



PUBLIC EXPOSE

PT Mudi Utama Indonesia Tbk
Tangerang, 16 Mei 2019

TURNING CHALLENGES INTO GROWTH OPPORTUNITY



❖ Tinjauan Bisnis Tahun 2018	3
❖ Tinjauan Keuangan Tahun 2018	29
❖ Tanggung Jawab Sosial Perusahaan	35
❖ Prospek Usaha Tahun 2019	38



Tinjauan Bisnis Tahun 2018

a. Operasional - **Format Gerai**



Alfamidi

- ❑ Luas area penjualan antara 200m² - 400m²;
- ❑ Sekitar 25% area penjualan digunakan untuk produk makanan segar (*fresh food*);
- ❑ Jumlah item yang disediakan sekitar 7.000 SKU.

a. Operasional - **Format Gerai**



Ambience gerai **Alfamidi**

a. Operasional - **Format Gerai**



Alfamidi super

- Luas area $\geq 500\text{m}^2$;
- Sekitar 25% area penjualan digunakan untuk produk makanan segar (*fresh food*);
- Jumlah item yang disediakan sekitar 12.000 SKU.

a. Operasional - **Format Gerai**



Ambience gerai **Alfamidi super**

TINJAUAN
BISNIS

TINJAUAN
KEUANGAN

CSR

PROSPEK
USAHA

a. Operasional - **Format Gerai**



Lawson

- ❑ *Convenience store*
- ❑ Menyediakan makanan dan minuman siap saji.

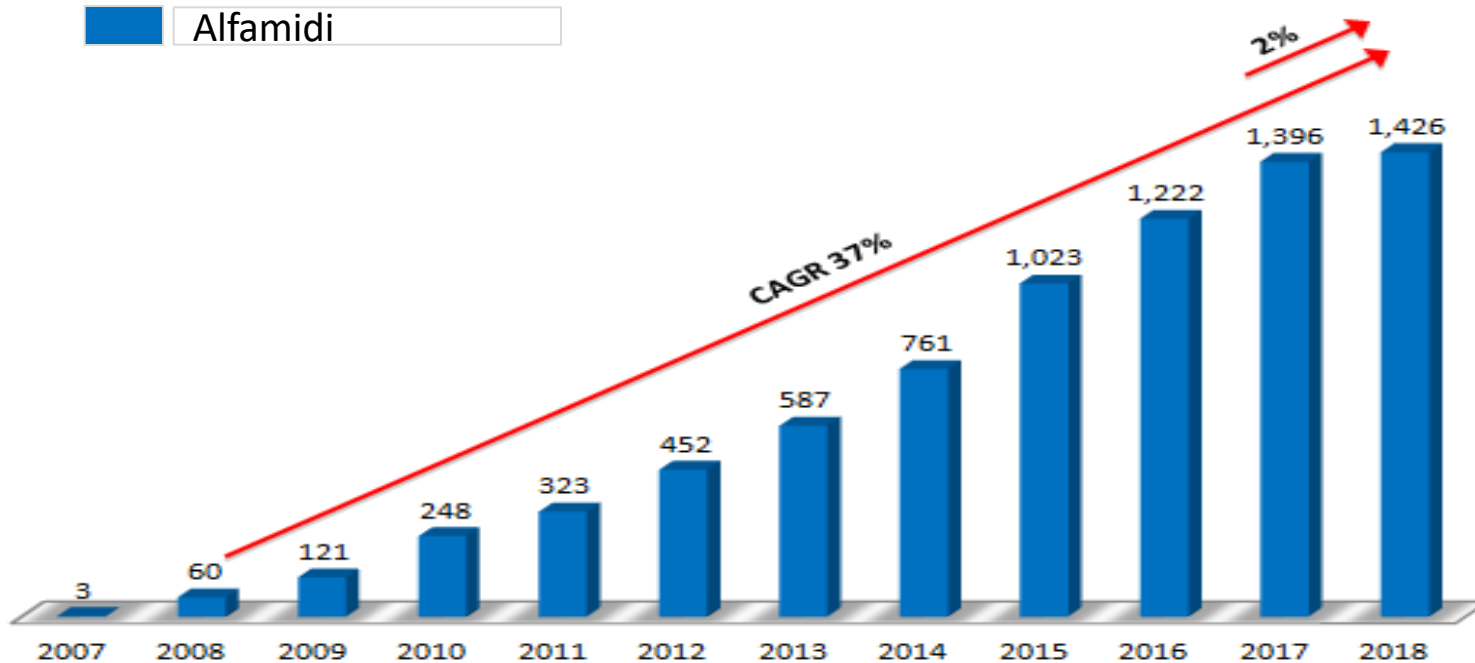
a. Operasional - Kantor Pusat dan Jaringan Kantor Cabang



**Pusat Layanan Waralaba/
Franchise Service Center:**
 Telp/Phone : 021 8082 1618 (hunting)
 Website : www.alfamidi.com
 Email : cs@alfamidi.com
 SMS Center : 081574288888
 Call Center : 0-800-167-8888

- | | | | | |
|---|---|--|---|--|
| <p>1. Kantor Pusat
Head Office
Gedung Alfa Tower, Lantai 12, Kav. 7 – 9, Jl. Jalur Sutera Barat, Alam Sutera, Tangerang, Banten 15143
Telp. : 021 8082 1618 (hunting)
Fax. : 021 8082 1628</p> | <p>2. Cabang Medan
Medan Branch
Jl. Mg. Manurung No. 8A Kawasan Industri Amplas Km 9,5 Timbang Deli, Medan Amplas, Medan 20148
Telp. : 061-80039005
Fax : 061-80508016</p> | <p>3. Cabang Bekasi
Bekasi Branch
Jl. Jababeka XI, Blok L, Kav 3-5. Kawasan Industri Jababeka, Harjamekar Cikarang Utara, Bekasi 17530.
Telp. : 021-89846688
Fax : 021-89844578</p> | <p>7. Cabang Samarinda
Samarinda Branch
Jl. Suryanata (Kompleks BIZ Park) RT.15 Kel. Bukit Pinang Kec. Samarinda Ulu, Samarinda, Kalimantan Timur 75124.
Telp. : 0541-274859
Fax : 0541-273189</p> | <p>8. Cabang Makassar
Makassar Branch
Jl. Kima 8, Blok SS No. 23 Kecamatan Biringkanaya, Makassar.
Telp. : 0411-4723149
Fax : 0411-4723419</p> |
| <p>4. Cabang Bitung
Bitung Branch
Jl. Industri, Km. 12 Kp. Kadu Desa, Bunder, Cikupa, Tangerang 15710
Telp. : 021-29676789
Fax : 021-29676788</p> | <p>5. Cabang Yogyakarta
Yogyakarta Branch
Jl. Janti No. 262 Ringroad Timur, Tegal Pasar Banguntapan, Bantul, Yogyakarta
Telp. : 0274-4932186
Fax : 0274-4932177</p> | <p>6. Cabang Pasuruan
Pasuruan Branch
Jl. Raya Beji, Desa Cangkring, Kec. Beji, Kab. Pasuruan, Jawa Timur 67154
Telp. : 0343-6531973</p> | <p>9. Cabang Manado
Manado Branch
Kompleks Pergudangan Olympic Grup Jl. Raya Manado-Bitung Km. 15, Kolongan, Kalawat Jaga VI, Minahasa Utara, Sulawesi Utara
Telp. : 0431-7005999
Fax : 0431-7006488</p> | <p>10. Cabang Palu
Palu Branch
Jl. Trans Sulawesi KM. 16 No.113, Kayumalue Pajeko, Palu Utara, Palu 94146
Telp. : 0451-8001909
Fax : 0451-8001313</p> |


a. Operasional - **Pertumbuhan Gerai**

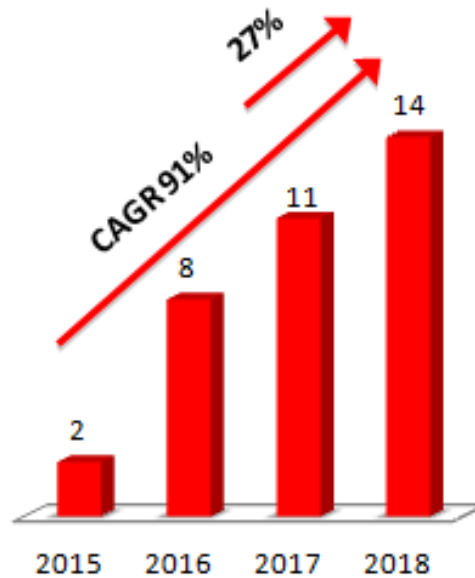


Pembukaan gerai Alfamidi per tahun (neto) adalah sebagai berikut:

Tahun 2007 = 3 gerai;	Tahun 2011 = 75 gerai;	Tahun 2015 = 262 gerai;
Tahun 2008 = 57 gerai;	Tahun 2012 = 129 gerai;	Tahun 2016 = 199 gerai;
Tahun 2009 = 61 gerai;	Tahun 2013 = 135 gerai ;	Tahun 2017 = 174 gerai;
Tahun 2010 = 127 gerai;	Tahun 2014 = 174 gerai ;	Tahun 2018 = 30 gerai.

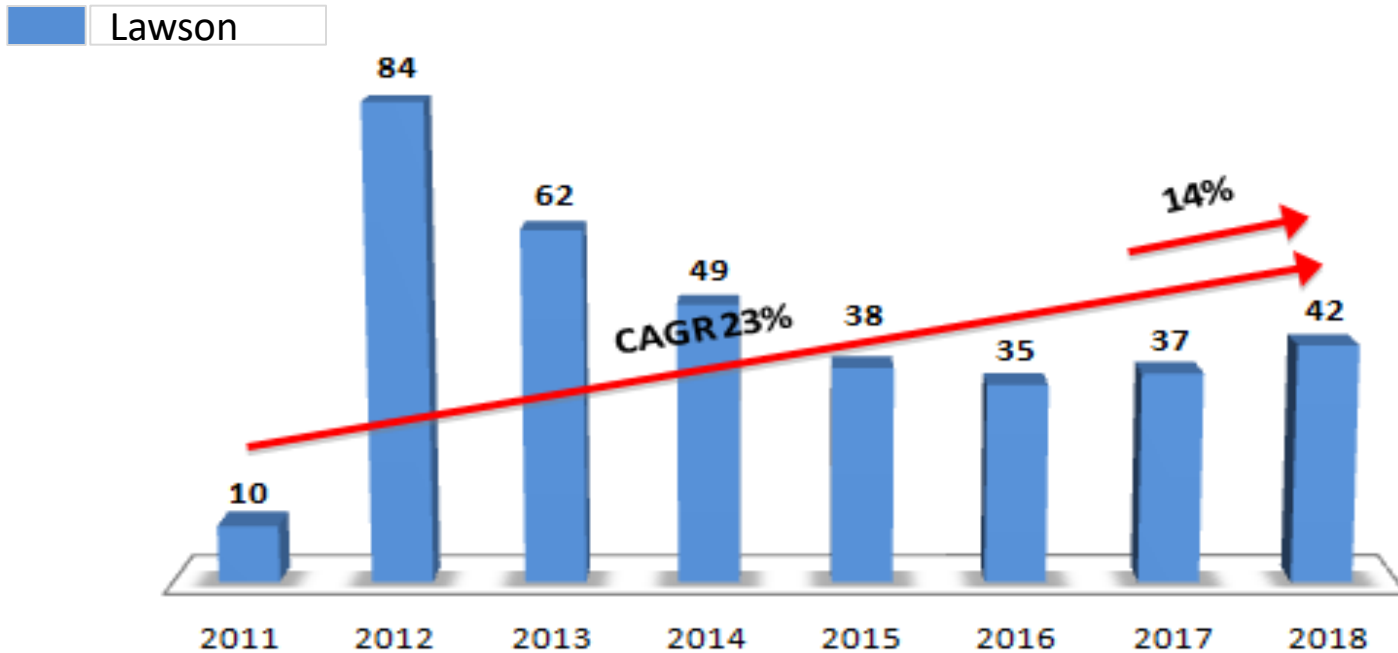
a. Operasional - **Pertumbuhan Gerai**

 Alfamidi super



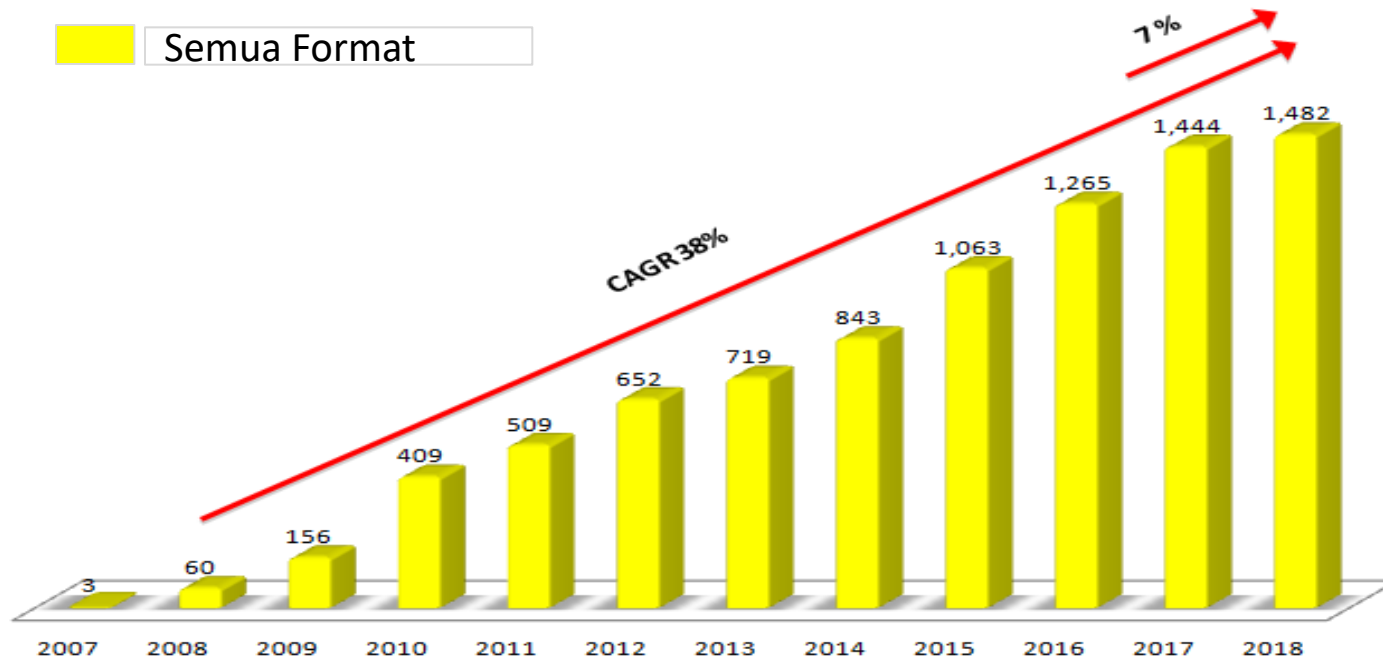
Pada tahun 2018, untuk lebih memenuhi harapan dan kebutuhan pelanggan serta lokasi yang mudah dijangkau, Perseroan menambah 3 gerai Alfamidi super.

a. Operasional - **Pertumbuhan Gerai**



- Sejak tanggal 1 Oktober 2018, pengelolaan gerai Lawson dilakukan oleh PT Lancar Wiguna Sejahtera, Entitas Anak, yang didirikan pada tanggal 12 Maret 2018, dengan kepemilikan sebesar 99% oleh Perseroan.
- Pada tahun 2018, jumlah gerai Lawson bertambah sejumlah 5 gerai.

a. Operasional - Pertumbuhan Gerai

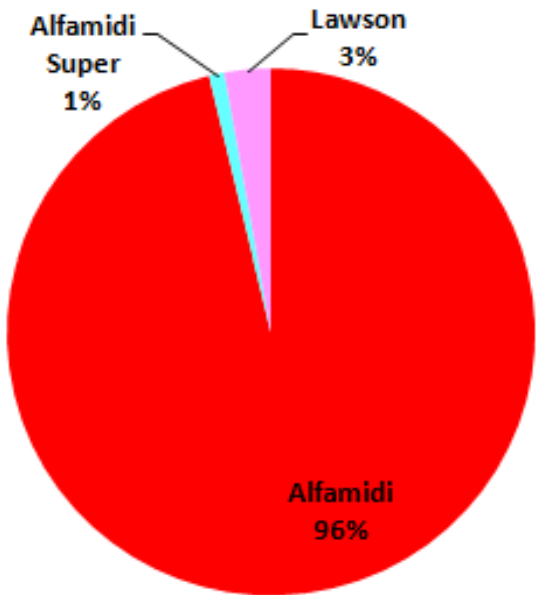


- ❑ Pembukaan gerai (neto) semua format pada tahun 2018 adalah sejumlah 38 gerai.
- ❑ Jumlah gerai per tanggal 31 Desember 2018 = 1.482 gerai, dengan rincian sebagai berikut:

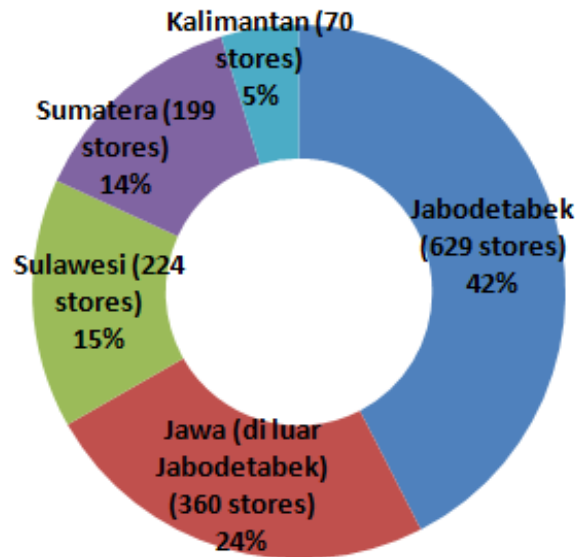
Alfamidi	1.426 gerai
Alfamidi super	14 gerai
Lawson	42 gerai

a. Operasional - Komposisi Gerai

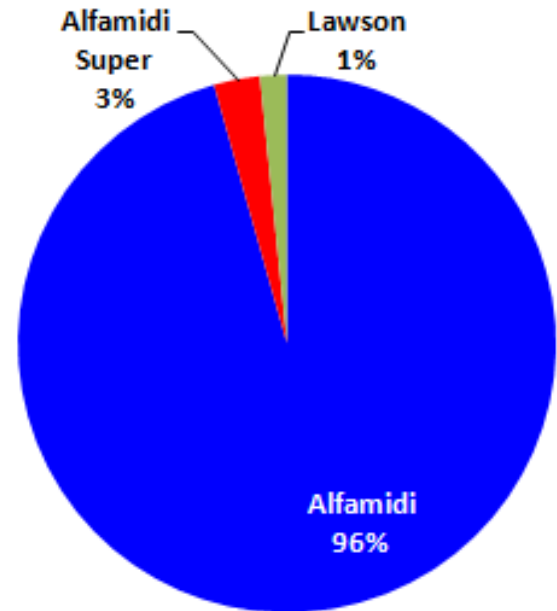
Jumlah Toko
(Berdasarkan
Format Toko)



Jumlah Toko
(Berdasarkan
Geografi)



Pendapatan Neto
(Berdasarkan
Format Toko)



b. Merchandising

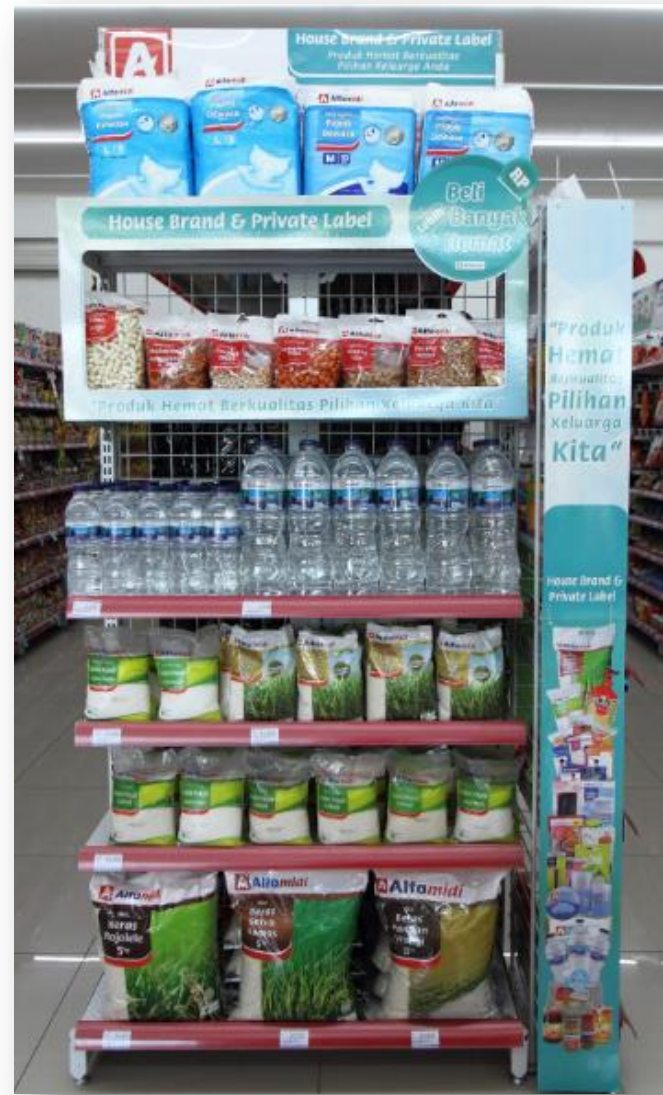


Beberapa strategi yang dijalankan Perseroan terkait Merchandising adalah sebagai berikut:

- ❑ Secara berkesinambungan meninjau dan menentukan bauran produk yang memberikan margin yang optimal namun tetap kompetitif.
- ❑ Bekerja sama dengan para petani setempat untuk memasok kebutuhan sayur dan buah-buahan segar dan berkualitas.

b. Merchandising

- ❑ Membuka peluang dan menjalin kerja sama dengan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk memproduksi produk-produk *private label* seperti makanan ringan, tissue, sabun, alat-alat rumah tangga dan bumbu.



c. Pemasaran

Perseroan menerapkan strategi pemasaran yang komprehensif, baik jangka pendek maupun jangka panjang guna meningkatkan ekuitas merek, kesadaran merek dan mempertahankan loyalitas pelanggan.

Kegiatan-kegiatan yang dijalankan antara lain:

- Promosi penjualan *Special Big Event* dan Festival Ramadhan
- Program *Exclusive Fair, Thematic Promotion, Social Media Marketing* dan *Digital Marketing*.
- Event Off-Air*
- Komunikasi Pemasaran
- Program Loyalitas Pelanggan
- Pelayanan Bernilai Tambah (*Value Added Services*)

c. Pemasaran - Promosi Penjualan



Menyelenggarakan Semarak Awal Tahun 2018 melalui program “Disney Tsum-Tsum Bowl Series” dengan harga spesial melalui mekanisme *Purchase With Purchase (PWP)*.



Menghadirkan program “IH Marble Coating Cookware Series” pada 1 Februari 2018

c. Pemasaran - Promosi Penjualan



Menyelenggarakan Senyum Keluarga Alfamidi 2018 melalui Program “Koleksi *Borosilicate Glass Bakeware Divider Baking Dish*”



Mengadakan Program Semarak Ulang Tahun Alfamidi ke-11, dengan menyelenggarakan koleksi “*Storage Container with Removable Ice Pack*”.

c. Pemasaran - Komunikasi Pemasaran



Shopping experience (anak-anak TK)



Grebeg sore di toko Alfamidi.



Lomba menggambar dan mewarnai



Arisan bareng bersama member

c. Pemasaran - Program Loyalitas Pelanggan



Perseroan bekerja sama dengan PT Global Loyalty Indonesia meluncurkan program loyalitas konsumen melalui kartu keanggotaan Ponta. Beragam program dan promosi yang dilakukan untuk member Ponta di gerai Perseroan untuk meningkatkan loyalitas konsumen. Program Ponta spesial adalah program regular yang diadakan dengan memberikan harga spesial, tambahan poin atau *redemption* poin dengan barang-barang menarik khusus member Ponta.

c. Pemasaran - Program Loyalitas Pelanggan



Selain bisa memperoleh poin, pemegang kartu keanggotaan Pontacard juga bisa menikmati diskon khusus, baik untuk *national brand* maupun *private brand*. Kemudian juga bisa mengikuti program mudik bareng dan kunjungan ke pabrik pemasok.

c. Pemasaran - Program Loyalitas Pelanggan



Sebagai salah satu bentuk apresiasi terhadap pelanggan, Perseroan mengadakan *Funbike dan Funwalk* di kota Medan dan Surabaya dalam rangka Semarak Ulang Tahun Alfamidi ke-11.

c. Pemasaran - Pelayanan Bernilai Tambah (Value Added Services)

LEBIH MUDAH BAYAR & TRANSAKSI

Bisa bayar dengan tunai,

--	--

Untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, Perseroan juga terus meningkatkan pelayanan bernilai tambah (*value added services*) antara lain pembayaran tagihan dan pembelian token listrik, pembayaran tagihan cicilan kendaraan, pemesanan dan pembayaran kode booking tiket kereta api, pembayaran kode booking tiket pesawat terbang, pembayaran tv berlangganan, pembayaran PDAM, pembayaran BPJS kesehatan, pengiriman paket atau dokumen hingga pembelian tiket konser semua bisa dilakukan di gerai Perseroan.

d. Sumber Daya Manusia



- ❑ Jumlah karyawan Perseroan pada akhir tahun 2018 mencapai lebih dari 20.000 orang.
- ❑ Hal ini merupakan salah satu bentuk kontribusi Perseroan terhadap perekonomian Indonesia pada umumnya dan masyarakat sekitar pada khususnya, dalam hal mengurangi tingkat pengangguran.
- ❑ Perseroan juga menyadari bahwa sumber daya manusia merupakan aset terbesar Perseroan.
- ❑ Oleh karena itu, menjaga kualitas sumber daya manusia yang baik merupakan suatu keharusan.
- ❑ Secara berkesinambungan, Perseroan terus melaksanakan program pelatihan dan pengembangan karyawan di semua jenjang antara lain meliputi pengembangan kompetensi, kepemimpinan dan *soft skill*.

e. Teknologi Informasi



POS touch screen



PDA untuk inventory control

Guna mendukung bisnis Perseroan antara lain dalam hal:

- Proses kerja yang efisien, baik dari sisi waktu maupun biaya;
- Kontrol yang memadai atas aset dan transaksi Perseroan;
- Memberikan *value added services* bagi pelanggan,

Perseroan terus melakukan peningkatan kemampuan sistem Teknologi Informasi (IT) dalam hal inovasi maupun pemanfaatan teknologi baru antara lain:

- Penggunaan POS *touch screen* untuk mempercepat proses transaksi di kasir;
- Penggunaan PDA untuk *inventory control*;

e. Teknologi Informasi



- ❑ Penggunaan sistem *conveyor belt* pada salah satu gudang Perseroan dan sistem PTL (*Pick-to-Light*) pada semua gudang Perseroan untuk proses pemenuhan pesanan pasokan serta penyiapan barang yang akurat dan tepat waktu;
- ❑ Penambahan pelayanan jasa pembayaran utilitas, cicilan motor, tiket dan lainnya.

f. Penghargaan



2016

Customer Loyalty Award sebagai Leader of Net Promoter untuk kategori minimarket dari Majalah SWA.

2017

1. Customer Loyalty Award sebagai Leader of Net Promoter untuk kategori minimarket dari Majalah SWA.
2. Customer Loyalty Award sebagai The Net Promoter Score (NPS) Leader untuk kategori Convenience Store dari Majalah SWA.



2018

1. Penghargaan Silver Champion dalam kategori Minimarket dari Markplus.
2. Penghargaan Indonesia Prestige Brand Award 2018 dalam kategori Top 5 Prestige Brand in Minimarket.
3. Penghargaan WE Top 100 Enterprises dalam kategori Best in Retail Industry



Tinjauan Keuangan Tahun 2018

I. Ikhtisar Keuangan

Laporan Laba Rugi Komprehensif Comprehensive Statement of Profit or Loss

dalam jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain
in millions of Rupiah, unless otherwise stated

Uraian	2018	2017	2016	Description
Pendapatan Neto	10.701.575	9.767.592	8.493.119	Net Revenues
Laba Bruto	2.679.094	2.421.301	2.176.522	Gross Profit
Laba Usaha	413.857	333.166	421.910	Operating Income
EBITDA	982.753	835.952	840.821	EBITDA
Laba Tahun Berjalan	159.154	102.812	196.043	Income for the Year
Laba Tahun Berjalan yang dapat Diatribusikan Kepada Pemilik Entitas Induk	159.151	102.812	196.043	Income for the Year Attributable to Owners of the Parent Company
Rata-rata Tertimbang Jumlah Saham (dalam jutaan lembar)	2.882	2.882	2.882	Weighted Average Number of Shares (in million shares)
Laba Per Saham Diatribusikan Kepada Pemilik Entitas Induk (Rupiah Penuh)	55,22	35,67	68,01	Earning per Share Attributable to Owners of Parent Company (in Rupiah Full Amount)

TINJAUAN
BISNIS

TINJAUAN
KEUANGAN

CSR

PROSPEK
USAHA

I. Ikhtisar Keuangan

Laporan Posisi Keuangan

Statement of Financial Position

dalam jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain
in millions of Rupiah, unless otherwise stated

Uraian	2018	2017	2016	Description
Aset Lancar	2.174.526	1.970.840	1.720.167	Current Assets
Aset Tidak lancar	2.785.619	2.907.275	2.541.116	Non-Current Assets
Aset	4.960.145	4.878.115	4.261.283	Assets
Liabilitas Jangka Pendek	2.959.873	2.732.215	2.245.119	Current Liabilities
Liabilitas Jangka Panjang	919.451	1.223.030	1.121.059	Non-Current Liabilities
Liabilitas	3.879.324	3.955.245	3.366.178	Liabilities
Ekuitas	1.080.821	922.870	895.105	Equity

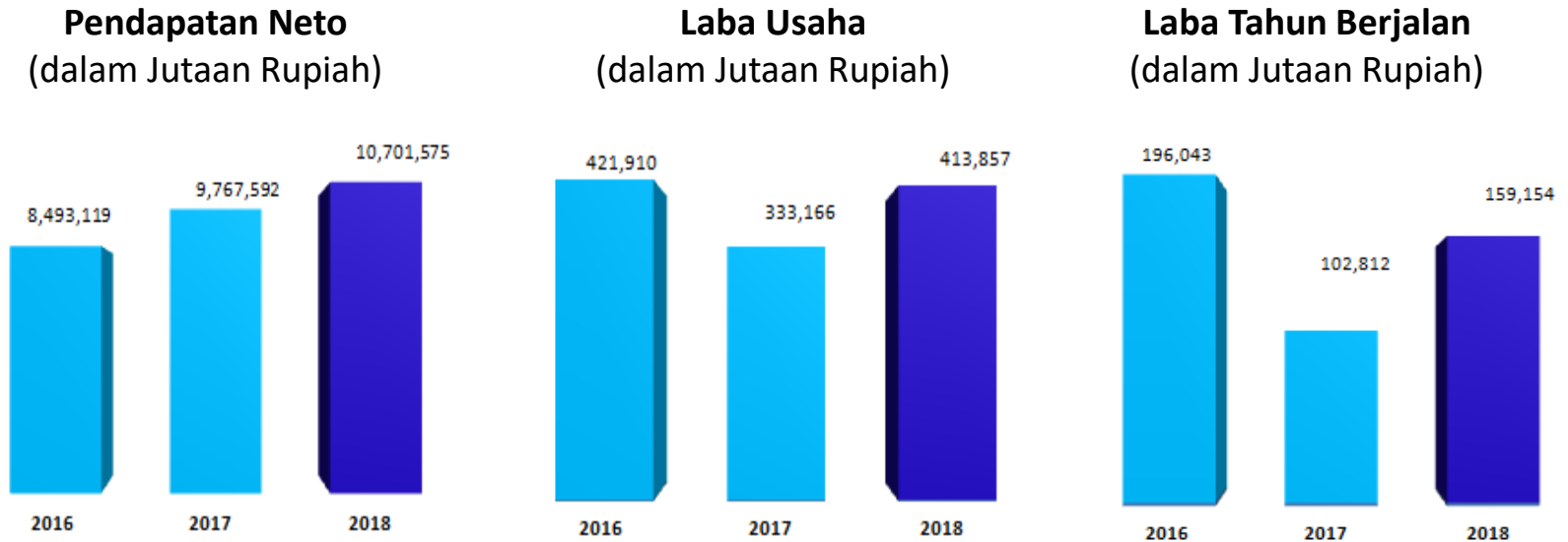
I. Ikhtisar Keuangan

Rasio Keuangan Utama

Key Financial Ratio

Uraian	2018	2017	2016	Description
Marjin Laba Bruto	25,03%	24,79%	25,63%	Gross Profit Margin
Marjin Laba Tahun Berjalan	1,49%	1,05%	2,31%	Net Income Margin
Rasio EBITDA terhadap Pendapatan Bersih	9,18%	8,56%	9,90%	EBITDA to Revenues Ratio
Rasio Laba Tahun Berjalan terhadap Aset	3,21%	2,11%	4,60%	Return on Assets
Rasio Laba Tahun Berjalan terhadap Ekuitas	14,73%	11,14%	21,90%	Return on Equity
Rasio Lancar	0,73x	0,72x	0,77 x	Current Ratio
Rasio Liabilitas terhadap Aset	0,78x	0,81x	0,79 x	Liabilities to Assets Ratio
Rasio Liabilitas terhadap Ekuitas	3,59x	4,29x	3,76 x	Liabilities to Equity Ratio
Pinjaman yang Dikenakan Bunga	2.288.754	2.493.348	2.129.134	Interest-Bearing Debts
Rasio Pinjaman yang dikenakan bunga terhadap Ekuitas	2,12x	2,70x	2,38 x	Interest-Bearing Debt to Equity Ratio
Rasio Pinjaman yang dikenakan bunga terhadap EBITDA	2,33x	2,98x	2,53 x	Interest-Bearing Debt to EBITDA Ratio

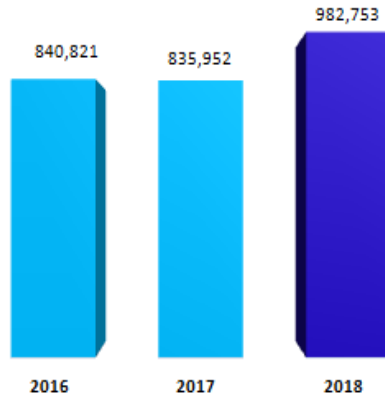
II. Grafik Kinerja Keuangan



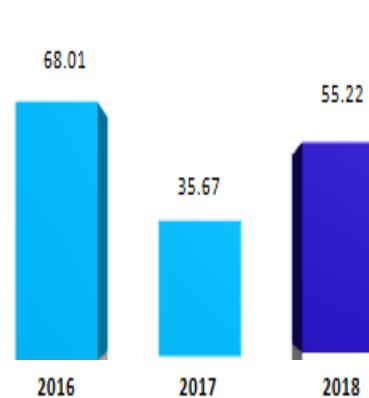
- ❑ Pada tahun 2018, Perseroan kembali berhasil membukukan kenaikan pendapatan neto yang signifikan yaitu sebesar 9,56% menjadi sebesar Rp10,70 triliun pada tahun 2018 dari Rp9,77 triliun pada tahun 2017.
- ❑ Laba usaha naik sebesar 24,22% menjadi Rp413,86 miliar pada tahun 2018 dari Rp333,17 miliar pada tahun 2017.
- ❑ Laba tahun berjalan naik sebesar 54,80% menjadi Rp159,15 miliar pada tahun 2018 dari Rp102,81 miliar pada tahun 2017.

II. Grafik Kinerja Keuangan

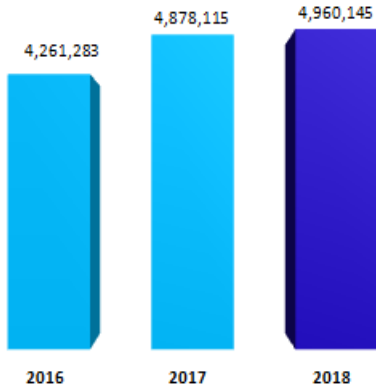
EBITDA
(dalam Jutaan Rupiah)



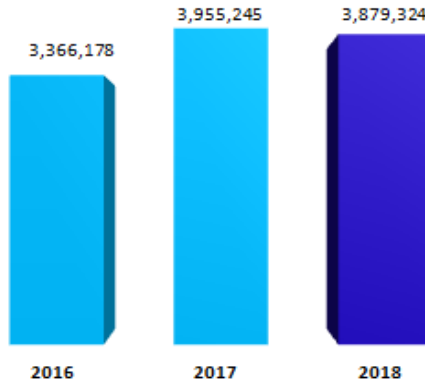
Laba per Saham
(dalam Rupiah Penuh)



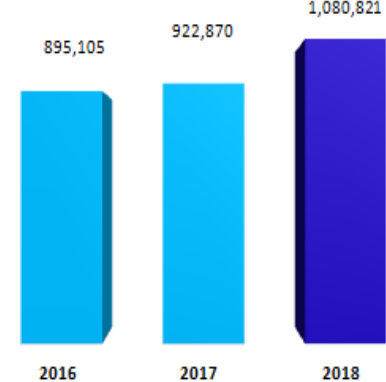
Aset
(dalam Jutaan Rupiah)



Liabilitas
(dalam Jutaan Rupiah)



Ekuitas
(dalam Jutaan Rupiah)





**TANGGUNG JAWAB SOSIAL PERUSAHAAN
(CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITIES)**

Tanggung Jawab Sosial Perusahaan



Sebagai perwujudan tanggung jawab Perseroan terhadap lingkungan sosial dalam rangka mewujudkan visi Perseroan menjadi “jaringan ritel yang menyatu dengan masyarakat”, Perseroan berkomitmen penuh menjalankan fungsi dan tanggung jawab sosial (*Corporate Social Responsibility/CSR*) kepada masyarakat.

Tanggung Jawab Sosial Perusahaan



Kegiatan CSR yang dilakukan oleh Perseroan selama tahun 2018 antara lain:

- Tanggung jawab lingkungan,
- Tanggung jawab ketenagakerjaan,
- Tanggung jawab pengembangan sosial dan kemasyarakatan serta pendidikan,
- Tanggung jawab terhadap konsumen.



PROSPEK USAHA TAHUN 2019

1) Strategi Bisnis Tahun 2019



Pertumbuhan Gerai

- ❑ Memperkuat *positioning* Perseroan sebagai perusahaan ritel multi format.
- ❑ Alfamidi
Tetap menggenjot pengembangan gerai baru Alfamidi dengan target 100 gerai.
- ❑ Alfamidi super
Perseroan fokus pada peningkatan kinerja gerai yang sudah ada.

1) Strategi Bisnis Tahun 2019



Operasional

- Terus meningkatkan standar dan kualitas pelayanan kepada konsumen.

Merchandising

- Menyediakan produk yang lebih lengkap untuk memaksimalkan area penjualan dan optimalisasi margin dengan harga yang kompetitif.

Marketing

- Melanjutkan strategi pemasaran yang komprehensif.

Lainnya

- Terus meningkatkan kualitas sumber daya manusia dengan memberikan pelatihan yang berkesinambungan.
- Efisiensi biaya

2) Kinerja Kuartal ke-1 Tahun 2019

Gerai

Posisi gerai per tanggal 31 Maret 2019, berjumlah 1.497 gerai, dengan rincian sebagai berikut:

- ❑ Alfamidi 1.441 gerai (+15 dibandingkan posisi per tanggal 31 Desember 2018)
- ❑ Alfamidi super 15 gerai (+1 dibandingkan posisi per tanggal 31 Desember 2018)
- ❑ Lawson 41 gerai (-1 dibandingkan posisi per tanggal 31 Desember 2018)

Kinerja Keuangan

❑ Pendapatan Neto

YTD 31 Mar 2019 = Rp2,63 triliun; YTD 31 Mar 2018 = Rp2,33 triliun.
(+12,69% *year-on-year*)

❑ Laba Periode Berjalan

YTD 31 Mar 2019 = Rp27,94 miliar; YTD 31 Mar 2018 = Rp20,70 miliar.
(+34,94% *year-on-year*)



Thank You!

t +62 21 8082 1618

f +62 21 8082 1628

PT MIDI UTAMA INDONESIA Tbk
Gedung Alfa Tower lantai 12
Jl. Jalur Sutera Barat, Alam Sutera
Tangerang - Banten 15143

www.alfamidiku.com



Alfamidi Ku



@alfamidi_ku



alfamidi_ku



Alfamidi