

NOTULEN PUBLIC EXPOSE

PT. Industri Jamu Dan Farmasi Sido Muncul Tbk.

Hari/Tanggal	:	Senin, 27 Agustus 2018
Waktu	:	13:10 s/d 14:05 WIB
Daftar Hadir	:	Terlampir

Public Expose PT. Industri Jamu Dan Farmasi Sido Muncul Tbk. (Perseroan) berlangsung di Ruang Seminar 2 Lantai 2, Gedung Bursa Efek Indonesia, Jakarta yang dihadiri oleh :

- Bp. David Hidayat (Direktur Utama)
- Bp. Irwan Hidayat (Direktur)
- Bp. Leonard (Direktur)
- Bp. Gerry Mustika (Direktur)
- Ibu Tiur Simamora (Corporate Secretary)

Acara dibuka pukul 13.10 WIB oleh Moderator Bp. Aditya Chandra dari Bursa Efek Indonesia (BEI), dilanjutkan dengan presentasi mengenai Sekilas Tentang Perusahaan, Bisnis Perusahaan dan Kinerja Keuangan Perseroan sampai dengan semester I tahun 2018 oleh Direksi Perseroan sesuai dengan materi yang telah disampaikan terlebih dahulu ke BEI.

SESI PAPARAN DIREKSI

Presentasi disampaikan oleh Bp. Leonard selaku Direktur Independen Perseroan.

Pada *Public Expose* tersebut dipaparkan mengenai : Sekilas Tentang Perusahaan, Bisnis Perusahaan dan Kinerja Keuangan Perseroan sampai dengan semester I tahun 2018.

Dalam paparan Direksi tersebut, dijelaskan bahwa :

Penjualan Perseroan selama semester satu di tahun 2018 mengalami kenaikan sebesar 5,4 % menjadi Rp. 1,274 triliun dari Rp. 1,209 triliun pada periode yang sama tahun 2017.

Di mana segmen *Herbal dan Supplement* merupakan kontributor penjualan terbesar dengan pertumbuhan penjualan sebesar 7,4% dan segmen *Healthy Food and Beverages* mengalami pertumbuhan penjualan sebesar 0,4%. Sedangkan *Pharmaceutical* juga bertumbuh sebesar 10,9%

Perseroan mengalami peningkatan laba operasi sebesar 20,4% atau sebesar Rp. 62 miliar yang dipengaruhi oleh :

- Marjin laba kotor yang meningkat sebesar 6% (yoy) yang didukung oleh efisiensi pada proses produksi dari fasilitas ekstraksi baru (SHI) yang menghasilkan tingkat produksi bahan baku jamu herbal lebih tinggi
- Adanya penghapusan biaya royalti sejak Februari 2018
- Adanya kenaikan harga jual rata-rata pada segmen Jamu Herbal serta segmen Makanan dan Minuman.

Posisi kas Perseroan yang solid dan rata-rata deviden payout diatas 80% :

- Posisi kas dan setara kas Perseroan yang solid, dari tahun 2014 sampai Juni 2018 hampir selalu diatas Rp. 1 triliun. Dimana kas dan setara kas Perseroan per Juni 2018 adalah sebesar Rp. 1,059 triliun

- Rata-rata deviden payout Perseroan dari tahun 2014 sampai dengan 2017 diatas 80%, dimana deviden untuk tahun buku 2017 adalah sebesar 81 % dengan nilai Rp. 29 per lembar saham.
- Capex Perseoran per Juni 2018 adalah sebar Rp. 163 miliar dengan total anggaran belanja modal sekitar Rp. 300 miliar di tahun 2018.

Per tanggal 16 Agustus 2018, saham SIDO naik 48.6% selama tahun berjalan 2018 walaupun Index Harga Saham Gabungan (IHSG) selama tahun berjalan 2018 mengalami pelemahan

Tanya Jawab :

1. Ahmad Hidayat /Afung (Indo Premier Skuritas)

- a. Forcast laporan keuangan untuk 2019 setelah pabrik Cairan Obat Dalam beroperasi pada tahun Desember 2018?
- b. Berapa angka capex untuk tahun 2019?
- c. Apakah akan ada *corporate action* seperti ekspansi usaha lain atau produk?

Jawab :

- a. Kapasitas produksi tahun 2018 adalah sekitar 70 juta sampai dengan 80 juta sachet perbulan, dengan adanya tambahan produksi pada Desember 2018 maka menjadi sekitar 100 juta sachet perbulan (95 % kapasitas produksi) sehingga tentunya pada tahun 2019 akan ada kenaikan penjualan namun untuk segi angka masih didiskusikan dengan manajemen. Seharusnya sama seperti tahun-tahun sebelumnya minimal 10 persen dari kenaikan penjualan.
- b. Jika dilihat dari angkanya capex SIDO tahun 2017 dan 2018 diatas 300 miliar dimana capex pada tahun 2017 sebesar 300 miliar, Juni 2018 adalah sebesar 165 miliar dan ekspektasinya sampai dengan akhir tahun 2018 adalah 300 miliar. Untuk 2019 akan meminimalisasi capex dengan menggunakan capex-capex yang sudah jadi untuk mendongkrak penjualan
- c. Sehubungan dengan perluasan usaha ke Philippine dan Nigeria, pada tahun 2019 diharapkan penjualan dari kenaikan kapasitas produksi di bulan Desember 2018 dapat disalurkan pada ekspor.
Selain itu SIDO juga sedang mempersiapkan semua produk jamu yang model lama dalam bentuk cair

2. Antionius (Investor)

- a. Untuk kelanjutan Affinity bagaimana apakah masih diteruskan dan bagaimana perkembangannya? Lalu sahamnya dapat dari mana *market placement* atau saham diambil dari PT. Hotel Candi Baru
- b. Jika jadi Affinity akan memberi nilai tambah apa kepada Sido Muncul
- c. Untuk pabrik lamanya apakah akan di *pass out* atau dipertahankan?
- d. Apakah ada pesaing yang cukup besar untuk produk yang dipasarkan di Philippine?
- e. Kenapa stock produk Sido Muncul di beberapa modern outlet di Malang sering habis dan mengisi ulang lama?

Jawab :

- a. Terkait dengan Affinity, deal dengan Affinity sudah dan Saham diambil dari holding, namun perpindahan sahamnya belum dilakukan.

- b. Nilai tambah yang dibawa Affinity adalah membawa peran profesional pada SIDO antara lain membawa Direktur Independen dan Komisaris Independen selain itu *net work* yang dimiliki Affinity sebagai perusahaan internasional dapat dimanfaatkan dalam pemasaran produk SIDO.
- c. Pabrik lama akan diperbaiki dan difungsikan sebagai cadangan.
- d. Untuk produk yang dipasarkan di Philippine khususnya Tolak Angin tidak ada pesaing.
- e. SIDO tidak mengurangi distribusi ke modern outlet manapun. SIDO tetap menjaga agar tidak kehilangan pasar dengan cara menjaga suplai produk kepada toko-toko dan *pharmacy chain's* modern di sekitar tetap terjamin fisibilitasnya. Sehingga jika konsumen mencari produk di modern outlet tertentu dan tidak ada dapat mencari pada toko-toko lain di sekitarnya

3. Indra (Investor)

- a. Buka cabang di Nigeria ingin bisnis apa, padahal jauh?
- b. Bayar royalti untuk produk farmasi atau apa, kalau farmasi kenapa harus memilih yang bayar royalti bukan yang membuat sendiri sedangkan banyak produk yang patennya sudah habis yang boleh ditiru.

Jawab :

- a. SIDO sudah melakukan ekspor ke Nigeria selama 2 tahun dan sekarang ini SIDO membuka perusahaan di sana . Penduduk di Nigeria berjumlah 190 juta dan Kuku Bima adalah produk yang terkenal nomor dua saat ini, harapannya kedepan menjadi yang nomor satu di Nigeria.
- b. Dulu SIDO membayar royalti resep jamu kepada keluarga Hidayat setiap tahun, lalu dilakukan pembelian atas resep jamu tersebut untuk menghentikan pembayaran royalti setiap tahun tersebut (penghapusan biaya royalti sejak Februari 2018)

4. Natalia (Dana Reksa)

- a. Berapa market share Energi Drink? Karena yang secara volume kurang bagus.
- b. Margin F&B termasuk Kuku Bima kenaikan gross profitnya cukup banyak, boleh diceritakan?
- c. Selama tahun ini apakah ada kenaikan harga untuk produk-produk utamanya dan secara volume kenaikannya seperti apa?

Jawab:

- a. Market Kuku Bima berdasarkan market energi drink di Indonesia SIDO masih dalam Top 3
- b. Penyebab kenaikan margin F&B di 2018 khususnya untuk energi drink hampir sama dengan herbal, yaitu adanya efisiensi dalam fasilitas produksi dan biaya royalti yang dialokasikan ke beberapa produk.
- c. Sudah dijelaskan dalam materi presentasi

5. Arif (Bolasalju.com)

- a. Berapa market share Tolak Angin
- b. Harapan manajemen pasar di luar negeri dapat menyumbang pendapatan berapa persen dari seluruh pendapatan perusahaan dan targetnya berapa tahun?
- c. Diantara pesaingnya apakah Sido Muncul memiliki kemampuan untuk menaikkan harga lebih dulu dan berapa rata-rata kenaikan harga produknya?

Jawab :

- a. Mengenai market share saat ini market share SIDO adalah yang terbesar.
- b. Untuk luar negeri saat ini masih kecil dengan proporsi di bawah 2 persen, karena saat ini kapasitas produksi SIDO lebih untuk Indonesia dan negara-negara di Asia. Tapi tidak menutup kemungkinan SIDO akan ekspansi lebih besar ke negara lain.
- c. Saat ini SIDO menjadi market leader di Indonesia, jadi jika SIDO menaikkan harga yang lain ikut naik

6. Robertus (Krisna Sekuritas)

- a. By Volume atau by Value segmen produk apa yang kontribusi penjualannya paling besar sekarang dan proyeksinya tiga atau lima tahun ke depan?
- b. Untuk sekarang Distribusi channel paling besar di mana?

Jawab :

- a. Segmen produk yang kontribusi penjualannya paling besar secara volume dan value adalah dari segmen herbal cair. Lalu sehubungan dengan proyeksi penjualan, di Indonesia saat ini masyarakat lebih tertarik pada obat-obatan herbal daripada obat kimia, yang mana SIDO dikenal masyarakat dengan warisan resep jamunya. SIDO berusaha menerapkan inovasi-inovasi produk jamu yang lebih modern dimana diharapkan dengan inovasi-inovasi produk tersebut dapat mengendalikan pertumbuhan keuntungan pada lima tahun ke depan.
- b. *General trade* (GT) masih merupakan distribusi terbesar untuk SIDO. Untuk kedepan akan terus dikembangkan pola distribusi yang lebih baik.

7. Indra (Henan Putirai Sekuritas)

- a. Strategi pemasaran 5 tahun ke depan bagaimana?
- b. Apakah semua produk Sido Muncul sudah mature sehingga fokus ke luar negeri?

Jawab :

- a. Untuk strategi konsentrasinya tetap ke dalam negeri namun jenis produknya yang berbeda, karena di dalam negeri penduduknya banyak dan masih banyak produk yang belum digarap.
- b. Tidak ada kaitan antara ekspor yang digalakan dengan market produk di Indonesia yang sudah mature, namun hanya untuk memanfaatkan peluang pasar yang ada