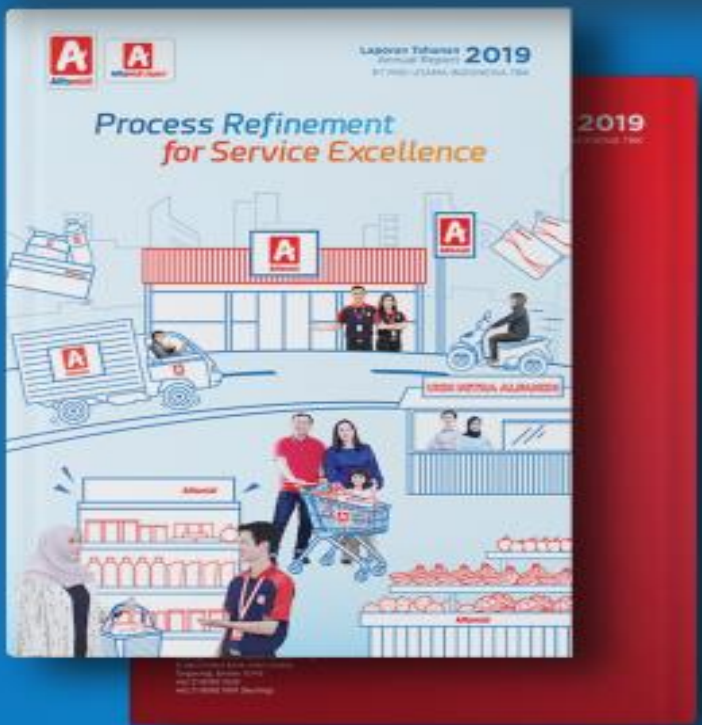




PUBLIC EXPOSE

PT Mudi Utama Indonesia Tbk
Tangerang, 18 November 2020

*Process Refinement
for Service Excellence*

Daftar Isi

❖ Tinjauan Bisnis Tahun 2019	3
❖ Tinjauan Keuangan Tahun 2019	29
❖ Tanggung Jawab Sosial Perusahaan	35
❖ Prospek Usaha Tahun 2020	38

Tinjauan Bisnis Tahun 2019

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**

a. Operasional - **Format Gerai**



Lawson

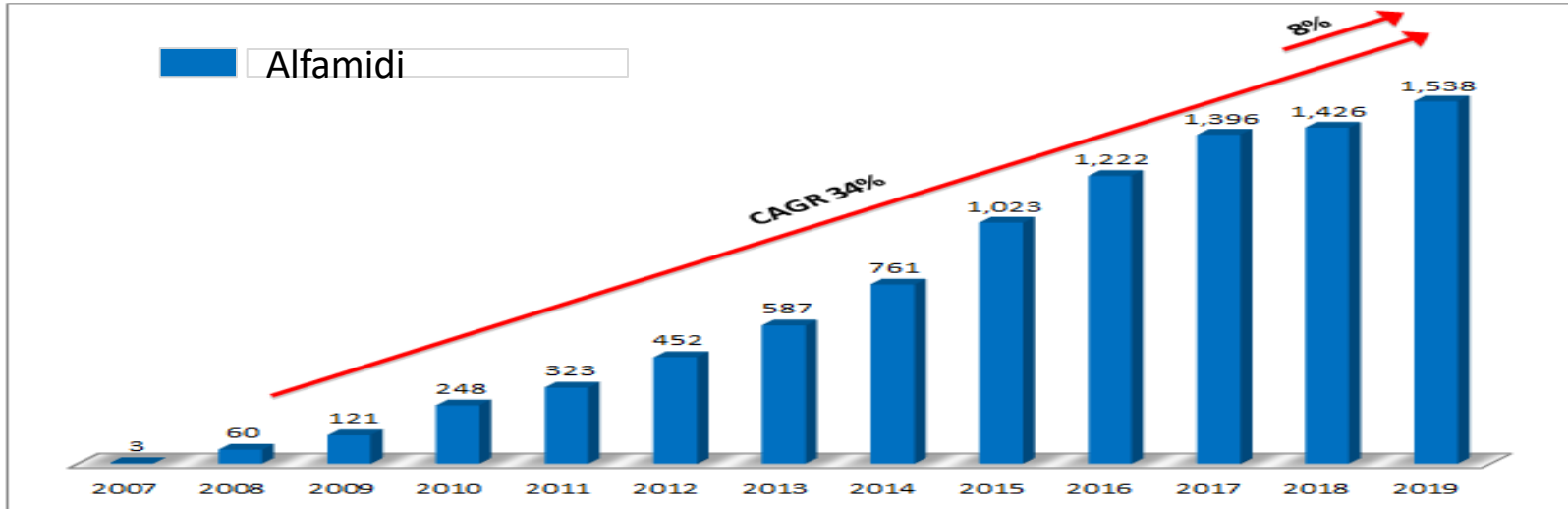
- ❑ *Convenience store*
- ❑ Menyediakan makanan dan minuman siap saji.

a. Operasional - Kantor Pusat dan Jaringan Kantor Cabang



- | | | | | | |
|---|---|--|--|--|---|
| <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>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>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</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>9. Cabang Manado
Manado Branch
Kompleks Pergudangan Olympic Grup Jl. Raya Manado-Bitung Km. 15, Kolongan, Kalawati 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> | <p>11. Cabang Kendari
Kendari Branch
Jl. Patimura Kompleks Bizpark G6-G7 No.5, Kecamatan Puuwatu, Kendari
Telp. : 0401-3418661</p> | <p>12. Cabang Ambon
Ambon Branch
Jl. Sisingamangaraja No.88, RT/RW : 022/004 Kelurahan Passo, Baguala, Ambon 97232</p> |

a. Operasional - Pertumbuhan Gerai

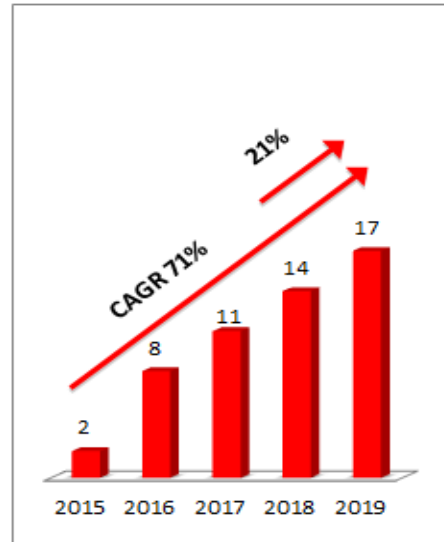


Pembukaan gerai Alfamidi per tahun (neto) adalah sebagai berikut:

Tahun 2007 = 3 gerai;	Tahun 2011 = 75 gerai;	Tahun 2015 = 262 gerai;	Tahun 2019 = 112 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.	

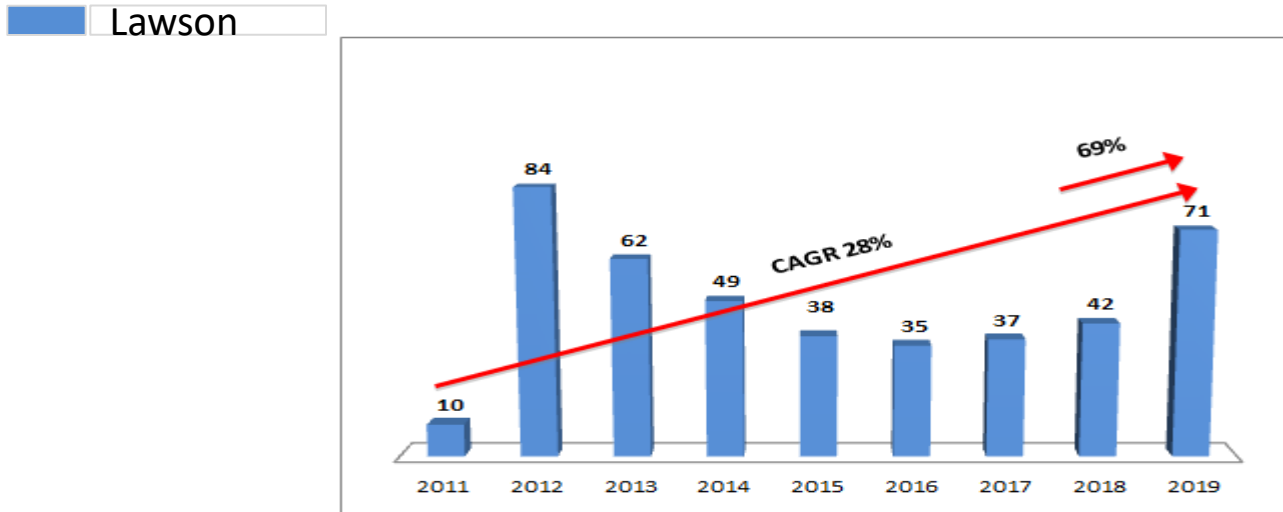
a. Operasional - **Pertumbuhan Gerai**

 Alfamidi super



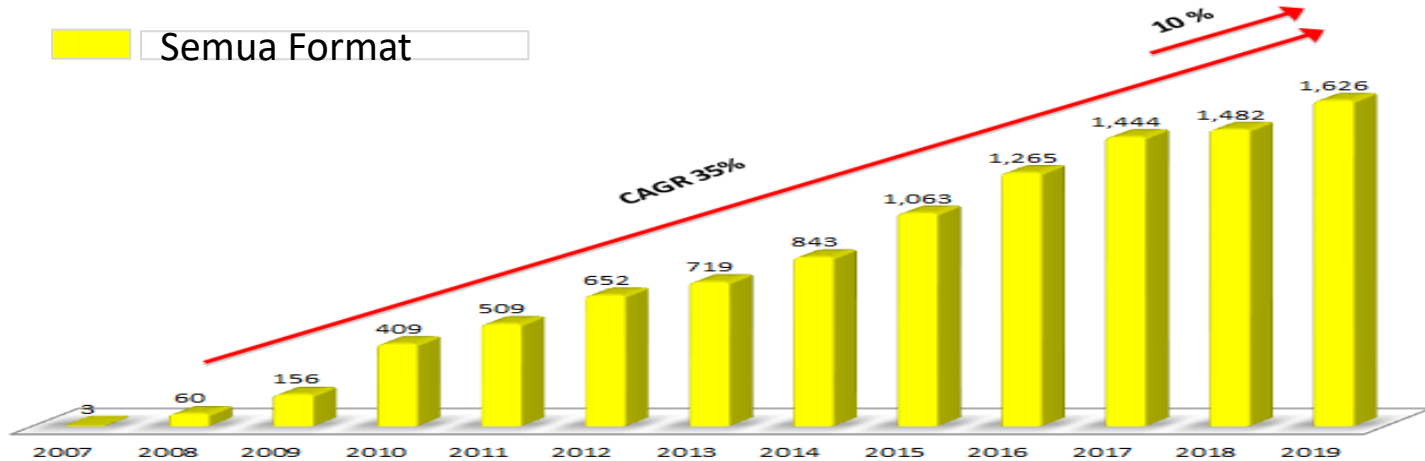
Pada tahun 2019, untuk lebih memenuhi harapan dan kebutuhan pelanggan serta lokasi yang mudah dijangkau, Perseroan menambah 3 gerai Alfamidi super.

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 2019, jumlah gerai Lawson bertambah sejumlah 29 gerai.

a. Operasional - Pertumbuhan Gerai

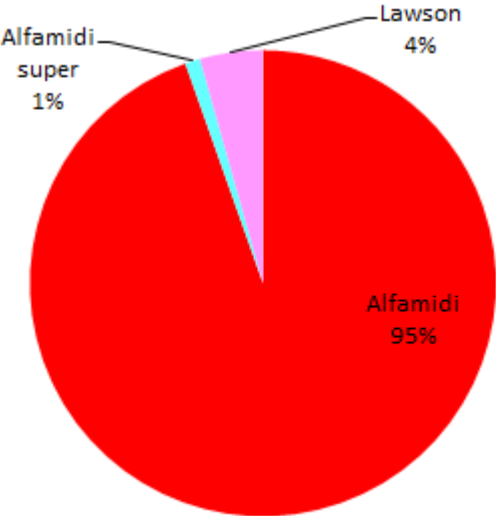


- ❑ Pembukaan gerai (neto) semua format pada tahun 2019 adalah sejumlah 144 gerai.
- ❑ Jumlah gerai per tanggal 31 Desember 2019 = 1.626 gerai, dengan rincian sebagai berikut:

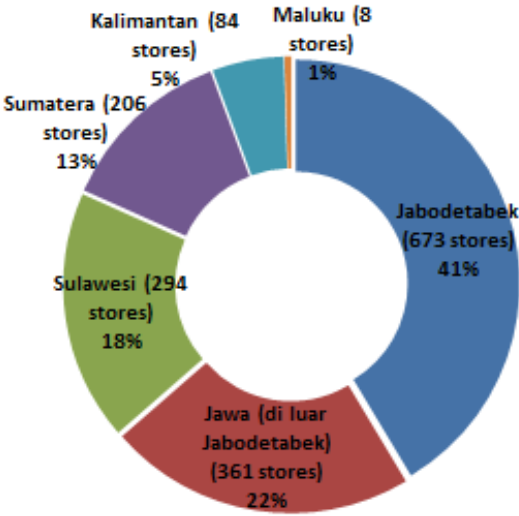
Alfamidi	1.538 gerai
Alfamidi super	17 gerai
Lawson	71 gerai

a. Operasional - Komposisi Gerai

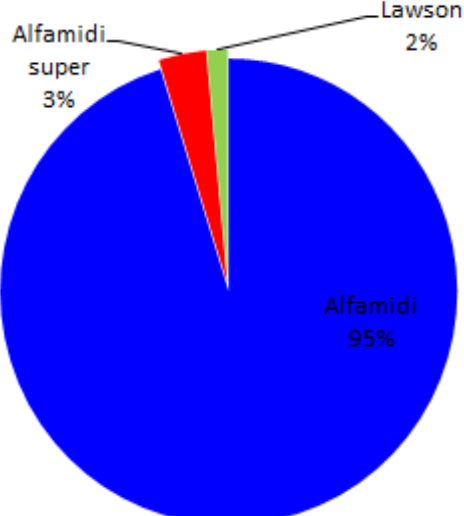
Jumlah Toko
(Berdasarkan
Format Toko)



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 *Payment Point*

c. Pemasaran - Promosi Penjualan



Menyelenggarakan program “Kejutan Spesial untuk Keluarga Bunda” yaitu harga spesial handuk Terry Palmer melalui mekanisme Purchase With Purchase (PWP).

Menghadirkan program produk wadah serba guna *Borosilicate Glass Airtight Container* dari merek ‘Brighton’.

c. Pemasaran - Promosi Penjualan



Menyelenggarakan program koleksi Tritan Water Bottle & Healthy Lunch Box melalui mekanisme penukaran stamp dalam rangka Semarak Ulang Tahun Alfamidi (SUA).

c. Pemasaran – Komunikasi Pemasaran



Shopping experience (anak-anak TK)



Lomba menggambar dan mewarnai



Grebeg sore di toko Alfamidi.



Senam Sehat di toko Alfamidi

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 Menyenggarakan Acara Family Day dengan Funbike dan Funwalk di Branch Pasuruan dan Branch Palu dalam rangka Semarak Ulang Tahun Alfamidi ke-12.

c. Pemasaran - Pelayanan *Payment Point*

LEBIH MUDAH BAYAR & TRANSAKSI

Bisa bayar dengan tunai,     

   FIFASTRA SPEKTRA        	     top tv       BFI FINANCE      RADANA FINANCE        SMS Finance      ATLANTIS    
---	--

Untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, Perseroan juga terus meningkatkan pelayanan *payment point* 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



Integritas
yang Tinggi
High Integrity



Inovasi untuk
Kemajuan
yang Lebih Baik
*Innovations
for Better
Improvements*



Kualitas dan
Produktivitas
yang Tertinggi
*Highest Quality
and Productivity*



Kerja Sama
Team
Team Work



Kepuasan
Pelanggan
melalui
Standar
Pelayanan
yang Terbaik
*Customer's
satisfaction
through the
best quality
services*



- ❑ Jumlah karyawan Perseroan pada akhir tahun 2019 mencapai lebih dari 22.000 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



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



2019

1. Penghargaan Indonesia Wow Brand 2019 Bronze Champion dalam kategori Convenience Store dari Markplus Inc.



Tinjauan Keuangan Tahun 2019

I. Ikhtisar Keuangan

Laporan Laba Rugi Komprehensif Comprehensive Statement of Profit or Loss

(dalam juta Rupiah) / (in million Rupiah)

Uraian	2019	2018	2017	Description
Pendapatan Neto	11.625.313	10.701.575	9.767.592	Net Revenues
Laba Bruto	2.909.259	2.679.094	2.421.301	Gross Profit
Laba Usaha	463.351	413.857	333.166	Operating Income
EBITDA	1.070.698	982.753	835.952	EBITDA
Laba Tahun Berjalan	203.070	159.154	102.812	Income for the Year
Laba Tahun Berjalan yang dapat Diatribusikan Kepada Pemilik Entitas Induk	203.061	159.151	102.812	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)	70,45	55,22	35,67	Earning per Share Attributable to Owners of Parent Company (in Rupiah Full Amount)

I. Ikhtisar Keuangan

Laporan Posisi Keuangan

Statement of Financial Position

(dalam juta Rupiah) / (in million Rupiah)

Uraian	2019	2018	2017	Description
Aset Lancar	2.255.382	2.174.526	1.970.840	Current Assets
Aset Tidak lancar	2.734.927	2.785.619	2.907.275	Non-Current Assets
Aset	4.990.309	4.960.145	4.878.115	Assets
Liabilitas Jangka Pendek	2.898.464	2.959.873	2.732.215	Current Liabilities
Liabilitas Jangka Panjang	870.846	919.451	1.223.030	Non-Current Liabilities
Liabilitas	3.769.310	3.879.324	3.955.245	Liabilities
Ekuitas	1.220.999	1.080.821	922.870	Equity

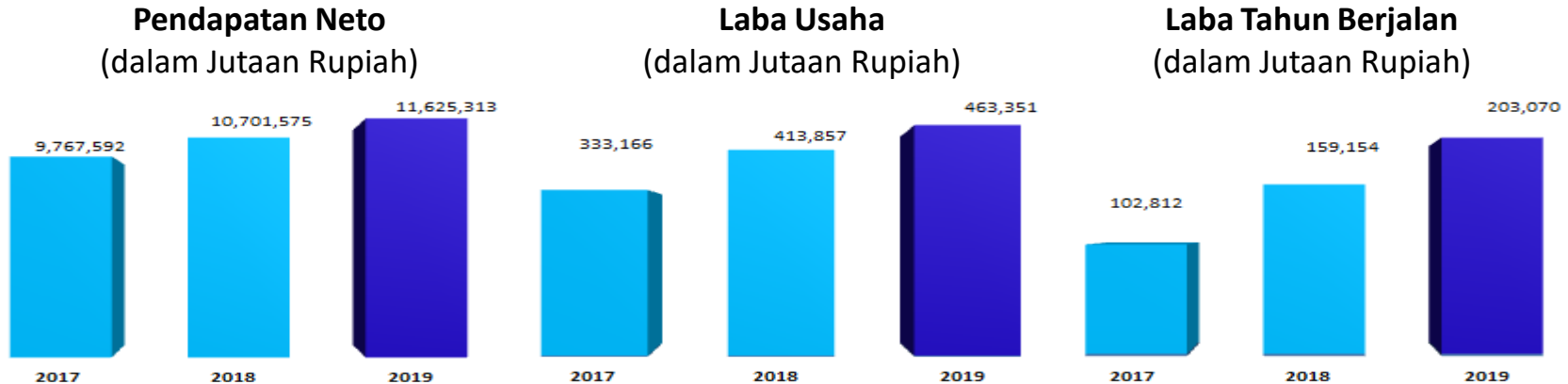
I. Ikhtisar Keuangan

Rasio Keuangan Utama Key Financial Ratio

(dalam juta Rupiah) / (in million Rupiah)

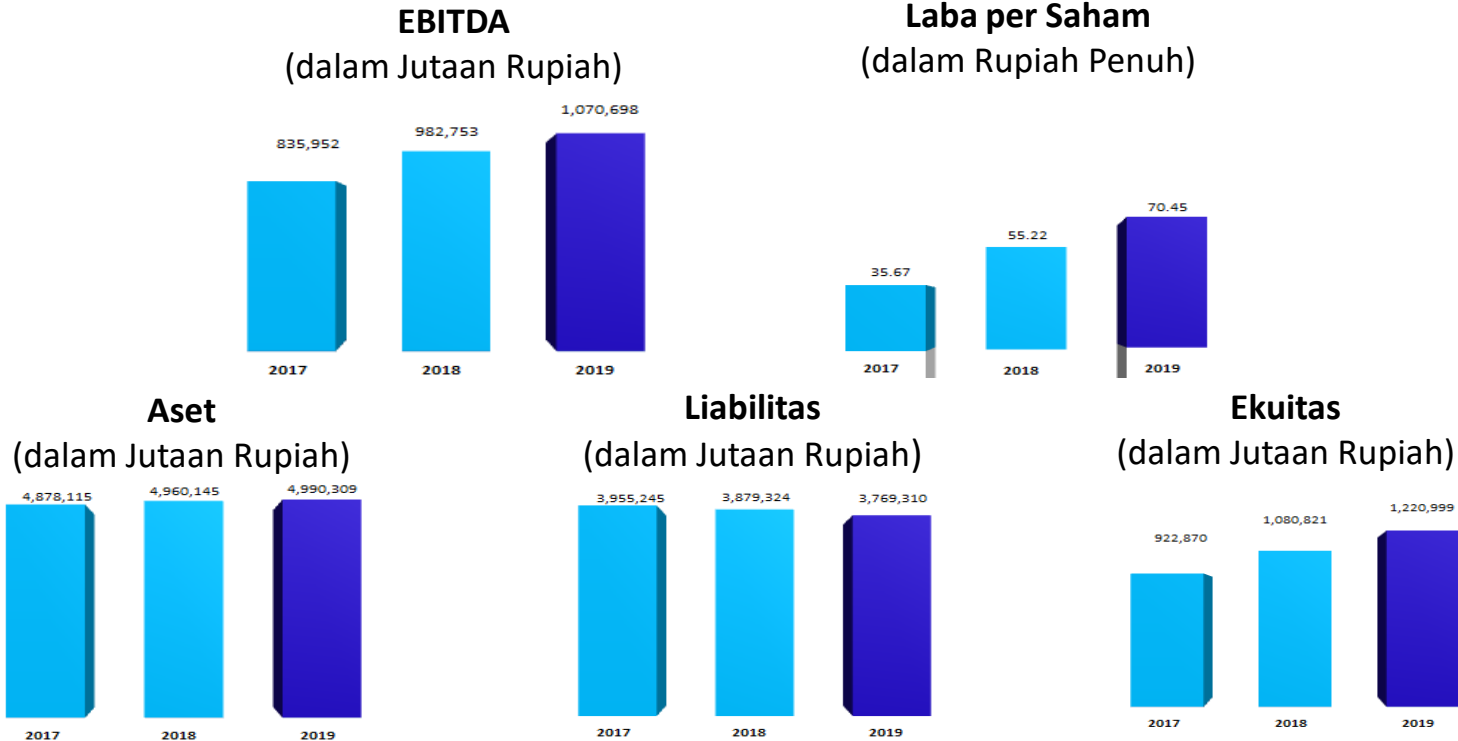
Uraian	2019	2018	2017	Description
Marjin Laba Bruto	25,03%	25,03%	24,79%	Gross Profit Margin
Marjin Laba Tahun Berjalan	1,75%	1,49%	1,05%	Net Income Margin
Rasio EBITDA terhadap Pendapatan Bersih	9,21%	9,18%	8,56%	EBITDA to Revenues Ratio
Rasio Laba Tahun Berjalan terhadap Aset	4,07%	3,21%	2,11%	Return on Assets
Rasio Laba Tahun Berjalan terhadap Ekuitas	16,63%	14,73%	11,14%	Return on Equity
Rasio Lancar	0,78x	0,73x	0,72x	Current Ratio
Rasio Liabilitas terhadap Aset	0,76x	0,78x	0,81x	Liabilities to Assets Ratio
Rasio Liabilitas terhadap Ekuitas	3,09x	3,59x	4,29x	Liabilities to Equity Ratio
Pinjaman yang Dikenakan Bunga	1.910.527	2.288.754	2.493.348	Interest-Bearing Debts
Rasio Pinjaman yang dikenakan bunga terhadap Ekuitas	1,56x	2,12x	2,70x	Interest-Bearing Debt to Equity Ratio
Rasio Pinjaman yang dikenakan bunga terhadap EBITDA	1,78x	2,33x	2,98x	Interest-Bearing Debt to EBITDA Ratio

II. Grafik Kinerja Keuangan



- ❑ Pada tahun 2019, Perseroan kembali berhasil membukukan kenaikan pendapatan neto yang signifikan yaitu sebesar 8,63% menjadi sebesar Rp11,62 triliun pada tahun 2019 dari Rp10,70 triliun pada tahun 2018.
- ❑ Laba usaha naik sebesar 11,96% menjadi Rp463,35 miliar pada tahun 2019 dari Rp413,86 miliar pada tahun 2018.
- ❑ Laba tahun berjalan naik sebesar 27,59% menjadi Rp203,07 miliar pada tahun 2019 dari Rp159,15 miliar pada tahun 2018.

II. Grafik Kinerja Keuangan





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 2019 antara lain:

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



PROSPEK USAHA TAHUN 2020

1) Strategi Bisnis Tahun 2020



Pertumbuhan Gerai

- ❑ Memperkuat *positioning* Perseroan sebagai perusahaan ritel multi format.
- ❑ Alfamidi
Tetap menggenjot pengembangan gerai baru Alfamidi dengan target 250 gerai.
- ❑ Alfamidi super
Perseroan fokus pada peningkatan kinerja gerai yang sudah ada.

1) Strategi Bisnis Tahun 2020



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-3 Tahun 2020

Gerei

Posisi gerai per tanggal 30 September 2020 adalah sebagai berikut:

- ❑ Alfamidi 1.725 gerai (+187 dibandingkan posisi per tanggal 31 Desember 2019)
- ❑ Alfamidi super 21 gerai (+4 dibandingkan posisi per tanggal 31 Desember 2019)
- ❑ Lawson 68 gerai (-3 dibandingkan posisi per tanggal 31 Desember 2019)

Kinerja Keuangan

❑ Pendapatan Neto

YTD 30 Sep 2020 = Rp9,51 triliun; YTD 30 Sep 2019 = Rp8,68 triliun.
(+9,59% *year-on-year*)

❑ Laba Periode Berjalan

YTD 30 Sep 2020 = Rp137,47 miliar; YTD 30 Sep 2019 = Rp141,46 miliar.
(-2,82% *year-on-year*)



Terima Kasih!

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

