai itu direalisasikan akan tergantung pada visi dan determinasi dari perusahaan yang memiliki ambisi, budaya, dan disiplin, serta ingin mengubah dirinya untuk tetap relevan dengan perkembangan perubahan pola konsumsi dan permintaan. Saya meyakinkan Anda kalau kami telah melakukan hal-hal tersebut.

Bagaimana mengabadikan nilai-nilai juga tergantung pada kemampuan perusahaan untuk memberikan imbal hasil yang baik dan konsisten kepada para pemegang saham, dan dalam menjalankan usahanya juga berkontribusi pada perbaikan individu, keluarga, dan komunitas yang dilayani. Lippo Karawaci melakukan hal-hal ini, yang akan saya jelaskan di halaman berikutnya.

Izinkan saya untuk memulai dengan pembahasan yang lebih bersifat filosofi mengapa kami ada sebagai sebuah entitas bisnis. Dilanjutkan dengan pembahasan mengenai budaya, karena pada akhirnya budaya, terlepas dari peraturan dan regulasi, adalah yang mengatur sebuah organisasi. Kami kemudian akan membahas strategi, yang lebih konkret, deskripsi tentang apa yang akan kita lakukan - dan tidak lakukan - untuk mencapai tujuan kita. Pada akhirnya, berfokus pada 12 bulan berikutnya, saya akan menguraikan prioritas kami yang lebih mendesak sebagai sebuah bisnis dan lanskap perekonomian Indonesia tempat kami beroperasi.

However, how that value is realised depends on the vision and determination of companies that are driven by ambition, governed by culture, managed by discipline, and are willing to re-invent themselves to stay relevant to continuous shifts in patterns of consumption and demand. I promise you that we are doing just that.

Additionally, how that value is perpetuated depends on the company's ability to generate consistent and superior returns for its shareholders, and in carrying out its business, contribute to the betterment of the individuals, families, and communities that it serves. Lippo Karawaci is doing just this, and in the pages that follow, I will elaborate.

Allow me to begin with a more philosophical discussion of why we exist as a business. Followed by a discussion of culture, because ultimately culture, beyond a set of rules and regulation, is what governs an organization. We will then discuss strategy, which is a more concrete description of what we will do – and not do – to achieve our objectives. And finally, focusing on the next 12 months, I will outline our more urgent priorities as a business and the Indonesian macroeconomic landscape within which we operate.



PERTANYAAN TENTANG EKSISTENSI

The Existential Question

Pertanyaan mengapa sebuah bisnis itu ada, dan tujuan yang mereka perjuangkan, bukanlah sesuatu yang baru tapi menjadi sesuatu yang diperbincangkan akhir-akhir ini. Yang kerap menjadi perdebatan adalah nilai pemangku kepentingan melawan nilai pemegang saham. Saya tidak yakin kalau dikotomi sederhana ini akan membantu memahami sebuah realita yang jauh lebih kompleks.

Pandangan saya adalah bahwa manajemen dan bisnis bekerja untuk memberikan nilai bagi para pemegang saham, dan itulah yang perlu diukur. Walaupun saya memahami adanya kekurangan yang mengerikan serta bahaya moral di dunia yang didorong dengan kerangka kerja ini, saya percaya pada akhirnya sistem inilah yang paling obyektif, transparan, dan terukur untuk menjaga akuntabilitas dan kejujuran manajer.

Saya akan mengutip pendapat Warren Buffet mengenai isu ini - saya yakin bahwa Buffet tidak akan melawan perusahaan yang memberikan dampak positif pada dunia di sekitarnya, namun ini tidak harus menjadi target mereka atau bagaimana mereka diukur: "Sangatlah sulit. Kalau Anda memberikan saya 20 perusahaan terbesar, saya tidak akan tahu mana dari 20 itu yang memiliki perilaku terbaik, jujur saja. Saya pernah menjadi direktur dari 20 perusahaan publik dan sangatlah sulit untuk menilai apa yang mereka lakukan ... sangat, sangat sulit ... Ini adalah uang para pemegang saham. Banyak manajer perusahaan yang menolak alokasi pemerintah dari uang pembayar pajak, namun dengan antusias mengambil alokasi uang pemegang saham untuk mereka."

Saya meyakini guna kepentingan pemegang saham bukan tanpa alasan namun karena sistem ini lebih tidak cacat, lebih tidak subyektif, dan lebih tidak rentan terhadap penyalahgunaan oleh manajer.

The question of why businesses exist, and to what ends they must serve, is nothing new but has taken on particular interest more recently. The debate is often framed as one of stakeholder versus shareholder value. I'm not sure this simplistic dichotomy is a helpful way of understanding our more complex reality.

My view is that management and businesses are here to deliver shareholder value, and that's how they should be measured. While I acknowledge the dire shortcomings and moral hazards of a world driven by this framework, I believe it is ultimately still a most objective, transparent and measurable system to keep managers accountable and honest.

I share Warren Buffet's recent comments on this issue - I believe Buffet isn't against companies making a positive impact on the world around them, but it should not be their objective or how they are measured: "It's very hard to do. If you give me the 20 largest companies, I don't know which of the 20 behaves the best, really. I've been a director of 20 publicly owned [companies] and I think it's very hard to evaluate what they're doing ... it's very, very hard... This is the shareholders' money. Many corporate managers deplore governmental allocation of the taxpayer's dollar, but embrace enthusiastically their own allocation of the shareholder's dollar."

I argue in favor of shareholder value not out of perfection, but because it is a system that is less flawed, less subjective and less susceptible to abuse from managers.

Walaupun demikian, saya sangat percaya bahwa untuk jangka panjang, agar sebuah bisnis dapat terus bertumbuh - seperti kami yang beroperasi di dalam konteks pasar berkembang - perusahaan juga harus memastikan bahwa para pemangku kepentingan adalah bagian dari pertumbuhan. Dalam hal ini, saya adalah pendukung kapitalisme pemangku kepentingan, namun sebagai jalan agar pemegang saham mendapat keuntungan. Berbuat baik tidak boleh menjadi alasan dari buruknya nilai pemegang saham.

Sebuah bisnis harus memperhatikan semua pemangku kepentingan, termasuk konsumen, karyawan, direktur, pemerintah, dan masyarakat luas - tanpa berkompromi dengan nilai pemegang saham. Untuk jangka panjang, ini adalah satu-satunya cara untuk mendorong keberlanjutan dari apa yang kami lakukan, dan tetap merupakan sistem yang paling tidak cacat untuk menjaga agar manajer akuntabel dan selaras.

Untuk sebuah perusahaan seperti Lippo, yang melayani lebih dari 50 juta orang Indonesia yang unik setiap tahun, kami memiliki sebuah peluang berharga untuk memberikan dampak pada begitu banyak orang serta mengambil bagian pada perbaikan hidup mereka. Hanya dalam waktu dua tahun ke depan, ASEAN akan menyaksikan 50 juta orang memasuki kategori kelas menengah. Dan dalam 10 tahun, kelas menengah ASEAN akan termasuk 16% dari populasi kelas menengah di seluruh dunia. Indonesia, yang memiliki sekitar 40% populasi, teritori, dan ekonomi ASEAN, akan mendorong transformasi ini. Lippo Karawaci akan berada di tengah kejadian ini dan memiliki peluang untuk turut serta dan berkontribusi pada perbaikan kehidupan ini adalah sebuah hal besar yang membuat saya begitu bersemangat datang bekerja setiap harinya. Tidak banyak perusahaan yang bisa memiliki dampak pada komunitas seperti kami, tapi pada akhirnya, bisnis kami seharusnya diukur berdasarkan nilai yang saya berikan pada Anda, para pemegang saham.

That said, I strongly believe that in the long run, for businesses to continue to grow – especially for those like ours who are operating in an emerging market context – companies must also ensure that its stakeholders are part of our growth. In this sense, I am a proponent of stakeholder capitalism, but as a pathway towards shareholders doing well. Doing good should never be an excuse for poor shareholder value.

Businesses should shift its attention to all stakeholders, including consumers, employees, directors, the government and the broader community – but without compromising shareholder value. In the long run, this is the only way to fuel the sustainability of what we do, and still the least flawed system for keeping managers accountable and aligned.

For a company like Lippo, which serve more than 50 million unique Indonesians each year, we have an unprecedented opportunity to have an impact on so many people and take part in the betterment of their lives. In only the next two years, ASEAN will see 50 million individuals enter the middle class. And in ten years time, the ASEAN middle class will comprise 16% of the entire world's middle class population. Indonesia, which make up roughly 40% of ASEAN's population, territory and economy, is driving this transformation. Lippo Karawaci, in turn, is at the center of this genesis and the chance to take part and contribute to the betterment of these lives is a very big part of what excites me about coming to the office each day. Few companies will have the impact on our community as we will, but ultimately, our business should be measured by the value I generate for all of you, our shareholders.

■ YANG MEMAKNAI KAMI What Defines Us

Sebelum bergabung dengan Lippo Karawaci, saya mendirikan sebuah perusahaan bernama OVO, yang hari ini merupakan salah satu perusahaan pembayaran digital terbesar di Indonesia. Satu hal yang saya yakini adalah perilaku konsumen sedang mengalami perubahan yang belum pernah terjadi sebelumnya di Indonesia. Tidaklah berlebihan untuk mengatakan bahwa laju dan intensitas perubahan yang dialami konsumen Indonesia dalam beberapa tahun terakhir tidak adaandingannya di mana pun.

Real estate adalah salah satu bisnis tertua di dunia, namun tetap sensitif terhadap perubahan teknologi dan pergeseran perilaku konsumen. Dan kita tahu bahwa perubahan teknologi telah mentransformasi bisnis di mana pun, yang sering disebut sebagai revolusi industri keempat. Revolusi tersebut, dalam pandangan saya, tampak berpusat pada teknologi yang membiaskan batas-batas antara fisik dan digital, serta memfasilitasi meningkatnya barang tak berwujud dan ekonomi yang berpusat pada data. Pergeseran ini akan mendorong kemajuan di bidang robotik, kecerdasan buatan, *blockchain*, nanoteknologi, *quantum computing*, dan bioteknologi. Tapi semua ini akan terjadi di dalam konteks dunia fisik, dan akan meningkatkan pengalaman yang terjadi di sebuah dunia fisik, karena itu perusahaan *real estate* yang memahami hal ini akan berkembang. Ini adalah perubahan positif pada perekonomian dunia, tetapi juga akan menghasilkan perubahan yang luar biasa, paling tidak dalam perilaku konsumen. Sebaliknya, perusahaan yang tidak siap akan menghilang.

Dalam lima tahun terakhir kami berupaya membangun Lippo Karawaci yang siap menghadapi masa depan. Mal-mal kami telah berevolusi dari pusat perbelanjaan menjadi mal yang menawarkan pengalaman dan gaya hidup. Mal-mal kami juga

Before I joined Lippo Karawaci, I founded a company called OVO, which today has grown to become amongst the largest digital payments company in Indonesia. One thing I'm certain of is that consumer behaviour is going through unprecedented change in Indonesia. It is not a stretch to say that the pace and intensity of change the Indonesian consumer has witnessed in the last few years has been unrivalled almost anywhere.

Real estate is among the oldest businesses in the world, but it is sensitive to technological change and shifts in consumer behaviour. And we know that technological change is transforming businesses everywhere, in what some have termed the fourth industrial revolution. That revolution, in my view, seems to be centred around technologies that are blurring the lines between physical and the digital, and that are facilitating the rise of intangibles and a data-led economy. This shift will ultimately spur progress in robotics, artificial intelligence, blockchain, nanotechnology, quantum computing and biotechnology. But all this will take place in the context of a physical world, and will enhance an experience that takes place in a physical world, and so real estate companies that understand this will thrive. This is a positive development for the world economy, but will also bring forth tremendous change, not least in consumer behavior. Conversely, companies that are not prepared will evaporate.

Over the past five years we have made efforts to future-proof Lippo Karawaci. Our malls are evolving from shopping malls to lifestyle and experience-driven malls. Our malls were also, for instance, the first to embrace the then-emerging digital payment platforms. We

merupakan yang pertama merangkul *platform* pembayaran digital yang akhirnya berkembang. Masih ada perjalanan panjang di depan, dan perjalanan digital ini dipenuhi ketidakpastian. Tapi, mengutip pepatah Deng Xiaoping, kita “menyeberangi sungai dengan merasakan bebatuan.” Mengatasi pergeseran teknologi dan preferensi konsumen adalah tantangan terbesar yang akan dihadapi perusahaan dalam 5-10 tahun ke depan.

Namun ini juga adalah peluang terbesar bagi kami. Di sinilah budaya memainkan perannya. Budaya, lebih dari peraturan dan undang-undangan, menentukan bagaimana sebuah perusahaan bekerja. Pada akhirnya, budaya hanyalah sebuah kata yang mencakup kebiasaan yang kita kembangkan dari waktu ke waktu.

Setiap hari dengan jutaan cara kecil, budaya perusahaan kami ditentukan. Jika kami berpikir ke depan, terus belajar, berjiwa wirausaha, fokus pada konsumen, berpikir sosial dan jujur, kami akan mendapatkan kekuatan. Tapi jika kami berpikir pendek, malas, acuh pada konsumen, egois dan tidak jujur, usaha yang kita lakukan akan tidak berjalan dengan lancar. Setiap harinya, efek dari tindakan kita mungkin tidak kelihatan, namun bila dikumpulkan konsekuensinya akan besar sekali. Hal-hal ini menjadi kebiasaan dan budaya kita.

Budaya Lippo secara historis adalah perusahaan yang merangkul perubahan radikal demi konsumen urban. Lippo selalu menjadi perusahaan yang mengenalkan hal-hal baru di Indonesia. Kami yang pertama meluncurkan TV kabel dan serat optik. Sekolah Pelita Harapan adalah salah satu sekolah yang pertama melayani orang-orang Indonesia dengan kurikulum internasional nomor satu. Siloam adalah rumah sakit pertama yang membawa layanan kesehatan berkualitas internasional ke Indonesia dan memperoleh akreditasi Joint Commission International. Lippo Karawaci sendiri merupakan salah satu kota pertama yang membangun perumahan modern dengan instalasi pengolahan air terintegrasi milik sendiri, sistem pembuangan air mutakhir, dan infrastruktur. Melalui OVO, kami juga merupakan yang pertama meluncurkan dan meningkatkan *platform* pembayaran digital.

Kami selalu selangkah di depan dari selera konsumen urban di Indonesia dan kami berharap akan terus demikian. Ini adalah harapan saya - bahwa budaya inovasi kami demi konsumen yang berkembang dapat terus berjalan dan mencapai tingkat yang lebih tinggi.

have a long journey ahead of us, and this digital journey is filled with unknowns. But, to borrow a maxim from Deng Xiaoping, we are “crossing the river by feeling the stones.” Dealing with this shift in technology and consumer preferences is the biggest challenge facing our companies over the next 5-10 years.

But it is also our biggest opportunity. This is where culture comes in. Culture, more than rules and laws, determines how a company works. Ultimately, culture is just an all-encompassing word for the habits we have developed over time.

Every day in millions of small ways, the culture of our company is being determined. If we are forward-thinking, continuously learning, entrepreneurial, customer-centric, socially minded and honest, we gain strength. But if we are short-term, lazy, indifferent to the customer, selfish and dishonest, our businesses will wither. On a daily basis, the effects of our actions are imperceptible; put together their consequences are immense. They become our habit and our culture.

Lippo's culture has historically been of a company that embraced radical change in favour of the urban consumer. Lippo has always been a firm that pioneered new things in Indonesia. We were the first to roll out and introduce cable TV and then fibre optic. Our Sekolah Pelita Harapan was one of the first schools to cater for local Indonesians that brought in first-rate international curriculum. Siloam was among the first hospitals to bring global quality healthcare into Indonesia and obtain the JCI (Joint Commission International) accreditation. Lippo Karawaci itself was among the first towns to build modern-style housing with its own integrated water treatment plants, state of the art sewage, and infrastructure. Through OVO, we were also the first to launch and scale up a digital payments platform.

We have always been one step ahead of urban consumer tastes in Indonesia and I hope we can continue to be. That is my hope—that our culture of innovation in favour of the emerging consumer can continue and indeed reach new heights.

MENGEKSEKUSI STRATEGI

Executing on our Strategy

Lippo Karawaci hari ini adalah perusahaan *real estate* terbesar di Indonesia berdasarkan aset dan pendapatan. Pada tingkat dasar, ada empat segmen dari bisnis kami, masing-masing mewakili bagian berbeda dari rantai nilai *real estate*. Masing-masing saling melengkapi, dan bersama-sama mereka menciptakan sebuah *platform* terintegrasi yang unik diantara para pemain properti Indonesia: (1) Land Banking, (2) Development, (3) Management and Services, dan (4) Fund Management. Bila dikelola dengan baik, skala dan *platform* yang tidak tertandingi ini dapat memberikan imbal hasil dan laba yang tinggi.

● Land Banking

Land Banking adalah bahan mentah untuk pengembangan *real estate*, dan mewakili komponen hulu di industri. Nilai didapatkan seiring dengan naiknya (atau turunnya) harga lahan, dan direalisasikan ketika *plot* tanah terjual, atau digunakan untuk pengembangan *real estate*.

Yang berbeda dengan Lippo Karawaci adalah bukan hanya ukuran dari portofolio tanahnya, tapi bahwa tanah tersebut dibeli pada tiga dekade terakhir ketika harganya masih sangat rendah, dan lokasi dari tanahnya, yang hari ini telah menjadi salah satu area urban yang paling cepat berkembang.

Namun demikian, walau kepemilikan tanah adalah sesuatu yang baik, seseorang bisa memiliki hal baik terlalu banyak. Saat ini, kami memiliki tanah terlalu banyak dan memerlukan pendekatan yang lebih agresif untuk menguangkan untuk mencapai tingkat 'kepemilikan tanah efisien'. Ini akan membantu kami untuk memperkuat neraca, mengumpulkan kas, dan berinvestasi pada peluang yang lebih menarik pada bagian lain dari bisnis kami.

Lippo Karawaci today is the largest Indonesian real estate company by assets and revenues. At a basic level, there are four segments to our business, each representing a different part of the real estate value chain. Each is highly complementary to the others, and together they create an integrated platform that is unique among Indonesian property players: (1) Land Banking, (2) Development, (3) Management and Services, and (4) Fund Management. Managed well, our unrivalled scale and platform should allow us to generate the highest returns and profitability.

● Land Banking

Land Banking is the raw material for real estate development, and represents the upstream component of the industry. Value is accrued as the prices of land increase (or decrease), and is crystalized once the land plots are sold, or used to carry out real estate development.

What is unique to Lippo Karawaci is not just the size of our land portfolio, but that it was acquired over the past three decades when land prices were very low, and the location of these land plots, which today have become among the fastest-growing urban areas.

That said, while owning land is a good thing, one can have too much of a good thing. Today, we are over land banked and thus will take a more aggressive approach to monetizing to arrive at a level where we are 'efficiently land banked'. This will also allow us to continue to strengthen our balance sheet, accumulate cash, and invest in more attractive opportunities across other parts of our business.

● Real Estate Development

Bagian kedua dan inti dari bisnis kami adalah Real Estate Development. Jika dilakukan dengan benar, ini akan menjadi kontributor terbesar dari arus kas bebas, dan memungkinkan kami untuk membuka nilai dari kepemilikan tanah kami. Sebaliknya, kepemilikan tanah yang murah memberikan bisnis inti *Development* kami sebuah keunggulan kompetitif yang luar biasa.

Pilar Real Estate Development akan terus menjadi mesin utama perusahaan, di saat kami berupaya menghasilkan pendapatan development terukur dengan memaksimalkan kepemilikan tanah kami sebesar 1.413 ha, terutama di area dengan sedikit tanah namun memiliki kepadatan tinggi di bagian barat Jakarta (Karawaci/Tangerang), timur Jakarta (Cikarang/Karawang), dan Indonesia Timur (Makassar/Sulawesi).

● Management and Services

Satu karakteristik dari pengembangan *real estate* adalah sangat tergantung siklus. Karena itu, pilar *Real Estate Management and Services* akan membantu memastikan adanya aliran *recurring income* yang stabil dari manajemen portofolio pengembangan, rumah sakit, mal gaya hidup, hotel dan bahkan tempat parkir. Walaupun ini adalah area di mana kami berkembang - dan untungnya semua bisnis memetik laba - kami masih mencari ruang untuk perbaikan dengan mengubah fokus kami ke menghasilkan arus kas, dibandingkan pertumbuhan pesat. Ke depannya, masing-masing usaha akan berkontribusi aliran dividen yang stabil ke LPKR.

● Real Estate Development

The second and the core part of our business is Real Estate Development. Done right, it should be the largest contributor of free cash flow, and should be what allows us to unlock the value of our land bank. In turn, our low-cost land bank provides our core Development business with an incredible competitive advantage.

The Real Estate Development pillar will continue to be our primary engine, as we work toward generating predictable development income by leveraging our large prime land bank of 1,413 ha, especially in the high-density land-scarce areas of West Greater Jakarta (Karawaci/Tangerang), East Greater Jakarta (Cikarang/Karawang), and East Indonesia (Makassar/Sulawesi).

● Management and Services

One characteristic of real estate development, however, is that it is highly cyclical. So, our Real Estate Management and Services pillar will help ensure a steady stream of recurring income from managing our large portfolio of developments, hospitals, lifestyle malls, hotels and even parking lots. While this is an area we have thrived in – and thankfully each of these businesses is profitable – we see room for improvement by tweaking our focus toward cash flow generation, rather than rapid growth. Going forward, each of these businesses will contribute a steady stream of dividends to LPKR.

● Fund Management

Yang terakhir, di bagian hilir dari segmen *real estate*, kami memiliki bisnis *Fund Management*. Aset *real estate* yang sudah matang, pada waktunya, akan disuntikkan ke berbagai dana kami. Sebagian besar, dana ini akan berbentuk REIT.

Pilar *Fund Management* mewakili sebuah model bisnis yang bisa ditingkatkan nilainya yang familiar bagi Anda sekalian. Lippo Karawaci adalah pengembang Indonesia pertama yang mensponsori REIT yang terdaftar di Singapura di tahun 2007. Sampai sekarang, tidak ada pengembang Indonesia yang melakukan ini. Sebagai pelopor REIT di Indonesia, kami mengenali potensi nilai yang besar dengan memiliki *platform* ini. Untuk dapat membuka potensi sepenuhnya, kami harus mengatur REIT dan dana seperti layaknya manajer aset independen, dan bukan hanya sekedar kendaraan untuk mendivestasi aset.

Namun karena bisnis *real estate* memerlukan modal yang kuat, kami harus terus mengoptimalkan akses permodalan dan meningkatkan bisnis *Fund Management* sebagai cara untuk mendaur ulang modal. Dengan meningkatkan kapabilitas di bisnis ini, pertumbuhan kami ke depan tidak akan terbatas oleh ukuran neraca keuangan, dan kami juga akan mendapat keuntungan dari *recurring income* dari biaya manajemen dana. Saya yakin dengan matangnya pasar *real estate* Indonesia, akan terjadi evolusi serupa dengan yang ada di pasar yang lebih maju, di mana ada peluang yang bisa diraih di manajemen aset *real estate* dan bukan hanya di pengembangan.

Lippo Karawaci adalah satu-satunya pengembang di Indonesia yang memiliki *platform* terintegrasi dari *land banking*, *real estate development*, *management and services*, dan *fund management*. Sebagian besar nilai yang didapatkan berasal dari kegiatan hulu di rantai nilai *real estate*, seperti *land banking* dan *real estate development*. Walaupun ini adalah strategi yang tepat untuk kondisi Indonesia sekarang ini, kami perlu berevolusi untuk dapat membuka terobosan pertumbuhan tahap berikutnya.

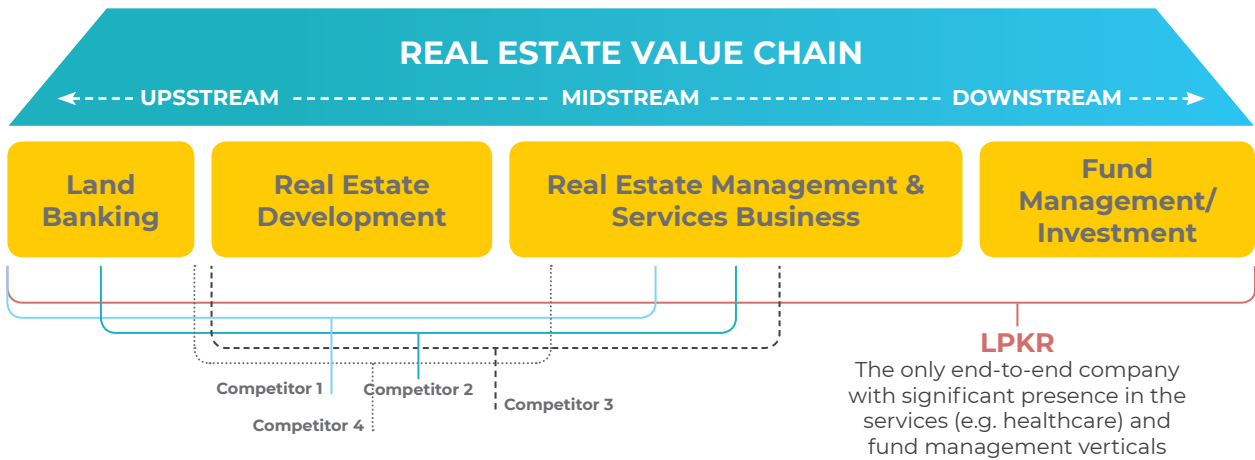
● Fund Management

Finally, in the downstream segment of real estate, we have our Fund Management business. Real estate assets that have matured will, over time, be injected into our various funds. In most cases, these funds are in the form of REITs.

The Fund Management pillar presents a scalable business model familiar to many of you. Lippo Karawaci was the first Indonesian developer to sponsor a Singapore-listed REIT in 2007. Until today, no other Indonesian developer has been able to achieve that. As the pioneer in the REIT space in Indonesia, we recognize the enormous value of having such a platform. To unlock this potential fully, however, we need to manage our REITs and funds as independent asset managers, and not just as vehicles into which we divest our assets.

Given the capital intensity of the real estate business, we must continue to optimize access to capital and increase our Fund Management business as a way of recycling capital. By raising our capability in this business, our future growth will be unconstrained by the size of our balance sheet, and we will also stand to benefit from recurring income in terms of fund management fees. I believe that as Indonesia's real estate market matures, it will follow the same evolution seen in more developed markets, where the opportunities will lie increasingly in real estate asset management and not just development.

Lippo Karawaci is the only developer in Indonesia with an integrated platform across land banking, real estate development, management and services, and fund management. Most of our value has been derived traditionally from upstream activities in the real estate value chain, such as land banking and real estate development. While this has been the right strategy for where Indonesia is today, we need to evolve to unlock the next stage of breakthrough growth.



Dalam lima sampai 10 tahun ke depan, kami akan menyeimbangkan bisnis hulu dan hilir, berfokus menciptakan nilai dari manajemen dan jasa *real estate*, dan bisnis *fund management*. Keunggulan kompetitif hulu kami akan mendorong pertumbuhan di sisi hilir seiring dengan pergerakan kami ke arah struktur dengan sedikit aset dan nilai tambah yang tinggi.

Keempat pilar di atas akan mendorong bisnis kami ke depan, dan memandu transisi Perseroan menjadi sebuah grup yang lebih besar, lebih menguntungkan, lebih tangkas, dan lebih dinamis. Kerangka ini juga akan membentuk organisasi tim manajemen kami dan menentukan indikator kinerja kunci kami.

Ke depannya, laporan keuangan Perseroan akan dibagi berdasarkan segmen dan sesuai dengan tiga kategori ini: (1) Land Banking and Development (kedua pilar pertama digabungkan), (2) Management and Services, dan (3) Fund Management and Investments. Saya berharap pengkategorian baru ini akan membuat Anda lebih mudah memahami bisnis kami.

Strategi ini, yang dibangun berdasarkan fundamental kuat akan disiplin alokasi permodalan dan keunggulan operasional, akan menjadi kunci untuk meraih aspirasi kami menjadi perusahaan *real estate* dengan laba terbesar di Indonesia.

Over the next five to ten years, we will tilt to the balance between our upstream and downstream business, focusing on creating value from our real estate management and services, and fund management businesses. Our upstream competitive advantage will drive the downstream growth as we move toward a more asset-light and higher-value-added structure.

The above four core pillars will propel our business forward, and guide our transition to becoming a larger, more profitable, more agile and more dynamic group. This framework will shape also how our management team is organized and how our key performance indicators are determined.

Going forward, our financial reporting will be segmented and broken down in line with the following three categories: (1) Land Banking and Development (the first two pillars are combined), (2) Management and Services, and (3) Fund Management and Investments. I hope that this re-categorization will allow you to understand our business better.

This strategy, built upon strong fundamentals of disciplined capital allocation and operational excellence, will be the key to achieving our aspiration of becoming the most profitable real estate company in Indonesia.

Melihat dalam jangka pendek

Walaupun mata kami tertuju pada jangka panjang, kami tidak boleh kehilangan fokus pada prioritas jangka pendek. Fokus kami tahun ini adalah memperkuat fundamental dari bisnis inti Perseroan. Untuk memulai dengan benar, kami perlu berfokus pada tiga area:

Pertama, arus kas. Mendapatkan arus kas positif dari operasional - adalah sesuatu yang saya ingin capai dari tahun ke tahun - dan melakukan disiplin alokasi permodalan. Jika di masa lalu orientasi perseroan lebih terarah pada ekspansi, maka sekarang pada mendapatkan uang kas dan bertumbuh secara berkelanjutan. Kami akan secara agresif melepaskan inventarisasi dan bekerja untuk memutar persediaan tanah menjadi uang kas, dengan perputaran lebih cepat. Kami memahami pentingnya pertumbuhan, namun pertumbuhan harus menjadi yang nomor dua setelah disiplin alokasi permodalan. Ini berarti melebihi ROI 20% dalam Rupiah.

Kedua, manusia. Kami harus menjadi organisasi yang berorientasi pada manusia, berfokus untuk merekrut, mengembangkan, dan memelihara orang-orang yang bekerja di perusahaan. Hal ini harus menjadi keunggulan kompetitif dasar kami dan menjadi alasan mengapa kami akan mampu mengeksekusi strategi dengan efektif.

Terakhir, membangkitkan bisnis pengembangan inti. Saham kami sekarang diperdagangkan di 0,55x harga buku, dibandingkan dengan kompetitor yang diperdagangkan sampai pada 1,80x, atau rata-rata sebesar 1.03x. Jika Anda melihat analisis angka ini, maka harga saham kami mengimplikasikan diskon sebesar 80% dari bisnis pengembangan inti. Dengan kata lain, hampir tidak ada nilai dari bisnis tersebut.

Kinerja LPKR dalam 2-3 tahun terakhir menjelaskan mengapa saham kami diperdagangkan dengan rendah, namun pada saat bersamaan ada langkah yang relatif jelas untuk dapat membalikkan ini dengan substansial. Karena itu prioritas tahun ini adalah untuk menunjukkan bahwa tim pengembangan kami akan kembali untuk membangkitkan pra-penjualan dan meluncurkan proyek-proyek baru dengan sukses. Cara inilah yang akan membuka peluang pertumbuhan nilai.

Keeping an eye on the short term

While we have our eyes set on the long term, we must not lose focus on our short term priorities. Our focus this year will be on strengthening the fundamentals of our core business. Getting the basics right entails a focus on three areas:

First, cash flow. Generating positive cash flow from operations – this is something I intend to achieve each and every year – and exercising disciplined capital allocation. If in the past the company's orientation has been predominantly toward expansion, today it is toward generating cash and growing sustainably. We will be moving inventory aggressively and working to translate more land bank into cash, at a faster rate. We will drive all our units to deliver top-line growth, cut costs, control capital expenditure, and generate cash. We understand the need to grow, but we also know that growth must be secondary to disciplined capital allocation. This means exceeding an ROI of 20% in Rupiah terms.

Second, people. We must become a people-oriented organization, focusing on recruiting, developing and nurturing the people who work in our company. This should be our foundational competitive advantage and is the reason why we will be able to execute our strategy effectively.

Lastly, reviving our core development business. We are now trading at 0.55x price-to-book, compared to our peers who are trading as high as 1.80x, or at an average of 1.03x. If you look at a sum-of-the-parts analysis, our share price implies an 80% discount on our core development business. In other words, almost no value is attributed to that business.

LPKR's performance over the last 2-3 years explains why we are trading so poorly, but at the same time, there is a relatively straightforward path to generating a very substantial upside. So our priority this year is to demonstrate that our development team is back in business by reviving marketing sales and launching new projects successfully. Doing so will unlock this value.

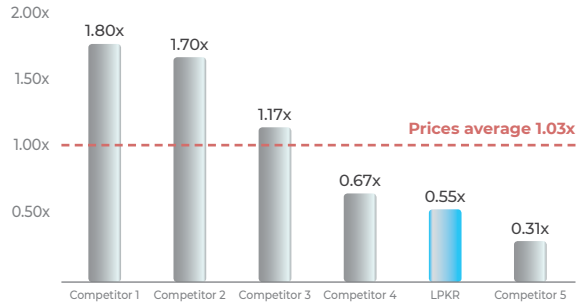
LPKR Historical Share Price



Terakhir, tentang utang. LPKR hari ini memiliki rasio utang ke ekuitas sebesar 36%, atau rasio utang ke ekuitas neto sebesar 22%, yang termasuk paling rendah di industri. Kami memiliki profil jatuh tempo utang yang sehat, tidak ada yang jatuh tempo sampai 2025.

Price to Book

LPKR is trading well below its peers' average



Finally, a word about leverage. LPKR today has a 36% debt-to-equity ratio, or 22% net-debt-to-equity ratio, which is among the lowest in the industry. We enjoy a healthy debt maturity profile with no significant maturities until 2025.

No Significant Debt Maturing until 2025



Angka utang ini, menurut pandangan saya, optimal. Ketika kami berhasil membangkitkan bisnis pengembangan inti, dan dividen dari anak perusahaan serta investasi berkembang (dari Siloam, Lippo Cikarang, dsb.), kami bisa mengevaluasi ulang struktur permodalan untuk mengoptimalkan imbal hasil.

This level of leverage is, in my view, optimal. Once we have fully revived our core development business, and as dividends from our subsidiaries and investments grow (that is, Siloam, Lippo Cikarang, et cetera), we can reevaluate our capital structure to optimize for returns.

Prospek makroekonomi dan industri

Saya mengawali surat ini dengan mengatakan bahwa Lippo Karawaci akan bertumbuh karena Perseroan berada tepat di tengah-tengah industri "sunrise", di sebuah negara yang sedang mencapai potensinya sebagai perekonomian yang hidup dan sejahtera. Pandangan ini diperkuat dengan indikator ekonomi terkini dan posisi kami sekarang di dalam siklus *real estate*.

Macroeconomic and industry outlook

I started this letter by saying that Lippo Karawaci will flourish because the company stands at the center of a sunrise industry, within a nation which itself is fulfilling its potential as a vibrant and prosperous vanguard economy. This view is substantiated by the current economic indicators and where we are within the real estate cycle.

Meskipun ada sedikit tekanan ke bawah pada keseluruhan perekonomian Indonesia dalam jangka menengah, Indonesia berada pada titik perubahan yang penting, di mana kita akan berevolusi menjadi

Notwithstanding a slight downward pressure on Indonesia's overall economic growth in the near term, Indonesia is at a crucial inflection point, as we evolve to become an advanced middle-income nation in

sebuah negara berpendapatan menengah maju di satu dekade ke depan. Terpilihnya kembali Presiden Joko Widodo untuk periode lima tahun berikutnya memberikan kelangsungan dan memperkuat momentum pada reformasi pasar dan pengembangan infrastruktur, serta akan merealisasikan reformasi besar pada perpajakan, tenaga kerja, investasi, dan area penting lainnya di perekonomian.

Pada saat saya menulis surat ini, Presiden baru saja menyampaikan Undang-Undang Omnibus ke DPR, yang bertujuan untuk menarik dan mendorong investasi dengan membereskan halangan dan rintangan besar yang sering menahan investor, baik dalam atau luar negeri. Undang-undang Omnibus, yang diharapkan dapat merampingkan lebih dari 79 peraturan berbeda di sektor perpajakan, tenaga kerja, dan investasi, adalah sebuah pengubah permainan dan diharapkan dapat disahkan DPR sebelum kuartal 3 tahun ini.

Menyusul larutnya pelemahan di pasar *real estate* Indonesia sejak mencapai puncaknya di siklus tahun 2012/2013, dua kuartal terakhir di tahun 2019 mulai menunjukkan indikator positif yang menandakan awal dari siklus selanjutnya. Hal ini turut didukung oleh kebijakan pemerintah yang akomodatif, seperti pelonggaran peraturan KPR yang ketat, dan inflasi yang terendah sepanjang sejarah, yang mana memberikan ruang untuk pelonggaran kebijakan moneter dan, pada akhirnya, akan menurunkan suku bunga KPR untuk mendorong keterjangkauan. Kepercayaan konsumen juga meningkat berkat kestabilan politik.

Siklus berikut akan ditandai dengan meledaknya kepemilikan rumah di Indonesia, yang sekarang merupakan salah satu yang terendah di negara berkembang. Indonesia diharapkan untuk memasuki era keemasan untuk kepemilikan rumah dalam satu dekade berikut. Dengan kepemilikan rumah Indonesia di angka yang rendah 48%, dan pinjaman KPR Indonesia di bawah angka 5% dari PDB - jauh lebih rendah dibandingkan rekan-rekan di kawasan - serta naiknya urbanisasi yang mendorong ledakan pada permintaan residensial, kita mungkin akan menyaksikan gelombang pemilik rumah pertama memasuki pasar, serta pemilik rumah yang ingin menukar rumahnya karena tingkat penghasilannya bertambah. Hal ini memberikan kesempatan per generasi untuk perusahaan seperti kami untuk memenuhi permintaan ini dan mengambil kesempatan memperbaiki hidup dari 80 juta lebih orang yang merupakan bagian dari kelas menengah Indonesia yang meningkat.

the next decade. The re-election of President Joko Widodo for a second five-year term provides continuity and is cementing the momentum in market reforms and infrastructure development, and will allow major reforms across tax, labor, investment and other critical areas of the economy to be realized.

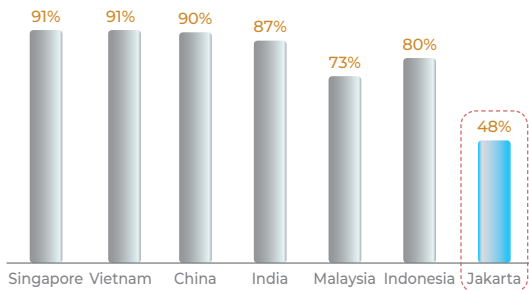
At the time of the writing of this letter, the President had just submitted to Parliament an Omnibus Law, whose purpose is to attract and encourage investment by clearing major impediments and roadblocks that currently discourage investors, both local and foreign. The Omnibus Law, which is expected to streamline more than 79 different regulations across tax, labor and investment laws, is a game changer and is expected to be passed by parliament before Q3 of this year.

Following a protracted slow-down of the real estate market in Indonesia since the peak of the last cycle in 2012/2013, the last two quarters of 2019 finally saw positive indicators signaling the beginning of the next cycle. These have been underpinned by accommodative government policies, such as the relaxing of tight mortgage rules, and all-time low inflation, providing further room for monetary easing and, in turn, lower mortgage rates to bolster affordability. Consumer confidence, too, is on the rise on the back of political stability.

The next cycle will be characterized by a boom in Indonesian homeownership, which currently stands amongst the lowest in the developing world. Indonesia is expected to enter a golden era for home ownership over the next decade. With Indonesian home ownership at a low of 48%, and Indonesian mortgage debt at under 5% of output — far lower than in our regional peers — and rapid urbanization driving a boom in residential demand, we are likely to witness a wave of first-time home owners entering the market, as well as existing home owners trading up as their income levels improve. This presents a generational opportunity for companies like us to serve this demand and to take part in improving the lives of the 80 million or so people that make up Indonesia's emerging middle class.

Home ownership is low in Jakarta relative to regional peers

Home ownership rates among resident households (%)



Bersamaan dengan optimisme ini, kami juga perlu mengenali risiko dan kerapuhan dari perekonomian global dan dampak dari volatilitas ini terhadap Indonesia. Alangkah bijaksana, jika strategi kami diarahkan untuk pertumbuhan, namun tetap dengan pendekatan konservatif. Misalnya, walaupun kami sangat ingin meluncurkan berbagai proyek baru tahun ini, kami tetap fokus meluncurkan produk rumah tapak (dibandingkan dengan segmen bertingkat yang lebih fluktuatif) dengan harga yang terjangkau. Di saat pasar berakselerasi, kami bisa menyesuaikan pendekatan kami.

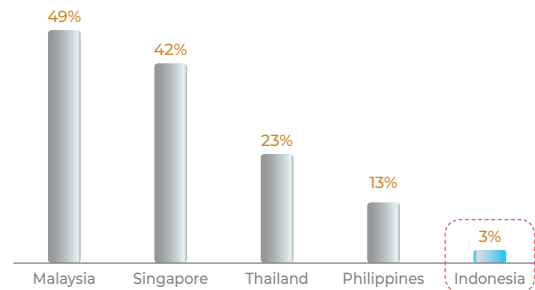
Ucapan Terima Kasih

Tahun 2019 adalah tahun yang penting untuk Lippo Karawaci. Banyak dari Anda, serta konsumen, staf, dan mitra bisnis kami yang wajar kecewa dengan kinerja perusahaan di masa lampau. Ketika saya menjabat sebagai CEO di pertengahan Maret tahun lalu, terlihat jelas bahwa ada hal-hal yang perlu dilakukan untuk menyelesaikan beberapa isu, dan memungkinkan perusahaan untuk merealisasikan potensi besarnya.

Saya merasa puas dengan banyaknya pencapaian yang berhasil diraih. Kami telah mengubah susunan dewan, memperkuat neraca keuangan, mengurangi utang, merevitalisasi proyek-proyek real estate, dan bergeser ke arah strategi bisnis yang baru dan lebih fokus. Kami telah memperkuat manajemen dengan memasukkan para operator berpengalaman yang memahami adanya urgensi untuk menjadi penjaga modal pemegang saham yang lebih baik, dan yang kepentingannya selaras dengan pemegang saham, melalui program opsi saham karyawan. Lebih penting lagi, kami melakukan ini semua sebagai bagian dari program transformasi dan komprehensif untuk merealisasikan imbal hasil dari permodalan lebih dari biaya permodalan - dengan kata lain, untuk merealisasikan nilai pemegang saham secara substansial.

Mortgage loan penetration is low relative to regional peers

Housing loans as % of GDP (2018)



Together with this optimism, we must also recognize the risks and fragility of the global economy and the impact this volatility may have on Indonesia. It is prudent, therefore, that our strategy is geared for growth, and yet conservative in approach. For example, while we are excited to be launching a number of new projects this year, we are focused on launching landed residential products (as opposed to the more volatile high-rise segment) and at more affordable price points. As the market accelerates, we can adjust our approach accordingly.

A Word of Gratitude

The year 2019 has been a pivotal one for Lippo Karawaci. Many of you, as well as our customers, staff and business partners, have been understandably disappointed by our company's performance in the past. By the time I arrived as CEO in mid-March last year, it was clear that something needed to be done to address outstanding issues, and to enable the company to realize its substantial potential.

I am gratified by how much has been accomplished since then. We have revamped our board entirely, strengthened our balance sheet, reduced leverage, revitalized our real estate projects, and shifted towards a new, more focused business strategy. We have strengthened management by bringing on a proven team of operators who understand the urgency to be better stewards of our shareholders' capital, and whose interests are closely aligned with shareholders', through an employee stock option program. Most importantly, we are doing all this as part of a comprehensive and transformational program to realize returns on capital in excess of the cost of capital — in other words, to deliver substantial shareholder value.

Pada akhirnya, saya percaya bahwa tahun 2019 akan tercatat di sejarah perusahaan sebagai salah satu titik balik yang terpenting. Saya merasa sangat terhormat bisa diberikan kesempatan untuk menjadi CEO di tengah periode yang menantang ini. Apa yang telah kami capai hingga sekarang mustahil bisa dilakukan tanpa upaya dari para staf yang berdedikasi, anggota tim manajemen, Dewan dan Anda - para pemegang saham. Terima kasih atas kepercayaan dan dukungannya.

Inilah saatnya kami memulai transformasi. Lippo Karawaci pada hari ini adalah perusahaan *real estate* terbesar di Indonesia dari pendapatan, pendapatan berulang, aset, dan aset dalam pengelolaan. Kami memiliki neraca keuangan yang kuat dan rasio utang terhadap ekuitas neto 22% - salah satu yang terendah di industri. Namun ini hanyalah sebuah permulaan dari perjalanan kami.

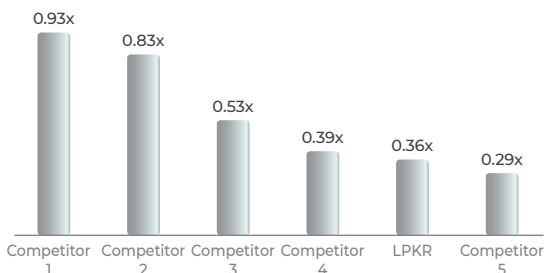
Ultimately, I believe that 2019 will be recorded in the company's history as among its most critical turning points. I am deeply humbled by the opportunity to serve as CEO during this challenging period. What has been achieved so far would not have been possible without the efforts of our dedicated staff, my fellow management team members, our Board and you — our shareholders. Thank you for your continued trust and support.

This is where we are starting our transformation. Lippo Karawaci is today the largest Indonesian real estate company by revenue, by recurring revenue, by assets, and by assets under management. We have a strong balance sheet and a net debt-to-equity ratio of 22% — amongst the lowest in the industry. But this is just the beginning of our new journey.

Indonesia's leading integrated real estate platform



One of the strongest balance sheet with low debt-to-equity ratio



Note: All figures as of year-to-date or on the day of 30 September 2019, as applicable

One of the strongest balance sheet with low debt-to-equity ratio



Saya bersyukur kepada Anda para pemegang saham yang tetap setia bersama kami dan mendukung kami sejauh ini. Saya telah bertemu dan berinteraksi dengan Anda dan sangat mengapresiasi semangat yang Anda berikan. Saya mendapatkan masukan-masukan yang sangat mendalam dan membantu dalam membentuk pola pikir saya tentang bisnis ini, dan saya berharap dapat terus menjalin dialog dengan Anda.

Sekali lagi saya berterima kasih atas dukungannya terus menerus dan saya menantikan perjalanan kita bersama.

I am grateful to all of our shareholders who have stood by us and supported us thus far. I have met and interacted with many of you and truly appreciate the encouragement that you have given me. I have found much of your feedback to be very insightful and helpful in shaping how I think about our business, and look forward to continuing our dialogue.

I thank you once again for your continued support and look forward to our journey together.



GENERATIONAL CHANGE :
LIPPO KARAWACI'S
**PIVOT TO
THE FUTURE**

Lippo Karawaci akan berkembang karena apa yang dilakukannya berada di tengah industri yang masih berkembang ("*sunrise industry*"), di dalam negara yang sedang memenuhi potensinya sebagai pelopor perekonomian yang makmur dan sejahtera. *Real estate* tidak terwujud dalam kekosongan sosial. Nilai tanah, properti, dan bisnis turunannya pada akhirnya bergantung pada kesejahteraan kolektif warganya dan kemauan mereka untuk turut serta memiliki serta berinvestasi di negara ini.

Namun, bagaimana nilai itu diwujudkan akan tergantung pada visi dan determinasi dari Perseroan yang diatur oleh budaya, dan dikelola secara disiplin, serta memiliki kemauan untuk mengubah dirinya sendiri agar tetap relevan sesuai dengan perkembangan perubahan pola konsumsi dan permintaan yang terjadi terus menerus. Ini adalah aspirasi Lippo Karawaci. Seiring dengan perubahan zaman, Lippo Karawaci juga berevolusi saat ini dan bergerak menuju masa depan yang lebih cerah.

Lippo Karawaci will flourish because what it does stands at the center of a sunrise industry, within a nation which itself is fulfilling its potential as a vibrant and prosperous vanguard economy. Real estate does not exist in a social vacuum. The value of land, property and its derivative businesses ultimately rests on the collective wellbeing of its citizens and their willingness to take a stake and invest their wealth in the nation at large.

However, how that value is realized depends on the determination of companies that are driven by vision, governed by culture, managed by discipline, and are willing to re-invent themselves to stay relevant to continuous shifts in patterns of consumption and demand. This is the aspiration of Lippo Karawaci. As times change, Lippo Karawaci is evolving with the current times and pivoting towards a brighter future.

Contents

DAFTAR ISI

PENDAHULUAN Introduction

- 1 Penjelasan Tema
Theme Explanation

IKHTISAR KINERJA Performance Highlights

- 4 Ikhtisar Kinerja 2019
Performance Highlights 2019
- 6 Ikhtisar Keuangan
Financial Highlights
- 8 Ikhtisar Saham
Stock Highlights
- 8 Aksi Korporasi
Corporate Actions
- 9 Penghentian Perdagangan Saham
Stock Trading Halt
- 10 Ikhtisar Obligasi
Bond Highlights
- 11 Ikhtisar Dividen
Dividends Highlights
- 12 Peristiwa Penting
Event Highlights

16

LAPORAN MANAJEMEN Management Report

- 18 Laporan Dewan Komisaris
Board of Commissioners' Report
- 26 Laporan Direksi
Board of Directors' Report

38

PROFIL PERUSAHAAN Company Profile

- 40 Identitas Perusahaan
Corporate Identity
- 42 Jejak Langkah
Milestones
- 50 Sekilas Lippo Karawaci
Lippo Karawaci at a Glance
- 54 Visi, Misi
Vision, Mission
- 57 Bidang Usaha
Lines of Business
- 58 Produk dan Jasa
Products and Services
- 78 Struktur Organisasi
Organization Structure
- 80 Profil Dewan Komisaris
Board of Commissioners Profile
- 85 Profil Direksi
Board of Directors Profile
- 90 Profil Senior Eksekutif
Senior Executives' Profile
- 98 Informasi Pemegang Saham
Shareholders Information
- 100 Struktur Pemegang Saham
Shareholders Structure
- 101 Informasi Entitas Anak, Asosiasi &
Perusahaan Ventura
Subsidiaries, Associates & Joint
Ventures Information
- 130 Struktur Anak Perusahaan
Structure of Subsidiaries

- 132 Kronologis Pencatatan Saham
Shares Listing Chronology
- 133 Lembaga/Profesi Penunjang
Pasar Modal
Capital Market Supporting Institutions/
Professions
- 134 Penghargaan & Sertifikasi
Awards & Certifications
- 136 Informasi Kantor Cabang/Perwakilan
Branch/Representative Office
Information
- 136 Situs Perusahaan
Company Website
- 138 Area Operasional Lippo Karawaci
Lippo Karawaci Operational
Area
- 140 Alamat Proyek/Unit Bisnis
Projects/Business Unit Addresses

146

TINJAUAN OPERASIONAL Operational Review

- 148 Sumber Daya Manusia
Human Resources
- 158 Teknologi Informasi
Information Technology

164

ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN Management Discussion and Analysis

- 166 Tinjauan Industri
Industry Review
- 172 Tinjauan Bisnis
Business Review
- 174 *Real Estate Development*
Real Estate Development
- 184 *Real Estate Management &
Services*
Real Estate Management &
Services
- 190 *Investment and Fund
Management*
Investment and Fund
Management
- 192 Tinjauan Keuangan
Financial Review

228

TATA KELOLA PERUSAHAAN Corporate Governance

- 231 Komitmen Perseroan
Company's Commitment
- 231 Dasar Hukum
Legal Basis
- 232 Prinsip-Prinsip Pelaksanaan Tata Kelola
Perusahaan
Implementation of GCG Principles
- 234 Pedoman dan Kebijakan GCG
GCG Guidelines and Policies
- 235 Pemegang Saham
Shareholders
- 236 Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS)
General Meeting of Shareholders (GMS)
- 237 Rapat Umum Pemegang Saham
Tahunan (RUPST) 2019
Annual General Meeting of Shareholders
(AGM) 2019

- 246 Dewan Komisaris
Board of Commissioners
- 253 Komisaris Independen
Independent Commissioners
- 256 Direksi
Board of Directors
- 264 Kebijakan Remunerasi Dewan Komisaris
dan Direksi
Remuneration Policy of the Board
of Commissioners and the Board of
Directors
- 265 Kebijakan dan Frekuensi Rapat Dewan
Komisaris bersama dengan Direksi
Policy and Frequency of Joint
Meetings of Board of Commissioners
and Board of Directors
- 270 Kebijakan atas Keberagaman Komposisi
Dewan Komisaris dan Direksi
Diversity Policy of Board of
Commissioners' and Board of Directors'
Composition
- 273 Hubungan Afiliasi
Affiliate Relations
- 274 Komite Audit
Audit Committee
- 284 Komite Nominasi dan Remunerasi
Nomination & Remuneration Committee

354

TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN Corporate Social Responsibility

- 290 Sekretaris Perusahaan
Corporate Secretary
- 319 Hubungan Investor
Investor Relations
- 321 Unit Audit Internal
Internal Audit Unit
- 324 Akuntan Publik
Public Accountant
- 325 Sistem Manajemen Risiko
Risk Management System
- 338 Sistem Pengendalian Internal
Internal Control System
- 339 Kasus dan Perkara Penting
Case and Litigation
- 341 Akses Informasi dan Data Perusahaan
Company's Information and Data Access
- 342 Kode Etik
Code of Conduct
- 344 Inisiasi Anti Gratifikasi
Anti-Gratification Initiative
- 345 Sistem Pelaporan Pelanggaran
Whistleblowing System
- 350 Pedoman Tata Kelola Perusahaan
Terbuka
Guidelines of GCG for Public Companies

- 357 Prinsip dan Komitmen
Principle and Commitment
- 357 Kebijakan dan Pilar Program CSR
Perseroan
Policies and Company's CSR
Program Pillars
- 358 Dasar Hukum
Legal Reference
- 358 Realisasi Biaya
Cost Realization
- 358 Tata Kelola
Governance
- 359 Tanggung Jawab terhadap
Operasi yang Adil
Responsibility To Fair Operations
- 359 Tanggung Jawab Terhadap Hak
Asasi Manusia
Responsibility To Human Rights
- 359 Tanggung Jawab terhadap
Lingkungan
Responsibility to the Environment
- 360 Tanggung Jawab terhadap
Kesehatan dan Keselamatan Kerja
Responsibility to the Occupational
Health and Safety
- 364 Tanggung Jawab terhadap Sosial
dan Masyarakat
Responsibility to Social and
Communities

- 367 Tanggung Jawab terhadap
Pelanggan
Responsibility To Consumers
- 369 Dampak atas Kegiatan
Impacts of Activities
- 370 **SURAT PERNYATAAN
ANGGOTA DEWAN
KOMISARIS TENTANG
TANGGUNG JAWAB ATAS
LAPORAN TAHUNAN 2019
PT LIPPO KARAWACI TBK**
Board of Commissioners'
Statement on the Responsibility for
the 2019 Annual Report of
PT Lippo Karawaci Tbk
(The Company')
- 371 **SURAT PERNYATAAN
ANGGOTA DIREKSI TENTANG
TANGGUNG JAWAB ATAS
LAPORAN TAHUNAN 2019
PT LIPPO KARAWACI TBK**
Board of Directors'
Statement on the Responsibility for
the 2019 Annual Report of
PT Lippo Karawaci Tbk
(The Company')
- 372 **LAPORAN KEUANGAN**
Financial Statements

Ikhtisar Kinerja

Performance Highlights 2019

2019

PENDAPATAN

Revenues

Rp12,320 Miliar | Billion

PENDAPATAN DIVISI REAL ESTATE DEVELOPMENT

Real Estate Development Division Revenue

Rp2,975 Miliar | Billion

PENDAPATAN DIVISI REAL ESTATE MANAGEMENT AND SERVICES

Real Estate Management and
Services Division Revenue

Rp9,220 Miliar | Billion

PENDAPATAN DIVISI FUND MANAGEMENT/ INVESTMENTS

Fund Management/
Investments Division Revenue

Rp125 Miliar | Billion



EBITDA

EBITDA

Rp1,299 Miliar | Billion

EBITDA DIVISI REAL ESTATE DEVELOPMENT

Real Estate Development Division EBITDA

Rp(456) Miliar | Billion

EBITDA DIVISI REAL ESTATE MANAGEMENT AND SERVICES

Real Estate Management and
Services Division EBITDA

Rp1,674 Miliar | Billion

EBITDA DIVISI FUND MANAGEMENT/INVESTMENTS

Fund Management/Investments
Division EBITDA

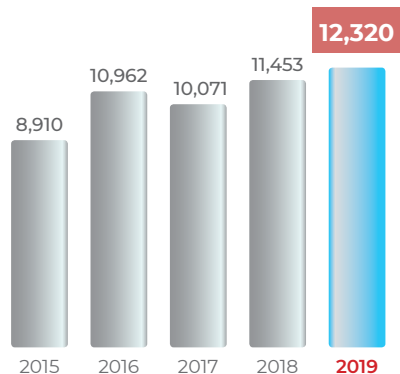
Rp81 Miliar | Billion

IKHTISAR KEUANGAN

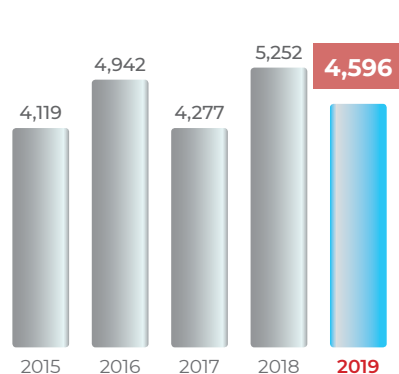
Financial Highlights

(Dalam Miliar Rupiah kecuali Disebutkan Lain) (In Billion Rupiah Except State Otherwise)	2019	2018	2017	2016	2015
LABA RUGI Profit and Loss					
Pendapatan Revenues	12,320	11,453	10,071	10,962	8,910
Laba Bruto Gross Profit	4,596	5,252	4,277	4,942	4,119
EBITDA	1,299	2,295	537	2,435	2,223
Laba (Rugi) Usaha Profit from Operations	593	1,665	(51)	1,949	1,727
Laba (Rugi) Tahun Berjalan yang Dapat Diatribusikan kepada Pemilik Entitas Induk Profit for the Year Attributable to Owners of the Parent	(1,983)	720	(377)	882	535
Kepentingan Non-pengendali Non-controlling Interest	(78)	943	(300)	345	489
Laba (Rugi) Tahun Berjalan Profit for the year	(2,061)	1,663	(677)	1,227	1,024
Laba (Rugi) per Saham (Rupiah) Earnings per Share (Rupiah)	(43.84)	31.62	(16.57)	38.75	23.51
Jumlah Saham Beredar (Lembar) Number of Outstanding Shares (Shares)	70,898,018,369	23,077,689,619	23,077,689,619	23,077,689,619	23,077,689,619
NERACA Balance Sheets					
Modal Kerja Bersih Net Working Capital	30,316	24,842	27,718	23,820	28,720
Investasi pada Entitas Asosiasi Investments in Associates	4,491	4,700	3,900	4,367	154
Aset Lancar Current Assets	37,197	33,046	36,463	30,687	33,577
Aset Tidak Lancar Non-Current Assets	17,883	16,037	14,816	12,255	7,750
Jumlah Aset Total Assets	55,080	49,083	51,279	42,942	41,327
Liabilitas Jangka Pendek Current Liabilities	6,881	8,205	8,745	6,867	4,857
Liabilitas Jangka Panjang Non-Current Liabilities	13,822	16,131	18,167	16,662	17,553
Jumlah Liabilitas Total Liabilities	20,703	24,336	26,912	23,529	22,410
Ekuitas yang Dapat Diatribusikan kepada Pemilik Entitas Induk Equity Attributable to Owners of the Parent	28,775	17,738	17,878	15,910	16,394
Kepentingan Non-pengendali Non-Controlling Interests	5,602	7,009	6,489	3,503	2,523
Jumlah Ekuitas Total Equity	34,377	24,747	24,367	19,413	18,917
RASIO KEUANGAN Financial Ratios					
Imbal Hasil Aset (%) Return on Assets (%)	(4)	3	(1)	3	2
Imbal Hasil Ekuitas (%) Return on Equity (%)	(6)	7	(3)	6	5
Rasio Lancar (x) Current Ratio (x)	5	4	4	4	7
Utang terhadap Jumlah Aset (x) Debt to Assets (x)	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3
Utang terhadap Ekuitas (Kotor) (x) Debt to Equity (Gross) (x)	0.4	0.6	0.6	0.7	0.7
Utang terhadap Ekuitas (Bersih) (x) Debt to Equity (Net) (x)	0.2	0.5	0.5	0.5	0.6
Rasio Laba Bruto terhadap Pendapatan (%) Gross Profit Margin (%)	37	46	42	45	46
Rasio EBITDA terhadap Pendapatan (%) EBITDA Margin (%)	11	20	5	22	25
Rasio Laba Usaha terhadap Pendapatan (%) Operating Profit Margin (%)	5	15	(1)	18	19
Rasio Laba Bersih terhadap Pendapatan (%) Net Profit Margin (%)	(16)	6	(4)	8	6
Rasio Harga terhadap Laba (x) Price Earnings Ratio (x)	(6)	8	(29)	19	44
Harga Saham (Rp) Share Price (Rp)	242	254	488	720	1,035
Kapitalisasi Pasar (Rp) Market Cap (Rp)	17,157,320,445,298	5,861,733,163,226	11,261,912,534,072	16,615,936,525,680	23,885,408,755,665

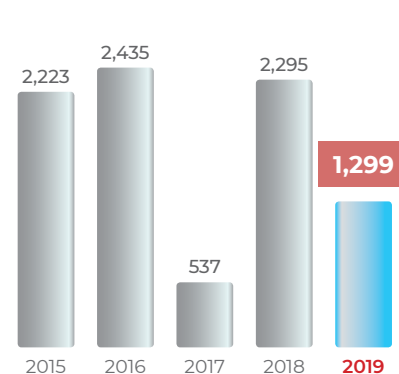
Pendapatan
(dalam Rp miliar)
Revenue
(in Rp billion)



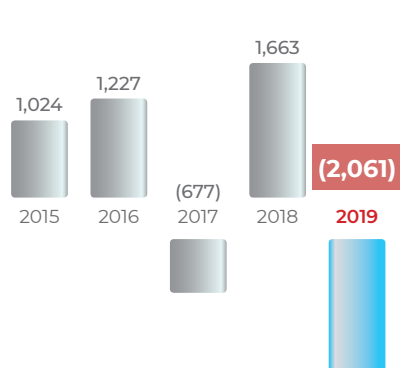
Laba Bruto
(dalam Rp miliar)
Gross Profit
(in Rp billion)



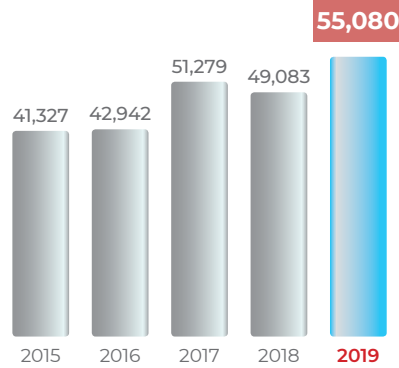
EBITDA
(dalam Rp miliar)
EBITDA
(in Rp billion)



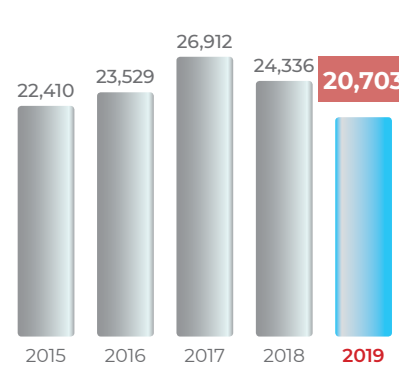
Laba Tahun Berjalan
(dalam Rp miliar)
Profit for the Year
(in Rp billion)



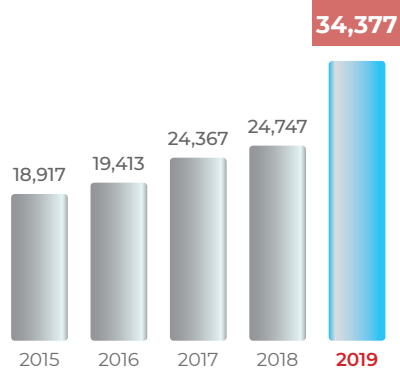
Jumlah Aset
(dalam Rp miliar)
Total Assets
(in Rp billion)



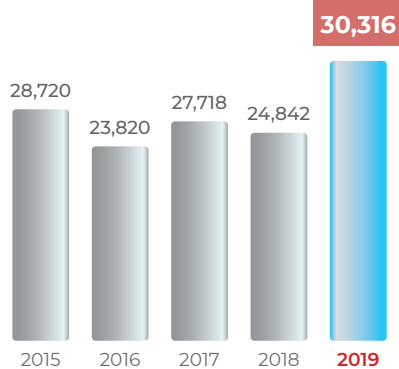
Jumlah Liabilitas
(dalam Rp miliar)
Total Liabilities
(in Rp billion)



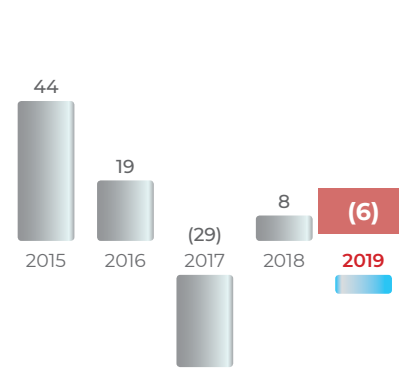
Jumlah Ekuitas
(dalam Rp miliar)
Total Equity
(in Rp billion)



Modal Kerja Bersih
(dalam Rp miliar)
Net Working Capital
(in Rp billion)

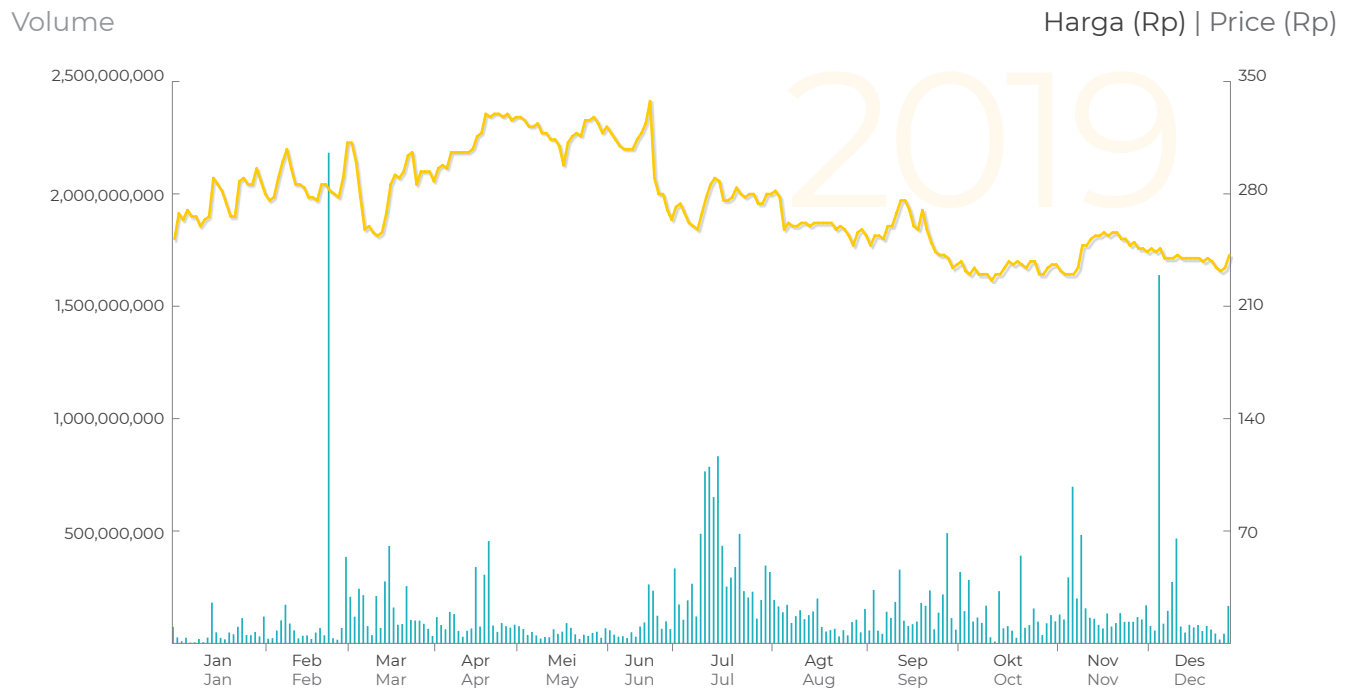


Rasio Harga terhadap Laba (x)
Price Earning Ratio (x)



IKHTISAR SAHAM

Stock Highlights



KINERJA SAHAM 2019 | 2019 Stock Performance

Periode Period	Jumlah Saham Beredar Shares Outstanding (unit)	Kapitalisasi Pasar Market Capitalization (Rp)	Harga Tertinggi Highest Price (Rp)	Harga Terendah Lowest Price (Rp)	Harga Penutupan Closing Price (Rp)	Volume Perdagangan Trading Volume (unit)	Nilai Perdagangan Trading Value (Rp)
Kuartal I Quarter 1 st	23,077,689,619	6,646,374,610,272	324	236	288	7,625,600,617	2,226,096,915,965
Kuartal II Quarter 2 st	23,077,689,619	6,092,510,059,416	340	258	264	4,766,266,823	1,653,619,348,491
Kuartal III Quarter 3 st	70,898,018,369	16,731,932,335,084	298	230	236	14,001,059,089	3,925,445,463,230
Kuartal IV Quarter 4 st	70,898,018,369	17,157,320,445,298	264	224	242	10,198,407,463	3,096,980,821,980

AKSI KORPORASI

Corporate Actions

Pada Maret 2019, LPKR mengumumkan penawaran tender obligasi dan penawaran umum terbatas sebagai bagian dari rencana transformasi strategis untuk memperkuat neraca, memperbaiki likuiditas, dan menghasilkan pendapatan melalui investasi pada proyek-proyek utama yang sedang berjalan.

Pada Maret 2019, LPKR melunasi fasilitas pinjaman sindikasi UBS-DB senilai USD50 juta.

Pada tanggal 11 Maret 2019, LPKR menandatangani perjanjian jual beli bersyarat ("CSPA") dengan Lippo Malls Indonesia Retail Trust ("LMIRT"), dimana LPKR setuju untuk menjual komponen ritel Lippo Mall Puri dengan total nilai penjualan USD260 juta.

Pada April 2019, LPKR menyelesaikan penjualan kepemilikan di dua perusahaan patungan layanan kesehatan di Myanmar kepada dua anak usaha tidak langsung dari OUE Lippo Healthcare Limited ("OUELH") senilai USD19,5 juta.

In March 2019, LPKR announced bond tender offer and Rights Issue as part of strategic transformation plan to strengthen balance sheet, improve liquidity and generate returns through investments in existing key projects.

In March 2019, LPKR fully repaid USD50 million UBS-DB syndicated loan.

On 11 March 2019, LPKR entered into a conditional sale and purchase agreement ("CSPA") with Lippo Malls Indonesia Retail Trust ("LMIRT"), pursuant to which LPKR agreed to sell the retail components of Lippo Mall Puri for an aggregate consideration of USD260 million.

In April 2019 LPKR completed the sale of its interests in two healthcare joint ventures in Myanmar to two indirect wholly owned subsidiaries of OUE Lippo Healthcare Limited ("OUELH"), for USD19.5 million.

Volume

Harga (Rp) | Price (Rp)



KINERJA SAHAM 2018 | 2018 Stock Performance

Periode Period	Jumlah Saham Beredar Shares Outstanding (unit)	Kapitalisasi Pasar Market Capitalization (Rp)	Harga Tertinggi Highest Price (Rp)	Harga Terendah Lowest Price (Rp)	Harga Penutupan Closing Price (Rp)	Volume Perdagangan Trading Volume (unit)	Nilai Perdagangan Trading Value (Rp)
Kuartal I Quarter 1 st	23,077,689,619	11,077,291,017,120	590	466	480	10,752,069,635	5,546,882,074,540
Kuartal II Quarter 2 st	23,077,689,619	7,846,414,470,460	490	322	340	4,373,296,421	2,145,733,631,742
Kuartal III Quarter 3 st	23,077,689,619	7,938,725,228,936	414	314	344	5,876,967,452	2,438,531,152,865
Kuartal IV Quarter 4 st	23,077,689,619	5,861,733,163,226	346	238	254	3,280,200,025	1,211,603,972,605

Pada Juli 2019, LPKR berhasil menyelesaikan Penawaran Umum Terbatas IV dengan total nilai USD787,5 juta. Perseroan menghimpun dana sebesar Rp11,2 triliun untuk menurunkan tingkat utang, menyelesaikan proyek-proyek yang ada termasuk Meikarta, dan memulai strategi yang baru. Beberapa investor institusional global berpartisipasi dalam penawaran umum terbatas tersebut dan telah menginvestasikan lebih dari USD230 juta di LPKR, di mana PT Inti Anugerah Pratama ("IAP") dan perusahaan anak bertindak sebagai pembeli siaga.

In July 2019 LPKR completed Right Issue IV with total proceeds USD 787.5 million. The Company raised Rp11.2 trillion to deleverage, complete existing projects including Meikarta, and embark on its new strategy. Several global institutional investors participated in the rights issue, invested over USD230 million in LPKR. PT Inti Anugerah Pratama ("IAP") and subsidiaries acted as the standby purchaser.

Pada Agustus 2019, LPKR melunasi obligasi yang jatuh tempo pada 2020 senilai USD 75 juta.

In August 2019 LPKR fully redeemed USD 75 mn bond due in 2020.

PENGHENTIAN PERDAGANGAN SAHAM Stock Trading Halt

Selama 2019, tidak ada penghentian/suspensi atas perdagangan saham Perseroan.

There was no trading halt or suspension of the Company's shares in 2019.

IKHTISAR OBLIGASI

Bond Highlights

Penggunaan Dana Hasil Penerbitan Obligasi

1. USD150.000.000, 7,0% per tahun, jatuh tempo pada 2022, diterbitkan pada April 2014. Hasil dari penerbitan obligasi ini digunakan untuk:
 - a. Sekitar 80% untuk mengembangkan properti baru yang dapat menghasilkan pendapatan *recurring*, termasuk rumah sakit dan mal ritel.
 - b. Sisanya untuk modal kerja. Dengan harga penawaran 100,00 (par), obligasi tersebut memberikan imbal hasil 7,0%. Obligasi ini sangat diminati oleh investor, dengan pesanan lebih dari USD900 juta atau kelebihan pesanan 6,3x. Obligasi yang jatuh tempo 2022 ini memperoleh peringkat B3 dari Moody's, B- dari S&P, dan B- dari Fitch. Pada tanggal 27 Maret 2019, dilakukan pelunasan sebagian, sehingga nilai nominal obligasi ini menjadi USD149.300.000.
2. USD260.000.000, 7,0% per tahun, jatuh tempo pada 2022, yang diterbitkan pada Agustus 2016. Hasil dari penerbitan obligasi ini digunakan untuk membayar Obligasi USD250.000.000, 7,0% per tahun, jatuh tempo pada 2019. Pembayaran kembali Obligasi 2019 telah selesai pada 9 September 2016. Obligasi yang jatuh tempo 2022 ini memperoleh peringkat B3 dari Moody's, B- dari S&P, dan B- dari Fitch.
3. USD425.000.000, 6,75% per tahun, jatuh tempo pada 2026, yang diterbitkan pada Oktober 2016. Hasil penerbitan obligasi ini digunakan untuk membayar USD403.306.000, 6,125% per tahun, jatuh tempo pada 2020. Pembayaran kembali obligasi 2020 telah selesai pada 30 November 2016. Obligasi yang jatuh tempo 2026 ini memperoleh peringkat B3 dari Moody's, B- dari S&P, dan B- dari Fitch. Pada tanggal 27 Maret 2019 dilakukan pelunasan sebagian, sehingga nilai obligasi ini menjadi USD417.030.000.
4. USD75.000.000, 9,625% per tahun, jatuh tempo pada 2020, yang diterbitkan pada 5 Juni 2018. Hasil penerbitan obligasi tersebut digunakan untuk pembayaran utang sindikasi Perseroan sebesar USD65 juta. Pada tanggal 5 Agustus 2019, Perusahaan telah melakukan pelunasan lebih awal atas seluruh saldo obligasi ini.

The use of Proceeds of Bonds Issuance

1. USD150.000.000, 7.0% p.a, Senior Notes due 2022, issued in April 2014. The proceeds were used as follows:
 - a. Approximately 80% for development of new properties that generate recurring revenue, including hospitals and retail malls.
 - b. The remaining was for working capital. The offering price was 100.00 (par), resulting final yield at 7.0%. This bond was appealing to the investors in that it reached an order book over USD900 million or 6.3x oversubscribed. This bond was rated as B3 from Moody's, B- from S&P, and B- from Fitch. On 27 March 2019 the bond was partially repaid, making the total bond to USD149,300,000
2. USD260,000,000, 7.0% p.a, Senior Notes due 2022, issued in August 2016. The proceeds were used to redeem the USD250,00,000 bond, 7.0% p.a, which was due in 2019. Edemption of 2019 Bond was completed on September 9, 2016. The 2022 Bond was rated B3 from Moody's, B- from S&P, and B- from Fitch.
3. USD425.000.000, 6.75% p.a, Senior Notes due 2026, issued in October 2016. The proceeds were used to redeem USD403,306,000, 6.125% p.a, Senior Notes due 2020. The Redemption of Senior Notes due 2020 completed on November 30, 2016. This Senior Notes due 2026 was rated B3 from Moody's, B- from S&P, and B- from Fitch. On 27 March 2019 there was partly repaid, making the total bond to USD417,030,000.
4. USD75,000,000, 9.625% p.a, Senior Notes due 2020, which was issued on June 5, 2018. The proceeds of this bond were used to pay the Company's syndicated loan amounting to USD65 million. On August 5th, 2019, Company has made early repayment for the whole balance of this bond.

Tanggal Penerbitan Issued Date	Keterangan Description	Jumlah Penerbitan Issued Amount (USD)	Jatuh Tempo Due Date	Kupon per Tahun Coupon p.a.	Aktivitas tahun 2019 Activities in 2019	Saldo Akhir pada Balance as at 31 December 2019 (USD)
11 April 2014 April 11, 2014	Obligasi Theta Capital Theta Capital Senior Notes	150.000.000	2022	7.000%	Tender offer amounted USD 700.000 on 27 March 2019	149.300.000
10 Agustus 2016 August 10, 2016	Obligasi Theta Capital Theta Capital Senior Notes	260.000.000	2022	7.000%	-	260.000.000
31 Oktober 2016 October 31, 2016	Obligasi Theta Capital Theta Capital Senior Notes	425.000.000	2026	6.750%	Tender offer amounted USD 7.970.000 on 27 March 2019	417.030.000
5 Juni 2018 June 5, 2018	Obligasi Theta Capital Theta Capital Senior Notes	75.000.000	2020	9.625%	Fully redeemed on 5 August 2019	-

IKHTISAR DIVIDEN Dividends Highlights

Perseroan telah menerapkan kebijakan dividen yang akan dibayarkan setiap tahun berdasarkan laba bersih. Perseroan akan membayar dividen 10% apabila laba bersih di bawah atau sampai dengan Rp1 triliun dan 10-30% apabila laba bersih di atas Rp1 triliun. Skema kebijakan ini dijelaskan dalam tabel di bawah ini:

The Company implements a dividend policy to be paid annually based on net profit. The Company intends to pay dividends of 10% with respect to net profits of up to Rp 1 trillion and 10%-30% for net profits over Rp1 trillion. These policy schemes are described in the table below:

Laba Bersih Setelah Pajak Net Profit After Tax	Persentase Dividen Tunai terhadap Laba Bersih Setelah Pajak Percentage of Cash Dividend to Net Profit After Taxes
Sampai dengan Rp1 triliun Up to Rp1 trillion	10%
Di atas Rp1 triliun Over Rp1 trillion	10%-30%

Berdasarkan Akta Risalah Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Tahunan No. 42 tanggal 18 April 2019, Perseroan tidak membagikan dividen untuk tahun buku yang berakhir pada 31 Desember 2018.

In accordance to the Deed of Minutes of the General Meeting of Shareholders No. 42 dated April 18, 2019, the Company did not distribute dividends for the financial statements ending on December 31, 2018.

Berikut ini adalah riwayat pembayaran dividen yang dilakukan oleh Perseroan selama 5 tahun terakhir.

The following are the details of dividend distribution by the Company in the last 5 years.

Tahun Fiskal Fiscal Year	Tahun Pembayaran Payment Year	Laba Bersih (Rp Juta) Net Profit (Rp Million)	Jumlah Dividen (Rp Juta) Total Dividend (Rp Million)	Rasio Pembayaran Dividen (%) Dividend Payout Ratio (%)	Dividen Per Saham Dividend per Share
2018	2019	719,977	-	-	-
2017	2018	(377,348)	61,484	10.00	Rp2.70
2016	2017	882,411	44,177	5.00	Rp1.94
2015	2016	535,394	80,000	14.90	Rp3.50
2014	2015	2,556,248	380,000	14.90	Rp16.68

Peristiwa Penting

EVENT HIGHLIGHTS

2019

12 Maret March

LPKR menandatangani perjanjian jual beli bersyarat dengan LMIRT, dimana Perseroan akan menjual Lippo Mall Puri seharga USD260 juta; Divestasi ini ditargetkan akan selesai pada tahun 2020, sesuai dengan peraturan regulator, persetujuan pemegang saham dan persetujuan lainnya.

LPKR entered into a conditional sale and purchase agreement with LMIRT, pursuant to which we agreed to sell the retail components of Lippo Mall Puri for an aggregate consideration of USD260 million. The divestment is targeted to complete in 2020, subject to regulatory, shareholders and other approvals.

24 Januari January



PT Lippo Cikarang Tbk dan Mitsubishi Corporation melakukan penutupan atap kedua menara apartemen premium 40 lantai yang berlokasi di Orange County, yaitu Glendale Park dan Newport Park yang merupakan tower kelima dan keenam di Orange County dengan total 1.094 unit, yang telah sukses terjual hingga 95% sejak penjualan perdananya pada tahun 2016 lalu.

PT Lippo Cikarang Tbk and Mitsubishi Corporation topped off two 40-story premium apartment towers located in Orange County. The two towers are Glendale Park and Newport Park. Both are the fifth and sixth towers in Orange County with a total of 1,094 units, which have successfully sold up to 95% since their first sale in 2016.

12 Maret March

PT Lippo Karawaci Tbk pengembang real estat terintegrasi terkemuka di Indonesia, hari ini mengumumkan rencana transformasi strategis menyeluruh untuk merekapitalisasi Perseroan, mengubah tim manajemen, serta kembali memfokuskan bisnisnya pada tiga kompetensi utama. Sebagai bagian dari rencana transformasi, Perseroan telah mendapatkan program pendanaan senilai USD1,010 miliar, yang terdiri atas:

- 1) Dana senilai USD730 juta dari hasil penawaran umum terbatas;
- 2) Dana senilai USD280 juta dari hasil penyelesaian rencana divestasi aset.

PT Lippo Karawaci Tbk Indonesia's leading integrated real estate developer, today announced a comprehensive strategic transformation plan to recapitalize the Company, revamp its leadership team and re-focus its business on its three core competencies. As part of the transformation plan, the Company has secured a USD1.010 billion funding programme, comprising:

- 1). USD730 million of proceeds from a rights issue;
- 2) USD280 million of proceeds from the completion of its asset divestment plans.

27 Maret March

Lippo Cikarang menerima tiga Indonesia Green Award 2019 dari La Tofi School of CSR untuk kategori pengurangan sampah plastik, penyelamatan sumber daya air, pengembangan keanekaragaman hayati

Lippo Cikarang received three Indonesia Green Award 2019 from La Tofi School of CSR in the category of reduction of plastic waste, saving water resources, biodiversity development



27 Maret March



Penandatanganan nota kesepahaman antara Yayasan Wakaf Paramadina dan Lippo Group untuk memformulasikan rencana pembangunan Masjid dan Fasilitas Pendidikan di Universitas Paramadina. Konstruksi masjid dan kampus baru Universitas Paramadina.

The MOU was signed between the Paramadina Waqaf Foundation and the Lippo Group to formalize the plan to build the Mosque and Education Facilities at Paramadina University. The construction of the mosque and the new campus of Paramadina University.

29 April April

PT Lippo Karawaci Tbk telah menyelesaikan penjualan saham dua perusahaan patungan layanan kesehatan di Myanmar kepada dua anak perusahaan tidak langsung yang dimiliki sepenuhnya oleh OUE Lippo Healthcare Limited ("OUELH") senilai USD19,5 juta. Hasil dari Transaksi ini akan digunakan untuk menambah modal kerja Perseroan dan/atau anak perusahaan Perseroan.

PT Lippo Karawaci Tbk has completed the sale of its interests in two healthcare joint ventures in Myanmar to two indirect wholly owned subsidiaries of OUE Lippo Healthcare Limited ("OUELH") for USD19.5 million. The proceeds from the Transaction will be used to increase the working capital of the Company and/or the Company's subsidiaries.

8 Mei May



Lippo Karawaci menerima penghargaan sebagai “One of the Most Valuable Indonesian Brands 2019” dengan *brand value* senilai USD 135 juta dan peringkat A+ dari Brand Plc, suatu lembaga independen terkemuka di dunia untuk valuasi merek dan pemeringkat. Penghargaan ini berdasarkan analisa detail dari data-data yang diperoleh dari publik dan sumber lainnya serta di review oleh para ahli analisa merek dan para konsultan.

Lippo Karawaci received awards as “One of the Most Valuable Indonesian Brands 2019” with a Brand Value of USD 135 million and A+ Rating by Brand Plc, the world’s leading independent brand valuation and rating firm. The awards are based on detailed analysis of data obtained from public and other sources, which is reviewed by an expert panel of brand analysts and consultants.

27 Juni June



PT Lippo Karawaci Tbk (“LPKR”), pengembang real estat terintegrasi terkemuka di Indonesia, hari ini mengumumkan peletakan batu pertama pembangunan hunian Axia III (“Axia III”) di Lippo Cikarang oleh PT Toyota Tsusho Real Estate Cikarang (“Toyota Tsusho”). Axia III merupakan fase lanjutan dari hubungan yang telah lama terjalin dan berharga di antara kedua perusahaan, seperti yang telah ditunjukkan oleh keberhasilan Axia I dan II. Axia III dirancang dengan baik untuk memenuhi kebutuhan orang Indonesia dan juga untuk komunitas ekspatriat Jepang yang berkembang pesat di kawasan tersebut.

PT Lippo Karawaci Tbk (“LPKR”), Indonesia’s leading integrated real estate developer, today announced the groundbreaking of the Axia III residential development (“Axia III”) in Lippo Cikarang by PT Toyota Tsusho Real Estate Cikarang (“Toyota Tsusho”). Axia III marks the next phase of the longstanding and valued relationship between the two companies, as demonstrated by the success of Axia I and II. Axia III is well designed to serve the needs of Indonesians as well as the growing Japanese expatriate community in the area.

16 Juli July

PT Lippo Karawaci Tbk ("LPKR"), mengumumkan penyelesaian penawaran umum terbatas IV. Perseroan berhasil menghimpun dana USD787 juta untuk melunasi utang, memastikan penyelesaian proyek-proyek dan memulai strategi baru. Hal ini merupakan pencapaian penting dalam rencana perubahan Perseroan. Dukungan yang kuat dari institusi global termasuk Bapak George Raymond Zage III, Chow Tai Fook Nominee Limited, Gateway Capital, dan Tokyo Century Corporation mencerminkan kembalinya keyakinan para investor pada Perseroan dimana transformasinya berjalan sesuai rencana.

PT Lippo Karawaci Tbk ("LPKR"), announced the completion of its 4th rights issue. The Company raised \$787 million to pay down debt, ensure the completion of existing projects and embark on its new strategy. This represents a key milestone in the new management turnaround process. The strong support of global institutional investors including Mr. George Raymond Zage III, Chow Tai Fook Nominee Limited, Gateway Capital, Tokyo Century Corporation reflects renewed confidence in the Company as its transformation gains traction.

5 Agustus August

LPKR berhasil melunasi obligasi senilai USD75 juta yang jatuh tempo pada tahun 2020, dengan kupon 9,625%. Ini merupakan bagian dari pengurangan utang yang direncanakan oleh Perseroan untuk titik balik perubahan.

LPKR successfully redeemed 2020 USD 75 million Bond with 9.625% coupon. This is part of deleveraging the company has planned for turnaround.

28 November November



LPKR dan SoftBank hari ini, mengumumkan aliansi strategis untuk bekerja sama dalam pengembangan dan penyebaran solusi ekosistem berbasis "Artificial Intelligence" (AI) dan "Internet of Things" (IoT) di bidang *real estate* dan mobilitas di Indonesia. Lippo Village di Karawaci merupakan lokasi prioritas untuk proyek ini dengan rencana untuk mengembangkan "Lippo Village sebagai pusat aplikasi teknologi & penelitian di Asia Tenggara." Smart Cluster Management menggunakan teknologi kamera canggih untuk pengenalan wajah para penghuni di dalam kendaraan dan juga memiliki kemampuan untuk membaca plat nomor kendaraan bermotor dari para warga serta mengidentifikasi para pengunjung yang tidak dikenal. Penerapan teknologi ini akan mendorong peningkatan manajemen lalu lintas dan memungkinkan arus lalu lintas yang lebih baik dan lebih lancar di waktu-waktu tertentu sepanjang hari.

LPKR and Softbank today, announced a strategic alliance to cooperate in the development and dissemination of "Artificial Intelligence" (AI) and "Internet of Things" (IoT) powered solutions in the real estate and mobility ecosystems in Indonesia. Lippo Village in Karawaci is the priority location for this project with plans to develop "Lippo Village as central hub of technology application & research in South East Asia." Smart Cluster Management utilizes advanced camera technology for facial recognition of occupants in vehicles and also has the ability to read motor vehicle license plate numbers of township residents and identify unknown visitors. Implementation of this technology will drive improved traffic management and allow for improved and more seamless traffic flow at specific times throughout the day.



LAPORAN

MANAJEMEN

Management Report



18 **Laporan Dewan Komisaris**
Board of Commissioners' Report

26 **Laporan Direksi**
Board of Directors' Report

LAPORAN DEWAN KOMISARIS

REPORT OF THE BOARD OF COMMISSIONERS

Perubahan signifikan pada komposisi Direksi sejalan dengan transformasi Perseroan dengan peningkatan tata kelola serta lebih fokus pada strategi bisnis.

Significant changes in the composition of the Board of Directors as Lippo Karawaci moved to transform the Company with improved governance and a more focused business strategy.

Pemegang Saham yang kami hormati,

Dear Valued Shareholders,

Tahun 2019 merupakan tahun transisi bagi Perseroan, dimulai dengan rencana transformasi strategis yang komprehensif untuk merekapitalisasi Perseroan, mengubah tim pimpinan Perseroan dan mengembalikan fokus bisnis Perseroan pada tiga kompetensi inti Perseroan.

Atas nama Dewan Komisaris, izinkan saya untuk melaporkan gambaran singkat tentang Perseroan pada tahun 2019 dan prospek untuk tahun 2020.

Penilaian atas Kinerja Direksi

Di tahun 2019, terdapat perubahan signifikan pada komposisi Direksi sejalan dengan transformasi Perseroan dengan peningkatan tata kelola serta lebih fokus pada strategi bisnis. Di antara perubahan itu adalah kehadiran Bapak John Riady sebagai Direktur. Ini adalah pertama kalinya seorang anggota keluarga pendiri bergabung dalam jajaran Direksi, seseorang yang dapat mengambil pembelajaran dari masa lalu untuk membangun masa depan.

Direksi yang baru telah bertindak cepat merancang rencana bisnis yang menantang dan meyakinkan dengan terus membangun kekuatannya di bidang usaha properti maupun bidang usaha lain yang melengkapi seperti bidang usaha *Healthcare* dan mal ritel, didukung oleh tata kelola yang lebih ketat.

Rencana tersebut mencakup jalur pertumbuhan melalui penguatan usaha pengembangan dan penjualan properti dengan dukungan dari bidang usaha *Healthcare* dan Mal Ritel. Rencana tersebut juga memuat kerangka tata kelola yang lebih baik dan lengkap. Dewan Komisaris menyarankan landasan dibuat pada tahun 2019, dengan penawaran umum terbatas sebesar Rp11,2 triliun, memperkuat neraca yang akan menjadi dasar yang kokoh bagi pertumbuhan di masa yang akan datang.

Perubahan-perubahan dalam bisnis pada paruh pertama tahun 2019, termasuk penawaran umum terbatas dan perubahan susunan Dewan Komisaris dan Direksi telah membawa kinerja yang lebih baik. Lippo Karawaci menutup tahun 2019 sebagai perusahaan real estat terbesar di Indonesia (berdasarkan pendapatan

2019 is a transitional year for the Company, starting with a comprehensive strategic transformation plan to recapitalize the Company, revamp its leadership team and re-focus its business on its three core competencies.

On behalf of the Board of Commissioners, allow me to report a brief overview of the Company in 2019 and outlook for 2020.

Assessment on the Performance of the Board of Directors

The year 2019 saw significant changes in the composition of the Board of Directors as Lippo Karawaci moved to transform the Company with improved governance and more a focused business strategy. Among the changes was the presence of Mr. John Riady as Director. This was the first time that a member of the founder's family joined the Board, someone that could take cue from the past to build into the future.

The new Board of Directors acted swiftly to design a challenging and compelling business plan by building on its strengths in property as well as complimentary businesses such as healthcare and retail malls, supported by stronger governance.

The Plan outlines a growth path, building on the property development and sales business, complimented by the Healthcare and Retail Mall Businesses. An improved and complete governance framework is also a feature of the plan. The Board of Commissioners suggest the groundwork created in 2019, with the rights issue of Rp11.2 trillion, underpinning the balance sheet, will serve as a strong foundation for future growth.

The changes to the business, commenced in the first half of 2019, which included the rights issue and changes to the Board of Commissioners and Directors, resulted in an improved performance. As a result, Lippo Karawaci ended the year as the largest Indonesian Real Estate Company (position based on consolidated revenues and total asset).

LAPORAN DEWAN KOMISARIS Report of The Board of Commissioners

konsolidasian dan total aset). Penawaran umum terbatas juga memperbaiki Neraca, dengan rasio utang terhadap ekuitas neto yang rendah yaitu 22%. Pada tahun 2019, Lippo Karawaci membukukan pertumbuhan pendapatan sebesar 7,6% dan total aset Rp55 triliun.

Sebagai bagian dari Program Transformasi, Dewan Komisaris, melalui Komite Audit, telah menyelesaikan peninjauan atas Neraca, khususnya atas penilaian aset, provisi dan liabilitas. Sebagai hasilnya, Perseroan telah melakukan beberapa penyesuaian satu kali (*one off adjustments*) yang dilaporkan secara detil dalam Laporan Keuangan Tahunan.

Kinerja 2019 yang perlu disorot adalah kontribusi yang kuat dari bidang usaha *Healthcare*, Siloam Hospitals. Kami percaya bahwa kinerja Siloam akan terus meningkat berkelanjutan dan akan terus memberikan kontribusi pada pendapatan Perseroan.

Dewan Komisaris berpendapat bahwa Direksi telah mengambil langkah-langkah awal yang signifikan dalam mentransformasi Perseroan dan membangun landasan yang kokoh untuk pertumbuhan di masa depan.

Pengawasan atas Implementasi Strategi Perseroan

Pada tahun 2019, Manajemen berkomitmen untuk menyelesaikan proyek-proyek properti dalam konstruksi sambil mengembangkan dan mengimplementasikan strategi bisnis baru yang lebih fokus untuk memastikan pertumbuhan yang berkelanjutan. Menurut pandangan Dewan Komisaris, pergeseran dalam strategi dimana sebelumnya berorientasi pada ekspansi proyek ke strategi yang fokus pada arus kas, akan mendapat respons positif dari pemegang saham dan akan memberikan nilai tambah bagi seluruh pemangku kepentingan.

Kami akan terus mensupervisi Direksi untuk memenuhi target-target kerja bagi para pemegang saham dan seluruh pemangku kepentingan. Supervisi tersebut termasuk revisi KPI dan program bonus.

The rights issue has also resulted in an improved balance sheet, with the low net debt to equity ratio of 22%. In 2019 Lippo Karawaci booked revenue growth of 7.6% and total assets of Rp55 trillion.

As part of the Transformation Program, the Board of Commissioners, through the Audit Committee, completed a review of the Balance Sheet, in particular asset valuations, provisions and liabilities. As a result, the Company processed some one off adjustments that are detailed in the Annual Financial Statements.

A highlight of the 2019 performance was the strong contribution from its healthcare business, Siloam Hospitals. We believe that Siloam's performance will keep improving in a sustainable manner, further contributing to the Company's revenue.

The Board of Commissioners is of the view that the Board of Directors has made significant initial steps in transforming the Company and building a solid platform for future growth.

Supervision of the Company's Strategy Implementation

In 2019, Management has pledged to complete existing property projects while developing and implementing a new and more focused business strategy to ensure sustainable growth. The shift in strategy, from expansion-oriented to cash flow-focused, is something the Board of Commissioners views will resonate with shareholders and will provide value to all stakeholders.

We will continue to supervise the Board of Directors to deliver on its targets, for shareholders and all stakeholders. This supervision includes a revised KPI and bonus program.

Mekanisme Pemberian Saran kepada Direksi

Dalam mendukung proses transformasi Perseroan, Dewan Komisaris secara berkala mengadakan rapat gabungan dengan Direksi. Dalam rapat-rapat tersebut, Dewan Komisaris menerima laporan perkembangan terkini Perseroan dari Direksi, membahas isu yang ada maupun yang akan datang, dan memberikan umpan balik serta saran apabila diperlukan.

Pada tahun 2019, Dewan Komisaris mengadakan 5 (lima) kali rapat gabungan dengan Direksi.

Penilaian terhadap Komite-Komite di Bawah Dewan Komisaris

Dalam menjalankan tugas pengawasannya, Dewan Komisaris dibantu oleh Komite Audit serta Komite Nominasi dan Remunerasi. Kami yakin bahwa kedua komite tersebut telah melakukan peran mereka secara proaktif dan bertanggung jawab, yang menghasilkan peningkatan kualitas tata kelola di seluruh organisasi.

Pada tahun 2019, Komite Audit mengadakan 10 (sepuluh) kali rapat, jauh melebihi persyaratan minimal yaitu 4 (empat) kali per tahun. Komite Audit telah melakukan tugas mengevaluasi kualitas laporan keuangan, kepatuhan Perseroan terhadap hukum dan peraturan yang berlaku, menilai berbagai risiko usaha dan tindakan-tindakan yang diambil Perseroan untuk menangani risiko-risiko tersebut.

Sementara itu, Komite Nominasi dan Remunerasi mengadakan 5 (lima) kali rapat, lebih dari persyaratan minimum sebanyak 3 (tiga) kali per tahun. Komite ini membantu Dewan Komisaris mengevaluasi kinerja Direksi dan Dewan Komisaris serta membuat rekomendasi mengenai remunerasi dan manfaat-manfaat terkait. Komite ini menjalankan tugas yang diperlukan dan memberikan panduan untuk meningkatkan kebijakan-kebijakan dan struktur Sumber Daya Manusia secara menyeluruh.

Advisory Mechanism to the Board of Directors

In support of the transformation process at the Company, the Board of Commissioners holds, on a regular basis, joint meetings with the Board of Directors regularly. In such meetings, the Board of Commissioners receive, from the Board of Directors, the latest updates of the Company, discusses current and upcoming issues and provides feedback and advise where necessary.

In 2019, the Board of Commissioners held 5 (five) joint meetings with the Board of Directors.

Assessment on the Committees under the BOC

The Board of Commissioners is assisted by the Audit Committee and the Nomination and Remuneration Committee to conduct supervision. We strongly believe both committees have performed their roles in a proactive and responsible manner, contributing to an improved level of governance, for the entire Group.

In 2019, the Audit Committee held 10 (ten) meetings, substantially more than the required figure of 4 (four) annually. The Committee performed its tasks as expected, evaluating the quality of financial statements and accounting principles, assessing the compliance with existing laws and regulations, assessing the business risks and agreeing actions to address those risks.

Meanwhile, the Nomination and Remuneration Committee held a total of 5 (five) meetings, more than the minimum figure of 3 (three) annually. The Committee assisted the Board of Commissioners to evaluate the performance of Board of Directors and Board of Commissioners, while making recommendation on remuneration and associated benefits. It performed its tasks as required and provided guidance to the overall improvement to Human Resource policies and structure.

LAPORAN DEWAN KOMISARIS Report of The Board of Commissioners

Prospek Usaha

Direksi telah mempersiapkan rencana bisnis Perseroan untuk tahun 2020. Salah satu bagian dari rencana tersebut adalah fokus pada pengembangan perumahan yang berkualitas dan terjangkau bagi segmen pasar kelas bawah dan menengah. Fokus ini mendukung kebijakan Pemerintah dalam rencana pengembangan perumahan. Kami percaya ini adalah langkah yang signifikan dan tepat pada kondisi pasar properti saat ini. Perseroan akan terus fokus pada penyelesaian proyek yang masih dalam konstruksi, sambil terus meningkatkan bisnis *Healthcare* dan mal ritel untuk menghasilkan arus kas. Hal ini akan memastikan keberlanjutan usaha Perseroan.

Direksi juga akan meningkatkan keunggulan operasional untuk memenuhi permintaan para pemangku kepentingan, mulai dari pengembangan real estat sampai pengelolaan dan pelayanan di bidang properti dan perkotaan, serta manajemen aset.

Pengembangan Perseroan juga didukung oleh pengembangan sumber daya manusia, dan memanfaatkan pendidikan berbasis digital. Pendekatan digital juga akan digunakan pada evaluasi kinerja usaha dan karyawan.

Pada saat laporan ini dibuat, kita dihadapkan pada perkembangan yang sama sekali tidak terduga, terkait dengan meluasnya pandemi Covid-19. Sebagaimana kita ketahui, pandemi Covid-19 telah menimbulkan dampak luas pada berbagai aktivitas usaha, perekonomian dan bahkan dalam kehidupan masyarakat, di Indonesia dan di seluruh dunia. Tanpa perlu merasa pesimis, kami memperkirakan dampak Covid-19 akan mempengaruhi ekonomi pada umumnya dan usaha Lippo Karawaci pada sisa tahun 2020.

Tata Kelola Perseroan

Program transformasi dimulai pada tahun 2019, termasuk perbaikan materi atas kerangka Tata Kelola Perseroan. Perubahan secara signifikan di dalam komposisi Dewan Komisaris dan Direksi menunjukkan tekad Perseroan untuk meningkatkan transparansi dan tata kelola secara keseluruhan.

Tata kelola perusahaan juga diperkuat melalui pelaporan rutin kepada Dewan Komisaris, perbaikan proses perencanaan tahunan, kerangka pengambilan keputusan yang lebih akuntabel, penguatan pada operasional komite-komite dan penyempurnaan struktur pengambilan keputusan. Perbaikan-perbaikan ini akan terus dilaksanakan lebih lanjut pada tahun 2020.

Business Prospects

The Board of Directors has prepared the Company's 2020 Business Plans. Part of the plan is the focus on the development of quality and affordable housing for the low and middle income market segment. This focus supports the policy of the Governments housing development plan. We believe this is a significant and correct move in the current property market. The Company will continue to focus on completing existing projects, while also enhancing healthcare and retail malls to generate cash flow. This will ensure business to be sustainable.

The Board of Directors will also increase operational excellence to meet the demand of stakeholders, from real estate development to town and property management and services, as well as asset management.

The Company's expansion will be supported by the development of human resource talent, utilizing digital-driven education. The digital approach will also be used in real time evaluation of business and staff performance.

At the time of this report, we were faced with a completely unexpected development, related to the spread of the Covid-19 pandemic. We have all seen how the Covid-19 pandemic has had a far-reaching impact on business activities, the economy and even the way of life of people, in Indonesia and even throughout the world. Without the need to feel totally pessimistic, we expect the impact from Covid 19 to impact the general economy and Lippo Karawaci business for the remainder of 2020.

Corporate Governance

The Transformation Program, commenced in 2019, includes material improvements to the Governance Framework. The significant changes to the composition of the Board of Commissioners and Board of Directors are testament to the Company's intention to increase transparency and improve overall governance.

Corporate governance was also improved through regular reporting to the Board of Commissioners, an improved annual planning process, and a more accountable decision making framework, enhancements to the operations of the Board Committees and improvements to the decision making structure. These improvements will progress further in 2020.

Sistim Whistleblowing

Dewan Komisaris menilai bahwa upaya Perseroan untuk meningkatkan Sistem Pelaporan Pelanggaran Peraturan Perusahaan (*whistleblowing system/WBS*) membawa manfaat yang signifikan bagi Perseroan. Sistem ini sangat penting untuk menegakkan integritas dan profesionalisme seluruh karyawan Perseroan, serta berfungsi sebagai sarana pelaporan jika ada indikasi pelanggaran.

Perubahan Komposisi Dewan Komisaris

Pada tahun 2019, terdapat perubahan yang material pada komposisi Dewan Komisaris sebagai bagian dari transformasi Perseroan. Pembentukan Dewan Komisaris diharapkan dan telah menghasilkan peningkatan pengawasan di manajemen Perseroan.

Komposisi Dewan Komisaris yang diangkat dalam Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan Perseroan pada tahun 2019 terdiri atas para individu dengan tingkat keahlian dan pengalaman yang relevan sebagai berikut:

Presiden Komisaris Independen: John A. Prasetyo
Komisaris Independen: Anangga W. Roosdiono
Komisaris: Stephen Riady
Komisaris: Kin Chan
Komisaris: George Raymond Zage III

Kami menyampaikan terima kasih pada anggota Dewan Komisaris sebelumnya atas masa bakti mereka: Bapak Theo L. Sambuaga, Bapak Agum Gumelar, Bapak Farid Harianto, dan Bapak Sutiyoso.

Apresiasi

Sebagai penutup, mewakili Dewan Komisaris saya ingin mengucapkan terima kasih kepada Manajemen dan karyawan untuk kinerja mereka pada tahun 2019. Kami juga mengucapkan terima kasih kepada pemegang saham dan pemangku kepentingan atas dukungan dan kepercayaan mereka.

Whistleblowing System

The Board of Commissioners considers the Company's efforts to improve the whistleblowing System as providing significant benefits to the Group. The system is crucial to upholding the integrity and professionalism of all employees within the Company, while also serving as a pathway to submit reports on wrongdoings.

Changes in the Composition of Board of Commissioners

In 2019, there were material changes in the composition of the Board of Commissioners as part of transformation in the Company. The revamp of the Board of Commissioners was expected to and has resulted in increased oversight in the management of the Company.

The latest composition of the Board of Commissioners appointed in Annual General Shareholders Meeting in 2019 comprise of proficient individuals with relevant expertise and experience :

Independent President Commissioner: John A. Prasetyo
Independent Commissioner: Anangga W. Roosdiono
Commissioner: Stephen Riady
Commissioner: Kin Chan
Commissioner: George Raymond Zage III

We thank the previous members of the Board of Commissioners for their years of service: Mr. Theo L. Sambuaga, Mr. Agum Gumelar, Mr. Farid Harianto, and Mr. Sutiyoso.

Appreciation

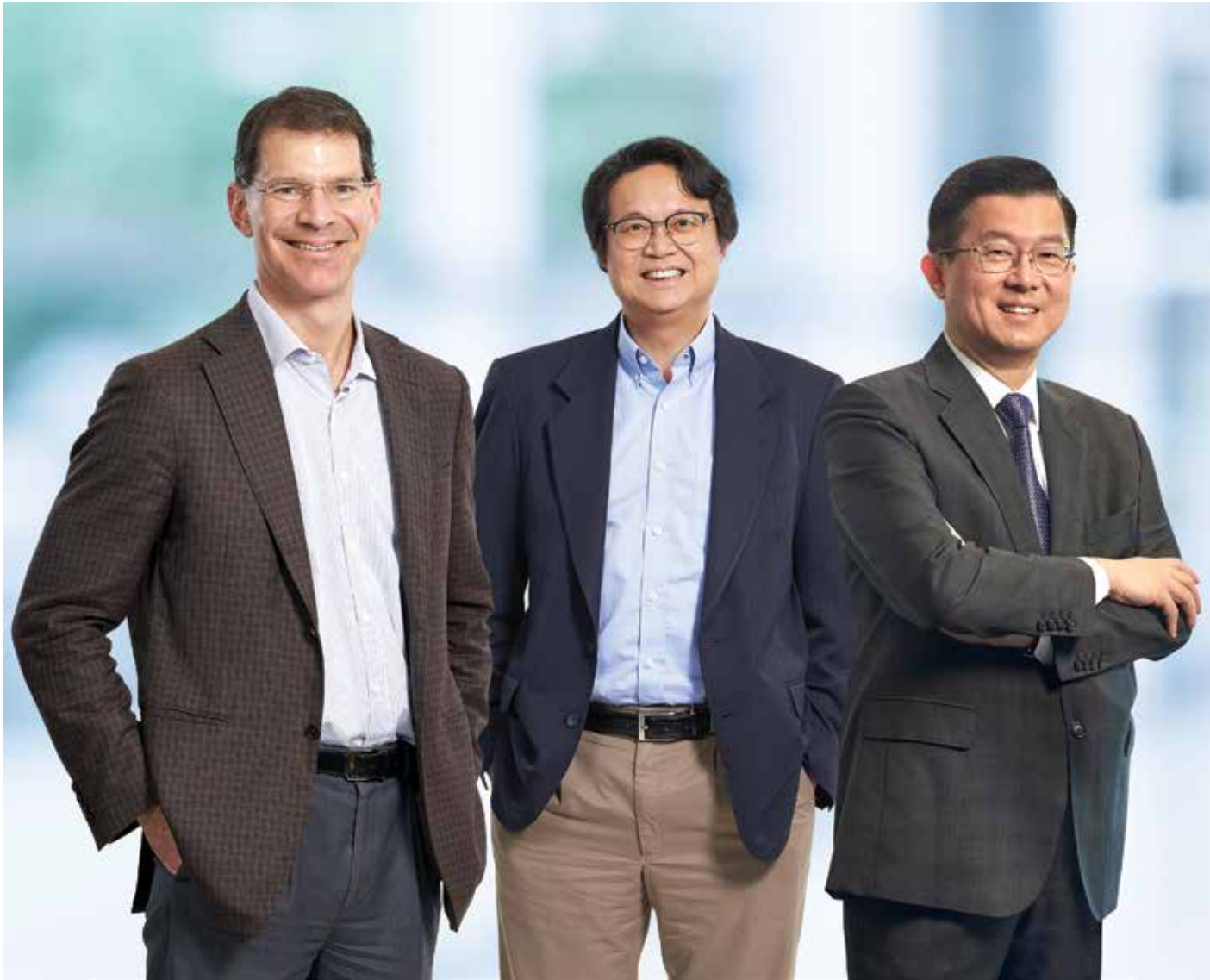
In closing, representing the Board of Commissioners I would like to express my gratitude to the management and employees for their performance in 2019. We also express gratitude to shareholders and stakeholders for their support and trust.



John A. Prasetyo
Presiden Komisaris Independen
Independent President Commissioner

DEWAN KOMISARIS

BOARD OF COMMISSIONERS





dari kiri ke kanan
from left to right

George Raymond Zage III
Komisaris
Commissioner

Kin Chan
Komisaris
Commissioner

Stephen Riady
Komisaris
Commissioner

John A. Prasetyo
Presiden Komisaris Independen
Independent President
Commissioner

Anangga Wardhana Roosdiono
Komisaris Independen
Independent Commissioner

LAPORAN DIREKSI

REPORT OF THE BOARD OF DIRECTORS

Tahun 2019 merupakan titik balik bagi Lippo Karawaci. Perusahaan menjalankan program transformasi yang komprehensif, serta meletakkan fondasi yang kuat untuk pertumbuhan bisnis di masa depan.

Year 2019 was a turning point for Lippo Karawaci. The Company executed a comprehensive transformational program and laid a strong foundation for future business growth.

Pemegang Saham yang kami hormati,

Dear Valued Shareholders,

Kami, Direksi PT Lippo Karawaci Tbk, merasa bahwa tahun 2019 adalah merupakan tahun yang penting, tahun dimana kami memulai transformasi dengan meletakkan fondasi yang kuat untuk pertumbuhan bisnis di masa depan dan mempertajam strategi kami sebagai salah satu perusahaan properti terbesar di Indonesia. Kami merekapitalisasi Perusahaan, memperbaiki struktur organisasi, dan memfokuskan kembali strategi bisnis pada tiga kompetensi inti Perusahaan. Tindakan kami dipandang positif oleh pemegang saham dan pemangku kepentingan, dan kepercayaan mereka pada Perusahaan dibuktikan dengan suksesnya Penawaran Umum Terbatas IV di bulan Juli 2019.

Ekonomi dan Pasar Properti

Pertumbuhan ekonomi global sebesar 2,4% di tahun 2019 merupakan angka pertumbuhan terendah setelah krisis, masih dibayangi oleh perang dagang antara AS dan Tiongkok yang menimbulkan ketidakpastian di seluruh dunia. Dunia usaha menghentikan investasi dan kegiatan perdagangan melambat, yang akhirnya menyeret perlambatan ekonomi di AS, Tiongkok, India, dan kawasan Eropa. Penurunan investasi dan aktivitas perdagangan juga berdampak pada Indonesia, yang pada saat bersamaan juga menghadapi tantangan dalam negeri terkait pemilihan umum dan pemilihan presiden yang memanas.

Ekonomi Indonesia tumbuh 5,02% pada tahun 2019, terendah sejak tahun 2015. Angka ini juga lebih rendah dari target awal dan pertumbuhan ekonomi pada tahun 2018. Konsumsi rumah tangga, yang merupakan pendorong utama perekonomian, stagnan, terlihat dari tingkat inflasi yang mencapai level terendah sejak tahun 1999 di 2,72%. Bank Indonesia mencoba untuk mendorong pertumbuhan ekonomi dengan memangkas tingkat suku bunga secara agresif, tetapi dampaknya minim. Investasi dan ekspor juga menurun.

We, as the Board of Directors of PT Lippo Karawaci Tbk, feel that 2019 was a pivotal year, the time when we started our transformation by laying a strong foundation for future growth and sharpening our strategy as one of the largest Indonesian real estate company. We recapitalize the Company, revamped the organizational structure, and re-focused our business strategy on the Company's three core competencies. Our actions were viewed positively by shareholders and stakeholders, and we have regained their trust in the Company proven by a successful Rights Issue IV completed in July 2019.

The Economy and Property Market

The global economy saw its lowest growth post-crisis of 2.4% in 2019, still clouded with trade tensions between the US and China that led to uncertainty worldwide. Businesses halted investment and trade was slow, which dragged down growth in the US, China, India, and Euro area. The decline in investment and trade also impacted Indonesia, especially as the country was facing its own domestic challenge amid the heated general and presidential elections.

Indonesia posted a 5.02% growth in 2019, the lowest since 2015 and below an earlier target and the 2018 figure. Household consumption, the main driver of the economy, was stagnant; as seen in the inflation rate that reached its lowest level since 1999 at 2.72%. The central bank tried to stimulate the economy by aggressively cutting interest rates but the impact was relatively cool. Investment and exports also declined.

LAPORAN DIREKSI Report of The Board of Directors

Pasar properti mengalami sedikit peningkatan pada tahun 2019, dengan kembalinya permintaan untuk perumahan. Data dari Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa sektor real estat tumbuh 5,74%, dari 3,48% pada tahun 2018. Walaupun penjualan rumah tapak sedikit meningkat tahun lalu, penjualan apartemen masih stagnan karena kelebihan pasokan. Bank Indonesia melonggarkan *Loan to Value* untuk mendukung pasar properti, tetapi pertumbuhan di sektor ini masih terbatas.

Ikhtisar Lippo Karawaci Tahun 2019

Tahun 2019 merupakan titik balik bagi Lippo Karawaci. Seperti yang disebutkan sebelumnya, Perseroan menjalankan program transformasi yang komprehensif. Rekapitalisasi Perseroan menghasilkan neraca keuangan yang lebih kuat, mengurangi utang dan revitalisasi proyek real estat yang sudah ada. Penggantian Dewan Komisaris dan Direksi dilakukan untuk kinerja yang lebih baik, dan bergeser ke arah strategi bisnis yang baru dan lebih fokus.

Lippo Karawaci mempertahankan posisi sebagai perusahaan real estat terbesar di Indonesia berdasarkan pendapatan, *recurring revenue*, aset, dan jumlah aset yang dikelola. Dengan mengurangi dan merestrukturisasi utang, pada akhir tahun 2019, Perseroan memiliki neraca keuangan yang kuat dengan rasio utang bersih terhadap ekuitas sebesar 22%, salah satu yang terendah di industri.

Penawaran Umum Terbatas IV sebesar Rp11,2 triliun di pertengahan tahun memberikan dorongan bagi Perseroan untuk meneruskan proyek-proyek yang sedang berjalan serta menyediakan perumahan yang berkualitas dan terjangkau bagi kelas menengah, sebagaimana kami menyadari potensi ledakan jumlah kepemilikan rumah di Indonesia pada dekade berikutnya. Dana yang diperoleh juga menunjukkan kepercayaan pemegang saham terhadap Lippo Karawaci dan komitmen mereka untuk terus mendukung Perseroan sejak awal.

Perseroan membagi bisnis dalam dua kategori utama: Real Estate Development Business dan Recurring Business. Berikut ini adalah gambaran kinerja selama tahun 2019.

The property market saw a slight improvement in 2019 as demand for housing returned. Data from the Statistics Bureau shows the real estate sector grew 5.74%, up from 3.48% in 2018. However, while sales of landed housing slightly increased last year, apartment sales were still stagnant due to oversupply. Bank Indonesia eased the *Loan to Value* ratio to support the property market, but growth was still limited.

Lippo Karawaci Highlights of 2019

For Lippo Karawaci, the year 2019 was a turning point. As mentioned earlier, the Company executed a comprehensive transformational program. We recapitalize the company resulting in a strengthened balance sheet, reduced leverage and revitalization of existing real estate projects. Board of Commissioners and Directors are revamped for an improved performance, and shifted towards a new and more focused business strategy.

Lippo Karawaci held its position as the largest Indonesian real estate company by revenue, by recurring revenue, by assets, and by assets under management. By deleveraging and restructuring our debt, we ended the year with a strong balance sheet and net debt to equity ratio of 22%, among the lowest in the industry.

The Rights Issue IV of Rp11.2 trillion in mid-year gave the Company impetus to deliver on existing projects, as well as to provide quality and affordable housing to Indonesia's growing middle class, as we recognized a potential boom in Indonesian homeownership in the next decade. The funds raised also showed a vote of confidence from shareholders in Lippo Karawaci, and their commitment to support us starting from the beginning of our journey.

The Company split its business into two major categories: Real Estate Development Business and Recurring Business. Below is an overview of the performance during 2019.

Real Estate Development Business

Perseroan mencatat pendapatan bisnis Real Estate Development sebesar Rp2,97 triliun di tahun 2019, dan kenaikan pra-penjualan sebesar 15,6% menjadi Rp1,85 triliun dari Rp1,60 triliun di tahun 2018. Pendapatan ini masih sesuai ekspektasi karena pasar properti baru mulai bangkit di tahun 2019; tetapi turun dari Rp3,09 triliun yang tercatat pada tahun 2018, yang didorong oleh penjualan lahan kepada Meikarta.

Perseroan mencatatkan EBITDA dari Real Estate Development sebesar (Rp456 miliar) di tahun 2019, turun dari Rp487 miliar pada tahun 2018. Laba bersih dari bisnis ini turun menjadi (Rp2,1 triliun), lebih rendah dari Rp273 miliar yang dicatatkan pada tahun 2018. Pendapatan dari Real Estate Development berkontribusi sebesar 24% terhadap total pendapatan Perseroan, turun dari 27% pada tahun 2018.

Sejak tahun 2019, Lippo Karawaci telah mengubah strategi dari fokus pada ekspansi ke pada kegiatan yang menghasilkan arus kas. Artinya, Perseroan akan lebih agresif dalam menjual persediaan dan lahan non-core agar lebih efisien sambil menyelesaikan proyek yang sedang berjalan. Perseroan juga akan memasuki pasar perumahan terjangkau untuk melayani kelas menengah Indonesia. Kami akan menjelaskan lebih lanjut mengenai hal ini pada bagian Prospek dan Strategi Bisnis tahun 2020.

Recurring Business

Recurring Business, yang merupakan sumber arus kas bagi Lippo Karawaci, menunjukkan pertumbuhan yang kuat di tahun 2019. Pendapatan dari bisnis ini adalah Rp9,35 triliun, lebih tinggi dari Rp8,36 triliun di tahun 2018. Siloam Hospitals merupakan pendorong utama dan berkontribusi sebesar 57% dari total pendapatan.

EBITDA dari Recurring Business tercatat sebesar Rp1,75 triliun di tahun 2019. Angka ini turun dari Rp1,81 triliun di tahun 2018. Laba bersih dari bisnis ini tercatat sebesar Rp135 miliar, turun dari Rp447 miliar di 2018.

Real Estate Development Business

The Company saw revenue in Real Estate Development Business of Rp2.97 trillion in 2019, as it managed to increase pre-marketing sales by 15.6% to Rp1.85 trillion, from Rp1.60 trillion booked in 2018. The revenue was still in line with expectation considering the property market was still only slightly awake in 2019; but it declined from the 2018 revenue of Rp3.09 trillion which was significantly boosted by the one-off land sales to Meikarta.

EBITDA in Real Estate Development Business in 2019 was (Rp456 billion), below Rp487 billion booked in 2018. Net profit in Real Estate Development business decreased to (Rp2.1 trillion), down from Rp273 billion booked in 2018. Revenue from Real Estate Development Business contributed 24% to the Company's overall revenue, down from 27% in 2018.

Lippo Karawaci from 2019 has shifted its strategy from focusing predominantly on expansion to generating cash flow. This means that the Company will be more aggressive in selling inventory and non-core landbank in order to be more efficient, while completing existing projects as promised. The Company will also tap into a more affordable housing market to serve Indonesia's middle class. We will elaborate further on this on the section Business Prospects and Strategy for 2020.

Recurring Business

Recurring Business as a source of cash flow to Lippo Karawaci saw a strong growth in 2019. Revenue from this business reached Rp9.35 trillion, versus Rp8.36 trillion booked in 2018. Siloam Hospitals was the main driver for Recurring Business, contributing 57% of the total revenue.

EBITDA from Recurring Business was Rp1.75 trillion in 2019, down from Rp1.81 trillion in 2018. Net profit reached Rp135 billion, down from Rp447 billion in 2018.

LAPORAN DIREKSI Report of The Board of Directors

Perseroan memperkirakan Siloam Hospitals akan terus membukukan pertumbuhan yang kuat dan berkelanjutan di tahun-tahun yang akan datang karena adanya tingkat kesadaran yang lebih tinggi terhadap kesehatan dari kelas bawah dan menengah di Indonesia. Kami melihat pertumbuhan Siloam sangat penting bagi Perseroan karena pada saat bersamaan bisa menghasilkan arus kas dan memberikan layanan kesehatan yang berkualitas bagi masyarakat.

Sektor lain seperti *fund management/investments* juga memberikan kontribusi terhadap Recurring Business dengan mencatatkan pendapatan sebesar Rp125 miliar di tahun 2019 dibandingkan Rp213 miliar di tahun 2018. Perseroan akan terus meningkatkan pertumbuhan di sektor ini untuk memastikan kontribusi yang lebih besar namun stabil di masa depan.

Tantangan dan Antisipasi

Kami menyadari bahwa Lippo Karawaci belum membukukan kinerja yang kuat dalam beberapa tahun terakhir, karenanya kami mencoba untuk mengatasi masalah ini pada tahun 2019. Sebagai perusahaan publik, kami berupaya untuk memenuhi harapan para pemegang saham dan memberikan yang terbaik kepada para pemangku kepentingan. Untuk itu, kami merancang sejumlah inisiatif guna memungkinkan Perseroan merealisasikan potensi besar yang dimiliki.

Pertama, berorientasi pada arus kas. Perseroan telah mengubah orientasinya dari ekspansif menjadi menghasilkan lebih banyak arus kas dan mendisiplinkan pengalokasian modal. Kami akan mempercepat penjualan lahan non-core, sambil mendorong bisnis untuk menghasilkan pertumbuhan yang stabil, meningkatkan efisiensi dan keunggulan operasional, mengendalikan belanja modal, dan fokus untuk menghasilkan lebih banyak kas.

Kedua, berorientasi pada orang. Lippo Karawaci memahami bahwa perusahaan-perusahaan besar membutuhkan orang-orang hebat, terutama saat kita memasuki era yang disebut revolusi industri keempat. Kami ingin orang-orang yang berpikiran maju, terus belajar, berjiwa wirausaha, mengutamakan pelanggan, serta berpikiran sosial dan jujur guna mendorong kinerja Perusahaan di tengah perubahan teknologi. Kami telah mengubah manajemen untuk mengantisipasi hal ini.

The Company sees Siloam Hospitals will still post strong and sustainable growth in the coming years, with greater awareness for healthcare from Indonesia's middle and lower class. We feel the growth of Siloam is highly important to the Company as it drives cash flow while at the same time giving quality healthcare services to the people.

Other sectors such as fund management/investments also provided contribution to Recurring Business, with revenue recorded at Rp125 billion versus Rp213 billion in 2018. The Company will improve these sectors to ensure a higher yet steady contribution in the future.

Challenges and Anticipation

We recognize that Lippo Karawaci had not booked strong performance in the past years, therefore we tried to address the issues in 2019. As a public company, we aim to meet shareholders expectations and to deliver to our stakeholders, hence we designed some initiatives to enable the Company to realize its substantial potential.

First, cash flow oriented. The Company has shifted its orientation from predominantly towards expansion to generating more cash flows and exercising disciplined capital allocation. We will sell non-core landbank at a faster rate, while driving our businesses to deliver steady growth, improve efficiencies and operational excellence, control capital expenditure, and focus on generating more cash.

Second, people minded. Lippo Karawaci understands that great companies need great people, especially as we are moving into an era some have termed the fourth industrial revolution. We want people who are forward-thinking, continuously learning, entrepreneurial, customer-centric, socially minded and honest to drive the Company amid technological changes. We have revamped the management in anticipation of this.

Ketiga, pengembangan bisnis inti. Kinerja bisnis inti kami sebagai pengembang properti tidak sesuai harapan dalam beberapa tahun terakhir, tetapi ada perbaikan cepat untuk meningkatkan kinerja. Kami telah mencurahkan sumber daya untuk melanjutkan proyek yang ada, membangkitkan kembali *marketing sales*, dan memfinalisasi persiapan peluncuran produk-produk baru.

Prospek dan Strategi Bisnis untuk tahun 2020

Lippo Karawaci adalah satu-satunya pengembang properti di Indonesia dengan platform terintegrasi dari hulu ke hilir: dari landbanking, real estate development, real estate management and services, and fund management/ investments. Izinkan kami memberikan gambaran tentang prospek dan strategi untuk setiap segmen.

Pertama, landbanking. Lahan kami tersebar di area strategis di seluruh nusantara, yang telah diakuisisi selama tiga dekade terakhir ketika harga masih rendah. Jika di masa lalu kami fokus pada ekspansi, sekarang kami ingin menjadi efisien: kami akan memonetisasi lahan non-core dan menggunakan dananya untuk memperkuat neraca keuangan, mengakumulasi, dan mencari peluang-peluang investasi yang lebih menarik pada bisnis kami yang lain.

Kedua, real estate development. Ini adalah bisnis inti kami. Kami akan bekerja keras guna memastikan bisnis ini tetap menjadi mesin utama kami, terutama dengan memanfaatkan lahan utama kami yang luasnya mencapai 1.413 hektar di Karawaci, Cikarang, dan Makassar. Ini akan menjadi kontributor terbesar untuk arus kas dan menjadi kunci untuk meningkatkan nilai lahan yang kami miliki.

Ketiga, real estate management and services. Dalam real estate management and services, kami memperoleh recurring income dari manajemen dan layanan kawasan pemukiman, apartemen, rumah sakit, mal, hotel, dan bahkan tempat parkir. Properti-properti ini telah menciptakan pendapatan tetap dan menguntungkan, tetapi kami melihat ruang yang lebih besar untuk terus tumbuh.

Third, core development business revival. Our core business, real estate development, has been underperformed in the past years, but there is a quick fix to improve the performance. We have poured our resources to deliver existing projects, revived marketing sales, and also finalizing preparation of launches.

Business Prospects and Strategy for 2020

Lippo Karawaci is the only property developer in Indonesia with an integrated platform from upstream to real estate management: across landbanking, real estate development, real estate management and services, and fund management/investments. Let us give an overview on the prospect and strategy for each segment.

First, landbanking. Our landbank is spread in strategic areas across the archipelago and was acquired over the past three decades when prices were low. If in the past we focused on expansion, now we want to be efficient: we will monetize our non-core landbank and the proceed will be used to strengthen balance sheet, accumulate cash, and invest in more attractive opportunities in other parts of our businesses.

Second, real estate development. This is our core business. We will work hard to ensure this remains our primary engine, especially by leveraging our prime landbank of 1,413 hectares in Karawaci, Cikarang, and Makassar. This would be our largest contributor of cash flow, and also the key to unlock the value of our landbank.

Third, real estate management and services. Our real estate management and services has a recurring income from the management and services of townships, apartments, hospitals, malls, hotel, and even parking lots. These properties have created steady income and are profitable, but we seem further room for improvement.

LAPORAN DIREKSI Report of The Board of Directors

Keempat, fund management/investments. Sebagai pengembang pertama di Indonesia yang memiliki real estate investment trust, kami akan mencoba untuk sepenuhnya membuka potensi dari dua REIT kami di Singapura dengan mengelolanya sebagai manajer aset yang independen, tidak hanya sebagai sarana untuk divestasi aset. Dengan cara ini, Lippo Karawaci akan tumbuh tanpa dibatasi oleh ukuran neraca.

Kami percaya bahwa strategi ini akan membawa kami mencapai aspirasi sebagai perusahaan real estat yang paling menghasilkan di Indonesia, terutama karena kami berharap pertumbuhan kelas menengah Indonesia akan memacu lebih banyak orang membeli rumah pertama dan pemilik rumah menukar rumah seiring dengan meningkatnya pendapatan.

Ke depan, pelaporan keuangan Lippo Karawaci akan dijabarkan ke dalam tiga kategori agar dapat menggambarkan strategi kami dengan lebih baik: (1) Landbanking and Development (gabungan landbanking and real estate development), (2) Real Estate Management and Services, and (3) Fund Management and Investments.

Namun, pada saat penulisan ini, kami harus bersaing dengan perkembangan yang sama sekali tidak terduga dan tidak menguntungkan, yaitu pandemi Covid-19, yang berdampak luas dan signifikan terhadap kegiatan bisnis, ekonomi dan kehidupan sosial masyarakat Indonesia dan dunia. Karena strategi yang kami jelaskan di atas masih relevan untuk jangka panjang, kami memperkirakan bahwa wabah Covid-19 baru akan berdampak pada bisnis Lippo Karawaci mulai kuartal kedua tahun 2020.

Talent Management dan Teknologi

Talent dan orang harus menjadi keunggulan kompetitif mendasar Lippo Karawaci. Keberadaan orang-orang hebat dalam perusahaan akan memastikan kami dapat menjalankan strategi bisnis secara efektif.

Fourth, fund management/investments. As the first Indonesian developer which has a real estate investment trust, we will try to fully unlock the potential of our two REITs in Singapore by managing them as independent asset managers, not only seeing them as vehicles for asset divestments. This way, the growth of Lippo Karawaci will not be constrained to the size of our balance sheet.

We believe that the strategies will bring us to achieve our aspiration in becoming the most profitable real estate firm in Indonesia, especially as we expect that Indonesia's growing middle class will result in more people buying their first home and existing homeowners trading up their homes as income levels increase.

Going forward, Lippo Karawaci's financial reporting will be recategorized into three categories to better reflect our strategy: (1) Land Banking and Development (combining land banking and real estate development), (2) Real Estate Management and Services, and (3) Fund Management and Investments.

At the time of this writing, however, we have had to contend with a totally unforeseen and unfortunate development, i.e. the Covid-19 pandemic, with its widespread and significant impact on businesses, the economy and society in Indonesia and elsewhere in the world. And while our strategy described above still holds true in the long-term horizon, we do expect that Covid-19 will have an impact on Lippo Karawaci business starting 2nd quarter 2020.

Talent Management and Technology

Talent and people should be a foundational competitive advantage of Lippo Karawaci. Great people will ensure us to be able to execute our strategy effectively.

Pada tahun 2019, kami mengubah Direksi dan Dewan Komisaris. Dengan menempatkan orang-orang yang telah terbukti memahami cara kerja pasar properti, kami yakin Lippo Karawaci dapat menavigasi lanskap pergerakan properti Indonesia dengan sangat baik. Kami juga berusaha mempertahankan karyawan yang menurut kami dapat memberi hasil dan memiliki kemampuan untuk lebih berkembang.

Manajemen telah mengalokasikan lebih banyak investasi untuk pelatihan guna meningkatkan keterampilan mereka dan kinerja Perseroan. Divisi Talent Management telah mengembangkan inisiatif baru untuk mendorong karyawan untuk mengambil bagian dalam pelatihan dan rencana pengembangan Tata Kelola Perusahaan dan Pengembangan Iklim Kerja. Kami juga mendorong karyawan antar unit bisnis dan divisi untuk bersinergi satu sama lain menggunakan apa yang kami sebut sebagai 4K—Komunikasi, Kreativitas, Kritis berpikir dan Kolaboratif—agar dapat bergerak bersama dalam mendukung pertumbuhan bisnis.

Tanggung Jawab Sosial Perusahaan

Perseroan secara konsisten berupaya berkontribusi terhadap lingkungan dan masyarakat yang terpengaruh oleh aktivitas bisnis. Tanggung jawab sosial perusahaan (CSR) kami mencakup aspek-aspek yang diperlukan untuk memastikan bahwa Perseroan menjalankan bisnis secara berkelanjutan, termasuk operasional yang sesuai, hak asasi manusia, lingkungan, kesehatan dan keselamatan kerja, kehidupan sosial dan masyarakat, serta pelanggan.

Secara internal, kami memastikan bahwa karyawan dan pihak ketiga dapat bekerja di lingkungan yang aman dan diperlakukan secara adil dan sesuai dengan hak asasi manusia. Kami juga peduli terhadap lingkungan dan masyarakat di sekitar kami; kami menyediakan lapangan pekerjaan dan fasilitas untuk masyarakat di sekitarnya, serta memberikan dukungan sosial dan finansial melalui program CSR. Sebagai contoh, kami mengadakan program donor darah secara reguler, menyediakan ruang untuk usaha mikro dan kecil di mal kami, serta memberikan beasiswa kepada siswa berprestasi di Indonesia.

In 2019, we revamped the Board of Directors and Commissioners. By putting proven operators who understand how the property market works, we are confident Lippo Karawaci can navigate the moving landscape of Indonesian property in an excellent way. We also tried to retain only employees that we think can deliver and have the capability to further improve.

The management has allocated more investment for training to improve their skills and eventually the Company's performance. The Talent Management Division has developed new initiatives to encourage employees to take part in the training and development plan in Corporate Governance and Building the Work Climate. We also encourage employees inter-business units and divisions to synergize with each other - using what the Company call as the 4Cs – Communication, Creativity, Critical Thinking and Collaborative – to be able to move in unison to support business growth.

Corporate Social Responsibility

The Company consistently strives to contribute to the environment and society affected by its business. Our corporate social responsibility (CSR) is aimed to cover all aspects required to ensure that the Company is doing business in a sustainable manner, including fair operations, human rights, environment, work health and safety, social and community, and customers.

Internally, we ensure that our employees and third parties can work in a safe environment and are treated fairly and in accordance with human rights. We also care for the environment and society in our surroundings; we provide jobs and facilities for the communities nearby, as well as social and financial support from our CSR programs. For example, we hold regular blood donor programs, we provide space for micro and small enterprises in our malls, and we give scholarships to outstanding students in Indonesia.

LAPORAN DIREKSI

Report of The Board of Directors

Tata Kelola Perusahaan yang Baik

Lippo Karawaci berupaya untuk memperbaiki tata kelola perusahaan yang baik (GCG) sesuai dengan peraturan terbaru dan praktik terbaik. Program transformasi komprehensif yang dibuat pada tahun 2019 mencakup fokus pada perbaikan GCG. Pelaporan berkala kepada Dewan Komisaris dan keterbukaan atau rilis baik kepada otoritas, investor ataupun publik adalah untuk memastikan transparansi yang lebih besar. Kami memperbaiki struktur organisasi dan menetapkan Indeks Kinerja Utama dari setiap fungsi untuk memastikan tanggung jawab yang lebih jelas dari setiap manajemen yang turun ke unit bisnis dan meningkatkan kebijakan tentang proses pengambilan keputusan untuk meningkatkan akuntabilitas, memastikan bahwa orang-orang terbaik akan memimpin Perseroan menuju masa depan yang lebih baik.

Perseroan memiliki sistem pengaduan bagi karyawan untuk membuat laporan bila ada indikasi penyalahgunaan. Sistem ini telah berfungsi seperti yang diharapkan tetapi kami akan melakukan perubahan jika diperlukan guna memastikan tata kelola yang lebih baik.

Perubahan Komposisi Direksi

Pada tahun 2019, terdapat perubahan komposisi Dewan Direksi. Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPST) pada April 2019 mengangkat Bapak John Riady dan Bapak Surya Tatang sebagai Direktur.

RUPST juga mengangkat kembali Bapak Ketut Budi Wijaya, Bapak Marshal Martinus Tissadharma dan Bapak Alwi R. Sjaaf, sehingga komposisi Direksi per 31 Desember 2019 adalah sebagai berikut:

Posisi	Name	Position
Presiden Direktur	Ketut Budi Wijaya	President Director
Direktur	John Riady	Director
Direktur	Surya Tatang	Director
Direktur	Marshall Martinus	Director
Direktur	Alwi Sjaaf	Director

Good Corporate Governance

Lippo Karawaci strives to improve good corporate governance (GCG) in accordance with latest regulations and best practices. The comprehensive transformation program made in 2019 includes focus on improving GCG. A regular reporting to the Board of Commissioners and disclosures or release to authorities and investors or public is to ensure greater transparency. We revamped the organization structure and define a Key Performance Index of each function to ensure a clearer responsibility of each management and down to business units and upgraded policies on decision making process to improve accountability, ensuring that the best people will lead the Company towards a better future.

The Company has a whistleblowing system for employees to make reports of any indication of wrongdoings. The system has been working as expected but we will make necessary changes if needed to ensure better governance.

Changes in the BOD Composition

In 2019, there were changes in the composition of Board of Directors. The Annual General Meeting of Shareholders (AGMS) in April 2019 appointed Mr. John Riady and Mr. Surya Tatang as Directors.

The AGMS also re-appoint Mr. Ketut Budi Wijaya, Mr. Marshal Martinus Tissadharma and Mr. Alwi R. Sjaaf, so the composition of the BOD per 31 December 2019 is as follows:

Apresiasi

Direksi sangat bersyukur atas hasil yang telah dicapai di tahun 2019. Kami berhasil mengubah Perusahaan, membangun fondasi yang kuat untuk masa depan. Kami mengucapkan terima kasih kepada karyawan atas dukungan mereka dan atas layanan mereka kepada pelanggan. Kami juga berterima kasih kepada pemegang saham atas kepercayaan mereka pada Perusahaan.

Direksi juga mengucapkan terima kasih kepada Dewan Komisaris atas saran dan bimbingan mereka. Kami berhasil melewati tantangan di tahun 2019 berkat dukungan kuat mereka. Kami berharap kerja sama yang erat ini akan terus berlanjut agar kami bisa melalui tahun yang lebih menantang di 2020.

Appreciation

The Board of Directors is grateful for what we have accomplished in 2019. We managed to revamp the Company, building strong foundations for the future. We thank employees for their support and for their service to our customers. We also thank shareholders for their trust in the Company.

The Board of Directors also expresses gratitude to the Board of Commissioners for their advice and guidance. We managed to sail through the challenging 2019 with their strong support. We expect the close cooperation to continue to see us through an even more challenging year in 2020.



Ketut Budi Wijaya
Presiden Direktur
President Director

DIREKSI

BOARD OF DIRECTORS





dari kiri ke kanan
from left to right

Alwi Rubidium Sjaaf
Direktur
Director

Marshal Martinus Tissadharna
Direktur
Director

Ketut Budi Wijaya
Presiden Direktur
President Director

John Riady
Direktur
Director

Surya Tatang
Direktur
Director



PROFIL

PERSEROAN

Company Profile



- 40 Identitas Perusahaan
Corporate Identity
- 42 Jejak Langkah
Milestones
- 50 Sekilas Lippo Karawaci
Lippo Karawaci at a Glance
- 54 Visi, Misi
Vision, Mission
- 57 Bidang Usaha
Lines of Business
- 58 Produk dan Jasa
Products and Services
- 78 Struktur Organisasi
Organization Structure
- 80 Profil Dewan Komisaris
Board of Commissioners Profile

- 85 Profil Direksi
Board of Directors Profile
- 90 Profil Senior Eksekutif
Senior Executives' Profile
- 98 Informasi Pemegang Saham
Shareholders Information
- 100 Struktur Pemegang Saham
Shareholders Structure
- 101 Informasi Entitas Anak, Asosiasi &
Perusahaan Ventura
Subsidiaries, Associates & Joint
Ventures Information
- 130 Struktur Anak Perusahaan
Structure of Subsidiaries
- 132 Kronologis Pencatatan Saham
Shares Listing Chronology

- 133 Lembaga/Profesi Penunjang
Pasar Modal
Capital Market Supporting
Institutions/Professions
- 134 Penghargaan & Sertifikasi
Awards & Certifications
- 136 Informasi Kantor Cabang/
Perwakilan
Branch/Representative Office
Information
- 136 Situs Perusahaan
Company Website
- 138 Area Operasional Lippo Karawaci
Lippo Karawaci Operational
Area
- 140 Alamat Proyek/Unit Bisnis
Projects/Business Unit Addresses

IDENTITAS PERUSAHAAN

Corporate Identity

Nama Perusahaan

Company Name

PT Lippo Karawaci Tbk

Nama Perusahaan Sebelumnya

Former Company Names

PT Tunggal Reksakencana
PT Lippo Village

Alamat Kantor

Office Address

Menara Matahari 22nd floor
Jl. Boulevard Palem Raya No.7
Lippo Karawaci, Tangerang 15811
Banten - Indonesia
Phone. : +62 21 2566 9000
Faximile : +62 21 2566 9098
Email : corsec@lippokarawaci.co.id

Bidang Usaha

Lines of Business

Sesuai dengan Akta Perseroan No.42 tanggal 18 April 2019, maka maksud dan tujuan serta kegiatan usaha Perseroan adalah bergerak di bidang real estat, termasuk namun tidak terbatas pada real estat yang dimiliki sendiri atau disewa, yaitu meliputi usaha pembangunan, pembelian, penjualan, persewaan dan pengoperasian real estat seperti tanah, bangunan apartemen, bangunan tempat tinggal, dan bangunan bukan tempat tinggal (tempat pameran, fasilitas penyimpanan, mall, pusat perbelanjaan, rumah sakit, gedung pertemuan, rumah ibadah, perhotelan, pusat sarana olah raga, dan sarana penunjang, termasuk tapi tidak terbatas pada lapangan golf, klub, restoran, tempat hiburan, laboratorium medik, apotek, beserta fasilitasnya, gedung perkantoran, aktivitas pemakaman, penyelenggaraan perparkiran dan sarana penunjang lainnya), pengembangan perkotaan, pengembangan gedung penyediaan akomodasi dan penyediaan makan minum; aktivitas profesional, ilmiah dan teknis; konstruksi; pengangkutan; perdagangan; pengelolaan air; pengelolaan air limbah; pengelolaan dan daur ulang sampah; aktivitas remediasi; aktivitas ketenagakerjaan; dan penunjang usaha lainnya, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui penyertaan (investasi) ataupun pelepasan (divestasi) modal dalam perusahaan lain.

In accordance with the Company's Deed No. 42 dated 18 April 2019, the Company's purpose, objectives, and business activities are engaged in real estate, including but not limited to real estate that is owned or leased, which includes business development, purchase, sale, rental and operation of real estate such as land, apartment buildings, residential buildings, and non residential buildings (exhibition venue, storage facilities, mall, shopping center, hospital, meeting hall, worship building, hotel, sports facilities, and supporting facilities, includes but not limited to golf course, club, restaurants, entertainment area, medical laboratory, drugstore and its facilities, office building, funeral activities, parking management, and other supporting facilities), urban development, building development providing accommodation and providing food and drink; professional, scientific and technical activities; construction; transportation; trading; water management; waste water management; waste management and recycling; remediation activities; employment activities; and supporting other businesses, both directly and indirectly through investments or divestment of capital in other companies.

Akte Pendirian

Deed of Establishment

Akta No. 233 Tahun 1990, dibuat di hadapan Misahardi Wilamarta, SH, Notaris di Jakarta
Deed No. 233 year 1990, made in the presence of Misahardi Wilamarta, SH, a Notary in Jakarta

Tanggal Pendirian

Date of Establishment

15 Oktober 1990 | October 15, 1990

Modal Dasar

Authorized Capital

Rp9,200,000,000,000,-

Modal Ditempatkan dan Disetor Penuh

Issued and Fully Paid-in Capital

Rp7,089,801,836,900,-

Nilai Nominal per Saham

Par Value per Share

Rp100

Tanggal Pencatatan Saham

Listing Date

28 Juni 1996 | June 28, 1996

Diperdagangkan

Trade on

Bursa Efek Indonesia | Indonesia Stock Exchange

Kode Saham

Stock Code

LPKR

Jumlah Saham yang Diterbitkan

Total Shares Issued

70.898.018.369 saham | 70,898,018,369 shares

Saham Treasuri

Treasury Stock

306.104.500 saham | 306,104,500 shares

Jumlah Saham yang Beredar

Total Shares Outstanding

70.591.913.869 saham | 70,591,913,869 shares

Kepemilikan Saham per 31 Desember 2019*

Shares Ownership as per December 31,2019*

PT INTI ANUGERAH PRATAMA	22.18%
SIERRA CORPORATION	16.90%
PT PRIMANTARA UTAMA SEJAHTERA	10.44%
OTHER LIPPO RELATED COMPANIES	8.55%
PUBLIC	41.93%

* Persentase tanpa memperhitungkan saham treasuri.
Percentage of shareholding excludes 1.33% (306,104,500 shares) treasury stock.

JEJAK LANGKAH

Milestones

1990

Oktober | October

Didirikan dengan nama PT Tunggal Reksakencana.

Established under the name of PT Tunggal Reksakencana.

1996

Juni | June



Penawaran Umum Saham Perdana sejumlah 30,8 juta saham.

Initial Public Offering of 30.8 million shares.

1997

Juni | June

Memulai pembangunan kota mandiri Tanjung Bunga.

Started Tanjung Bunga Township.



2002

September | September

Meluncurkan proyek ritel strata-titled yang pertama dan diikuti oleh 7 proyek lainnya.

Launched its first retail strata-titled project, and followed by 7 others.

1993

Januari | January

Memulai pembangunan kota mandiri Lippo Village.

Started Lippo Village Township.

Oktober | October

Memulai pembangunan kota mandiri Lippo Cikarang.

Started Lippo Cikarang Township.



1998

Februari | February



Melakukan Penawaran Umum Terbatas pertama sejumlah 607,8 juta saham dengan harga Rp500/saham.

First Rights Issue of 607.8 million shares at Rp500/share.

2004

Juli | July

Melakukan penggabungan dari 8 perusahaan properti terkait, menjadi bisnis Properti, Healthcare & Hospitality.

Merger of 8 property-related companies, into Property, Healthcare & Hospitality business.



2005



Januari | January

Melakukan Penawaran Umum Terbatas kedua atas 881,9 juta saham baru dengan harga Rp1.050/ lembar.

Second Rights Issue of 881.9 million new shares at Rp1,050/ share.

September | September

Meluncurkan City of Tomorrow (CITO), proyek *large scale integrated development* yang pertama di Surabaya.

Launched City of Tomorrow (CITO), its first large scale integrated development in Surabaya.



2006



Maret | March

Penerbitan obligasi sebesar USD250 juta, tingkat bunga 8,875% per tahun, pada tingkat harga 100%, jatuh tempo 2011.

USD250 million bonds issuance, with coupon of 8.875% p.a. issued price 100%, due 2011.

Agustus | August

Pemecahan nilai nominal saham 1:2.

Stock Split 1:2.

Desember | December

First REIT tercatat di Bursa Efek Singapura, menawarkan 271,4 juta saham dengan harga SGD0,71/unit, yang disponsori oleh Perseroan.

First REIT listed in SGX, offering 271.4 million units at price of SGD0.71/unit, sponsored by the Company.

2007



Januari | January

Meluncurkan San Diego Hills Memorial Park.

Launched San Diego Hills Memorial Park.

Juli | July

Meluncurkan Kemang Village, sebuah proyek *large scale integrated development* di Jakarta Selatan.

Launched Kemang Village, a large scale integrated development in South Jakarta.

November | November

LMRT tercatat di Bursa Efek Singapura, yang disponsori oleh Perseroan.

LMRT listed in SGX, sponsored by the Company.

Desember | December

Melakukan pemecahan nilai nominal saham 1:2,5.

1-for-2.5 Stock Split.



2008

Agustus | August

Meluncurkan The St. Moritz, sebuah proyek *large scale integrated development* di Jakarta Barat.

Launched The St. Moritz, a large scale integrated development in West Jakarta.



Desember | December

Membuka Pejatan Village, *leased mall* pertama Perseroan di Jakarta Selatan.

Opened Pejatan Village, its first leased mall, in South Jakarta.



JEJAK LANGKAH Milestones

2009

Januari | January

Untuk memperkuat struktur bisnisnya, Perseroan mengelompokkan unit bisnisnya menjadi enam unit bisnis yang strategis yaitu: Urban Development, Large Scale Integrated Development, Retail Malls, Healthcare, Hospitality & Infrastructure, Property & Portfolio Management.

To strengthen its business structure, the Company formalized its business units into six strategic business units: Urban Development, Large Scale Integrated Development, Retail Malls, Healthcare, Hospitality & Infrastructure, Property & Portfolio Management.

Agustus | August

Membuka Mal PX Pavillion @ The St. Moritz yang merupakan bagian dari proyek pengembangan superblok The St. Moritz Penthouses & Residences di sentra bisnis Jakarta Barat.

Opened PX Pavillion @ The St. Moritz, a preface to the future shopping mall complex located at The St. Moritz Penthouses & Residences, CBD West Jakarta.



2010



Mei | May

Menerbitkan obligasi sebesar USD270 juta, tingkat bunga 9% per tahun, pada tingkat harga 100% jatuh tempo 2015.

USD270 million bonds issuance, with coupon of 9% p.a. issue price 100%, due 2015.

Desember | December

Melakukan Penawaran Umum Terbatas ketiga atas 4,32 miliar saham baru dengan harga Rp550/lembar.

Third Rights Issue of 4.32 billion new shares at Rp550/share.

2011

Maret | March

Menerbitkan obligasi sebesar USD125 juta, tingkat bunga 9% per tahun ditawarkan pada tingkat harga 108%, jatuh tempo tahun 2015.

USD125 million bonds issuance, with coupon of 9% p.a. offered at 108%, due 2015.

Mei | May

Menerbitkan saham baru tanpa Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu (HMETD) sebanyak 1,45 miliar saham dengan harga Rp660/saham.

Non Pre-emptive Rights Issuance of 1.45 billion new shares at Rp660/share.



2012

Mei | May

Menerbitkan obligasi sebesar USD150 juta, tingkat bunga 7% per tahun ditawarkan pada tingkat harga 99,32%, jatuh tempo 2019.

USD150 million bonds issuance, with coupon of 7% p.a. offered at 99.32%, due 2019.

Agustus | August

Meluncurkan The Nine Residence di Kemang Utara, Jakarta Selatan, proyek pengembangan apartemen dan komersial di satu lokasi.

Launched The Nine Residence at North Kemang, South Jakarta an Integrated project consisting of apartment and commercial spaces in one location.



Oktober | October

Menerbitkan obligasi sebesar USD100 juta, tingkat bunga 7% per tahun, ditawarkan pada tingkat harga 105,25%, jatuh tempo 2019.

USD100 million bonds issuance, with coupon of 7% p.a. offered at 105.25%, due 2019.

November | November

Berhasil menyelesaikan penawaran penukaran obligasi sebesar USD395,6 juta, tingkat bunga 9% jatuh tempo 2015 ditukar dengan obligasi baru yang akan jatuh tempo pada 2020.

Successfully completed the debt exchange offer of USD395.6 million, 9% notes due 2015 to be exchanged for new senior notes which will mature in 2020.

2013

Januari | January

Menerbitkan obligasi sebesar USD130 juta, tingkat bunga 6,125% per tahun, ditawarkan pada tingkat harga 104,375%, jatuh tempo tahun 2020.

USD130 million bonds issuance, with coupon of 6.125% pa, offered at 104.375%, due 2020.

April | April

Penyelesaian keseluruhan saldo obligasi sebesar USD119.229.000 pada tingkat harga 104,5%.

The settlement of the entire balance of the unsecured bond amounting to USD119,229,000 at a price of 104.5%.

Mei | May

Meluncurkan Holland Village, sebuah proyek pengembangan terintegrasi di Jakarta Pusat, di mana 240 unit apartemen terjual habis dalam waktu 3 jam.

Launched Holland Village, a new integrated development project in Central Jakarta. 240 units apartment was sold out within 3 hours.



September | September

Siloam International Hospitals (SILO) berhasil tercatat di Bursa Efek Indonesia dengan harga perdana Rp9000/lembar sehingga valuasi SILO sebesar USD1 miliar.

Siloam International Hospitals (SILO) successfully listed In Indonesia Stock Exchange at Rp9000/share valuing SILO at USD1 billion.

Oktober | October

Semua unit-unit kantor dari Lippo Thamrin terjual habis dalam waktu 36 jam sejak peluncuran dimulai. Lippo Thamrin menawarkan ruangan kantor seluas 13.000 m², di mana sekitar 25.000 m² *priority passes* telah terjual, sehingga terjadi kelebihan permintaan sebesar 200%.

Sold all premium office units in Lippo Thamrin within 36 hours since sales started. Lippo Thamrin offers 13,000 sqm total office spaces, however approximately 25,000 sqm in priority passes were sold, hence about 200% oversubscribed.



2014



Maret | March

LPKR menempatkan 82,5 juta lembar saham SILO atau sekitar 7,1% dari jumlah saham yang beredar dan menghasilkan total dana sebesar Rp858 miliar.

LPKR placed 82.5 million SILO shares or 7.1% of total shares outstanding for total proceed of Rp858 billion.

April | April

Menerbitkan obligasi sebesar USD150 juta dengan tingkat suku bunga 7% per tahun ditawarkan pada harga par dan jatuh tempo 2022.

USD150 million bonds issuance, with coupon of 7% p.a. offered at par due 2022.

Mei | May

Meluncurkan Lippo Office Holland Village, sebuah menara perkantoran 18 lantai terletak di dalam proyek pengembangan terintegrasi Holland Village dengan total SGA sekitar 21.600 m², terletak di Jakarta Pusat.

Launched Lippo Office Holland Village, a 18 storey office tower located inside Holland Village integrated development project with total SGA of around 21,600 sqm, located in Central Jakarta.

Januari | January

Peluncuran St Moritz Panakukang, sebuah proyek pengembangan terintegrasi di pusat kota Makassar.

Launched St Moritz Panakukang, an integrated development project in the center of Makassar city.

Maret | March

Meluncurkan Embarcadero, sebuah proyek pengembangan terintegrasi di Bintaro, Tangerang.

Launched Embarcadero, an integrated development project in Bintaro, Tangerang.



JEJAK LANGKAH Milestones

2014



Agustus | August

Perseroan meluncurkan Hillcrest House dan Fairview Tower, dua gedung kondominium yang menandakan permulaan dari pengembangan terintegrasi di pusat distrik bisnis Lippo Village.

The Company launched Hillcrest House and Fairview Tower, two condo towers that marks the beginning of the integrated development in Lippo Village CBD.

Oktober | October

Meluncurkan Holland Village, fase kedua, sebuah proyek property terintegrasi di Jakarta Pusat di mana 190 unit kondominium terjual 90% dalam waktu 5 jam.

Launched Holland Village, second phase, an integrated project in Central Jakarta whereby 190 condo units was 90% sold within 5 hours.

November | November

Meluncurkan Embarcadero Eastern Wing, untuk kedua kalinya setelah keberhasilan peluncuran Western Wing pada awal tahun, di mana 156 unit kondominium terjual 91% dalam tempo 5 jam.

Launched Embarcadero Eastern Wing, second times following the successful launched of Western Wing earlier in the same year, whereby 156 units condos was sold 91% within 5 hours.

November | November

Lippo Cikarang meluncurkan Irvine Suites dan Westwood, kompleks apartemen yang merupakan "rumah pertama" di Orange County yang terletak di tengah-tengah Lippo Cikarang, Delta Mas dan Jababeka. Lippo Cikarang.

Lippo Cikarang launched Irvine Suites and Westwood, which were residential apartments complex and will be the "first home" at Orange County located right in the middle of Lippo Cikarang, Delta Mas and Jababeka.



2015

Februari | February

LPKR menempatkan 92,8 juta lembar saham SILO atau sekitar 8% dari jumlah saham yang beredar dan menghasilkan total dana sebesar Rp1,14 triliun.

LPKR placed 92.8 million SILO shares or 8% of total shares outstanding for total proceed of Rp1.14 trillion.



Maret | March

Lippo Cikarang meluncurkan Pasadena Suites yang merupakan menara ketiga di Orange County, pusat distrik bisnis baru di Lippo Cikarang. Unit di Pasadena Suites luasnya mulai dari 41-128 m² termasuk 1 sampai 3 kamar tidur dengan fitur-fitur yang unik di mana terdapat berbagai pilihan modul dimana 2 unit 1 kamar tidur yang dapat dikombinasikan menjadi 2 kamar tidur atau 3 unit 1 kamar tidur dapat dikombinasikan menjadi 3 kamar tidur. Total 429 unit terjual habis 100% pada hari peluncurannya.

Lippo Cikarang launched Pasadena Suites which is the third tower in Orange County, a new CBD in Lippo Cikarang. Pasadena Suites units ranging from 41 to 128 sqm including 1 to 3 bedrooms with unique features in which there were module options to choose from, whereas two 1 bedroom units can be combined together to become 2 bedroom unit, or three 1 bedroom units can be combined together to become 3 bedroom unit. Total 429 units were 100% sold out on the launched date.

Mei | May

Perseroan dengan sukses meluncurkan Monaco Bay, proyek berskala besar terpadu yang pertama di pusat distrik bisnis Manado. Didirikan di atas lahan seluas 2,2 ha, menara 40 lantai dan terdapat pilihan, 1, 2 hingga 3 kamar tidur sukses terjual pada hari peluncurannya.

The Company successfully launched Monaco Bay, first large scale integrated development in the CBD of Manado. Its built on a 2.2 ha land, the 40 storey building which consists of 1, 2 and 3 bedroom apartment was presold on the launched date.



Juni | June

Burbank, menara keempat di Orange County, terjual 100% ke satu investor dari Jepang.

Burbank, the fourth tower in Orange County, sold 100% to a single Japanese investor.



2016



Juni | June

Perseroan meluncurkan proyek prestisius terbaru "Holland Village"; proyek hunian terintegrasi senilai Rp1,3 triliun di Manado, Sulawesi Utara. Konsep kawasan terintegrasi antara kawasan hunian dengan komersial ini terletak di pusat distrik bisnis baru di Manado. Holland Village Manado akan dikembangkan pada lahan seluas 11,6 ha dan sesuai rencana, akan ada sekitar 500 unit perumahan di dalamnya.

The Company launched its latest prestigious project "Holland Village"; a premier Mixed-Use Smart City Integrated Development worth Rp1.3 trillion in Manado, North Sulawesi. This residential and commercial area concept is located in the prime new CBD area in Manado. Holland Village Manado will be developed on a 11.6 ha area and according to the plan, there will be approximately 500 residential units in it.

Desember | December

Meluncurkan menara ke-5 di Orange County, Glendale Park, sebuah proyek kerja sama dengan Mitsubishi Corp, Jepang di mana 97% terjual pada hari peluncurannya.

Launched the 5th tower in Orange County, Glendale Park, a joint cooperation building development with Mitsubishi Corp, Japan, of which 97% presold on the launched date.

Agustus | August

Lippo Karawaci berhasil menerbitkan obligasi tambahan sebesar USD260 juta, 6 tahun dengan kupon 7% yang jatuh tempo pada tahun 2022. Diterbitkan pada harga 103,75% dengan imbal hasil akhir sebesar 6,2% YTM. Para investor global sangat antusias dengan kelebihan permintaan sebesar 4,8x. Tujuan utama dari penawaran obligasi ini adalah untuk memperpanjang jatuh tempo serta memperkuat profil utang Perseroan dengan imbal hasil yang lebih rendah dan juga meningkatkan likuiditas obligasi dari USD150 juta menjadi USD410 juta.

Lippo Karawaci successfully retapped USD260 million, 6 year Global Senior Notes with 7% coupon rate maturing in 2022. The issue was priced at 103.75% resulting in a final yield of 6.2% YTM. The response from investors was overwhelming with 4.8x oversubscribed. The main purpose of this bond offers is to lengthen and strengthen LPKR's consolidated debt maturity profile at a lower yield and increased the liquidity of the existing USD150 million notes to USD410 million.

Agustus | August

Perseroan mengumumkan transaksi ekuitas senilai Rp1,2 triliun di mana sebuah grup *private equity global*, CVC Capital Partners akan mengakuisisi 9% saham PT Siloam International Hospitals, Tbk dengan membeli saham dari Perseroan.

The Company announced a Rp1.2 trillion equity deal in which global private equity group CVC Capital Partners will acquire a 9% stake in PT Siloam International Hospitals Tbk through share purchases from The Company.

Oktober | October

Perseroan berhasil menerbitkan obligasi Senior Notes berjangka 10 tahun, kupon 6,75% sebesar USD425 juta di harga par. Ini adalah pertama kali obligasi 10 tahun dari sektor Properti di Indonesia. Transaksi ini mendapatkan respons yang luar biasa dari para investor dengan *order book* sekitar USD1,5 miliar atau kelebihan permintaan sebesar 3,5X yang menandakan kepercayaan para investor terhadap perseroan. Imbal hasil akhir sebesar 6,75%, lebih kecil 25 bps dari perkiraan semula. Hasil dari penerbitan obligasi ini akan digunakan untuk melunasi obligasi sebesar USD403 juta, kupon sebesar 6,125% yang jatuh tempo pada 2020.

The Company has successfully issued USD425 million, 6.75% 10 year Senior Notes at par. This is the first ever 10 year debt obligation from the Property sector in Indonesia. The transaction was very well received by investors, with the final order book estimated at USD1.5bn or 3.5x oversubscribed demonstrating investors' confidence in the Company. The final yield of 6.75%, tightened 25 bps from its initial guidance. The net proceeds from the issue will be used to fund the redemption of the existing USD403 million, 6.125% Senior Notes due 2020.



JEJAK LANGKAH Milestones

2017

November | November

Lippo Cikarang meluncurkan menara ke-6 di Orange County, Newport Park, menara kedua yang dibangun bekerja sama dengan Mitsubishi Corp, Jepang di mana 87% terjual pada hari peluncurannya.

Lippo Cikarang launched the 6th tower in Orange County, Newport Park, the second tower that jointly developed with Mitsubishi Corp, Japan, of which 87% presold on the launched date.



Mei | May

Lippo Cikarang meluncurkan Meikarta, yang berlokasi di pusat kegiatan ekonomi Indonesia, di pintu keluar tol Cibatu KM 34,7. Meikarta sebagai kota baru dengan infrastruktur termodern, terindah, dan terlengkap di Asia Tenggara. Visi dari Meikarta adalah sebuah kota yang lebih indah dari Jakarta. Diluncurkan pada hari Sabtu, 13 Mei, di Maxxbox Cikarang, sukses menjual 16.800 unit pada hari itu dan tercatat dalam Museum Rekor Dunia Indonesia (MURI) sebagai penjualan unit apartemen terbanyak dalam sehari di sepanjang sejarah properti di Indonesia.

Lippo Cikarang launched Meikarta, at the heart of Indonesia's economic activity, at the exit of Cibatu toll at KM 34.7. Meikarta will emerge as the most modern, beautiful and infrastructure-complete city in Southeast Asia. The vision of Meikarta is a city that will be more beautiful than Jakarta. Launched on Saturday, May 13, at Maxxbox Cikarang, successfully presold 16,800 units and received a World Indonesian Record from Indonesia Museum of World Record (MURI) for selling the highest number of apartment units in a day in Indonesia's property history.

2018



Oktober | October

PT Siloam International Hospitals telah merampungkan Penawaran Umum Terbatas (PUT) keduanya, dan berhasil menghimpun dana Rp3,1 triliun di mana 325.153.125 saham yang ditawarkan terjual seluruhnya. Perseroan mempertahankan kepemilikan mayoritas sebesar 51,05%, sementara CVC meningkatkan kepemilikannya menjadi 15,66%.

PT Siloam International Hospitals completed its second Rights Issue, raising Rp3.1 trillion with all 325,153,125 shares offered fully subscribed. LPKR maintained its majority shareholder with 51.05% ownership while CVC increased its ownership to 15.66%.

Mei | May

Menerbitkan Obligasi sebesar USD75.000.000 dengan kupon 9,625% per tahun, yang jatuh tempo pada 2020 melalui penawaran terbatas ke beberapa investor yang memenuhi syarat.

Issued USD75,000,000 Senior Global Bond with coupon of 9.625% p.a, due in 2020 through private placement to several eligible investors.

September | September

Menjual 17,6% unit di FIRST REIT kepada OUE menghasilkan dana sebesar SGD202 juta.

Sold 17.6% units of First REIT to OUE, generating SGD202 million.

2019



Maret | March

Lippo Karawaci mengumumkan rencana transformasi strategis menyeluruh untuk rekapitalisasi Perusahaan, perubahan tim manajemen dan fokus usaha pada tiga kompetensi utama. Sebagai bagian dari rencana transformasi, Perseroan meraih pendanaan sebesar USD 1.010 juta.

Lippo Karawaci announced a comprehensive strategic transformation plan to recapitalize the Company, revamp its leadership team and re-focus its business on its three core competencies. As part of the transformation plan, the Company has secured a USD1,010 million funding.

April | April

Lippo Karawaci telah menyelesaikan penjualan sahamnya di dua perusahaan patungan layanan kesehatan di Myanmar kepada dua anak perusahaan tidak langsung yang dimiliki sepenuhnya oleh OUE Lippo Healthcare Limited ("OUELH") sebesar USD 19,5 juta.

Lippo Karawaci has completed the sale of its interests in two healthcare joint ventures in Myanmar to two indirect wholly owned subsidiaries of OUE Lippo Healthcare Limited ("OUELH"), for USD19.5 million.

Mei | May

Lippo Karawaci menyambut baik komitmen perusahaan *private equity* Gateway Partners LLC untuk turut berpartisipasi dalam penawaran umum terbatas. Komitmen ini menyusul perjanjian yang telah ditandatangani George Raymond Zage III dan Chow Tai Fook Nominee Limited untuk membeli *rights* dan setuju untuk membeli saham LPKR melalui *right issue*, hal ini juga merupakan bukti lebih lanjut atas kepercayaan para investor terhadap kemampuan Perseroan untuk mewujudkan rencana transformasinya.

Lippo Karawaci welcomed the commitment of private equity firm Gateway Partners LLC to participate in its rights issue. This follows the undertakings signed by Mr. George Raymond Zage III and Chow Tai Fook Nominee Limited to purchase rights and to subscribe for LPKR's rights issue, and provides further validation of investors' renewed trust in the Company's ability to deliver on its transformation plan.

Juli | July

Lippo Karawaci mengumumkan penyelesaian penawaran umum terbatas keempat. Perseroan menghimpun dana sebesar USD 787 juta untuk membayar utang, menyelesaikan proyek-proyek yang ada termasuk Meikarta, dan memulai strategi baru. Dukungan yang kuat dari para investor institusi global termasuk George Raymond Zage III, Chow Tai Fook Nominee Limited, Gateway Capital, Tokyo Century Corporation mencerminkan kembalinya keyakinan pada Perseroan atas upaya transformasi.

Lippo Karawaci announced the completion of its fourth rights issue. The Company raised \$787 million to pay down debt, ensure the completion of existing projects including Meikarta, and embark on its new strategy. The strong support of global institutional investors including Mr. George Raymond Zage III, Chow Tai Fook Nominee Limited, Gateway Capital, Tokyo Century Corporation reflects renewed confidence in the Company as its transformation gains traction.

Agustus | August

Lippo Karawaci sukses melunasi obligasi senilai USD 75 juta yang jatuh tempo pada 2020 dengan kupon 9,625%. Ini merupakan bagian dari rencana pengurangan utang yang dilakukan Perseroan.

Lippo Karawaci successfully redeemed 2020 USD 75 million bond with 9.625% coupon. This is part of deleveraging the company has planned for turnaround.



SEKILAS

Lippo Karawaci

Lippo Karawaci at a Glance

Lippo Karawaci memiliki model pertumbuhan yang mapan dan berkesinambungan dengan menerapkan rencana bisnis jangka panjang yang menyeimbangkan pendapatan *real estate development* dan *recurring*, serta *recycling capital*.

Lippo Karawaci has an established and sustainable growth model with a long term business strategy to balance recurring and real estate development income, as well as recycling capital.



Lippo Karawaci adalah perusahaan real estat terintegrasi terkemuka di Indonesia berdasarkan total aset dan pendapatan, yang tercatat di Bursa Efek Indonesia.

Kami mengembangkan properti, mal ritel, dan layanan kesehatan dengan berbagai *platform* bisnis secara nasional di 35 kota di seluruh Indonesia, dengan sebagian besar proyek berada di dalam dan sekitar lima kota besar utama di Indonesia: Jakarta, Medan, Palembang, Makassar dan Manado.

Per 31 Desember 2019, kami mengoperasikan 37 rumah sakit dan 51 mal di seluruh Indonesia, bersama dengan 10 hotel yang dikelola dengan nama Aryaduta. Lippo Karawaci mampu menghadirkan infrastruktur terbaik sebagai layanan bagi para penghuni kota mandirinya, dan sebagai pelopor di Indonesia dengan strategi pengelolaan aset melalui Real Estate Investment Trust (REIT).

Lippo Karawaci is Indonesia's leading integrated real estate company, listed on the Indonesia Stock Exchange in terms of total assets and revenues.

We develop properties, and own and manage retail malls, hotels and hospitals with various business platforms in 35 cities throughout Indonesia. The majority of developments are based in and around five major Indonesian cities: Jakarta, Medan, Palembang, Makassar and Manado.

As of December 31, 2019, we operated 37 hospitals, and 51 retail malls throughout Indonesia, along with 10 Aryaduta branded hotels under management. Lippo Karawaci is able to provide a broad range of best in class infrastructure services to the residents of its townships, and as a pioneer in Indonesia with its Real Estate Investment Trust (REIT) asset management strategy.

SEKILAS LIPPO KARAWACI Lippo Karawaci at a Glance

Aktivitas operasional kami dikelompokkan menjadi tiga pilar utama, yaitu: Real Estate Development, Real Estate Management & Services dan Fund Management/Investments.

Dengan pendapatan Rp12,3 triliun (USD886 juta) di 2019, Perseroan termasuk dalam 5 besar dalam hal kapitalisasi pasar di sektor properti dan 15 besar dalam hal volume perdagangan di BEI. Dengan menerapkan rencana bisnis jangka panjang yang menyeimbangkan pendapatan *recurring* dan *development*, serta *recycling capital* melalui *Real Estate Investment Trusts* yang terdaftar di Bursa Efek Singapura, Perseroan memiliki model pertumbuhan yang mapan dan berkesinambungan yang kerap dianugerahi penghargaan sebagai “Best Developer.”

Sejalan dengan pertumbuhan kinerja ekonomi Indonesia, nama Lippo Karawaci dikenal karena kepercayaan yang diberikan oleh jutaan pelanggan Perseroan dan *tenant* di seluruh Indonesia. Komitmen awal Perseroan untuk melaksanakan standar yang terbaik dalam desain kota mandiri serta infrastruktur terus dijalankan hingga saat ini, bersamaan dengan komitmen untuk memberikan nilai yang tertinggi bagi semua pemangku kepentingan.

Dengan dimulainya pembangunan Meikarta di timur Jakarta, Perseroan turut memasuki fase baru pembangunan kota mandiri. Dengan potensi pasar properti dan peningkatan aktivitas industri di kawasan strategis ini, Meikarta sebagai *smart city* di masa depan dan sebagai kota ikon di kawasan tersebut maupun di Indonesia.

Our operations are organized into three main pillars: Real Estate Development, Real Estate Management & Services and Fund Management/Investments.

With revenues in 2019 of Rp12.3 trillion (USD886 million), the Company remains in the top 5 by market capitalization in the property sector and top 15 by trading volume on the IDX. With a long term business strategy to balance recurring and development income, as well as recycling capital through Real Estate Investment Trusts listed on the Singapore Stock Exchange, the Company has an established and sustainable growth model that has repeatedly gained “Best Developer” awards.

In line with Indonesia's growing economic performance, Lippo Karawaci's name gain recognition, due in large part through the trust generated by the Company's millions of satisfied customers and tenants throughout Indonesia. The Company's initial commitment to implement best practices in township design and infrastructure has carried through until today, along with a commitment to deliver the highest value possible for all stakeholders.

Embarking on the township development of Meikarta at east of Jakarta, the Company is entering a new phase of township development. With market potential and increasing industrial output in the region this is a very strategic location. Meikarta as a smart city of the future and as the icon for this region and for Indonesia.



ISI VISION

Menjadi Perusahaan properti terkemuka di Indonesia dan Regional dengan tekad untuk mengubah kehidupan masyarakat luas menjadi lebih baik di semua lini bisnis dan senantiasa menciptakan nilai tambah bagi para Pemegang Saham.

To become a leading property Company in Indonesia and in the region with a strong commitment to positively impact on people's quality of life and to continuously create value for Shareholders.

Melalui Keputusan Rapat Gabungan Dewan Komisaris dan Direksi yang diselenggarakan pada tanggal 30 Januari 2017, Dewan Komisaris dan Direksi telah melakukan pembahasan dan menyetujui Visi dan Misi PT Lippo Karawaci Tbk masih sesuai dan sejalan dengan tujuan dan budaya Perseroan dari segi komersial dan sosialnya. Dengan demikian, Dewan Komisaris dan Direksi sepakat untuk mempertahankan dan meneruskan Visi dan Misi yang sudah ada, tanpa ada perubahan yang diperlukan.

Pursuant to decision of Joint Meeting of the Board of Commissioners and the Board of Directors held on January 30, 2017, the Board of Commissioners and the Board of Directors have reviewed and approved that the existing Vision and Missions of PT Lippo Karawaci Tbk are still suitable with the Company's culture and in line with its objective from both commercial and social aspects. Therefore, the Board of Commissioners and the Board of Directors have agreed to carry on with the existing Vision and Missions without any changes needed.

- Memenuhi kebutuhan masyarakat Indonesia kelas menengah dan atas di bidang perumahan, pusat perbelanjaan dan komersial, layanan kesehatan, hiburan, infrastruktur dan jasa perhotelan.
 - Memelihara kelangsungan pertumbuhan usaha melalui pengembangan sumber pendapatan berkesinambungan (*Recurring Revenues*) dan kegiatan pengembangan yang berkelanjutan.
 - Menyediakan lingkungan hidup berkualitas yang meningkatkan pengalaman sosial dan spiritual bagi para pelanggan, serta menyediakan suasana ramah lingkungan terbaik pada setiap proyek pengembangannya.
- To meet the needs of the middle and upper class in Indonesia for housing, shopping centers, commercial developments, healthcare, entertainment, hospitality and infrastructure.
 - To maintain the continuity of business growth through the development of recurring revenue sources and sustainable development activities.
 - To provide a first class living environment that enhances the social and spiritual experience for customers, and to provide the best environmentally friendly atmosphere for each development project.

MISI

MISSION



TATA NILAI DAN BUDAYA PERUSAHAAN

Corporate Value and Culture

Perseroan bergerak di bidang jasa. Jasa itu sendiri berbicara tentang kepercayaan. Oleh karenanya, Perseroan menekankan dan memperhatikan kepercayaan tersebut terhadap pelanggan, karyawan, dan pihak ketiga yang berkaitan dalam menjalankan kegiatan usaha.

Selain itu, nilai dan budaya yang ditekankan oleh Perseroan ialah *Growing in Stewardship, Transforming Lives*. Makna di balik pernyataan *Growing in Stewardship* adalah mengenai bagaimana kami harus bertanggung jawab dalam segala hal yang telah dititipkan dan dipercayakan dan menunjukkan pertanggungjawaban tersebut kepada masyarakat umum dan kepada Tuhan yang telah memberikannya, layaknya seorang *steward* yang bertanggung jawab.

Sedangkan makna pernyataan *Transforming Lives* adalah Perseroan harus menyentuh segala aspek kehidupan manusia di Indonesia. Perseroan memiliki usaha mulai dari lahir, tumbuh, sekolah, bekerja hingga kembali kepada Yang Maha Esa. Itulah yang dilakukan oleh Perseroan dengan tata nilai dan budaya yang selalu ditanamkan secara berkesinambungan agar dampak ke seluruh kehidupan masyarakat Indonesia dapat terealisasi.

The business of the Company is services. The services are about trust. Therefore, the Company emphasizes and holds onto this trust of its customers, employees, and third parties in running its business.

Moreover, the emphasized value of the Company is "Growing in Stewardship, Transforming Lives." Growing in Stewardship means how we must be responsible in everything that has been entrusted to us and then we prove our accountability to the public and particularly to the Almighty who has provided everything for us, representing the qualities of a responsible steward.

Meanwhile, the Transforming Lives is for the Company to touch the multifaceted humans' lives in Indonesia. The Company's businesses serve multifaceted life phases starting from the moment of birth, human growth and development, education, career and employment, to the phase of mortality. Those are what the Company does according to its values and culture which have been always emphasized to influence the lives of Indonesia society.

BIDANG USAHA

Lines of Business

Kegiatan usaha Perseroan berdasarkan Pasal 3 Akta No. 42 tanggal 18 April 2019, yang dibuat di hadapan Ir. Nanette Cahyanie Handari Adi Warsito, SH, Notaris di Jakarta adalah: Menjalankan usaha dibidang Real Estat, termasuk namun tidak terbatas pada real estat yang dimiliki sendiri atau disewa, yaitu meliputi usaha pembangunan, pembelian, penjualan, persewaan, dan pengoperasian real estat seperti tanah, bangunan apartemen, bangunan tempat tinggal, dan bangunan bukan tempat tinggal (tempat pameran, fasilitas penyimpanan, mall, pusat perbelanjaan, rumah sakit, gedung pertemuan, rumah ibadah, perhotelan, pusat sarana olah raga, dan sarana penunjang, termasuk tapi tidak terbatas pada lapangan golf, klub, restoran, tempat hiburan, laboratorium medik, apotek, beserta fasilitasnya, gedung perkantoran, aktivitas pemakaman, penyelenggaraan perparkiran dan sarana penunjang lainnya), pengembangan perkotaan, pengembangan gedung; penyediaan Akomodasi dan Penyediaan Makan Minum, Aktivitas Profesional, Ilmiah dan Teknis; Konstruksi, Pengangkutan, Perdagangan, Pengelolaan Air, Pengelolaan Air Limbah, Pengelolaan dan Daur Ulang Sampah, dan Aktivitas Remediasi; Aktivitas Ketenagakerjaan dan penunjang usaha lainnya baik secara langsung melalui penyertaan (investasi) ataupun pelepasan (divestasi) modal dalam perusahaan lain.

The Company's activities pursuant to Article 3 Deed No. 42 dated April 18, 2019, drawn up before Ir. Nanette Cahyanie Handari Adi Warsito, SH, public notary in Jakarta are as follows:

Engages in Real Estate, including but not limited to real estate that is owned or leased, including business development, purchase, sale, rental and operation of real estate such as land, apartment buildings, residential buildings, and non residential buildings (exhibition venue, storage facilities, mall, shopping center, hospital, meeting hall, worship building, hotel, sports facilities, and supporting facilities, includes but not limited to golf course, club, restaurants, entertainment area, medical laboratory, drugstore and its facilities, office building, funeral activities, parking management, and other supporting facilities), urban development, building development providing Accommodation and providing food and drink, Professional activity, Scientific and Technical Activities; Construction, Transportation, Trading, Water Management, Waste Water Management, Waste Management and Recycling, and Remediation Activities; Employment Activities and other supporting businesses both directly and indirectly through investment or divestment of capitals in other companies.

PRODUK DAN JASA Products and Services

REAL ESTATE DEVELOPMENT

Bisnis properti Perseroan meliputi *urban development*, pengembangan dan penjualan properti residensial, komersial, *light industrial* dan proyek properti terpadu.

Keunggulan kualitas properti Perseroan telah diakui dan dikenal secara internasional serta telah berhasil meraih beragam penghargaan sebagai perintis dari *Edge Cities* di Indonesia. *Edge Cities* didesain dan dibangun dengan segala infrastruktur yang diperlukan untuk membentuk komunitas urban mandiri yang setara dengan kota-kota besar.

Per 31 Desember 2019, Ketiga kota mandiri Perseroan yaitu Lippo Village, Lippo Cikarang dan Tanjung Bunga memiliki total populasi sebanyak 135.677 orang dan membangun 34,860 rumah serta menciptakan lapangan kerja bagi lebih dari 637.500 pekerja. Dalam mengembangkan properti, Perseroan mengutamakan lokasi yang strategis, membangun infrastruktur yang berkualitas dan mengembangkan desain yang terintegrasi dengan lingkungan di sekelilingnya.

Untuk melaksanakan strateginya, Perseroan bekerja sama dengan konsultan teknik terbaik baik lokal maupun internasional

The property business of the Company includes urban development, the development and sales of residential property, commercial, light industrial and mixed use property products. The excellent quality of the property products has been acknowledged internationally as well as awarded as the pioneer of *Edge Cities* in Indonesia. *Edge Cities* are designed and developed with necessary infrastructure for developing independent urban communities at the same level with other metropolitan cities.

As of December 31, 2019, three of the Company's townships, which are Lippo Village, Lippo Cikarang and Tanjung Bunga have total population approximately 135,677 people and constructed 34,860 houses as well as creating job opportunities for more than 637,500 people. In developing properties, the Company prioritizes strategic locations; developing high quality infrastructures and implementing integrated design with the surrounding environment.

To implement its approaches, the Company cooperates with the best domestic and international engineering consultants.



Meskipun proyek pengembangan Perseroan secara umum ditargetkan pada segmen konsumen tertentu. Sebagai contoh, Lippo Village ditargetkan untuk segmen kelas menengah dan menengah ke atas dan Lippo Cikarang ditargetkan untuk segmen kelas menengah. Pengembangan properti residensial kami juga menyediakan properti untuk konsumen dengan tingkat pendapatan yang berbeda-beda, sesuai dengan peraturan di Indonesia. Selain itu, kami juga mengembangkan *Large Scale Integrated Development*, yang merupakan pengembangan terpadu berskala besar di mana properti residensial, kantor, mal, hotel, pusat hiburan, pendidikan dan layanan kesehatan, semuanya berada di satu lokasi yang strategis.

Per 31 Desember 2019, Perseroan memiliki izin pengembangan sebesar 8.102 ha, dari jumlah tersebut sebesar 5.013 ha telah dibebaskan dan memiliki persediaan *land bank* sebesar 1.413 ha. Persentase persediaan *land bank* Perseroan adalah Lippo Village 30%, Lippo Cikarang 34%, Tanjung Bunga 24%, dan San Diego Hills 8% dan sisanya tersebar di berbagai lokasi di Indonesia.

Pembangunan kota mandiri merupakan salah satu wujud visi Perseroan yang terus diimplementasikan dari waktu ke waktu. Perseroan secara proaktif merencanakan, merancang, dan membangun kota-kota mandiri untuk memfasilitasi seluruh kebutuhan masyarakat perkotaan yang terus berkembang. Seluruh aspek diperhatikan dengan seksama yaitu alam dan lingkungan yang hijau, infrastruktur berkelas dunia, sistem pengelolaan air dan limbah yang benar, sistem pemeliharaan kota yang berkelanjutan, serta sistem transportasi demi kenyamanan para penghuni.

Dengan menargetkan produk Township Development pada segmen berpenghasilan menengah, Perseroan mengembangkan dan mengelola beberapa kawasan dari hunian, properti komersial, serta kawasan industri ringan, sebagai berikut:

Though the Company's development projects are targeted at certain segments, for example: Lippo Village is targeted to middle to upper-middle class, while Lippo Cikarang is targeted to middle class segments. The residential development also provides properties for customers with varied income level in accordance with Indonesian regulations. Moreover, the Company also develops Large Scale Integrated Development which is a mixed-use development including residential, office towers, retail malls, hotels, entertainment, education and healthcare facilities all in one strategic location.

As of December 31, 2019, the Company has development rights of 8,102 ha, of which a total of 5,103 ha has been acquired, and has a land bank inventory of 1,413 ha. The percentage of land bank inventory of the Company are Lippo Village 30%, Lippo Cikarang 34%, Tanjung Bunga 24% and San Diego Hills 8% and the remaining are located in various locations across Indonesia.

Township Development is one of the Company's visions, continuously implemented with proactive township plans and designs to facilitate fast-changing urban needs. We remain concerned with all aspects including the nature and environment, excellent infrastructure, wastewater and water treatment plants, sustainable town management, and the transportation system providing comfort for residents.

By targeting Township Development products to middle-class segments, the Company has developed and managed various areas, including residential, commercial, and light industrial, which are as follows:

PRODUK DAN JASA Products and Services

Lippo Village



Terletak 23 kilometer dari Barat Jakarta, kota mandiri Lippo Village mulai dibangun di awal tahun 1990-an. Kota ini merupakan kota mandiri ikonik Perseroan dan merupakan kota satelit terintegrasi paling sukses di Indonesia yang dilengkapi oleh fasilitas dan infrastruktur berstandar internasional. Pembangunan perkotaan ini memenuhi kebutuhan dari sebuah kehidupan modern di kota-kota satelit yang merupakan tempat tinggal bagi sekitar 59.519 penduduk serta menciptakan lapangan kerja bagi sekitar 48.734 orang.

Lippo Village is located 23 kilometers to the west of Jakarta, founded in the early 1990s. It is the Company's iconic township and the most successful integrated satellite city in Indonesia, facilitated with international standard facilities and infrastructures. The township provides every aspects of a modern city lifestyle, accommodating 59,519 people and creating job opportunities for 48,734 people.



Lippo Cikarang



Kawasan Lippo Cikarang merupakan kawasan permukiman yang terintegrasi dengan kawasan industri ringan dan terletak 35 kilometer dari Timur Jakarta. Kawasan kota industri ini juga menyediakan infrastruktur dan pelayanan seperti air bersih dan sistem pengolahan limbah yang modern bagi zona industri. Sekitar 55,128 penduduk tinggal di area ini dan 1,359 industri telah beroperasi di dalam kawasan kota industri ini termasuk: Hankook, Haier, dan KIA Motors.

Lippo Cikarang is an integrated area of residential and light industrial which is located approximately 35 kilometers in the east of Jakarta. The industrial township also provides infrastructure and services such as clean water and modern waste management system for the industrial estates. Approximately 55,128 residents live in the area and 1,359 factories are located within the township, some of them are: Hankook, Haier, and KIA Motors.

Tanjung Bunga



Didirikan di Makassar, Sulawesi Selatan pada 1997, Per Desember 2019, Tanjung Bunga dihuni oleh 21,030 orang dan kota mandiri kami telah menciptakan lapangan kerja bagi 14,724 orang. Makassar merupakan salah satu pusat perdagangan utama di Indonesia dan pintu gerbang bagi wilayah Timur Indonesia.

This development was founded in 1997 in Makassar, South Sulawesi. The population of Tanjung Bunga in December 2019 stood at 21,030 residents and our township has created 14,724 jobs. Makassar is a key trading point in Indonesia and is the gateway to the eastern regions of the country.

Holland Village Manado



Holland Village di Manado diluncurkan di bulan Juni 2015. Proyek ini terdiri atas 469 unit dan total wilayah yang dikembangkan seluas 7,8 ha. Pengembangan proyek ini ketika selesai, akan memiliki pusat belanja, rumah sakit, sekolah, hotel dan bioskop.

Holland Village in Manado was launched for pre-sale in June 2015. The project consists of 469 units and total developed area of 7.8 ha. The development, when completed, is expected to also include a shopping mall, a hospital, a school, a hotel and a cinema.

PRODUK DAN JASA Products and Services

Memanfaatkan perubahan demografi dan gaya hidup di Indonesia, Perseroan telah membangun kawasan terintegrasi sebagai bagian dari solusi mengatasi kemacetan lalu lintas, banjir, serta infrastruktur yang kurang memadai di kota-kota besar. Proyek pembangunan terintegrasi ini menggabungkan tempat hunian kondominium, kawasan komersial dan hiburan, menara perkantoran, fasilitas kesehatan, dan pendidikan dalam satu lokasi yang strategis yang dilengkapi dengan beragam fasilitas, infrastruktur kelas atas dan area hijau. Lippo Karawaci mengelola proyek-proyek berikut:

■ Kemang Village



Proyek ini terletak di Jakarta Selatan sebagai salah satu kawasan yang bergengsi di wilayah tersebut. Fase pertama Kemang Village ini dibangun di atas tanah seluas 8,8 ha. Proyek pengembangan terintegrasi mewah ini menggabungkan 7 menara kondominium dengan mal, dan sekolah bertaraf internasional. Pengembangan ini telah menciptakan komunitas dengan gaya hidup yang dinamis di Jakarta Selatan serta memenuhi kebutuhan para penghuni akan kenyamanan dan kemudahan akses.

This project is located in South Jakarta, as one of the most prestigious neighbourhoods in that area. The first phase of Kemang Village was built on a 8.8 ha land. This luxurious integrated development combines 7 condominium towers with mall, and international school. This development has created a community with vibrant lifestyle in South Jakarta as well as fulfilling the needs of comfort and easy access for its residents.

Attuned to the demographic and lifestyles changes in Indonesia, the Company has developed several integrated areas as the solution for traffic jams, floods, and inadequate infrastructure in the metropolitan cities. This mixed use integrated project development combines residential condominium, commercial and entertainment areas, office towers, healthcare facilities and education in one strategic location, equipped with high-quality infrastructures and facilities as well as green environment. Lippo Karawaci manages several projects, such as:

■ City of Tomorrow

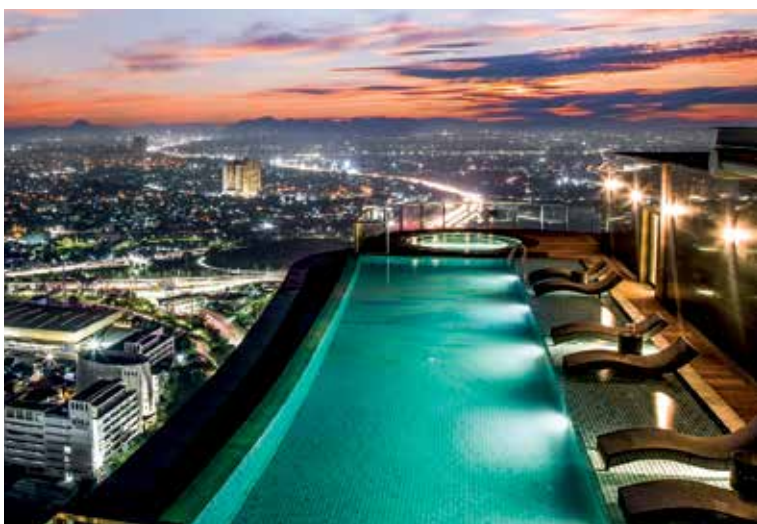


Pengembangan City of Tomorrow di Surabaya, Jawa Timur, selesai pada tahun 2009 di atas lahan seluas 2,6 ha. Total area yang dibangun termasuk pusat perbelanjaan, hotel, kondominium dan menara perkantoran.

Our City of Tomorrow development in Surabaya, East Java, was completed in 2009 on 2.6 ha land. The total built area including the shopping center, hotel, condominium and office towers.

The St. Moritz Penthouses & Residences

THE **St. Moritz**
Penthouses & Residences



St Moritz fase pertama terletak di atas tanah seluas 8 ha di pusat bisnis distrik di Jakarta Barat, The St. Moritz menawarkan konsep pembangunan yang menggabungkan 6 menara kondominium, kantor, dan mal.

The first phase of the St. Moritz is located on a 8 ha land in central business district in West Jakarta. This development project offers an development concept which combines 6 condominium towers, offices, and malls.

Park View Apartments



Park View Apartments dibangun di atas mal Depok Town Square dan terletak di sebelah Universitas Indonesia dan Universitas Gunadarma di Depok. Proyek apartemen ini ditujukan bagi para pelajar dan mahasiswa, para dosen dan keluarga muda yang merupakan populasi yang besar di kawasan tersebut.

The Park View Apartments is built on top of Depok Town Square mall and located next to University of Indonesia and Gunadarma University in Depok. This apartment is targeted to students, lecturers and young families which are the largest part of the population in the region.

PRODUK DAN JASA Products and Services

■ Nine Residence



Nine Residence adalah kompleks hunian yang sempurna bagi penduduk kota yang dinamis. Terletak di lokasi yang strategis di Kemang Utara dan hanya beberapa menit dari sentra bisnis di Jakarta Selatan. Proyek ini dibangun di atas Lippo Plaza Mampang yang menawarkan beragam unit dari studio hingga 3 kamar tidur dengan pemandangan kota yang menakjubkan.

Nine Residence is the perfect residential complex for dynamic city dwellers. It is located strategically in North Kemang and only minutes away to several central business district areas in South Jakarta. This development project is built on top of Lippo Plaza Mampang that offers various units from studio up to 3 bed rooms with amazing city view.

■ Holland Village Jakarta



Holland Village di Jakarta, yang berlokasi di Jakarta Pusat, diluncurkan untuk pra-penjualan pada Mei 2013. Fase kedua diluncurkan pada Oktober 2014. Proyek ini terdiri dari dua menara apartemen dan satu menara kantor dengan total 707 unit dan total luas 85.693 meter persegi. Proyek ini, ketika selesai, diharapkan mencakup pusat perbelanjaan, dan menara perkantoran. Kami meluncurkan Holland Office Tower pada Mei 2014. Konstruksi dimulai pada 2014.

Holland Village in Jakarta, which is located in Central Jakarta, was launched for pre-sale in May 2013. The second phase was launched in October 2014. The project consists of two apartment towers and one office tower with a total of 707 units and total area of 85,693 square meters. The development, when completed, is expected to also include a shopping mall, and office tower. We launched the Holland Village Office Tower in May 2014. Construction commenced in 2014.

Embarcadero

EMBARCADERO



Embarcadero akan dibangun di Bintaro, Tangerang dengan konsep proyek pembangunan terintegrasi yang mewah dan berkelas dunia dengan total 722 unit dan total luas 67.724 meter persegi. Lebih lanjut, akan dibangun area komersial seluas 46.000 m². Fasilitas lainnya di antaranya adalah *family club*, kolam renang, pusat kuliner dan hiburan, pusat perbelanjaan, *private sky facilities* dan *helipad*.

Embarcadero will be built in Bintaro, Tangerang, with the concept of luxurious world class integrated development with total of 722 units and total area of 67,724 sqm. In addition, there will be 46,000 sqm commercial area. Other facilities in Embarcadero will be Family Club, private sky pool & facilities, food and entertainment area, shopping centers, private sky facilities and helipad, among others.

Hillcrest House and Fairview House Lippo Village



Hillcrest House dan Fairview House adalah 2 menara kondominium kelas menengah atas yang menandai awal dari pengembangan pusat bisnis distrik baru di Lippo Village, Karawaci, dengan total 454 unit, dan total luas 100.716 meter persegi. Pengembangan Hillcrest House dan Fairview House mengadopsi konsep "Global Smart City".

Hillcrest House and Fairview House are the 2 upper middle class condominiums that mark the beginning of the development new business district in Lippo Village, Karawaci, with total 454 units, and total area of 100,716 sqm. The development of the Hillcrest House dan Fairview House will adopt the concept of "Global Smart City".

PRODUK DAN JASA Products and Services

Orange County, Lippo Cikarang

**ORANGE
COUNTY**
THE NEW CALIFORNIA CITY



Orange County merupakan proyek pembangunan mega konstruksi di atas lahan seluas 19,5 ha sebagai pusat bisnis Lippo Cikarang. Orange County dilengkapi dengan fasilitas, seperti apartemen, mal, pusat belanja dan komersial, sekolah.

Secara geografis, posisi Orange County sangat strategis karena terletak di antara Jakarta-Bandung serta 7 kawasan industri. Posisi Orange County sebagai pusat di Koridor Timur Jakarta semakin diperkuat dengan pengembangan 6 proyek infrastruktur utama yang akan menjadi katalis pertumbuhan dalam 5 tahun ke depan di Koridor Timur Jakarta seperti Pelabuhan Laut Dalam Patimban, Bandara Internasional Kertajati, kereta ekspres Jakarta-Bandung, Light Rail Transit (LRT), Monorail yang menghubungkan Orange County dan 7 kawasan industri di Bekasi dan sekitarnya serta jalan layang tol Jakarta Cikampek.

Orange County is a mega-construction project on a 19.5 ha land as the premium business hub of Lippo Cikarang. Orange County will be equipped with facilities, such as: apartments, malls, retail and commercial centers, schools.

Geographically, Orange County is located strategically in the midway of Jakarta-Bandung and 7 industrial estates. Orange County position as the hub of Eastern Jakarta Corridor is strengthened by the development of 6 main infrastructure projects that will be the catalyst for growth in the next 5 years in the Eastern Jakarta Corridor such as Patimban Deep Seaport, Kertajati International Airport, Jakarta Bandung High speed train, Light Rail Transit (LRT), Monorail which connects Orange County and 7 industrial areas in Bekasi and its surroundings as well as the Jakarta Cikampek elevated toll road.

Dengan segala fasilitas yang tersedia, Perseroan mempersiapkan Orange County sebagai pusat aktivitas dan gaya hidup masa depan dengan sentuhan teknologi modern bagi seluruh kegiatan sosial dan ekonomi masyarakat di sekitarnya.

Orange County melakukan sejumlah inisiatif dalam rangka pengembangan usaha. Salah satu inisiatif yang dilakukan yaitu menandatangani nota kesepahaman untuk lebih mendekatkan konsumen terutama yang berasal dari negara Jepang. Sejak 2012, Orange County mengadakan Sakura Matsuri, sebuah kegiatan kebudayaan Jepang-Indonesia yang rutin diselenggarakan setiap tahun dan didukung oleh Kedutaan Besar Jepang. Selain itu, dibukanya sekolah internasional Hikari Japanese School di MaxxBlox Lippo Cikarang pada 2015 semakin memberikan nilai tambah pada pengembangan usaha ini.

Nota kesepahaman juga ditandatangani dengan Total Bangun Persada untuk pekerjaan konstruksi 4 menara apartemen yaitu Irvine Suites, Westwood Suites, Pasadena Suites, dan Burbank. Penandatanganan usaha kerja sama juga dilakukan antara Perseroan dengan Mitsubishi Corporation untuk membangun dua menara apartemen, yaitu Glendale Park dan Newport Park, sedangkan untuk pekerjaan konstruksi Perseroan menugaskan PT Kajima Indonesia.

Pada tanggal 1 September 2018, telah dilakukan serah terima 863 unit untuk menara apartemen Irvine Suites dan Westwood Suites di Orange County. Selanjutnya pada tanggal 14 Januari 2019, telah diserahkan 408 unit apartemen Pasadena Suites. Serah terima ketiga tower apartemen Orange County ini merupakan bukti nyata atas pencapaian yang sangat baik dan keberhasilan dalam memenuhi komitmen kepada para pembeli.

With all the available facilities, the Company is preparing Orange County as the center of future activities and lifestyle with a touch of modern technology for all the social and economic activities of the surrounding community.

Orange County conducted several initiatives for its business development. One of those initiatives was the signing of a memorandum of understanding to bring customers closer, especially those from Japan. Since 2012, Orange County held Sakura Matsuri, a Japanese-Indonesian cultural activity held annually and had been supported by the Embassy of Japan. In addition, the opening of Hikari Japanese International School in MaxxBlox Lippo Cikarang in 2015 has also added value to this business development.

A Memorandum of Understanding (MoU) has also been signed with Total Bangun Persada to work on 4 apartment towers, which are: Irvine Suites, Westwood Suites, Pasadena Suites, and Burbank. The ratification for the joint venture was also signed by the Company and Mitsubishi Corporation to build two apartment towers which are Glendale Park and Newport Park, while for the construction works, the Company assigned PT Kajima Indonesia.

On September 1, 2018, 863 units of Irvine Suites and Westwood Suites apartment towers in Orange County were handed over to the buyers. Furthermore, on January 14, 2019, 408 units of Pasadena Suites were also handed over. The handover of these three apartment towers in Orange County is a proof of excellent achievement and success in fulfilling commitments to our buyers.

PRODUK DAN JASA Products and Services

Lippo Office Tower St. Moritz



Lippo Office Tower terletak di pusat sentra bisnis Jakarta Barat, di seberang kantor Walikota Jakarta Barat, dekat dengan pintu masuk jalan tol kota Jakarta. Daya tarik proyek ini adalah hadirnya menara perkantoran 13 lantai dengan Total Luas Kotor ("GFA") sekitar 20.280 m², di dalam kompleks terpadu The St. Moritz Residences. Hal ini memungkinkan orang-orang untuk bekerja, tinggal dan bermain di satu lokasi.

Lippo Office Tower is located in the West Jakarta CBD, across to the Mayor's Office of West Jakarta, which is close to the entrance of Jakarta toll road. The attractiveness of this project is the presence of office towers with 13 storeys that have a GFA of around 20,280 sqm, in the mixed-use complex of The St. Moritz Residences. This allows people to work, live and play in one location.

Lippo Tower Holland Village



Lippo Tower Holland Village terletak di lokasi strategis, yaitu persimpangan antara Jakarta Pusat, Jakarta Utara dan Jakarta Timur. Lokasi ini berdekatan dengan akses pintu tol dalam kota Jakarta dan hanya beberapa kilometer dari pelabuhan Tanjung Priok serta kawasan industri Pulo Gadung. Menara perkantoran berkelas A ini terletak di dalam proyek pembangunan yang terintegrasi, Holland Village memungkinkan penghuninya dapat tinggal, bekerja dan bermain di satu lokasi. Menara perkantoran 18 lantai ini memiliki total luas kotor ("GFA") sekitar 26.000 m². Lippo Tower Holland Village didesain dengan standar menara perkantoran yang modern termasuk *double-glazing exterior glass* yang memungkinkan pemakaian listrik dan AC lebih efisien dan dilengkapi dengan kontrol akses dan sistem kamera pengawas untuk memberikan tingkat keamanan yang tinggi.

Lippo Tower Holland Village is strategically located at the intersection of Central Jakarta, North Jakarta and East Jakarta. The location is close to the Jakarta Inner Toll Road, and only a few kilometers away to the Jakarta Sea Port Tanjung Priok as well as to the Industrial Estate Pulo Gadung. This grade A office tower is located inside the Holland Village integrated development, so the residents can live, work, and play in one location. This 18-storey office tower have a total GFA approximately 26,000 sqm. Lippo Tower Holland Village is designed in accordance to the standards of modern office towers, including double-glazing exterior glass that allows the efficient use of electricity and AC. Moreover, there are access control and surveillance camera system to provide high level of security.

Meikarta



Meikarta merupakan salah satu produk kota mandiri berskala besar yang dikelilingi oleh berbagai perusahaan baik lokal maupun internasional, kawasan industri yang aktif dan memiliki tingkat produksi tinggi, serta didukung oleh banyaknya ekspatriat yang bekerja di kawasan Cikarang, Karawang dan Bekasi.

Meikarta dikembangkan sebagai area yang nyaman untuk ditempati. Perseroan juga akan mengembangkan berbagai sarana dan prasarana pendukung seperti sekolah, rumah sakit, universitas, pusat seni dan budaya, perpustakaan umum, dan Central Park yang telah selesai dibangun dan telah menjadi tujuan wisata baru bagi penduduk di sekitarnya yang dapat meningkatkan kenyamanan dan kesehatan penduduk yang tinggal di daerah Meikarta.

Selain itu, Meikarta juga didukung dengan kemudahan akses, dengan adanya pembangunan 6 infrastruktur baru seperti Pelabuhan Laut Dalam Patimban, Bandara Internasional Kertajati, kereta ekspres Jakarta-Bandung, LRT Cawang-Bekasi Timur, monorail dan jalan layang tol Jakarta-Cikampek. Kemudahan akses untuk mencapai lokasi diyakini Perseroan menjadi salah satu daya tarik bagi para calon pembeli dibanding dengan produk-produk serupa yang ditawarkan oleh para pesaing.

Meikarta is one of the large-scale township products surrounded by various companies both locally and internationally, an active and high production industrial area, and is being supported by many expatriates working in Cikarang, Karawang and Bekasi areas.

Meikarta is being developed as a comfortable residential area. The Company will also develop various supporting facilities and infrastructure such as: schools, hospitals, universities, art and culture centers, public libraries, and Central Park which had been completed and has become a new tourist destination for the surrounding residents which can improve the comfort and health of residents living in the Meikarta area.

Furthermore, Meikarta is also being supported by ease of access, through the development of 6 new infrastructures such as Patimban Deep Seaport, Kertajati International Airport, Jakarta-Bandung express train, Cawang-East Bekasi LRT, monorail and Jakarta-Cikampek elevated toll road. The ease of access to reach the location is believed to be one of the main factors that attract prospective buyers compared with other similar products offered by the competitors.

PRODUK DAN JASA Products and Services

REAL ESTATE MANAGEMENT & SERVICES



Pengelolaan aset-aset real estat, serta layanan yang beroperasi di dalamnya termasuk layanan kesehatan, mal, hotel, parkir, pengelolaan kota, serta layanan pemakaman.

Rumah Sakit

Bisnis layanan kesehatan Perseroan dimulai pada awal 1990-an dan dikenal sebagai Siloam Hospitals yang per 31 Desember 2019 telah mengelola 37 rumah sakit di Indonesia, 13 rumah sakit bertempat di Jabodetabek dan 24 lainnya tersebar di pulau Jawa, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, Bali, dan Nusa Tenggara.

Management of real estates assets, as well as the services that operate within including healthcare, malls, hotels, parking, town management and cemetery services.

Hospitals

The Company's healthcare business unit started in the early of 1990s, and is currently known as Siloam Hospitals, which as of December 31, 2019 manages 37 hospitals in Indonesia, with 13 hospitals are in Greater Jakarta area and the other 24 hospitals throughout Java, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, Bali and Nusa Tenggara.

Sebagai bagian dari keberlanjutan rencana ekspansi rumah sakit, pada tahun 2019, Perseroan melalui anak usahanya di bidang layanan kesehatan, PT Siloam International Hospitals, Tbk. ("SILO"), telah membuka 3 rumah sakit baru, yaitu Siloam Hospitals Kelapa Dua di Tangerang, Banten dengan kapasitas 215 tempat tidur, dan RSU Syubannu Wathon di Magelang, Jawa Tengah dengan kapasitas 120 tempat tidur. Dan terakhir, Siloam Hospitals Paal Dua di Manado, Sulawesi Utara dengan kapasitas 69 tempat tidur. Hingga saat ini, SILO mengoperasikan dan mengelola 37 rumah sakit di 24 kota tersebar di seluruh Indonesia, dengan total kapasitas lebih dari 7.600 tempat tidur yang didukung oleh lebih dari 3.100 dokter dan 7.600 perawat dan staf medis.

Secara berkesinambungan, Siloam Hospitals berinvestasi dalam riset, pendidikan, serta teknologi dan peralatan medis yang canggih dan terkini yang merefleksikan dari upaya-upaya untuk memperbaiki standar pelayanan kesehatan yang tersedia di Indonesia. Di samping itu, Siloam Hospitals bekerja sama dengan institusi-institusi internasional dan para konsultan untuk meningkatkan kapabilitas dari para tenaga medis sesuai dengan standar internasional. Selain itu, Siloam Hospitals senantiasa berkomitmen dalam mendukung program pemerintah. Komitmen ini tercermin dari persentase kontribusi BPJS Kesehatan terhadap pendapatan SILO per 31 Desember 2019, yaitu sebesar 22%.

Fasilitas medis Siloam Hospitals menawarkan layanan spesialis komprehensif yang meliputi prosedur bedah, layanan laboratorium, radiologi dan layanan kesehatan umum serta layanan diagnosis dan layanan gawat darurat. Siloam Hospitals Lippo Village adalah rumah sakit pertama di Indonesia yang menerima akreditasi JCI dan semua rumah sakit kami memiliki sertifikasi ISO. Pada November 2010, Menteri Kesehatan Indonesia menganugerahi Siloam Hospitals sebagai satu-satunya rumah sakit internasional di Indonesia. Saat ini ada 3 Rumah Sakit Siloam yang memiliki akreditasi JCI.

Kami juga mendapatkan penghargaan "Indonesian Healthcare Services Provider of the Year: Best Practices" sebanyak enam kali dari Frost & Sullivan di 2010, 2012, 2014, 2015, 2016 dan 2017 dan menerima penghargaan "Excellent" dari Asian Hospital Management Awards pada tahun 2011 dan Indonesia Sustainable Business Awards 2013 sebagai Industry Champion Healthcare.

As part of the Company's continued expansion plans for hospitals, in year 2019, the Company through its healthcare subsidiary, PT Siloam International Hospitals, Tbk. ("SILO"), has opened 3 new hospitals, namely: Siloam Hospitals Kelapa Dua in Tangerang, Banten with capacity of 215 beds; RSU Syubannu Wathon in Magelang, Central Java with capacity of 120 beds. Last but not least, Siloam Hospitals Paal Dua in Manado, North Sulawesi with capacity of 69 beds. Up to this date, SILO operates and manages 37 hospitals in 24 cities across Indonesia, with total of more than 7,600 beds capacity and supported by more than 3,100 doctors and 7,600 nurses and medical staff.

On an ongoing basis, Siloam Hospitals invests in research, education, as well as sophisticated and up-to-date medical technologies and equipments that reflect the efforts to upgrade health service standards available in Indonesia. In addition, Siloam Hospitals collaborates with international institutions and consultants to improve the capabilities of medical personnel in accordance with international standards. Furthermore, Siloam Hospitals is always committed to supporting government programs. This commitment is reflected through the percentage of BPJS Health contributions to the SILO's revenues as per 31 December 2019, which amounted to 22%.

Siloam Hospitals' medical facilities offer comprehensive specialist services that include surgical procedures, laboratory services, radiology and general health services as well as diagnostic services and emergency services. Siloam Hospitals Lippo Village is the first hospital in Indonesia receiving JCI accreditation and all of our hospitals have ISO certification. In November 2010, the Indonesian Minister of Health awarded Siloam Hospitals as the only international hospital in Indonesia. Today there are 3 Siloam Hospitals have JCI accreditation.

We also received award of "Indonesian Healthcare Services Provider of the Year: Best Practices" from Frost & Sullivan six times in 2010, 2012, 2014 and 2015, 2016 and 2017 and also received the "Excellent" award from the Asian Hospital Management Awards in 2011 and Indonesia 2013 Sustainable Business Awards as Industry Champion Healthcare.

PRODUK DAN JASA

Products and Services

Mal Ritel

Pada 2019, Perseroan membukukan kinerja keuangan divisi mal ritel dari mengelola 51 mal dengan total area bersih yang disewakan atau Net Leaseable Area (NLA) seluas 1,426,746 m². Dari sebanyak 51 mal yang dikelola perseoran, sebanyak 3 mal dimiliki oleh FREIT dan disewa kembali oleh Perseroan serta 2 mal lainnya dimiliki oleh Lippo Cikarang, anak usaha Perseroan. Di tahun 2019, Perseroan tidak ada penambahan mal baru.

Mal-mal tersebut menawarkan gaya hidup dinamis dengan kombinasi *tenant* yang tepat dan menarik bagi konsumen yang menjadi target pasar Perseroan. Mal ritel Perseroan melayani gaya hidup konsumen dengan menyediakan pusat perbelanjaan, hiburan, makanan dan minuman dengan tenant domestik dan internasional ternama di antaranya antara lain Matahari Departemen Store, Hypermart, Timezone, Maxx Coffee, Books & Beyond, Sogo, Sports Station.

Retail Malls

In 2019, the Company recorded the financial performance of its retail malls division from managing 51 malls with total net leasable area ("NLA") of 1,426,746 sqm. Of the 51 malls managed by the Company, 3 malls are owned by FREIT and leased back by the Company and 2 malls are owned by Lippo Cikarang, a subsidiary of the Company. In 2019, the Company has no additional new malls.

The malls offer dynamic lifestyles with a combination of the right mixed of attractive tenants for the targeted consumer market. The Company's retail malls serve the consumer's lifestyle by providing shopping, entertainment, food and beverage centers with well-known domestic and international tenants, such as Matahari Department Store, Hypermart, Timezone, Maxx Coffee, Books & Beyond, Sogo, and Sports Station to name a few.





Hotel

Unit bisnis Hotel dan *Hospitality* Perseroan mengelola 10 hotel di antaranya 4 hotel milik Perseroan, 2 hotel lainnya yang disewa kembali oleh Perseroan dan 4 hotel pihak ketiga yang semuanya dikelola dengan nama Aryaduta, serta mengoperasikan fasilitas lainnya. Fasilitas ini ditargetkan pada para pelancong bisnis serta para turis mancanegara.

Perseroan memulai unit bisnis *hospitality* dengan pengembangan hotel di Lippo Village, Pekanbaru dan Medan serta mengakuisisi Hotel Aryaduta Jakarta. Akuisisi Hotel Aryaduta Jakarta memungkinkan Perseroan untuk meningkatkan kesadaran publik akan nama Aryaduta.

Hotel

The Company's hotel and hospitality business unit manages 10 hotels, of which 4 hotels are owned by the Company, 2 other hotels are leased back by the Company and 4 third party hotels are managed under the name of Aryaduta, and also operating facilities. This facility is targeted to business travelers and foreign tourists.

The Company started a hospitality business unit with the development of hotels in Lippo Village, Pekanbaru and Medan and acquired the Aryaduta Hotel Jakarta. The acquisition of Aryaduta Hotel Jakarta allows the Company to increase public awareness of the Aryaduta name.

PRODUK DAN JASA

Products and Services

Manajemen Mal

Pada 2019, Lippo Malls Indonesia (LMI) mengelola 51 mal yang tersebar di Indonesia. LMI merupakan operator pusat perbelanjaan paling dominan di Indonesia. Dari 51 portofolio mal, 41 mal yang disewakan serta 10 mal strata title yang dimiliki oleh Perseroan, Lippo Malls Indonesia Retail Trust ("LMRT") dan pihak ketiga lainnya. LMI berusaha untuk menjalin kemitraan dengan para *retailer* demi memperluas akses ke pasar kelas menengah yang bertumbuh.

Manajemen Hotel

Lippo Karawaci senantiasa memperkuat posisinya sebagai operator hotel terkemuka melalui Aryaduta International Management (AIM). Pada 2019, AIM memperkuat jajaran manajemennya dengan tim hospitality profesional global yang bertekad untuk menghidupkan brand Aryaduta dan membawa paduan *hospitality* Indonesia ke ranah yang lebih luas dengan rencana ekspansi ke daerah-daerah lain. AIM berfokus untuk berkembang menjadi operator hotel dan *resort* terbaik dengan menciptakan *brand* hotel Indonesia yang kompetitif. Saat ini AIM mengelola 4 hotel yang dimiliki oleh pihak ketiga, yang berlokasi strategis di Indonesia.

Manajemen Perkotaan

Layanan *town management* Lippo Karawaci meliputi penyediaan air minum dan pengelolaan limbah. Kami juga menyediakan layanan pemadam kebakaran, manajemen keamanan, konstruksi jalan dan drainase, perawatan dan pengelolaan lalu lintas, listrik, telepon dan internet *broadband*, dan juga seluruh aspek perawatan rumah dan pengelolaan bangunan. Kami juga mengoperasikan armada transportasi umum yang mengantarkan para

Mall Management

In 2019, Lippo Malls Indonesia (LMI) managed 51 malls across Indonesia, making it as a dominant operator of shopping malls across Indonesia. Out of 51 malls, 41 are leased malls and 10 malls are strata title which owned by Company, Lippo Malls Indonesia Retail Trust ("LMRT") and third party. LMI seeks to forge partnerships with retailers to expand access to a growing middle class market.

Hotel Management

Lippo Karawaci is always strengthening its position as a leading hotel operator through Aryaduta International Management (AIM). In 2019, AIM is strengthening its management ranks with a global hospitality professional team committed to reviving the Aryaduta brand and bringing Indonesian hospitality blend to the broader realm with expansion plans to other areas. AIM is focused on developing the best hotel and resort operators by creating a competitive Indonesian hotel brand. Currently, AIM manages 4 hotels owned by third parties strategically located in major cities in Indonesia.

Town Management

Lippo Karawaci's town management services include the provision of drinking water and waste management. We also provide fire services, security management, road construction and drainage, maintenance and traffic management, electricity, telephone and broadband internet, as well as all aspects of home care and building management. We also operate a fleet of public transportation that brings residents of Lippo Village to

penghuni Lippo Village ke pusat Jakarta, serta layanan bis umum di dalam kota mandiri Lippo Village dan Lippo Cikarang. Kami percaya keberhasilan penjualan kami pada proyek kota mandiri Lippo Village, Lippo Cikarang dan Tanjung Bunga tidak hanya tergantung pada perencanaan desain yang modern dan efisien serta penyediaan layanan modern pada penghuni, namun juga dari kontribusi layanan divisi town management yang profesional

San Diego Hills Memorial Park

Proyek pengembangan yang unik ini merupakan taman pemakaman dengan lansekap yang cantik dan dilengkapi dengan fasilitas yang modern. San Diego Hills Memorial Park merupakan taman pemakaman yang memiliki tempat rekreasi bagi keluarga dengan fasilitas seperti kapel pernikahan, tempat konvensi, serta restoran Italia dan kolam renang.

the center of Jakarta, and public bus services within the urban development of Lippo Village and Lippo Cikarang. We believe that the success of our sales at Lippo Village, Lippo Cikarang and Tanjung Bunga urban development not only depend on modern and efficient design planning and the provision of modern services to residents, but also from the contribution of the professional services town management division

San Diego Hills Memorial Park

This unique development project offers a memorial park with beautiful landscape and equipped with modern amenities. San Diego Hills Memorial Park is the memorial park that provides a family recreation area furnished with a chapel, convention building, an Italian restaurant and a swimming pool.



PRODUK DAN JASA Products and Services

FUND MANAGEMENT/ INVESTMENTS

Pengelolaan modal pihak ketiga untuk investasi terkait real estat. Dikelola secara sinergi dan mandiri dari bisnis pengembangan real estat untuk menghasilkan laba dan memberikan nilai tambah dari aset yang dikelola.

Manajemen REIT

Sebagai salah satu pengembang terkemuka di Indonesia, Perseroan menyadari pentingnya membangun unit manajemen aset yang memiliki keahlian dalam mengelola berbagai properti dan meningkatkan nilai properti tersebut. Hal ini mendorong Perseroan untuk mendirikan dua manajer Real Estate Investment Trust ("REIT") yaitu Bowsprit Capital Corporation selaku manajer First Real Estate Investment Trust ("FREIT"), dan LMIRT Management Ltd. selaku manajer Lippo Malls Indonesia Retail Trust ("LMIRT"). Kedua REIT tersebut tercatat di Bursa Efek Singapura dengan total aset dikelola senilai SGD3,2 miliar per 31 Desember 2019.

Management of third party capital for real estate related investments. Managed synergistically and with independence from the real estate development business to generate returns and unlock the value of assets.

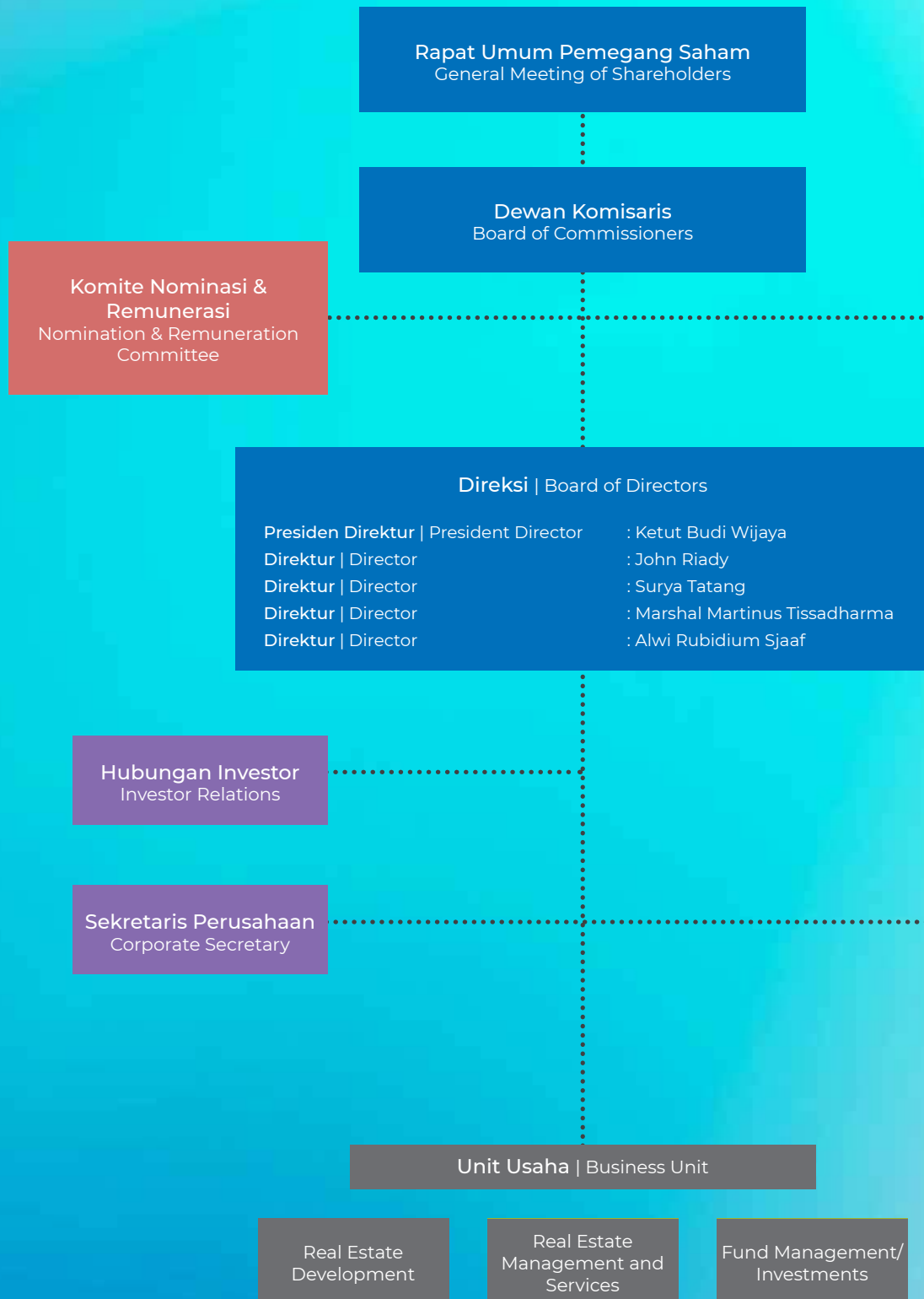
REIT Management

As one of the leading developers in Indonesia, the Company realizes the importance of building an asset management unit that has expertise in managing various properties and increasing property values. This prompted the Company to establish two Real Estate Investment Trust ("REIT") managers, namely Bowsprit Capital Corporation as the manager of First Real Estate Investment Trust ("FREIT"), and LMIRT Management Ltd. as the manager of Lippo Malls Indonesia Retail Trust ("LMIRT"). The two REITs are listed on the Singapore Stock Exchange with total assets under management at SGD3.2 billion as of December 31, 2019.



STRUKTUR ORGANISASI

Organization Structure



Komite Audit
Audit Committee

Audit Internal
Internal Audit

PROFIL DEWAN KOMISARIS Board of Commissioners' Profile



JOHN A. PRASETIO
Presiden Komisaris Independen
Independent President Commissioner

John A. Prasetio, Warga Negara Indonesia, berusia 69 tahun. Beliau diangkat sebagai Presiden Komisaris Independen PT Lippo Karawaci Tbk melalui Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPST) pada 18 April 2019.

Saat ini juga menjabat sebagai Presiden Komisaris Independen Bursa Efek Indonesia, Komisaris Independen PT Global Mediacom Tbk, Senior Advisor Crowe Indonesia, Anggota Komite Nasional Kebijakan Governance (KNKG) dan Anggota Dewan Penasihat Kamar Dagang dan Industri Indonesia (KADIN Indonesia).

Bertugas sebagai Duta Besar Luar Biasa dan Berkuasa Penuh Indonesia untuk Korea Selatan mulai Oktober 2012 sampai 1 Februari 2017. Sebelum bertugas di Korea, beliau adalah Ketua APEC Business Advisory Council Indonesia, Anggota Komite Ekonomi Nasional dan Wakil Ketua Umum KADIN Indonesia.

Pengalaman yang dimilikinya antara lain sebagai Executive Chairman Prasetio Utomo, Asia Pacific Chief Executive Officer/Area Managing Partner Andersen Worldwide, Senior Advisory Partner dari Ernst & Young Asia Pacific dan Chairman Ernst & Young Indonesia.

Beliau adalah seorang Sarjana Ekonomi dari Universitas Indonesia, dan telah mengikuti berbagai program eksekutif di luar negeri termasuk di Harvard Business School, AS.

John A. Prasetio, Indonesian Citizen, 69 years old. He was appointed as Independent President Commissioner of PT Lippo Karawaci Tbk according to the Resolution of Annual General Meeting of Shareholders (AGM) dated April 18, 2019.

He concurrently serves as Independent President Commissioner of the Indonesia Stock Exchange, Independent Commissioner of PT Global Mediacom Tbk, Senior Advisor at Crowe Indonesia, Member of the National Committee on Governance (KNKG) and Member of The Advisory Board of Indonesian Chamber of Commerce and Industry (KADIN Indonesia).

Served as the Indonesian Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary to the Republic of Korea from October 2012 through February 1, 2017. Prior to his appointment in Korea, he was the Indonesia Chair of APEC Business Advisory Council, Member of the National Economic Committee and also Vice Chairman of KADIN Indonesia.

His experience includes as Executive Chairman of Prasetio Utomo, Asia Pacific Chief Executive Officer/Area Managing Partner of Andersen Worldwide, Senior Advisory Partner of Ernst & Young Asia Pacific, and Chairman of Ernst & Young Indonesia.

He is a Bachelor of Economics from the University of Indonesia, and has participated in various executive programs abroad including at Harvard Business School, USA.



ANANGGA WARDHANA ROOSDIONO
Komisaris Independen
Independent Commissioner

Anangga Wardhana Roosdiono, Warga Negara Indonesia, usia 75 tahun. Diangkat sebagai Komisaris Independen PT Lippo Karawaci Tbk melalui Keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan (RUPST) pada 18 April 2019.

Saat ini, beliau juga menjabat sebagai Komisaris PT Saratoga Investama Sedaya dan Komisaris PT KSK Insurance Indonesia. Posisi lainnya saat ini adalah sebagai Wakil Ketua Badan Arbitrase Nasional Indonesia (BANI) dan Anggota Kamar Dagang dan Industri (KADIN) Indonesia.

Beliau adalah Pendiri dari firma hukum Roosdiono & Partners, dan pernah bekerja sebagai Penasehat Hukum Senior di PT Mobil Oil Indonesia Inc, Partner di Makarim & Taira, Dosen di Sekolah Bisnis dan Manajemen, Institut Teknologi Bandung, serta di PT International Nickel Indonesia dan PT Caltex Pacific Indonesia.

Beliau meraih gelar Sarjana Hukum dari Universitas Indonesia, gelar Magister Hukum dari Denver University, AS, dan gelar Doktor dalam Ilmu Hukum dari Universitas Pelita Harapan.

Anangga Wardhana Roosdiono, Indonesian citizen, 75 years old. Appointed as Independent Commissioner of PT Lippo Karawaci Tbk according to the Resolution of the Annual General Meeting of Shareholders on April 18, 2019.

Concurrently, he also serves as Commissioner of PT Saratoga Investama Sedaya and Commissioner of PT KSK Insurance Indonesia. He is also currently the Vice Chairman of the Indonesian National Board of Arbitration (BANI) and member of the Indonesia Chamber of Commerce and Industry (KADIN).

He is the Founder of Roosdiono & Partners law firm, and has previously worked as Senior Legal Counsel at PT Mobil Oil Indonesia Inc, Partner at Makarim & Taira, Lecturer at the School of Business and Management, Institut Teknologi Bandung, as well as at PT International Nickel Indonesia and PT Caltex Pacific Indonesia.

He holds a Bachelor of Laws degree from Universitas Indonesia, a Master of Laws degree from Denver University, USA, and a Phd. in Law degree from Universitas Pelita Harapan.

PROFIL DEWAN KOMISARIS Board of Commissioners' Profile



STEPHEN RIADY
Komisaris
Commissioner

Stephen Riady, Warga Negara Singapura, berusia 60 tahun. Beliau diangkat sebagai Komisaris PT Lippo Karawaci Tbk melalui Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan pada 18 April 2019.

Dr. Riady saat ini merangkap sebagai Executive Chairman dan Group Chief Executive Officer (CEO) OUE Limited, perusahaan yang terdaftar di Bursa Saham Singapura (SGX-ST). Dia juga menjabat sebagai Chairman dan Direktur Eksekutif dari Lippo Limited, Lippo China Resources Limited, dan Hongkong Chinese Limited, yang semuanya terdaftar di Bursa Efek Hong Kong. Beliau juga tercatat sebagai Direktur Non-Eksekutif Non-Independen dari Healthway Medical Corporation Limited, sebuah perusahaan yang terdaftar di *platform listing* Catalist yang diawasi SGX-ST.

Beliau meraih gelar Sarjana dari University of Southern California, AS, dan Master of Business Administration dari Golden Gate University, AS. Dia dianugerahi gelar kehormatan Doctor of Business Administration dari Edinburgh Napier University, Inggris. Beliau juga merupakan salah satu dari penerima pertama Honorary University Fellows dari Hong Kong Baptist University.

Stephen Riady, Singapore citizen, 60 years old. He was appointed as Commissioner of PT Lippo Karawaci Tbk in the Annual General Meeting of Shareholders on April 18, 2019.

Dr. Riady concurrently serves as Executive Chairman and Group Chief Executive Officer of OUE Limited, a company listed on the Mainboard of the Singapore Exchange Securities Trading Limited ("SGX-ST") and Chairman and Executive Director of each of Lippo Limited, Lippo China Resources Limited and Hongkong Chinese Limited, all are listed on the Main Board of The Stock Exchange of Hong Kong Limited. He also serves as Non-Executive Non-Independent Director of Healthway Medical Corporation Limited, a company listed on the sponsor-supervised Catalist listing platform of the SGX-ST.

He holds a Bachelor degree from the University of Southern California, USA and a Master of Business Administration from Golden Gate University, USA. He was conferred an Honorary Degree in Doctor of Business Administration from Edinburgh Napier University, UK. He is also one of the first Honorary University Fellows installed by Hong Kong Baptist University.



KIN CHAN
Komisaris
Commissioner

Kin Chan, Warga negara Tiongkok, usia 54 tahun. Diangkat sebagai Komisaris PT Lippo Karawaci Tbk dalam Rapat Umum Pemegang Saham tanggal 18 April 2019.

Saat ini beliau juga menjabat sebagai Chief Investment Officer, Argyle Street Management Limited. Beliau juga menjabat sebagai Chairman dari TIH Limited dan sebagai Direktur Non-Eksekutif Non-Independen dari OUE Limited, perusahaan terdaftar di Bursa Singapura, dan CITIC Resources Holdings Limited, perusahaan sumber daya alam yang terdaftar di Hong Kong.

Sebelum itu, beliau pernah menjabat sebagai Direktur Eksekutif di Goldman, Sachs and Co. dan sebagai Chief Executive dan Managing Director di Lazard Asia Limited.

Beliau memiliki gelar Sarjana dari Princeton University dan gelar Master of Business Administration dari The Wharton School of University of Pennsylvania, dimana beliau adalah seorang Palmer Scholar.

Kin Chan, Chinese citizen, 54 years old. He was appointed as Commissioner of PT Lippo Karawaci Tbk in the Annual General Meeting of Shareholders on April 18, 2019.

Concurrently, he also serves as Chief Investment Officer of Argyle Street Management Limited. He is also the Chairman of TIH Limited and Non-Independent Non-Executive Director of OUE Limited, both listed on the Singapore Exchange, and CITIC Resources Holdings Limited, a Hong Kong-listed natural resources company.

Previously, he served as Executive Director at Goldman, Sachs and Co. and as Chief Executive and Managing Director at Lazard Asia Limited.

He holds a AB degree from Princeton University and a master degree in Business Administration from The Wharton School of University of Pennsylvania where he was a Palmer Scholar.

PROFIL DEWAN KOMISARIS Board of Commissioners' Profile



GEORGE RAYMOND ZAGE III
Komisaris
Commissioner

George Raymond Zage III Warga negara Singapura, usia 50 tahun. Beliau ditunjuk menjabat sebagai Komisaris PT Lippo Karawaci Tbk dalam Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 18 April 2019.

Saat ini beliau juga menjabat sebagai Direktur Non-Eksekutif Independen di Whitehaven Coal Limited, sebagai CEO di Tiga Investments Pte. Ltd., sebagai Komisaris di PT Aplikasi Karya Anak Bangsa (Go-Jek), dan Direktur di Toshiba Corporation.

Sebelumnya, beliau pernah menjabat VP Investment Banking di Goldman Sachs & Co., Direktur Independen di Transpac Industrial Holdings Ltd., serta sebagai Managing Director & CEO di Farallon Capital Asia Pte. Ltd.

Beliau memperoleh gelar Sarjana dari University of Illinois, AS, serta memiliki sertifikasi profesi Certified Public Accountant (CPA).

George Raymond Zage III Singapore citizen, 50 years old. He was appointed as Commissioner of PT Lippo Karawaci Tbk in the Annual General Meeting of Shareholders (AGMS) on April 18, 2019.

Currently, he also serves as an Independent Non-Executive Director of Whitehaven Coal Limited and CEO of Tiga Investments Pte. Ltd, Commissioner of PT Aplikasi Karya Anak Bangsa (Go-Jek), Director of Toshiba Corporation.

Previously, he was Vice President Investment Banking at Goldman Sachs & Co, Independent Director of Transpac Industrial Holdings Ltd, and as Managing Director and CEO of Farallon Capital Asia Pte. Ltd.

He obtained his Bachelor of Science degree from the University of Illinois, USA, and is a Certified Public Accountant (CPA).

PROFIL DIREKSI

Board of Directors' Profile



KETUT BUDI WIJAYA
Presiden Direktur
President Director

Ketut Budi Wijaya, Warga Negara Indonesia, usia 65 tahun. Diangkat sebagai Presiden Direktur PT Lippo Karawaci Tbk melalui keputusan RUPS tanggal 5 Juni 2018

Saat ini juga menjabat sebagai Presiden Direktur PT Siloam International Hospitals Tbk dan sebagai Komisaris PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk.

Sebelumnya juga menjabat sebagai Direktur Non-Eksekutif di Bowsprit Capital Corporation Limited, Singapura (s/d April 2019) dan Direktur Non-Eksekutif di LMIRT Management Limited, Singapura (s/d 31 Desember 2019). Memiliki karir panjang di Grup Lippo dan lainnya di berbagai posisi penting, termasuk sebagai Presiden Komisaris PT Siloam International Hospitals Tbk (2013-2016), Presiden Komisaris PT Lippo Cikarang Tbk (2009-2015 dan 2017), Komisaris PT Multifiling Mitra Indonesia Tbk (2010-2015), Komisaris Independen PT Multipolar Tbk (2006-2008), Direktur PT Matahari Putra Prima Tbk (2005-2006), CFO PT Matahari Putra Prima Tbk (2001-2005), CFO Across Asia Multimedia Ltd (2001-2002), CFO Walmart Indonesia (1995-1998), dan juga Audit Manajer di PT Bank Lippo Tbk (1987-1990).

Ketut Budi Wijaya memegang gelar Sarjana di bidang Akuntansi dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.

Beliau tidak memiliki hubungan afiliasi dengan anggota Direksi lain, maupun dengan anggota Dewan Komisaris, atau dengan pemegang saham utama.

Ketut Budi Wijaya, Indonesian Citizen, 65 years old. Appointed as President Director of PT Lippo Karawaci Tbk according to the resolutions of the GMS on on June 5, 2018

Concurrently also serves as President Director of PT Siloam International Hospitals Tbk and as Commissioner of PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk.

Previously also served as Non-Executive Director of Bowsprit Capital Corporation Limited, Singapore (up to April 2019) and Non-Executive Director of LMIRT Management Limited, Singapore (up to December 31, 2019). Has had a long career with companies of the Lippo Group and others in various key positions, including as President Commissioner of PT Siloam International Hospitals Tbk (2013-2016), President Commissioner of PT Lippo Cikarang Tbk (2009-2015 and 2017), Commissioner of PT Multifiling Mitra Indonesia Tbk (2010-2015), Independent Commissioner of PT Multipolar Tbk (2006-2008), Director of PT Matahari Putra Prima Tbk (2005-2006), CFO PT Matahari Putra Prima Tbk (2001-2005), CFO Across Asia Multimedia Ltd (2001-2002), CFO Walmart Indonesia (1995-1998), and Audit Manager at PT Bank Lippo Tbk (1987-1990).

Ketut Budi Wijaya holds a Bachelor degree in Accounting from Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia.

He does not have any affiliate relationship with other Directors, members of the Board of Commissioners, or the majority shareholder.

PROFIL DIREKSI Board of Directors' Profile



JOHN RIADY
Direktur
Director

John Riady, Warga Negara Indonesia, usia 35 tahun. Diangkat sebagai CEO dan Direktur PT Lippo Karawaci Tbk melalui keputusan RUPS tanggal 18 April 2019.

Saat ini, beliau juga menjabat sebagai Presiden Komisaris PT Siloam International Hospitals Tbk. Beliau juga adalah seorang Young Global Leader (YGL) di World Economic Forum, serta anggota International Advisory Board pada Columbia University dan anggota Asia Executive Board pada The Wharton School of Business.

Sebelum bergabung dengan PT Lippo Karawaci Tbk, John Riady adalah Pendiri OVO, perusahaan pembayaran digital terkemuka di Indonesia, dan selanjutnya memegang jabatan Presiden Komisaris di perusahaan tersebut.

John Riady memegang gelar Sarjana Ekonomi dan Filsafat Politik dari Georgetown University, AS, dan gelar MBA dari The Wharton School of Business, University of Pennsylvania, AS. Beliau juga memiliki gelar Juris Doctor dari Columbia Law School, Columbia University, AS, dan lisensi praktik pengacara di Negara Bagian New York, AS.

John Riady, Indonesian Citizen, 35 years old. Appointed as CEO and Director of PT Lippo Karawaci Tbk according to the resolutions of the GMS on April 18, 2019.

Concurrently, John Riady serves as President Commissioner of PT Siloam International Hospitals Tbk. He is also a World Economic Forum Young Global Leader (YGL), and a member of Columbia University's International Advisory Board and The Wharton School of Business's Asia Executive Board.

Prior to joining PT Lippo Karawaci Tbk, John Riady was the Founder of OVO, a leading digital payment company in Indonesia, and subsequently served as President Commissioner.

John Riady holds a Bachelor's degree in Economics and Political Philosophy from Georgetown University, USA, and holds an MBA from The Wharton School of Business, University of Pennsylvania, USA. He also holds a Juris Doctor degree from Columbia Law School, Columbia University, USA, and is a licensed attorney in the State of New York.



MARSHAL MARTINUS TISSADHARMA
Direktur
Director

Marshal Martinus Tissadharna, Warga Negara Indonesia, usia 45 tahun. Diangkat sebagai Direktur PT Lippo Karawaci Tbk melalui keputusan RUPS tanggal 5 Juni 2018.

Sebelumnya menjabat sebagai Direktur Eksekutif, PT Lippo Malls Indonesia, sejak Oktober 2013; Wakil Direktur Management Property, PT Lippo Malls Indonesia (Mei 2013); Head of Leasing Support & Service, PT Lippo Malls Indonesia (2011); dan Portofolio Analis, PT Lippo Malls Indonesia (2007). Sebelum bergabung dengan PT Lippo Malls Indonesia, berkarir di PT Indah Pesona Bogor (Ekalokasari Plaza – Bogor) di berbagai posisi (2001-2005).

Marshal Martinus Tissadharna memegang gelar Sarjana di bidang Matematika Komputasi dari Institut Pertanian Bogor.

Marshal Martinus Tissadharna, Indonesian Citizen, 45 years old. Appointed as Director of PT Lippo Karawaci Tbk according to the resolutions of the GMS on June 5, 2018.

Previously, he served as Executive Director, PT Lippo Malls Indonesia, since October 2013; Deputy Director for Management Property, PT Lippo Malls Indonesia (May 2013); Head of Leasing Support & Service, PT Lippo Malls Indonesia (2011); and Portfolio Analyst, PT Lippo Malls Indonesia (2007). Prior to joining PT Lippo Malls Indonesia, he worked with PT Indah Pesona Bogor (Ekalokasari Plaza – Bogor) in various positions (2001-2005).

Marshal Martinus Tissadharna holds a Bachelor degree in Mathematics Computation from Institut Pertanian Bogor.

PROFIL DIREKSI Board of Directors' Profile



SURYA TATANG
Direktur
Director

Surya Tatang, Warga Negara Indonesia, usia 43 tahun. Diangkat sebagai Direktur PT Lippo Karawaci Tbk melalui keputusan RUPS tanggal 18 April 2019.

Saat ini juga menjabat sebagai Komisaris Independen di PT Matahari Department Store Tbk dan sebagai Komisaris di PT Cinemaxx Global Pasifik.

Sebelumnya, beliau menjabat sebagai Chief Financial Officer, PT Matahari Putra Prima Tbk; Chief Financial Officer/Direktur Independen, PT Link Net Tbk; dan Direktur Corporate Finance, PT Star Pacific Tbk. Posisi lain yang pernah dipegang adalah sebagai Head of Research, PT Sucorinvest Central Gani; Corporate Finance, PT Batavia Prosperindo International; dan Corporate Dealer di PT Bank Bira Tbk.

Surya Tatang adalah Sarjana lulusan Philippine School of Business Administration, Manila, Filipina.

Surya Tatang, Indonesian Citizen, 43 years old. Appointed as Director of PT Lippo Karawaci Tbk according to the resolutions of the GMS on April 18, 2019.

Concurrently, he also serves as Independent Commissioner of PT Matahari Department Store Tbk and Commissioner of PT Cinemaxx Global Pasifik.

Previously, he served as Chief Financial Officer of PT Matahari Putra Prima Tbk, Chief Financial Officer/Independent Director of PT Link Net Tbk, and Corporate Finance Director at PT Star Pacific Tbk. He has also served as Head of Research at PT Sucorinvest Central Gani, Corporate Finance at PT Batavia Prosperindo International, and Corporate Dealer at PT Bank Bira Tbk.

Surya Tatang holds a Bachelor of Science degree from the Philippine School of Business Administration, Manila, the Philippines.



ALWI RUBIDIUM SJAAF
Direktur
Director

Alwi Rubidium Sjaaf, Warga Negara Indonesia, usia 59 tahun. Diangkat pertama kali sebagai Direktur PT Lippo Karawaci Tbk melalui keputusan RUPS pada tanggal 24 Maret 2015, dan diangkat kembali untuk jabatan yang sama melalui keputusan RUPS pada tanggal 5 Juni 2018.

Beliau tidak memiliki rangkap jabatan pada perusahaan lain selama 2019.

Pernah menjabat sebagai Direktur dan Design & Development Consultant di PT Citatah Tbk; Presiden Direktur PT Sukses Majutama Serasi (2010-2012); Presiden Direktur PT Reformed Culture Center (2009-2013); dan Pemegang Saham sekaligus Direktur PT Gema Satya Perkasa (1991-2000).

Alwi Sjaaf meraih gelar Sarjana Arsitektur (Diplom-Ingenieur) dari Technische Fachhochschule, Berlin, Jerman (1984). Mengikuti program EMBA dari Universitas Pelita Harapan – Universitas Peking (2014-2015).

Beliau tidak memiliki hubungan afiliasi dengan anggota Direksi lain, maupun dengan anggota Dewan Komisaris, atau dengan pemegang saham utama.

Alwi Rubidium Sjaaf, Indonesian Citizen, 59 years old. First appointed as Director of PT Lippo Karawaci Tbk according to the resolutions of the GMS on March 24, 2015, and reappointed to the same position according to the resolutions of the GMS on June 5, 2018.

During 2019, he did not held any concurrent position at other companies.

Previously he served as Director and Design & Development Consultant at PT Citatah Tbk; President Director of PT Sukses Majutama Serasi (2010-2012); President Director of PT Reformed Culture Center (2009-2013); and Shareholder and Director at PT Gema Satya Perkasa (1991-2000).

Alwi Sjaaf obtained a Diplom-Ingenieur degree in Architecture from Technische Fachhochschule, Berlin, Germany (1984) and attended the EMBA program from Universitas Pelita Harapan – Peking University (2014-2015).

He does not have any affiliate relationship with other Directors, members of the Board of Commissioners, or the majority shareholder.

PROFIL SENIOR EKSEKUTIF

Senior Executives' Profile

CORPORATE

Warga Negara Indonesia, usia 54 tahun. Menjabat sebagai Head of Corporate Internal Audit PT Lippo Karawaci Tbk, sejak tahun 2012.

Memiliki karir profesional dalam bidang TI, Akuntansi dan Audit di berbagai perusahaan sebelum bergabung dengan Lippo Group pada tahun 1999. Pada periode tahun 2000-2003, beliau menjabat sebagai Direktur PT Lippo Karawaci Tbk. Setelah itu, beliau berturut-turut menjabat berbagai posisi penting di Perseroan dan anak-anak usahanya.

Arthur F Kalesaran meraih gelar Sarjana Akuntansi dari Fakultas Ekonomi Universitas Padjadjaran, Bandung, pada 1988. Mengikuti pelatihan khusus bagi Kepala Satuan Pengawas Internal di Pusat Pengembangan Akuntansi dan Keuangan (PPAK) pada 2013 dengan sertifikasi Professional Internal Audit.



Arthur F Kalesaran

Indonesian citizen, 54 years old. Serves as Head of Corporate Internal Audit, PT Lippo Karawaci Tbk, since 2012.

He pursued a professional career in IT, Accounting and Audit with several companies prior to joining a subsidiary in the Lippo Group in 1999. During 2000-2003, he served as Director at PT Lippo Karawaci Tbk. Subsequently, he served in a number of key positions with the Company and its subsidiaries.

Arthur F Kalesaran obtained a Bachelor's degree in Accountancy from the Faculty of Economics, Universitas Padjadjaran, Bandung, in 1988. Following a special training course for Heads of Internal Control Units at the Development Center for Accounting and Finance (PPAK) in 2013, he now holds a Professional Internal Audit certification.

Warga negara Amerika Serikat, usia 42 tahun. Menjabat sebagai Head of Investor Relations, PT Lippo Karawaci Tbk, sejak tahun 2019.

Bret memiliki pengalaman 20 tahun di pasar modal dan hubungan investor. Sebelumnya, beliau menjabat sebagai Management Advisor untuk Direksi dan Head of Investor Relations di Bank Mandiri selama 7 tahun, bank dengan aset terbesar di Indonesia dan salah satu perusahaan terbesar berdasarkan kapitalisasi pasar di Indonesia. Sebagian besar karirnya, beliau bekerja sebagai Equity Analyst di Amerika Serikat dan di Indonesia, mencakup industri perbankan, dan terakhir di CLSA dan Stifel Nicolaus.



Bret Ginesky

United States citizen, 42 years old. He has served as Head of Investor Relations at PT Lippo Karawaci Tbk, since 2019.

Bret has 20 years of experience in capital markets and investor relations. Previously, he served as Management Advisor to the Board of Directors and Head of Investor Relations at Bank Mandiri for 7 years, Indonesia's largest bank by assets and one of the largest company's by market capitalization in Indonesia. For the majority of his career, he worked as an equity analyst in the United States and in Indonesia covering the Banking industry, most recently at CLSA and Stifel Nicolaus.

Bret memiliki gelar Sarjana di bidang Management dari Tulane University, A.B. Freeman School of Business di New Orleans, USA.

Bret holds a Bachelor's degree in Management from Tulane University, A.B. Freeman School of Business in New Orleans, USA.

Warga Negara Indonesia, 57 tahun. Menjabat sebagai Head of Corporate Communication PT Lippo Karawaci Tbk sejak bergabung dengan Perseroan pada tahun 2004. Sejak 2018 juga menjabat sebagai Direktur di PT Gowa Makassar Tourism Development, Tbk.

Danang Kemayan Jati memiliki pengetahuan dan kemampuan komunikasi yang sangat baik, dengan pengalaman 15 tahun sebagai jurnalis ekonomi dan bisnis di Majalah SWA. Beliau juga pernah menjabat sebagai salah satu Ketua Persatuan Wartawan Indonesia (PWI) unit Pasar Modal pada tahun 1997-1999. Kemudian, pada tahun 2000, beliau menangani strategi komunikasi pada Badan Penyehatan Perbankan Nasional (BPPN) sebagai VP Group Head of Corporate Communication Agency. Pada periode 2002-2004 dipromosikan sebagai SVP Division Head of Customer Care dan merangkap sebagai Team Tata Usaha Pimpinan di bawah Ketua BPPN.

Danang Kemayan Jati merupakan lulusan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma, Jogjakarta.

Warga Negara Indonesia, usia 57 tahun. Menjabat sebagai Direktur, PT Lippo Karawaci Tbk, sejak tahun 2004.

Selama masa jabatannya di grup, Jenny Kuistono telah menjabat beberapa posisi penting dalam Grup Lippo. Selama 30 tahun berkarya, beliau pernah menjabat sebagai Presiden Direktur PT Sharestar Indonesia, Direktur PT Multifiling Mitra Indonesia Tbk dan PT Multipolar Tbk. Beliau pernah menjabat sebagai Komisaris PT Lippo Cikarang Tbk dan PT Siloam International Hospitals Tbk pada 2015. Di bidang legal, beliau pernah menjabat sebagai Sekretaris Perusahaan PT Lippo Karawaci Tbk sejak 2004, sebelum beliau menjabat sebagai Direktur di 2012.

Beliau memiliki gelar Sarjana Elektro dari Universitas Trisakti, Jakarta.



Danang Kemayan Jati

Indonesian citizen, 57 years old. Serves as Head of Corporate Communications, PT Lippo Karawaci Tbk, since joining the Company in 2004. Since 2018, he also serves as Director at PT Gowa Makassar Tourism Development, Tbk.

With 15 years of experience as an economic and business journalist at SWA Magazine, Danang Kemayan Jati has excellent communications skills and expertise. During 1997-1999, he served as a Chairman of the Indonesian Journalists Association (PWI), Capital Markets Unit. Next, he handled the corporate communications strategy at the Indonesian Bank Restructuring Agency (IBRA) as VP Group Head of Corporate Communication Agency in 2000. He was then promoted as SVP Division Head of Customer Care and concurrently member of IBRA Leader Administration Team under the Chairman of IBRA in 2002-2004.

Danang Kemayan Jati is a graduate of the Faculty of Economics, Universitas Sanata Dharma, Yogyakarta.



Jenny Kuistono

Indonesian citizen, 57 years old. Serves as Director, PT Lippo Karawaci Tbk, since 2004.

During her tenure with the group, Jenny Kuistono has assumed several key roles in Lippo Group. In the past 30 years of service, she has served as President Director of PT Sharestar Indonesia, Director of PT Multifiling Mitra Indonesia Tbk and PT Multipolar Tbk. She was trusted and appointed as Commissioner of PT Lippo Cikarang Tbk and PT Siloam International Hospitals Tbk in 2015. In legal field, she has contributed her expertise as Corporate Secretary of PT Lippo Karawaci Tbk since 2004, before she is assuming her role as director in 2012.

She holds a Bachelor degree of Electronic Engineering from Trisakti University, Jakarta.

PROFIL SENIOR EKSEKUTIF Senior Executives' Profile

CORPORATE

Warga negara Filipina berusia 50 tahun. Menjabat sebagai Director of Project Management Office PT Lippo Karawaci Tbk, sejak tahun 2019.

Sebelumnya beliau adalah CFO di PT Matahari Department Store Tbk dan PT Link Net Tbk, yang memiliki pengalaman lebih dari 10 tahun dalam bidang audit dan konsultasi di Ernst & Young dan KPMG serta beberapa perusahaan publik lainnya di Indonesia dan Filipina.

Clarissa adalah seorang akuntan yang bersertifikasi CPA dan memiliki gelar MBA dari University of the Philippines.



Clarissa Joesoep

Filipino citizen, 50 years old. Serves as Director, Project Management Office, PT Lippo Karawaci Tbk, since 2019.

She was previously CFO at PT Matahari Department Store Tbk and PT Link Net Tbk and has over 10 years' experience in auditing and consulting with Ernst & Young and KPMG as well as other publicly companies in Indonesia and the Philippines.

Clarissa is a qualified accountant and holds a CPA and MBA from the University of the Philippines.

Warga negara Indonesia, usia 55 tahun. Menjabat sebagai Direktur, Talent Administration, PT Lippo Karawaci Tbk sejak Agustus 2013. Juga merangkap sebagai Sales & Marketing, Millennium Village, sejak Mei 2018.

Dengan pengalaman kerja lebih dari tiga dekade, Ibu Norita Alex memulai karirnya pada tahun 1986 sebagai Credit Administration di Bank of Trade - Los Angeles. Pada periode 1988-2005, beliau bergabung dengan PT Lippo Bank Tbk dengan jabatan terakhir sebagai HR Group Head. PT Lippo Karawaci Tbk kemudian menunjuknya sebagai Direktur Corporate HR pada Desember 2005. Selanjutnya dipercaya menduduki sejumlah posisi kunci, seperti Direktur Pemasaran Lippo Village (2007); Direktur PT Lippo Cikarang dan Direktur PT Siloam International Hospitals (Maret 2016-Maret 2017).

Ibu Norita Alex menyandang gelar Sarjana Akuntansi dari Sydney Technical College, Australia.



Norita Alex

Indonesian citizen, 55 years old. Serves as Director, Talent Administration, PT Lippo Karawaci Tbk, since August 2013. Concurrently also serves as Sales & Marketing, Millennium Village, since May 2018.

Ms. Norita Alex has more than three decades of work experience, starting her career in 1986 as Credit Administration staff at Bank of Trade - Los Angeles, USA. In 1988-2005, she worked with PT Lippo Bank Tbk, with her last position as HR Group Head. She was next appointed as Director, Corporate HR, at PT Lippo Karawaci Tbk in December 2005. Subsequently, she served in a number of key positions including as Marketing Director for Lippo Village (2007); Director of PT Lippo Cikarang Tbk and Director of PT Siloam International Hospitals Tbk (March 2016-March 2017).

Ms. Norita Alex holds a Bachelor's degree in Accountancy from Sydney Technical College, Australia.

Warga negara Malaysia, usia 61 tahun. Menjabat sebagai Direktur Projek PT Lippo Karawaci Tbk sejak tahun 2019.

Memiliki pengalaman 35 tahun di bidang investasi real estate, termasuk manajemen proyek serta pengembangan, penjualan dan pemasaran properti perumahan, komersial dan resor, dan pernah menjabat sebagai General Manager dan City Head Keppel Land China, Head of Property di Surpa Uniland Utama, serta General Manager - Property Group di Impiana Group Malaysia.

Peter Yu memperoleh gelar sarjana Teknik Sipil dari Salford University, Inggris, tahun 1981.



Peter Yu

Malaysian citizen, 61 years old. Serves as Project Director, PT Lippo Karawaci Tbk, since 2019.

He had 35 years of experience in real estate investments, including project management and development, as well as sales and marketing for residential, commercial and resort property. He was once employed as General Manager and City Head of Keppel Land China, Head of Property at Surpa Uniland Utama, and General Manager Property Group at Impiana Group Malaysia.

Peter Yu obtained a Bachelor's degree in Civil Engineering from Salford University, UK, in 1981.

Warga negara Filipina, usia 66 tahun. Menjabat sebagai Director of Business Development. Beliau juga Menjabat sebagai Presiden Komisaris PT First Media Television sejak 2011.

Memulai karir di OESCO International, Manila sebagai trainee (1976-1977); M Krugger Ltd, Copenhagen, Denmark sebagai Project Assistant (1977-1978); dan Manufactures Hanover Trust Bank, New York, Amerika dengan posisi terakhir sebagai Country Head Representative Bangkok-Thailand (1980-1991). Selanjutnya bergabung dengan Perseroan dan menjabat sejumlah posisi strategis, antara lain sebagai Associate Director Corporate Finance di PT Lippo Securities Tbk (1992-1995); Direktur di PT Lippo Pacific Finance (1995-1999), Direktur di Lippo Life (1999-2000), Komisaris di PT Lippo General Insurance Tbk (2000-2005), Direktur PT Lippo E-Net Tbk (2000-2005), Direktur di PT Bank Lippo Tbk (2005), CEO dan Direktur di PT First Media Tbk (2006-2008), Group Direktur di Siloam Hospitals (2008-2009), Direktur di PT Lippo Karawaci Tbk (2012-2014), Presiden Direktur PT Link Net Tbk (2011-2016), Komisaris PT Graha Teknologi Nusantara (2015-2019), dan Direktur PT Ciptadana Capital (2016-2019).

Beliau memperoleh gelar Master of Business Administration dari Babson College, Massachusetts, AS, pada tahun 1980, dan Bachelor of Science di bidang Business Administration dari Ataneo De Manila University, Filipina, tahun 1976.

Warga negara Indonesia, usia 47 tahun. Menjabat sebagai Chief Operating Officer PT Lippo Karawaci Tbk sejak tahun 2019.

Berpengalaman hampir dua dekade menangani *project financing* skala besar di berbagai sektor bisnis, beliau pernah menduduki berbagai posisi penting di sejumlah perusahaan nasional, termasuk sebagai Presiden Direktur dan CEO PT Mitra Pinasthika Mustika Tbk, perusahaan pemasaran otomotif yang berafiliasi dengan Saratoga Investama, serta Wakil Direktur Utama PT Dian Swastika Sentosa Tbk, perusahaan energi dan infrastruktur dalam Sinar Mas Group.

Rudy Halim memegang gelar ganda di bidang Hukum & Perdagangan (Akuntansi & Finance) dari University of Sidney, Australia, dan gelar Master of Business Administration dari University of Chicago Booth School of Business, AS. Beliau juga mengikuti pendidikan di Northwestern University – Kellogg School of Management, jurusan Executive Education (Digital Marketing Strategies) pada November 2019-Januari 2020



Roberto Fernandez Feliciano

Filipino citizen, 66 years old. Serves as Director of Business Development. He also Serve as President Commissioner of PT First Media Television since 2011.

Started his career at OESCO International, Manila as a trainee (1976-1977); M. Krugger Ltd, Copenhagen, Denmark as Project Assistant (1977-1978); and Manufactures Hanover Trust Bank, New York, USA with last position as Country Head Representative Bangkok-Thailand (1980-1991). Subsequently joined the Company and held a number of key positions, including as Associate Director of Corporate Finance at PT Lippo Securities Tbk (1992-1995); Director at PT Lippo Pacific Finance (1995-1999), Director at Lippo Life (1999-2000), Commissioner at PT Lippo General Insurance Tbk (2000-2005), Director of PT Lippo E-Net Tbk (2000-2005), Director at PT Bank Lippo Tbk (2005), CEO and Director at PT First Media Tbk (2006-2008), Group Director at Siloam Hospitals (2008-2009), Director at PT Lippo Karawaci Tbk (2012-2014), President Director of PT Link Net Tbk (2011-2016), Commissioner of PT Graha Teknologi Nusantara (2015-2019), and Director of PT Ciptadana Capital (2016-2019).

He obtained a Master of Business Administration degree from Babson College, Massachusetts, USA, in 1980, and a Bachelor's degree in Business Administration from Ataneo De Manila University, the Philippines, in 1976.



Rudy Halim

Indonesian citizen, 47 years old. Serves as Chief Operating Officer, PT Lippo Karawaci Tbk, since 2019.

With nearly two decades of experience in large-scale project financing in various industry sectors, he has served at various key positions in a number of domestic companies, including as President Director and CEO of PT Mitra Pinasthika Mustika Tbk, an automotive marketing company and affiliate of Saratoga Investama, and as Deputy President Director of PT Dian Swastika Sentosa Tbk, the energy and infrastructure arm of the Sinar Mas Group.

Rudy Halim holds a double-degree in Accounting and Finance from the University of Sydney, Australia, and a Master of Business Administration degree from University of Chicago, Booth School of Business, USA. In November 2019-January 2020 he also attended an Executive Education course in Digital Marketing Strategies at Northwestern University – Kellogg School of Management, Illinois, USA.

PROFIL SENIOR EKSEKUTIF Senior Executives' Profile

Unit Bisnis Business Unit

PROPERTY DEVELOPMENT

Warga negara Malaysia, usia 51 tahun. Menjabat sebagai Direktur, PT Gowa Makassar Tourism Development, Tbk.sejak tahun 2019

Berpengalaman lebih dari 30 tahun di bidang pengembangan properti, investasi properti, dan industri jasa keuangan di kawasan Asia-Pasifik, beliau pernah menempati posisi Direktur Eksekutif dan Chief Operating Officer di sebuah grup investasi di Singapura, sebelum bergabung dengan Perseroan di tahun 2019.

Gan Song Pho adalah lulusan Master of Business Administration di United Kingdom.



Gan Song Pho

Malaysian citizen, 51 years old. Serves as Director, PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk, since 2019.

Has more than 30 years of experience in property development, property investments, and the financial services sector in Asia-Pacific. Prior to joining the Company in 2019, he served as Executive Director and Chief Operating Officer of a Singapore-based investment group.

Gan Song Pho holds a Master of Business Administration degree from the United Kingdom.

Warga negara Indonesia, 34 tahun. Menjabat sebagai Chief Executive Officer PT Sky Parking Utama sejak tahun 2018.

Beliau memulai karier profesionalnya dengan menjalankan pusat tutor berbahasa Mandarin milik keluarga di Medan. Kemudian, beliau mengambil bagian sebagai anggota tim pre-operational Hotel Aryaduta Medan, untuk meningkatkan standar layanan di industri perhotelan di Medan. Pada tahun 2010, beliau bertugas di Siloam Hospitals Group selama beberapa tahun mengelola proyek, termasuk kemitraan pengadaan strategis, kampanye komunikasi untuk pemangku kepentingan internal dan eksternal, dan mengembangkan model pengalaman pasien holistik.

Memperoleh gelar Bachelor of Arts in Communication dari Monash University, Clayton, Melbourne, Australia pada tahun 2006.



Sharon Tjokro Rahardjo

Indonesian citizen, 34 years old. Serves as Chief Executive Officer, PT Sky Parking Utama, since 2018.

She started her professional career running a family-owned Mandarin tutor centre in Medan. Later, she took part as pre-operational team member of Hotel Aryaduta Medan, to raise up the standard of service in hospitality industry in Medan. In 2010, she served in Siloam Hospitals Group for a few years managing projects, including strategic procurement partnership, communication campaigns to both internal and external stakeholders, and developing holistic patient experience model.

She received her Bachelor of Arts in Communications from Monash University, Clayton, Melbourne, Australia, in 2006.

Warga negara Indonesia, berusia 56 tahun. Menjabat sebagai Presiden Direktur PT Lippo Cikarang Tbk sejak 5 Juni 2018.

Beliau memulai karirnya di PT Sika Nusa Pratama sebagai Sales Manager pada tahun 1988, PT Ongko Group sebagai Business Development Manager pada tahun 1991. Kemudian Pada tahun 1997 sebagai Deputy General Manager di PT Ciputra Group. Bergabung dengan PT Summarecon Group sebagai Construction Manager dan terakhir menjabat sebagai General Manager tahun 2001. Kemudian sebagai Direktur Town Management di PT Lippo Karawaci Tbk sejak tahun 2013.

Beliau meraih gelar Sarjana Teknik Sipil dari Universitas Atmajaya Yogyakarta dan Master of Manajemen dari Institut Pendidikan dan Pembinaan Manajemen Jakarta.



Sie Subiyanto

Indonesian citizen, 56 years old. Serves as President Director, PT Lippo Cikarang Tbk, since June 5, 2018.

He started his career working as a Sales Manager with PT Sika Nusa Pratama in 1988, as a Business Development Manager with PT Ongko Group in 1991, and in 1997 became a Deputy General Manager at PT Ciputra Group. Joined PT Summarecon Group in 2001 as Construction Manager and later as General Manager. Became the Director of Town Management, PT Lippo Karawaci Tbk, since 2013.

He holds a Bachelor's degree in Civil Engineering from Universitas Atmajaya Yogyakarta and a Master degree in Management from Institut Pendidikan dan Pembinaan Manajemen Jakarta.

Warga negara Indonesia, usia 57 tahun. Menjabat sebagai CEO PT Sandiego Hills Memorial Park. Sejak tahun 2006.

Sebelumnya berkarir di bidang perbankan selama lebih dari 20 tahun, termasuk menjabat sebagai Direktur Marketing, PT Sandiego Hills Memorial Park (2006-2009).

Ibu Tjioe merupakan lulusan Double Major bidang Industrial dan Marketing dari Fresno State University, California, AS. Dia juga pernah mengikuti Oxford Executive Bankers Courses di Inggris.



Suziany Japardy Tjioe

Indonesian citizen, 57 years old. Serves as CEO, PT San Diego Hills Memorial Park, since 2006.

Previously, she has had more than 20 years experience in the banking industry, and as Marketing Director, PT San Diego Hills Memorial Park (2006-2009).

Ms. Tjioe has a double-major in Industrial and Marketing from Fresno State University, California, USA. She has also attended the Oxford Executive Bankers Courses in the UK.

Warga negara Indonesia, usia 54 tahun. Menjabat sebagai Presiden Direktur, PT Asiatic Sejahtera Finance, sejak 2019.

Mengawali karir profesional sebagai Asisten Senior Auditor di KAP Tanudiredja, Wibisana & Rekan dan Price Waterhouse Cooper pada tahun 1989, kemudian berkarir di bidang sekuritas, antara lain di PT Indosuez Wi Carr Securities Indonesia (1990-2002), PT Indosuez Indonesia Bank (2002-2003), PT Mandiri Sekuritas (2004-2005), dan PT Maybank Kim Eng Securities (2005-2012) sebagai Chief Operating Officer (COO). Beliau juga pernah menjabat sebagai Komisaris di PT Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) pada tahun 2004-2006, anggota Komite Disiplin Anggota pada PT Bursa Efek Indonesia (2007-2011), anggota Panitia Standard Profesi Pasar Modal (1998-2017), dan Wakil Sekretaris Jendral untuk Asosiasi Perusahaan Efek Indonesia (2014-2015).

Bergabung dengan Perseroan pada tahun 2016 sebagai COO untuk DMT (Development Management Team), serta Komisaris PT Bowsprit Asset Management dan Direktur PT Almaron Perkasa sejak tahun 2018.

Meraih gelar Magister di bidang Administrasi dan Kebijakan Fiskal dari Universitas Indonesia pada tahun 2001.



Wijaya Subekti

Indonesian citizen, 54 years old. Serves as President Director, PT Asiatic Sejahtera Finance, since 2019.

Started his professional career as Assistant Senior Auditor at KAP Tanudiredja, Wibisana & Partners and Price Waterhouse Cooper in 1989, then a career in securities, including at PT Indosuez Wi Carr Securities Indonesia (1990-2002), PT Indosuez Indonesia Bank (2002-2003), PT Mandiri Sekuritas (2004-2005), and PT Maybank Kim Eng Securities (2005-2012) as Chief Operating Officer (COO). He also served as Commissioner of Indonesian Central Securities Depository/ KSEI (2004-2006), member of the Member Disciplinary Committee of Indonesia Stock Exchange (2007-2011), member of the Capital Market Professional Standards Committee (1998-2017), and Deputy Secretary General for the Indonesian Securities Companies Association (2014-2015).

Joined the Company in 2016 as COO for the Development Management Team (DMT) and as Commissioner at PT Bowsprit Asset Management and Director of PT Almaron Perkasa since 2018.

He obtained a Master degree in Administration and Fiscal Policies from Universitas Indonesia in 2001.

PROFIL SENIOR EKSEKUTIF Senior Executives' Profile

LIPPO MALLS

Warga negara Indonesia, usia 51 tahun. Menjabat sebagai Direktur PT Lippo Malls Indonesia, sejak tahun 2011.

Sebelumnya, ia bekerja sebagai Promotion Supervisor PT Plaza Indonesia (1990-1992), Manajer Media dan Produksi PT Advisindo Artistika (1992-1994), dan General Manager untuk Peningkatan Aset PT Lippo Karawaci Tbk. (1995-2007). Selanjutnya ia bergabung dengan PT Agung Podomoro Land Tbk. (2007-2011) sebagai CEO Kuningan City dan Deputy COO Senayan City.

Edy Mumin merupakan lulusan dari Fakultas Teknik Sipil Universitas Trisakti.



Eddy Mumin

Indonesian citizen, 51 years old. Serves as Director, PT Lippo Malls Indonesia, since 2011.

Previously, he served as Promotion Supervisor with PT Plaza Indonesia (1990-1992), Media and Production Manager at PT Advisindo Artistika (1992-1994), and General Manager, Asset Improvement, PT Lipo Karawaci Tbk (1995-2007). Next, he joined PT Agung Podomoro Land Tbk. (2007-2011) as CEO of Kuningan City and Deputy COO of Senayan City.

Edy Mumin is a graduate of the Faculty of Civil Engineering of Universitas Trisakti.

SILOAM HOSPITALS

Warga negara Indonesia, usia 34 tahun. Menjabat sebagai Wakil Presiden Direktur PT Siloam International Hospitals Tbk sejak tahun 2016. Saat ini juga mengajar sebagai dosen di Universitas Pelita Harapan, Tangerang.

Memulai karir di bidang pendidikan sebagai guru di Lincoln Elementary School District 200 (Wheaton), Illinois, AS (2004), dan sejak tahun 2006 mengajar di Sekolah Pelita Harapan dan Universitas Pelita Harapan, Tangerang. Beliau juga pernah menjabat sebagai CEO RS Siloam Kebon Jeruk (2012-2016).

Caroline Riady meraih gelar Sarjana di bidang pendidikan dasar dan psikologi (minor) dari Wheaton College, Illinois, AS, tahun 2004.



Caroline Riady

Indonesian citizen, 34 years old. Serves as Deputy President Director, PT Siloam International Hospitals Tbk, since 2016. Concurrently also a lecturer at Universitas Pelita Harapan, Tangerang.

Started her career in education as a teacher at Lincoln Elementary School District 200 (Wheaton), Illinois, USA (2004) and, since 2006, at Sekolah Pelita Harapan and Universitas Pelita Harapan, Tangerang. She has also served as CEO of Siloam Kebon Jeruk Hospital (2012-2016).

Caroline Riady obtained a Bachelor's degree in Basic Education with a minor in Psychology from Wheaton College, Illinois, USA, in 2004.

Warga negara Australia, usia 46 tahun. Menjabat sebagai Direktur, PT Siloam International Hospitals Tbk, sejak tahun 2019.

Daniel Phua memiliki pengalaman selama 23 tahun di bidang keuangan, strategi bisnis, dan peningkatan proses perusahaan swasta dan pemerintah. Pernah menjabat sebagai Kepala Transformasi Bisnis / CFO Group untuk Blue Bird, CFO Singapore Post Group, dan Kepala Grup untuk Audit dan Manajemen Risiko di PT Astra International Tbk. Sebelumnya pernah juga bekerja di Jardine Matheson (Hong Kong), Telstra (Melbourne, Australia), dan Ernst & Young (Perth, Australia).

Daniel Phua memegang gelar Sarjana di bidang Commerce dari University of Western Australia, serta sertifikasi sebagai Certified Practicing Accountant, Certified Internal Auditor, dan Certified Information System Auditor.



Daniel Phua

Australian citizen, 46 years old. Serves as Director, PT Siloam International Hospitals Tbk, since 2019.

David Phua has 23 years of experience in finance, business strategy, and process improvement in the private and public sector. He previously held the position of Head of Business Transformation / Group CFO for Blue Bird, CFO of Singapore Post Group, and Group Head of Audit and Risk Management at PT Astra International Tk. He had also worked with Jardine Matheson (Hong Kong), Telstra (Melbourne, Australia), and Ernst & Young (Perth, Australia).

Daniel Phua holds a Bachelor's degree in Commerce from University of Western Australia, and is a Certified Practicing Accountant, Certified Internal Auditor, and Certified Information System Auditor.

HOTEL

Warga negara Inggris, usia 56 tahun.
Menjabat sebagai President of Aryaduta
Hotels Group sejak tahun 2018.

Memiliki lebih dari 30 tahun pengalaman di
bidang perhotelan, termasuk memegang
posisi sebagai General Manager di berbagai
cabang JW Marriot, Direktur Operasional
Marriot International untuk Kawasan Asia
Tenggara, dan sebagai Vice President of
Operations di Pan Pacific Hotels Group
Singapore.

Greg Allan adalah lulusan dari Napier
College, Edinburg, Scotland.



Greg Andrew James Allen

British citizen, 56 years old. Serves as
President of Aryaduta Hotels Group since
2018.

Has more than 30 years of experience in
the hotel business, including as General
Manager in a number of JW Marriot
hotels, as Director of Operations, Marriot
International for Southeast Asia, and as
Vice President of Operations of Pan Pacific
Hotels Group Singapore.

Greg Allan is a graduate of Napier College,
Edinburg, Scotland.

INFORMASI PEMEGANG SAHAM

Shareholders Information

KOMPOSISI 20 BESAR PEMEGANG SAHAM PER 31 DESEMBER 2019

Composition of Top 20 Shareholders as of December 31, 2019

No.	Nama Pemegang Saham Shareholders' Name	Jumlah Saham Number Of Shares	%
1	CREDIT SUISSE AG SG TR A/C CL SIERRA	11,929,552,267	16.83
2	CREDIT SUISSE AG SG TR AC CL PT INTI ANUGERAH	11,081,063,800	15.63
3	CREDIT SUISSE ST A PT PRIMANTARA UTAMA	7,371,500,000	10.40
4	DBS BANK LTD SG-PB CLIENTS	3,352,202,880	4.73
5	UOB KAY HIAN (HONG KONG) LTD - PT INTI ANUGERAH PRATAMA	3,200,000,000	4.51
6	DBSG SA DBITSL AS SEC.AG F PT PRIMAJAYA AN	3,189,391,561	4.50
7	DBS BANK LTD - EQUITIES-DBS BANK LTD S/A GW	1,997,800,000	2.82
8	JALAN SEGAR LIMITED	1,821,702,100	2.57
9	CREDIT SUISSE AG SINGAPORE TRUST A/C CLIENTS-	1,688,246,800	2.38
10	MORGAN STANLEY AND CO INTL PLC - IPB CLIENT	1,677,631,966	2.37
11	NOMURA SECURITIES CO LTD A/C CLIENT	1,657,770,260	2.34
12	CREDIT SUISSE AG SG TR AC CL PT INTI ANUGERAH	1,360,000,000	1.92
13	CREDIT SUISSE AGSG TRACCL PT METROPOLIS	1,212,280,000	1.71
14	PT MULTIPOLAR TBK.	1,173,588,800	1.66
15	PT STAR PACIFIC TBK.	1,042,241,480	1.47
16	JPMCB NA RE-VANGUARD TOTAL INTERNATIONAL STOCK	967,165,176	1.36
17	JPMCB NA RE-VANGUARD EMERGING MARKETS STOCK	902,164,588	1.27
18	MORGAN STANLEY AND CO INTL PLC - CLIENT AC	875,811,223	1.24
19	MAYBANK KIM ENG SEC. PTE LTD A/C CLIENT	859,570,400	1.21
20	CREDIT SUISSE AG SG TRUST A/C CLIENT PT TEMA	787,720,000	1.11

PEMEGANG SAHAM DENGAN KEPEMILIKAN SAHAM >5% PER 31 DESEMBER 2019
Shareholders With >5% Ownership as of December 31, 2019

No.	Nama Pemegang Saham Shareholders' Name	Jumlah Saham Number of Shares	%
1	CREDIT SUISSE AG SG TR A/C CL SIERRA INC	11,929,552,267	16.83
2	PT INTI ANUGRAH PRATAMA	16,092,927	0.02
3	CREDIT SUISSE AG SG TR AC CL PT INTI ANUGRAH PRATAMA	1,360,000,000	1.92
4	CREDIT SUISSE AG SG TR AC CL PT INTI ANUGRAH PRATAMA	11,081,063,800	15.63
5	CREDIT SUISSE ST A PT PRIMANTARA UTAMA SEJAHTERA	7,371,500,000	10.40
6	UOB KAY HIAN (HONG KONG) LTD - PT INTI ANUGRAH PRATAMA	3,200,000,000	4.51

PEMEGANG SAHAM DENGAN KEPEMILIKAN SAHAM <5% PER 31 DESEMBER 2019
Shareholders With <5% Ownership as of December 31, 2019

No.	Nama Pemegang Saham Shareholders' Name	Jumlah Saham Number of Shares	%
1	DBSG SA DBITSL PT PRIMAJAYA AN SEL	3,189,391,561	4.50
2	PERUSAHAAN DALAM GRUP LIPPO LIPPO RELATED COMPANIES	2,846,054,310	4.01
2	MASYARAKAT PUBLIC	29,596,305,864	41.93

KEPEMILIKAN SAHAM OLEH DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI PER 31 DESEMBER 2019
Shares Ownership by the Board of Commissioners and the Board of Directors as of December 31, 2019

No.	Nama Pemegang Saham Shareholders' Name	Jumlah Saham Number of Shares	%
1	JOHN RIADY	527,000	0,00

KEPEMILIKAN SAHAM SELAIN PEMEGANG SAHAM PENGENDALI DAN PEMEGANG SAHAM UTAMA PER 31 DESEMBER 2019
Share Ownership Other than Controlling and Major Shareholders as of December 31, 2019

Jumlah Saham Number of Shares	%
29,596,305,864	41.93

Catatan | Note:

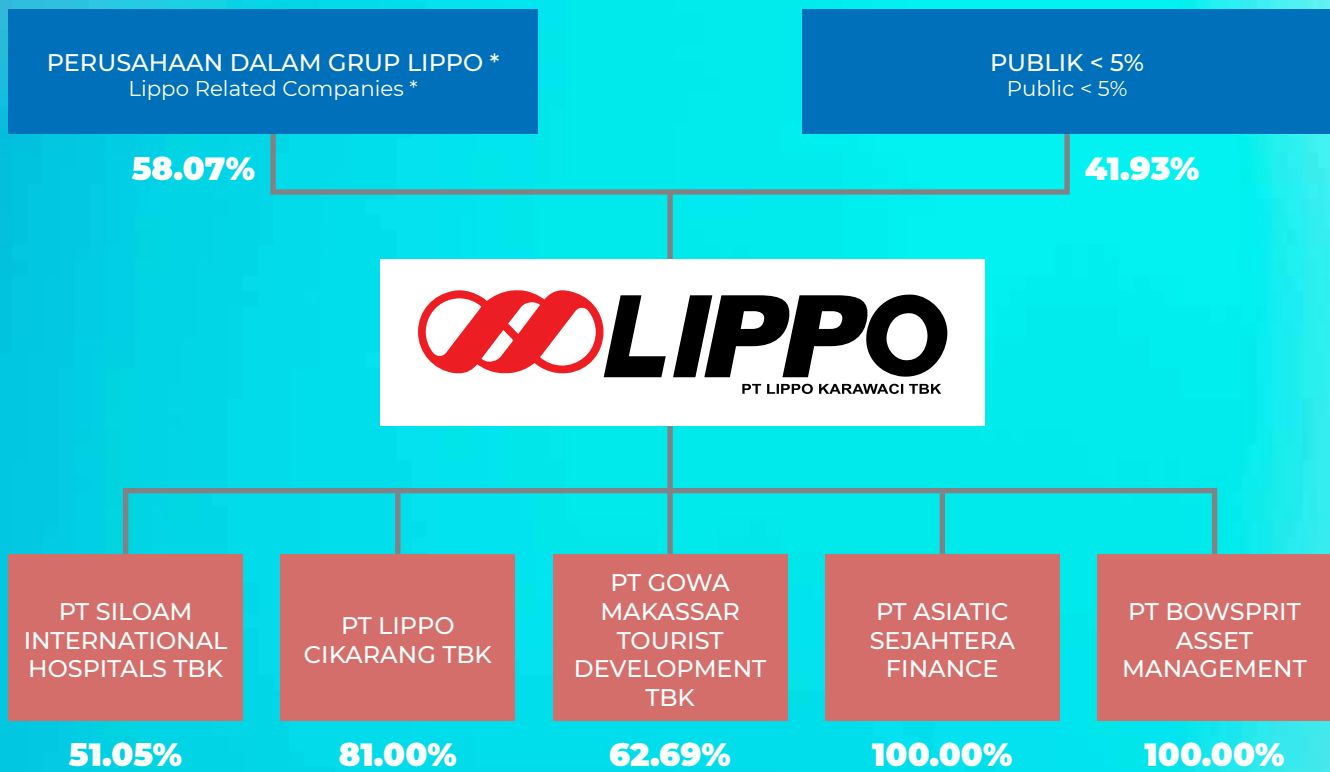
- Persentase (%) berdasarkan total Saham | Percentage (%) based on Total Share
- Jumlah Saham Beredar | Number of Floating Stock
- Saham Treasuri | Treasury Stock

70,898,018,369
70,591,913,869
306,104,500

STRUKTUR PEMEGANG SAHAM

Shareholders Structure

Per 31 Desember 2019
As of December 31, 2019



Jumlah Saham Beredar: **70.591.913.869**
(di luar Saham Treasuri)

No of Floating Stocks: **70,591,913,869**
(excl. Treasury Stocks)

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
Theta Capital Pte Ltd	Singapura Singapore	Investasi Investment	100.00%	--	--
Theta Kemang Pte Ltd	Singapura Singapore	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
Lippo Karawaci Corporation Pte Ltd	Singapura Singapore	Investasi, Perdagangan dan Jasa Investment, Trading and Services	100.00%	--	--
LK Reit Management Pte Ltd	Singapura Singapore	Investasi, Perdagangan dan Jasa Investment, Trading and Services	--	100.00%	--
Jesselton Investment Limited	Malaysia	Investasi, Perdagangan dan Jasa Investment, Trading and Services	100.00%	--	--
Peninsula Investment Limited	Malaysia	Investasi, Perdagangan dan Jasa Investment, Trading and Services	--	100.00%	--
LMIRT Management Ltd	Singapura Singapore	Investasi, Perdagangan dan Jasa Investment, Trading and Services	--	100.00%	2007
PT Primakreasi Propertindo (0,05% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Tangerang	Real Estat Real Estate	99.99%	0.01%	--
PT Mujur Sakti Graha	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Surplus Multi Makmur	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	90.00%	--
PT Arta Sarana	Bandung	Investasi, Perdagangan dan Jasa Investment, Trading and Services	--	81.00%	--
PT Puriparagon	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Menara Tirta Indah	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Gempita Sinar Abadi	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Tatabangun Nusantara	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Lintas Lautan Cemerlang	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Nilam Biru Bersinar (3,05% kepemilikan di PT Siloam International Hospitals Tbk)	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Safira Prima Utama (1,86% kepemilikan di PT Siloam International Hospitals Tbk)	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Kalimaya Pundi Bumi	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Gloria Mulia (3,51% kepemilikan di PT Siloam International Hospitals Tbk)	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Graha Solusi Mandiri	Jakarta	Jasa Services	--	100.00%	--
PT Wijaya Wisesa Propertindo	Jakarta	Pembangunan dan Jasa Development and Services	--	80.00%	--
PT Kharisma Ekacipta Persada	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Cipta Mahakarya Gemilang	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Mandiri Cipta Gemilang	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	2003
PT Titian Semesta Raya	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Adijaya Pratama Mandiri	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	2013
PT Esatama Lestari Jaya	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Bahtera Perkasa Makmur	Manado	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Gading Makmur Jaya	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Bimasakti Jaya Abadi	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	2011
PT Kuta Beachparagon	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Graha Buana Utama	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Berkat Langgeng Jaya	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Pamor Paramita Utama	Badung	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	2013
PT Kridakarya Anugerah Utama	Badung	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Kencana Agung Pratama	Badung	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Trimulia Kencana Abadi	Badung	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Surya Megah Lestari	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan, Transportasi, Perindustrian, Pertanian, Perbengkelan dan Jasa Development, Trading, Printing, Transportation, Industry, Agriculture, Workshop and Services	--	100.00%	--
PT Danisa Indah Cipta	Tangerang	Perdagangan, Perindustrian, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Fajarindo Sinar Sakti	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Jaya Makmur Bersama	Badung	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agrobisnis, Pertambangan dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness, Mining and Transportation	--	100.00%	--
PT Gumarang Karya Sejati	Manado	Perdagangan, Perindustrian, Percetakan dan Jasa Trading, Industry, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Grand Villa Persada (0,05% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan dan Jasa Trading, Development and Services	--	100.00%	--
PT Mega Proyek Pertiwi	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan dan Jasa Trading, Development and Services	--	100.00%	--
PT Gempita Cipta Bersama	Semarang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Suryamas Khatulistiwa	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Lautan Sinar Abadi	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Karimata Putra Alam	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Timor Eka Selaras	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Sultana Semesta Prima	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Wijayakusuma Sukses Maju	Padang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Andalan Utama Maju	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Bumi Aurum Sejahtera	Medan	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Mentari Panen Raya	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Satyagraha Dinamika Unggul	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	70.00%	2013
PT Jayadipta Utama Makmur	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Bumi Sindang Jaya	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Cahaya Teratai Sakti	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Damarindo Perkasa	Jambi	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	2016
PT Cipta Dunia Abadi	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Sekawan Dunia Dinamika	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Citra Dwi Anugrah	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Pelangi Mutiara Timur	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Sari Karya Muda	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Sinar Biru Artha	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Tunggal Mekar Abadi	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Bowsprit Asset Management	Jakarta	Perusahaan Efek Investment Trading	--	100.00%	2015
PT Prima Asset Gemilang	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, dan Jasa Trading, Development and Services	--	100.00%	--
PT Cipta Properti Sejahtera	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, dan Jasa Trading, Development and Services	--	100.00%	--
PT Kencana Swastika Mandiri	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, dan Jasa Trading, Development and Services	--	100.00%	--
PT Andakara Surya Cipta	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, dan Jasa Trading, Development and Services	--	100.00%	--
PT Sentra Balaraja Gemilang	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, dan Jasa Trading, Development and Services	--	100.00%	--
PT Satu Mahakarya Gemilang	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, dan Jasa Trading, Development and Services	--	100.00%	--
PT Mega Pratama Serasi	Depok	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Mulia Aditama Setia	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Mentari Adi Perkasa	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Berdikari Jaya Abadi	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Lumbung Mas Trijaya	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Karyatama Buana Cemerlang	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Dwi Prabu Sakti	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Sumber Pundi Sejahtera	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Prabu Cipta Prima	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Multi Panen Utama	Kupang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Pancuran Intan Makmur	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	2016
PT Solusi Dunia Baru	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Suar Lintas Samudera	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Berkat Samiguna Sukses	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Global Lintas Multitama	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Sarana Ciptakarya Utama	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Mitra Samiguna Makmur	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Cipta Mutiara Sukses	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Suar Mutiara Semesta	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Manyala Harapan	Surakarta	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Suar Lintas Benua	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT BST Kupang Sejahtera	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	50.10%	--

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Mulia Cipta Wibawa	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Andromeda Sakti	Bau-Bau	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan, Transportasi, Pertanian, Perbengkelan, dan Jasa Development, Trading, Printing, Transportation, Agriculture, Workshop, and Services	--	100.00%	2015
PT Persada Mandiri Jaya	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan, dan Jasa Development, Trading, and Services	--	55.00%	--
PT Bandha Mulia Abadi	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Dutamas Cakra Tunggal	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Indocitra Mulia Pratama	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Praja Adikara Utama	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Prima Sentosa Jayaabadi	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Indahjaya Sukses Abadi	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Mandara Nusa Loka	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Garda Utama Manado	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Cipta Bakti Utama	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Binaman Cipta Mandiri	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Sentra Dwimandiri (1,63% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Perindustrian, Pertambangan, Transportasi, Pertanian, Percetakan, Perbengkelan dan Jasa Trading, Development, Industry, Mining, Transportation, Agriculture, Printing, Workshop and Services	100.00%	0.01%	--
PT Prudential Development	Jakarta	Pembangunan Development	0.01%	99.99%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Sentra Realtindo Development dan Entitas Anak (1,2% kepemilikan di PT Lippo Cikarang Tbk)	Jakarta	Perbaikan Rumah Home Care	--	100.00%	2001
PT Darma Sarana Nusa Pratama	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Perindustrian, Pertambangan, Transportasi, Pertanian, Percetakan, Perbengkelan dan Jasa Trading, Development, Industry, Mining, Transportation, Agriculture, Printing, Workshop and Services	--	52.70%	1997
PT Tata Mandiri Daerah Villa Permata	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Perindustrian, Agrobisnis, Transportasi, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Industry, Agribusiness, Transportation, Printing and Services	--	42.16%	2001
PT Golden Pradamas	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Mulia Bangun Semesta	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan dan Jasa Trading, Development and Services	--	100.00%	2002
PT Villa Permata Cibodas	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Perindustrian, Pertambangan, Transportasi, Pertanian, Perbengkelan dan Jasa Trading, Development, Industry, Mining, Transportation, Agriculture, Printing, Workshop and Services	--	100.00%	1995
PT Puncak Resort International	Cianjur	Real Estat Real Estate	--	100.00%	1994
PT Dona Indo Prima	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Sentosa Seksama	Cianjur	Real Estat Real Estate	--	100.00%	1994
PT Purimegah Swarga Buana	Cianjur	Real Estat Real Estate	--	100.00%	1994
PT Adigraha Rancang Sempurna	Cianjur	Real Estat Real Estate	--	100.00%	1994
PT Pesanggrahan Suriperмата Agung	Cianjur	Real Estat Real Estate	--	100.00%	1994
PT Sukmaprima Sejahtera	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Villapermata Gemilang Abadi	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Bumi Sawarna Indah	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Muliasentosa Dinamika (1,16% kepemilikan di PT Lippo Cikarang Tbk)	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	1997
PT Sentra Asritama Realty Development	Tangerang	Instalasi dan Pengelolaan Air Installation and Water Treatment	--	100.00%	1994
PT Tata Mandiri Daerah Lippo Karawaci	Tangerang	Pengelolaan Kota Town Management	--	100.00%	1999

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Suryamakmur Alampersada	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Karyabersama Jaya	Jakarta	Instalasi dan Pengelolaan Air Installation and Water Treatment		100.00%	2010
PT Sentragraha Mandiri	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Saptapersada Jagatnusa	Tangerang	Bowling Bowling	--	100.00%	1998
PT Sejatijaya Selaras	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Bahterapratama Wirasakti	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Sentra Office Realty	Tangerang	Bangunan Development	--	100.00%	1998
PT Dinamika Intertrans	Jakarta	Transportasi Transportation	--	100.00%	1994
PT Imperial Karawaci Golf	Tangerang	Golf Golf	--	100.00%	--
PT Agung Sepadan	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Prudential Town House Development	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Wahana Tatabangun Cemerlang Matahari	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Wahana Tatabangun Cemerlang	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Manunggal Bumi Sejahtera	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Asiatic Sejahtera Finance	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	2009
PT Paragon City	Jakarta	Real Estat dan Perdagangan Real Estate and Trading	--	100.00%	--
PT Padang Indah City	Padang	Perdagangan, Pembangunan, dan Jasa Trading, Development, and Services	--	100.00%	--
Bridgewater International Ltd	Seychelles	Investasi dan Perdagangan Investment and Trading	--	100.00%	2006
Pan Asian Investment Ltd	Vanuatu	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
Cromwell Investment Ltd	Vanuatu	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Lippo Karawaci Infrastructure & Utilitas Division	Tangerang	Konstruksi dan Jasa Construction and Services	--	100.00%	--
Brightlink Capital Limited	Malaysia	Investasi, Perdagangan dan Jasa Investment, Trading and Services	--	100.00%	--
Evodia Strategic Investment Limited	Malaysia	Investasi, Perdagangan dan Jasa Investment, Trading and Services	--	100.00%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT St Moritz Management	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Investment, Trading and Services	--	100.00%	2014
PT Kemang Village Management	Jakarta	Hotel Hotel	--	100.00%	2014
PT TMD Depok Manajemen	Depok	Jasa Services	--	100.00%	2013
PT Dinamika Megah Cemerlang	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Sentrasemesta Indah Cemerlang	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Pratama Agung Indah	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Realty Propertindo Perkasa	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Wisma Jatim Propertindo (1,23% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Jakarta	Jasa Services	100.00%	0.01%	--
PT Harapan Utama Perkasa	Palembang	Perdagangan, Pembangunan Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Maharama Sakti (0,05% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk dan 0,07% kepemilikan di PT Siloam International Hospitals Tbk)	Jakarta	Perdagangan Trading	0.01%	99.99%	--
PT Kemangparagon Mall (2,46% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Wahana Usaha Makmur	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Almaron Perkasa	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	2005
PT Agung Indah Selaras	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Gelora Raya Semesta	Tangerang	Perdagangan dan Pembangunan Trading and Development	--	100.00%	2013
PT Prima Aman Sarana	Jakarta	Jasa Services	--	100.00%	--
PT Kemang Multi Sarana	Jakarta	Real Estat dan Pembangunan Kota Real Estate and Urban Development	--	100.00%	2013
PT Harapan Insan Mandiri	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	2014
PT Violet Pelangi Indah	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	2014

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Lipposindo Abadi	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Kemuning Satiatama (77,84% kepemilikan di PT Lippo Cikarang Tbk)	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Megachandra Karyalestari	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	1992
PT Prudential Apartment Development	Jakarta	Jasa Services	--	100.00%	1993
PT Sentrakharisma Indah	Jakarta	Jasa Services	--	100.00%	--
PT Sentra Goldhill Business Park	Jakarta	Jasa Services	--	90.00%	--
PT Carakatama Dirgantara	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Prudential Hotel Development	Tangerang	Perdagangan dan Jasa Trading and Services	--	100.00%	1994
PT Ariasindo Sejati	Jakarta	Perdagangan dan Jasa Trading and Services	--	100.00%	--
PT Unitech Prima Indah	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	2004
PT Karya Cipta Pesona	Medan	Jasa Penyediaan Akomodasi Accommodation Service Provider	--	100.00%	2014
PT Puri Istana Megah	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Metropolitan Leisure	Jakarta	Perdagangan dan Jasa Trading and Services	--	100.00%	--
PT Kurniasindo Sejahtera	Jakarta	Perdagangan dan Jasa Trading and Services	--	100.00%	--
PT Graha Tata Cemerlang Makassar (0,09% kepemilikan di PT Lippo Cikarang Tbk)	Makassar	Real Estat Real Estate	--	100.00%	2002
PT Guna Tata Carakatama	Makassar	Perdagangan dan Jasa Trading and Services	--	100.00%	2002
PT Lippo Land Cahaya Indonesia	Tangerang	Jasa Services	--	100.00%	2003
PT Karunia Persada Raya	Tangerang	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Pendopo Niaga	Malang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	2004
PT Larasati Anugerah	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Bathara Brahma Sakti (0,03% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Tangerang	Perdagangan dan Jasa Trading and Services	--	100.00%	1992
PT Realty Limaribu	Tangerang	Jasa Services	--	100.00%	1998
PT Dwisindo Jaya (3,01% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Karunia Alam Damai	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Jagatpirtala Nusantara	Depok	Real Estat Real Estate	--	100.00%	2004
PT Muliamukti Persadaperkasa	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Kemang Village	Tangerang	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Menara Bhumimegah	Jakarta	Jasa Services	--	100.00%	2005

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Jaya Usaha Prima	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Persada Mandiri Abadi	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	2005
PT Adhi Utama Dinamika	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Menara Perkasa Megah	Surabaya	Real Estat dan Pengembangan Kota Real Estate and Urban Development	--	100.00%	2005
PT Pelangi Cahaya Intan Makmur	Surabaya	Perdagangan Trading	--	87.5%	--
PT Surya Mitra Jaya	Sidoarjo	Perdagangan dan Jasa Trading and Services	--	87.5%	2005
PT Citra Harapan Baru	Surabaya	Akomodasi Accommodation	--	87.5%	--
PT Niaga Utama	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Mitra Kasih Karunia	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Kreasi Megatama Gemilang (0,05% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Tangerang	Pembangunan, Industri, Agribisnis, Transportasi, Perdagangan dan Jasa Development, Industry, Agribusiness, Transportation, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Lippo Malls Indonesia (0,71% kepemilikan di PT Lippo Cikarang Tbk)	Tangerang	Jasa Services	--	100.00%	2002
PT Kreasi Gemilang Perkasa	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	2013
PT Kilau Intan Murni	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Mulia Citra Abadi	Yogyakarta	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan, Transportasi, Perindustrian, Pertanian dan Jasa Development, Trading, Printing, Transportation, Industry, Agribusiness and Services	--	100.00%	2012
PT Muliacipta Sarana Sukses	Yogyakarta	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan, Pertanian dan Jasa Trading, Development, Printing, Agribusiness and Services	--	100.00%	--
PT Manunggal Megah Serasi	Yogyakarta	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan, Pertanian dan Jasa Trading, Development, Printing, Agribusiness and Services	--	100.00%	--
PT Andhikarya Sukses Pratama	Yogyakarta	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan, Pertanian dan Jasa Trading, Development, Printing, Agribusiness and Services	--	100.00%	--
PT Nusa Bahana Semesta	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Sky Parking Indonesia	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	2016

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Sky Parking Nusantara	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	70.00%	--
PT Sky Parking Utama	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	70.00%	2015
PT Multiguna Selaras Maju	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	2014
PT Gayana Sumber Cipta	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Caharu Alam Permai	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Semboja Indah Cipta	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Putera Abadi Karya	Bogor	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Buana Mediatama	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Nusaindah Bukit Permai	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Lembayung Karya Nirwana	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Inspira Ide Cemerlang	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Irama Karya Megah	Surabaya	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Usahatama Kreatif	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Asia Premier Property	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan dan Jasa Trading, Development and Services	--	51.00%	--
PT Saputra Karya (0,05% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Surabaya	Real Estat dan Pengembangan Kota Real Estate and Urban Development	--	100.00%	--
PT Grand Provita (0,05% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Grand Prima Propertindo	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	65.00%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Pacific Sejahtera	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Anugerah Bahagia Abadi	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
Mainland Real Estate Ltd	Mauritius	Real Estat dan Properti Jasa Real Estate and Property	--	100.00%	--
PT Internusa Prima Abadi	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Perindustrian, Pertambangan, Transportasi, Pertanian, Percetakan dan Perbengkelan Trading, Development, Industry, Mining, Transportation, Agriculture, Printing and Workshop	--	85.00%	--
PT Bangun Bina Bersama	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	61.85%	--
PT Satriamandiri Idola Utama	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	52.57%	--
PT Mahakaya Abadi	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Persada Mandiri Dunia Niaga (0,05% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Ekaputra Kencana Abadi	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Gapura Sakti Prima	Jakarta	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Menara Megah Tunggal	Jakarta	Perdagangan, Perindustrian, Transportasi dan Jasa Trading, Industry, Transportation and Services	--	100.00%	--
PT Trias Mitra Investama	Binjai	Pembangunan, Perdagangan, Perindustrian, Percetakan, Perbengkelan, Transportasi dan Pertanian Development, Trading, Industry, Printing, Workshop, Transportation and Agriculture	--	100.00%	2005
PT Permata Agung Propertindo	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	100.00%	--
PT Kencana Mitra Lestari	Tangerang	Pembangunan, Transportasi Perdagangan dan Jasa Development, Transportation Trading and Services	--	100.00%	--
PT Direct Power	Bogor	Perdagangan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis, Transportasi dan Jasa Trading, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness, Transportation and Services	--	100.00%	2007
PT Mitra Mulia Kreasi	Jakarta	Pembangunan, Industri, Pertambangan, Agribisnis, Transportasi, Perdagangan dan Jasa Development, Industry, Mining, Agribusiness, Transportation, Trading and Services	--	80.00%	--
PT Bellanova Country Mall	Bogor	Pembangunan, Transportasi, Perdagangan dan Jasa Development, Transportation, Trading and Services	--	80.00%	2005
PT Tirta Sentosa Dinamika	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Pinus Permai Sejahtera	Cianjur	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Emas Makmur Cemerlang	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Guna Sejahtera Karya	Jakarta	Pembangunan, Industri, Agribisnis, Pertamanan, Perdagangan dan Jasa Development, Industry, Agribusiness, Gardening, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Sarana Global Multindo	Jakarta	Pembangunan, Transportasi Perdagangan dan Jasa Development, Transportation, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Citra Sentosa Raya	Jakarta	Perdagangan, Real Estat, Industri, Agribisnis, Transportasi dan Jasa Trading, Real Estate, Industry, Agribusiness, Transportation and Services	--	100.00%	--
PT Gading Nusa Utama	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Industri, Agribisnis, Pertamanan dan Jasa Trading, Development, Industry, Agribusiness, Gardening and Investment Services	--	100.00%	--
Rosenet Limited	British Virgin Island	Investasi Investment	--	100.00%	--
Sea Pejaten Pte. Ltd	Singapura Singapore	Investasi Investment	--	100.00%	--
PT Sandiego Hills Memorial Park	Karawang	Perdagangan, Pembangunan, Transportasi dan Jasa Trading, Development, Transportation and Services	--	100.00%	2006
PT Pengelola Memorial Park	Karawang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	2010
PT CB Commercial	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Kemilau Karyacipta Persada	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Bumi Indah Pertiwi	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Publik Development, Trading and Public Services	--	100.00%	--
PT Galang Karya Usaha	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Alona Cria Utama	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	60.00%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Cipta Semesta Prima	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	60.00%	--
PT Kreasi Ciptaprima Gemilang	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Manikam Mutu Prima	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Suporta Developa Jaya	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Wismacahaya Sentosa Megah	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Ciptaindah Selaras Persada	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT TMD Manado Manajemen	Manado	Konsultasi Manajemen Consultant Management	--	39.23%	--
PT Cakrawala Semesta Abadi	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Sarana Sentosa Propertindo	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Bahana Megah Pratama	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Bahana Perisai Abadi	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Cahaya Puspita Raya	Palangkaraya	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Karyaalam Indah Lestari	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Prakarsa Dinamika Unggul	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Setra Bumi Utama	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Taruna Multi Utama	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Puri Istana Megah	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Pusaka Sumber Artha	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Grahatama Asri Makmur	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Buana Utama Sejati	Tangerang	Jasa Kesehatan Healthcare Services	--	100.00%	--
PT Lippo Cikarang Tbk	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	1989
PT Great Jakarta Inti Development	Bekasi	Pengelolaan Kota dan Real Estat Town Management and Real Estate	--	81.00%	1992
PT Menara Inti Development	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	2012
PT Tunas Pundi Bumi	Bekasi	Pengelolaan Kota Town Management	--	81.00%	2010
PT Erabaru Realindo	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--
PT Dian Citimarga	Bekasi	Transportasi Umum Public Transportation	--	81.00%	1993
PT Kreasi Dunia Keluarga	Bekasi	Jasa Rekreasi Recreational Service	--	81.00%	1993
PT Chandra Mulia Adhidharma	Bekasi	Pengelolaan Gedung Building Management	--	81.00%	2011
PT Tirta Sari Nirmala	Bekasi	Pengelolaan Air Bersih dan Limbah Clean Water and Waste Management	--	81.00%	2011
PT Waska Sentana	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	2014
PT Swadaya Teknopolis	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	2009
Premium Venture International Ltd	British Virgin Island	Investasi Investment		34.71%	2015
PT Bekasi Mega Power	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	2014
PT Dunia Air Indah	Bekasi	Jasa Rekreasi Recreational Services	--	81.00%	2009
PT Cahaya Ina Permai	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--
PT Zeus Karya Prima	Bekasi	Konstruksi Gedung Building Construction	--	81.00%	--
PT Manunggal Utama Makmur	Tangerang	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--
PT Mahkota Sentosa Ekanusa	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--
PT Mega Kreasi Teknika	Bekasi	Konstruksi Gedung Building Construction	--	81.00%	--
PT Astana Artha Mas	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--
PT Mega Kreasi Nusantara Teknologi	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--
PT Pondera Prima Sarana	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--
PT Telaga Banyu Murni	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Karimata Alam Damai	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--
PT Megakreasi Cikarang Damai	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--
PT Megakreasi Cikarang Permai	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--
PT Megakreasi Cikarang Asri	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--
PT Megakreasi Propertindo Utama	Bekasi	Real Estat Real Estate	--	81.00%	--
PT Megakreasi Cikarang Realtindo	Bekasi	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	81.00%	--
PT Mahkota Sentosa Utama	Bekasi	Pemasaran dan Pengelolaan Gedung Marketing and Building Management	--	81.00%	--
PT Sinar Surya Timur	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	81.00%	--
PT Megapratama Karya Persada	Tangerang	Investasi, Perdagangan dan Jasa Investment, Trading and Services	100.00%	--	--
PT Siloam International Hospitals Tbk	Tangerang	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	--	51.05%	2010
PT Aritasindo Permaistemesta	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Pertambangan, Pertanian, Jasa, Pengangkutan Darat, Percetakan dan Perindustrian Trading, Development, Mining, Agriculture, Services, Land Transportation, Printing and Industry	--	51.05%	--
PT Perdana Kencana Mandiri	Jakarta	Perindustrian, Pembangunan, Perdagangan, Pengangkutan Darat, Perbengkelan, Percetakan, Pertanian, Pertambangan dan Jasa Industry, Development, Trading, Transportation, Workshop, Printing, Agriculture, Mining and Services	--	51.05%	--
PT Multiselaras Anugerah	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	51.05%	--
PT Nusa Medika Perkasa	Jakarta	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	--	28.94%	--
PT Siloam Graha Utama	Jakarta	Pembangunan, Transportasi Perdagangan dan Jasa Development, Land Transportation, Trading and Services	--	51.05%	--
PT East Jakarta Medika	Bekasi	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	--	40.76%	2002
PT Guchi Kencana Emas	Jakarta	Pembangunan dan Jasa Development and Services	--	51.05%	--

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Golden First Atlanta	Jambi	Pelayanan Kesehatan dan Pedagang Besar Farmasi Healthcare Services and Pharmaceutical Wholesale Trading	--	42.37%	2004
PT Prawira Tata Semesta	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan Industri, Pertambangan, Transportasi Darat, Pertanian, Percetakan, Perbengkelan, Jasa Kecuali Jasa di bidang Hukum dan Pajak Trading, Development Industry, Mining, Land Transportation, Agribusiness, Printing, Workshop, Services except Legal and Tax Services	--	51.05%	--
PT Balikpapan Damai Husada	Balikpapan	Kesehatan yang meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik dan Balai Kesehatan, Poliklinik, serta kegiatan usaha lain Healthcare including Hospital, Clinic, Health Centre, Polyclinic, and other related services	--	40.69%	2008
PT Siloam Emergency Services	Tangerang	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	--	51.05%	2013
PT Medika Harapan Cemerlang Indonesia	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan dan Jasa Trading, Development and Services	--	51.05%	2013
PT Pancawarna Semesta	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan Percetakan dan Jasa Trading, Development Printing and Services	--	51.05%	--
PT Diagram Healthcare Indonesia	Depok	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	--	40.84%	2006
PT Adamanisa Karya Sejahtera	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	51.05%	--
PT Nusa Harapan Berlian	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	51.05%	--
PT Nusa Harapan Abadi	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	51.05%	--
PT Kusuma Primadana	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Kesehatan yang meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik, dan Balai Kesehatan, Poliklinik, serta kegiatan usaha terkait Trading, Development, Printing and Healthcare Services including Hospital Services, Clinic, and Healthcare, Polyclinic and other related services	--	51.05%	--
PT Adijaya Buana Sakti	Tangerang	Jasa, Pembangunan, Perdagangan, Perbengkelan, Pengangkutan Darat, Perindustrian, Percetakan dan Pertanian Services, Development, Trading, Workshop, Land Transportation, Industry, Printing and Agriculture	--	40.80%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Siloam Sumsel Kemitraan	Tangerang	Perdagangan, Perindustrian dan Jasa Services, Development, Trading, Workshop, Land Transportation, Industry, Printing, and Agriculture	--	42.03%	--
PT RS Siloam Hospital Sumsel	Palembang	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	--	42.03%	2012
PT Jakarta Panca Bahari	Jakarta	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	--	51.05%	--
PT Toraja Teguh Rindang	Toraja Utara	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	--	51.05%	--
PT Sembada Karya Megah	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	51.05%	--
PT Surabaya Citra Tonggak	Surabaya	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	--	51.05%	--
PT Visindo Galaxi Jaya	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis, Jasa, dan Angkutan Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness, Services and Transportation	--	51.05%	--
PT Kemitraan Syubhanul Wathon Siloam	Magelang	Perdagangan, Pembangunan dan Jasa Trading, Development and Services	--	25.53%	--
PT RSU Syubhanul Wathon Tegalrejo	Magelang	Aktivitas kesehatan manusia dan aktivitas sosial Health activities and social activities	--	25.53%	--
PT Tunggal Pilar Perkasa	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	51.05%	--
PT Buana Digdaya Sejahtera	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	51.05%	--
PT Tirtasari Kencana	Serang	Jasa Kesehatan meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik, dan Poliklinik, Balai Kesehatan serta kegiatan usaha terkait Healthcare Services, including Hospitals Services, Clinic, and Polyclinic, Healthcare and other related services	--	51.05%	--
PT Gramari Prima Nusa	Medan	Jasa Kesehatan dan Rumah Sakit Healthcare Services and Hospitals	--	51.05%	2014
PT Krisolis Jaya Mandiri	Kupang	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	--	51.05%	2014
PT Ambon Bangun Nusa (d/h PT Kusuma Bhakti Anugerah)	Ambon	Perdagangan, Perindustrian dan Jasa Trading, Industry and Services	--	51.05%	--
PT Agung Cipta Raya	Semarang	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	--	51.05%	--
PT Bina Cipta Semesta	Padang	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	--	51.05%	--
PT Mega Buana Bhakti	Bangka	Perdagangan, Perindustrian dan Jasa Trading, Industry and Services	--	51.05%	--

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Taruna Perkasa Megah	Yogyakarta	Perdagangan, Perindustrian dan Jasa Trading, Industry and Services	--	51.05%	--
PT Tataka Bumi Karya	Bogor	Perdagangan, Perindustrian dan Jasa Trading, Industry and Services	--	51.05%	--
PT Tataka Karya Indah	Bandung	Perdagangan, Perindustrian dan Jasa Trading, Industry and Services	--	51.05%	--
PT Siloam Medika Cemerlang	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Jasa Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agriculture and Services	--	38.28%	2013
PT Koridor Usaha Maju	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan, Agribisnis dan Jasa Development, Trading, Printing, Agribusiness and Services	--	51.05%	--
PT Jakarta Kusuma Nusantara	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--
PT Jakarta Dinamika Sentosa	Jakarta	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	--
PT Jakarta Prisma Visindo	Jakarta	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	--
PT Palembang Jaya Kusuma	Palembang	Pelayanan Kesehatan Healthcare	--	51.05%	--
PT Sentosa Indonesia Jaya	Jakarta	Perdagangan Umum, Pertanian, Jasa, Pengangkutan Darat, Pembangunan, Perindustrian, Percetakan dan Perbengkelan/Poliklinik serta kegiatan Usaha Terkait General Trading, Agriculture, Services, Land Transportation, Development, Industry, Printing, and Workshop	--	51.05%	--
PT Manajemen Perkasa Makmur dan Entitas Anak and Subsidiaries	Jakarta	Jasa Services	--	51.05%	--
PT Pusat Bisnis Sorong	Jakarta	Pembangunan, Perdagangan, Jasa, Pengangkutan Darat, Percetakan, Perindustrian, Pertanian dan Perbengkelan Development, Trading, Services, Land Transportation, Printing, Industry, Agriculture and Workshop	--	51.05%	--
PT Medika Intan Nusa	Tangerang	Jasa Kesehatan meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik dan Poliklinik, Balai Pengobatan serta Kegiatan Usaha Terkait Healthcare Services including Hospitals, Clinic and Polyclinic, Health Center and other related services	--	51.05%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Bekasi Medika Insan	Bekasi	Jasa Kesehatan meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik dan Poliklinik, Balai Pengobatan serta Kegiatan Usaha Terkait Healthcare Services including Hospitals, Clinic and Polyclinic, Health Center and other related services	--	51.05%	--
PT Abadi Selaras Cenderawasih	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--
PT Sorong Sentosa Orion	Tangerang	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	--
PT Medika Sarana Traliansia	Badung	Jasa Pelayanan Rumah Sakit Swasta Private Hospital Services	--	51.05%	1998
PT Trisaka Reksa Waluya	Badung	Jasa Kesehatan yang meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik dan Balai Kesehatan, Poliklinik serta kegiatan usaha terkait Healthcare Services including Hospitals, Clinic, Health Center, and other related services	--	51.05%	2012
PT Sentra Sejahtera Utama	Sorong	Jasa Kesehatan Healthcare Services	--	51.05%	--
PT Bumi Unggul Persada	Tangerang	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	--
PT Bali Orion Citra	Badung	Kesehatan Manusia dan Aktivitas Sosial, Perdagangan Eceran, Aktivitas Profesional Ilmiah dan Teknis Healthcare and Social Activities, Retail Trading, Professional, Scientific and Technical Activities	--	51.05%	--
PT Berlian Cahaya Indah	Tangerang	Jasa Kesehatan Healthcare Services	--	51.05%	2014
PT Rashal Siar Cakra Medika	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	2008
PT Mulia Pratama Cemerlang	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	2014
PT Medika Rescue International (d/h PT Karya Pesona Cemerlang)	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Indah Kemilau Abadi	Jember	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--
PT Siloam Radiology Indonesia (d/h PT Persada Dunia Semesta)	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--
PT Inti Pratama Medika	Kediri	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--
PT Sentra Sehat Sejahtera	Manado	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--
PT Genta Raya Internusa	Bali	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--
PT Sembilan Raksa Dinamika	Jakarta	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	2016
PT Saritama Mandiri Zamrud	Palangkaraya	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	--
PT Gempita Nusa Sejahtera	Tangerang	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	--
PT Megapratama Karya Bersama	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--
PT Jangkar Visindo Abadi	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--
PT Jangkar Visindo Berlian	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Gorontalo Graha Tunas	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--
PT Tulungagung Tangguh Abadi	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Real Estat, Industri, Percetakan, Agribisnis dan Transportasi Trading, Development, Real Estate, Industry, Printing, Agribusiness and Transportation	--	51.05%	--
PT Prima Mugi Jaya	Jakarta	Perdagangan, Pembangunan, Jasa, Perindustrian, Percetakan, Perkebunan, Kehutanan, Pertanian, Peternakan, Elektrikal, Mekanikal, Teknik, Pengangkutan Darat, Perbengkelan dan Pertambangan Trading, Development, Services, Industry, Printing, Plantation, Forestry, Agriculture, Electrical, Mechanical, Engineering, Land Transportation, Workshop and Mining	--	51.05%	--
PT Gamma Knife Center Indonesia	Tangerang	Aktivitas pelayanan penunjang kesehatan Health support services activities	--	51.05%	2012
PT Nusa Harapan Abadi d/h formerly PT Harmoni Selaras Indah dan Entitas Anak and subsidiaries	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	51.05%	--
PT Emedical Center Indonesia	Tangerang	Jasa kesehatan meliputi Jasa Klinik dan Poliklinik, Balai Pengobatan serta kegiatan usaha terkait Healthcare services include Clinic and Polyclinic Services Medical Center and other related services	--	51.05%	--
PT Meditek Inovasi Global dan Entitas Anak and subsidiaries	Tangerang	Aktivitas Pemrograman Komputer dan Aktivitas Konsultasi Manajemen Lainnya Computer Programming Activities and Other Management Consulting Activities	--	51.05%	--
PT Inovasi Telemedis Indonesia	Tangerang	Trust, Pembiayaan dan Entitas Keuangan Sejenis dan Aktivitas Konsultasi Manajemen lainnya Trust, Financing and Similar Financial Entities and other Management Consulting Activities	--	51.05%	--
Aido Health Pte Ltd	Singapura Singapore	Perusahaan Induk Lainnya Other Holding Company	--	51.05%	--
PT Aryamedika Teguh Tunggal	Tangerang	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	--
PT Mahkota Buana Selaras	Tangerang	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	--

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Kirana Puspa Cemerlang	Jember	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	--
PT Grha Ultima Medika	Mataram	Pelayanan Kesehatan Healthcare	--	51.05%	--
PT Sumber Bahagia Sentosa	Cirebon	Pelayanan Kesehatan Healthcare	--	51.05%	--
PT Lintas Buana Jaya	Manggarai	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	2016
PT Bina Bahtera Sejati	Bau Bau	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	2016
PT Lintang Laksana Utama	Lubuk Linggau	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	--
PT Ciptakarya Tirta Cemerlang	Bekasi	Jasa Rumah Sakit, Klinik, Poliklinik dan Balai Kesehatan Hospital Services, Clinic, Polyclinic and Healthcare	--	51.05%	--
PT Lishar Sentosa Pratama	Bekasi	Pelayanan Kesehatan Healthcare	--	51.05%	--
PT Gemilang Mulia Bekasi	Bekasi	Jasa Kesehatan meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik dan Poliklinik, Balai Pengobatan serta kegiatan usaha terkait Healthcare Services including Hospitals, Clinic and Polyclinic, Health Center and other related services	--	51.05%	--
PT Binjai Jaya Indah	Binjai	Jasa Kesehatan meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik dan Poliklinik, Balai Pengobatan serta kegiatan usaha terkait Healthcare Services including Hospitals, Clinic and Polyclinic, Health Center and other related services	--	51.05%	--
PT Banjar Dinamika Mulia	Banjarmasin	Aktivitas Kesehatan Manusia (Perumhaskitan) Healthcare Activities (Hospitals)	--	51.05%	--
PT Jayapura Perkasa Raya	Jayapura	Jasa Kesehatan meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik dan Poliklinik, Balai Pengobatan serta kegiatan usaha terkait Healthcare Services including Hospitals, Clinic and Polyclinic, Health Center and other related services	--	51.05%	--
PT Aceh Harapan Medika	Banda Aceh	Jasa Kesehatan meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik dan Poliklinik, Balai Pengobatan serta kegiatan usaha terkait Healthcare Services including Hospitals, Clinic and Polyclinic, Health Center and other related services	--	51.05%	--
PT Banjar Jaya Medika	Banjarmasin	Aktivitas Kesehatan Manusia (Perumhaskitan) Healthcare Activities (Hospitals)	--	51.05%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Harapan Kusuma Tunggal	Tangerang	Jasa Kesehatan meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik dan Poliklinik, Balai Pengobatan serta kegiatan usaha terkait Healthcare Services including Hospitals, Clinic and Polyclinic, Health Center and other related services	--	51.05%	--
PT Wijaya Medika Nusa	Jayawijaya	Jasa Kesehatan meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik dan Poliklinik, Balai Pengobatan serta kegiatan usaha terkait Healthcare Services including Hospitals, Clinic and Polyclinic, Health Center and other related services	--	51.05%	--
PT Bekasi Karya Bangsa	Bekasi	Jasa Kesehatan meliputi Jasa Rumah Sakit, Klinik dan Poliklinik, Balai Pengobatan serta kegiatan usaha terkait Healthcare Services including Hospitals, Clinic and Polyclinic, Health Center and other related services	--	51.05%	--
PT Tangerang Lestari Visindo	Tangerang	Aktivitas Kesehatan Manusia (Perumhaskitan) Healthcare Activities (Hospitals)	--	51.05%	--
PT Eramulia Pratamajaya	Jakarta	Pelayanan Kesehatan Healthcare Services	100.00%	--	--
PT Solafide Unggulan Prima	Jayapura	Pembangunan, Perdagangan Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	80.00%	--
PT Caraka Cipta Sejahtera	Jayapura	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	80.00%	--
PT Pradamas Graha Indah	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Siloam Karya Sejahtera	Jakarta	Perdagangan dan Jasa Trading and Services	--	100.00%	--
PT Sentra Tata Prima	Surabaya	Pembangunan, Transportasi, Perdagangan dan Jasa Development, Transportation, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Sentra Sarana Karya (d/h PT Siloam Sarana Karya)	Makassar	Pembangunan, Transportasi, Perdagangan dan Jasa Development, Transportation, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Sarana Dinamika Perkasa (d/h PT Siloam Dinamika Perkasa)	Jakarta	Pembangunan, Transportasi, Perdagangan dan Jasa Development, Transportation, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Mahaduta Purnama	Jakarta	Pembangunan, Transportasi, Perdagangan dan Jasa Development, Transportation, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Buana Mandiri Selaras	Jakarta	Pembangunan dan Jasa Development and Services	--	100.00%	--
PT Serasi Adikarsa	Jakarta	Perdagangan, Perindustrian, Pembangunan dan Pertambangan Trading, Industry, Development and Mining	--	100.00%	--

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Kalanusa Intan Cemerlang	Tangerang	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Garuda Asa Kencana	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Cahaya Jaya Raya	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Waluya Graha Loka	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Nusantara Indah Semesta	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Magenta Sinar Abadi	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Pesona Puspita Gemilang	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Tiara Permata Gemilang	Tana Toraja	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Berkat Talenta Unggul	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Laskar Unggulan Prima	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Sentana Prima Jaya	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Abadi Jaya Sakti	Tangerang	Investasi, Perdagangan dan Jasa Investment, Trading and Services	100.00%	--	--
PT Tigamitra Ekamulia	Jakarta	Umum General	--	100.00%	1998
PT Shimatama Graha	Jakarta	Restoran, Kafe dan Catering Restaurant, Cafe and Catering	--	100.00%	1989
PT Aryaduta International Management	Jakarta	Manajemen Hotel Hotel Management	--	100.00%	1998
PT Aryaduta Surabaya Management	Surabaya	Jasa Services	--	100.00%	--
PT Aryaduta Medan Management	Medan	Jasa Services	--	100.00%	--
PT Aryaduta Karawaci Management	Tangerang	Jasa Services	--	100.00%	--
PT Aryaduta Makassar Management	Makassar	Jasa Services	--	100.00%	--
PT Aryaduta Residences	Jakarta	Jasa Services	--	100.00%	--

INFORMASI ENTITAS ANAK, ASOSIASI & PERUSAHAAN VENTURA

Subsidiaries, Associates & Joint Ventures Information

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Aryaduta Hotels & Resorts	Jakarta	Jasa Services	--	100.00%	--
PT Zodia Karya Indah	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Lippo Hotel Indonesia	Tangerang	Jasa Services	75.00%	25.00%	--
PT Aryaduta Kuta Bali	Badung	Pariwisata Tourism	--	100.00%	--
PT Cahaya Gemerlap Abadi	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Lippo Horesi Indonesia	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	75.00%	25.00%	--
PT Mega Indah Gemilang	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Industri, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Industry, Printing and Services	100.00%	--	--
PT Karyaindah Cipta Prima	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Industri, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Industry, Printing and Services	--	100.00%	--
PT Sunshine Prima Utama	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Industri Percetakan dan Jasa Trading, Development, Industry Printing and Services	--	100.00%	--
PT Sunshine Food International	Tangerang	Perdagangan, Pembangunan, Industri Percetakan dan Jasa Trading, Development, Industry Printing and Services	--	100.00%	--
PT Kreasi Tunas Bangsa	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Prima Cipta Lestari	Tangerang	Transportasi, Pertambangan Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Transportation, Mining, Development, Trading and Services	--	100.00%	--
PT Maxx Food Pasifik	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan dan Jasa Development, Trading and Services	--	100.00%	2015
PT Graha Jaya Pratama	Tangerang	Real Estat Real Estate	100.00%	--	--
PT Tataguna Cemerlang	Jakarta	Perdagangan, Real Estat dan Pengembangan Trading, Real Estate and Development	--	100.00%	--
PT Aresta Amanda Lestari (0,31% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Aresta Permata Utama (3,45% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Fajar Usaha Semesta (4,73% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--

Entitas Anak Subsidiary	Tempat Kedudukan Domicile	Jenis Usaha Utama Main Business	Persentase Kepemilikan Langsung Direct Ownership Percentage	Persentase Kepemilikan Tidak Langsung Indirect Ownership Percentage	Tahun Awal Beroperasi Initial Year of Operation
PT Fajar Raya Cemerlang (4,58% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Fajar Abadi Aditama (3,45% kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Nuansa Indah Lestari	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Metropolitan Permaismesta	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Mulia Sarana Sakti	Makassar	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Makassar Permata Sulawesi (32,5% Kepemilikan di PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk)	Jakarta	Perdagangan Trading	--	100.00%	--
PT Tribuana Jaya Raya	Makassar	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	80.91%	--
PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk	Makassar	Real Estat Real Estate	4.92%	57.57%	1997
PT Kenanga Elok Asri	Makassar	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	57.57%	--
PT Wahana Mustika Gemilang	Makassar	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	57.57%	--
PT Krisanta Esa Maju	Tangerang	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	57.57%	--
PT Griya Megah Sentosa	Makassar	Perdagangan, Pembangunan, Percetakan dan Jasa Trading, Development, Printing and Services	--	57.57%	--
PT Griya Eksotika Utama	Makassar	Pembangunan, Perdagangan, Percetakan dan Jasa Development, Trading, Printing and Services	--	57.57%	--

STRUKTUR ANAK PERUSAHAAN TERKONSOLIDASI

Structure of Consolidated Subsidiaries



PT LIPPO KARAWACI TBK

PT PRIMAKREASI PROPERTINDO

PT ADIDAYA PRATAMA MANDIRI
PT ANDAKARA SURYA CIPTA
PT ANDALAN UTAMA MAJU
PT ANDROMEDA SAKTI
PT ARTA SARANA
PT BAHTERA PERKASA MAKMUR
PT BANDHA MULIA ABADI
PT BERDIKARI JAYA ABADI
PT BERKAT LANGGENG JAYA
PT BERKAT SAMIGUNA SUKSES
PT BIMASAKTI JAYA ABADI
PT BINAMAN CIPTA MANDIRI
PT BOWSPRIT ASSET MANAGEMENT
PT BST KUPANG SEJAHTERA
PT BUMI AURUM SEJAHTERA
PT BUMI SINDANG JAYA
PT CIPTA BAKTI UTAMA
PT CIPTA DUNIA ABADI
PT CIPTA MAHAKARYA GEMILANG
PT CIPTA MUTIARA SUKSES
PT CIPTA PROPERTI SEJAHTERA
PT CITRA DWI ANUGRAH
PT DAMARINDO PERKASA
PT DUTAMAS CAKRA TUNGGAL
PT DWI PRABU SAKTI
PT ESATAMA LESTARI JAYA
PT GADING MAKMUR JAYA
PT GARDA UTAMA MANADO
PT GEMPITA CIPTA BERSAMA
PT GEMPITA SINAR ABADI
PT GLOBAL LINTAS MULTITAMA
PT GLORIA MULIA
PT GRAHA BUANA UTAMA
PT GRAHA SOLUSI MANDIRI
PT GRAND VILLA PERSADA
PT GUMARANG KARYA SEJATI
PT GUNUNG HALIMUN ELOK
PT INDAHJAYA SUKSES ABADI
PT INDOCITRA MULIA PRATAMA
PT JAYADIPTA UTAMA MAKMUR
PT JAYA MAKMUR BERSAMA
PT KALIMAYA PUNDI BUMI
PT KARIMATA PUTRA ALAM
PT KARYATAMA BUANA CEMERLANG
PT KENCANA SWASTIKA MANDIRI
PT KHARISMA EKACIPTA PERSADA
PT KUTA BEACHPARAGON
PT LAUTAN SINAR ABADI
PT LINTAS LAUTAN CEMERLANG
PT LUMBUNG MAS TRIDAYA
PT MANDARA NUSA LOKA
PT MANDIRI CIPTA GEMILANG
PT MANYALA HARAPAN
PT MEGA PRATAMA SERASI
PT MEGA PROYEK PERTIWI
PT MENARA TIRTA INDAH
PT MENTARI ADI PERKASA
PT MENTARI PANEN RAYA
PT MITRA SAMIGUNA MAKMUR
PT MULIA CIPTA WIBAWA
PT MULTI PANEN UTAMA
PT MUJUR SAKTI GRAHA
PT NEWPORT SHOPHOUSE LATERI AMBON
PT NILAM BIRU BERSINAR
PT PAMOR PARAMITA UTAMA
PT PANCURAN INTAN MAKMUR
PT PRABU CIPTA PRIMA
PT PRAJA ADIKARA UTAMA
PT PELANCI MUTIARA TIMUR
PT PERSADA MANDIRI JAYA
PT PRIMA ASSET GEMILANG
PT PRIMA SENTOSA JAYAABADI
PT PURI PARAGON
PT SAFIRA PRIMA UTAMA
PT SARI KARYA MUDA
PT SATU MAHAKARYA GEMILANG
PT SATYAGRAHA DINAMIKA UNGGUL
PT SEKAWAN DUNIA DINAMIKA
PT SENTRA BALARAJA GEMILANG
PT SINAR BIRU ARTHA
PT SOLUSI DUNIA BARU
PT SUAR LINTAS BENUA
PT SUAR LINTAS SAMUDERA
PT SUAR MUTIARA SEMESTA
PT SULTANA SEMESTA PRIMA
PT SUMBER PUNDI SEJAHTERA
PT SURPLUS MULTI MAKMUR
PT SURYAMAS KHATULISTIWA
PT SURYA MEGAH LESTARI
PT TATABANGUN NUSANTARA
PT TIMOR EKA SELARAS
PT TITAN SEMESTA RAYA
PT TUNGGAL MEKAR ABADI
PT WIDYAKUSUMA SUKSES MAJU
PT WIDJAYA WISESA PROPERTINDO

PT ERAMULIA PRATAMAJAYA

PT BERKAT TALENTA UNGGUL
PT BUANA MANDIRI SELARAS
PT CAHAYA JAYA RAYA
PT CARAKA CIPTA SEJAHTERA
PT GARUDA ASA KENCANA
PT KALANUSA INTAN CEMERLANG
PT LASKAR UNGGULAN PRIMA
PT MAGENTA SINAR ABADI
PT MAHADUTA PURNAMA
PT MEGAPRATAMA KARYA PERSADA
PT NUSANTARA INDAH SEMESTA
PT PESONA PUSPITA GEMILANG
PT PRADAMAS GRAHA INDAH
PT SARANA DINAMIKA PERKASA
PT SENTANA PRIMA JAYA
PT SENTRA SARANA KARYA
PT SENTRA TATA PRIMA
PT SERASI ADIKARSA
PT SILOAM INTERNATIONAL HOSPITALS
TBK **

** Anak Perusahaan Siloam Hospitals
sebanyak 101 PT
A subsidiary of Siloam Hospitals totaling 101
PT

PT GRAHA JAYA PRATAMA

PT ARESTA AMANDA LESTARI
PT ARESTA PERMATA UTAMA
PT FAJAR ABADI ADITAMA
PT FAJAR RAYA CEMERLANG
PT FAJAR USAHA SEMESTA
PT GOWA MAKASSAR TOURISM
DEVELOPMENT TBK **

** Anak Perusahaan PT Gowa Makassar Tourism
Development Tbk sebanyak 5 PT
A subsidiary of PT Gowa Makassar Tourism
Development Tbk totaling 5 PT

PT ABADI JAYA SAKTI

PT ARYADUTA HOTELS & RESORTS
PT ARYADUTA INTERNATIONAL
MANAGEMENT
PT ARYADUTA KARAWACI MANAGEMENT
PT ARYADUTA KUTA BALI
PT ARYADUTA MAKASSAR MANAGEMENT
PT ARYADUTA MEDAN MANAGEMENT
PT ARYADUTA RESIDENCE
PT ARYADUTA SURABAYA MANAGEMENT
PT CAHAYA CEMERLAP ABADI
PT LIPPO HORESI INDONESIA
PT LIPPO HOTEL INDONESIA
PT SHIMATAMA GRAHA
PT ZODIA KARYA INDAH

PT MEGA INDAH GEMILANG

PT KARYAINDAH CIPTA PRIMA
PT KREASI TUNAS BANGSA
PT MAXX FOOD PASIFIK
PT SUNSHINE FOOD INTERNATIONAL
PT SUNSHINE PRIMA UTAMA
PT PRIMA CIPTA LESTARI

KRONOLOGIS PENCATATAN SAHAM

Shares Listing Chronology

Tanggal Date	Keterangan Description	Jumlah Saham Number of Shares	Jumlah Saham Diterbitkan Total Issued Shares
3 Juni 1996 June 3, 1996	Penawaran Umum Perdana Initial Public Offering	30,800,000	30,800,000
28 Juni 1996 June 28, 1996	Pencatatan Saham di Bursa Company Listing	244,000,000	274,800,000
1996	Obligasi Konversi Convertible Bonds	105,072,500	379,872,500
27 Februari 1998 February 27, 1998	Penawaran Umum Terbatas I Rights Issue I	607,796,000	987,668,500
30 Juli 2004 July 30, 2004	Penggabungan Usaha Merger	1,063,275,250	2,050,943,750
20 Januari 2005 January 20, 2005	Penawaran Umum Terbatas II Rights Issue II	881,905,813	2,932,849,563
20 Januari 2005-28 Juli 2006 January 20, 2005-July 28, 2006	Pelaksanaan Waran sebelum Pemecahan Saham Warrant Conversion prior to Stock Split	279,099	2,933,128,662
2 Agustus 2006 August 2, 2006	Pemecahan Saham I Stock Split I	2,933,128,662	5,866,257,324
2 Agustus 2006-31 Desember 2006 August 2, 2006-December 31, 2006	Pelaksanaan Waran setelah Pemecahan Saham I Warrant Conversion after Stock Split I	4,759,748	5,871,017,072
1 Januari-30 November 2007 January 1-November 30, 2007	Pelaksanaan Waran Warrant Conversion	1,049,843,606	6,920,860,678
26 Desember 2007 December 26, 2007	Pemecahan Saham II Stock Split II	10,381,291,017	17,302,151,695
28 Desember 2010 December 28, 2010	Penawaran Umum Terbatas III Rights Issue III	4,325,537,924	21,627,689,619
31 Mei 2011 May 31, 2011	Penambahan Modal Tanpa HMETD Capital increase without Pre-emptive rights	1,450,000,000	23,077,689,619
17 Juli 2019 July 17, 2019	Penawaran Umum Terbatas IV Rights Issue IV	47,820,328,750	70,898,018,369

KRONOLOGIS PENCATATAN EFEK LAINNYA

Other Stock Listing Chronology

Perseroan tidak memiliki pencatatan efek lainnya per 31 Desember 2019.

The Company has no other stocks listed as of December 31, 2019.

LEMBAGA/PROFESI PENUNJANG PASAR MODAL

Capital Market Supporting Institutions/Professions

Informasi Perdagangan dan Pencatatan Saham Trade Information and Share Listing

Bursa Efek Indonesia

Gedung Bursa Efek Indonesia Tower 1
Jl. Jend. Sudirman Kav 52-53
Jakarta 12190, Indonesia
Tel. : (62 21) 525 0515
Fax. : (62 21) 515 0330
E-mail : callcenter@idx.co.id
Website : www.idx.co.id

Auditor Eksternal External Auditor

Amir Abadi Jusuf, Aryanto, Mawar & Rekan

RSM Indonesia
Plaza ASIA Level 10
Jl. Jend. Sudirman Kav. 59
Jakarta 12190, Indonesia
Tel. : (62 21) 5140 1340
Website : www.rsm.aajassociates.com
Jasa yang diberikan : Audit Laporan Konsolidasian
Keuangan Perseroan
Service Provision : General audit of
Company's Consolidated
Financial Report
Periode Penugasan : Tahun Buku 2019
Contract Period : Fiscal Year of 2019

Biro Administrasi Efek Share Administration Bureau

PT Sharestar Indonesia

Berita Satu Plaza Lt. 7
Jl. Gatot Subroto Kav. 35-36
Jakarta 12950, Indonesia
Tel. : (62 21) 527 7966
Jasa yang diberikan : Registrasi dan Administrasi Saham
Service Provision : Registration and Administrative
Shares

Konsultan Hukum Legal Consultant

Hadiputranto Hadinoto & Partners

Pacific Century Place, Level 35
Sudirman Central Business District Lot 10
Jl. Jendral Sudirman Kav 52-53
Jakarta 12190, Indonesia
Tel. : +62 21 2960 8888
Fax. : +62 21 2960 8999
E-mail : Indah.Respati@bakermckenzie.com
Website : https://www.hhp.co.id
Jasa yang diberikan : Jasa Konsultasi Hukum
Service Provision : Legal Consultancy Service

Makes & Partners Law Firm

Menara Batavia Lt.7
Jl. K.H. Mas Mansyur Kav. 126
Jakarta 10220, Indonesia
Tel. : (62 21) 574 7181
E-mail : makes@makeslaw.com
Website : http://www.makeslaw.com/
Jasa yang diberikan : Jasa Konsultasi Hukum
Service Provision : Legal Consultancy Service

Jasa Notaris Notary Services

Kantor Notaris Ir. Nanette Cahyanie Handari

Adi Warsito, SH

Jl. Panglima Polim V/11
Kebayoran Baru
Jakarta Selatan
Tel. : (62 21) 724 4650
E-mail : cahyanie72@yahoo.co.id
Jasa yang diberikan : Jasa Notarial
Service Provision : Notarial Service

Kantor Notaris Sriwi Bawana Nawaksari, SH, MKn.

Ruko D'Agricola Sumarecon,
Gading Serpong, Tangerang
Telp. : (62 21) 2944 3375/76
E-mail : sriwinotaris1@gmail.com
Jasa yang diberikan : Jasa Notarial
Service Provision : Notarial Service

PENGHARGAAN & SERTIFIKASI

Awards & Certifications



Maret | March

Lippo Karawaci menerima Penghargaan **Indonesia Best Spokesperson of the year 2019** untuk Danang Kemayan Jati sebagai juru bicara terbaik dalam membangun citra positif perusahaan properti dari majalah Warta Ekonomi.

Lippo Karawaci received **Indonesia Best Spokesperson of the Year 2019** award for Danang Kemayan Jati as the best spokesperson in building good image for a property company from Warta Ekonomi magazine.



Maret | March

Lippo Cikarang menerima **Piagam Penghargaan dari Pemerintah Kabupaten Bekasi** atas partisipasi aktif dalam kegiatan CSR di kabupaten Bekasi.

Lippo Cikarang received **Certificate of Appreciation from Bekasi Regency** through company's active CSR programs.

Maret | March

Lippo Cikarang menerima **Indonesia Green Award 2019 dari La Tofi School of CSR** untuk kategori penanganan sampah plastik melalui program pengurangan penggunaan plastik di lingkungan sekolah melalui kegiatan Lippo Cikarang mengajar.

Lippo Cikarang received **Indonesia Green Award 2019 from La Tofi School of CSR** for the category of handling plastic waste through the reduction of plastic usage program in the school environment through its Lippo Cikarang teaches activities.



Maret | March

Lippo Cikarang menerima **Indonesia Green Award 2019 dari La Tofi School of CSR** untuk kategori pengembangan keanekaragaman hayati melalui pembuatan taman dan penanaman 2.000 pohon.

Lippo Cikarang received **Indonesia Green Award 2019 from La Tofi School of CSR** for the category of biodiversity development through the creation of parks and planting 2,000 trees.



September | September

Lippo Cikarang menerima **Nusantara CSR Award 2019** untuk kategori Peningkatan Mutu Pendidikan dari La Tofi School of CSR.

Lippo Cikarang received **Nusantara CSR Award 2019** in the category of improvement in Quality of Education from La Tofi School of CSR.



Juli | July

Lippo Cikarang menerima **Indonesia Most Innovative Business Award 2019** untuk kategori perusahaan inovatif dalam strategi pengembangan residential lifestyle berbasis teknologi dari majalah Warta Ekonomi.

Lippo Cikarang received **Indonesia Most Innovative Business Award 2019** in the category Innovative Company for the strategy in developing technology based lifestyle residential from Warta Ekonomi magazine.



Juli | July

Siloam Hospitals menerima **The 1st Champion of Indonesia Original Brand award 2019** untuk kategori Rumah Sakit Swasta dari majalah Swa.

Siloam Hospitals received **The 1st Champion of Indonesia Original Brand award 2019** for the private hospitals from Swa magazine.



Agustus | August

Lippo Karawaci menerima **Piagam Penghargaan dari Think Innovate dan Harian Pikiran Rakyat** untuk The Best Issuers 2019 di sektor Properti, Real Estat dan Konstruksi Bangunan (Aset antara Rp 20-50 T).

Lippo Karawaci received **Certificate of Appreciation from Think Innovate and Pikiran Rakyat Newspaper** as the best issuers 2019 in Property, Real Estate and Building Construction Sector (asset between Rp20 trillion and Rp50 trillion).



September | September

Lippo Cikarang menerima **Nusantara CSR Award 2019** untuk kategori peningkatan mutu kesehatan dari La Tofi School of CSR.

Lippo Cikarang received **Nusantara CSR Award 2019** in the category of improvement in Quality of Healthcare from La Tofi School of CSR.



Maret | March

Lippo Cikarang menerima **Indonesia Green Award 2019** dari La Tofi School of CSR untuk kategori penyelamatan sumber daya air melalui WWTP, WTP dan Retention Pond.

Lippo Cikarang received **Indonesia Green Award 2019** from La Tofi School of CSR in the category of saving water resources through WWTP, WTP and Pond Retention.



April | April

Lippo Karawaci menerima **Piagam Penghargaan dari KPP Pratama Cikupa** sebagai Wajib Pajak Besar 2019.

Lippo Karawaci received **certificate of appreciation from KPP Pratama Cikupa** as 2019 big tax payer award.



September | September

Lippo Cikarang menerima **Nusantara CSR Award 2019** untuk kategori Partisipasi Komunitas dalam Menangani Sampah melalui Program Bijaksana Menggunakan Plastik dari La Tofi School of CSR.

Lippo Cikarang received **Nusantara CSR Award 2019** in the category of reduction plastic waste from La Tofi School of CSR.



September | September

Lippo Cikarang menerima **Nusantara CSR Award 2019** untuk kategori Komunikator Baik CSR dari La Tofi School of CSR.

Lippo Cikarang received **Nusantara CSR Award 2019** for the category CSR Good Communicator from La Tofi School of CSR.



Mei | May

Lippo Karawaci menerima Penghargaan sebagai **"One of the Most Valuable Indonesian Brands 2019"** dengan brand value senilai USD 135 juta dan peringkat A+ dari Brand Plc, suatu lembaga independen terkemuka di dunia untuk valuasi merek dan pemeringkat. Penghargaan ini berdasarkan analisa detil dari data-data yang diperoleh dari publik dan sumber lainnya serta di review oleh para ahli analisa merek dan para konsultan.

Lippo Karawaci received awards as **"One of the Most Valuable Indonesian Brands 2019"** with a Brand Value of USD 135 million and A+ Rating by Brand Plc, the world's leading independent brand valuation and rating firm. The awards are based on detailed analysis of data obtained from public and other sources, which is reviewed by an expert panel of brand analysts and consultants.



Oktober | October

Lippo Karawaci menerima **Best in Indonesia Awards 2019** untuk kategori Best in Business and Company dari Pusat Prestasi Indonesia.

Lippo Karawaci received **Best in Indonesia Awards 2019** for the category Best in Business and Company from Pusat Prestasi Indonesia.

Oktober | October

Salah satu anak usaha Lippo Cikarang PT Great Jakarta Inti Development menerima **penghargaan atas kepatuhan pelaksanaan kewajiban atas tanah tahun 2019** dari Kementerian Agraria Tata Ruang/ Badan Pertanahan Nasional.

One of Lippo Cikarang's subsidiary, PT Great Jakarta Inti Development, received **award for the compliance on fulfilling land obligation for the year 2019** from Ministry of Spatial Planning and the National Land Agency.



Juli | July

Lippo Cikarang menerima **Properti Indonesia Award 2019** untuk kategori The Highly Commended Housing Development in Cikarang untuk proyek Cosmo Estate dari majalah Properti Indonesia.

Lippo Cikarang received **Indonesia Property Award 2019** for the category of the highly commended housing development in Cikarang for Cosmo Estate from Property Indonesia magazine.



November | November

Lippo Cikarang menerima **Piagam Penghargaan dari Gubernur Jawa Barat** sebagai mitra pembangunan Jawa Barat melalui program CSR perusahaan tahun 2019.

Lippo Cikarang received **Certificate Appreciation from West Java Governor** as its partner in developing West Java province through company's CSR programs in the year 2019.

INFORMASI KANTOR CABANG/ PERWAKILAN

Branch/Representative Office Information

Perseroan tidak memiliki kantor cabang atau kantor perwakilan per 31 Desember 2019. Oleh sebab itu, tidak ada data terkait informasi kantor cabang atau kantor perwakilan yang dapat disampaikan. Data alamat proyek atau unit bisnis dapat dilihat di halaman 140.

The Company does not have any branch or representative offices as of December 31, 2019. Thus, there is no data regarding information of branch or representative office. For project/business unit addresses please refer to page 140.

SITUS PERUSAHAAN

Company Website

Situs resmi Perseroan, yaitu www.lippokarawaci.co.id, merupakan salah satu media informasi resmi yang berperan efektif dalam menginformasikan berita terkini mengenai Perseroan, baik mengenai kegiatan usaha, aksi korporasi, serta aktivitas pemasaran. Dengan menyediakan informasi yang terbuka dan komprehensif, Perseroan menunjukkan komitmennya dalam menjalankan sebuah kegiatan bisnis yang transparan dan akuntabel, sebagai wujud dari penerapan praktik tata kelola perusahaan yang baik.

The Company's official website address is www.lippokarawaci.co.id. It is a key medium of communication for distributing media that plays an effective role in informing the latest news regarding the Company's business activities, corporate actions, and marketing activities. By providing comprehensive information, the Company shows its commitment to carry out transparency and accountability in its business activities as a manifestation of good corporate governance practices.

Perseroan senantiasa berupaya agar situs resminya mampu memberikan informasi bagi seluruh pemangku kepentingan serta dapat diakses dengan mudah bagi penggunaannya. Situs Perseroan dikembangkan dengan mengacu pada ketentuan yang diberlakukan oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) melalui peraturan No.8/POJK.04/2015 tanggal 25 Juni 2015 yang mengharuskan situs Perseroan mencantumkan hal-hal sebagai berikut:

The Company strives to make its official website provide all information needed by the stakeholders and easily accessible to users. This website is developed in accordance with the regulation of Financial Authority Services (OJK) No.8 /POJK.04/2015 dated June 25, 2015 which requires the Company's website to include the following:

1. Informasi Umum Perusahaan Publik
2. Informasi bagi Pemodal
3. Informasi Tata Kelola Perusahaan
4. Informasi Tanggung jawab Sosial Perusahaan
5. Informasi bagi Pencari Kerja

1. General Information about the Company
2. Information for Investors
3. Information on Corporate Governance
4. Information on Corporate Social Responsibility
5. Information for Jobseekers

Konten Situs Perusahaan

Situs Perseroan memuat informasi-informasi sebagai berikut:

1. Tentang Lippo Karawaci
 - a. Sekilas tentang Perseroan
 - b. Portofolio Jangkauan Geografis
 - c. Visi dan Misi
 - d. Struktur Perusahaan
 - e. Pencapaian Perusahaan
 - f. Tim Kepemimpinan
 - g. Tata Kelola Perusahaan
 - h. Entitas Anak, Asosiasi dan Perusahaan Ventura
 - i. Lembaga Profesi Penunjang Pasar Modal
 - j. Penghargaan
2. *Business Overview*
 - a. Sekilas
 - b. *Residential and Urban Development*
 - c. Rumah Sakit
 - d. Mal
 - e. Hotel
 - f. Manajemen Aset
3. *Investor and Governance*
 - a. Informasi Keuangan
 - b. Harga Saham
 - c. Ikhtisar Obligasi
 - d. Publikasi
 - e. Informasi Pemegang Saham
 - f. Dividen
 - g. Corporate Governance
 - h. Tanggung jawab sosial perusahaan
 - i. Kalender Kegiatan
 - j. Kontak IR
 - k. Sign-up E-News
4. *News Release*
 - a. Berita
 - b. Info Pers
 - c. Galeri Foto
5. Hubungi Kami
6. Karir

Situs Perseroan tersedia dalam dua bahasa, yaitu Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris demi kenyamanan pengguna.

Pengumuman keterbukaan atas informasi atau fakta material yang disampaikan Perseroan ke publik dapat diakses melalui: <https://www.lippokarawaci.co.id/investor-center/information-disclosure>

Company Website Content

The Company's website includes the following information:

1. About Lippo Karawaci
 - a. Company Overview
 - b. Portfolio Geographical Reach
 - c. Vision and Mission
 - d. Corporate Structure
 - e. Corporate Milestone
 - f. Leadership Team
 - g. Corporate Governance
 - h. Subsidiaries, Associates and Joint Ventures
 - i. Capital Market Supporting Institutions
 - j. Awards
2. Business Overview
 - a. Overview
 - b. Residential and Urban Development
 - c. Hospitals
 - d. Malls
 - e. Hotels
 - f. Asset Management
3. Investor and Governance
 - a. Financial Information
 - b. Stock Quote
 - c. Bond Highlight
 - d. Publication
 - e. Shareholder Information
 - f. Dividend
 - g. Corporate Governance
 - h. Corporate Social Responsibility
 - i. Calendar of Events
 - j. IR Contact
 - k. Sign Up E-News
4. News Release
 - a. News
 - b. Press Release
 - c. Photo Gallery
5. Contact Us
6. Careers

This Company's website is provided in 2 (two) languages, Indonesian and English for the convenience of users.

Announcements of disclosure of material information or facts submitted by the Company to the public can be accessed through: <https://www.lippokarawaci.co.id/investor-center/information-disclosure>

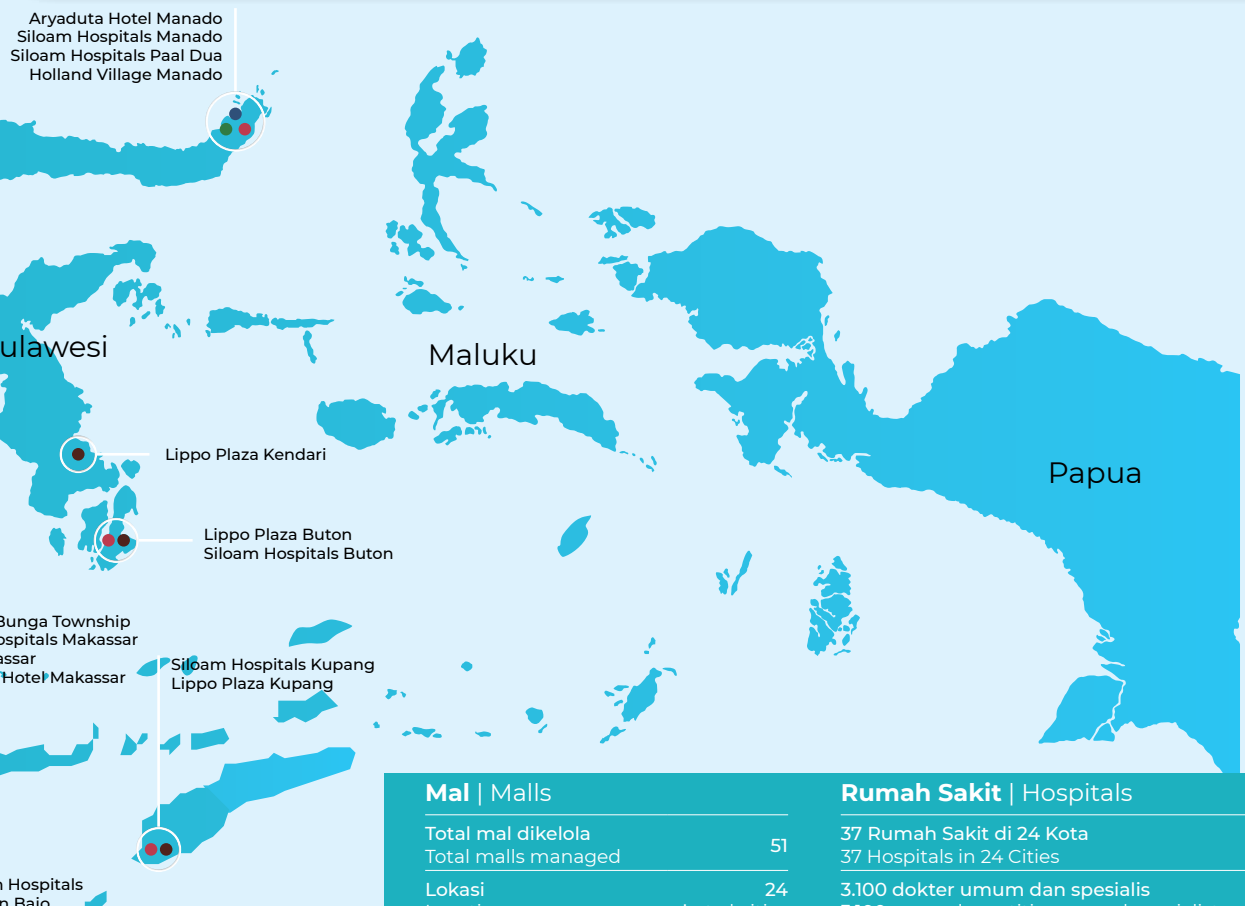
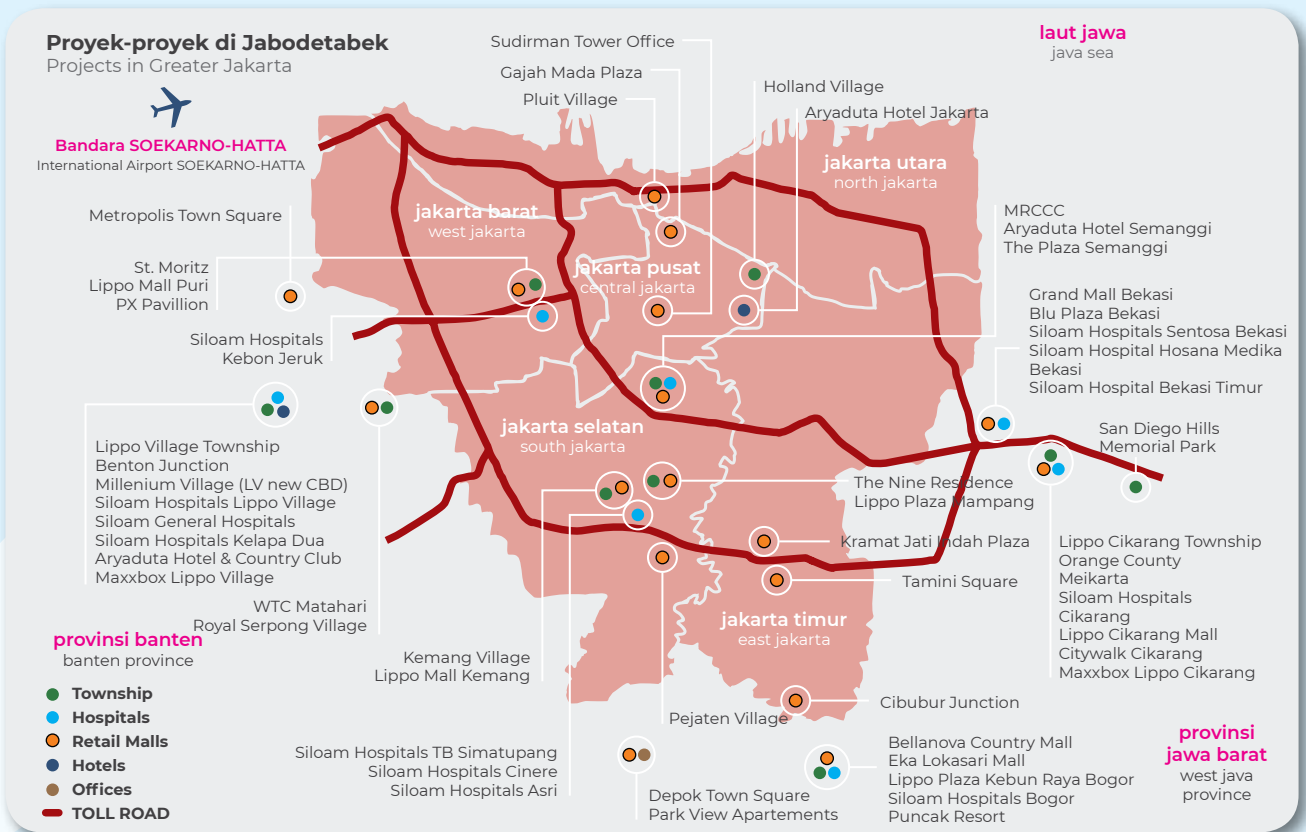
Area Operasional LIPPO KARAWACI

Lippo Karawaci Operational Area



Kota Mandiri | Townships

LIPPO VILLAGE		LIPPO CIKARANG		TANJUNG BUNGA	
Landbank	442 ha	Landbank	555 ha	Landbank	320 ha
Rumah Tinggal Residential Houses	10,593	Rumah Tinggal Residential Houses	17,192	Rumah Tinggal Residential Houses	7,075
Kondominium Condominium	5,686	Kondominium Condominium	4,488	Ruko Shophouses	199
Ruko Shophouses	1,193	Ruko Shophouses	1,216	Populasi Population	21,030
Populasi Population	59,519	Populasi Population	55,128		



Mal Malls		Rumah Sakit Hospitals	
Total mal dikelola	51	37 Rumah Sakit di 24 Kota	37 Hospitals in 24 Cities
Total malls managed		3,100 dokter umum dan spesialis	3,100 general practitioners and specialists
Lokasi	24 kota cities	7,600 perawat, petugas kesehatan, dan petugas administrasi	7,600 nurses, medical personnel and administration staff
Locations		Komitmen melakukan transformasi kesehatan nasional di Indonesia	Commitment to transform national healthcare services in Indonesia
GFA termasuk parkir (m ²)	3,5 juta million		
GFA including parking (sqm)			
NLA (m ²)	1,4 juta million		
NLA (sqm)			
Pengunjung per tahun	261 juta million		
Annual visitors			

ALAMAT PROYEK/UNIT BISNIS

Projects/Business Unit Addresses

Real Estate Development



Lippo Village
The Incomparable City
Marketing Gallery, Menara Matahari Lt. 1
Jl. Boulevard Palem Raya No. 7
Lippo Village Sentral
Tangerang 15811, Banten, Indonesia
Tel. 62 (21) 5420 3636
Fax. 62 (21) 5420 3535



City of Tomorrow
Jl. Jend. Achmad Yani No. 1
Surabaya
Jawa timur, Indonesia
Tel. 62 (31) 827 3888
Fax. 62 (31) 827 3666



Kemang Village
Jl. Pangeran Antasari No. 36
Jakarta 12150
Indonesia
Tel. 62 (21) 725 5999
Fax. 62 (21) 726 6999



Meikarta
Jl. OC Boulevard Utara,
Lippo Cikarang
Bekasi 17550
Jawa Barat
Indonesia



Easton Commercial Centre
Jl. Gn. Panderman Kav. 05
Lippo Cikarang
Bekasi 17550, Indonesia
Tel. 62 (21) 897 2484, 897 2488
Fax. 62 (21) 897 2039, 897 2493



Holland Village
Jl. Letnan Jendral Suprpto No. 1
Jakarta 10510
Indonesia



Park View Apartment
Jl. Margonda Raya No. 1
Pondok Beji, Depok 16424
Jawa Barat, Indonesia
Tel. 62 (21) 7887 0070



The St. Moritz Penthouses & Residences
Jl. Boulevard Puri Indah Raya Bl. U1
Puri Indah CBD
Jakarta Barat, Indonesia
Tel. 62 (21) 5577 7775
Fax. 62 (21) 5835 8607



Tanjung Bunga
Jl. Metro Tanjung
Bunga Mall GTC GA-9
No. 1B, Tanjung Bunga
Makassar 90134
Sulawesi Selatan,
Indonesia



Orange County
Jl. OC Boulevard Utara
Lippo Cikarang, Bekasi 17550
Jawa Barat, Indonesia



The Nine Residence
Jl. Kemang Utara 9
Jakarta Selatan 12150,
Indonesia
Tel. 62 (21) 72 55 999



Embarcadero
Jl. Raya Jombang 88
Bintaro Sektor IX
Pondok Aren, Tangerang



Royal Serpong Village
Ruko WTC No. 5833, Jatiuwung
Jl. Raya Serpong No. 39 Serpong
Tangerang 15326, Banten,
Indonesia
Tel. 62 (21) 537 6420
Fax. 62 (21) 537 6435



Holland Village Manado
Jl. AA Maramis Kairagi,
Mapanget, Manado,
Sulawesi Utara



Hillcrest House and Fairview House
Marketing Gallery
MaxxBox, 1110 Boulevard
Jend. Sudirman, Lippo Village
Tangerang, Banten 15811

Retail Malls

PEJATEN VILLAGE

Pejaten Village

Jl. Warung Jati Barat No. 39
Jati Padang, Pasar Minggu,
Jakarta, Indonesia
Tel. 62 (21) 762 2611, 781 5818



PX Pavilion@ The St. Moritz

Jl. Boulevard Puri Indah Raya Bl. U1
Puri Indah CBD, Jakarta Barat, Indonesia
Tel. 62 (21) 5835 1076

PLUIT VILLAGE

Pluit Village

Jl. Pluit Raya Indah Lt. 3
Jakarta 14450, Indonesia
Tel. 62 (21) 668 3888/3634-22



Cibubur Junction

Jl. Jambore No. 1, Kec. Ciracas
Cibubur, Jakarta 13720, Indonesia
Tel. 62 (21) 8775 5678, 873 3339

Plaza Semanggi

The Plaza Semanggi

Kawasan Bisnis Granadha
Jl. Jend. Sudirman Kav. 50
Jakarta 12930, Indonesia
Tel. 62 (21) 527 5878, 2553 6325

GAJAH MADA PLAZA

Gajah Mada Plaza

Jl. Gajah Mada No. 19-26
Jakarta 10310, Indonesia
Tel. 62 (21) 6385 8888, 633 6866



Tamini Square

Jl. Taman Mini Raya, Pinang Ranti
Jakarta, Indonesia
Tel. 62 (21) 8778 5888

LIPPOPLAZA KRAMAT JATI

Kramat Jati Indah Plaza

Jl. Raya Bogor Km. 19 Kramat Jati
Jakarta 13510, Indonesia
Tel. 62 (21) 809 5558, 809 5577



Lippo Mall Kemang

Kemang Village, 36 Pangeran Antasari,
Jakarta 12150



Lippo Mall Puri

Jl Puri Indah Raya Blok U1
West Jakarta
Tel. 62 (21) 29111111



Depok Town Square

Jl. Margonda Raya No. 01
Pondok Beji, Depok 16424,
Jawa Barat, Indonesia
Tel. 62 (21) 7887 0101



WTC Matahari

Jl. Raya Serpong No. 39, Serpong
Tangerang 15326, Banten,
Indonesia
Tel. 62 (21) 5315 5656

GRAND MAL BEKASI

Grand Mal Bekasi

Jl. Jend. Sudirman, Medan Satria,
Bekasi 17143
West Java, Indonesia
Tel. 62 (21) 885 5328



Blu Plaza

Jl. Chairil Anwar no.27-36,
Bekasi 17113
Tel. 62 (21) 8823555
Fax. 62 (21) 8811234



Metropolis Town Square

Jl. Hartono Raya, Modern
Kota Modern, Tangerang 15117
Banten, Indonesia
Tel. 62 (21) 5574 8384



Benton Junction

Jl. Boulevard Palem Raya No. 38
Lippo Village, Tangerang 15811
Banten, Indonesia
Tel. 62 (21) 547 2307/547 2308
Fax. 62 (21) 5421 1176



Mal Lippo Cikarang

Jl. M.H. Thamrin, Lippo Cikarang
Bekasi 17550, Jawa Barat, Indonesia
Tel. 62 (21) 897 2535-37



Maxx Box Lippo Cikarang

Jl. Orange Country Boulevard
Unit No. A-2
Orange Country Cikarang, Cibatu,
Cikarang Selatan



City Walk Cikarang

Jl. MH Thamrin Kav 108
Lippo Cikarang, Bekasi 17550
Indonesia



Bellanova Country Mall

Jl. M.H. Thamrin No. 8
Bukit Sentul Selatan, Bogor 16810
Jawa Barat, Indonesia
Tel. 62 (21) 8792 3888

EKALOKASARI PLAZA

Lippo Plaza Ekalokasari

Jl. Siliwangi No. 123, Bogor 16142
Jawa Barat, Indonesia
Tel. 62 (251) 831 8788, 838 7275



Istana Plaza

Jl. Pasir Kaliki No. 121-123, Bandung
Jawa Barat, Indonesia
Tel. 62 (22) 600 0404, 600 0100



Bandung Indah Plaza

Jl. Merdeka No. 56, Bandung 40115
Jawa Barat, Indonesia
Tel. 62 (22) 423 0850, 424 0336



Malang Town Square

Jl. Veteran No. 2 Malang,
Jawa Timur Indonesia
Tel. 62 (341) 575 761



City of Tomorrow

Jl. Jend. Achmad Yani No. 288
Surabaya 60234, Jawa Timur,
Indonesia
Tel. 62 (31) 827 5888



Batos Mall, Batu-Malang

Jl. Diponegoro Kota Batu,
Malang



Lippo Plaza Kendari

Jl. MT. Haryono, Kendari



Sitos Mall, Sidoarjo

Jl. Jati Raya, Sidoarjo

Retail Malls

PALLADIUM MALL

Grand Palladium Medan
Jl. Kapten Maulana Lubis No. 3
Petisan Tengah Medan 20112,
Sumatera Utara, Indonesia
Tel. 62 (61) 451 7106

PLAZA MEDAN FAIR

Plaza Medan Fair
Jl. Jend. Gatot Subroto No. 30
Medan 20113
Sumatera Utara, Indonesia
Tel. 62 (61) 414 1888



Lippo Plaza Medan
Jl. Imam Bonjol No. 6
Medan
Tel. 62 (61) 80511111



Sun Plaza
Jl. H. Zainul Arifin No. 7,
Medan 20152
Sumatera Utara, Indonesia
Tel. 62 (61) 450 1000/888

BINJAI SUPERMALL

Binjai Supermall
Jl. Soekarno Hatta No.14, Binjai 20731
Sumatera Utara, Indonesia
Tel. 62 (61) 882 5111, 7734 7171/7373

PSx

**PSx Palembang Square
Extension**
Building Management
(Lantai 4 Mezzanine)
Jl. Angkatan 45/Kampus POM IX-
Ilir Barat I, Palembang 30137



Palembang Square
Jl. Angkatan 45, R63-R65,
Palembang Sumatera Selatan,
Indonesia
Tel. 62 (711) 380 001, 378 313-4



Palembang Icon
Jl. Pom IX, RT.30 RW. 09,
Lorok Pakjo, Ilir Barat I
Palembang 30137
Tel. 62 (711) 5649366-68



Lippo Plaza Sunset Bali
Sunset Road Street, Kuta,
Bali



Lippo Mall Kuta
Jl. Kartika Plaza, Lingkungan
Segara, Kuta-Bali 80361



GTC Makassar
Ruko GA 8 No. 35-36
Jl. Metro Tanjung Bunga
Makassar 90134
Sulawesi Selatan, Indonesia
Tel. 62 (411) 811 4088



Lippo Plaza Buton
Jl. Sultan Hasanudin No. 58
Pulau Buton-Sulawesi
Selatan



Maxxbox Karawaci
Jl. Boulevard Jend. Sudirman
No. 1110, Lippo Village
Tangerang, Banten 15810



Lippo Plaza Jogja
Jl. Laksda Adisucipto No. 32-34,
Demangan, Gondokusuman,
Yogyakarta 55001-Indonesia



Lippo Plaza Kupang
Jl. Veteran Fatululi
Kec. Oebobo, Kupang,
Nusa Tenggara Timur



Lippo Plaza Jambi
Jl. Mayor Abdul
Kartawirana RT 15, Jambi



Lippo Plaza Lubuk Linggau
Jl. Yos Sudarso,
Lubuk Linggau 31613



Lippo Plaza Keboen Raya Bogor
Jl. Malabar No.17A
Bogor Tengah, Jawa Barat

KEDIRI TOWN SQUARE

Kediri Town Square
Jln. Hasanudin No. 2 Kediri-Jawa Timur
Telp: (0354) 673838
Fin-Act Ext (0354) 673869



Lippo Plaza Mampang
Jl. Warung Buncit Raya No. 12
RT 004/001 Duren Tiga, Pancoran
Jakarta Selatan 12760



**Mega Town Square
Palangkaraya**
Jl. Yos Sudarso No. 57
Menteng, Jekan Raya,
Kota Palangka Raya,
Kalimantan Tengah 74874



Lippo Plaza Jember
Jl. Gajah Mada No. 116
Kb. Kidul, Jember Kidul
Kec. Kaliwates, Kab. Jember
Jawa Timur 68131



Sudirman Tower Condominium

Sudirman Tower Condominium
Jl. Garnisun Dalam No. 8
Karet Semanggi, RT. 10 RW. 3
Kota Jakarta Selatan
Jakarta 12930

Healthcare



Siloam Hospitals Kebon Jeruk
Jl. Raya Perjuangan Kav. 8,
Kebon Jeruk, Jakarta 11530, Indonesia
Tel. 62 (21) 530 0888
Fax. 62 (21) 530 0876



Siloam Hospitals Lippo Village
Jl. Siloam No. 6, Lippo Village 1600
Tangerang 15811, Banten,
Indonesia
Tel. 62 (21) 546 0055
Fax. 62 (21) 546 0921



Siloam Hospitals Purwakarta
Jl. Bungursari No. 1
Purwakarta, 41181
Jawa Barat, Indonesia
Tel. 62 (264) 862 8900



Siloam Hospitals Jambi
Jl. Soekarno Hatta, Paal Merah
Jambi, Indonesia
Tel. 62 (741) 573 333



Siloam Hospitals Kupang
Jl. RW Monginsidi,
RT 014 RW 004 Fatululi
Nusa Tenggara Timur, Indonesia
Tel. 62 (380) 853 0900, 853 0933



Siloam Hospitals Labuan Bajo
Jl. Gabriel Gampur
RT 013 RW 005, Dusun V,
Labuan Bajo, Kec Komodo,
Kab. Manggarai Barat-NTT 86711
Tel. 62 (385) 238 1900



**Rumah Sakit Umum Putera
Bahagia**
Jl. Ciremai Raya 114, Cirebon
Tel. 62 (231) 485 654
62 (231) 485 654



Siloam Hospitals Yogyakarta
Jl. Laksda Adi Sucipto No. 32-34
Yogyakarta
Tel. 62 (274) 460 0900
62 (274) 460 0900



Siloam Hospitals Semarang
Jl. Kumpul Maksum 296
Kel. Peterongan
Kec. Semarang Selatan
Kota Semarang, Jawa Tengah
Tel. 62 (024) 8600 1900

RSU Syubbanul Wathon

**Rumah Sakit Umum
Syubbanul Wathon**
Jl. Raya Magelang - Kopeng
Km.08 Kec. Tegalrejo
Kab. Magelang, Jawa Tengah
Tel. 62 (293) 291 1900



Rumah Sakit Asri
Jl. Duren Tiga Raya No. 20
Pancoran, Jakarta 12760
Indonesia
Tel. 62 (21) 2783 7900



**Rumah Sakit Umum Siloam
(RSUS)**
Jl. Siloam No. 6, Lippo Village 1600
Tangerang 15811, Banten, Indonesia
Tel. 62 (21) 5422 0770,
5421 3003, 5421 5656



Siloam Hospitals Surabaya
Jl. Raya Gubeng No. 70
Surabaya 60281, Jawa Timur, Indonesia
Tel. 62 (31) 503 1333
Fax. 62 (31) 503 1533



Siloam Dirga Surya
Jl. Imam Bonjol No. 6, Kel. Petisah
Sumatera Utara, Indonesia
Tel. 62 (61) 8888 1900,
8888 1911



Siloam Hospitals Bali
Jl. Sunset Road No. 818
Kuta, Badung, Bali
Tel. 62 (361) 779 900
Fax. 62 (361) 779 933



Siloam Hospitals Buton
Jl. Sultan Hasanuddin
No. 58, Baubau
Tel. 62 (402) 282 5555



Siloam Hospitals Bangka Belitung
Jl. Soekarno Hatta
(d/h Jl. Raya Koba) Km.5
Kabupaten Bangka Tengah 33684
Tel. 62 (717) 919 0900, 919 0911



Siloam Hospitals Bekasi Timur
Jl. Chairil Anwar Blu Plaza No. 27
Margahayu, Bekasi Timur 17113
Tel. 62 (21) 8061 1900
62 (21) 8061 1911



Siloam Hospitals Palangkaraya
Jl. RTA. Milono Km. 4
RT.04/RW XIII Kel. Langkai
Kec. Pahandut, Kota Palangkaraya
Kalimantan Tengah
Tel. 62 (0536) 800 1100



MRCCC Siloam Semanggi
Jl. Garnisun Kav. 2-3
Karet Semanggi, Jakarta
Indonesia
Tel. 62 (21) 2996 2888



Siloam Hospitals Lippo Cikarang
Jl. M.H. Thamrin Kav. 105, Lippo
Cikarang
Bekasi 17550, Jawa Barat, Indonesia
Tel. 62 (21) 8990 1088
Fax. 62 (21) 8990 0022



Siloam Hospitals Balikpapan
Jl. MT. Haryono No. 9, Ring Road
Balikpapan 76114, Indonesia
Tel. 62 (542) 720 6509
Fax. 62 (542) 720 6517



Siloam Hospitals Manado
Boulevard Centre
Jl. Sam Ratulangi No. 22,
Manado 95111, Indonesia
Tel. 62 (43) 1888 3131
Fax. 62 (43) 1888 3133



Siloam Hospitals BIMC Kuta
Jl. By Pass Ngurah Rai 100 X
Kuta 80361, Bali
Tel. 62 (361) 761 263
Fax. 62 (361) 764 345



Grha Ultima Medika
Jl. Majapahit No.10 Mataram
Tel. 62 (370) 623 999
62 (370) 628 111



Siloam Hospitals Bogor
Siloam Hospitals Bogor
Jl. Pajajaran No. 27, Bogor
Tel. 62 (251) 830 3900
62 (251) 830 3911



Siloam Hospitals Jember
Jl. Gajah Mada 104 Kaliwates
Jember, Jawa Timur
Tel. 62 (33) 286 1900



Siloam Hospitals Paal Dua
Jl. Yos Sudarso, Kel. Paal Dua,
Kecamatan Paal Dua,
Kota Manado, Sulawesi Utara
Tel. 62 (431) 710 0900



Siloam Hospitals TB Simatupang
Jl. R.A. Kartini No. 8
Cilandak, Jakarta Selatan
Indonesia
Tel. 62 (21) 29531900



Rumah Sakit Jantung Diagram
Jl. Maribaya No. 1
Puri Cinere, Depok, Indonesia
Tel. 62 (21) 754 5499



Siloam Sriwijaya
Jl. POM IX, Kodya Palembang
Sumatera Selatan, Indonesia
Tel. 62 (711) 522 9100



Siloam Hospitals Makassar
Jl. Metro Tanjung Bunga, Kav. 9
Makassar, Sulawesi Selatan,
Indonesia
Tel. 62 (411) 811 7555



Siloam Hospitals BIMC Nusa Dua
Kawasan BTDC Blok D
Nusa Dua 80363, Bali
Tel. 62 (361) 300 0911
Fax. 62 (361) 300 1150



Rumah Sakit Umum Sentosa
Jl. Pahlawan No. 60
Duren Jaya, Bekasi
Tel. 62 (21) 880 6140
62 822 1000 5811



Hosana Medica
Jl. Pramuka No. 12 Sepanjang
Jaya Rawalumbu
Tel. 62 (21) 822 1570



Siloam Hospitals Lubuk Linggau
Jl. Yos Sudarso RT 11 Kel. Taba Jemekeh
Kec. Lubuk Linggau Timur 1
Kota Lubuk Linggau
Tel. 62 (733) 303 5900



Siloam Hospitals Kelapa Dua
Jl. Kelapa Dua Raya No. 1001
Kabupaten Tangerang, Banten
Tel. 62 (21) 8052 4900



Hotels and Restaurant

ARYADUTA JAKARTA

Hotel Aryaduta Jakarta
Jl. Prapatan 44-48, Jakarta 10110
Indonesia
Tel. 62 (21) 2352 1234
Fax. 62 (21) 2351 8600

ARYADUTA SEMANGGI

Hotel Aryaduta Semanggi
Jl. Garnisun Dalam No. 8,
Karet Semanggi
Jakarta 12930, Indonesia
Tel. 62 (21) 251 5151
Fax. 62 (21) 251 4090

SHIMA Japanese Restaurant

Shima Japanese Restaurant
Main Lobby-Hotel Aryaduta Jakarta
Jl. Prapatan No. 44-48, Jakarta 10110,
Indonesia
Tel. 62 (21) 385 2233, 384 4926,
62 (21) 231 1234 ext.
88159/88199

ARYADUTA LIPPO VILLAGE

Hotel Aryaduta Lippo Village
Jl. Boulevard Jend. Sudirman No. 401
Lippo Village 1300, Tangerang 15611
Banten, Indonesia
Tel. 62 (21) 546 0101
Fax. 62 (21) 546 0201

ARYADUTA MEDAN

Hotel Aryaduta Medan
Jl. Kapten Maulana Lubis No. 8
Medan 20112
Sumatera Utara, Indonesia
Tel. 62 (61) 457 2999
Fax. 62 (61) 457 1999

ARYADUTA PALEMBANG

Hotel Aryaduta Palembang
Jl. POM IX, Palembang Square
Palembang 30137
Sumatera Selatan, Indonesia
Tel. 62 (711) 383 838
Fax. 62 (711) 377 900

ARYADUTA PEKANBARU

Hotel Aryaduta Pekanbaru
Jl. Diponegoro No. 34
Pekanbaru 28116, Riau, Indonesia
Tel. 62 (761) 44 200
Fax. 62 (761) 44 210

ARYADUTA MAKASSAR

Hotel Aryaduta Makassar
Jl. Somba Opu No. 297, Makassar 90111
Sulawesi Selatan, Indonesia
Tel. 62 (411) 870 555
Fax. 62 (411) 870 222

ARYADUTA MANADO

Hotel Aryaduta Manado
Jl. Piere Tendean (Boulevard)
Manado, Sulawesi Selatan, Indonesia
Tel. 62 (431) 855 555
Fax. 62 (431) 868 888

ARYADUTA BANDUNG

Hotel Aryaduta Bandung
Jl. Sumatera No.51,
Bandung 40115, Jawa Barat
Tel. 62 (22) 421 1234

ARYADUTA BALI

Aryaduta Kuta Bali
Jl. Kartika Plaza
Lingkungan Segara Kuta, Badung
Bali 80361
Tel. 62 (361) 475 4188

Leisure



Grand Bowling

Mail WTC Matahari Lt. 5
Jl. Raya Serpong No. 39, Serpong
Tangerang 15326 Banten, Indonesia
Tel. 62 (21) 5315 4730
Fax. 62 (21) 5315 4732



Balai Serpong WTC Matahari-Serpong

Jl. Raya Serpong No. 39
Tangerang 15326 Banten, Indonesia
Tel. 62 (21) 5315 5656
Fax. 62 (21) 5315 5757



Puncak Resort

Jl. Hanjarwar, Desa Sukanagalih
Pacet, Cipanas
Jawa Barat, Indonesia
Tel. 62 (263) 515 001
Fax. 62 (263) 515 020



Imperial Klub Golf

Jl. Pulau Golf 2709, Lippo Village
Tangerang 15811
Banten, Indonesia
Tel. 62 (21) 546 0120
Fax. 62 (21) 546 0121

Infrastructure



Town Management Services

2121 Boulevard Gajah Mada # 01-01
Lippo Cyber Park, Lippo Village
Tangerang 15811 Banten, Indonesia
Tel. 62 (21) 5579 0190/91
Fax. 62 (21) 5579 7111/17



Home Care Unit

2121 Boulevard Gajah Mada # 01-01
Lippo Cyber Park, Lippo Village
Tangerang 15811 Banten, Indonesia
Tel. 62 (21) 5579 0190/91
Fax. 62 (21) 5579 7111/17



Potable & Waste Water Management

2121 Boulevard Gajah Mada # 01-01
Lippo Cyber Park, Lippo Village
Tangerang 15811 Banten, Indonesia
Tel. 62 (21) 5579 0190/91
Fax. 62 (21) 5579 7111/17



PT Dinamika Intertrans

2121 Boulevard Gajah Mada # 01-01
Lippo Cyber Park, Lippo Village
Tangerang 15811 Banten, Indonesia
Tel. 62 (21) 5579 0190/91
Fax. 62 (21) 5579 7111/12

Cemetery Services



Water Boom Lippo Cikarang

Jl. Madiun Kav. 115
Lippo Cikarang, Bekasi
Jawa Barat, Indonesia
Tel. 62 (21) 8990 7814, 8990 9467
Fax. 62 (21) 8990 9469



Plaza Semanggi

Gedung Veteran Lt. 7
Kawasan Bisnis Granada
Jl. Jend. Sudirman Kav. 50
Jakarta 12930, Indonesia
Tel. 62 (21) 574 5501
Fax. 62 (21) 574 5503



La Collina Italian Restaurant San Diego Hills Memorial Park

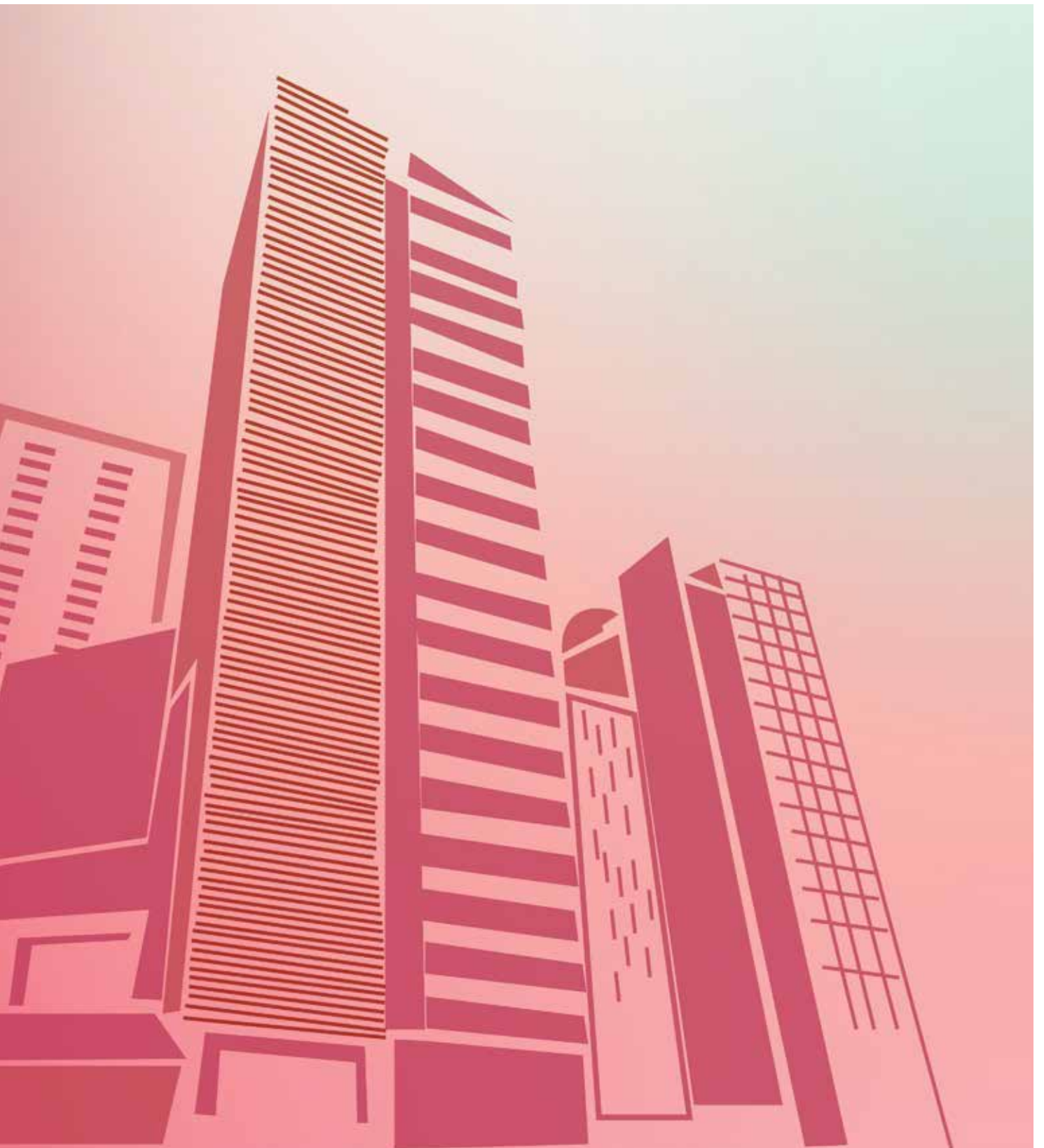
Exit Tol Karawang Barat Km. 46
Jawa Barat, Indonesia
Tel. 62 (267) 845 3333
Fax. 62 (267) 845 4575



TINJAUAN

OPERASIONAL

Operational Review



148 Sumber Daya Manusia
Human Resources

158 Teknologi Informasi
Information Technology

SUMBER DAYA MANUSIA

Human Resources



Di tahun 2019 Perseroan melakukan restrukturisasi struktur organisasi dan merekrut serta menempatkan para profesional sebagai titik balik dalam rangka memperbaiki kinerja Perseroan dalam jangka panjang.

In 2019 the Company implemented an organizational restructuring and recruited and placed professionals in order to improve the Company's performance in the long run.

PT Lippo Karawaci, Tbk. menempatkan faktor sumber daya manusia sebagai aset utama bagi Perseroan dimana di dalam tahun 2019 Perseroan merasa sudah perlu melakukan restrukturisasi struktur organisasi sebagai titik balik dalam rangka memperbaiki kinerja Perseroan dalam jangka panjang. Di samping melakukan restrukturisasi di tahun 2019 peningkatan unsur *governance*/Tata Kelola Perseroan yang Baik menjadi faktor utama yang dicanangkan Perseroan dalam menanamkan etika terhadap sumber daya manusia.

Bertepatan dengan masuknya investor, Perseroan melakukan restrukturisasi struktur organisasi dan merekrut serta menempatkan para profesional yang memiliki kemampuan dan dapat diandalkan dalam melakukan perbaikan kinerja Perseroan serta mampu membentuk sinergi dengan karyawan yang ada untuk mencapai tujuan Perseroan serta melakukan akselerasi kinerja Perseroan. Dengan ada restrukturisasi, Perseroan melakukan juga pembenahan dan efisiensi dalam bisnis proses dimana menyeleksi karyawan yang sudah tidak cocok dengan kondisi restrukturisasi dan pembenahan bisnis proses yang baru.

Dengan adanya restrukturisasi secara keseluruhan, Talent Management Direktorat yang mengelola Sumber Daya Manusia melakukan juga restrukturisasi dimana tahun 2019 merupakan mulai pembentukan *Share Service* pada HR Operation yang diharapkan mulai tahun 2020 efektifitas dan efisiensi pengelolaan Sumber Daya Manusia semakin efektif dan efisien.

Dari sisi peningkatan Tata Kelola Perseroan yang Baik, Perseroan melakukan pembenahan dan penyempurnaan berbagai ketentuan yang dituangkan dalam kebijakan Perseroan seperti Kode Etik Perseroan; Kebijakan Perseroan tentang Anti Suap, Anti Fraud & Korupsi, Anti Gratifikasi, Anti Nepotisme, Anti Pencucian Uang, Anti Teroris dan Pencegahan Pendanaan Terhadap Kegiatan yang Terkait Terorisme, Anti Hoaks, serta Anti Monopoli/Oligopoli/Trust/Kartel; dan berbagai ketentuan lainnya.

PT Lippo Karawaci Tbk places human resources as the Company's main asset, and in 2019 the Company saw it was necessary to implement an organizational restructuring in order to improve the Company's performance in the long run. In addition to restructuring in 2019, the Company also improved Good Corporate Governance that would be the main factor in instilling ethics in human resources.

With incoming investors, the Company conducted a comprehensive organizational restructuring and recruited and placed professionals who have the ability and can be relied upon in improving the Company's performance. Moreover, they have the ability to form synergies with existing employees to achieve the Company's objectives as well as accelerate the Company's performance. Through restructuring, the Company also made improvements and efficiencies in the business processes

Through overall restructuring, the Directorate of Talent Management that manages human resources also restructured by creating *Share Service* in HR Operations, which is expected to improve effectiveness and efficiency in Human Resources management starting in 2020.

To improve Good Corporate Governance, the Company has made reforms and amendments to various provisions outlined in the Company's policies, such as the Company's Code of Ethics; the Company's policy on Anti-Bribery, Anti-Fraud & Corruption, Anti-Gratification, Anti-Nepotism, Anti-Money Laundering, Anti-Terrorism and Prevention of Funding for Terrorism Activities, Anti-Hoax, as well as Anti-Monopoly/ Oligopoly/Trust/Cartel; and other provisions.

SUMBER DAYA MANUSIA

Human Resources

Untuk melakukan edukasi dan meningkatkan pemahaman serta membentuk etika terhadap Sumber Daya Manusia terhadap implementasi Tata Kelola Perseroan yang Baik, Perseroan secara rutin melakukan edukasi baik berupa *in class training*, *online training*, maupun *coaching* yang dilakukan atasan terhadap karyawan di bawah koordinasinya. Selain memberikan edukasi, Perseroan secara tegas menindak karyawan yang melakukan pelanggaran etika dengan cara melakukan pemutusan hubungan kerja.

Sistem Rekrutmen, Promosi dan Mutasi

Sistem rekrutmen Perseroan memiliki serangkaian tahapan yang terencana dan terukur dengan baik sehingga Perseroan mampu memperoleh tenaga kerja yang berkualitas dan sesuai dengan persyaratan yang diinginkan. Dalam tahap awal, Perseroan melakukan identifikasi kebutuhan sumber daya manusia untuk jangka pendek, menengah, dan panjang dan dilakukan satu tahun sebelumnya. Proses ini merupakan bagian dari kebijakan strategi bisnis Perseroan. Dalam melaksanakan sistem rekrutmen, Perseroan tidak memandang unsur gender, latar belakang suku, ras dan agama.

Proses rekrutmen Perseroan menerapkan prinsip keterbukaan, kewajaran dan transparan dengan mempertimbangkan kebutuhan Perseroan berdasarkan keahlian dan kompetensi dalam setiap lini bisnis. Proses rekrutmen dilakukan melalui situs Perseroan (<http://www.lippokarawaci.co.id/Careers>).

Perseroan memperbaharui tampilan situs resminya menjadi lebih modern untuk menarik generasi milenial serta mengoptimalkan media sosial, seperti: LinkedIn, Instagram dalam meningkatkan citra Perseroan serta lebih mendorong para talent di market yang ingin bergabung kepada Perseroan. Di dalam situs karirnya, Perseroan juga menggambarkan suasana kerja dan pelatihan-pelatihan yang diselenggarakan Perseroan. Calon karyawan dapat melakukan registrasi di lowongan pekerjaan yang tersedia sesuai dengan pencari kerja, dan data pelamar kerja akan secara otomatis tersimpan dalam *database* rekrutmen Perseroan.

To educate, create a better understanding, and form ethics for Human Resources in the implementation of Good Corporate Governance, the Company routinely provides education in the form of in-class training, online training, or coaching by superiors for employees under their commands. In addition to providing education, the Company also takes firm action on employees who commit ethical violations through termination of employment.

Recruitment, Promotion, and Mutation System

The Company's recruitment system has several well-planned and measured stages so the Company will be able to hire a qualified workforce that meets all the ideal candidate requirements. In the initial stage, the Company identifies the needs for human resources for the short-, medium-, and long-term one year in advance. This process is part of the Company's business strategy policy. In the recruitment system, the Company does not look at gender, ethnic background, race, and religion.

In the recruitment process, the Company adopts the principle of openness, fairness, and transparency by considering the Company's needs based on skills and competency in each line of business. The recruitment process is conducted through the Company's website (<http://www.lippokarawaci.co.id/Careers>).

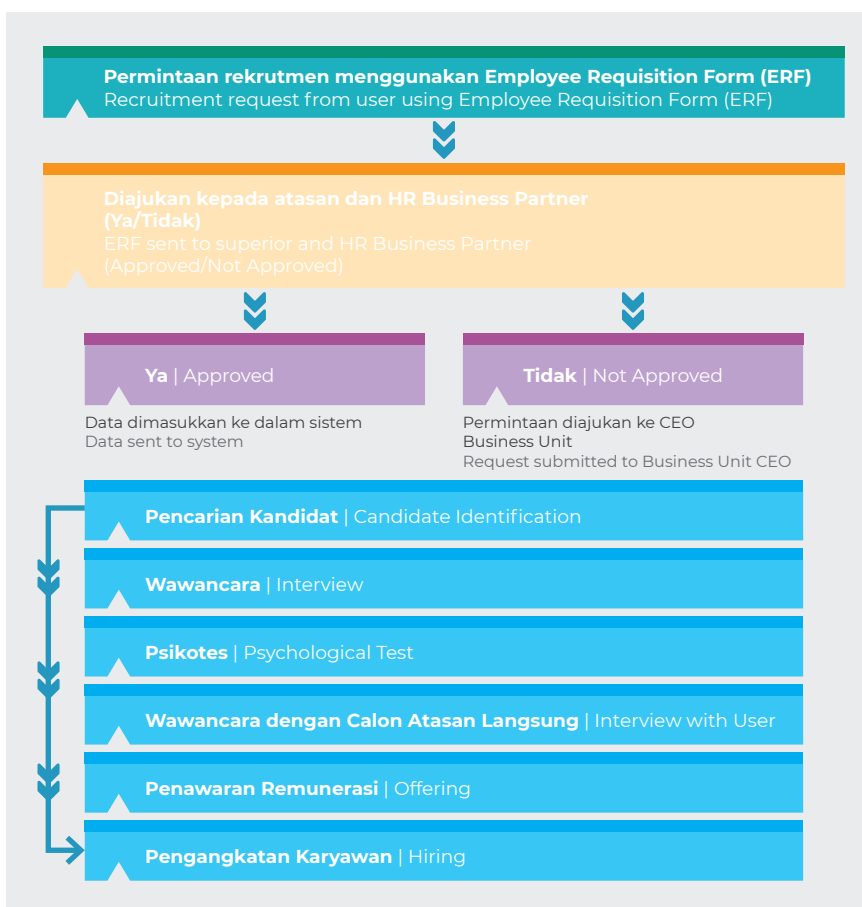
The Company has updated the website to be more modern to attract millennials and optimized the use of social media, such as LinkedIn and Instagram, in order to enhance the Company's image and encourage talents in the market who wish to join the Company. In its career website, the Company also describes the working atmosphere and trainings conducted by the Company. Prospective employees can register at available job openings, and applicants' data will be automatically stored in the Company's recruitment database.

Selain itu, Perseroan juga melakukan pemasangan iklan di media cetak dan media sosial seperti LinkedIn dan Instagram, *Job Fair*, portal lowongan kerja, kerja sama dengan sekolah dan universitas, serta mempertimbangkan kandidat yang pernah melakukan kerja praktek dengan Perseroan ataupun berdasarkan referensi. Untuk posisi tertentu, Perseroan secara khusus merekrut kandidat lewat jenjang karir untuk promosi karyawan.

The Company also places advertisements in print and social media, such as LinkedIn and Instagram, Job Fairs, job vacancy portals, collaborations with schools and universities, as well as considering candidates based on reference, or who previously had internships at the Company. For certain positions, the Company specifically recruits candidates through career paths for employee promotion.

Alur rekrutmen secara garis besar adalah sebagai berikut:

Overall, the recruitment processes are as follow:



Penghargaan Berbasis Kinerja

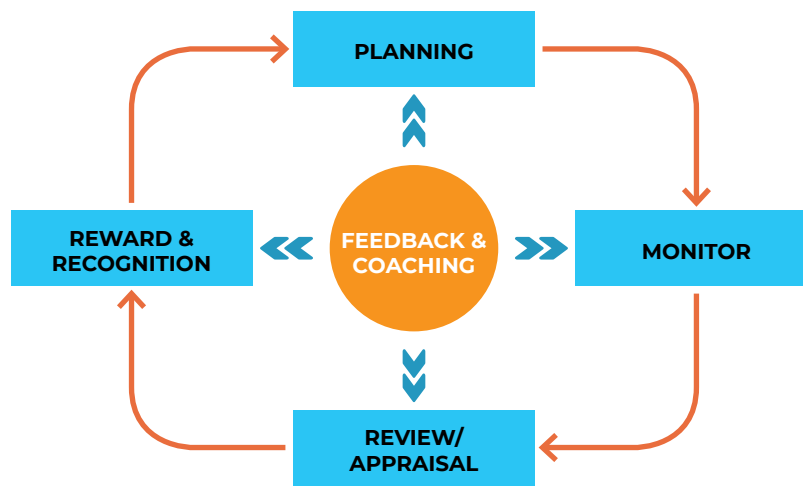
Setiap awal tahun, Manajemen merumuskan target dan sasaran kerja untuk tahun berjalan. Setelah itu, rumusan target dan sasaran kerja tersebut diimplementasikan menjadi target dan sasaran kerja setiap unit dan kemudian ke setiap individu. Proses ini dilaksanakan oleh Perseroan setiap tahunnya untuk menciptakan suatu budaya kinerja yang berkesinambungan.

Performance-based Awards

At the beginning of each year, the Management formulates targets and work objectives for the current year, which will become targets and work objectives for each unit and individual. The Company carries out the process each year in order to create a sustainable work culture.

SUMBER DAYA MANUSIA Human Resources

Untuk mengukur realisasi kinerja karyawan, maka Perseroan melakukan pemantauan dan bimbingan sepanjang tahun untuk memastikan agar kinerja yang dihasilkan dapat memenuhi target dan sasaran kerja yang telah ditetapkan. Untuk itu, maka dilakukan evaluasi penilaian kinerja sekurang-kurangnya 2 (dua) kali dalam satu tahun, yaitu pada pertengahan tahun dan akhir tahun. Siklus manajemen kinerja yang dimaksud di atas dapat digambarkan sebagai berikut:



To measure the result of employees' performance, the Company will monitor and guide them throughout the year to make sure that their performances can fulfill the targets. Therefore, the Company conducts performance evaluation at least twice in a year, which is at the middle of the year and the end of the year. The performance management cycle explained above can be described as follows:

Dengan evaluasi penilaian kinerja yang objektif, maka karyawan dapat termotivasi untuk bekerja dengan optimal dan memberikan kontribusi terbaik bagi Perseroan. Bagi karyawan yang menunjukkan kinerja yang baik, Perseroan memberikan penghargaan yang sesuai sebagaimana telah diatur dalam Peraturan Perseroan.

Profil Karyawan

Per 31 Desember 2019, Perseroan memiliki 15.995 karyawan yang terdiri dari karyawan tetap dan kontrak. Jumlah ini mengalami kenaikan jika dibandingkan dengan tahun 2018 yaitu 15.793 karyawan yang terdiri dari karyawan tetap dan kontrak. Secara umum, persentase jumlah karyawan di setiap lini usaha Perseroan pada 2019 adalah 77% di bidang Healthcare, 8% di bidang Retail Malls, 7% di bidang Hotel, 3% di bidang Urban Development, 2% di bidang Large Scale Integrated Development, 2% di bidang Town Management, dan 0,8% di bidang Portfolio Management.

By having an objective performance evaluation, employees will be motivated to work hard and give their best contributions for the Company. The Company will give suitable rewards for employees who have good performance, in accordance with the Company's policies.

Employee Profile

As of December 31, 2019, the Company had 15,995 employees which consist of permanent and contract employees. The amount increased from 15,793 employees which consist of permanent and contract employees in 2018. Overall, the number of employees in each business lines in 2019 are: approximately 77% in Healthcare, 8% in Retail Malls, 7% in Hotel, 3% in Urban Development, 2% in Large-Scale Integrated Development, 2% in Town Management, and 0.8% in Portfolio Management.

PROFIL KARYAWAN BERDASARKAN LEVEL ORGANISASI

Employee Profile by Organization Level

Level	2019		2018		Level
	Total	%	Total	%	
Eksekutif	47	0,29	43	0,27	Executive
Manajerial	736	4,60	767	4,86	Managerial
Penyelia	2.399	15,00	2,331	14,76	Supervisory
Staf	10.808	67,57	10,212	64,66	Staff
Non Staf	2.005	12,54	2,440	15,45	Non-staff
Total	15.995	100	15,793	100	Total

PROFIL KARYAWAN BERDASARKAN TINGKAT PENDIDIKAN

Employee Profile by Educational Level

Pendidikan	2019		2018		Education
	Total	%	Total	%	
SLTA	3.201	20,01	3,631	22,99	High school
Diploma	5.362	33,52	6,234	39,47	Diploma
S1	7.030	43,95	5,568	35,26	Bachelor
S2-S3	402	2,51	360	2,28	Postgraduate
Total	15.995	100	15,793	100	Total

PROFIL KARYAWAN BERDASARKAN USIA

Employee Profile by Age

Usia	2019		2018		Age
	Total	%	Total	%	
<25	3.163	19,77	3,313	20,98	<25
25-35	8.518	53,25	8,190	51,86	25-35
35-45	2.798	17,49	2,743	17,37	35-45
>45	1.516	9,48	1,547	9,80	>45
Total	15.995	100	15,793	100	Total

PROFIL KARYAWAN BERDASARKAN JENIS KELAMIN

Employee Profile by Gender

Jenis Kelamin	2019		2018		Gender
	Total	%	Total	%	
Wanita	9.846	61	9,581	60,67	Female
Pria	6.149	39	6,212	39,33	Male
Total	15.995	100	15,793	100	Total

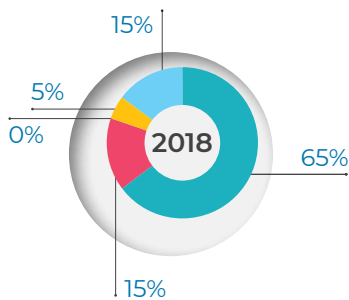
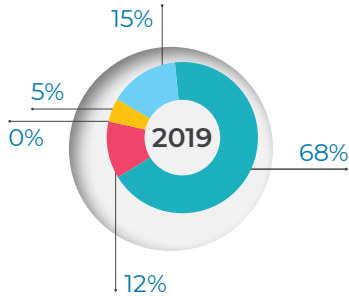
PROFIL KARYAWAN BERDASARKAN MASA KERJA

Employee Profile by Length of Employment

Masa Kerja (Tahun)	2019		2018		Length of Employment (Years)
	Total	%	Total	%	
<3	8.155	50,98	7,952	50,35	<3
3-5	2.428	15,18	2,581	16,34	3-5
5-10	3.616	22,61	3,439	21,78	5-10
>10	1.796	11,23	1,821	11,53	>10
Total	15.995	100	15,793	100	Total

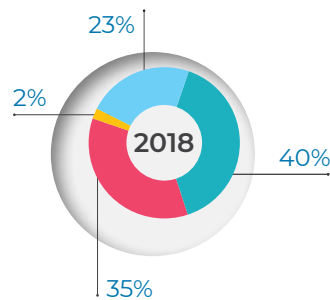
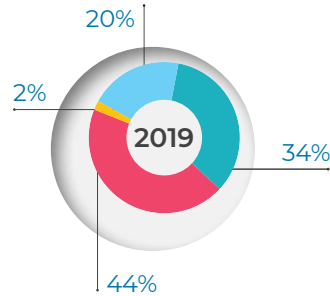
SUMBER DAYA MANUSIA Human Resources

Profil Karyawan Berdasarkan Level Organisasi (dalam %)
Employee Profile by Organization Level (in %)



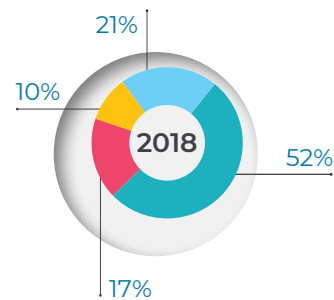
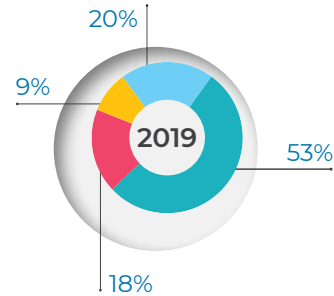
- Eksekutif | Executive
- Manajerial | Managerial
- Penyelia | Supervisory
- Staf | Staff
- Non Staf | Non-staff

Profil Karyawan Berdasarkan Tingkat Pendidikan (dalam %)
Employee Profile by Education Level (in %)



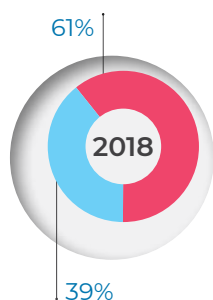
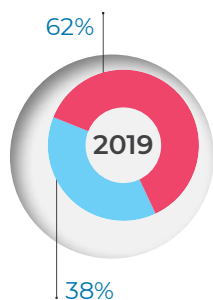
- SLTA | High school
- Diploma | Diploma
- S1 | Bachelor
- S2-S3 | Postgraduate

Profil Karyawan Berdasarkan Usia (dalam %)
Employee Profile by Age (in %)



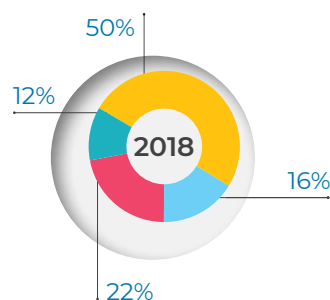
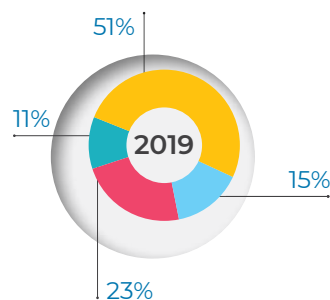
- < 25 Tahun | Years old
- 25-35 Tahun | Years old
- 35-45 Tahun | Years old
- > 45 Tahun | Years old

Profil Karyawan Berdasarkan Jenis Kelamin (dalam %)
Employee Profile by Gender (in %)



- Wanita | Female
- Pria | Male

Profil Karyawan Berdasarkan Masa Kerja (dalam %)
Employee Profile by Length of Employment (in %)



- < 3 Tahun | Year
- 3-5 Tahun | Year
- 5-10 Tahun | Year
- > 10 Tahun | Year

Pelatihan dan Pengembangan Kompetensi Karyawan

Perseroan menyelenggarakan dan memfasilitasi berbagai program pelatihan dan pengembangan kompetensi yang dilaksanakan secara berkala dalam setiap tahunnya. Salah satu program yang dilakukan secara konsisten adalah Program Orientasi Karyawan Baru yang terdiri dari pengenalan terhadap gambaran bisnis Perseroan secara umum, peraturan Perseroan dan pelatihan teknis dasar di bidang keahlian masing-masing. Perseroan juga mengadakan program pelatihan teknis, yaitu pelatihan yang terkait dengan peningkatan keahlian teknis/profesional yang disesuaikan dengan kebutuhan bisnis Perseroan, serta pelatihan manajerial dan kepemimpinan yang secara efektif mendukung pencapaian strategi Perseroan.

Dalam rangka mempersiapkan kader para pemimpin masa depan untuk meningkatkan pertumbuhan bisnisnya, Perseroan menjalankan Program Top Talent, yaitu program yang ditujukan untuk mengapresiasi dan mempertahankan motivasi para Top Performer-nya. Sedangkan program pengembangan untuk para lulusan baru yang dipilih berdasarkan kriteria kualitas di atas rata-rata adalah Management Development Program (MDP) dan Management Trainee Program (MTP). Pada 2019, Perseroan telah menyelenggarakan MTP Batch II (*groomed to be specialist*) dan MDP Batch 8 (*groomed to be generalist*).

Disamping tetap menjalankan pengkaderan Top Talent sebagaimana dijelaskan di atas, Perseroan mulai tahun 2019 mempersiapkan program pemagangan (apprenticeship). Program pemagangan ini merupakan program yang digulirkan oleh Pemerintah dalam mencerdaskan serta meningkatkan skills dan kompetensi rakyat Indonesia yang siap bekerja. Program Pemagangan ini bekerja sama dengan Kementerian Ketenagakerjaan bidang Pemagangan untuk mendapatkan pengesahan menjalankan Pilot Project Program Pemagangan yang dilaksanakan pada 3 (tiga) Hotel Aryaduta (Aryaduta Lippo Village, Aryaduta, Semanggi, Aryaduta Jakarta). Dengan diselenggarakan Pilot Project di tiga Hotel diharapkan program pemagangan ke depannya menjadi salah satu strategi dalam program rekrutmen dalam mencari new hiring yang siap pakai sehingga Program Pemagangan tersebut dapat digulirkan ke seluruh Unit Bisnis lainnya di bawah koordinasi PT Lippo Karawaci, Tbk. dan Anak Perusahaan.

Employee Competency Training and Development

The company organizes and facilitates various competency training and development programs, which are carried out regularly every year. One of the programs that is carried out consistently is the New Employee Orientation Program, which consists of an introduction to the Company's overall business, the Company's policies, and basic technical training in their respective areas of expertise. The Company also conducts technical training programs, which are related to improving technical/professional skills tailored to the Company's needs, as well as managerial and leadership training that effectively support the achievement of the Company's strategies.

In order to prepare future leaders to support business growth, the Company runs a Top Talent Program, which is a program aimed at appreciating and maintaining the motivation of its Top Performers. Meanwhile, the development program for new graduates that are selected based on above-average quality are the Management Development Program (MDP) and Management Trainee Program (MTP). In 2019, the Company has held MTP Batch II (groomed to be specialist) and MDP Batch 8 (groomed to be generalist).

Other than running Top Talent Program as mentioned above, the Company also has an apprenticeship program that was started in 2019. This program is initiated by the Government to educate and improve the skills and competencies of Indonesian people who are looking to enter the workforce. The Company collaborates with the Ministry of Manpower for the Apprenticeship Program in order to obtain authorization in running an Apprenticeship Pilot Project in 3 (three) Aryaduta Hotels (Aryaduta Lippo Village, Aryaduta Semanggi, and Aryaduta Jakarta). By having Pilot Project in three Hotels, it is expected that future apprenticeship program will become one of the recruitment strategies in looking for new hires that are ready to work so that the Apprenticeship Program can be rolled out to all business units under the coordination of PT Lippo Karawaci and its subsidiaries.

SUMBER DAYA MANUSIA

Human Resources

Berikut adalah tabel kegiatan pelatihan dan pengembangan kompetensi yang diikuti oleh karyawan pada 2019:

The following table is on competency development and training activities participation by employees in 2019:

Jenis Pelatihan Type of Training	Tujuan Pelatihan Purpose of Training	Jumlah Peserta Total Participants
Orientasi Orientation	<p>Meningkatkan kompetensi karyawan akan bidang usaha dan bisnis Perseroan sehingga mampu memahami proses kerja, ruang lingkup pekerjaan dan bagaimana menyelesaikan pekerjaannya sesuai dengan target yang telah ditetapkan.</p> <p>To improve employees' competence in the Company's business and its business lines so that they are able to understand work process, the scope of work and how to complete their work in accordance with the targets.</p>	2,852 orang Participants
General General	<p>Memperkenalkan dan menanamkan nilai-nilai organisasi dan menyiapkan karyawan baru agar memahami tugas dan tanggung jawabnya sehingga dapat dengan segera bekerja dan bekerja sama dalam tim secara efektif dan memberikan nilai tambah bagi perusahaan.</p> <p>To introduce and to instill organizational values, and to prepare new employees to understand their duties and responsibilities so they can work immediately and engage in teamwork effectively and provide added value to the company.</p>	16,454 orang Participants
Teknikal Technical	<p>Meningkatkan tingkat keahlian (masteri) karyawan mengenai suatu fungsi/pekerjaan yang dapat mendukung terciptanya kinerja yang lebih efektif, efisien dan produktif.</p> <p>To enhance the employees' technical mastery of a function or task that will promote a more effective, efficient, and productive performance.</p>	33,558 orang Participants
Kepemimpinan Leadership	<p>Mempersiapkan karyawan menjadi pemimpin yang andal melalui peningkatan keahlian memimpin organisasi dan memimpin tim dalam menerapkan rencana strategis perusahaan untuk mencapai visi dan misi organisasi.</p> <p>To prepare employees to be capable leaders through corporate leadership competency building, and team building in implementing Company business strategies, to achieve the Company's vision and mission.</p>	3,135 orang Participants
Total		55,999 orang Participants





TEKNOLOGI INFORMASI Information Technology



Pada 2019, Perseroan melanjutkan investasi pengembangan dan penyempurnaan sistem teknologi informasi, serta meningkatkan efisiensi program-program TI sebagai pendukung pertumbuhan bisnis Perseroan.

In 2019, the Company continued to invest in IT system improvement and development, while increasing IT programs efficiency as the support of Company's business growth.

Tata Kelola Sistem Teknologi Informasi

Di tengah revolusi industri 4.0, Perseroan terus berupaya memperbarui sistem Teknologi Informasi (TI) guna menghadapi arus perubahan zaman yang super cepat. Upaya tersebut telah dilakukan sejak beberapa tahun terakhir dan intensitasnya semakin ditingkatkan guna mempertahankan posisi Perseroan sebagai perusahaan properti terkemuka di Indonesia. Kami menggunakan sistem TI sebagai dasar pengaturan, *monitoring*, dan pengendalian seluruh operasional bisnis Perseroan, baik secara keseluruhan maupun aktivitas keseharian.

Dalam mengembangkan sistem TI, Perseroan menyediakan aplikasi-aplikasi yang disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing unit bisnis yang memiliki beragam model dan karakteristik, mulai dari unit bisnis pengembangan hingga bisnis yang menghasilkan pendapatan berulang. Pembaruan sistem TI secara terus menerus mampu mendukung Perseroan menghasilkan kinerja yang nyata dan terukur, serta mencapai target yang telah ditetapkan.

Information Technology System Governance

Amidst the 4.0 industrial revolution, the Company keeps upgrading its Information Technology (IT) system to face the rapid changes in development era. The move has been implemented in the past few years and is intensified to maintain the Company's position as the leading property company in Indonesia. We use the IT system as a foundation to control, monitor, and manage all business operations of the Company, either all or day-to-day activities.

In developing the IT system, the Company provides applications adjusted to the needs of each business unit with their various models and structures, from development business units to recurring revenue businesses. Continuous IT system upgrades can support the Company to produce tangible and measurable performance, while achieving designated targets.



TEKNOLOGI INFORMASI Information Technology

Tanggung jawab ini berada di pundak Divisi TI, yang dibentuk Perseroan untuk mengelola, menciptakan dan menyediakan solusi teknologi yang inovatif dengan biaya yang efisien. Divisi TI juga menyusun peta jalan yang menerapkan strategi TI Perseroan, prosedur standar operasional untuk berbagai aspek kegiatan usaha, mengelola pengetahuan, dan menganalisis kekuatan pasar.

Visi dan misi Perseroan untuk menjadi entitas bisnis berbasis teknologi kelas dunia diterjemahkan ke dalam Rencana Induk TI yang mencakup arah dan prioritas investasi pada infrastruktur, arsitektur, dan perangkat TI. Rencana induk dan *roadmap* TI yang sudah disusun memungkinkan bisnis Perseroan menjangkau wilayah geografis yang luas, melakukan pemanfaatan silang tenaga kerja dan fasilitas, memiliki alat pemantauan yang dapat menyediakan data langsung dan otomatisasi laporan, mencapai pertumbuhan yang optimal, dan melakukan konsolidasi finansial.

Tidak hanya di perusahaan induk, anak usaha kami juga mengembangkan sistem teknologi informasi untuk beradaptasi dengan dunia yang serba digital. Siloam Hospitals menerapkan sistem TI yang membuat antara rumah sakit dapat saling berkomunikasi, sehingga informasi yang didapatkan akurat, baik data tentang pasien sampai keuangan. Program Hospital Information System (HIS) dan Enterprise Resource Planning (ERP) sudah hampir lengkap di 37 rumah sakit Siloam, sebagai fondasi untuk memperbaiki keamanan pasien, layanan, dan operasional.

Strategi dan Tujuan TI

Tujuan bisnis TI Perseroan adalah:

- Memfasilitasi bisnis yang memiliki pertumbuhan yang tinggi.
- Mengoptimalkan efektivitas, efisiensi dan profitabilitas.
- Mengelola manajemen aset yang berkualitas tinggi.
- Mempengaruhi bisnis inti ke dalam bisnis-bisnis jasa yang terkait dengan transformasi bisnis dan model bisnis Perseroan.
- Memberdayakan karyawan.

Untuk mencapai tujuan bisnis tersebut, Divisi TI mengimplementasi beberapa strategi sebagai berikut:

- Meningkatkan kinerja dan ketersediaan jaringan infrastruktur dan pusat data yang terpadu.
- Pengembangan TI fokus pada pengalaman pelanggan dan otomatisasi proses, mengacu pada perjalanan pengalaman pelanggan yang lebih luas diseluruh organisasi dan mencakup setiap interaksi antara pelanggan dan bisnis.

The IT Division, formed by the Company, is responsible on managing, creating and providing innovative technology solutions with efficient costs. The IT Division also has to plan a roadmap of the Company's IT strategy, Standard Operating Procedures for every business aspect, knowledge management, and market strength analysis.

The Company's vision and mission to be a world-class technology lead business entity is translated in the IT Master Plan that comprises investment priority and direction on IT infrastructure, architecture, and devices. The IT Master Plan and roadmap allows the Company's businesses to have better geographical coverage, cross utilization of human resources and facilities, monitoring tools that can generate real-time data and automated reports, optimal growth, and financial consolidation.

Not only in the parent company, our subsidiaries also develop information technology system to adapt with this digital-driven world. Siloam Hospitals implements IT system which allow its hospitals to communicate with each other, to provide accurate information from patients data to financial data. The Hospital Information System (HIS) and Enterprise Resource Planning (ERP) programs are nearing completion in all Siloam 37 hospitals, as a foundation to improve patients safety, satisfaction, and operational excellence.

IT Strategy and Objectives

The Company's IT business objectives are:

- Facilitating businesses that have high growth.
- Optimizing effectiveness, efficiency, and profitability
- Managing high-quality asset management.
- Influencing the core business to service businesses in regard to the Company's business model and transformation.
- Empowering people.

To achieve those objectives, the IT Division has implemented various strategies as follows:

- Increases performance and availability of integrated data center and infrastructure network.
- IT development focuses on customer experience and process automation, referring to wider customer experience in all organizations and covering all interactions between customers and businesses.

- c. Pengelolaan data berdasarkan satu sumber kebenaran yang diolah secara terpadu dan menggunakan satu standar platform Dashboard – Head Quarter – Finansial – Penjualan - Operasional.
- d. Melakukan utilisasi silang yaitu *customer-based, talent*, dan fasilitas untuk menghasilkan dampak dan efisiensi TI secara optimal.
- c. Data management is based on one integrated single source of truth and uses one platform standard of Dashboard – Head Quarter – Finance - Sales - Operations.
- d. Conducts cross-utilization, which is customer-based, talent, and facilities to produce the optimal IT impact and efficiency.

PELATIHAN DAN PENGEMBANGAN KOMPETENSI TI
IT Competence Development and Training

Tanggal Date	Jenis Pelatihan Course Type	Nama Pelatihan Course Name	Penyelenggara Organizer
28 Maret 2019	Seminar	Smart Citizen Day 2019	Qlue
27 Juni 2019	Seminar	IDC & Lenovo Executive Breakfast Roundtable	IDC
3 Juli 2019	Seminar	Modern Workplace Demo and Business Use Case	Microsoft
28-29 Agustus 2019	Forum, Panel Diskusi Forum, Discussion Panel	Asia IoT Business Platform 2019	Industry Platform
30 Agustus 2019	Seminar	Future Database with Pivotal Greenplum	Online
31 Agustus 2019	Seminar	Security Made Easy with GSuite	EIKON
5 September 2019	Seminar	Google Cloud Summit	Google
6 September 2019	Seminar	Kinetica	Kinetica
11 September 2019	Pelatihan Eksternal		
External Training	Microsoft Azure Training Day	Microsoft	
9 Oktober 2019	Pelatihan Eksternal		
External Training	Tableau Test Drive	Tableau	
15 Oktober 2019	Seminar	Business IT Architecture Series (BITAS) 2019	ATD Solution
5 November 2019	Seminar	IBM	IBM
13 November 2019	Seminar	Microsoft Cloud Innovation Summit	Microsoft
14 November 2019	Seminar	AdIns Executive Business Gathering	AdIns
9 & 23 Desember 2019	Pelatihan Eksternal External Training	Sustainability Report Workshop	Karisman Consulting.

Peran TI dalam Manajemen Proyek

Peranan TI hampir tidak bisa dipisahkan dalam setiap lini usaha, terutama dalam manajemen proyek. Manajemen proyek mencakup berbagai aspek pengelolaan yang saling berhubungan dan bekerja secara paralel. Kompleksitas manajemen proyek kini membutuhkan teknologi tepat guna yang dapat menjadi alat pengendali dan pengatur proses secara keseluruhan.

Untuk itu, Perseroan membangun pusat data dan dokumen berbasis TI yang andal dan aman. Dengan demikian, Perseroan dapat mengevaluasi proses bisnis secara rutin dan *real time* dengan melakukan pemetaan terhadap matriks otorisasi. Tujuannya adalah memudahkan proses implementasi otomasi proses kerja, memudahkan persetujuan secara digital, membantu

IT Role in Project Management

The role of IT has become inseparable in every line of business, especially in project management. Project management includes various interconnected and parallel management aspects. The complexity of project management now needs accurate technology to become tools for process management and control as a whole.

Therefore, the Company has built a reliable and secure IT-based document and data center. Hence, the Company is able to evaluate business processes routinely and in real time by mapping out the authorization matrix. This aims to ease the implementation process of work process automation, digital approval, and mail reminders, as well as consolidating automatic reports to monitor or control

TEKNOLOGI INFORMASI

Information Technology

mengingat pesan, dan menyusun laporan otomatis untuk memonitor atau mengontrol *project management dashboard* sehingga lebih cepat dalam mengambil keputusan.

Sistem TI berperan besar dari tahap menginisiasi proyek, menentukan proyek-proyek prioritas, membuat *design management*, menyusun manajemen konstruksi, *handover system*, *project closing*, hingga sistem *town and building management*. Untuk efisiensi biaya, Perseroan mengelola anggaran menggunakan sistem Cost & Contract yang dapat dikontrol secara langsung dan kapan pun (*real time*) terhadap tender award, terintegrasi dengan Oracle Finance. Performa kerja setiap proyek dapat dilihat melalui Project Dashboard (BI) yang mengkonsolidasikan semua proyek dan dapat dilihat detail jika dibutuhkan informasi lebih lanjut.

Pencapaian TI 2019

Selama 2019, Divisi TI telah melakukan berbagai hal berikut:

1. Menerapkan Property Development Sales mobile apps, untuk memudahkan calon pembeli dan agen sales mendapatkan informasi produk dan melakukan booking unit online, sehingga mempersingkat alur, real time dan terintegrasi dengan online payment.
2. Menerapkan MySiloam mobile apps, untuk memudahkan pasien dalam mendapatkan informasi, layanan darurat dan melakukan penjanjian rawat jalan; yang terintegrasi dengan Pusat Layanan Darurat Nasional (Siloam Ambulance Call Center) dan Pusat Layanan Rawat Jalan (Call Center). Per Desember 2019, aplikasi ini telah diunduh 10.000 kali.
3. Meningkatkan sistem Hotel Management System (HMS) ke sistem cloud dengan model SAAS.
4. Membangun dan menerapkan korporat Dashboard yang menjadi satu sumber fakta.
5. Membangun dan menerapkan Enterprise Project Management Framework dengan otomatisasi proses inti yang terpadu mulai dari perencanaan, design produk, penjualan, serah terima dan operational.
6. Melanjutkan penerapan e-tender di mana proses tender dilakukan secara online dan terpadu dengan sistem inti perencanaan dan kontrol biaya proyek.

Keberlanjutan Bisnis

Untuk memastikan keberlanjutan dan kesinambungan bisnis, Perseroan secara periodik melakukan Failover Test terhadap IT DRC (Disaster Recovery Center), untuk memastikan DRC berfungsi normal dalam full production workload dan berhasil dikembalikan ke Primary Data Center. Disaster Recovery Center GTN dibangun dengan fasilitas Tier-4 ready.

the project management dashboard to allow for rapid and precise decision-making.

The IT system plays a critical role from the stages of project initiation, priority projects, design management, construction management, handover system, project closing, to town and building management system. For cost efficiency, the Company manages budget through a Cost & Contract system, which is controlled in real time for tender award, integrated with the Oracle Finance. The performance of every project can be monitored through Project Dashboard (BI), which consolidates all projects and can be seen in details to acquire further information.

IT Achievements in 2019

In 2019, the IT Division has achieved these:

1. Implemented Property Development Sales mobile apps to ease prospective buyers and sales agents get product information and book unit online, which shorten the flow, is in real time and integrated with online payment.
2. Implemented MySiloam mobile apps to simplify patients in acquiring information, emergency services, and making outpatient appointments; integrated with the National Emergency Services Center (Siloam Ambulance Call Center) and the Outpatient Services Center (Call Center). The app has been downloaded 10,000 times as of December 2019.
3. Improved Hotel Management System (HMS) to cloud system with SAAS model.
4. Built and implemented corporate Dashboard which becomes a single source of fact.
5. Developed and implemented Enterprise Project Management Framework with integrated main process automation, starting from planning, product design, sales, handover, and operations.
6. Continued e-tender implementation in which tender process is conducted online and in integration with the planning core system and project cost control.

Business Sustainability

In order to ensure business sustainability and continuity, the Company periodically has performed Failover Test to IT DRC (Disaster Recovery Center) in ensuring DRC normally functions in full production workload and successfully switches back to the Primary Data Center. Disaster Recovery Center is built with 4-Tier ready facilities.

Investasi Teknologi Informasi

Pada 2019, Perseroan melanjutkan investasi pengembangan dan penyempurnaan sistem TI, serta meningkatkan efisiensi program-program TI. Investasi dilakukan untuk pembangunan infrastruktur TI, pengembangan aplikasi dan jaringan serta perawatan berkala untuk perangkat-perangkat TI.

Rencana di Masa Mendatang

Ke depannya, Perseroan tetap mengandalkan TI sebagai pendukung pertumbuhan bisnis Perseroan. Perseroan akan melakukan pembaruan, perbaikan, pengembangan serta melakukan inovasi teknologi untuk terus beradaptasi dengan perkembangan zaman dan memenuhi ekspektasi pasar. Secara umum, Perseroan akan fokus meningkatkan kinerja 3 (tiga) aspek, yaitu menyetarakan inisiatif TI dengan tujuan bisnis, mendorong inovasi bisnis, dan meningkatkan kinerja operasional TI.

Rencana tersebut mencakup beberapa hal berikut:

1. Meninjau kembali proses bisnis secara keseluruhan dan mendefinisikan kembali proses kunci dimana fokus kepada pelayanan prima dan efisiensi.
2. Mendefinisikan kembali key process pada Enterprise Project Management Framework dan melakukan otomatisasi proses yang terintegrasi, mulai dari perencanaan, prioritas, desain produk, perencanaan biaya, proses konstruksi, jaminan kualitas, serah terima dan operasional residensial.
3. Membangun Lead Management System yang terintegrasi dengan sistem inti penjualan, dimana kinerja tenaga penjualan terpantau secara realtime pada Dashboard Korporat.
4. Membangun Smart City mobile apps dengan mencakup Resident Data Management, e-Billing, Online Payment, Security Access Control, Tenant Management dan Case Management melalui contact center yang terpadu.
5. Mengembangkan Employee Apps untuk meningkatkan produktifitas karyawan sebagai sarana komunikasi yang lebih praktis dan penyediaan sarana pelatihan online.

Information Technology Investment

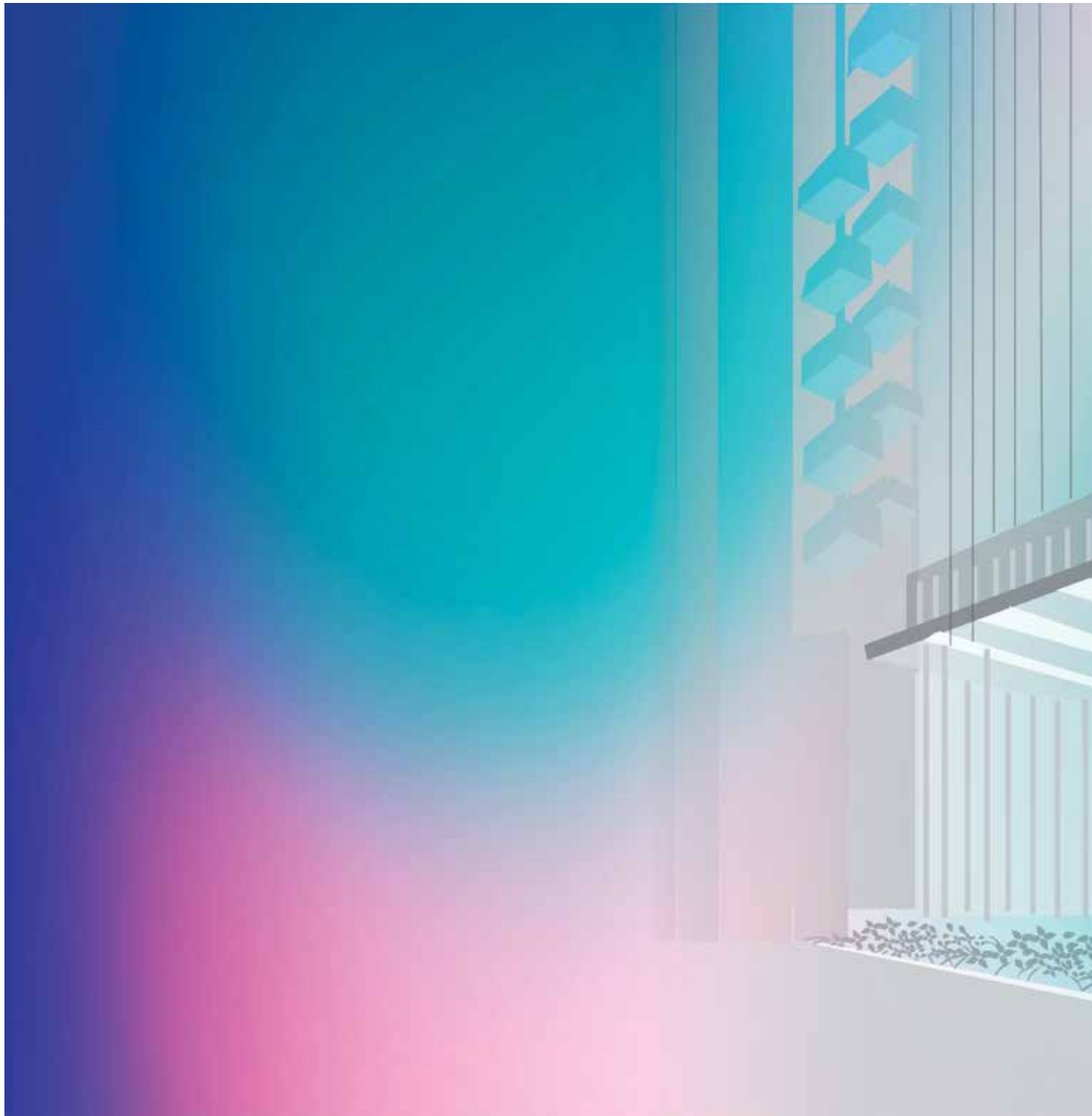
In 2019, the Company continued to invest in IT system improvement and development, while increasing IT programs efficiency. Investment was made for the development of IT infrastructure, application and network development and regular maintenance of IT devices.

Future Plans

In the future, the Company will continue to rely on IT as the support of Company's business growth. The Company will conduct any necessary renewal, upgrade, development, and technology innovation to continuously adapt with changes in this era and meet market demands. Generally, the Company will focus on improving three aspects: equalizing IT initiatives with business objectives, boosting business innovation, and improving IT operational performance.

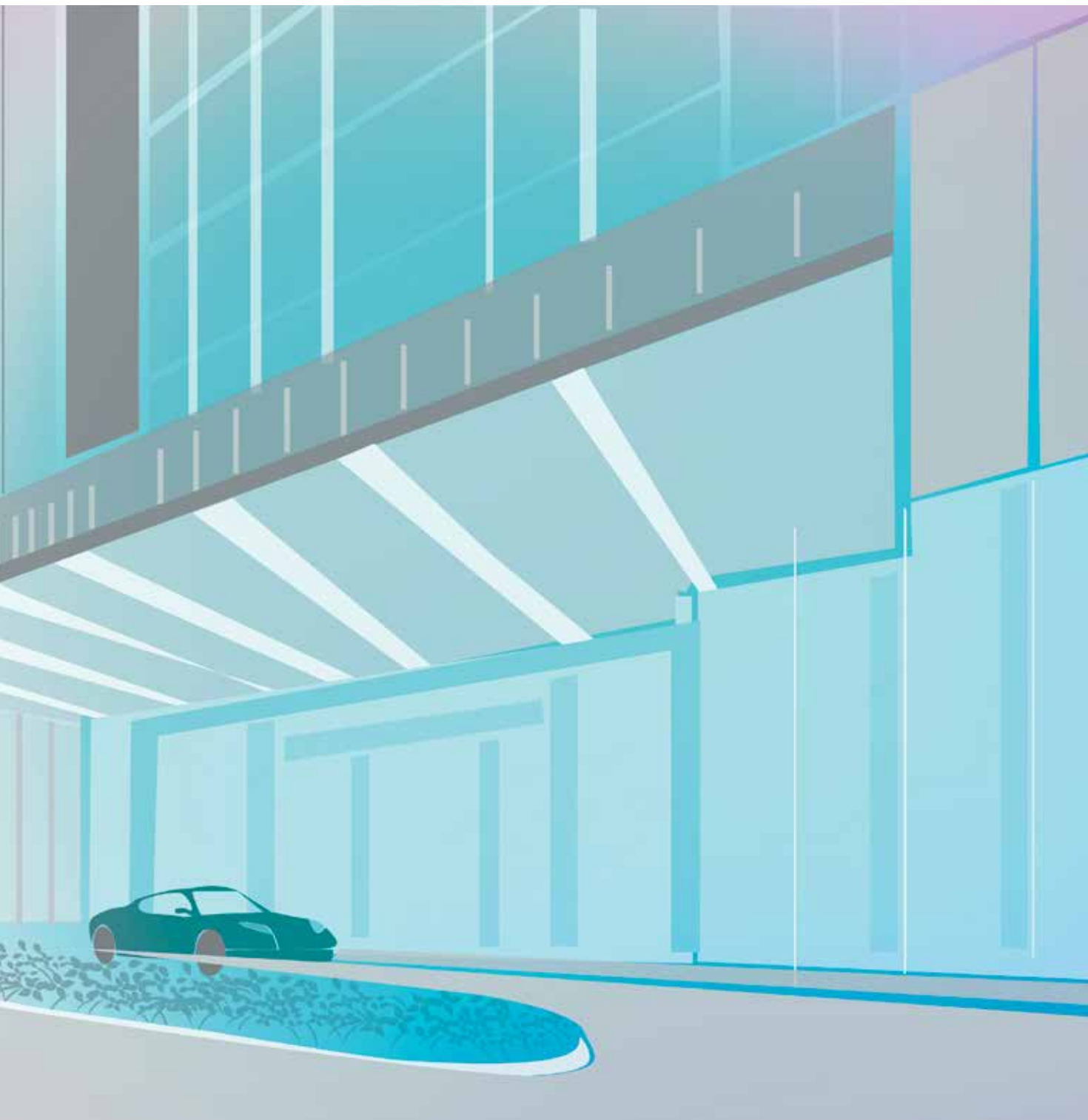
The plans include:

1. Reviewing overall business process and redefining key process to focus on prime service and efficiency.
2. Redefining key process to Enterprise Project Management Framework and conducting an integrated automation process, from planning, priority, product design, construction process, quality guarantee, handover, and residential operations.
3. Making Lead Management System integrated with sales core system, in which the performance of sales staff is monitored in real time in the Corporate Dashboard.
4. Making Smart City mobile apps which include Resident Data Management, e-Billing, Online Payment, Security Access Control, Tenant Management and Case Management through centralized contact center.
5. Developing Employee Apps to increase employee productivity as a practice communication tool and online training medium.



ANALISIS DAN PEMBAHASAN MANAJEMEN

Management Discussion and Analysis



-
- 166 Tinjauan Industri
Industry Review
 - 172 Tinjauan Bisnis
Business Review
 - 174 *Real Estate Development*
Real Estate Development
 - 184 *Real Estate Management & Services*
Real Estate Management & Services
 - 190 *Investment and Fund Management*
Investment and Fund Management
 - 192 Tinjauan Keuangan
Financial Review

TINJAUAN INDUSTRI

Industry Review

Pertumbuhan di sektor real estate meningkat di tahun 2019, didukung oleh naiknya permintaan untuk perumahan walaupun perkantoran dan apartemen masih menunjukkan pelemahan.

Growth in the real estate sector picked up in 2019, supported by the housing demand despite office and apartment still saw weak performance.



TINJAUAN UMUM PEREKONOMIAN DAN INDUSTRI REAL ESTATE

Perekonomian Global

Pertumbuhan perekonomian global di tahun 2019 jatuh ke tingkat terendah pasca krisis akibat konflik dagang antara Amerika Serikat dan China. Bank Dunia memperkirakan pertumbuhan ekonomi global melambat menjadi 2,4% di tahun 2019, dibandingkan 3,0% di tahun 2018, karena pelemahan perdagangan dan investasi. Ketidakpastian ekonomi makin diperburuk dengan pemakzulan Presiden AS Donald Trump, Brexit, dan pergolakan sosial di negara-negara berkembang.

Ketidakstabilan perekonomian global telah membuat dunia usaha waspada dan menunda investasi, sehingga menghambat pertumbuhan ekonomi di sebagian besar negara di dunia. Amerika Serikat, Tiongkok, India, dan negara-negara Eropa mengalami perlambatan ekonomi di 2019. Bank sentral di seluruh dunia berupaya untuk menstimulasi ekonomi dengan menurunkan suku bunga acuan, namun permintaan tetap lemah seperti tercermin dari inflasi yang rendah.

Perekonomian global diperkirakan akan sedikit membaik di tahun 2020 jika konflik dagang tidak kembali meningkat. Amerika Serikat dan Tiongkok telah bernegosiasi untuk menentukan tarif perdagangan sejak kuartal keempat 2019. Kebijakan moneter global juga diperkirakan akan terus akomodatif dan memberikan ruang untuk mendorong pertumbuhan. Pemerintah di seluruh dunia perlu memperbaiki iklim usaha dan produktivitas, sekaligus memitigasi potensi risiko yang mungkin terjadi.

Perekonomian Indonesia

Perdagangan dan investasi global yang lemah telah berimbas kepada Indonesia. Pertumbuhan ekonomi Indonesia melemah menjadi 5,02% di tahun 2019, dibanding 5,2% di tahun 2018 dan lebih rendah dibanding target awal Pemerintah sebesar 5,3%. Konsumsi rumah tangga, pendorong utama perekonomian, cenderung stagnan sepanjang tahun. Pemilihan Presiden yang berlarut, yang mana hasilnya disidangkan di Mahkamah

GENERAL REVIEW ECONOMY AND REAL ESTATE INDUSTRY

Global Economy

Global economic growth in 2019 fell to the lowest rate post-crisis as trade tensions remained high between the US and China, the world's two largest economies. The World Bank forecast global economic growth slowing to 2.4% in 2019, versus a 3.0% growth in 2018, due to weak trade and investment. Economic uncertainty was exacerbated by the impeachment of US President Donald Trump, the Brexit issue, and social unrest in several emerging markets.

The volatility in the global economy made businesses cautious and delayed expansionary investment, which halted growth in many parts of the world. The US, China, India, and Euro area all saw growth slowing down in 2019. Worldwide central banks tried to stimulate the economy by reducing interest rates, but demand remained weak as reflected in subdued inflation.

The global economy is expected to pick up slightly in 2020 if trade tensions do not re-escalate. The US and China have been negotiating on trade tariffs since the fourth quarter of 2019. Monetary policy globally is also expected to remain accommodative, giving room to spur growth. Worldwide governments need to take steps to improve the business climate and productivity, while mitigating any potential downside risks that may occur.

Indonesia's Economy

Weak global trade and investment impacted Indonesia. Growth in the country slowed to 5.02% in 2019, versus a 5.2% growth booked in 2018 and lower than the initial government target of 5.3%. Household consumption, the main driver of economic growth, was stagnant throughout the year. The drawn out presidential election process, contested results having to be tried by the Constitutional Court and the wait until the end of October for ministerial

TINJAUAN INDUSTRI Industry Review

Konstitusi, serta kepastian posisi menteri yang baru diangkat pada akhir Oktober juga memperlambat arus investasi, sementara ekspor turun karena harga komoditas global yang rendah.

Dengan inflasi yang melemah ke tingkat terendah sejak 1999 di 2,72%, bank sentral mempunyai ruang untuk melonggarkan kebijakan moneter. Suku bunga acuan 7-Day Reverse Repo Rate sepanjang tahun diturunkan 100 basis poin menjadi 5%. Bank Indonesia juga menerapkan kebijakan makroprudensial untuk menstabilkan perekonomian, dari mendukung nilai tukar Rupiah hingga mengelola defisit transaksi berjalan, dan bekerja sama dengan Pemerintah untuk mengendalikan harga bahan makanan.

Sisi baiknya, Rupiah merupakan salah satu mata uang dengan kinerja terbaik dengan penguatan 4% di tahun 2019 menjadi Rp13.901 per dolar AS seiring dengan mulai mengalirnya investasi masuk ke dalam negeri di kuartal terakhir karena berkurangnya ketidakpastian di pasar finansial global. Defisit transaksi berjalan Indonesia mencapai 2,7% karena impor barang modal tumbuh namun ekspor komoditas tetap rendah. Bank Indonesia terus memperdalam pasar keuangan untuk mendukung penguatan Rupiah dan keuangan domestik.

Sektor keuangan relatif stabil di tahun 2019 seperti terlihat dari rasio kecukupan modal yang kuat sebesar 23,3% dan tingkat kredit bermasalah yang rendah di 2,5%. Namun, pertumbuhan pinjaman melambat menjadi 6,08% karena pertumbuhan tetap lemah. Dana pihak ketiga juga tumbuh lebih lemah dari yang diharapkan di 6,54%. Baik pinjaman maupun pendanaan diharapkan memiliki pertumbuhan yang lebih tinggi di tahun 2020.

Tanda-tanda perbaikan pada kuartal keempat 2019 memberikan optimisme bahwa ekonomi akan berkembang lebih baik di tahun 2020. Pemerintah memperkirakan pertumbuhan ekonomi akan mencapai 5,3% di 2020, didukung oleh kenaikan harga komoditas dan investasi yang masuk ke dalam negeri. Pemerintah juga diharapkan terus mendorong proyek-proyek infrastruktur dan reformasi kebijakan yang bisa memberikan efek berganda pada perekonomian.

positions to be appointed slowed investment spending as exports fell due to low global commodity prices.

With inflation slowing to the lowest level since 1999 at 2.72%, the central bank had room to ease monetary policy. The benchmark 7-Day Reverse Repo Rate was systematically lowered by 100 basis points throughout the year to 5%. Bank Indonesia also pursued macroprudential policy to stabilize the economy, from supporting the rupiah currency to managing the current account deficit, and cooperating with the Government to control food prices.

On the bright side, the Rupiah was one of the best performing global currencies as it strengthened by 4% in 2019 to Rp13,901 per US dollar as investment began to flow into the country in the fourth quarter due to reduced uncertainty in the global financial market. Indonesia's current account deficit reached 2.7% as imports of capital goods grew but exports of commodities stayed low. Bank Indonesia continued deepening the financial market to help strengthen the rupiah and domestic financing.

The financial sector was relatively stable in 2019 as seen from the strong capital adequacy ratio of banks at 23.3% and the low rate of non-performing loans of 2.5%. However, loan growth slowed to 6.08% as growth remained subdued. Third party funds also grew weaker than expected at 6.54%. Both lending and funding are expected to have higher growth in 2020.

Improving signs in the fourth quarter of 2019 provide optimism that 2020 will see greater economic expansion. The Government forecast economic growth to reach 5.3% in 2020, supported by rising commodity prices and incoming investment into the country. The Government is also expected to boost infrastructure projects and reform regulations that may have a sizable multiplier effect on the economy.



Sektor Real Estate

Pertumbuhan di sektor real estate meningkat di tahun 2019. Berdasarkan data dari BPS, sektor real estate tumbuh 5,74% di 2019, naik dari 3,48% tahun lalu. Kontribusi sektor ini terhadap PDB naik sedikit menjadi 2,77% dari 2,74% di 2018.

Permintaan untuk perumahan meningkat, terindikasi dari naiknya angka pinjaman KPR yang disalurkan oleh perbankan. Di 2019, perbankan menyalurkan Rp269,36 triliun untuk sektor real estate dan jasa, naik 8,5% dari Rp248,22 triliun di tahun sebelumnya. Namun, jenis properti lain seperti perkantoran dan apartemen masih menunjukkan pelemahan.

Pada tahun 2019, regulator telah menyediakan insentif baru untuk mendorong pasar properti dengan cara menurunkan rasio Loan to Value (LTV) untuk hunian pertama 10% dan hunian kedua 5%. Namun hal ini saja tidak dapat mendorong pasar jika perbankan tidak mampu menurunkan suku bunga pinjaman. Secara historis, hal ini telah terbukti dimana setelah Bank Indonesia melonggarkan LTV, permintaan unit apartemen tetap tidak menunjukkan perbaikan jika tidak diikuti dengan penurunan suku bunga pinjaman.

Real Estate Sector

Growth in the real estate sector picked up in 2019. The real estate sector grew 5.74% in 2019, up from 3.48% booked a year ago, according to data from the Statistics Bureau. Its share relative to GDP also slightly increased to 2.77% from 2.74% in 2018.

Demand for housing increased, as indicated by the increasing number of mortgage loans disbursed by banks. In 2019, banks loaned Rp269.36 trillion to the real estate and services sector, up 8.5% from Rp248.22 trillion in the previous year. However, other types of property such as office and apartment still saw weak performance.

In 2019, regulators provided a number of new incentives to help spur the property market by decreasing the Loan to Value (LTV) ratio for a first residence to 10% and for second home mortgage at 5%. However, this policy alone cannot boost the market if banks are not willing to pass on lower interest rates to mortgage customers. This is historically proven because previously even after Bank Indonesia eased LTV, demand for apartment units showed a little or no sign of improvement if not followed by a reduction in lending rates.

TINJAUAN INDUSTRI

Industry Review

Masalah kelebihan pasokan juga membayangi pasar apartemen dan perkantoran. Di Jakarta, penjualan apartemen relatif stagnan di 2019. Serapan unit apartemen stagnan di angka 87,2% di 2019, sementara jumlah unit yang baru selesai meningkat 4,8%.

Tingkat okupansi perkantoran juga turun menjadi 73% di 2019, dibanding 78% di tahun sebelumnya. Hal ini kontras dengan jumlah ketersediaan perkantoran baru yang naik secara drastis di 2019 menjadi 580.000 m², dari 380.000 m² di tahun 2018. Kelebihan pasokan telah memicu pengelola bangunan untuk menurunkan biaya sewa. Harga sewa rata-rata telah turun sekitar 30% sejak masa puncaknya di pertengahan 2015.

Permintaan untuk ruang perkantoran di 2019 ditopang oleh sektor teknologi dan penyedia ruang *co-working space*, terutama di ibukota Jakarta. Kedua sektor tersebut menjadi yang paling aktif di pasar properti dalam beberapa tahun terakhir, mengisi ruang-ruang yang ditinggalkan oleh sektor migas dan pertambangan.

Sektor real estate kemungkinan akan mengalami pertumbuhan yang terbatas di 2020, dengan harga yang sedikit naik. Pinjaman KPR diharapkan akan meningkat setelah tumbuh 7,8% di 2019 dan 13,3% di 2018. Peningkatan daya beli dan urbanisasi juga diharapkan akan menopang pertumbuhan real estate. Pada tahun 2045, sebanyak 72,9 juta jiwa diperkirakan akan tinggal di perkotaan, naik dari 53,5 juta jiwa di 2015.

Di tahun 2019, Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat menyatakan bahwa terdapat 7,9 juta backlog perumahan yang harus dibangun. Pemerintah menargetkan penurunan backlog tersebut sebesar 4,5 juta di tahun 2020.

The problem of oversupply also overshadowed the apartment and office market. In Jakarta, apartment sales were relatively stagnant in 2019. Apartment unit absorptions were stagnant at 87.2% in 2019, while the number of newly completed units increased 4.8%.

Occupancy rate for offices also decreased to 73% in 2019, compared to 78% in the previous year. This contrasts with the additional number of new office supply which increased in 2019 to 580,000 sqm, from 380,000 sqm in 2018. The oversupply triggered landlords to lower rents. The average rental rate has fallen by approximately 30% since the peak in mid-2015.

Demand for office space in 2019 was driven by the technology sector and co-working space providers, particularly in the capital Jakarta. These two factions have been the most active in the market for the last few years, filling up the spaces left by the oil & gas and mining sectors.

The real estate sector will likely have limited growth in 2020, with a modest price increase. Mortgage loans are expected to increase, after growing 7.8% in 2019 and 13.3% in 2018. Increasing purchasing power and urbanization are also expected to support the growth of real estate. By 2045, as many as 72.9 million in population is projected to live in urban areas, up from 53.3 million in 2015.

In 2019, the Ministry of Public Works and Housing stated that there was a backlog of 7.9 million homes that had to be fulfilled. The Government targets to decrease the backlog by 4.5 million in 2020.



TINJAUAN BISNIS

Business Review

Perseroan melakukan transformasi menyeluruh, termasuk revitalisasi proyek-proyek real estate dan fokus pada strategi bisnis baru, serta meletakkan fondasi yang kuat untuk pertumbuhan masa depan.

The Company implemented a comprehensive transformation program, including revitalizing real estate projects and focusing on new business strategies, while laying a strong foundation for future growth.



TINJAUAN OPERASI PER SEGMENT USAHA

Lippo Karawaci bergerak di industri properti dan real estate dengan berbagai segmen bisnis untuk menunjang ekspansi usahanya. Tabel berikut secara singkat menggambarkan tiga segmen usaha Lippo Karawaci:

BUSINESS SEGMENT REVIEW

Lippo Karawaci engages in the property and real estate industry, with numerous business segments to support its business expansion. The following table briefly describes the three business segments of Lippo Karawaci:

Segmen Usaha Business Segment	Keterangan Description
Real Estate Development Real Estate Development	Meliputi antara lain usaha di bidang real estate pada pengembangan perkotaan dan pembangunan proyek terpadu berskala besar beserta pembangunan fasilitas dan infrastruktur. Includes real estate business in urban development and large scale integrated development projects with construction of facilities and infrastructure.
Real Estate Management and Services Real Estate Management and Services	Meliputi antara lain usaha di bidang pelayanan kesehatan, pusat belanja, hotel, produk unik (SDH) serta usaha pendukung lainnya (jasa parkir, katering dan pengelolaan kota di kota-kota mandiri) Includes business in healthcare, retail malls, hotels, unique products (SDH) and other supporting businesses (Sky parking, food catering and town management in Townships)
Fund Management/Investments Fund Management/Investments	Meliputi antara lain usaha di bidang pengelolaan dana pada REITS Includes business in fund management in the REITS

Real Estate Development

Sektor real estate mulai menunjukkan geliat permintaan yang positif di semester kedua tahun 2019 seiring dengan peluncuran rumah dengan harga terjangkau diterima dengan baik oleh banyak perusahaan real estate. Lippo Karawaci terus mempertahankan posisinya sebagai perusahaan properti publik terbesar di Indonesia dalam hal pendapatan dan aset. Perseroan telah menjalankan program transformasi menyeluruh di tahun 2019, termasuk merevitalisasi proyek-proyek real estate dan fokus pada strategi bisnis baru, serta meletakkan fondasi yang kuat untuk pertumbuhan di masa depan.

Manajemen yang baru berkomitmen untuk menyelesaikan proyek-proyek yang tengah dikerjakan tepat waktu atau lebih awal dari jadwal dengan tetap mengutamakan kualitas, guna menjaga kepercayaan pelanggan dalam membeli properti. Perseroan juga menawarkan perumahan yang terjangkau untuk pelanggan kelas menengah, salah satu cara diversifikasi usaha untuk menjangkau semua segmen pasar. Pra Penjualan di tahun 2019 naik 15,6% menjadi Rp1,85 triliun, dari Rp1,60 triliun di tahun 2018 dan melampaui target kami sebesar Rp1,50 triliun sebesar 23%. Hal ini didukung oleh penjualan kavling tanah di Lippo Village sebesar Rp210 miliar dan Rp127 miliar di Lippo Cikarang.



The real estate sector started to show positive signs of demand in the second semester of 2019 as launches of affordable homes were well received across many real estate companies. Lippo Karawaci continued to retain its position as the largest publicly-listed property company in Indonesia by revenue and assets. The Company implemented a comprehensive transformation program in 2019, including a strategy to revitalize its real estate projects and a focus on new business strategies helping to lay a strong foundation for future growth.

The new management is committed to completing projects on time or ahead of schedule while maintaining a high level of quality to support customer confidence in buying properties. The Company also offers affordable housing for middle-income consumers, thereby diversifying its business to cater to all market segments. Marketing sales increased by 15.6% to Rp1.85 trillion from Rp1.60 trillion in 2018 and surpassed our target of Rp1.50 trillion by 23%. This is supported by the sale of land plots in Lippo Village amounting to Rp210 billion and Rp127 billion in Lippo Cikarang.



Tabel berikut menunjukkan ikhtisar keuangan segmen Real Estate Development di tahun 2019:

The following table shows the financial highlights of the Real Estate Development performance in 2019:

Real Estate Development	2019 (Rp miliar Rp billion)	2018 (Rp miliar Rp billion)	Pertumbuhan (%) Growth (%)	Real Estate Development
Pendapatan	2,975	3,093	(4%)	Revenues
Laba Bruto	894	1,854	(52%)	Gross Profit
Laba (Rugi) Usaha	(520)	416	(225%)	Profit/Loss from operations
EBITDA	(456)	487	(194%)	EBITDA
Laba (Rugi) Tahun Berjalan	(2,204)	1,213	(282%)	Profit/Loss for the Year

Seperti yang dilaporkan, pendapatan Real Estate Development di tahun 2019 turun 3,8% menjadi Rp2,98 triliun dari Rp3,09 triliun pada periode yang sama tahun lalu. Penjualan sesekali di tahun 2018 dan tahun 2019 merupakan penjualan tanah Meikarta ke MSU di Lippo Cikarang, masing-masing sebesar Rp838 miliar dan Rp65 miliar. Jika kita menyesuaikan penjualan sesekali tersebut, pendapatan real estate development meningkat sebesar 29,0% di tahun 2019.

As reported Real Estate Development revenues in FY19 decreased by 3.8% to Rp2.98 trillion from Rp3.09 trillion in the same period last year. The one-off sale that impacted in FY18 and in FY19 was from the sale of Meikarta to MSU at the Lippo Cikarang level, representing a gain of Rp838 billion and Rp65 billion respectively. If we adjust for the one-time gain, the real estate development revenues increased by 29.0% in 2019.

TINJAUAN BISNIS Business Review

Menurunnya EBITDA terutama disebabkan oleh biaya sesekali dan biaya konstruksi yang lebih tinggi untuk memulai kembali beberapa proyek konstruksi terintegrasi di bisnis real estate development.

Unit usaha pengembangan Real Estate Development difokuskan pada pengembangan dan penjualan residensial, komersial, dan light industrial estate. Dalam mengembangkan properti, kami berfokus pada pemilihan lokasi yang strategis, kualitas infrastruktur bangunan dan penggunaan rancangan yang terintegrasi dengan lingkungan sekitar. Kami memperkerjakan konsultan domestik dan internasional serta penasihat teknis untuk menerapkan pendekatan ini. Meskipun secara umum pengembangan kami ditargetkan pada kategori pendapatan yang spesifik (sebagai contoh, Lippo Village ditargetkan untuk kelas menengah dan menengah atas dan Lippo Cikarang untuk kelas menengah), seiring dengan mandat regulasi di Indonesia, pengembangan hunian kami meliputi properti untuk semua tingkatan pendapatan.

Pada pengembangan kota mandiri, kami mengidentifikasi tanah yang belum dikembangkan dalam jumlah besar dan membeli tanah tersebut dengan harga yang rendah. Sejalan dengan peraturan di Indonesia dalam mengakuisisi lahan, kami mendapatkan hak pemanfaatan lahan dari pemerintah daerah untuk lahan tersebut dan lahan di sekitarnya. Hal ini memungkinkan kami untuk membeli lahan di sekitarnya, sesuai dengan izin pemanfaatan lahan yang didapatkan. Setelah itu, kami bernegosiasi dengan pemilik lahan untuk membeli tanah sekitar yang kami butuhkan. Dengan bantuan penata kota, insinyur, dan arsitek yang telah diakui di tingkat internasional, kami menyusun rencana induk pembangunan untuk proyek tersebut lalu membangun infrastruktur yang dibutuhkan untuk menarik minat target konsumen. Model usaha kami di area hunian adalah untuk mengembangkan infrastruktur kunci sebelum membangun properti. Dalam pandangan kami, infrastruktur tersebut memaksimalkan peluang penjualan kami.

Kami merupakan pionir pengembangan kota mandiri yang terintegrasi penuh, yang kami percaya dapat menarik minat konsumen kelas menengah. Dengan membangun hotel bintang lima, fasilitas rumah sakit berkualitas tinggi, fasilitas pendidikan, komunitas clubhouse dan olah raga serta fasilitas rekreasi dan secara bersamaan juga menawarkan keamanan, pemadam kebakaran dan jasa perawatan di dalam kota mandiri kami. Kami melakukan hal tersebut untuk memenuhi persyaratan dan ekspektasi dari konsumen kelas menengah atas yang berkembang di Indonesia.

The decrease of EBITDA was due to onetime items and higher construction costs to re-start the mixed-used integrated projects construction in our real estate development business.

The Real Estate Development business unit focuses on the development and sales of residential, commercial and light industrial properties. In developing our properties, we focus on selecting strategic locations, building quality infrastructure and utilizing designs that integrate with their surrounding environment. We employ domestic and international consultants and technical advisors to implement this approach. Although in general our developments are targeted at specific income categories (for example, Lippo Village is targeted at the middle and upper middle classes and Lippo Cikarang for the middle class), along with the regulatory mandate in Indonesia, our residential developments includes homes for all income levels.

In our townships, we have historically identified and then acquired large tracts of undeveloped land at a low price. Pursuant to Indonesian regulations on acquiring parcels of land, we obtain the development rights from the local authorities for the land and surrounding area. This allows us to buy the surrounding land, pursuant to the development rights that we hold. We then negotiate with landowners to purchase the necessary surrounding land. With the assistance of internationally recognized city planners, engineers and architects, we develop a master plan for the development of the project and then build the infrastructure necessary to attract our target consumers. Our business model in residential areas is to develop the key infrastructure before building the properties. In our view, this infrastructure will allow us to maximize our sales opportunities.

We pioneered the development of a fully integrated township in Indonesia, which we believe is attractive to middle class consumers. By building five-star hotels, high quality hospital facilities, international standard educational institutions, community clubhouses, sports and recreational facilities while also offering security, firefighting and on-call maintenance services within our township. We have enacted all of this to meet the requirements and expectations of increasingly affluent Indonesian consumers.

Menciptakan kota mandiri yang hangat dan ramah lingkungan merupakan bagian penting dari pengembangan kami. Sejak 1993, sekitar 58.199 pohon telah ditanam di Lippo Village, 94.600 pohon telah ditanam di Lippo Cikarang dan 13.199 pohon telah ditanam di Tanjung Bunga. Kami percaya konsep kota mandiri menggambarkan dedikasi untuk menciptakan gaya hidup yang sehat dan aman untuk pelanggan kami, dan komitmen tersebut secara signifikan meningkatkan daya saing proyek-proyek kami dan memungkinkan kami untuk mewujudkan harga yang lebih tinggi per meter persegi untuk pengembangan yang sudah selesai.

Kami telah diakui secara internasional untuk pengembangan properti kami, termasuk telah memenangkan Penghargaan Real Estate dari Euromoney untuk kategori "Best Developer in Indonesia" untuk tahun 2005, 2007, 2008, 2009, 2011, dan 2012. Kami juga mendapat penghargaan "Best Developer in Indonesia" untuk tahun 2011, 2012, dan 2013, "Best Condo Development (Indonesia)" dari South East Asia Property Award untuk 2011, 2013, dan "Best Developer in South East Asia" untuk tahun 2013. Di tahun 2012, kami juga mendapat penghargaan "The Best 20 Most Admired Company in Indonesia" dari Fortune (Indonesia) dan "Indonesia Sustainable Business Award 2012 as Industry Champion Building and Property and Industry Champion Healthcare" dan juga mendapat penghargaan sebagai runner-up dari FIABCI Award untuk Perencanaan Induk Kota Mandiri Lippo Village. Di tahun 2013, kami mendapat "Indonesia Sustainable Business Award 2013 as Industry Champion Healthcare". Di tahun 2015, kami mendapat penghargaan "Indonesia Excellence in Growth Property Development and Property Developer of the Year Award for 2015" dari Frost & Sullivan. Di tahun 2016, kami diakui sebagai "Indonesia Property Development Company of the Year" oleh the Frost & Sullivan Indonesia Excellence Awards. Pada tahun 2017, kami mendapat penghargaan sebagai "Top Ten Developer in Indonesia Award" dari BCI Asia untuk keempat kalinya dan Rumah Sakit Siloam diakui sebagai "Indonesia Hospitals of the Year" oleh Frost & Sullivan untuk keenam kalinya. Selain itu, pengembangan inovatif kami untuk Orange County diakui sebagai "The Best Innovation in Property Product Concept" dan "The Best Innovation in Smart Living Home" oleh majalah Property-in. Di tahun 2018, kami menerima penghargaan "Top Ten Developer in Indonesia Award" dari BCI Asia untuk lima tahun berturut-turut dan menerima Indonesia Green Award 2018 dalam kategori "Pioneer in Pollution Prevention" dari La Tofi School of CSR. Pada bulan Mei 2019, kami diakui sebagai "One of the Most Valuable Indonesian Brands 2019" dengan nilai merek USD135 juta dan peringkat A+ oleh Brand Plc

Creating a welcoming and environmentally-friendly township is an important part of our development. Since 1993, approximately 58,199 trees have been planted at Lippo Village, 94,600 trees have been planted at Lippo Cikarang and 13,199 trees have been planted at Tanjung Bunga. We believe that our township concept expresses our dedication to creating safe and healthy living environments for our residents, and that such a commitment has significantly enhanced the competitiveness of our projects and enabled us to realize higher prices per square meter of land sold for completed developments.

We have been recognized internationally for our property developments, including being awarded the Real Estate Award by Euromoney under the category "Best Developer in Indonesia" for 2005, 2007, 2008, 2009, 2011 and 2012. We were also awarded "Best Developer in Indonesia" for 2011, 2012 and 2013, "Best Condo Development (Indonesia)" by the South East Asia property awards for 2011 and 2013, and "Best Developer in South East Asia" in 2013. In 2012, we were named as one of "The Best 20 Most Admired Company in Indonesia" by Fortune (Indonesia) and "Indonesia Sustainable Business Award 2012 as Industry Champion Building and Property and Industry Champion Healthcare" and also awarded runner-up of FIABCI Award for Master Planning of Lippo Village Township. In 2013, we received the "Indonesia Sustainable Business Award 2013 as Industry Champion Healthcare". In 2015, we received the "Indonesia Excellence in Growth Property Development and Property Developer of the Year Award for 2015" from Frost & Sullivan. In 2016, we were recognized as the "Indonesia Property Development Company of the Year" by the Frost & Sullivan Indonesia Excellence Awards. In 2017, we received the "Top Ten Developer in Indonesia Award" from BCI Asia for the fourth consecutive year and our Siloam Hospitals were recognized as "Indonesia Hospitals of the Year" by Frost & Sullivan for the sixth time. Additionally, our innovative Orange County development was recognized as "The Best Innovation in Property Product Concept" and "The Best Innovation in Smart Living Home" by Property-in magazine. In 2018, we received the "Top Ten Developer in Indonesia Award" from BCI Asia for the fifth consecutive year and received the Indonesia Green Award 2018 in the category "Pioneer in Pollution Prevention" from La Tofi School of CSR. In May 2019, we were recognized as "One of the Most Valuable Indonesian Brands 2019" with a brand value of USD135 million and A+ rating by Brand Plc.

TINJAUAN BISNIS Business Review

Tabel di bawah ini adalah informasi mengenai pembangunan kota mandiri kami per 31 Desember 2019:

The following table provides information as of December 31, 2019 regarding our major township developments:

Proyek Projects	Lokasi Location	Area Dikembangkan Developed Area (Ha)	Landbank (Ha)	Unit Hunian Residential Units	Diluncurkan pada Launched in
Lippo Village	Barat Jakarta West of Jakarta	951	442	17.472	1993
Lippo Cikarang	Timur Jakarta East of Jakarta	2.675	555	22.896	1993
Tanjung Bunga	Sulawesi Selatan South Sulawesi	440	320	7.274	1997
San Diego Hills	Karawang West Java	122	96		2007
Total		4.188	1.413	47.642	

Lippo Village

Kota Mandiri Lippo Village adalah proyek penting pertama. Proyek ini dibangun di tahun 1993 dan berada sekitar 23 kilometer barat Jakarta, dengan akses tol dari pusat Jakarta. Kami memulai prapenjualan dan pemasaran hunian di pengembangan ini di tahun 1992. Target pasar hunian kami adalah kelas menengah dan menengah atas. Pengembangan ini saat ini berpenduduk sekitar 59.519 penghuni dan berada pada area lahan sekitar 951 hektar dari total 1.418 hektar yang kami miliki. Pengembangan ini termasuk perumahan, ruko, dan lima menara apartemen/kondominium (dengan total 17.472 unit) dan telah menjadi pusat kantor wilayah untuk fasilitas properti, perbelanjaan, pendidikan, kesehatan, hiburan, dan rekreasi (termasuk hotel, resor, dan lapangan golf seluas 67 hektar). Selain itu, jasa kesehatan berkualitas tinggi disediakan oleh Siloam Hospitals Lippo Village, sementara Universitas Pelita Harapan dan Pendidikan berbahasa Inggris yang terakreditasi secara internasional menawarkan pendidikan dari kelompok bermain sampai fasilitas pendidikan tingkat tinggi.

Usaha pengelolaan kota kami mengelola infrastruktur dan fasilitas publik di dalam kota mandiri Lippo Village. Per 31 Desember 2019 kami telah membangun jalan lebih dari 113,5 kilometer di dalam pengembangan tersebut. Per 31 Desember 2019, kami memiliki 442 hektar lahan dan mempunyai izin pemanfaatan lahan seluas 3.226 hektar.

Lippo Cikarang Residential dan Light Industrial Estate ("Lippo Cikarang")

Melalui anak usaha kami Lippo Cikarang dengan kepemilikan sebesar 81,0%, kami mengembangkan real estate dan light industrial estate terintegrasi di Cikarang, Kabupaten Bekasi, sekitar 35 kilometer arah timur dari pusat Jakarta. Izin pemanfaatan ruang termasuk area seluas 3.250 hektar, di mana 2.822 hektar telah dibebaskan dan 2.675 hektar sedang dikembangkan.

Lippo Village

The Lippo Village township was our first significant project. It was developed in 1993 and is located approximately 23 kilometers west of central Jakarta. We began pre-selling and marketing residential properties in the development in 1992. Our target market is residential consumers who are middle to upper-middle income. The development currently has a population of approximately 59,519 residents and has been developed on an area of approximately 951 hectares of land out of a total of 1,418 hectares of land we own. The development includes houses, shophouses and five apartment/condominium towers (with a total of 17,472 units) and has become a regional center for office properties, shopping, education, healthcare, entertainment and recreation facilities (including a hotel, resort and 67-hectare golf course). Additionally, high quality healthcare services are provided at Siloam Hospitals Lippo Village, while Pelita Harapan University and internationally accredited English language educational institutions offer preschool to tertiary level education facilities.

Our town management business manages the infrastructure and public facilities within the Lippo Village township. As of December 31, 2019, we have constructed more than 113.5 kilometers of roads within the development. As of December 31, 2019, we own 442 hectares of land and have development rights in respect of 3,226 hectares of land.

Lippo Cikarang Residential dan Light Industrial Estate ("Lippo Cikarang")

Through our subsidiary, Lippo Cikarang, of which we currently own 81.0%, we have developed an integrated real estate and light industrial development at Cikarang Bekasi Regency, approximately 35 kilometers east of central Jakarta. The development rights cover an area of approximately 3,250 hectares, of which 2,822 hectares have been acquired and 2,675 hectares developed.

Seperti Lippo Village, di tahun 1991 PT Lippo Cikarang Tbk. mengidentifikasi dan mengakuisisi lahan luas yang belum dikembangkan yang terletak berdekatan dengan beberapa pabrik industri ringan, mengembangkan rencana induk dan membangun infrastruktur utama, sebelum memasarkan berbagai pilihan hunian untuk konsumen di tahun 1992. Lippo Cikarang saat ini mempunyai populasi sekitar 55.128 penghuni. Pengembangan ini memiliki sekitar 22.896 rumah tinggal termasuk 4.488 unit apartemen dan infrastruktur pendukung, yang meliputi pusat perbelanjaan, sekolah, rumah sakit dan hotel bintang lima. Kawasan industri ringan ini menampung lebih dari 1.359 fasilitas industri ringan dengan beberapa produsen terkenal seperti, PT Kimia Farma, PT Herlina Indah / Adem Sari, PT Inti Investasi Prima, PT Schott Igar, PT Gramedia, dan PT Kalbe Farma. Kami telah membangun sekitar 286 kilometer jalan dalam pengembangan. Infrastruktur dan fasilitas publik dalam pengembangan Lippo Cikarang dikelola oleh PT Lippo Cikarang Tbk. melalui anak Perseroannya PT Great Jakarta Inti Development. PT Lippo Cikarang Tbk. memiliki 182 hektar lahan yang dikategorikan untuk perumahan dan 373 hektar lahan industri di Lippo Cikarang yang tersedia untuk pengembangan di masa depan. Target konsumen residensial Lippo Cikarang adalah konsumen kelas menengah.

Tanjung Bunga

Kami, melalui kepemilikan 62,7% di anak Perseroan PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk., telah mengembangkan kota Tanjung Bunga di Makassar, Sulawesi Selatan. Tanjung Bunga adalah pengembangan komunitas terpadu di Indonesia timur dan per 31 Desember 2019, mencakup hak pengembangan lahan sekitar 1.500 hektar. PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk. menargetkan konsumen kelas menengah. PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk. telah mengakuisisi total 651 hektar lahan dan kami mengantisipasi bahwa pengembangannya, seiring waktu, akan diperluas untuk mencakup area seluas sekitar 1.000 hektar yang telah kami miliki hak pengembangannya. Pembangunan dimulai pada tahun 1997. Sejak itu, PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk. telah mengakuisisi sebagian besar tanah yang belum dikembangkan, membangun infrastruktur penting, termasuk jalan sepanjang 26,7 kilometer yang menghubungkan pembangunan dengan kota Makassar dan kemudian membangun dan menjual perumahan.

Similar to Lippo Village, in 1991 PT Lippo Cikarang Tbk. identified and acquired a large tract of undeveloped land located adjacent to several light industrial manufacturers, developed a master plan and constructed key infrastructure, before marketing residential options to consumers in 1992. Lippo Cikarang currently has a population of approximately 55,128 residents. The development has approximately 22,896 residential houses including 4,488 apartment units and supporting infrastructure, which includes shopping centers, schools, a hospital and a five-star hotel. The light industrial estate hosts more than 1,359 light industry facilities with several well-known manufacturers such as, PT Kimia Farma, PT Herlina Indah/Adem Sari, PT Inti Investasi Prima, PT Schott Igar, PT Gramedia and PT Kalbe Farma. We have constructed approximately 286 kilometers of roads within the development. Infrastructure and public facilities within the Lippo Cikarang development are managed by PT Lippo Cikarang Tbk. through its subsidiary PT Great Jakarta Inti Development. PT Lippo Cikarang Tbk. owns 182 hectares of land zoned for housing and 373 hectares of industrial lots at Lippo Cikarang that is available for future development. Lippo Cikarang's target residential consumers are middle income consumers.

Tanjung Bunga

We have, through our 62.7% owned subsidiary PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk., developed the Tanjung Bunga urban development in Makassar, South Sulawesi. Tanjung Bunga is the integrated community development in eastern Indonesia and, as of December 31, 2019, covers development rights of approximately 1,500 hectares. PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk. targets middle income consumers. PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk. has acquired a total of 651 hectares of land and we anticipate that the development will, over time, expand to cover an area of approximately 1,000 hectares for which we have development rights. Development commenced in 1997. Since then, PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk. has acquired a large area of undeveloped land, constructed critical infrastructure, including a 26.7 kilometer road linking the development with the city of Makassar and subsequently constructed and sold residential housing.

TINJAUAN BISNIS

Business Review

Per 31 Desember 2019, pengembangan Tanjung Bunga mencakup sekitar 7.075 rumah dan memiliki populasi sekitar 21.030 penduduk. Perkembangan ini unik di Makassar karena mencakup properti di tepi laut dan di tepi sungai. Kami memiliki 320 hektar *landbank* di Tanjung Bunga dan kami membangun jalan sekitar 15,5 kilometer bagian depan pantai laut dan 11,2 kilometer bagian depan tepi sungai.

Holland Village Manado

Holland Village Manado diluncurkan untuk prapenjualan pada Juni 2015. Proyek tersebut terdiri dari 469 unit dan total lahan dikembangkan sebesar 8 hektar. Pengembangan ini, saat selesai, akan termasuk kawasan komersial. Per 31 Desember 2019, 77% dari total unit pengembangan telah terjual di kisaran harga Rp5 hingga Rp7 juta per meter persegi.

Selain itu, kami fokus pada pengembangan mixed-use termasuk: hunian, perkantoran, ritel, hiburan, dan sekolah di satu lokasi. Beberapa pengembangan properti mixed-use terbesar kami adalah Kemang Village, St. Moritz Jakarta, Holland Village Jakarta, Embarcadero, Orange County, Hillcrest House and Fairview House, dan Meikarta.

Tabel berikut berisi informasi tentang pengembangan properti mixed-use yang kami kembangkan saat ini:

Proyek Projects	Lokasi Location	Lahan Dikembangkan (hektar) Developed Area (ha)	Unit Terjual Units Sold	Landbank (ha)	Total GFA (m2) Total GFA (sqm)	Harga Rata-rata (per m2) Avg. Price (per sqm)	Hunian (unit) Residential (Units)	Tahun Peluncuran Year of Launch
Kemang Village	Kemang, South Jakarta	8.8	1.669	15.0	253.337	11.8-27.4	1.688	2007
St Moritz Jakarta	Puri Indah, West Jakarta	8.0	1.041	11.4	211.929	14.4-23.7	1.064	2008
Holland Village Jakarta	Cempaka Putih, Central Jakarta	4.1	475	4.1	85.693	21.0-24.0	707	2013
Embarcadero	Bintaro, Tangerang	2.5	462	2.5	67.724	19.2-20.8	722	2014
Orange County	Bekasi, West Java	19.5	2.815	19.5	187.346	15.0-19.0	2.932	2014
Hillcrest House and Fairview House	Tangerang, Banten	18.2	333	71.0	100.716	20.0-21.0	454	2014
Meikarta, Lippo Cikarang	Bekasi, West Java	28.0	13.937	500.0	1.084.892	8.0-9.0	22.568	2017
Total		89.1	20.732	623.5	1.991.637		30.135	

As of December 31, 2019, the Tanjung Bunga development includes approximately 7,075 homes and has a population of approximately 21,030 residents. The development is unique in Makassar in that it includes both ocean front and river front properties. We have 320 hectares of landbank at Tanjung Bunga and we build road of approximately 15.5 kilometers of sea coast frontage and 11.2 kilometers of riverside frontage.

Holland Village Manado

Holland Village Manado was launched for pre-sale in June 2015. The project consists of 469 units and a total developed area of 8 hectares. The development, when completed, is expected to also include a commercial area. As of December 31, 2019, 77% of the units in the development had been pre-sold at a selling price ranging from Rp5 to 7 million per square meter.

In addition, we focus on the development of mixed-use properties that include: residential, office, retail, entertainment, and school in one location. Our largest mixed-use property developments are Kemang Village, St. Moritz Jakarta, Holland Village Jakarta, Embarcadero, Orange County, Hillcrest House and Fairview House, and Meikarta

The following table provides information regarding our current mixed-use property developments::



Kemang Village

Pengembangan Kemang Village berada di atas 15 hektar lahan di Kemang, Jakarta Selatan. Pengembangan fase pertama diluncurkan pada Juli 2007, dan dibangun di atas lahan seluas 8,8 hektar. Pengembangan ini termasuk pusat perbelanjaan dengan luas lantai kotor 150.932 meter persegi, tujuh menara kondominium yang terdiri dari 1.688 unit hunian, Sekolah Pelita Harapan yang menampung 1.200 murid dan Kemang Village Country Club. Lippo Mall Kemang, yang kami kelola, telah melakukan soft opening pada 26 September 2012 dan mempunyai area tersewa bersih sebesar 58.489 meter persegi. Per 31 Desember 2019, 99% dari apartemen yang diluncurkan telah terjual. Di tahun 2013, Kemang Village menerima South East Asia Property Award sebagai Best Condo Development.

The St. Moritz Jakarta

Pengembangan The St. Moritz Jakarta dibangun di atas lahan seluas 11 hektar di pusat bisnis baru di Puri Indah, Jakarta Barat. Pengembangan ini termasuk salah satu kompleks pusat perbelanjaan dan hiburan terbesar di Indonesia. Pengembangan tahap pertama seluas 8 hektar, dan termasuk 6 menara hunian apartemen dan menara perkantoran di Jakarta Barat dengan area lantai kotor seluas 211.929 meter persegi. Hingga 31 Desember 2019, 88% dari menara perkantoran telah terjual dengan harga jual rata-rata Rp20,7 juta per meter persegi. Pengembangan St. Moritz tahap pertama diluncurkan Agustus 2008. Per 31 Desember 2019, 98% dari unit apartemen yang telah diluncurkan telah terjual. Di tahun 2011, The St. Moritz menerima penghargaan dari South East Asia Property Award sebagai Best Condo Development di Indonesia.

Holland Village Jakarta

Holland Village Jakarta yang terletak di Jakarta Pusat telah diluncurkan untuk prapenjualan pada Mei 2013 dan peluncuran tahap kedua dilakukan pada Oktober 2014. Proyek tersebut terdiri dari dua menara apartemen dan satu menara perkantoran dengan total 707 unit dan total area seluas 85.693 meter persegi. Pengembangan tersebut, ketika selesai, akan termasuk pusat perbelanjaan dan gedung perkantoran. Kami meluncurkan Menara Perkantoran Holland Village pada Mei 2014. Per 31 Desember 2019, 67% dari total unit telah terjual pada prapenjualan. Pembangunan dimulai pada 2014.

Kemang Village

Our Kemang Village development is located on a 15-hectare site in Kemang, South Jakarta. The first phase of development was launched in July 2007 on 8.8 hectares of land. The development includes a mall with a gross floor area of 150,932 square meters, seven condominium towers offering approximately 1,688 residential units, Pelita Harapan School catering for around 1,200 students and Kemang Village Country Club. Lippo Mall Kemang, managed by us, had its soft opening on September 26, 2012 and has a net leaseable area of 58,489 square meters. As of December 31, 2019, 99.0% of the launched apartments units had been sold. In 2013, Kemang Village received the South East Asia Property Award as Best Condo Development.

The St. Moritz Jakarta

The St. Moritz Jakarta development is located on an 11-hectare site in the new West Jakarta central business district at Puri Indah. The development includes one of the largest shopping and entertainment complexes in Indonesia. The first phase of development occupies a 8 hectares, and includes 6 residential apartment towers and an office tower with a gross floor area of 211,929 square meters. As of December 31, 2019, 88% of the office tower has been sold at an average selling price of Rp20.7 million per square meter. The first phase of The St. Moritz development was launched in August 2008. As of December 31, 2019, 98% of the launched apartments units had been sold. In 2011, The St. Moritz received the South East Asia Property Award as Best Condo Development in Indonesia.

Holland Village Jakarta

Holland Village Jakarta, which is located in Central Jakarta, was launched for pre-sale in May 2013 and the second phase was launched in October 2014. The project consists of two apartment towers and one office tower with a total of 707 units and total area of 85,693 square meters. The development, when completed, is expected to also include a shopping mall and office tower. We launched the Holland Village Office Tower in May 2014. As of December 31, 2019, 67% of the units in the development were pre-sold. Construction commenced in 2014.

TINJAUAN BISNIS

Business Review

Orange County, Lippo Cikarang

Orange County, Lippo Cikarang diluncurkan untuk prapenjualan pada November 2014. Orange County, Lippo Cikarang terletak di sekitar 35 kilometer timur pusat Jakarta, dengan akses melalui tol Jakarta-Cikampek. Pembangunan tahap pertama pengembangan ini dimulai Juli 2016 dan diharapkan dapat selesai di semester pertama 2020. Tahap pertama, saat sudah selesai, akan terdiri dari enam menara hunian yang dibangun di atas pusat perbelanjaan seluas 210.000 meter persegi. Per 31 Desember 2019, sebanyak 96% dari unit hunian telah terjual saat pra penjualan dengan harga jual rata-rata Rp16,5 juta per meter persegi. Pada 28 Oktober 2015, kami melakukan perjanjian joint venture dengan PT Diamond Realty Investment Indonesia, anak usaha dari Mitsubishi Corporation, untuk pembangunan dua menara apartemen untuk hunian mewah di Orange County, Lippo Cikarang, dengan total investasi yang diajukan sebesar USD 100 juta. Sesuai dengan ketentuan dari perjanjian joint venture tersebut, kami memiliki 51% dari entitas joint venture sementara PT Diamond Realty Investment Indonesia memiliki 49%.

Hillcrest House and Fairview House

Hillcrest House and Fairview House yang terletak di Lippo Village adalah pengembangan yang terintegrasi di mana sekitar 70% lahannya ditetapkan sebagai "area hijau". Pengembangan ini akan terdiri dari dua menara apartemen, Hillcrest House and Fairview House yang diluncurkan pada Agustus 2014. Pembangunan telah dimulai pada 2016. Kedua menara tersebut akan terdiri dari 454 unit dan total GFA seluas 100.716 meter persegi. Per 31 Desember 2019, 74% dari total unit dalam pengembangan ini telah terjual dengan harga jual rata-rata Rp20,5 juta per meter persegi.

Embarcadero

Embarcadero yang terletak di Bintaro telah diluncurkan untuk prapenjualan pada Maret 2014. Proyek ini, pada saat selesai, akan terdiri dari dua menara apartemen dan sebuah pusat perbelanjaan dengan total luas bangunan sekitar 67.724 meter persegi. Per 31 Desember 2019 sekitar 64% dari seluruh unit apartemen telah terjual dengan harga jual rata-rata Rp19,6 juta per meter persegi. Pembangunan proyek ini dimulai tahun 2014.

Orange County, Lippo Cikarang

Orange County, Lippo Cikarang was launched for pre-sale in November 2014. Orange County, Lippo Cikarang is located approximately 35 kilometers east of central Jakarta, accessible via the Jakarta-Cikampek toll road. Construction of phase one of this development commenced in July 2016 and is expected to be completed in 1H2020. The first phase will, once complete, comprise of six residential towers built above a 210,000 square meter mall. As of December 31, 2019, 96% of the residential units in the development had been sold at an average selling price of Rp16.5 million per square meter. On October 28, 2015, we entered into a joint venture agreement with PT Diamond Realty Investment Indonesia, a subsidiary of Mitsubishi Corporation, with respect to the development of two luxury residential apartment towers in Orange County, Lippo Cikarang, with a total proposed investment value of USD 100 million. Pursuant to the terms of the joint venture agreement, we own 51% of the joint venture entity while PT Diamond Realty Investment Indonesia owns 49%.

Hillcrest House and Fairview House

Hillcrest House and Fairview House, located in Lippo Village, is an integrated development with approximately 70% of that area to be maintained as a "green area". The development will be comprised of two apartment towers, Hillcrest House and Fairview House which were launched in August 2014. Construction commenced in 2016. The two towers will consist of 454 units and total GFA of 100,716 square meters. As of December 31, 2019, 74% of the units in the development had been pre-sold at an average selling price of Rp20.5 million per square meter.

Embarcadero

Embarcadero, which is located in Bintaro, was launched for pre-sale in March 2014. The project, when completed, is expected to include two apartment towers, and a shopping mall, with a total building area of approximately 67,724 square meters. As of December 31, 2019 approximately 64% of the units in the apartment towers have been sold at an average selling price of Rp19.6 million per square meter. Construction commenced in 2014.



Meikarta

Meikarta adalah kota mandiri baru yang masih dalam tahap pembangunan oleh anak usaha kami Lippo Cikarang dan mitra usaha *joint venture*-nya. Fase 1 terletak di atas lahan seluas 84 hektar di Cikarang dan untuk tahap 1A diharapkan akan terdiri dari 22.568 unit hunian. Kota mandiri ini terletak di Kawasan industri yang dikelilingi oleh berbagai perusahaan lokal dan internasional dan juga didukung oleh komunitas ekspatriat di Cikarang, Karawang, dan Bekasi. Selanjutnya, kami berencana untuk membangun berbagai fasilitas pendukung termasuk sekolah, universitas, rumah sakit, pusat seni dan budaya, dan perpustakaan umum.

Kami berharap akses ke Meikarta dapat meningkat melalui beberapa proyek pembangunan termasuk Pelabuhan Laut Dalam Patimban, Bandara Internasional Kertajati, Kereta Cepat Jakarta-Bandung, LRT Cawang-Bekasi Timur, Monorail yang tengah direncanakan, dan jalan layang tol Jakarta-Cikampek yang baru saja selesai dibangun. Kami percaya kedekatan Meikarta dengan pembangunan infrastruktur dan transportasi tersebut dapat menjadikan kota mandiri ini berkembang.

Meikarta adalah proyek *joint venture* di mana anak usaha kami Lippo Cikarang memiliki 49,7%, dan dua mitra usaha kami masing-masing memiliki 49,7%, dan 0,6%. Sebagian dari dana tunai yang didapat dari usaha patungan ini tercermin dalam uang muka di dalam neraca kami.

Pengembangan proyek ini akan terdiri dari beberapa fase pembangunan. Fase 1 terdiri dari 84 hektar dan Fase 1A terdiri dari sekitar 28 hektar. Dari total 62 menara yang akan dibangun, 34 menara masih dalam proses konstruksi.

Meikarta

Meikarta is a new township being developed by our subsidiary Lippo Cikarang and its joint venture partners. Phase 1 is located on 84 hectares of land in Cikarang and for phase 1A is expected to comprise 22,568 residential units. The township is located in a robust industrial area, surrounded by various local and international companies and supported by the expatriate communities of Cikarang, Karawang and Bekasi. Further, we plan to develop various supporting facilities including schools and universities, hospitals, arts and cultural centers, and public libraries.

We expect access to Meikarta to be enhanced through several developmental projects including the Patimban Deep Sea Port, Kertajati International Airport, the Jakarta-Bandung Express Train, the LRT Cawang-Bekasi Timur, a planned Monorail and the recently completed Jakarta Cikampek elevated toll road. We believe that the proximity of Meikarta to these infrastructure and transportation developments will enable the township to flourish.

Meikarta is a joint venture project, of which our subsidiary Lippo Cikarang own's 49.7%, and our two partners own 49.7% and 0.6%, respectively. A part of the cash proceeds from this joint venture were reflected in advances on our balance sheet.

This project development will consist of several phases of development. Phase 1 consists of 84 hectares and Phase 1A consists of approximately 28 hectares. Out of the 62 towers to be constructed, 34 towers are currently under construction.

Real Estate Management & Services



Bisnis Real Estate Management and Services kami meliputi pusat perbelanjaan, layanan kesehatan, hotel, dan divisi pengelolaan kota, serta produk yang unik seperti San Diego Hills Memorial Park. Bisnis Real Estate Management and Services penting untuk membantu mempertahankan pendapatan secara keseluruhan melalui aliran recurring revenues jika bisnis real estate development sedang menderita disebabkan oleh penurunan siklus. Di tahun 2019, Perseroan mencatat pendapatan Real Estate Management and Services sejumlah Rp9.220 miliar, naik 13% dari tahun sebelumnya Rp8.146 miliar.

Perseroan merupakan pemimpin pasar untuk pusat perbelanjaan, dan layanan kesehatan di Indonesia. Perseroan mengelola 51 pusat perbelanjaan dengan total luas kotor (GFA) 3,5 juta meter persegi, sementara di sektor layanan kesehatan, Perseroan mempunyai jaringan 37 rumah sakit dengan 3.679 tempat tidur operasional di seluruh Indonesia.

Our Real Estate Management and Services business includes retail malls, healthcare, hotels and the town management division, as well as unique products such as the San Diego Hills Memorial Park. Real Estate Management and Services business is important to help sustain overall revenues through its recurring revenue streams should the real estate development business suffer through a cyclical slowdown. In 2019, the company recorded a Real Estate Management and Services business revenue of Rp9,220 billion, representing an increase of 13% from the previous year's Rp8,146 billion.

The company is the market leader in lifestyle malls and healthcare in Indonesia. It manages 51 malls with a total GFA of 3.5 million sqm; while in the healthcare sector, the Company has a network of 37 hospitals with 3,679 operational beds throughout Indonesia.



Real Estate Management & Services	2019 (Rp miliar Rp billion)	2018 (Rp miliar Rp billion)	Pertumbuhan (%) Growth (%)	Real Estate Management & Services
Pendapatan	9,220	8,146	13%	Revenues
Laba Bruto	3,577	3,185	12%	Gross Profit
Laba Usaha	1,037	1,272	(18%)	Profit from Operations
EBITDA	1,674	1,819	(8%)	EBITDA
Laba Tahun Berjalan	67	360	(82%)	Profit for the year

Retail Malls

Per 31 Desember 2019, kami mengelola 41 mal yang disewakan dan 10 mal yang dijual dengan strata titled dengan total luas lantai kotor termasuk area parkir seluas 3,487,637 meter persegi. Per 31 Desember 2019, tingkat okupansi rata-rata untuk 51 mal tersebut adalah sekitar 87,3%. Dalam membangun properti ritel, kami berupaya menarik para peritel yang memiliki nama yang baik serta penjual makanan dan minuman yang akan menarik pengunjung. Hal ini memungkinkan kami untuk menghasilkan uang sewa yang lebih tinggi karena secara historis penyewa besar membayar sewa yang lebih rendah karena dulu mereka dapat menarik pengunjung ke mal. Setiap mal ritel kami dikelola oleh PT Lippo Malls Indonesia, anak usaha yang dimiliki sepenuhnya oleh Perseroan

Tabel di bawah ini memberikan informasi mengenai mal ritel per 31 Desember 2019:

Retail Malls

As of December 31, 2019, we manage 41 leased malls and 10 strata-titled malls with a total gross floor area including parking area of 3,487,637 square meters. As of December 31, 2019, the average occupancy rate of the 51 malls was approximately 87.3%. In developing retail properties, we seek to attract good specialty and F&B that will drive customers. This allows us to collect higher rental yield as well because the anchor tenants historically paid lower rent as they would drive customers to the malls. Each of our retail mall projects is managed by PT Lippo Malls Indonesia, a wholly owned subsidiary of the Company.

The table below sets forth information regarding our retail malls as of December 31, 2019:

Wilayah Region	GFA (m ²) GFA (sqm)	NLA (m ²) NLA (sqm)	Okupansi (%) Occupancy (%)	ARR (Rp/sqm/mo) (Rp/m ² /bln)	ASC (Rp/sqm/mo) (Rp/m ² /bln)
Jakarta	1.254.540	526.532	78%	122	72
Java (excluding Jakarta)	1.275.795	433.328	85%	89	51
Sumatra	687.378	322.774	90%	106	59
Sulawesi	142.620	73.712	73%	67	27
Kalimantan	24.852	17.606	83%	95	41
Others (Bali, Nusa Tenggara)	102,452	52.793	94%	125	47
Total	3.487.637	1.426.745	87.3%	121	53

TINJAUAN BISNIS

Business Review

Healthcare

Per 31 Desember 2019 melalui kepemilikan saham 51,1% di PT Siloam International Hospitals Tbk., unit usaha layanan kesehatan kami mengoperasikan 37 rumah sakit dengan lini bisnis utama adalah penyediaan layanan kesehatan melalui (i) pengoperasian rumah sakit, (ii) penyediaan layanan konsultasi kesehatan dan (iii) penyediaan layanan klinik dan layanan diagnostik. Kami menawarkan beragam layanan spesialisasi medis di antaranya menyediakan prosedur bedah kompleks yang tersedia di Indonesia, serta layanan laboratorium, fasilitas radiologi, perawatan fertilitas, layanan kesehatan umum, serta layanan diagnostik dan layanan gawat darurat.

Saat ini, ada tiga rumah sakit yang berlokasi di kota-kota mandiri kami di Lippo Village, Lippo Cikarang dan Tanjung Bunga, yang menawarkan penghuni kota mandiri tersebut akses mudah ke layanan kesehatan yang komprehensif. 13 Rumah Sakit berlokasi di Jabodetabek dan 24 Rumah Sakit lainnya tersebar di Pulau Jawa, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, Bali dan Nusa Tenggara. 15 dari 37 rumah sakit yang kami kelola dimiliki oleh FREIT dan disewakan kembali kepada kami.

Siloam Hospitals Lippo Village adalah rumah sakit pertama di Indonesia yang memiliki akreditasi JCI dan seluruh rumah sakit kami mempunyai Sertifikasi ISO. Pada November 2010, Menteri Kesehatan Indonesia menetapkan Siloam Hospitals Group merupakan satu-satunya rumah sakit internasional di Indonesia. Kami juga mendapatkan penghargaan "Indonesian Healthcare Services Provider of the Year: Best Practices" dari Frost & Sullivan enam kali (pada 2010, 2012, 2014, 2015, 2016, dan 2017), menerima penghargaan "Excellent" dari Asian Hospital Management Awards pada 2011 dan menerima Indonesia Sustainable Business Awards 2013 sebagai Industry Champion Healthcare. Pada 2018, pada acara Forbes Best of the Best Awards, kami termasuk dalam "The Top 50 Companies for 2018" dan menerima penghargaan "100 Fastest Growing Companies Award" dari Infobank.

Siloam Hospitals memperhatikan kapasitas para dokter dan staf medisnya. Meski di Indonesia para dokter spesialis bekerja secara independen, Perseroan memberikan manfaat tambahan seperti program pendidikan spesialis tingkat lanjut, akses untuk menggunakan alat-alat medis yang canggih di rumah sakit kami, dan harga khusus dalam pembelian produk-produk properti perseroan, serta kesempatan pendidikan bagi keluarga mereka.

Healthcare

As of December 31, 2019, through our 51.1% stake in PT Siloam International Hospitals Tbk., our healthcare business unit operates 37 hospitals, with the principal line of business being the provision of healthcare services through (i) the operation of hospitals, (ii) the provision of health consultancy services and (iii) the provision of clinical and diagnostic services. We offer a comprehensive range of specialized medical services including complex surgical procedures, laboratory services, radiology and imaging facilities, fertility treatment, general healthcare services and diagnostic and emergency services.

Currently, there are three hospitals located within our townships at Lippo Village, Lippo Cikarang and Tanjung Bunga, which offer the residents of these developments convenient access to comprehensive healthcare. 13 Hospitals located in Jabodetabek and 24 Hospitals spreads in several islands such as Java, Sumatera, Kalimantan, Sulawesi, Bali and Nusa Tenggara. 15 of the 37 hospitals we operate are owned by FREIT and leased back to us.

Siloam Hospitals Lippo Village was the first Indonesian hospital to receive a JCI Accreditation and all of our hospitals have ISO Certification. In November 2010, the Indonesian Health Minister named our Siloam Hospitals Group Indonesia's only international hospital. We also won the "Indonesian Healthcare Services Provider of the Year: Best Practices" award from Frost & Sullivan six times (in 2010, 2012, 2014, 2015, 2016 and 2017), received an "Excellent" award from the Asian Hospital Management Awards in 2011 and received Indonesia Sustainable Business Awards 2013 as Industry Champion Healthcare. In 2018, at the Forbes Best of the Best Awards, we were recognized as one of "The Top 50 Companies for 2018" and received the "100 fastest Growing Companies Award" from Infobank.

Siloam Hospitals pays attention to the capacity of its doctors and medical staffs. Although medical specialists work independently in Indonesia, the Company gives them additional benefits such as advanced specialist education programs, access to technologically advanced medical equipment in our hospitals, and special prices for the purchase of property products of the company, as well as education opportunities for their family.

Siloam Hospitals dikenal dengan baik sebagai center of excellence di beberapa area spesialisasi antara lain: kardiologi, neuroscience, fertilitas, urologi, orthopedic, occupational medicine dan ginekologi. Rumah sakit dilengkapi dengan berbagai peralatan medis yang canggih melalui kerja sama dengan para pemasok yang terpercaya dan terkenal secara internasional termasuk Phillips, Siemens, dan Mindray.

Hotel

Unit usaha perhotelan mengelola hotel-hotel yang dikelola di bawah merek Aryaduta dan mengoperasikan beberapa restoran, lapangan golf dan fasilitas-fasilitas lainnya. Beberapa fasilitas ini secara khusus menargetkan para wisatawan bisnis. Kami memulai unit bisnis perhotelan dengan pengembangan hotel kami di Lippo Village, Pekanbaru, dan Medan dan mengakuisisi Hotel Aryaduta Jakarta. Dalam mengembangkan pembangunan perkotaan di Lippo Village dan Tanjung Bunga dan pengembangan terpadu skala besar di Kemang Village dan The St. Moritz, kami ingin memenuhi kebutuhan para pelanggan dengan menyediakan infrastruktur utama termasuk fasilitas hotel berkualitas tinggi. Kami juga mengambil kesempatan untuk mengakuisisi Hotel Aryaduta Jakarta untuk meningkatkan kesadaran publik akan hotel kami. Saat ini kami memiliki empat dan menyewa kembali dua hotel Aryaduta.

Tabel berikut memberikan informasi mengenai hotel kami per 31 Desember 2019:

	Aryaduta Hotel Jakarta	Aryaduta Hotel Pekanbaru	Imperial Aryaduta Hotel & Country Club, LK	Aryaduta Hotel Medan	Aryaduta Hotel Manado	Aryaduta Hotel Kuta Bali	
Tingkat Okupansi	71.0%	60.1%	80.7%	82.3%	78.9%	77.4%	Occupancy Rate
Harga rata-rata kamar (Rp'000/kamar/hari)	563	345	608	520	424	853	Avg room rate (Rp '000/room/day)
Jumlah Kamar	302	158	192	197	199	178	Number of Rooms
Pemilik Hotel	LPKR	LPKR	FREIT	LPKR	FREIT	LPKR	Hotel Owner

Kami percaya bahwa kami dapat memaksimalkan kepuasan pelanggan melalui pengelolaan sistem pemesanan dan pemasaran yang terpadu di semua hotel kami. Untuk menjaga pangsa pasar, kami mengadaptasi sebuah pendekatan fleksibel untuk memasarkan hotel-hotel kami dengan menawarkan harga yang bersaing untuk menarik para tamu. Kami menyediakan layanan berkualitas bintang lima termasuk pusat bisnis, tempat pertemuan, fasilitas konferensi, kolam renang dan sarana olahraga, dan juga menawarkan transportasi helikopter (di Hotel Aryaduta Lippo Village) untuk tamu-tamu kami.

Siloam Hospitals is well recognized as a center of excellence in several specializations such as: cardiology, neuroscience, fertility, urology, orthopedic, occupational medicine, and gynecology. The hospitals are equipped with sophisticated medical equipment through cooperation with trusted and well-known international vendors including Phillips, Siemens, and Mindray.

Hotels

Our hospitality unit manages our hotels under the Aryaduta brand and operates a number of restaurants, a golf course and other facilities. Many of these facilities target business travelers in particular. We started our hospitality business unit with the development of our hotels at Lippo Village, Pekanbaru and Medan and acquired the Hotel Aryaduta Jakarta. In building our urban developments at Lippo Village and Tanjung Bunga and our large scale integrated developments in Kemang Village and The St. Moritz, we aimed to satisfy our customer's needs by including certain key infrastructure including high quality hotel facilities. We also took the opportunity to acquire the Hotel Aryaduta Jakarta to increase the public visibility of our hotels. We currently own four and lease-back two Aryaduta-brand hotels.

The table provides information regarding our hotels as of December 31, 2019:

We believe that we are able to maximize guest satisfaction through the integrated management, reservation and marketing system in all our hotels. In order to maintain market share, we have adopted a flexible approach to marketing our hotels by offering competitive rates to attract guests. We provide standard five-star quality services including business centers, meeting rooms, conference facilities, swimming pool and gymnasiums, and also offer helicopter transportation (at the Hotel Aryaduta Lippo Village) for our guests. We also generate revenue from food and beverage sales through our banquet

TINJAUAN BISNIS

Business Review

Kami juga menghasilkan pendapatan dari penjualan makanan dan minuman melalui fasilitas perjamuan kami, yang secara teratur digunakan oleh para tamu untuk pesta pernikahan, pertemuan bisnis, konferensi dan acara-acara lainnya. Pendapatan dari penjualan makanan dan minuman juga dihasilkan melalui layanan kamar, restoran di dalam hotel kami dan catering untuk acara yang diadakan di luar hotel kami.

Selain itu, kami mengelola empat hotel dengan nama Aryaduta yang dimiliki oleh pihak ketiga. Rincian dari keempat hotel yang dimiliki oleh pihak ketiga adalah sebagai berikut:

	Aryaduta Hotel Palembang	Aryaduta Suites Semanggi	Aryaduta Hotel Makassar	Aryaduta Hotel Bandung	
Tingkat Okupansi	80.2%	72.2%	57.5%	73.7%	Occupancy Rate
Harga rata-rata kamar (Rp'000/kamar/hari)	487	693	490	571	Avg room rate (Rp '000/room/day)
Jumlah Kamar	167	275	224	252	Number of Rooms
Pemilik Hotel	Third Party	Third Party	Third Party	Third Party	Hotel Owner

Town Management

Jasa Town Management kami meliputi pengelolaan air minum dan sistem pengelolaan limbah (yang merupakan hal unik di Indonesia). Kami juga menyediakan jasa pemadam kebakaran, pengelolaan keamanan, konstruksi jalan dan drainase, pemeliharaan dan pengaturan lalu lintas, listrik, telepon dan sambungan internet, serta semua aspek pemeliharaan rumah dan pengelolaan gedung.

Kami juga mengoperasikan armada transportasi publik untuk mengangkut warga Lippo Village ke pusat Jakarta, dan layanan bis di dalam kota Lippo Village. Kami percaya bahwa banyak dari kesuksesan penjualan yang berkelanjutan di pengembangan kota Lippo Village kami tidak hanya disebabkan oleh perencanaan yang efisien dan desain yang modern dari perkembangan kota kami dan penyediaan layanan dan utilitas modern untuk warga, tetapi juga oleh keterlibatan para profesional divisi town management dalam perkembangan kota mandiri tersebut. Kami secara aktif memasarkan layanan town management kami kepada para pelanggan kami dan percaya bahwa kami mampu menyediakan layanan tersebut yang membedakan kami dari para pesaing kami.

facilities, which are regularly used by guests for weddings, business meetings, conferences and events. Revenue from food and beverage sales is also generated through room service, the restaurants located in our hotels and catering events held outside our hotels.

Moreover, we manage four Aryaduta-branded hotels, which are owned by third parties. Details of the four hotels owned by third parties are as follows:

Town Management

Our Town Management services include the management of a potable water and sewage treatment system (which is unique to Indonesia). We also provide firefighting services, security management, road and drainage construction, maintenance and traffic management services, electricity, telephone and broadband internet, as well as all aspects of home care and building management.

We also operate a public transportation fleet to transport Lippo Village residents to central Jakarta, and bus services within the Lippo Village urban developments. We believe that much of the continued sales success at our Lippo Village urban developments is attributable not only to the modern and efficient planning and design of our urban developments and the provision of modern services and utilities to residents, but also to the involvement of a professional town management division in such urban developments. We actively market our town management services to our customers and believe that our ability to provide such services differentiates us from our competitors.



Kami mengelola lapangan golf Imperial Klub Golf yang terletak di dalam pengembangan kota Lippo Village. Dibuka tahun 1995, lapangan golf dengan 18-lubang sepanjang 6.429 meter dirancang oleh desainer internasional Mr. Desmond Muirhead. Kami percaya bahwa popularitas Imperial Klub Golf disebabkan oleh kondisi lapangan yang bagus, lokasi yang nyaman di dekat tol Jakarta-Merak serta desainnya yang menarik dan penuh tantangan.

Properti kami lainnya adalah 17 gerai makanan & minuman dengan konsep bersantap ala Alfresco. Benton Junction terletak di kawasan pusat bisnis Lippo Village. Juga di dalam kota mandiri Lippo Village adalah Lippo Village Permata Sports Club, yang memiliki 68 gerai makanan dan taman bermain tematik untuk keluarga.

Lippo Cikarang juga memiliki fasilitas rekreasi, taman air bertema Bali yaitu Waterboom Lippo Cikarang seluas 3,4 hektar.

San Diego Hills Memorial Park Development

San Diego Hills Memorial Park telah dikembangkan di atas lahan seluas 122 hektar di Karawang, Jawa Barat dan mulai beroperasi secara komersial pada Januari 2007. Kami membeli properti tersebut berdasarkan Perjanjian Jual Beli yang dibuat oleh PT Karawang Jabar Industrial Estate dan PT San Diego Hills Memorial Park, anak usaha yang dimiliki sepenuhnya oleh Perseroan. Kapling pemakaman tunggal dan keluarga tersedia di dalam kawasan. Taman Pemakaman meliputi fasilitas seluas 14 hektar, termasuk bangunan multiguna dan multidenominasi, kapel, restoran dan toko makanan, dan delapan hektar danau buatan. Per 31 Desember 2019, sekitar 11.123 upacara pemakaman telah dilakukan dan sekitar 91,8% dari area tersedia untuk dipasarkan telah terjual.

We manage the Imperial Klub Golf course located within our Lippo Village urban development. Opened in 1995, the 6,429 meter 18-hole course was designed by internationally renowned designer Mr. Desmond Muirhead. We believe that the popularity of Imperial Klub Golf can be attributed to its good course condition, convenient location adjacent to the Jakarta-Merak toll road and its interesting and challenging design.

Our other properties are 17 food & beverage outlets with Alfresco dining concept. Benton Junction is located in the central business district of Lippo Village. Also in the development of Lippo Village is the Lippo Village Permata Sports Club, consisting of a Permata Culinary which has 68 both food and thematic playground for families.

Lippo Cikarang also has a leisure facility, the 3.4 hectare Waterboom Lippo Cikarang with Balinese themed water park.

San Diego Hills Memorial Park Development

The San Diego Hills Memorial Park was developed on more than 122 hectares of land in Karawang, West Java and commenced commercial operations in January 2007. We occupy the property pursuant to a sale and purchase agreement (Perjanjian Jual Beli) made by PT Karawang Jabar Industrial Estate and PT San Diego Hills Memorial Park, a wholly-owned subsidiary of the Company. Single space and family burial plots are available in various denominational sections. The memorial park includes 14 hectares of facilities, including a multipurpose, multidenominational building, a chapel, a restaurant and food mart, and an eight hectare man-made lake. As of December 31, 2019, approximately 11,123 internments had been made and approximately 91.8% of the area available for marketing had been sold.

Investment and Fund Management



Kami secara aktif meninjau portofolio kami untuk mengoptimalkan pengembalian melalui strategi asset recycling secara efisien. Perseroan terus fokus pada recycling capital melalui dua REITs yang tercatat di bursa Singapura: First Real Estate Investment Trust ('FREIT') untuk aset rumah sakit dan Lippo Malls Indonesian Retail Trust ('LMIRT') untuk aset mal ritel dan ruang ritel.

Sepanjang 2019, segmen fund management/investments membukukan pendapatan Rp125 miliar, turun 41% dari pendapatan tahun 2018 sebesar Rp213 miliar. Total aset per Desember 2019 adalah Rp136 miliar, turun 86% dibanding aset tahun sebelumnya sebesar Rp959 miliar.

We actively review our portfolio to optimize returns through efficient asset recycling strategies. We continue to focus on recycling capital through two public listed REITs in Singapore: First Real Estate Investment Trust ('FREIT') for hospitals assets and Lippo Malls Indonesian Retail Trust ('LMIRT') for retail malls and retail spaces assets.

Throughout 2019, the fund management/investments segment recorded a revenue of Rp125 billion, decrease 41% from the revenue in 2018 of Rp213 billion. Total assets as of December 2019 were Rp136 billion, decreased 86% compared to previous year's assets of Rp959 billion.



Investment & Fund Management	2019 (Rp miliar Rp billion)	2018 (Rp miliar Rp billion)	Pertumbuhan (%) Growth (%)	Investment & Fund Management
Pendapatan	125	213	(41%)	Revenues
Laba Bruto	125	213	(41%)	Gross Profit
Laba Usaha	75	(24)	413%	Profit from Operations
EBITDA	81	(11)	836%	EBITDA
Laba Tahun Berjalan	76	89	(15%)	Profit for the year

REIT Management

Pada Desember 2006, kami mensponsori pembentukan FREIT, yang merupakan Healthcare Real Estate Investment Trust yang pertama tercatat di Bursa Efek Singapura. Asset FREIT dikelola oleh Bowsprit Capital Corporation Limited sebagai manajer FREIT. Aset-aset pertama yang kami jual ke FREIT pada Oktober 2006 adalah Siloam Hospitals Lippo Village, Siloam Hositals Kebon Jeruk, Siloam Hospitals Surabaya dan Hotel Aryaduta Lippo Village. Untuk memastikan agar Siloam dapat terus mengoperasikan properti-properti tersebut, FREIT menyewakan kembali aset-aset tersebut kepada Perseroan untuk jangka waktu selama 15 tahun, dengan opsi perpanjangan untuk jangka waktu serupa yang dapat kami lakukan. Pada Oktober 2019, kami melepas seluruh kepemilikan dalam perusahaan pengelola, Bowsprit Capital Corporation Limited. Per 31 Desember 2019, kami memiliki 4,0% dari total unit di FREIT sejumlah 32.264.684 dari total unit sejumlah 797.674.515.

Pada tahun 2007 Perseroan mensponsori pendirian LMIRT, yang merupakan REIT dengan investasi pada properti ritel di Indonesia, yang juga tercatat di Bursa Efek Singapura. Awalnya LMIRT dikelola melalui *joint venture* dengan Mapletree, dan di tahun 2011, kami mengakuisisi 40% kepemilikan Mapletree dalam perusahaan pengelola tersebut. Per 31 Desember 2019, LMIRT memiliki 23 pusat perbelanjaan serta 7 ruang ritel yang kami kelola melalui LMIRT Management Ltd., yang merupakan 100% anak usaha Perseroan. Aset tersebut mempunyai NLA sebesar 913,958 meter persegi dan okupansi pada 91,5%. Per 31 Desember 2019 kami memiliki 31,6% dari total unit LMIRT sebesar 913.971.515 dari total unit 2.894.902.627.

REIT Management

In December 2006, we sponsored the establishment of FREIT, the first healthcare real estate investment trust listed on the Singapore Stock Exchange. FREIT assets are managed by Bowsprit Capital Corporation Limited as manager of FREIT. The first assets we sold to FREIT in October 2006 were Siloam Hospitals Lippo Village, Siloam Hospitals Kebon Jeruk, Siloam Hospitals Surabaya and Hotel Aryaduta Lippo Village. To ensure that Siloam is able to continue our operations at these properties, FREIT leased these assets back to the Company on the basis of a long-term lease of 15 years, with a renewal option for an additional similar term exercisable by us. In October 2019, we sold our stake in the manager, Bowsprit Capital Corporation Limited. As of December 31, 2019, we owned 4.0% of the total units in FREIT which accounted for 32,264,684 of the 797,674,515 total units.

In 2007, we sponsored the establishment of LMIRT, a REIT which holds retail assets in Indonesia that is also listed on the Singapore Stock Exchange. We originally managed LMIRT through a joint venture with Mapletree and, in 2011, we acquired Mapletree's 40.0% stake in the management company. As of December 31, 2019, LMIRT owned 23 malls and 7 retail spaces that we manage through LMIRT Management Ltd., a 100% owned subsidiary. The assets have an NLA of 913,958 sqm and overall occupancy stands at 91.5%. As of December 31, 2019, we owned 31.6% of the total units in LMIRT which accounted for 913,971,515 of the 2,894,902,627 total units.

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

Lippo Karawaci membukukan kinerja positif di 2019, dengan peningkatan pada jumlah aset dan ekuitas. Pendapatan juga mengalami kenaikan, terutama didukung oleh pertumbuhan di segmen Healthcare.

Lippo Karawaci booked a positive performance in 2019, with an increase in total assets and equity. Revenues also increased, especially supported by the growth in Healthcare segment.



LAPORAN KEUANGAN KONSOLIDASIAN

Tinjauan keuangan berikut ini mengacu pada laporan keuangan konsolidasian PT Lippo Karawaci Tbk yang telah diaudit oleh auditor independen KAP Amir Abadi Jusuf, Aryanto, Mawar & Rekan, bagian dari RSM Global Network, dan memperoleh opini wajar tanpa pengecualian dalam semua hal yang material, posisi keuangan konsolidasian PT Lippo Karawaci Tbk dan entitas anaknya tanggal 31 Desember 2019 dan 2018, serta kinerja keuangan dan arus kas konsolidasian untuk tahun yang berakhir pada tanggal tersebut, sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan Indonesia.

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENT

The following financial reviews refer to the consolidated financial statements of PT Lippo Karawaci Tbk as audited by independent auditors KAP Amir Abadi Jusuf, Aryanto, Mawar & Rekan, a member of RSM Global Network, and received unqualified opinions in all material matters, the consolidated statements of financial position of PT Lippo Karawaci Tbk and its subsidiaries as of December 31, 2019 and 2018, and their consolidated financial performance and consolidated cash flows for the years then ended, in accordance with Indonesian Financial Accounting Standards.

LAPORAN POSISI KEUANGAN KONSOLIDASIAN

CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION

(Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		(Rp billion)
			Nominal	%	
Kas dan Setara Kas	4,685	1,818	2,867	158%	Cash and Cash Equivalents
Piutang Usaha	2,152	2,402	(250)	(10%)	Trade Accounts Receivable
Persediaan	27,501	25,403	2,098	8%	Inventories
Aset Lancar Lainnya	2,859	3,423	(564)	(16%)	Other Current Assets
Jumlah Aset Lancar	37,197	33,046	4,151	13%	Total Current Assets
Investasi pada Entitas Asosiasi	4,491	4,700	(209)	(4%)	Investments in Associates
Aset Tetap	5,369	5,398	(29)	(1%)	Property and Equipment
Uang Muka	1,155	1,666	(511)	(31%)	Advances
Tanah untuk Pengembangan	1,047	1,122	(75)	(7%)	Land for Development
Aset Tidak Lancar Lainnya	5,821	3,151	2,670	85%	Other Non-Current Assets
Jumlah Aset Tidak Lancar	17,883	16,037	1,846	12%	Total Non-Current Assets
Jumlah Aset	55,080	49,083	5,997	12%	Total Assets
Utang Usaha	1,204	1,373	(169)	(12%)	Trade Accounts Payable
Utang Bank Jangka Pendek	653	1,384	(731)	(53%)	Short-Term Bank Loans
Uang Muka Pelanggan	1,398	2,290	(892)	(39%)	Advances from Customers
Liabilitas Jangka Pendek Lainnya	3,626	3,158	468	15%	Other Current Liabilities
Jumlah Liabilitas Jangka Pendek	6,881	8,205	(1,324)	(16%)	Total Current Liabilities
Utang Bank Jangka Panjang	171	388	(217)	(56%)	Long-Term Bank Loans
Utang Obligasi	11,162	12,738	(1,576)	(12%)	Bonds Payable
Uang Muka Pelanggan	595	892	(297)	(33%)	Advances from Customers
Laba Ditangguhkan atas Transaksi Jual dan Sewa Balik	764	927	(163)	(18%)	Deferred Gain on Sale and Lease-back Transactions
Liabilitas Jangka Panjang Lainnya	1,130	1,186	(56)	(5%)	Other Non-Current Liabilities
Jumlah Liabilitas Jangka Panjang	13,822	16,131	(2,309)	(14%)	Total Non-Current Liabilities
Jumlah Liabilitas	20,703	24,336	(3,633)	(15%)	Total Liabilities
Jumlah Ekuitas	34,377	24,747	9,630	39%	Total Equity
Jumlah Liabilitas dan Ekuitas	55,080	49,083	5,997	12%	Total Liabilities and Equity

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review



Tinjauan

Perseroan membukukan jumlah aset sebesar Rp55.080 miliar, naik 12% dari total aset 2018 sebesar Rp49.083 miliar. Perseroan tetap menjadi perusahaan publik terbesar di Indonesia berdasarkan pendapatan dan aset. Kenaikan jumlah aset di antaranya karena kenaikan jumlah Kas dan Setara Kas yang meningkat sehubungan dengan hasil Penawaran Umum Terbatas IV, persediaan dan aset tidak lancar lainnya.

Total liabilitas turun dari Rp24.336 miliar di 2018 menjadi Rp20.703 miliar di 2019 terutama disebabkan oleh pelunasan utang obligasi sejumlah USD75 juta dan pelunasan utang sindikasi UBS AG dan Deutsche Bank sejumlah USD50 juta. Total ekuitas naik dari Rp24.747 miliar di tahun 2018 menjadi Rp34,377 miliar di 2019, hal ini terutama disebabkan oleh Penawaran Umum Terbatas IV yang berhasil menghimpun dana sejumlah Rp11,2 triliun.

ASET

Aset Lancar

(Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		(Rp billion)
			Nominal	%	
Kas dan Setara Kas	4,685	1,818	2,867	158%	Cash and Cash Equivalents
Piutang Usaha	2,152	2,402	(250)	(10%)	Trade Accounts Receivable
Persediaan	27,501	25,403	2,098	8%	Inventories
Aset Lancar lainnya	2,859	3,423	(564)	(16%)	Other Current Assets
Jumlah Aset Lancar	37,197	33,046	4,151	13%	Total Current Assets

Overview

The company booked total assets of Rp55,080 billion, an increase of 12% from the total assets in 2018 at Rp49,083 billion. The Company remains the largest public listed property company in Indonesia by revenues and assets. The increase in the number of assets was mainly due to the rise in the amount of Cash and Cash Equivalent which increased due to the result of Rights Issue IV, inventories and other non-current assets.

Total liabilities decreased from Rp24,336 billion in 2018 to Rp20,703 billion in 2019 particularly due to the repayment of bond payables in the amount of USD75 million and syndicated loans of UBS AG and Deutsche Bank in the amount of USD50 million. Total equity increased from Rp24,747 billion in 2018 to Rp34,377 billion in 2019, this was mainly due to successful of Rights Issue IV generating Rp11.2 trillion.

ASSETS

Current Assets

Kas dan Setara Kas

Kas dan Setara Kas pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp4.685 miliar, meningkat sebesar Rp2.867 miliar atau 158% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp1.818 miliar. Kenaikan tersebut terutama bersumber dari hasil Penawaran Umum Terbatas IV yang rampung pada pertengahan Juli 2019 yang berhasil menghimpun dana sebesar Rp11,2 triliun, yang mendapat dukungan yang sangat baik dari partisipasi para investor institusi global.

Piutang Usaha

Piutang Usaha pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp2.152 miliar, menurun sebesar Rp250 miliar atau 10% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp2.402 miliar. Penurunan piutang usaha terutama dari segmen Real Estate Manajemen & Services, yaitu sebesar Rp234 miliar.

Persediaan

Persediaan pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp27.501 miliar, meningkat sebesar Rp2.098 miliar atau 8% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp25.403 miliar. Kenaikan tersebut terutama dari segmen Real Estate Development yaitu dari tanah dalam pematangan dan apartemen sebesar Rp2.408 miliar.

Aset Lancar Lainnya

Aset Lancar Lainnya pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp2.859 miliar, menurun sebesar Rp564 miliar atau 16% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp3.423 miliar. Penurunan Aset Lancar Lainnya terutama disebabkan oleh uang muka pembelian tanah yang sudah terealisasi dengan dilakukannya perjanjian jual beli tanah pada tanggal 1 Oktober 2019.

Aset Tidak Lancar

Cash and Cash Equivalents

Cash and Cash Equivalent as of 31 December 2019 amounted to Rp4,685 billion, an increased of Rp2,867 billion or 158% compared to the position as of 31 December 2018 of Rp1,818 billion. The increase was mainly due to the result of Rights Issue IV that was completed in mid-July 2019, which successfully raised a total fund of Rp11.2 trillion, which received very good support from the global institutional investors.

Trade Accounts Receivable

Trade Account Receivables as at 31 December 2019 amounted to Rp2,152 billion, a decreased of Rp250 billion or 10% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp2,402 billion. The decrease in trade account receivables in the Real Estate Management & Services segment of Rp234 billion.

Inventories

Inventories as at 31 December 2019 amounted to Rp27,501 billion, an increased of Rp2,098 billion or 8% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp25,403 billion. The increase in inventories was mainly contributed from the Real Estate Development segment specifically from land under development and apartment by Rp2,408 billion.

Other Current Assets

Other Current Assets as at 31 December 2019 amounted to Rp2,859 billion, a decreased of Rp564 billion or 16% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp3,423 billion. The decrease in Other Current Assets was mainly due to advances for the purchase of land that has been realized by carrying out a land purchase agreement on 1 October 2019.

Non-Current Assets

(Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		(Rp billion)
			Nominal	%	
Investasi pada Entitas Asosiasi	4,491	4,700	(209)	(4%)	Investments in Associates
Aset Tetap	5,369	5,398	(29)	(1%)	Property and Equipment
Uang Muka	1,155	1,666	(511)	(31%)	Advances
Tanah untuk Pengembangan	1,047	1,122	(75)	(7%)	Land for Development
Aset Tidak Lancar Lainnya	5,821	3,151	2,670	85%	Other Non-Current Assets
Jumlah Aset Tidak Lancar	17,883	16,037	1,846	12%	Total Non-Current Assets

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

Investasi pada Entitas Asosiasi

Investasi pada Entitas Asosiasi pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp4.491 miliar, menurun sebesar Rp209 miliar atau 4% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp4.700 miliar. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh pelepasan atas unit First REIT sebanyak 49.123.700 unit dengan harga per unit SGD 1,0173.

Aset Tetap

Aset tetap pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp5.369 miliar, menurun sebesar Rp29 miliar atau 1% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp5.398 miliar. Penurunan Aset Tetap terutama disebabkan oleh penurunan nilai aset dalam penyelesaian pemilikan langsung sebagai tanda percepatan proyek konstruksi.

Uang Muka

Uang muka pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp1.155 miliar, menurun sebesar Rp511 miliar atau 31% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp1.666 miliar. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh menurunnya uang muka pembelian aset tetap sebesar Rp219 miliar, uang muka konstruksi sebesar Rp137 miliar dan uang muka pembelian tanah kepada pihak ketiga sebesar Rp120 miliar.

Tanah untuk Pengembangan

Tanah untuk pengembangan pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp1.047 miliar, menurun sebesar Rp75 miliar atau 7% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp1.122 miliar. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh menurunnya tanah untuk pengembangan PT Lippo Cikarang Tbk sebesar Rp61 miliar dan PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk sebesar Rp16 miliar.

Aset Tidak Lancar Lainnya

Aset Tidak Lancar lainnya pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp5.821 miliar, naik sebesar Rp2.670 miliar atau 85% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp3.151 miliar. Kenaikan tersebut terutama disebabkan oleh kenaikan pada Investasi pada Dana Investasi Infrastruktur sebesar Rp3,239 miliar pada 31 Desember 2019 dibandingkan dengan Nihil pada 31 Desember 2018.

Investments in Associates

Investment on Associates as at 31 December 2019 was Rp4,491 billion, a decreased of Rp209 billion or 4% compared to the position as at 31 December of Rp4,700 billion. The decreased was mainly due to disposed 49,123,700 units of First REIT at the price per unit of SGD 1.0173.

Property & Equipment

Property and Equipment as at 31 December 2019 amounted to Rp5,369 billion, a decreased of Rp29 billion or 1% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp5,398 billion. The decrease in Property and Equipment was mainly due to decrease in construction in progress direct ownership value as a sign of the acceleration of a construction project.

Advances

Advances as at 31 December 2019 amounted to Rp1,155 billion, a decreased of Rp511 billion or 31% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp1,666 billion. The decrease was mainly due to a decrease in advances for the purchase of property and equipment by Rp219 billion, advances for constructions by Rp137 billion, and advances for the purchase of land to the third parties by Rp120 billion.

Land for Development

Land for development as at 31 December 2019 was Rp1,047 billion, a decreased of Rp75 billion or 7% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp1,122 billion. The decrease was mainly due to a decrease in land for development of PT Lippo Cikarang Tbk by Rp61 billion and PT Gowa Makassar Tourism Development Tbk by Rp16 billion.

Other Non-Current Assets

Other Non-Current Assets as at 31 December 2019 amounted to Rp5,821 billion, increase by Rp2,670 billion or 85% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp3,151 billion. The increase was mainly due to increase in Investment in Infrastructure Investment Fund amounting to Rp3,239 billion as at 31 December 2019 as opposed to none as at 31 December 2018.

LIABILITAS

Liabilitas Jangka Pendek

(Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		(Rp billion)
			Nominal	%	
Utang Usaha	1,204	1,373	(169)	(12%)	Trade Accounts Payable
Utang Bank Jangka Pendek	653	1,384	(731)	(53%)	Short-Term Bank Loans
Uang Muka Pelanggan	1,398	2,290	(892)	(39%)	Advances from Customers
Liabilitas Jangka Pendek Lainnya	3,626	3,158	468	15%	Other Current Liabilities
Jumlah Liabilitas Jangka Pendek	6,881	8,205	(1,324)	(16%)	Total Current Liabilities

Utang Usaha

Utang usaha pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp1.204 miliar, menurun sebesar Rp169 miliar atau 12% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp1.373 miliar. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh menurunnya utang usaha kontraktor sebesar Rp327 miliar namun diimbangi dengan kenaikan utang usaha pemasok sebesar Rp125 miliar.

Utang Bank Jangka Pendek

Utang bank jangka pendek pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp653 miliar, menurun sebesar Rp731 miliar atau 53% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp1.384 miliar. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh pelunasan pinjaman sindikasi UBS AG dan Deutsche Bank sebesar USD50 juta pada tanggal 29 Maret 2019.

Uang Muka Pelanggan

Uang muka pelanggan pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp1.398 miliar, menurun sebesar Rp892 miliar atau 39% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp2.290 miliar. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh menurunnya uang muka pelanggan untuk proyek apartemen, rumah hunian, dan rumah toko karena sebagian besar sudah diakui ke dalam pendapatan.

Liabilitas Jangka Pendek Lainnya

Liabilitas jangka pendek lainnya pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp3.626 miliar, meningkat sebesar Rp468 miliar atau 15% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp3.158 miliar. Kenaikan tersebut terutama disebabkan oleh meningkatnya beban akrual sebesar Rp383 miliar, liabilitas imbalan kerja jangka pendek sebesar Rp173 miliar.

LIABILITIES

Current Liabilities

Trade Accounts Payable

Trade accounts payable as at 31 December 2019 amounted to Rp1,204 billion, a decreased of Rp169 billion or 12% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp1,373 billion. The decrease was mainly due to decrease in trade account payable to contractors by Rp327 billion, and increase in trade account payable to suppliers by Rp125 billion.

Short-Term Bank Loans

Short-term bank loans as at 31 December 2019 amounted to Rp653 billion, a decreased of Rp731 billion or 53% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp1,384 billion. The decrease was mainly due to the repayment of UBS AG and Deutsche Bank syndicated loans amounting to USD50 million on 29 March 2019.

Advances from Customers

Advances from customers as at 31 December 2019 amounted to Rp1,398 billion, a decreased of Rp892 billion or 39% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp2,290 billion. The decrease was mainly due to a decrease of advances from customers for apartment, residential houses and shophouses projects because most of them were recognized in revenues.

Other Current Liabilities

Other current liabilities as at 31 December 2019 amounted to Rp3,626 billion, an increased of Rp468 billion or 15% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp3,158 billion. The increase was mainly due to an increase of accrued expenses of Rp383 billion, short-term employment benefits liabilities by Rp173 billion.

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

Liabilitas Jangka Panjang

(Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		(Rp billion)
			Nominal	%	
Utang Bank Jangka Panjang	171	388	(217)	(56%)	Long-Term Bank Loans
Utang Obligasi	11,162	12,738	(1,576)	(12%)	Bonds Payable
Uang Muka Pelanggan	595	892	(297)	(33%)	Advances from Customers
Laba Ditangguhkan atas Transaksi Jual dan Sewa Balik	764	927	(163)	(18%)	Deferred Gain on Sale and Lease-back Transactions
Liabilitas Jangka Panjang Lainnya	1,130	1,186	(56)	(5%)	Other Non-Current Liabilities
Jumlah Liabilitas Jangka Panjang	13,822	16,131	(2,309)	(14%)	Total Non-Current Liabilities

Utang Bank Jangka Panjang

Utang bank jangka panjang pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp171 miliar, menurun sebesar Rp217 miliar atau 56% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp388 miliar. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh pelunasan utang PT Bank CIMB Niaga sebesar Rp135 miliar.

Utang Bank Jangka Panjang

(Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		(Rp billion)
			Nominal	%	
PT Bank ICBC Indonesia	91	131	(40)	(31%)	PT Bank ICBC Indonesia
PT Bank J Trust Indonesia Tbk	68	110	(42)	(38%)	PT Bank J Trust Indonesia Tbk
PT Bank CIMB Niaga Tbk	-	135	(135)	(100%)	PT Bank CIMB Niaga Tbk
PT Bank KEB Hana Indonesia	83	84	(1)	(119%)	PT Bank KEB Hana Indonesia
BPD Daerah Kalimantan Timur	-	1	(1)	(100%)	BPD Daerah Kalimantan Timur
Bank Ganesha	23	38	(15)	(39%)	Bank Ganesha
Total Utang Bank Jangka Panjang	265	499	(234)	(47%)	Total Long-Term Bank Loans
Bagian Jangka Pendek	94	111	(17)	(15%)	Current Portion
Bagian Jangka Panjang	171	388	(217)	(56%)	Non-Current Portion

Utang Obligasi

Utang obligasi pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp11.162 miliar, menurun sebesar Rp1.576 miliar atau 12% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp12.738 miliar. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh pelunasan utang obligasi sebesar USD75 juta pada tanggal 5 Agustus 2019 dan pelunasan sebagian atas utang obligasi sebesar USD8.67 juta pada tanggal 27 Maret 2019.

Uang Muka Pelanggan

Uang muka pelanggan pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp595 miliar, menurun sebesar Rp297 miliar atau 33% jika dibandingkan dengan posisi

Non-Current Liabilities

Long-term Bank Loans

Long-term bank loans as at 31 December 2019 amounted to Rp171 billion, a decreased of Rp217 billion or 56% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp388 billion. The decrease was mainly due to the repayment of PT Bank CIMB Niaga's loan of Rp135 billion.

Long-term Bank Loans

Bonds Payable

Bonds Payable as at 31 December 2019 was Rp11,162 billion, a decreased of Rp1,576 billion or 12% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp12,738 billion. The decrease was mainly due to repayment of bonds payable in the amount of USD75 million on 5 August 2019 and the partial repayment of bonds in the amount of of USD8.67 million on 27 March 2019.

Advances from Customers

Advances from Customers as at 31 December 2019 amounted to Rp595 billion, a decreased of Rp297 billion or 33% compared to the position as at 31 December 2018 of

pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp892 miliar. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh menurunnya uang muka pelanggan untuk proyek apartemen, rumah hunian, dan rumah toko karena sebagian besar sudah diakui ke dalam pendapatan.

Labanya Ditangguhkan atas Transaksi Jual dan Sewa Balik

Labanya ditangguhkan atas transaksi jual dan sewa balik pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp764 miliar, menurun sebesar Rp163 miliar atau 18% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp927 miliar. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh meningkatnya akumulasi amortisasi sebesar Rp151 miliar.

Liabilitas Jangka Panjang Lainnya

Liabilitas jangka panjang lainnya pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp1.130 miliar, menurun sebesar Rp56 miliar atau 5% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp1.186 miliar. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh menurunnya utang sewa pembiayaan sebesar Rp42 miliar dan pendapatan ditangguhkan sebesar Rp32 miliar.

Ekuitas

Ekuitas pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp34.377 miliar, meningkat sebesar Rp9.630 miliar atau 39% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp24.747 miliar. Kenaikan tersebut terutama disebabkan oleh penerbitan saham baru pada tanggal 18 April 2019 dalam rangka Penambahan Modal Dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu sejumlah 47.820.328.750 lembar saham. Kelebihan jumlahnya yang diterima dari penerbitan saham terhadap nilai nominalnya adalah sebesar Rp6.449 miliar, dicatat sebagai bagian dari tambahan modal disetor.

Rp892 billion. The decrease was mainly due to a decrease of advances from customers for apartment, residential houses and shophouses projects because most of them were recognized in revenues.

Deferred Gain on Sale and Leaseback Transactions

Deferred gain on sale and leaseback transactions as at 31 December 2019 amounted to Rp764 billion, a decreased of Rp163 billion or 18% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp927 billion. The decrease was mainly due to an increase in accumulated amortization of Rp151 billion.

Other Non-Current Liabilities

Other non-current liabilities as at 31 December 2019 amounted to Rp1,130 billion, a decreased of Rp56 billion or 5% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp1,186 billion. The decrease was mainly due to decrease of finance leases obligation of Rp42 billion and deferred income of Rp32 billion.

Equity

Equity as at 31 December 2019 amounted to Rp34,377 billion, an increase of Rp9,630 billion or 39% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp24,747 billion. The increase was mainly due to the issuance of new shares on 18 April 2019 in related to the pre-emptive Rights Issues totaling of 47,820,328,750 shares. The excess of the amount received from the issuance of shares against the nominal value of Rp6,449 billion was recorded as part of additional paid-in capital.

(Rp miliar)	2019	2018	PERTUMBUHAN Growth		(Rp billion)
			NOMINAL	%	
Modal Ditempatkan dan Disetor Penuh	7,090	2,308	4,782	207%	Capital Stock-issued and Fully Paid
Tambahan Modal Disetor - Neto	10,530	4,081	6,449	158%	Additional Paid-in Capital-Net
Selisih Transaksi Pihak Non Pengendali	2,541	2,541	-	0%	Difference in Transactions with Non-Controlling Interest
Komponen Ekuitas Lainnya	5,221	3,212	2,009	63%	Other Equity Components
Saham Treasuri	(217)	(217)	-	0%	Treasury Stock
Saldo Laba	3,005	5,022	(2,017)	(40%)	Retained Earnings
Penghasilan Komprehensif Lain	605	791	(186)	(24%)	Other Comprehensive Income
Jumlah Ekuitas yang Dapat Diatribusikan kepada Pemilik Entitas Induk	28,775	17,738	11,037	62%	Total Equity Attributable to Owners of the Parent
Kepentingan Non Pengendali	5,602	7,009	(1,407)	(20%)	Non-Controlling Interests
Jumlah Ekuitas	34,377	24,747	9,630	39%	Total Equity

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

LAPORAN LABA RUGI DAN PENGHASILAN KOMPREHENSIF LAIN KONSOLIDASIAN

CONSOLIDATED STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME

(Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		(Rp billion)
			Nominal	%	
Pendapatan	12,320	11,453	867	8%	Revenues
Beban Pajak Final	(143)	(178)	35	(20%)	Final Tax Expenses
Pendapatan Neto	12,177	11,275	902	8%	Net Revenues
Beban Pokok Penjualan	(7,724)	(6,201)	(1,523)	25%	Cost of Revenues
Laba Bruto	4,453	5,074	(621)	(12%)	Gross Profit
Beban Usaha	(4,003)	(3,587)	(416)	12%	Operating Expenses
Pendapatan Lainnya	721	2,362	(1,641)	(69%)	Other Revenues
Beban Lainnya	(2,075)	(1,907)	(168)	9%	Other Expenses
Laba (Rugi) Usaha	(904)	1,941	(2,845)	(147%)	Profit (Loss) from Operations
Beban Keuangan - Neto	(904)	(586)	(318)	54%	Financial Charges-Net
Keuntungan pencatatan investasi pada Entitas Asosiasi dengan Nilai Wajar	-	976	(976)	(100%)	Gain from Recording of Investment on Associate using Fair value
Bagian Laba (Rugi) dari Entitas Asosiasi dan Ventura Bersama - Neto	143	(271)	414	(153%)	Share in the Profit (Loss) of Associates and Joint Venture-Net
Laba (Rugi) Sebelum Pajak	(1,665)	2,060	(3,725)	(181%)	Profit (Loss) before Tax
Beban Pajak	(396)	(397)	1	(0%)	Tax Expenses
Laba (Rugi) Tahun Berjalan	(2,061)	1,663	(3,724)	(224%)	Profit (Loss) for the Year
Penghasilan Komprehensif Lain Tahun Berjalan	(213)	(121)	(92)	76%	Other Comprehensive Income for the Year
Jumlah Penghasilan (Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan	(2,275)	1,542	(3,817)	(248%)	Total Comprehensive Income (Loss) for the Year
Laba (Rugi) Per Saham (dalam Rupiah Penuh)	(43.84)	31.62	(75.46)	(239%)	Earning (Loss) per Share (in Full Rupiah)

Pendapatan

Pendapatan pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp12.320 miliar, meningkat sebesar Rp867 miliar atau 8% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp11,453 miliar. Kenaikan tersebut terutama disebabkan oleh adanya kenaikan pada segmen Healthcare sebesar Rp1.053 miliar, diimbangi dengan penurunan Real Estate Development sebesar Rp118 miliar.

Revenues

Revenue as at 31 December 2019 amounted to Rp12,320 billion, an increase of Rp867 billion or 8% compared to the position as at 31 December 2018 of Rp11,453 billion. The increase was mainly due to an increase in the Healthcare segment by Rp1,053 billion, which offset by the decrease in Real Estate Development by Rp118 billion.

Pendapatan (Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		Revenues (Rp billion)
			Nilai Value	%	
Real Estate Development	2,975	3,093	(118)	(4%)	Real Estate Development
Real Estate Management & Services	9,220	8,147	1,073	13%	Real Estate Management & Services
Fund Management/Investments	125	213	(88)	(41%)	Fund Management/Investments
Jumlah Pendapatan	12,320	11,453	867	8%	Total Revenues

Beban Pokok Pendapatan

Beban Pokok Penjualan pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp7.724 miliar, meningkat sebesar Rp1.523 miliar atau 25% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp6.201 miliar. Kenaikan tersebut terutama disebabkan oleh kenaikan dari segmen Real Estate Development sebesar Rp841 miliar.

Cost of Revenues

As of 31 December 2019, Cost of Goods Sold amounted to Rp7,724 billion, up 25% or Rp1,523 billion compared to its position as of 31 December 2018 of Rp6,201 billion. The increase was mainly due to the increase in Real Estate Development segment by Rp841 billion.

Beban Pokok Penjualan (Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		Cost of Revenues (Rp billion)
			Nominal	%	
Real Estate Development	2,080	1,239	841	68%	Real Estate Development
Real Estate Management & Services	5,644	4,962	682	14%	Real Estate Management & Services
Jumlah Pendapatan Beban Pokok Penjualan	7,724	6,201	1,523	25%	Total Cost of Revenues

Beban Usaha

Total beban usaha Perseroan mencapai Rp4.003 miliar di tahun 2019, naik 12% dari Rp3.587 miliar di tahun sebelumnya. Kenaikan tersebut nampak di Beban umum dan administrasi menjadi Rp3.510 miliar di tahun 2019 dibanding Rp2.936 miliar di tahun 2018.

Operating Expenses

Total operating expenses reached Rp4,003 billion in 2019, up 12% from Rp3,587 billion in the previous year. The increase in operating expenses was seen in general and administrative expenses, which amounted to Rp3,510 billion in 2019 compared to Rp2,936 billion in 2018.

Beban Usaha (Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		Operating Expenses (Rp billion)
			Nominal	%	
Beban Penjualan	493	651	(158)	(24%)	Selling Expenses
Beban Umum dan Administrasi	3,510	2,936	574	20%	General and Administration Expenses
Jumlah Beban Usaha	4,003	3,587	416	12%	Total Operating Expenses

Dari total beban penjualan sebesar Rp493 miliar di tahun 2019, porsi terbesar berasal dari iklan dan pemasaran yang mencapai Rp157 miliar dibandingkan Rp227 miliar di tahun 2018, turun sebesar 31%. Sedangkan untuk beban umum dan administrasi, porsi terbesar adalah gaji dan kesejahteraan karyawan yang mencapai Rp1.365 miliar di tahun 2019 dibanding Rp935 miliar di tahun 2018.

Out of the total selling expenses of Rp493 billion in 2019, the largest portion came from advertising and marketing which reached Rp157 billion compared to Rp227 billion in 2018, representing a decrease of 31%. Meanwhile, the largest portion in general and administrative expenses was salaries and employee benefits which reached Rp1,365 billion in 2019 compared to Rp935 billion in 2018.

Laba (Rugi) Usaha

Perseroan membukukan rugi usaha sebesar Rp904 miliar di tahun 2019 dibandingkan laba usaha tahun sebelumnya sebesar Rp1.941 miliar. Hal ini terutama disebabkan oleh penurunan penghasilan lainnya Rp1.641 miliar dan peningkatan beban usaha sebesar Rp416 miliar.

Profit (Loss) from Operations

The Company recorded loss from operations of Rp904 billion in 2019 compared to the profit from operations previous year of Rp1,941 billion. It was mainly due to a decrease in other incomes amounted to Rp1,641 billion and an increase in operating expenses by Rp416 billion.

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

Laba (Rugi) Sebelum Pajak dan Laba (Rugi) Tahun Berjalan

Beban keuangan neto pada tahun 2019 mencapai Rp904 miliar, naik 54% dibanding posisi tahun 2018 sejumlah Rp586 miliar. Dengan memperhitungkan beban keuangan neto dan bagian laba (rugi) dari entitas asosiasi dan ventura bersama neto, Perseroan membukukan kerugian sebelum pajak sebesar Rp1.665 miliar di tahun 2019 dibanding keuntungan tahun sebelumnya yaitu Rp2.060 miliar.

Rugi tahun berjalan Perseroan di tahun 2019 mencapai Rp2.061 miliar, dibandingkan dengan laba tahun berjalan pada tahun sebelumnya sebesar Rp1.663 miliar.

Profit (Loss) Before Tax and Profit (Loss) for the Year

Net Financial charges in 2019 reached Rp904 billion, up by 54% compared to the position in 2018 of Rp586 billion. By incorporating the net financial charges and share in the profit (loss) of associates and joint venture net, the company posted loss before tax of Rp1,665 billion in 2019 compared to the previous year's profit of Rp2,060 billion.

The Company's loss for the year in 2019 reached Rp2,061 billion, compared to profit for the year of Rp1,663 billion in previous year.

LAPORAN ARUS KAS KONSOLIDASIAN

CONSOLIDATED STATEMENTS OF CASH FLOW

(Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		(Rp billion)
			Nominal	%	
Arus Kas Neto Digunakan untuk Aktivitas Operasi	(4,539)	(3,409)	(1,130)	33%	Net Cash Used in Operating Activities
Arus Kas Neto Diperoleh dari (Digunakan untuk) Aktivitas Investasi	(2,657)	1,892	(4,549)	(240%)	Net Cash Provided by (Used in) Investing Activities
Arus Kas Neto Diperoleh dari Aktivitas Pendanaan	10,116	547	9,569	1,749%	Net Cash Provided by Financing Activities
Jumlah Peningkatan (Penurunan) Neto Kas dan Setara Kas	2,920	(970)	3,890	(401%)	Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents
Dampak Kurs atas Kas dan Setara Kas pada Akhir Tahun	(53)	5	(58)	(1160%)	Effect of Foreign Exchange on Cash and Cash Equivalents at the End of the Year
Dampak Kas dan Setara Kas atas Pengendalian pada Entitas Anak	-	(91)	91	(100%)	Impact of Cash and Cash Equivalent Arising from Control in a Subsidiary
Dampak Kas dan Setara Kas atas Hilangnya Pengendalian pada Entitas Anak	-	336	(336)	(100%)	Impact of Cash and Cash Equivalent Arising from the Lose of Control in Subsidiary
Kas dan Setara Kas Awal Tahun	1,818	2,538	(720)	(28%)	Cash and Cash Equivalents at Beginning of Year
Kas dan Setara Kas Akhir Tahun	4,685	1,818	2,867	158%	Cash and Cash Equivalents at end of year

Arus Kas dari Aktivitas Operasi

Arus Kas Neto yang digunakan untuk Aktivitas Operasi pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp4.539 miliar, meningkat sebesar Rp1.130 miliar atau 33% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp3.409 miliar. Kenaikan tersebut terutama disebabkan oleh menurunnya penerimaan uang dari pelanggan sebesar Rp1.587 miliar, meningkatnya pembayaran kepada karyawan sebesar Rp191 miliar dan meningkatnya penerimaan dari *restricted funds* dari Rp419 miliar.

Cash Flows from Operating Activities

As of 31 December 2019, Net Cash Flows used in Operating Activities amounted to Rp4,539 billion, increase 33% or Rp1,130 billion compared to its position as of 31 December 2018 of Rp3,409 billion. The increase was mainly due to a decrease in collections from customers by Rp1,587 billion, an increase in payments to employees by Rp191 billion and increase in received from restricted funds Rp419 billion.



Arus Kas dari Aktivitas Investasi

Arus Kas Neto digunakan untuk Aktivitas Investasi pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp2.657 miliar, menurun sebesar Rp4.549 miliar atau 240% jika dibandingkan dengan Arus Kas Neto diperoleh dari Aktivitas Investasi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp1.892 miliar. Penurunan tersebut terutama disebabkan oleh penempatan investasi pada dana investasi infrastruktur sebesar Rp3.254 miliar dan menurunnya pelepasan investasi pada entitas asosiasi sebesar Rp1.102 miliar.

Arus Kas dari Aktivitas Pendanaan

Arus Kas Neto diperoleh dari Aktivitas Pendanaan pada tanggal 31 Desember 2019 adalah sebesar Rp10.116 miliar, meningkat sebesar Rp9.569 miliar atau 1.749% jika dibandingkan dengan posisi pada tanggal 31 Desember 2018 sebesar Rp547 miliar. Peningkatan tersebut terutama disebabkan oleh hasil penambahan modal melalui hak memesan efek terlebih dahulu sebesar Rp11.238 miliar.

KOMITMEN DAN KONTINJENSI

Perseroan tidak membukukan komitmen dan kontinjensi per 31 Desember 2019.

ANALISIS RASIO KEUANGAN, KEMAMPUAN MEMBAYAR UTANG DAN KOLEKTIBILITAS PIUTANG

Analisis Rasio Keuangan

Likuiditas

Uraian	2019	2018	2017	Description
Aset Lancar/Liabilitas Jangka Pendek	5.4X	4.0X	4.2X	Current Asset/Current Liabilities

Tingkat likuiditas mengukur kemampuan Perseroan untuk memenuhi liabilitas jangka pendek dengan menggunakan aset lancar yang dimilikinya. Tingkat likuiditas diukur dengan membandingkan aset lancar terhadap liabilitas jangka pendek pada periode tertentu.

Rasio lancar Perseroan per 31 Desember 2019, 2018, dan 2017 masing-masing adalah 5,4X, 4,0X, dan 4,2X.

Selain perjanjian-perjanjian yang telah diungkapkan didalam laporan audit, tidak terdapat perjanjian material lainnya yang menyebabkan peningkatan atau penurunan likuiditas.

Cash Flows from Investing Activities

Net Cash Flows used in investing Activities as of 31 December 2019 amounted to Rp2,657 billion, down 240% or Rp4,549 billion compared to Net Cash Flows provided by Investing Activities as of December 31, 2018 of Rp1,892 billion. The decrease was mainly due to the placement in infrastructure investment funds amounting to Rp3,254 billion and decreased in disposal of investments in associate amounting to Rp1,102 billion.

Cash Flows from Financing Activities

Net Cash Flows provided by Financing Activities as of 31 December 2019 amounted to Rp10,116 billion, an increase of 1,749% or Rp9,569 billion compared to its position as of 31 December 2018 of Rp547 billion. The increase was mainly due to the proceeds from capital stock through preemptive right and issued amounting to Rp11,238 billion.

COMMITMENT AND CONTINGENCY

The Company did not record any commitment and contingency as of December 31, 2019.

ANALYSIS ON FINANCIAL RATIO, SOLVENCY AND RECEIVABLES COLLECTABILITY

Financial Ratio Analysis

Liquidity

Liquidity level measures the Company's ability to fulfill its current liabilities by utilizing its current assets. Liquidity level is measured by comparing current assets to current liabilities at a certain time period.

The Company's current ratio as of December 31, 2019, 2018, and 2017 was 5.4X, 4.0X, and 4.2X respectively.

In addition to agreements that have been disclosed in the audit report, there were no other material agreements that caused an increase or decrease in liquidity.

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

Solvabilitas

Uraian	2019	2018	2017	Description
Jumlah Liabilitas/Jumlah Ekuitas	0.6X	1.0X	1.1X	Total Liabilities/Total Equity
Jumlah Liabilitas/Jumlah Aset	0.4X	0.5X	0.5X	Total Liabilities/Total Assets

Solvabilitas mengukur kemampuan Perseroan untuk memenuhi seluruh liabilitas dengan menggunakan seluruh aset atau ekuitas. Rasio solvabilitas dapat dihitung dengan dua pendekatan sebagai berikut:

1. Jumlah liabilitas dibagi dengan jumlah ekuitas (Solvabilitas Ekuitas)
2. Jumlah liabilitas dibagi dengan jumlah aset (Solvabilitas Aset)

Rasio solvabilitas ekuitas Perseroan per 31 Desember 2019, 2018, dan 2017 masing-masing sebesar 0,6X, 1,0X dan 1,1X sedangkan rasio solvabilitas aset Perseroan per 31 Desember 2019, 2018, dan 2017 masing-masing sebesar 0,4X, 0,5X dan 0,5X.

Solvability

Solvability measures the ability of the Company to fulfill all liabilities using all assets or equity. The solvability ratio can be calculated with two approaches as follows:

1. Total liabilities divided by total equity (Equity Solvency)
2. Total liabilities divided by total assets (Asset Solvency)

The company's equity solvency ratio as of December 31, 2019, 2018, and 2017 was 0.6X, 1.0X and 1.1X respectively; while the Company's asset solvency ratio as of December 31, 2019, 2018, and 2017 was 0.4X, 0.5X and 0.5X respectively.

Imbal Hasil Aset (Return on Assets/ROA)

Uraian	2019	2018	2017	Description
ROA (%)	(3.7)	3.4	(1.3)	ROA (%)

Imbal hasil aset mengukur kemampuan Perseroan dalam menghasilkan laba dari aset yang dimiliki yang dapat dihitung dari perbandingan antara laba tahun berjalan dengan jumlah aset. Imbal hasil aset Perseroan untuk periode yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2019, 2018 dan 2017 masing-masing sebesar -3,7%, 3,4% dan -1,3%.

Return on Assets (ROA)

Return on assets measures the Company's ability to generate profits from assets owned, which can be calculated from the ratio between profit for the year and total assets. Return on Assets of the Company for the period ended 31 December 2019, 2018, and 2017 was -3.7%, 3.4% and -1.3% respectively.

Imbal Hasil Ekuitas (Return on Equity/ROE)

Uraian	2019	2018	2017	Description
ROE (%)	(6.0)	6.7	(2.8)	ROE (%)

Imbal hasil ekuitas mengukur kemampuan Perseroan dalam menghasilkan laba dari ekuitas yang dimiliki yang dapat dihitung dari perbandingan antara laba tahun berjalan dengan jumlah ekuitas. Imbal hasil ekuitas Perseroan untuk periode yang berakhir pada tanggal 31 Desember 2019, 2018, dan 2017 masing-masing sebesar -6,0%, 6,7% dan -2,8%.

Return on Equity (ROE)

Return on Equity measure the Company's ability to generate profits from equity owned, which can be calculated from the ratio between profit for the year and total equity. Return of equity of the Company for the period ended December 31, 2019, 2018, and 2017 was -6.0%, 6.7% and -2.8% respectively.



Kemampuan Membayar Utang

Perseroan dan anak usaha memiliki berbagai macam pinjaman dan perjanjian fasilitas dengan berbagai pihak untuk mendanai modal kerja dan belanja modal. Per tanggal 31 Desember 2019, total pinjaman Perseroan dan anak usaha sebesar Rp12.252 miliar. Bunga pinjaman yang berlaku terhadap fasilitas yang diterima oleh Perseroan dan anak usaha berkisar antara 6,75% dan 13% per tahun.

Tabel berikut menganalisis rincian utang Perseroan dan anak usaha berdasarkan tanggal jatuh tempo per 31 Desember 2019:

Pinjaman Pihak Ketiga (Rp miliar)	Jumlah Amount	Jatuh Tempo Kontraktual Contractual Due Dates			Third Parties Loans (Rp billion)
		< 1 Tahun <1 year	1-5 Tahun 1-5 year	>5 Tahun >5 year	
Utang Bank Jangka Pendek	653	653			Short-Term Bank Loans
Utang Bank Jangka Panjang	265	94	171		Long-Term Bank Loans
Utang Sewa Pembiayaan	151	61	90		Finance lease obligations
Pinjaman Anjak Piutang	21	21			Factoring Loan
Utang Obligasi	11,162		6,546	4,616	Bonds Payable
Jumlah Pinjaman Pihak Ketiga	12,252	829	6,807	4,616	Total Third-Parties Loans

Manajemen berkeyakinan bahwa kemampuan Perseroan untuk membayar utang sangat baik sebagaimana ditunjukkan oleh rasio-rasio solvabilitasnya. Selain itu, Perseroan selalu membayar bunga tepat waktu dan memenuhi semua kesepakatan sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan untuk mempertahankan kepercayaan para kreditur dan pasar modal.

Kolektabilitas Piutang

Piutang Usaha

(Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		(Rp billion)
			Nominal	%	
Belum Jatuh Tempo	1,012	732	280	38%	Not yet matured
Jatuh Tempo					Maturity
0-90 hari	777	1,090	(313)	(29%)	0-90 days
91-180 hari	177	169	8	5%	91-180 days
>181 hari	186	411	(225)	(55%)	> 181 days
Jumlah Piutang Usaha	2,152	2,402	(250)	(10%)	Total Trade Accounts Receivable

Saldo piutang usaha di tahun 2019 turun menjadi Rp2.152 miliar, dibandingkan periode tahun sebelumnya sebesar Rp2.402 miliar. Manajemen berpendapat bahwa piutang

Solvency

The Company and its Subsidiaries have multiple types of loans and facility agreements with various parties to finance working capital and capital expenditures. As of December 31, 2019, the total loans of the Company and its Subsidiaries amounted to Rp12,252 billion. The loan interest applicable to facilities received by the Company and its Subsidiaries ranged between 6.75% to 13% per annum.

The following table analyzes the breakdown of the third party loans of the Company and Subsidiaries based on maturity as per December 31, 2019.

The management is confident that the Company's ability to repay its debt is sufficient as indicated by its solvency ratios. The company always pays interest on time and fulfills all agreements in accordance with the established agreements in order to retain the trust of creditors and the capital markets.

Collectibility Of Receivables

Trade Accounts Receivables

Outstanding trade accounts receivables in 2019 decreased to Rp2,152 billion, compared to the previous year period of Rp2,402 billion. Management believes that outstanding

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

usaha yang belum jatuh tempo tidak memiliki risiko kredit yang signifikan, karena piutang usaha atas penjualan unit properti dijamin dengan properti yang sama, dengan jumlah exposure risikonya lebih rendah dari nilai jaminannya, sedangkan piutang usaha nonproperti berasal dari pelanggan-pelanggan yang memiliki rekam jejak yang baik. Manajemen juga berpendapat bahwa piutang lain-lain hanya diberikan kepada rekanan yang memiliki rekam jejak yang baik.

STRUKTUR MODAL DAN KEBIJAKAN MANAJEMEN ATAS STRUKTUR MODAL SERTA DASAR PENENTUAN KEBIJAKAN

Struktur Modal

Struktur modal dikelola untuk menjaga keberlangsungan usaha Perseroan, memaksimalkan tingkat pengembalian dan keuntungan kepada pemegang saham, serta meminimalisasi biaya modal. Oleh karena itu, Perseroan secara berkala mengkaji dan mengelola struktur permodalan untuk memastikan optimalisasi imbal hasil kepada pemegang saham, dengan mempertimbangkan keperluan modal di masa depan serta efisiensi penggunaan modal, prospek Perseroan saat ini dan di masa depan, proyeksi arus kas operasional, proyeksi belanja modal serta proyeksi peluang investasi strategis.

Gearing ratio (total utang dibagi total ekuitas) Perseroan di tahun 2019 sebesar 0,36 kali dibandingkan 0,60 kali di tahun 2018 dan 0,57 kali di tahun 2017.

trade receivable does not have significant credit risk, because trade accounts receivable from the sale of property units is guaranteed by the same property, and the amount of risk exposure is lower than the collateral value; while non-property accounts receivable is related to customers who have a good track record. Management also sees that other receivables are only given to counter parties that have a good track record.

CAPITAL STRUCTURE AND ITS POLICY AND POLICY BASIS

Capital Structure

Capital structure is managed to maintain the going concern of the Company, maximizing returns and profits to shareholders while minimizing capital costs. Therefore, the Company periodically reviews and manages its capital structure to ensure optimal returns to shareholders, taking into account future capital requirements and efficient use of capital, and the current and future outlook of the Company, operating cash flow projections, projections of capital expenditure, and projections of strategic investment opportunities.

The Company's gearing ratio (total debt divided by total equity) in 2019 was 0.36 times compared to 0.60 times in 2018 and 0.57 times in 2017.

Uraian	2019	2018	2017	Description
Utang				Loans
- Obligasi	11,162	12,738	10,830	- Bonds
- Utang bank, sewa pembiayaan, dan anjak piutang	1,090	2,134	2,981	- Bank loans, finance lease, and factoring loan
Total Utang	12,252	14,872	13,811	Total Debt
Ekuitas	34,377	24,747	24,367	Equity
Rasio Utang/Ekuitas (Gearing Ratio)	0,36	0,60	0,57	Ratio Debt/Equity (Gearing Ratio)

Kebijakan Struktur Modal

Perseroan berencana untuk lebih fokus dalam menghasilkan arus kas untuk menjaga keberlangsungan usahanya dan sekaligus menjaga tingkat leverage yang optimal untuk memberikan nilai kepada pemangku kepentingan. Dengan arus kas yang baik, Perseroan dapat secara fleksibel bertindak cepat untuk menangkap peluang investasi atau membangun proyek-proyek Perseroan pada tingkat yang diinginkan.

Capital Structure Policy

The Company plans to focus more on generating cash flow to sustain its business, while maintaining an optimal level of leverage, to deliver value to stakeholders. With strong and improving cash flows, the Company can be flexible in acting quickly to seize investment opportunities or develop the Company's projects at the desired level.



Perseroan menggunakan pendapatan dari *recurring income* untuk mendanai biaya operasional Perseroan, sehingga mengurangi ketergantungan terhadap pendanaan eksternal. Pendapatan *recurring* menopang pendapatan Perseroan dalam menghadapi penurunan di bisnis properti.

Perseroan senantiasa melakukan capital recycling melalui strategi penjualan aset ke REITs. Dengan transaksi jual dan sewa kembali (sale and leaseback) yang dilakukan Perseroan untuk aset rumah sakit dengan FIRT, serta penjualan aset-aset mal ritel kepada LMRT, Perseroan dapat mengelola neraca dan mengoptimalkan nilai serta penggunaan dana dengan baik. Dengan demikian, Perseroan dapat menggunakan dana hasil penjualan aset tersebut untuk mendanai pengembangan proyek-proyeknya maupun mal ritel Perseroan di masa depan.

PROPERTI INVESTASI

Per akhir tahun 2019, Perseroan mempunyai aset properti yang digunakan untuk keperluan investasi. Penjelasan lebih rinci dapat dilihat di catatan laporan keuangan audit 2019 No. 12.

BELANJA MODAL

(Rp miliar)	2019	2018	Pertumbuhan Growth		(Rp billion)
			Nominal	%	
Real Estate Development	66	103	(37)	(36%)	Real Estate Development
Real Estate Management and Services	572	809	(237)	(29%)	Real Estate Management and Services
Fund Management/Investments	-	5	(5)	(100%)	Fund Management/Investments
Jumlah Belanja modal	638	917	(279)	(30%)	Total Capital Expenditures

Tujuan Ikatan

Ikatan material yang dimiliki oleh Perseroan bertujuan sebagai komitmen belanja modal yang telah direncanakan dalam Rencana Bisnis Perseroan.

Sumber Dana

Sumber dana yang digunakan dalam belanja modal berasal dari modal Perusahaan yang telah dialokasikan dalam anggaran tahunan.

Mata Uang

Sebagian besar transaksi yang dilakukan dalam rangka pengikatan material untuk belanja modal adalah dalam mata uang Rupiah.

The Company uses its revenues from recurring income to fund the Company's operational costs, hence reducing its dependence on external funding. Recurring income has supported the Company's revenues in the face of a downturn in the property business.

The Company consistently recycles its capital through its strategy of selling assets to the REITs. The Company is able to manage its balance sheet and optimize its value as well as utilize its funds more efficiently by entering into sale and leaseback transaction for hospital assets with FIRT and selling retail mall assets to LMRT. Therefore, the Company can use the proceeds from the sale of these assets to fund the Company's development projects and upcoming retail malls.

INVESTMENT PROPERTIES

As of the end of 2019, the Company has property assets used for investment purposes. More detailed explanation can be seen in the audit report 2019 No. 12.

CAPITAL EXPENDITURE

Purpose of Commitment

Material commitments by the Company reflect the Company's commitment to its capital expenditures as planned in the Company's business plan.

Funding

The funding sources used in capital expenditure are from the Company's capital fund as allocated in the annual budget.

Currency

Most of the transactions for material commitment for capital expenditure are in Rupiah.

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

Lindung Nilai Risiko Mata Uang

Untuk mengelola risiko nilai tukar mata uang asing, Perseroan telah melakukan beberapa kontrak derivatif dengan pihak ketiga (Lihat Laporan Keuangan Catatan 46.d).

PERISTIWA PENTING YANG SIGNIFIKAN SETELAH PERIODE PELAPORAN

- Pada tanggal 8 Januari 2020, LMIRT Management Ltd. ("LMIRT"), manager dari Lippo Malls Indonesia Retail Trust ("LMIR Trust"), entitas anak, mengumumkan bahwa LMIR Trust telah menandatangani perjanjian jual beli ("CSPA") dengan NWP Retail atas penjualan dua mall yaitu Pejaten Village dan Binjai Supermall, aset yang dimiliki oleh LMIR Trust, entitas asosiasi, dengan total nilai penjualan sebesar Rp1,28 triliun (ekuivalen SGD124,300,000). NWP Retail merupakan perusahaan kerja sama antara Warburg Pincus dengan PT City Retail Developments.
- Pada 22 Januari 2020, Theta Capital Pte Ltd (TC), entitas anak, menerbitkan obligasi (unsecured bond) dengan nilai nominal sebesar USD325,000,000 dengan tingkat bunga 8,125% per tahun dan tercatat pada Bursa Efek Singapura. Obligasi ini akan jatuh tempo pada tanggal 22 Januari 2025 dan pembayaran bunga dilakukan setiap 6 bulan. Obligasi ini diterbitkan untuk penebusan sebagian dan penebusan penuh obligasi masing-masing sebesar USD150,000,000 dan USD260,000,000. Seluruhnya dengan tingkat bunga 7% per tahun dan jatuh tempo pada 11 April 2022.

TC selanjutnya menerbitkan tambahan obligasi (unsecured bond) sebesar USD95,000,000 dengan tingkat bunga 8,125% dan tercatat pada Bursa Efek Singapura. Obligasi ini akan jatuh tempo pada 22 Januari 2025 dan pembayaran bunga dilakukan setiap 6 bulan. obligasi ini diterbitkan untuk pelunasan sisa obligasi sebesar USD150,000,000. Obligasi ini dikonsolidasikan sepenuhnya dan membentuk satu seri dengan obligasi sebesar USD325,000,000.

- Pada tanggal 6 Februari 2020, Bridgewater International Limited, entitas anak, telah menyelesaikan pelepasan atas seluruh investasi sebesar 34.469.984 unit di FREIT.
- Pada Maret 2020, PT Mandiri Cipta Gemilang, entitas anak, dengan PT Puri Bintang Terang melakukan perubahan atas Perjanjian Pengikatan Jual Beli Bersyarat atas penjualan Lippo Mall Puri dengan memperpanjang jangka waktu penyelesaian Perjanjian Pengikatan Jual Beli Bersyarat menjadi selambat-lambatnya tanggal 31 Desember 2020 (atau tanggal lain yang akan disepakati secara tertulis).

Currency Hedging

To manage foreign exchange rate risk, the Company has entered into several derivative agreements with certain third parties (Please see Financial Statement Note 46.d).

SIGNIFICANT SUBSEQUENT EVENTS

- On January 8, 2020, LMIRT Management Ltd. ("LMIRT"), manager of Lippo Malls Indonesia Retail Trust ("LMIR Trust"), a subsidiary, announced that it has entered into a conditional sale and purchase agreement with NWP Retail for the sale of two malls, Pejaten Village and Binjai Supermall, assets owned by LMIR Trust, an associate, with total purchase consideration of Rp1.28 trillion (equivalent to SGD124,300,000). NWP Retail is a joint venture company between Warburg Pincus and PT City Retail Developments.
- On January 22, 2020, Theta Capital Pte Ltd (TC), a subsidiary, issued unsecured bond with a face value of USD325,000,000 with a fixed annual interest rate of 8.125% and are listed on Singapore Stock Exchange. The bond will mature on on January 22, 2025 and payment of interest is conducted every 6 months. The bond was issued for the purpose of partial and full redemption of bond amounting to USD150,000,000 and USD260,000,000, respectively. All bonds are with a fixed annual interest rate of 7% and due on April 11, 2022.

TC further issued additional unsecured bond with a face value amounted to USD95,000,000 with a fixed annual interest rate of 8.125% and are listed on Singapore Stock Exchange. The bond will mature on January 22, 2025 and payment of interest is conducted every 6 months. The bond issued for the redemption of the remaining bond amounted to USD150,000,000. The bond will be fully consolidated and form a single series with bond amounted to USD325,000,000.

- As of February 6, 2020, Bridgewater International Limited, a subsidiary, has disposed all of its investment of 34,469,984 units in FREIT.
- In March 2020, PT Mandiri Cipta Gemilang, a subsidiary, with PT Puri Bintang Terang amended the Conditional Sale and Purchase Agreement for Sale of Lippo Mall Puri to extend the deadline for the completion to be no later than December 31, 2020 (or such other dates as may be agreed in writing).



- e) Pada tanggal 1 April 2020 Perusahaan bermaksud melakukan pembelian kembali saham-saham Perseroan yang telah diterbitkan dan tercatat pada BEI sesuai dengan Peraturan OJK No. 2/POJK.04/2013 tentang Pembelian Kembali Saham Yang Dikeluarkan Oleh Emiten atau Perusahaan Publik Dalam Kondisi Pasar Yang Berfluktuasi Secara Signifikan ('POJK No. 2/2013') dan SEOJK No. 3/2020 dengan mempertimbangkan kemampuan Perusahaan dan peraturan terkait lainnya ('Rencana Buyback').

Perusahaan akan mengalokasikan sejumlah dana yang sampai sebanyak-banyaknya Rp75 miliar. Jumlah tersebut termasuk biaya transaksi, biaya perantara pedagang efek, dan biaya lain yang terkait dengan Rencana Buyback.

Dengan asumsi seluruh dana digunakan dalam Rencana Buyback, jumlah saham yang dibeli kembali tersebut ditambahkan dengan jumlah saham treasury, Perusahaan tidak akan melebihi batas persentasi saham buyback yaitu kurang dari 20% dan jumlah saham beredar tidak kurang dari free float yang diijinkan yaitu tidak kurang dari 7,5% sebagaimana diatur dalam SEOJK No. 3/2020.

- f) Pada bulan April 2020, PT Kemuning Satiatama, entitas anak, melakukan pembelian saham PT Lippo Cikarang Tbk (LC), entitas anak, sebanyak 80.000.000 saham melalui bursa. Sehingga kepemilikan Perusahaan terhadap LC meningkat menjadi 84%.

Pada bulan April 2020, PT Megapratama Karya Persada, entitas anak, melakukan pembelian saham PT Siloam International Hospital Tbk (SIH), entitas anak, sebanyak 70.000.000 saham melalui bursa. Sehingga kepemilikan Perusahaan terhadap SIH meningkat menjadi 55,4%.

- g) Pada awal tahun 2020, Badan Nasional Penanggulangan Bencana Republik Indonesia mengumumkan berlakunya "Status Keadaan Tertentu Darurat Bencana Wabah Penyakit Akibat Virus Corona" setelah ditemukannya beberapa orang yang teridentifikasi terpapar virus corona (Covid-19). Kondisi darurat ini, bersamaan dengan situasi perekonomian global yang terdampak pandemi Covid-19, menyebabkan penurunan perekonomian dalam negeri di awal tahun 2020, yang antara lain ditandai dengan melemahnya nilai tukar rupiah, menurunnya harga-harga sekuritas di pasar modal dan dampak terhadap bisnis di masa mendatang.

- e) On April 1, 2020, the Company intends to repurchase the Company's issued and listed shares on the IDX pursuant to the OJK Regulation No. 2/POJK.04/2013 regarding Buyback of Shares Issued by Issuer or Public Companies due to Significant Fluctuation of Market Conditions ('POJK No. 2/2013') and SEOJK No. 3/2020 by taking into considering the Company's capability and other prevailing regulations ('Buyback Plan').

The Company will allocate an aggregate funds of up to Rp75 billion for the Buyback Plan. This allocation includes transaction costs, brokerage fees and other costs associated with the Buyback Plan.

Assuming the funds are fully used for the Buyback Plan, the total of such buyback shares and the current treasury stock of the Company, shall not exceed the limit of percentage of buyback shares which is 20% or the free float shares will not be less than 7.5% as governed by SEOJK No. 3/2020.

- f) On April 2020, PT Kemuning Satiatama, a subsidiary, purchased 80,000,000 shares of PT Lippo Cikarang Tbk (LC), a subsidiary, through the stock exchange. So, the Company ownership in LC increased to 84%.

On April 2020, PT Megapratama Karya Persada, a subsidiary, purchased 70,000,000 shares of PT Siloam International Hospital Tbk (SIH), a subsidiary, through the stock exchange. So, the Company ownership in SIH increased to 55.4%.

- g) In early 2020, National Agency for Disaster Management of the Republic of Indonesia announced the enactment of "the Specific Emergency Disasters Corona Virus Outbreak Status" after the discovery of several people who were identified as being affected by the corona virus (Covid-19). This emergency condition, together with the global economic situation affected by the Covid-19 pandemic, caused a downturn in the domestic economy in early 2020, which was characterized by a weakening of the rupiah exchange rate, a decline in the prices of securities on the capital market and impact to business in the future.

Perusahaan telah berhasil menerapkan beberapa langkah pencegahan untuk memperkuat posisi keuangan dengan langkah-langkah yang telah diambil untuk secara efektif mengambil tindakan yang diperlukan menghadapi ketidakpastian pasar yang senantiasa berubah akibat pandemi virus corona (COVID-19). Perusahaan saat ini memiliki lebih dari Rp3,5 triliun dalam bentuk tunai, secara substansial semuanya dalam USD dan SGD. Tingkat utang bersih terhadap ekuitas tetap sebesar 21%. Hal ini memastikan Perusahaan berada dalam posisi yang baik untuk menghadapi dampak pandemic global. Selain itu, manajemen juga telah melakukan sejumlah inisiatif positif sejak 1 Januari 2020, meliputi:

- PT Lippo Cikarang Tbk, entitas anak berhasil meluncurkan proyek residensial yang baru yang menunjukkan adanya kepulihan bisnis intinya.
- Penyelesaian divestasi seluruh investasi di First REIT pada Februari 2020.
- Menyesuaikan strategi lindung nilai (hedging) pada awal kuartal pertama 2020 ketika nilai tukar Rupiah terhadap USD berada pada Rp13.700 per USD. Perusahaan menghasilkan sekitar USD60,000,000 dengan memindahkan hedging dari Rp15.000 ke Rp17.500 untuk nilai pokok utang obligasi.
- Penyelesaian semua obligasi yang jatuh tempo hingga 2022 melalui pembiayaan kembali obligasi senilai USD409,300,000 dari jatuh tempo tahun 2022 menjadi tahun 2025.
- Mendapatkan pinjaman modal kerja senilai Rp700 miliar dari bank pada Maret 2020. Pinjaman akan menyediakan likuiditas tambahan bagi Perusahaan, jika diperlukan.
- Melakukan sejumlah inisiatif penghematan biaya yang akan menurunkan biaya operasional pada tahun fiskal 2020. Inisiatif akan menargetkan pengurangan lebih lanjut dalam hal biaya operasional, belanja modal dan modal kerja.
- Perusahaan telah mengumumkan pengurangan jam operasional di berbagai mal-mal dan hotel-hotel. Hal ini akan menghasilkan strategi penghematan biaya untuk beberapa bulan ke depan.

Company has successfully implemented several precautionary measures to strengthen its financial position. These measures to respond effectively in the rapidly changing market uncertainty created by the coronavirus (COVID-19) pandemic. Company currently has over Rp3.5 trillion in cash, substantially held in USD and SGD. The net debt to equity level remains at 21%. This ensuring Company is well positioned to withstand the impact of the global pandemic. In addition, we have undertaken number of positive initiatives since January 1, 2020, including:

- PT Lippo Cikarang Tbk, a subsidiary, successfully launched its new landed residential project and validates the core business turn around.
- Settlement of divestment of investment in First REIT completed in February 2020.
- Adjusted hedging strategy in early first quarter 2020, when the Rupiah to USD exchange rate was at Rp13,700 per USD. Company raised around USD60,000,000 by moving our hedges out from Rp15,000 to Rp17,500 for the principal value of bonds.
- Cleared up all maturities of bonds until 2022 by refinancing our USD409,300,000 due 2022 bonds into due 2025 bond.
- Obtain a working capital loan from bank for Rp700 billion in March 2020. The loan will provide additional liquidity for the Company, if necessary.
- Executed number of costs saving initiatives that will allow to lower operating costs in fiscal year 2020. This includes targeting further reductions in operating expenses, capital expenditures and working capital.
- Company announced reduced hours of operation at our malls and hotels. The reduction is the initiate cost saving strategy for the next several months.



PROSPEK USAHA 2020

Industri Properti di Indonesia

Seiring dengan sektor real estate yang masih stagnan di tahun 2019, pasar properti di tahun 2020 diproyeksikan masih akan menghadapi tantangan, meski beberapa survei mengatakan pasar perumahan akan menunjukkan pertumbuhan positif.

Ekspektasi bahwa perekonomian Indonesia akan mengalami perbaikan di tahun 2020 akan turut mendorong pasar properti. Di tahun 2020, Pemerintah menentukan target pertumbuhan ekonomi sekitar 5,3%, naik dari 5,02% yang dibukukan di tahun sebelumnya.

Kinerja keseluruhan untuk sektor real estate kemungkinan akan beragam karena pasar perkantoran, persewaan ritel masih akan tetap stagnan, membuat pengembang properti menahan investasi dan menurunkan pasokan—berlawanan dengan keadaan tahun 2019 ketika industri kelebihan pasokan. Di samping itu, properti hunian, terutama perumahan, diperkirakan akan positif di tahun 2020.

Relaksasi rasio *loan to value* (LTV) menjadi 5% yang diberlakukan oleh Bank Indonesia pada akhir 2019 diharapkan akan terasa imbasnya pada 2020. Kebijakan ini dapat memacu penjualan properti baik untuk pembeli rumah pertama dan pembeli rumah kedua. Hal ini didukung oleh kenaikan permintaan perumahan dari generasi muda dan urban, dibantu dengan suku bunga yang rendah, inflasi rendah, dan nilai tukar Rupiah yang stabil.

Di tahun 2020, Bank Indonesia memperkirakan inflasi akan beradar di kisaran 2-4%, yang akan membantu penurunan suku bunga pinjaman untuk cicilan rumah. Fitch mengoreksi prediksi nilai tukar Rupiah menjadi Rp13.650 per USD dari estimasi sebelumnya yaitu Rp14.500 per USD.

Kondisi demografi yang menguntungkan di Indonesia akan membuat hunian untuk segmen menengah ke bawah menjadi target para pengembang. Program satu juta rumah oleh Pemerintah untuk memenuhi backlog telah mendorong pengembang real estate untuk membangun perumahan di seluruh Indonesia.

Prospek Usaha Properti Residensial

Segmen properti residential masih akan menjadi bisnis yang menjanjikan di tahun 2020, dan bisa memiliki prospek yang lebih baik daripada di 2019 karena PEMILU sudah usai

BUSINESS PROSPECTS 2020

Property Industry in Indonesia

As the real estate sector remained dormant in 2019, it is projected that the property market in 2020 will remain facing challenges - although some surveys say that the housing market will see a positive growth.

Expectations that the Indonesian economy will see an improved growth in 2020 may help the property market. In 2020, the Government sets its economic growth target at around 5.3%, up from 5.02% booked in the previous year.

The overall performance for real estate sector will likely be mixed as the market for office, retail rentals will remain stagnant, making property developers hold their investment and lowering supply—contrary to 2019 when the industry experienced oversupply. Meanwhile, residential property, particularly housing, is forecasted to be positive in 2020.

The relaxation of loan to value (LTV) ratio to 5% imposed by Bank Indonesia at the end of 2019 is expected to take into effect in 2020. The policy may spur property sales both for first home buyers and second home buyers. It will be supported by rising demand of housing from the younger and urbanized generation; aided by low interest rate, low inflation, and a stable Rupiah.

In 2020, Bank Indonesia forecasts inflation within the 2-4% range, which may provide an opportunity to further lower interest rates and stimulate housing mortgage application. Fitch positively adjusted its prediction on Rupiah to Rp13,650 per USD from previous estimate of Rp14,500 per USD.

The favorable demographics in Indonesia will make residential houses for mid-low segment become a target for developers. The one million houses program by the Government to fill the housing backlog has motivated real estate developers to build more affordable houses across Indonesia.

Residential Property Business Prospect

The residential property segment will remain a promising business in 2020, and could have better prospects than in 2019 because the election has been completed and interest

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

dan suku bunga telah turun. Pasar akan masih didominasi oleh pasar menengah-bawah yang didorong oleh relaksasi LTV yang akan terasa imbasnya pada 2020. Secara keseluruhan, kinerja properti residensial di tahun 2020 akan tergantung pada kinerja perekonomian dalam negeri.

Upaya Pemerintah untuk memenuhi pasar perumahan kemungkinan akan menghadapi tantangan sebab Pemerintah hanya mengalokasikan Rp11 triliun di tahun 2020 untuk subsidi cicilan rumah sebanyak 102.500 unit, lebih rendah dari 162.000 unit di tahun 2019. Sementara itu, pertumbuhan harga apartemen akan terbatas seiring dengan banyaknya pilihan bagi konsumen dengan pengembangan baru di tahun 2020.

Pertumbuhan harga properti residensial akan terus berlanjut terbatas, berdasarkan indeks harga properti residensial oleh Bank Indonesia. Survei tersebut menunjukkan bahwa pada kuartal ketiga 2019, indeks harga naik menjadi 1,80%, relative stabil dari 1,71% di kuartal sebelumnya. Meski begitu, indeks tersebut masih jauh di bawah 3,18% di periode yang sama tahun 2018.

Prospek Usaha Properti Ritel

Di tahun 2020, segmen properti ritel akan tetap di bawah tekanan seiring dengan ditutupnya beberapa toko besar disebabkan oleh kinerja penjualan yang lesu. Hal ini terjadi meski belanja konsumen masih tetap optimistis, terutama untuk sektor makanan dan minuman serta gaya hidup. Harga sewa diperkirakan akan tumbuh 2% per tahun hingga 2023.

Tantangan terbesar properti ritel di tahun 2020 adalah perilaku canggih para konsumen berada, terutama di Jakarta, yang biasanya melek teknologi dan mencari eksklusivitas dalam pemilihan merek. Secara umum, pergeseran tren dari perilaku belanja offline ke online akan memaksa pengembang properti berinovasi untuk berkompetisi.

Prospek Usaha Hospitality

Tingkat okupansi hotel di tahun 2020 diperkirakan akan membaik menjadi 55% dibanding 53% di tahun 2019. Asosiasi Hotel dan Restoran Indonesia (PHRI) memperkirakan kedatangan turis asing akan meningkat menjadi 16,5 juta.

Meningkatnya tren dari milenial untuk mencari hiburan dalam menghabiskan waktunya mungkin akan membantu usaha hospitality. Meski demikian, penyedia hotel yang sudah mapan harus bereaksi cepat untuk berkompetisi dengan operator hotel virtual yang mulai terjun ke pasar tersebut.

rates have come down. The market will still be dominated by the middle-low market boosted by the LTV relaxation that will come into effect in 2020. Overall, the performance of residential property in 2020 will hinge on the domestic economic performance.

The Government's attempt to fulfill the housing market will likely face a challenge since the Government has only allocated Rp11 trillion in 2020 for housing loan subsidies of 102,500 units, lower than 162,000 units in 2019. Meanwhile, price growth for apartments may be limited since consumers will have more options with new developments in 2020.

Growth on residential property price will continue to be limited, according to a residential property price index conducted by Bank Indonesia. The survey showed that on the third quarter of 2019, the price index rose to 1.80%, relatively stable from 1.71% in the previous quarter. However, it remains far below the 3.18% in the same period in 2018.

Retail Property Business Prospect

In 2020, the retail property segment will remain under pressure as some of big stores continued to close due to poor sales performance. This is despite consumer spending expectations to remain optimistic, especially for food and beverages and the lifestyle sector. Rental prices are projected to grow 2% annually until 2023.

The biggest challenge for retail property in 2020 is the sophisticated behavior of affluent consumers, particularly in Jakarta, who are usually digitally savvy and look for exclusivity on their choice of brand. In general, the shifting trend from offline to online purchasing behavior will force property developers to innovate to compete.

Hospitality Business Prospect

Occupancy rate for hotels in 2020 is projected to improve to reach 55% compared to 53% in 2019. The Indonesian Hotel and Restaurant Association (PHRI) expected that visit from foreign tourists will increase to 16.5 million.

The growing trend from millennials to look toward leisure in spending their time and money may help benefit the hospitality business. However, established hotel providers should react quick to compete with virtual operator hotels that have started to increase the competition in the market.



Prospek Usaha Healthcare

Indonesia mempunyai potensi yang tinggi untuk usaha healthcare berkat populasinya yang didominasi oleh kelas menengah yang berkembang pesat, dengan meningkatnya tingkat pendapatan dan kesadaran terhadap kesehatan. Populasi Indonesia diperkirakan akan mencapai 272 juta di tahun 2020 dan urbanisasi terus meningkat dengan cepat.

Meski mempunyai populasi yang besar, industri healthcare di Indonesia masih kurang terlayani dengan baik, hal ini terlihat dari jumlah dokter dan tempat tidur rumah sakit per populasi yang masih rendah dibandingkan negara-negara di sekitarnya. Berdasarkan data World Health Organization (WHO) dan Bank Dunia, Indonesia hanya mempunyai 53.000 dokter atau 2 dokter per 10.000 orang—di bawah rasio di Tiongkok, Vietnam, India, dan Malaysia yaitu 12,5 dokter per 10.000 orang. Indonesia juga tertinggal dalam hal jumlah tempat tidur rumah sakit yang saat ini berjumlah 238.000 tempat tidur atau 9 tempat tidur per 10.000 orang. Di Tiongkok, Vietnam, India, dan Malaysia ada 21 tempat tidur per 10.000 orang.

Selain itu, Indonesia juga mengalami pertumbuhan dalam belanja asuransi swasta dan kesehatan pemerintah. Nilai dari belanja tahunan asuransi kesehatan terus naik dari USD 0,72 miliar di tahun 2008 menjadi sekitar sebesar USD 2 miliar di tahun 2020, atau naik 177% selama 12 tahun. Jumlah orang yang terasuransi oleh penyedia asuransi swasta naik 33% di tahun 2017, dari 4,53 juta orang di tahun 2016 menjadi 6,046 juta orang di tahun 2017. Partisipasi BPJS juga meningkat dari 172 juta orang atau 65% di tahun 2016, 188 juta orang atau 71% di tahun 2017, menjadi 208 juta orang atau 79% terlindungi di tahun 2018. Kenaikan permintaan untuk jasa layanan kesehatan di Indonesia menciptakan peluang yang substansial bagi penyedia layanan kesehatan swasta.

ASPEK PEMASARAN, PENJUALAN DAN PENETAPAN HARGA

I. Real Estate Development

Perseroan mengimplementasikan strategi pra-penjualan atas properti sebelum dimulainya pembangunan. Kegiatan-kegiatan ini dilakukan dalam bentuk sales event, exhibition, atau telemarketing. Iklan juga dilakukan melalui format media cetak, seperti banner atau poster. Selain itu, mengingat masifnya penggunaan media sosial di Indonesia, Perseroan juga melakukan promo melalui media sosial dengan bantuan para influencer.

Untuk menghadapi calon pembeli secara langsung, teknik pra-penjualan dilakukan oleh tim tenaga pemasaran lepas (freelance) yang bekerja berdasarkan komisi. Komisi

Healthcare Business Prospect

Indonesia has high potential in the healthcare industry as its population is dominated by a large and rapidly expanding middle class, with increasing income levels and health awareness. Indonesia's population is expected to reach around 272 million by 2020 and urbanization continues to increase rapidly

Despite its large population, healthcare industry in Indonesia remains underpenetrated as the number of doctors and hospital beds per population remains lower than its regional peers. According to World Health Organization (WHO) and World Bank data, Indonesia only has 53,000 doctors or 2 doctors per 10,000 population—below the rate in China, Vietnam, India, and Malaysia of 12.5 doctors per 10,000 population. Indonesia is also significantly behind in the number of hospital beds with currently only 238,000 hospital beds or 9 per 10,000 population. While China, Vietnam, India, and Malaysia have 21 hospital beds per 10,000 population.

In addition, Indonesia also experiences continual growth in private insurance and government healthcare spending. The annual value of private medical insurance continues to increase from USD0.72 billion in 2008 to a projected USD2 billion in 2020, or an increase of 177% over 12 years. The number of insured people by private medical insurance providers experienced a 33% growth in 2017, from 4.53 million people in 2016 to 6.046 million people in 2017. BPJS participation also saw an increase from 172 million people or 65% in 2016, 188 million people or 71% in 2017, to 208 million people or 79% covered in 2018. The increasing demand for healthcare services in Indonesia creates substantial opportunities for private healthcare providers.

MARKETING, SALES, AND PRICING ASPECTS

I. Real Estate Development

The company implemented a pre-sale strategy for the property before construction began. These activities include sales event, exhibition, or telemarketing. Advertising is also done through print media formats, such as banners or posters. Moreover, considering the massive use of social media in Indonesia, the company also promoted through social media with the help of influencers.

To deal directly with potential buyers, the pre sale technique is carried out by freelance marketing teams who work on a commission basis. Commissions are

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

dihitung dari persentase penjualan, berkisar antara 1,0% sampai 4,0% tergantung dari jumlah properti yang terjual. Departemen pemasaran dan penjualan internal bertanggung jawab untuk mengelola tim pemasaran lepas dan fungsi pemasaran dan penjualan lainnya. Manajer penjualan dan manajer pemasaran kami bekerja sama untuk menentukan rencana iklan dan penjualan untuk masing-masing proyek pengembangan. Mereka juga bekerja sama dalam merencanakan dan mengorganisasikan presentasi penjualan on-site, melakukan riset pasar, menyusun strategi penjualan dan penetapan harga, mengumpulkan data dan tanggapan pelanggan, dan menyiapkan studi kelayakan berdasarkan analisis pasar.

Untuk memasarkan produk dan pengembangan baru, kami secara teratur terlibat dalam kegiatan promosi, termasuk beriklan di media cetak dan media siar Indonesia dan mengadakan acara promosi. Aktivitas ini sangat penting bagi kesuksesan pengembangan properti ritel komersial kami. Untuk periode yang berakhir 31 Desember 2019, biaya pemasaran 5,1% dari total pendapatan usaha Real Estate Development.

Harga properti kami pada awalnya ditentukan berdasarkan beberapa kriteria, termasuk lokasi properti, target pasar, ukuran properti yang dijual, fasilitas yang disediakan dan kondisi pasar secara umum yang berlaku pada saat penentuan harga.

Kami menawarkan tiga alternatif pembayaran pada pembeli: pembelian tunai, KPR/KPA, dan cicilan bertahap. Kami biasanya menyediakan potongan untuk harga penjualan regular kami, yang jumlahnya tergantung pada jenis pembayaran yang dipilih oleh pembeli. Pilihan harga kami dirancang untuk mendorong penjualan tunai yang menyediakan fleksibilitas kepada kami untuk menawarkan diskon namun masih menjaga marjin laba yang telah ditargetkan. Penjualan tunai menyediakan sumber pendanaan guna membangun infrastruktur yang diperlukan atau bangunan tanpa harus tergantung pada pendanaan pihak ketiga.

- Penjualan tunai. Penjualan tunai di mana pembayaran dilakukan pada saat penjualan akan mendapatkan potongan terbesar pada harga penjualan, biasanya 8,0%.
- KPR/KPA. Pembeli properti kami mungkin memilih untuk melakukan pinjaman dengan KPR/KPA atau jenis pembiayaan bank lain. Kami secara umum menawarkan pembeli ini untuk mendapatkan

calculated as a percentage of sales, ranging from 1.0% to 4.0% depending on the number of properties sold. Our internal sales and marketing department is responsible for managing our freelance marketing teams and our other sales and marketing functions. Our sales managers and marketing managers cooperate closely to determine the appropriate advertising and sales plan for each particular development. They also work together in planning and organizing efficient and orderly on-site sales presentations, conducting market research, designing sales and pricing strategies, collecting customer data and comments and preparing feasibility studies based on market analysis.

To highlight our new products and developments, we regularly engage in promotional activities, including advertising in the Indonesian print and broadcast media and arranging promotional events. These activities have been particularly important to the success of our commercial retail properties. For the period ended December 31, 2019, marketing expenses were 5.1% of our total revenues for our Real Estate Development business.

Our property prices are initially set based on a number of criteria, including a property's location, the target market, the size of the property being sold, the amenities provided and general market conditions in effect at the time of pricing.

We offer three alternative payment options for our buyers: cash sales, mortgages and installment plans. We typically offer a discount to our regular sales price, with the amount of which depends on the type of payments chosen by the buyer. Our pricing options are designed to encourage cash sales and to permit us flexibility to offer discounts while maintaining targeted profit margins. Cash sales provide us with a source of financing through which we can develop necessary infrastructure or buildings without having to rely on third-party financing.

- Cash sales. Cash sales for which payment is made in full at closing provide our buyers with the largest discount on the sale price, typically 8.0%.
- Mortgages. Our properties buyers may choose to finance their purchases through mortgages or other bank financing. We generally offer buyers of properties who finance their purchases a discount on



potongan sekitar 7,0%. Berdasarkan pengaturan pinjaman dengan bank, kami memberikan jaminan kepada bank atas pinjaman ini hingga surat tanah telah dikeluarkan kepada kami oleh otoritas terkait.

- Cicilan bertahap. Pembeli residensial dan beberapa properti ritel dan komersial dapat memilih untuk membayar uang muka pada saat penjualan, berkisar antara 10% dan 20% dan membayar sisanya dengan cicilan bertahap yang sama besarnya tiap bulan hingga 36 bulan. Kami tidak memberikan diskon kepada para pembeli dengan cicilan.

Tabel berikut memberikan informasi mengenai beberapa alternatif pembayaran untuk proyek properti pengembangan kami untuk periode yang berakhir pada 31 Desember 2019.

Proyek	Tunai Cash	KPR Mortgage	Cicilan Installment	Project
Properti	62%	18%	20%	Property

Kami berharap untuk tetap mendapat manfaat dari penjualan cicilan karena jumlah pembiayaan bank di Indonesia relatif terbatas dan tingginya biaya administrasi. Program cicilan kami tersedia untuk semua pembeli residensial dan pembeli tertentu tanah industri yang membayar uang muka sesuai ketentuan. Kami memegang semua hak atas properti yang dibeli dengan cicilan hingga pembayaran lunas. Pembangunan untuk properti tertentu biasanya dimulai ketika jumlah pra-penjualan dapat menutup biaya pembangunan. Jika pembeli dengan cicilan tidak membayar kewajibannya, maka Perseroan, tergantung pada standar kontrak penjualan dan pembelian, berhak untuk membatalkan kontrak penjualan dan menjual kembali properti tersebut tanpa menjalani proses penyitaan. Selain itu, kami berhak atas bagian dari pembayaran yang dilakukan sebelum terjadinya gagal bayar.

Perseroan mempunyai angka gagal bayar yang tidak signifikan dari kontrak cicilan dalam beberapa tahun terakhir yang mengakibatkan resesi penjualan. Kami percaya bahwa riwayat gagal bayar yang menguntungkan ini mencerminkan sebagian jumlah penjualan yang dilakukan kepada pelanggan tetap yang kembali membeli dan memiliki rekam jejak yang baik dalam melunasi kewajibannya. Kami percaya bahwa risiko kehilangan uang atas pembayaran sebelumnya menjadi insentif bagi para pembeli dengan cicilan untuk menghindari gagal bayar dari kontrak penjualan. Meski begitu, tidak ada kepastian bahwa pola ini akan terus berlanjut di masa depan.

the sale price of approximately 7.0%. Pursuant to these mortgage arrangements, we provide guarantees to the banks over these loans until title for the land has been issued to us by the relevant agency.

- Installment plan. Buyers of residential and certain commercial and retail property may pay a down payment at the time of sale, which ranges between 10% and 20%, and pay the remaining balance in equal monthly installments for up to 36 months. We do not offer buyers using an installment plan any discounts on the purchase price.

The table below sets forth information with respect to the various payment alternatives for our property developments for the period ended December 31, 2019.

We expect to continue to take advantage of installment sales arrangements due to the relatively limited amount of bank financing available in Indonesia and the associated high administrative costs. Our installment payment program is available to all residential purchasers and certain purchasers of light industrial properties who make the requisite down payments. We retain title to all property purchased on an installment basis until the purchase price has been paid in full. Construction on a particular property will typically begin when the amount of pre-sales can cover construction costs. If the installment purchaser does not meet its payment obligations, we are, pursuant to our standard sale and purchase contract, entitled to cancel the sales contract and re-sell the property without undergoing foreclosure proceedings. Further, we are entitled to retain a portion of any payments made prior to default.

The Company have experienced an insignificant number of payment defaults on our installment contracts in recent years that have resulted in recession of the sale. We believe that this favorable default history reflects in part the number of sales made to repeat customers who have a proven track record of meeting their payment obligations. We believe that the risk of forfeiture of prior payments also creates a strong incentive for installment purchasers to avoid default under their sales contracts with us. However, there can be no assurance that this pattern will continue in the future.

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

II. Real Estate Management & Services

Retail Malls

Strategi penjualan dan marketing untuk mal ritel sejalan dengan bisnis unit real estate development. Iklan pada media cetak dan penyiaran Indonesia serta mengadakan acara promosi juga berperan penting dalam kesuksesan pengembangan properti ritel kami. Pembeli bisa menggunakan salah satu dari tiga alternatif pembayaran yang kami tawarkan untuk unit bisnis real estate development.

Healthcare

Target pasar kami termasuk semua konsumen Indonesia yang memerlukan jasa kesehatan lokal berkualitas tinggi. Rumah sakit kami dipasarkan menggunakan merek "Siloam". Iklan untuk jasa kesehatan Perseroan agak dibatasi di Indonesia oleh kontrol ketat yang diberlakukan oleh Kode Etik Periklanan. Kami memasarkan ke perusahaan asuransi dan korporasi melalui penawaran pemeriksaan kesehatan dan pemeriksaan kesehatan sebelum diterima bekerja. Kami juga mempromosikan jasa melalui dokter umum yang akan merujuk pasien mereka ke rumah sakit kami.

Berdasarkan Kode Etik Rumah Sakit Indonesia, rumah sakit hanya dapat melakukan aktivitas pemasaran yang bersifat informatif dan harus berdasarkan fakta dan tidak berlebihan. Kode Etik Periklanan Indonesia menetapkan bahwa iklan rumah sakit hanya diperbolehkan jika rumah sakit disajikan dalam bentuk entitas bisnis yang menawarkan jasa yang tersedia dan fasilitas serta rumah sakit tidak diperbolehkan mengiklankan promosi penjualan apapun.

Hotel

Hotel kami dipasarkan dengan merek Aryaduta. Pemasaran hotel kami terutama ditargetkan untuk menasar para pelancong bisnis dan pendapatan yang besar berasal dari kegiatan yang berkaitan dengan MICE (Meetings, Incentives, Conventions & Exhibitions) yang tersedia di hotel kami.

Kami menggunakan berbagai jalur iklan untuk memasarkan hotel-hotel kami, termasuk media cetak Indonesia dan internasional, hubungan langsung dengan agen perjalanan domestik dan internasional, serta berpartisipasi dalam konferensi perjalanan dan presentasi industri perjalanan.

II. Real Estate Management & Services

Retail Malls

Our sales and marketing strategies for retail malls parallel those in our Real Estate Developments business. Advertising in the Indonesian print and broadcast media and arranging promotional events have also played an important role in the success of our retail property developments. Purchasers may also use any of the three payment alternatives we offer to our real estate developments business.

Healthcare

Our target market includes all Indonesian consumers who need high quality domestic healthcare services. Our hospitals have been marketed under the "Siloam" hospitals brand. Advertising of our medical services is somewhat constrained in Indonesia by the strict controls imposed by the Advertisement Code of Conduct. We market to insurance companies and corporations by offering medical check up and pre-employment checks. We also seek to promote our services through general practitioners who refer patients to our hospitals.

Based on the Indonesian Hospital Code of Conduct, hospitals may promote only informative marketing; such marketing may not be comparative, must be based on facts and not be excessive. The Indonesian Advertisement Code of Conduct stipulates that hospital advertising is only allowed if the hospital is presented as a business entity that offers available services and the facility and hospital may not advertise sales promotions of any kind.

Hotels

Our hotels are marketed under the Aryaduta brand. Marketing of our hotels is primarily targeted at business travelers as substantial income is also derived from the Meetings, Incentives, Conventions and Exhibitions (MICE) related activities provided at our hotels.

We utilize many different advertising channels to market our hotels including Indonesian and international print media, direct contact with domestic and international travel agents and representation and participation at travel conferences and travel industry presentations.



PERSAINGAN USAHA

Perusahaan menghadapi persaingan dari kompetitor untuk setiap bisnis unit yang dimiliki yaitu:

I. Real Estate Development

Industri properti sangat terfragmentasi di Indonesia, dengan banyak pesaing regional kecil. Kami berkompetisi terutama dengan pengembang properti besar, termasuk PT Ciputra Development Tbk. dan PT Summarecon Agung Tbk. Kami juga bersaing dengan PT Alam Sutera Realty Tbk. dalam pengembangan residensial dan dengan PT Agung Podomoro Land. dan PT Pakuwon Jati Tbk. untuk pengembangan mal ritel. Kami bersaing terutama dalam hal lokasi pengembangan, fasilitas dan infrastruktur pendukung yang disediakan, layanan yang tersedia dan harga. Kami percaya bahwa *landbank* kami yang besar, yang mana lebih dari setengahnya telah mempunyai infrastruktur, produk yang inovatif, reputasi, rekam jejak yang terbukti, pengalaman dan opsi pembiayaan yang kompetitif, memberikan kami keunggulan dalam bisnis unit real estate development di Indonesia.

II. Real Estate Management & Services

Healthcare

Rumah sakit kami bersaing dengan rumah sakit dan penyedia kesehatan lain baik di Indonesia dan internasional. Dengan kondisi industri kesehatan yang terfragmentasi di Indonesia, kami percaya bahwa kami adalah grup rumah sakit terdepan di Indonesia dan menjadikan penyedia kesehatan internasional sebagai tolok ukur jasa kami. Kami percaya fokus kami dalam memberikan jasa kesehatan dengan kualitas tertinggi di Indonesia dan upaya terus menerus untuk meningkatkan layanan akan memberikan kami keunggulan kompetitif di industri healthcare.

Jumlah dan kualitas dokter dan perawat dalam suatu rumah sakit merupakan faktor penting bagi keunggulan kompetitif rumah sakit kami. Dokter memutuskan apakah pasien dirawat inap di rumah sakit dan prosedur apa yang harus dilakukan. Kami percaya dokter merujuk pasien ke rumah sakit terutama berdasarkan kualitas jasa yang ditawarkan kepada pasien, kualitas dari dokter lain, dan lokasi rumah sakit dan kualitas fasilitas rumah sakit, peralatan dan tenaga kesehatan profesional. Kami percaya program insentif kami yang unik untuk dokter dapat mendorong mereka untuk merujuk pasiennya ke rumah sakit kami.

BUSINESS COMPETITION

The Company faces competition from many competitors in every business unit including:

I. Real Estate Development

The property industry is very fragmented in Indonesia, with many small regional competitors. We face competition primarily from the largest property developers, including PT Ciputra Development Tbk. and PT Summarecon Agung Tbk. We also compete with PT Alam Sutera Realty Tbk. in residential development and with PT Agung Podomoro Land Tbk. and PT Pakuwon Jati Tbk. in retail mall development. We primarily compete on the location of our developments, facilities and supporting infrastructure provided, services available and pricing. We believe that our large *landbank*, more than half of which we have already installed infrastructure on, innovative products, reputation, proven track-record, experience and competitive customer financing options, give us a significant competitive edge in the residential portion of our real estate development business units in Indonesia.

II. Real Estate Management & Services

Healthcare

Our hospitals compete with other hospitals and healthcare providers both in Indonesia and Internationally. Due to the fragmented nature of the healthcare industry in Indonesia, we believe that we are the leading hospital group in Indonesia and seek to benchmark our medical services against international healthcare providers. We believe our focus on delivering the highest quality medical services in Indonesia and our continued efforts to improve our services will provide us with a competitive edge in the healthcare industry.

The number and quality of doctors and nurses is an important factor to our hospitals' competitive advantage. Doctors decide whether a patient is admitted to the hospital and the procedures to be performed. We believe doctors refer patients to a hospital primarily on the basis of the quality of services it renders to patients, the quality of other doctors and the medical staff, the location of the hospital and the quality of the hospital's facilities, equipment and healthcare professionals. We believe our unique incentive program for doctors encourages them to refer their patients to our hospitals.

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

Hotel

Hotel kami berada di industri dengan kompetisi yang ketat dari merek hotel yang terkenal di Indonesia, termasuk Mandarin Oriental, Hotel Borobudur, dan Sari San Pacific. Kami percaya bahwa kami dapat berkompetisi dengan merek-merek hotel tersebut.

Mal Ritel

PT Ciputra Development Tbk., PT Agung Podomoro Land Tbk., PT Summarecon Agung Tbk., dan PT Pakuwon Jati Tbk. adalah kompetitor kami di sektor mal ritel. Kami percaya bahwa kami dapat bersaing dengan mereka.

III. Fund Management/Investments

Kami tidak mempunyai kompetitor di bisnis unit REIT dan fund management.

KEBIJAKAN DIVIDEN DAN DISTRIBUSINYA

Berdasarkan Anggaran Dasar Lippo Karawaci, jumlah dividen yang dibagikan berasal dari laba bersih yang besarnya ditetapkan dalam keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan menurut ketentuan dan perundang-undangan yang berlaku.

Direksi Perseroan telah memutuskan bahwa pembayaran dividen tunai untuk tahun buku 2019 dan tahun-tahun selanjutnya atas laba bersih setelah pajak, dan pelaksanaannya akan dilakukan dengan memperhatikan dan mempertimbangkan tingkat kesehatan keuangan Perseroan. Dividen tunai akan dibagikan apabila terdapat surplus kas dari kegiatan operasional setelah dana tersebut disisihkan untuk dana cadangan, kegiatan pendanaan, rencana belanja modal serta modal kerja Perseroan, dan tanpa mengurangi hak dari RUPS untuk menentukan lain sesuai dengan ketentuan Anggaran Dasar Perseroan dengan kisaran sebagai berikut:

Tahun Buku Fiscal Year	Laba Bersih Net Profit	Jumlah Dividen Dividend Amount	Dividen Terhadap Laba Bersih Dividend to Net Profit (%)
2014	2,556,248	380,000	14.9
2015	535,394	80,000	14.9
2016	882,411	44,177	5.0
2017	(377,348)	61,484	10.0
2018	719,977	N/A	N/A

Hotels

Our hotels are under intense industry competition from recognized brand hotels operating in Indonesia, including the Mandarin Oriental, Hotel Borobudur and the Sari Pan Pacific. We believe that we compete favorably with such brands.

Retail Malls

PT Ciputra Development Tbk., PT Agung Podomoro Land Tbk., PT Summarecon Agung Tbk. and PT Pakuwon Jati Tbk. are our competitors in the retail malls sector. We believe that we can compete favorably with them.

III. Fund Management/Investments

We do not have any competitors in the REIT and fund management business unit.

DIVIDEND POLICY AND ITS DISTRIBUTION

Pursuant to Lippo Karawaci's Articles of Association, the amount of dividends distributed from net income, the amount of which is stipulated in the resolutions of the Annual General Meeting of Shareholders according to applicable rules and regulations.

The Company's Board of Directors has decided payment of cash dividends for the financial year 2019 and subsequent years from the net income after tax, and its implementation will be carried out by taking into account and considering the financial soundness of the company. Cash dividends will be distributed if there is a cash surplus from operational activities after the funds have been set aside for reserves, funding activities, plans for capital expenditures and working capital of the company, and without reducing the rights of the AGM to determine others in accordance with the provisions of the Articles of Association of the Company with the following ranges:



PROGRAM KEPEMILIKAN SAHAM OLEH KARYAWAN DAN/ATAU MANAJEMEN (ESOP/MSOP)

Perseroan tidak memiliki program pemberian Opsi Pembelian Saham kepada Manajemen dan Karyawan di tahun 2019. Dengan demikian, tidak disajikan informasi terkait jumlah saham ESOP/MSOP dan realisasinya; jangka waktu; persyaratan karyawan dan/atau manajemen yang berhak; dan harga pelaksanaan.

INFORMASI TRANSAKSI TERKAIT INVESTASI, EKSPANSI, DIVESTASI, AKUISISI, RESTRUKTURISASI UTANG DAN MODAL

Ekspansi

Perseroan melalui anak perusahaan yaitu PT Siloam International Hospitals Tbk membuka 3 rumah sakit baru di tahun 2019 yaitu Rumah Sakit Umum Kelapa Dua di Provinsi Banten, Rumah Sakit Umum Syubbanul Wathon di Provinsi Jawa Tengah dan Rumah Sakit Manado Paal Dua di Manado, Provinsi Sulawesi Utara.

Divestasi

Pada tanggal 11 Pebruari 2019, Peninsula Investment Limited bersama dengan PT Karya Kawan Bersama melakukan Perjanjian Pembelian Saham atas seluruh kepemilikan saham di Ventura Capital Fund I LP dengan nilai pelepasan sebesar Rp275.000.

Pada tanggal 10 Januari 2019, PT Waluya Graha Loka, bersama dengan OUELH Healthcare Service Pte., Ltd. dan OUELH Healthcare Assets Pte., Ltd. melakukan Perjanjian Pembelian Saham Bersyarat atas seluruh kepemilikan saham di Yoma Siloam Hospital Pun Hlaing Ltd dan Pun Hlaing International Hospital Limited dengan nilai pelepasan sebesar USD19,500,000.

Akuisisi

Pada tanggal 13 Pebruari 2019, PT Prima Mugi Jaya (PMJ) mengakuisisi tambahan 30,9% saham PT Gamma Knife Center Indonesia (GKCI) senilai Rp12.747, sehingga kepemilikan PMJ atas GKCI menjadi 50,9% dalam rangka perluasan usaha yang memiliki nilai strategis dan mendukung kegiatan usaha Perseroan.

EMPLOYEE AND/OR MANAGEMENT STOCK OWNERSHIP PROGRAM (ESOP/MSOP)

The Company did not have an Employee and Management Stock Option Plan in 2019. Thus, there is no information regarding total shares of ESOP/MSOP and its realization; its period; the requirements for employees and/or management who are entitled and the exercise prices.

TRANSACTION INFORMATION RELATED TO INVESTMENT, EXPANSION, DIVESTATION, ACQUISITION, DEBT/CAPITAL RESTRUCTURING

Expansion

The Company, through its subsidiary PT Siloam International Hospitals Tbk, opened 3 new hospitals in 2019, namely Kelapa Dua General Hospital in Banten Province, Syubbanul Wathon General Hospital in Central Java Province and Manado Paal Dua Hospital in Manado North Sulawesi Province.

Divestment

On February 11, 2019, Peninsula Investment Limited with PT Karya Kawan Bersama signed Shares Purchase Agreement for the entire shares ownership of Ventura Capital Fund I LP with disposal value amounted to Rp275,000.

On January 10, 2019, PT Waluya Graha Loka with OUELH Healthcare Service Pte., Ltd. and OUELH Healthcare Assets Pte., Ltd. signed Conditional Shares Purchase Agreement for the entire stake of Yoma Siloam Hospital Pun Hlaing Ltd and Pun Hlaing International Hospital Limited with disposal value of USD19,500,000.

Acquisition

On February 13, 2019, PT Prima Mugi Jaya (PMJ) acquired additional 30.9% shares of PT Gamma Knife Center Indonesia (GKCI) amounting to Rp12,747, thus total ownership of PMJ in GKCI became 50.9% in line with the strategic business expansion which support the Company's business activities.

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

Pada tanggal 11 April 2019, PT Mandiri Cipta Gemilang dan PT Wisma Jatim Propertindo mengakuisisi kepemilikan saham PT Gunung Halimun Elok (GHE) masing-masing sebesar 99,99% dan 0,01% dalam rangka perluasan usaha yang memiliki nilai strategis dan mendukung kegiatan usaha Perseroan.

REALISASI PENGGUNAAN DANA HASIL PENAWARAN UMUM TERBATAS IV

Sehubungan dengan Penawaran Umum Terbatas (PUT) IV Dengan Hak Memesan Efek Terlebih Dahulu, berikut adalah Laporan Realisasi Penggunaan Dana Hasil PUT IV untuk periode sampai dengan 31 Desember 2019 sebagai pemenuhan kewajiban Perseroan atas pelaporan sebagaimana diatur dalam POJK No. 30/POJK.04/2015 tentang Laporan Realisasi Penggunaan Dana Hasil Penawaran Umum.

On April 11, 2019, PT Mandiri Cipta Gemilang and PT Wisma Jatim Propertindo acquired 99.99% and 0.01% shares ownership of PT Gunung Halimun Elok (GHE) in line with the strategic business expansion which support the Company's business activities.

REALISATION OF USE OF PROCEEDS RIGHT ISSUE IV

In regards to Rights Issue IV with Pre-emptive Rights, the following is the Realization of the Use of Proceeds from Rights Issue IV Report for the period up to 31 December 2019 in compliance to the Company's obligations for reporting as stipulated in POJK No. 30 / POJK.04 / 2015 concerning the Use of Funds from Public Offering Realization Report.

Jenis Penawaran Umum Type of Public Offering	Tanggal Efektif Effective Date	Nilai Realisasi Hasil Penawaran Umum Realization of Public Offering Funds		
		Jumlah Hasil Penawaran Umum Total Value of Public Offering	Biaya Penawaran Umum Cost of Public Offering	Hasil Bersih Net Value
Penawaran Umum Terbatas IV dengan memberikan HMETD Rights Issue IV	13 Juni 2019 13 June 2019	Rp11,237,777,256,250	Rp6,575,155,285	Rp11,231,202,100,965

Realisasi Penggunaan Dana | Realization Use of Funds

Pelunasan dan/atau pembayaran sebagian pokok utang Perusahaan dan/atau Perusahaan Anak	Pembayaran kewajiban-kewajiban Perseroan termasuk biaya bunga, biaya sewa, biaya lindung nilai (hedging) dan biaya-biaya terkait lainnya	Penyertaan langsung maupun tidak langsung pada Perusahaan Anak	Pengembangan atau ekspansi usaha Perseroan dan/atau Perusahaan Anak	Modal Kerja Perseroan dan Perusahaan Anak	Total	Sisa Dana Hasil Penawaran Umum
Acquittal and/or repayment of debt principles of Company and/or Subsidiaries	Payment of Company's obligations including interest fee, rent charge, hedging fee, and other related costs	Direct or indirect participation to Subsidiaries	Business development or expansion of Company and/or Subsidiaries	Working Capital of Company and Subsidiaries		Remaining Funds of Public Offering
Rp2,647,422,657,040	Rp2,345,339,909,635	Rp2,679,197,241,208	Rp678,367,918,676	Rp766,894,615,724	Rp9,117,222,342,283	Rp2,120,554,913,967

INFORMASI TRANSAKSI MATERIAL YANG MENGANDUNG BENTURAN KEPENTINGAN

Perusahaan tidak melakukan transaksi material yang mengandung benturan kepentingan selama tahun buku yang berakhir pada 31 Desember 2019.

INFORMATION ON THE MATERIAL TRANSACTION THAT CONTAINS CONFLICTS OF INTEREST

The Company did not conduct any material transactions that contained conflicts of interest during the reporting year ending on December 31, 2019.



INFORMASI TRANSAKSI DENGAN PIHAK AFILIASI/PIHAK BERELASI

Perusahaan melakukan transaksi dengan pihak afiliasi di tahun 2019, yang mana tabel di bawah ini menampilkan rincian sifat hubungan dan tujuan transaksi-transaksi tersebut:

INFORMATION ON TRANSACTIONS WITH AFFILIATED PARTIES/RELATED PARTIES

The Company conducted transactions with affiliated parties in 2019, with the table below showing details of the nature of the relationship and the purpose of these transactions:

Pihak Berelasi Related Parties	Sifat Hubungan Nature of Relationship	Transaksi Transactions
PT Matahari Putra Prima Tbk	Entitas Sepengendali Entity under Common Control	Pendapatan ditangguhkan dan pendapatan sewa Deferred income and rental income
PT Mulia Persada Pertiwi	Entitas Sepengendali Entity under Common Control	Pendapatan ditangguhkan dan pendapatan sewa Deferred income and rental income
PT Bumi Lemahabang Permai	Entitas Sepengendali Entity under Common Control	Piutang Usaha dan beban antar perusahaan yang tidak dikenakan bunga Trade accounts receivable and non-interest bearing intercompany charges
Lippo Malls Indonesia Retail Trust	Entitas Asosiasi Associate	Piutang dividen dan investasi pada entitas asosiasi Dividend receivable and investment in associate
First Real Estate Investment Trust	Entitas Asosiasi Associate	Piutang dividen, beban dibayar di muka, investasi pada entitas asosiasi, laba ditangguhkan atas transaksi jual dan sewa balik Dividend receivable, prepaid expense, investment in associate and deferred gain on sale and leaseback transactions.
PT Sahid Cikarang International	Entitas Asosiasi Associate	Investasi penyertaan saham Investment in shares
PT Mahkota Sentosa Utama	Entitas Asosiasi Associate	Investasi penyertaan saham, piutang pihak berelasi non-usaha dan penjualan lahan siap bangun Investment in shares, due from related parties non-trade and sales of land lot
PT Hyundai Inti Development	Entitas Asosiasi Associate	Investasi penyertaan saham Investment in shares
PT TTL Residences	Entitas Asosiasi Associate	Investasi penyertaan saham Investment in shares
PT Anho Biogenesis Prima Indonesia	Entitas Asosiasi Associate	Beban antar perusahaan yang tidak dikenakan bunga Non-interest bearing intercompany charges
DINFRA Bowsprit Township Development USD	Afiliasi Affiliated	Investasi pada dana investasi infrastruktur Investment in infrastructure investment funds
DINFRA Bowsprit Township Development IDR	Afiliasi Affiliated	Investasi pada dana investasi infrastruktur Investment in infrastructure investment funds
Yoma Siloam Hospital Pun Hlaing Ltd	Ventura Bersama Joint Venture	Investasi pada ventura bersama Investment in joint venture
PT Kemang Mall Terpadu	Entitas Anak dari Entitas Asosiasi Subsidiary of Associate	Piutang usaha, utang usaha, pendapatan jasa manajemen dan beban sewa Trade accounts receivable, trade accounts payable, Revenue management fee and rental expense
PT Rekreasi Pantai Terpadu	Entitas Anak dari Entitas Asosiasi Subsidiary of Associate	Piutang usaha, pendapatan jasa manajemen dan beban sewa Trade accounts receivable, revenue management fee and rental expense
PT Panca Permata Pejaten	Entitas Anak dari Entitas Asosiasi Subsidiary of Associate	Piutang usaha, utang usaha, pendapatan jasa manajemen dan beban sewa Trade accounts receivable, trade accounts payable, revenue management fee and rental expense
PT Yogya Central Terpadu	Entitas Anak dari Entitas Asosiasi Subsidiary of Associate	Piutang Usaha, utang usaha, pendapatan jasa manajemen dan beban sewa Trade accounts receivable, trade accounts payable, revenue management fee and rental expense
PT Primatama Nusa Indah	Entitas Anak dari Entitas Asosiasi Subsidiary of Associate	Utang usaha, pendapatan jasa manajemen dan beban sewa Trade accounts payable, revenue management fee and rental expense
PT Palembang Paragon Mall	Entitas Anak dari Entitas Asosiasi Subsidiary of Associate	Piutang usaha, utang usaha, pendapatan jasa manajemen dan beban sewa Trade accounts receivable, trade accounts payable, revenue management fee and rental expense

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

Pihak Berelasi Related Parties	Sifat Hubungan Nature of Relationship	Transaksi Transactions
PT Anugrah Prima	Entitas Anak dari Entitas Asosiasi Subsidiary of Associate	Piutang usaha, utang usaha, pendapatan jasa manajemen dan beban sewa Trade accounts receivable, trade accounts payable, revenue management fee and rental expense
PT Duta Wisata Loka	Entitas Anak dari Entitas Asosiasi Subsidiary of Associate	Piutang usaha, utang usaha, pendapatan jasa manajemen dan beban sewa Trade accounts receivable, trade accounts payable, revenue management fee and rental expense
PT Manunggal Wiratama	Entitas Anak dari Entitas Asosiasi Subsidiary of Associate	Piutang usaha, utang usaha, pendapatan jasa manajemen dan beban sewa Trade accounts receivable, trade accounts payable, revenue management fee and rental expense
PT Cibubur Utama	Entitas Anak dari Entitas Asosiasi Subsidiary of Associate	Piutang usaha, utang usaha, pendapatan jasa manajemen dan beban sewa Trade accounts receivable, trade accounts payable, revenue management fee and rental expense
PT Graha Nusa Raya	Entitas Anak dari Entitas Asosiasi Subsidiary of Associate	Piutang usaha, utang usaha, pendapatan jasa manajemen dan beban sewa Trade accounts receivable, trade accounts payable, revenue management fee and rental expense
PT Bank Nationalnobu Tbk	Entitas Sepengendali Entity under Common Control	Penempatan pada rekening giro, deposito berjangka dan dana yang dibatasi penggunaannya Placement of current accounts, time deposit and restricted fund
PT Duta Mas Kharisma Indah	Entitas Sepengendali Entity under Common Control	Beban antar perusahaan yang tidak dikenakan bunga Non-interest bearing intercompany charges
PT Tirta Graha Sentana	Entitas Sepengendali Entity under Common Control	Beban antar perusahaan yang tidak dikenakan bunga Non-interest bearing intercompany charges
PT Multipolar Technology Tbk	Entitas Sepengendali Entity under Common Control	Pengadaan perangkat keras dan lunak Procurement of hardware and software
PT Air Pasific Utama	Entitas Sepengendali Entity under Common Control	Beban antar perusahaan yang tidak dikenakan bunga Non-interest bearing intercompany charges
PT Matahari Pasific	Entitas Sepengendali Entity under Common Control	Beban antar perusahaan yang tidak dikenakan bunga Non-interest bearing intercompany charges
PT Grahaputra Mandirikharisma	Entitas Sepengendali Entity under Common Control	Piutang usaha, penjualan lahan siap bangun Trade accounts receivable, sales of land lot
PT Asri Griya Terpadu	Entitas Asosiasi Associate	Investasi penyertaan saham Investment in shares
Direksi, Dewan Komisaris dan Manajemen Kunci Directors, Commisioners and Key Management	Karyawan Kunci Key Personel	Imbalan Kerja Employee benefits

Informasi lebih lengkap tentang transaksi dengan pihak-pihak afiliasi dijelaskan di catatan laporan keuangan audit Perusahaan tahun 2019 no.9 sebagai bagian yang tidak terpisahkan dari Laporan Tahunan ini.

More complete information about transactions with affiliated parties is detailed in the Company's audit report 2019 no.9 as an integral part of this Annual Report.



KEBIJAKAN PEMERINTAH YANG DAPAT BERPENGARUH TERHADAP PERSEROAN

Tidak terdapat perubahan pada undang-undang dan peraturan yang secara signifikan berimbas pada kinerja Perseroan selama tahun 2019.

Perubahan kebijakan termasuk fiskal, moneter, ekonomi, politik, dan sosial yang kemungkinan mempengaruhi kegiatan operasional Perseroan adalah sebagai berikut:

- Kebijakan moneter seperti kenaikan tingkat suku bunga serta fluktuasi nilai tukar mata uang asing yang terlalu tinggi akan berdampak pada keuntungan dan neraca Perseroan karena terdapat kewajiban pinjaman baik dalam mata uang Rupiah maupun mata uang asing.
- Kebijakan fiskal seperti perubahan tarif pajak, peraturan perpajakan terbaru, serta pungutan tertentu akan meningkatkan beban pajak dan biaya Perseroan.
- Kebijakan ekonomi publik seperti perubahan terhadap Undang-Undang maupun kebijakan Pemerintah sehubungan dengan sektor properti, perumahan, konstruksi, rumah sakit, pusat perbelanjaan, perhotelan, dan pengelolaan kota dapat berdampak terhadap kegiatan dan operasional Perseroan.
- Kebijakan politik seperti perubahan peraturan yang terkait dengan dinamika politik pada masing-masing daerah di mana Perseroan beroperasi serta dinamika politik nasional.
- Kebijakan sosial seperti perubahan peraturan yang berkaitan dengan penyediaan ruang publik, fasilitas umum dan sosial serta kebijakan terhadap lingkungan hidup dapat berdampak terhadap kegiatan dan operasional Perseroan.

Perubahan kebijakan yang mempengaruhi posisi keuangan Perseroan termasuk dampaknya kepada kondisi keuangan Perseroan adalah sebagai berikut:

- Kebijakan tarif pajak yang akan mempengaruhi beban pajak dan laba bersih Perseroan.
- Kebijakan ketenagakerjaan seperti perubahan tingkat UMR/UMP dan jaminan sosial yang akan mempengaruhi pengeluaran atas biaya gaji Perseroan.
- Kebijakan peraturan uang muka bagi pembeli properti serta iklim suku bunga yang dapat berpengaruh terhadap kinerja penjualan Perseroan.
- Kebijakan pemerintah atas penjualan properti kepada warga negara asing yang dapat berpengaruh terhadap kinerja penjualan Perseroan.
- Kebijakan pemerintah pusat dan daerah terkait pembukaan rumah sakit baru yang dapat berpengaruh terhadap ekspansi Perseroan.

CHANGES IN LAWS AND REGULATIONS THAT MAY HAVE IMPACT ON THE COMPANY

There were no changes in the laws and regulations that had significant impact to the Company's performance throughout 2019.

Policy changes including fiscal, monetary, public economy, politic and social policies which may influence the Company are listed as follows:

- Monetary policies such as interest rate increase and high fluctuation of foreign currency will affect the Company's profit and balance sheet because there are loan obligations in both Rupiah and foreign currency.
- Fiscal policies such as changes in tax, revision of tax regulation, and other duties which may increase the Company's tax and expenses.
- Public economic policies such as changes to the law as well as government policy with respect to the property sector, housing, construction, hospitals, shopping malls, hotels and municipal management may affect the Company's activities and operations.
- Political policies such as regulatory changes related to political dynamics in each region where the Company operates as well as national political dynamics.
- Social policies such as regulatory changes relating to the provision of public spaces, public and social facilities and policies to the environment may affect the Company's activities and operations.

Policy changes which may affect the financial position of the Company including their impacts to the Company's financial condition are as follows:

- Tax policy that will affect tax expenses and net profit of the Company.
- Labor policy such as changes to minimum wage and social security that will affect salary expenses for the Company.
- Down payment policy for property buyers and interest rate climate will affect the Company's sales performance.
- Government policy on property sales to foreigners will affect sales performance of the Company.
- Central and regional government policies regarding opening of new hospitals will affect the Company's expansion.

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> f. Kebijakan pemerintah terhadap impor alat alat medis untuk mendukung bisnis rumah sakit. g. Kebijakan dan peraturan terkait pembukaan pusat perbelanjaan baru yang dapat berpengaruh terhadap ekspansi Perseroan. h. Kebijakan pemerintah pusat dan daerah terkait pembatasan penggunaan rapat di hotel untuk instansi pemerintah. i. Kebijakan pemerintah dalam dukungan terhadap industri pariwisata untuk mendukung bisnis perhotelan. j. Kebijakan pemerintah dalam hal tata kelola kota mandiri dan pengelolaan air bersih. | <ul style="list-style-type: none"> f. Government policy on imports of medical equipment to support hospitals' business. g. Policies and regulations regarding opening new shopping centers will affect the Company's expansion. h. Central and local government policies related to restrictions on the use of meetings at hotels for government agencies. i. Government policy that support the tourism industry to support the hotel business. j. Government policy regarding township management and clean water management. |
|--|--|

STANDAR AKUNTANSI DAN INTERPRETASI STANDAR YANG TELAH DISAHKAN NAMUN BELUM BERLAKU EFEKTIF

DSAK-IAI telah menerbitkan beberapa standar baru dan amandemen standar baru, serta interpretasi atas standar, namun belum berlaku efektif untuk periode berjalan.

Standar baru dan amandemen atas standar yang berlaku efektif untuk periode yang dimulai pada atau setelah 1 Januari 2020, dengan penerapan dini diperkenankan yaitu:

- PSAK 71: "Instrumen Keuangan";
- PSAK 72: "Pendapatan dari Kontrak dengan Pelanggan";
- PSAK 73: "Sewa";
- PSAK 62 (Amandemen 2017): "Kontrak Asuransi tentang Menerapkan PSAK 71: Instrumen Keuangan dengan PSAK 62: Kontrak Asuransi";
- PSAK 15 (Amandemen 2017): "Investasi pada Entitas Asosiasi dan Ventura Bersama tentang Kepentingan Jangka Panjang pada Entitas Asosiasi dan Ventura Bersama";
- PSAK 71 (Amandemen 2018): "Instrumen Keuangan tentang Fitur Percepatan Pelunasan dengan Kompensasi Negatif";
- PSAK 112 "Akuntansi Wakaf";
- PSAK 1 (Amandemen 2018) "Penyajian Laporan Keuangan" tentang judul laporan keuangan;
- PSAK 1 (Penyesuaian 2018) "Penyajian Laporan Keuangan";
- ISAK 35: "Penyajian Laporan Keuangan Entitas Berorientasi Nonlaba";
- PSAK 1 (Amandemen 2019): "Penyajian Laporan Keuangan tentang Judul Laporan Keuangan";
- PSAK 1 (Penyesuaian 2019): "Penyajian Laporan Keuangan";
- PPSAK 13: "Pencabutan PSAK 45: Pelaporan Keuangan Entitas Nirlaba";

ACCOUNTING STANDARDS AND INTERPRETATION OF STANDARDS WHICH HAS BEEN PASSED BUT NOT EFFECTIVE

DSAK-IAI has issued the following new standards and amendments standards, and interpretations of the standards but not yet effective for the current period.

The following are new standard and amendment to standards effective for periods beginning on or after January 1, 2020 with early adoption is permitted:

- PSAK 71: "Financial Instrument";
- PSAK 72: "Revenue from Contract with Customer";
- PSAK 73: "Lease";
- PSAK 62 (Amendment 2017): "Insurance Contract regarding Applying PSAK 71: Financial Instruments with PSAK 62: Insurance Contract";
- PSAK 15 (Amendment 2017): "Investment in Associates and Joint Ventures regarding Longterm Interests in Associates and Joint Ventures";
- PSAK 71 (Amendment 2018): "Financial Instrument regarding Prepayment Features with Negative Compensation";
- PSAK 112 "Accounting for Endowments";
- PSAK 1 (Amendment 2018) "Presentation of Financial Statements" about titles of financial statements";
- PSAK 1 (Improvement 2018) "Presentation on Financial Statements";
- ISAK 35: "Presentation of Non-profit oriented entity Financial Statements";
- PSAK 1 (Amendment 2019): "Presentation of Financial Statements regarding Title of Financial Statements";
- PSAK 1 (Improvement 2019): "Presentation of Financial Statements";
- PPSAK 13: "Revocation of PSAK 45: Non-profit Entity Financial Reporting";



- ISAK 101: "Pengakuan Pendapatan Murabahah Tangguh Tanpa Risiko Signifikan Terkait Kepemilikan Persediaan";
- ISAK 102: "Penurunan Nilai Piutang Murabahah".

Standar dan amandemen berikut efektif untuk periode yang dimulai pada atau setelah tanggal 1 Januari 2021, dengan penerapan dini diperkenankan yaitu:

- PSAK 112: "Akuntansi Wakaf";
- PSAK 22 (Amandemen): "Kombinasi Bisnis: Definisi Bisnis".

Hingga tanggal laporan keuangan konsolidasian ini diotorisasi, Perseroan masih melakukan evaluasi atas dampak potensial dari penerapan standar baru dan amandemen standar tersebut.

KETAATAN SEBAGAI WAJIB PAJAK

Pajak merupakan kontribusi wajib kepada Negara yang terutang oleh Orang Pribadi atau Badan yang bersifat wajib berdasarkan Undang-Undang, dengan tidak mendapatkan imbalan secara langsung dan digunakan untuk keperluan Negara bagi sebesar-besarnya kemakmuran rakyat sebagaimana yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2007 tentang Ketentuan Umum dan Tata Cara Perpajakan. Wajib Pajak terdiri dari orang pribadi atau badan, meliputi pembayar pajak, pemotong pajak, dan pemungut pajak yang mempunyai hak dan kewajiban perpajakan sesuai dengan ketentuan perundang-undangan perpajakan.

Perseroan mempunyai kewajiban untuk memenuhi kewajiban perpajakan sebagai salah satu kontribusi kepada negara. Ketaatan Perseroan sebagai wajib pajak selama tahun 2019 adalah sebesar Rp544 miliar dibandingkan tahun sebelumnya senilai Rp515 miliar.

INFORMASI KELANGSUNGAN USAHA

Manajemen percaya bahwa restrukturisasi organisasi yang dilakukan di tahun 2019 akan menjadi titik penting untuk mengembangkan Perseroan lebih lanjut. Dengan para profesional di posisi teratas, Perseroan berharap bisnis akan berkembang seiring dengan permintaan yang meningkat untuk hunian, area komersial, dan kebutuhan akan jasa layanan kesehatan di Indonesia. Kepercayaan pada Perseroan dan keyakinan bahwa Indonesia akan mengalami pertumbuhan yang stabil setelah tahun politik di 2019 menyediakan landasan kuat untuk bisnis ke depannya.

- ISAK 101: "Recognition of Resilient Murabahah Revenues without Significant Risk Related to Ownership of Inventory";
- ISAK 102: "Impairment of Murabahah Receivables".

Standard and amendment effective for periods beginning on or after January 1, 2021, with early application permitted are as follows:

- PSAK 112: "Accounting for Endowments";
- PSAK 22 (Amendment): "Business Combination: Definition of a Business".

Until the date of the consolidated financial statements being authorized, the Company is still evaluating the potential impact of the adoption of new standards and amendments of these standards.

TAXPAYER COMPLIANCE

Tax is a mandatory contribution to the State which is owed by an individual or an entity forcible based on law, by not getting rewarded directly and is used for the purposes of the State for the greatest amount of people's prosperity as regulated in Law Number 28 of 2007 concerning General Provisions and Tax Procedures. Taxpayer consists of individuals or bodies, including taxpayers, tax cutters, and tax collectors who have taxation rights and obligations in accordance with tax provisions.

The Company has an obligation to fulfill its tax obligations as a contribution to the country. The Company's compliance as a taxpayer during 2019 is Rp544 billion compared to the previous year worth Rp515 billion.

BUSINESS GOING CONCERN INFORMATION

The management is confident the organizational restructuring made in 2019 will be a critical point to develop the Company further. With professionals in helm, the Company expects business to grow along with the improving demand for housing, commercial areas and healthcare service needs in Indonesia. The trust in the Company and the belief that Indonesia will have a more stable growth after the 2019 political year will provide strong footing for business going forward.

TINJAUAN KEUANGAN

Financial Review

Tidak ada masalah signifikan yang terjadi di tahun 2019 yang mempengaruhi kelangsungan hidup Perseroan. Manajemen berusaha untuk mengembangkan Perseroan secara berkelanjutan, dengan fokus pada arus kas dibanding ekspansi. Kami akan memberikan janji kami kepada para pemangku kepentingan dengan mengeksekusi proyek-proyek kami tepat waktu serta membuat proyek-proyek baru yang memenuhi kebutuhan orang Indonesia.

Pemerintah memperkirakan pertumbuhan ekonomi sebesar 5,3% di tahun 2020 akan mendorong industri properti dan real estate, yang didukung dengan naiknya kebutuhan hunian dari kelas menengah Indonesia yang berkembang. GDP per kapita Indonesia di tahun 2019 mencapai Rp59 juta atau naik 5,4% dari posisi 2018 yaitu Rp56 juta.

Manajemen juga akan terus melakukan berbagai upaya strategis untuk memperkuat posisi Perseroan di industri serta memitigasi risiko-risiko yang dihadapi. Untuk memberikan kepastian keberlangsungan usaha di masa mendatang, Perseroan telah menetapkan sasaran, kebijakan dan target untuk tahun 2020 yang tercantum di dalam Rencana Kerja Perusahaan (RKP) tahun 2020.

PERKEMBANGAN TERKINI

Pada 10 Januari 2019, kami mengumumkan penjualan kepemilikan kami di dua usaha patungan layanan kesehatan di Myanmar, yaitu 9.120.000 saham biasa di Yoma Siloam Hospital Pun Hlaing Limited dan 735.105 saham biasa di Pun Hlaing International Hospital Limited, kepada OUE Lippo Healthcare Limited. Penjualan tersebut menghasilkan netto USD19,5 juta dan penyelesaiannya diumumkan pada 26 April 2019.

Pada 11 Maret 2019, kami menandatangani perjanjian penjualan pembelian bersyarat dengan LMIRT, sesuai dengan perjanjian untuk menjual komponen ritel Lippo Mall Puri untuk sejumlah USD260 juta. Divestasi tersebut akan diselesaikan pada 2020, tergantung pada peraturan, persetujuan pemegang saham dan persetujuan lainnya.

Pada 28 Maret 2019, kami mengumumkan penyelesaian penawaran tender untuk pembelian saldo terutang (i) 7,0% Obligasi yang jatuh tempo pada 2022 ("2022 Notes") dan (ii) 6,75% Obligasi yang jatuh tempo pada 2026 ("2026 Notes"). Kami menerima pembayaran: (i) USD700,000 utang obligasi pokok untuk 2022 Notes yang ditender secara resmi sesuai dengan penawaran tender; dan (ii) USD7,970,000 utang obligasi pokok untuk 2026 Notes yang ditender secara resmi sesuai dengan penawaran tender.

There was no significant issues happening in 2019 that affected the Company's going concern. The management aims to grow the Company sustainably, focusing on cash flow rather than expansion for the sake of expansion only. We will deliver our promises to stakeholders by executing projects on time and bringing new projects that reflect the needs of Indonesians.

The Government's estimate an economic growth to 5.3% in 2020 will help boost the property and real estate industry, supported by the growing needs for housing from Indonesia's growing middle class. Indonesia's GDP per capita in 2019 reached Rp59 million or grew by 5.4% from the position in 2018 of Rp56 million.

The management will also continue to make various strategic efforts to strengthen the Company's position in the industry and mitigate potential risks. To provide certainty in business continuity in the future, the Company has set targets, policies, and budget for 2020 as listed in the 2020 Corporate Work Plan (RKP).

RECENT DEVELOPMENTS

On January 10, 2019, we announced the proposed sale of our interest in two healthcare joint ventures in Myanmar, namely of 9,120,000 ordinary shares in Yoma Siloam Hospital Pun Hlaing Limited and 735,105 ordinary shares in Pun Hlaing International Hospital Limited, to OUE Lippo Healthcare Limited. The sale generated USD19.5 million of net proceeds and its completion was announced on April 26, 2019.

On March 11, 2019, we entered into a conditional sale and purchase agreement with LMIRT, pursuant to which we agreed to sell the retail components of Lippo Mall Puri for an aggregate consideration of USD260 million. The divestment is targeted to complete in 2020, subject to regulatory, shareholders and other approvals.

On March 28, 2019, we announced the settlement of our tender offer to purchase our outstanding (i) 7.0% Senior Notes due 2022 (the "2022 Notes") and (ii) 6.75% Senior Notes due 2026 (the "2026 Notes"). We accepted for payment: (i) USD700,000 in aggregate principal amount of the 2022 Notes that were validly tendered pursuant to the tender offer; and (ii) the USD7,970,000 in aggregate principal amount of the 2026 Notes that were validly tendered pursuant to the tender offer.



Pada 18 April 2019, para pemegang saham menyetujui penawaran umum terbatas sejumlah USD787,5 juta ("Rights Issue"), yang merupakan mayoritas dari program pembiayaan komprehensif yang diumumkan 12 Maret 2019. Beberapa investor institusi internasional, termasuk George Raymond Zage III, Chow Tai Fook Nominee Limited, Gateway Partners, dan lainnya, berpartisipasi dalam Penawaran Umum Terbatas, yang berakhir pada 16 Juli 2019 dengan partisipasi minoritas yang kuat. Para investor tersebut di atas berinvestasi lebih dari USD230 juta yang kami yakini menunjukkan kembalinya kepercayaan pada fundamental jangka panjang Perseroan dan keyakinan pada kemampuan manajemen untuk menjalankan rencana transformasi. PT Inti Anugerah Pratama ("IAP"), dan anak perusahaannya bertindak selaku pembeli siaga dan memesan seluruh haknya sesuai dengan porsi kepemilikan. Dana dari Penawaran Umum Terbatas digunakan untuk memperkuat neraca Perseroan, menyelesaikan proyek yang sedang berjalan, dan meluncurkan strategi baru. Hal ini merupakan langkah kunci rencana transformasi usaha Perseroan. Investor strategis berkontribusi hampir 20% dari total saham yang beredar.

Pada semester pertama 2019, kami membayar kembali USD50 juta pinjaman sindikasi dan Rp721,7 miliar pinjaman dari bank lokal.

Pada 19 Juli 2019, kami mengumumkan bahwa peringkat kredit jangka panjang kami telah dinaikkan oleh Standard & Poor's dari "CCC+" menjadi "B-", dengan outlook "Stable". Standard & Poor's juga menaikkan peringkat jangka panjang outstanding guaranteed senior unsecured notes kami dari "CCC+" menjadi "B".

Pada 22 Juli 2019, kami mengumumkan bahwa peringkat kredit jangka panjang mata uang asing dan lokal dinaikkan oleh Fitch dari "CCC+" menjadi "B-", dengan outlook "Stable".

Pada 5 Agustus 2019, kami mengumumkan bahwa kami membayar kembali secara penuh Obligasi yang jatuh tempo 2020 yang diterbitkan pada 5 Juni 2018 senilai USD 75 juta dengan imbal hasil 9,625%, yang dijamin oleh kami dan beberapa anak perusahaan.

On April 18, 2019, our shareholders approved our USD787.5 million rights issue ("Rights Issue"), which forms the bulk of our comprehensive funding program announced on March 12, 2019. Several global institutional investors, including Mr. George Raymond Zage III, Chow Tai Fook Nominee Limited, Gateway Partners and others, participated in the Rights Issue, which concluded on July 16, 2019 with strong minority participation. The investors listed above and others invested over USD230 million which we believe demonstrates their renewed confidence in our long-term fundamentals and trust in our management's ability to deliver on our transformation plan. PT Inti Anugerah Pratama ("IAP"), and its subsidiaries acted as the standby purchaser and fully subscribed to its pro-rata ownership. The funds from the Rights Issue are being used to deleverage our balance sheet, complete existing projects, and embark on our new strategy. This represents a key milestone in the Company's corporate transformation plan. Strategic investors account for nearly 20% of the shares outstanding,

In the first half of 2019, we repaid a USD50 million syndicated loan and a total of Rp721.7 billion in local bank loans.

On July 19, 2019, we announced that our long-term issuer credit rating had been raised by Standard & Poor's from "CCC+" to "B-", with a "Stable" outlook. Standard & Poor's also raised their long-term issue ratings on our outstanding guaranteed senior unsecured notes from "CCC+" to "B".

On July 22, 2019, we announced that our long-term foreign and local-currency issuer default ratings had been raised by Fitch from "CCC+" to "B-", with a "Stable" outlook.

On August 5, 2019, we announced that we redeemed in full the USD 75 million 9.625% Senior Notes due 2020 issued on June 5, 2018, which were guaranteed by us and certain of our subsidiaries.