



PT ULTRAJAYA MILK INDUSTRY & TRADING COMPANY

Presentasi Perusahaan



CATATAN PENTING

Dokumen ini tidak dimaksudkan menjadi suatu dokumen penawaran sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang No. 8 tahun 1995 tentang Pasar Modal dan peraturan-peraturan pelaksanaannya. Pihak-pihak yang mendapatkan dokumen ini diwajibkan untuk mempelajari dan memperhatikan setiap larangan yang mungkin berlaku dalam pendistribusian dokumen ini. Dokumen ini tidak dapat digunakan untuk keperluan penawaran atau undangan untuk berpartisipasi, dimana penawaran atau undangan tersebut tidak diperkenankan.

Dokumen ini bukan merupakan suatu penawaran untuk menjual atau untuk membeli efek ("Efek") dari PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk ("Perusahaan" atau "Ultrajaya") di Amerika Serikat atau di manapun. Perusahaan belum mendaftarkan dan tidak bermaksud untuk mendaftarkan Efek tersebut berdasarkan U.S. Securities Act of 1933, sebagaimana telah diubah ("Securities Act") dan Efek tersebut tidak dapat ditawarkan atau dijual di Amerika Serikat tanpa pendaftaran berdasarkan Securities Act atau berdasarkan suatu pengecualian dari, atau dalam suatu transaksi yang tidak tunduk kepada, pendaftaran. Perusahaan tidak bermaksud untuk melakukan penawaran umum untuk Efek tersebut di Amerika Serikat atau di tempat lainnya.

Dokumen ini mengandung pernyataan-pernyataan yang mengacu pada situasi di masa depan (forward-looking statements). Pernyataan-pernyataan ini menggunakan kata-kata "mengantisipasi", "mempercayai", "bermaksud", "memperkirakan", "mengharapkan", "berencana", dan kata-kata lain dengan makna serupa. Semua pernyataan selain pernyataan yang menggunakan fakta historis yang tercakup dalam dokumen ini, termasuk namun tidak terbatas pada, pernyataan-pernyataan mengenai posisi keuangan, strategi usaha, rencana-rencana dan tujuan manajemen untuk kegiatan operasional masa depan (termasuk rencana-rencana pengembangan dan tujuan yang berkaitan dengan usaha dan layanan Perusahaan) adalah pernyataan-pernyataan yang mengacu pada situasi di masa depan. Pernyataan-pernyataan tersebut melibatkan resiko-resiko yang diketahui dan tidak diketahui, ketidakpastian dan faktor-faktor penting lainnya yang dapat menyebabkan hasil, kinerja ataupun pencapaian Perusahaan yang aktual berbeda secara signifikan dari hasil, kinerja ataupun pencapaian yang diungkapkan atau disiratkan oleh pernyataan-pernyataan yang bersifat mengacu pada masa depan tersebut. Pernyataan-pernyataan tersebut dibuat berdasarkan pada berbagai asumsi mengenai strategi usaha Perusahaan kini dan di masa datang, dan lingkungan di mana Perusahaan beroperasi, dan harus dibaca bersamaan dengan asumsi-asumsi tersebut. Pernyataan-pernyataan ini hanyalah mengungkapkan keadaan pada tanggal dokumen ini. Prediksi, proyeksi, ataupun perkiraan dari ekonomi ataupun trend-trend ekonomi pasar bukanlah indikatif terhadap masa depan ataupun kinerja Perusahaan. Kinerja masa lampau juga tidak pasti mengindikasikan kinerja di masa depan. Tidak ada jaminan apapun mengenai kinerja keuangan masa depan Perusahaan. Pembaca diperingatkan untuk tidak mengandalkan secara berlebih pernyataan-pernyataan yang mengacu pada masa depan ini, yang didasarkan pada pandangan-pandangan yang dimiliki Perusahaan pada masa ini mengenai kejadian-kejadian masa datang. Perusahaan menyangkal dengan tegas kewajiban ataupun upaya untuk menyebarluaskan pembaruan ataupun revisi, kecuali jika diwajibkan oleh hukum, atas pernyataan-pernyataan yang mengacu pada masa depan yang terkandung dalam dokumen ini untuk mencerminkan perubahan dari ekspektasi-ekspektasi Perusahaan mengenai kejadian-kejadian, kondisi atau keadaan ataupun perubahan-perubahannya yang menjadi dasar untuk pernyataan-pernyataan tersebut.

Profil Singkat Perusahaan

Bagian 1



Profil Singkat Perusahaan

- Pelopor dalam proses ultra high temperature ("UHT") di Indonesia, memiliki hubungan rekanan dengan Tetra Pak sejak tahun 1975
- Produsen terbesar susu UHT di Indonesia
 - *Pangsa pasar sebesar 42% dalam produk-produk susu cair UHT¹*
- Produsen terbesar teh RTD dalam kemasan karton di Indonesia
 - *Pangsa pasar sebesar 71% dalam bagian teh siap diminum ("RTD") dalam segmen kemasan karton*
- Juga memproduksi secara langsung atau melalui entitas perusahaan patungan (joint venture / "JV") atau manufaktur toll susu kental manis, minuman kesehatan, keju, susu bubuk dan jus
 - Hubungan kemitraan / perjanjian dengan perusahaan-perusahaan multi-nasional terdepan termasuk Unilever, Mondelez International, dan Sanghyang Perkasa
- Proses produksi yang terintegrasi secara vertikal dan terotomatisasi
 - *Praktek-praktek terbaik dan pengendalian kualitas yang ketat atas keseluruhan rantai produksi*
- Jaringan penjualan dan distribusi yang luas di seluruh Indonesia

Pendapatan YTD Sept 2018:
IDR 4.044 bn
vs. LY +13.1%

EBITDA YTD Sept 2018:
IDR 865 bn
Marjin EBITDA: 21.4%
vs. LY 26.3%

Laba bersih YTD Sept 2018:
IDR 622 bn
Marjin laba bersih: 15.4%
vs. LY 18.4%

Catatan:

1

Berdasarkan data Nielsen, pangsa pasar susu cair berdasarkan volume UHT untuk bulan September 2018 dan pangsa pasar teh RTD berdasarkan volume untuk bulan September 2018

Profil Singkat Usaha

Kami membagi usaha kami menjadi tiga area: (i) Produk Susu, (ii) Teh dan Minuman Kesehatan, dan (iii) Lain-lain

Produk Susu

- # 1 dalam segmen susu cair UHT dengan pangsa pasar 42%¹
- Menawarkan berbagai produk dengan berbagai rasa dan target konsumen
 - merek Ultra Milk untuk dewasa dan anak
 - merek Low Fat Hi Cal untuk para konsumen yang peduli kesehatan
 - merek Ultra Mimi untuk anak-anak
- Susu kental manis menggunakan merek Cap Sapi milik kami sendiri
- Selama periode yang berakhir pada 30 Sept 2018, segmen Produk Susu mencapai penjualan sejumlah IDR 2,886 M –71.4% dari total penjualan bersih

Teh dan Minuman Kesehatan

- # 1 dalam segmen teh RTD dalam kemasan karton dengan pangsa pasar melebihi 71%¹
- Menawarkan berbagai produk teh RTD dalam berbagai pilihan kemasan
 - merek Teh Kotak Jasmine Reguler dan Less Sugar sebagai minuman teh utama yang dijual dalam kotak
 - merek Teh Kotak Rasa untuk minuman teh UHT dengan rasa
- Menawarkan variasi minuman kesehatan UHT yaitu Sari Kacang Ijo, Sari Asem Jawa dan minuman buah-buahan
- Selama periode yang berakhir pada 30 Sept 2018, segmen Teh dan Minuman Kesehatan mencapai penjualan sejumlah IDR 871 M – 21.5% dari total penjualan bersih

Lain-lain

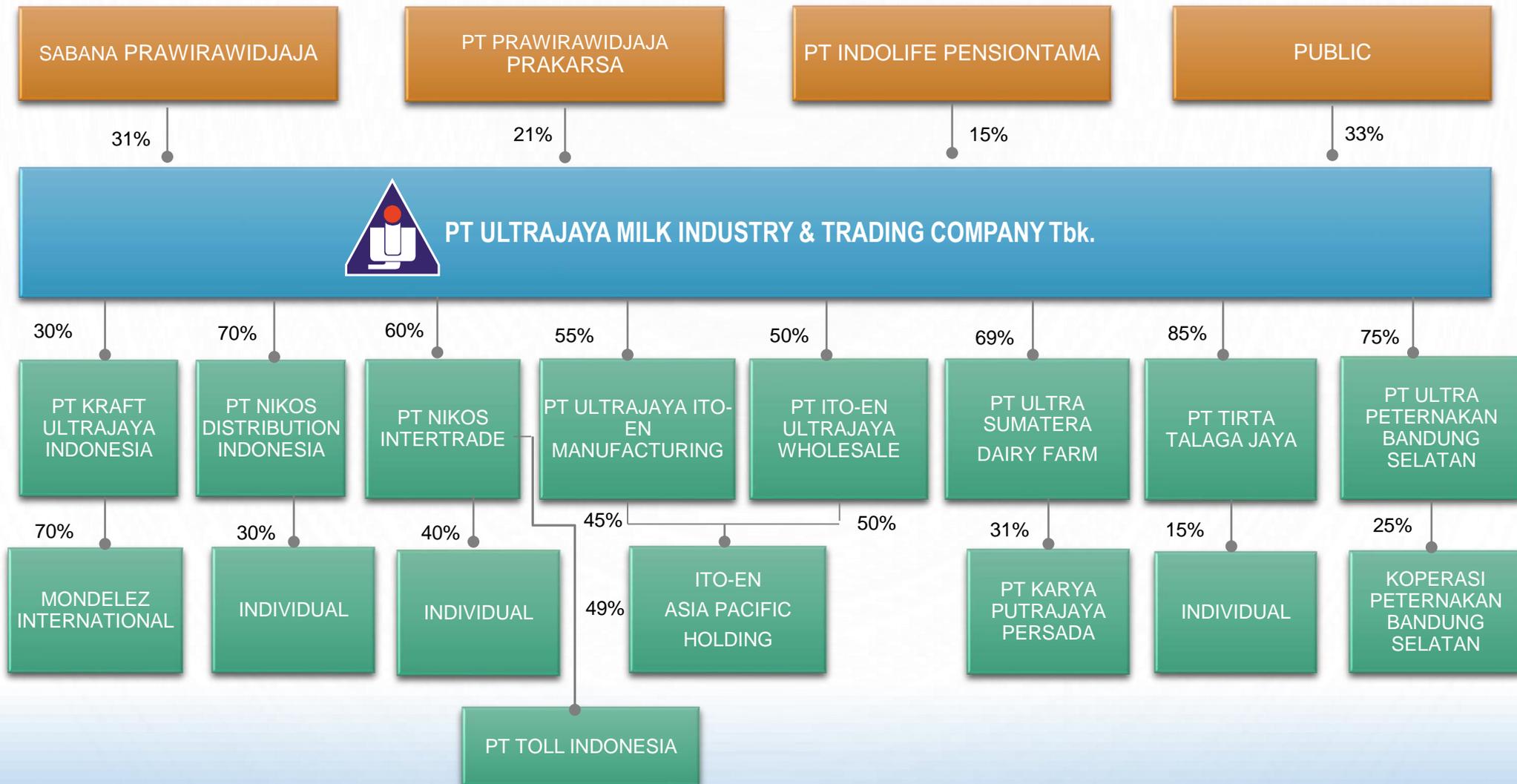
- Perjanjian pengolahan untuk produksi susu untuk entitas afiliasi PT Sanghyang Perkasa
- Perjanjian pengolahan untuk produksi jus buah UHT dengan menggunakan merek Buavita untuk PT Unilever Indonesia Tbk
- Ekspor ke beberapa negara di Asia, Middle East, Pacific Island, Nigeria, Australia dan Amerika
- Selama periode yang berakhir pada 30 Sept 2018, segmen Lain-lain mencapai penjualan sejumlah IDR 287 M – 7.1% dari total penjualan bersih

Catatan:

¹ Berdasarkan data Nielsen, pangsa pasar susu cair UHT berdasarkan volume untuk bulan September 2018 dan pangsa pasar teh RTD dalam kemasan karton berdasarkan volume untuk bulan September 2018

Perusahaan Asosiasi dan Entitas Anak

Kami telah mendirikan sejumlah entitas perusahaan patungan ("JV") dengan rekanan untuk produk, logistik dan pasokan susu mentah



Data per 30 September 2018



Keunggulan Perusahaan

Bagian 2

Keunggulan Perusahaan

1) Dasar Industri yang Kokoh

2) Posisi Terdepan di Pasar Siap untuk Meraih Pertumbuhan yang Berkelanjutan

3) Hadir lebih dari Satu Kategori dan catatan jejak yang baik dalam Pengembangan Produk

4) Fasilitas Produksi yang Terintegrasi secara vertical dan otomatis

5) Pengendalian Kualitas yang Ketat di seluruh Rantai Produksi



6) Jaringan Distribusi Nasional yang luas

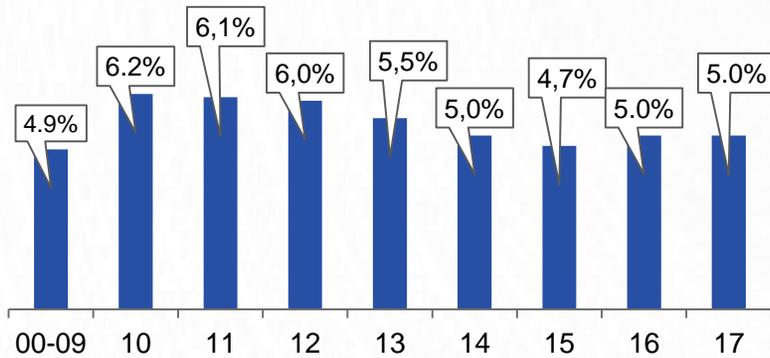
7) Pasokan Susu Mentah yang berkualitas baik dan konsisten

8) Manajemen yang sangat berpengalaman

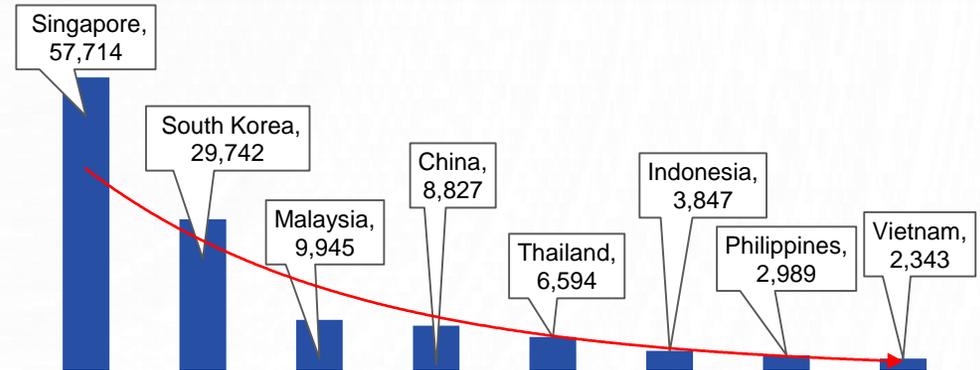
1. Dasar Industri yang Kokoh

Meskipun baru-baru ini pertumbuhan menurun, Indonesia telah menunjukkan pertumbuhan PDB riil yang cepat di Asia Tenggara dan memiliki potensi yang signifikan dalam pertumbuhan PDB per kapita. Selain itu, Indonesia memiliki populasi terbesar di Asia Tenggara dan urbanisasi yang meningkat akan mendorong permintaan konsumen di masa depan

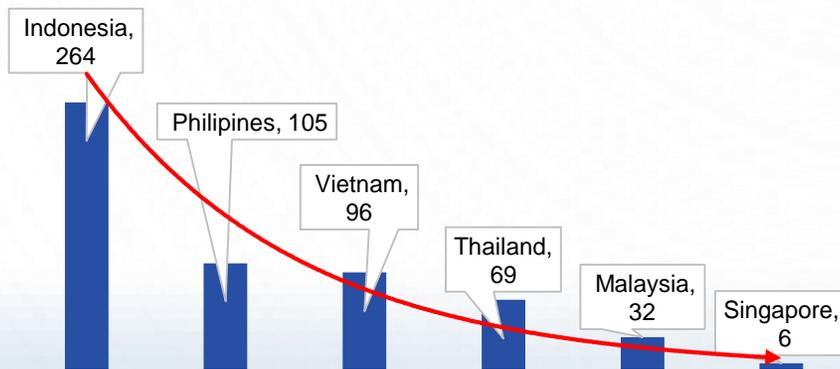
Pertumbuhan GDP Berkelanjutan (Bank Dunia)



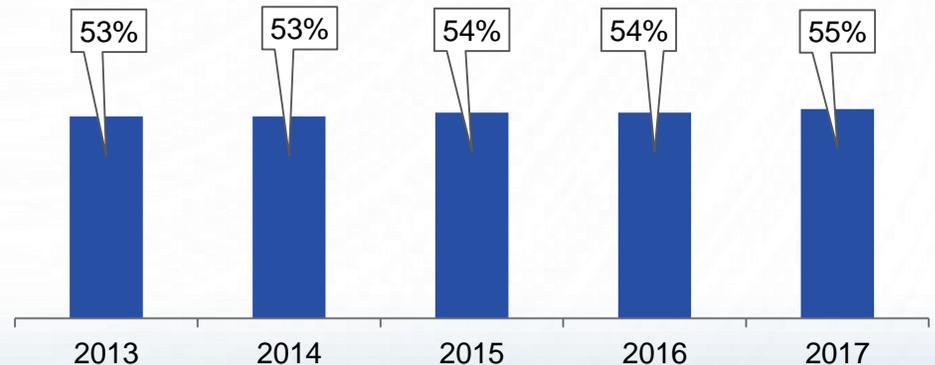
Potensi signifikan dalam Pertumbuhan PDB per kapita (2017, US\$)



Populasi terbesar di Asia Tenggara – Populasi 2017¹ (juta)



Populasi perkotaan yang meluas - % of total populasi

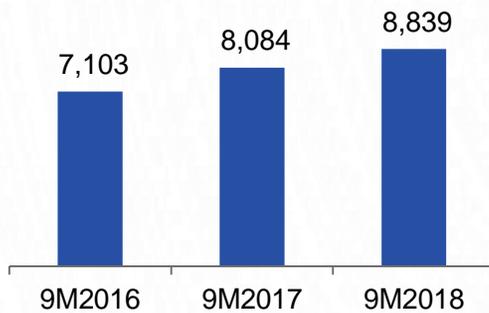


Dasar Industri yang Kokoh (lanjutan)

Pasar susu cair di Indonesia akan terus menunjukkan pertumbuhan yang kuat

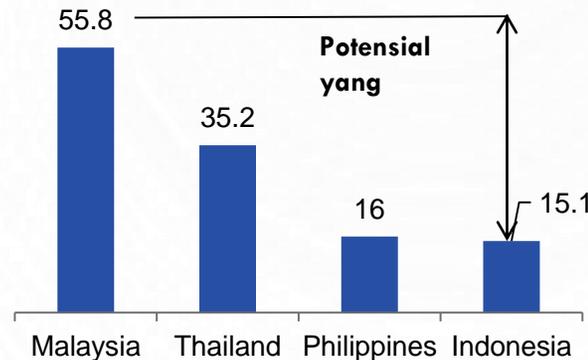
Produk Susu

Pangsa Pasar Susu (IDR mio)



Sumber: Nielsen

2017 Konsumsi per kapita (L)



Sumber: Tetra Compass

Karakteristik yang utama/ trends

- Urbanisasi dan meningkatnya pendapatan memperkuat permintaan susu siap minum
- Trend kebugaran dan kesehatan mendorong pertumbuhan
- Susu cair mengalahkan susu bubuk
- Kualitas yang lebih tinggi / manfaat kesehatan susu cair
- Substitusi susu bubuk dengan susu cair RTD
- UHT membentuk segmen terbesar susu cair
- Golongan dewasa muda cenderung memilih mengonsumsi susu secara regular dibandingkan dengan orang tua mereka.

Teh RTD

Pangsa Pasar RTD Teh (IDR mio)



Sumber: Nielsen

Karakteristik yang utama/ trends

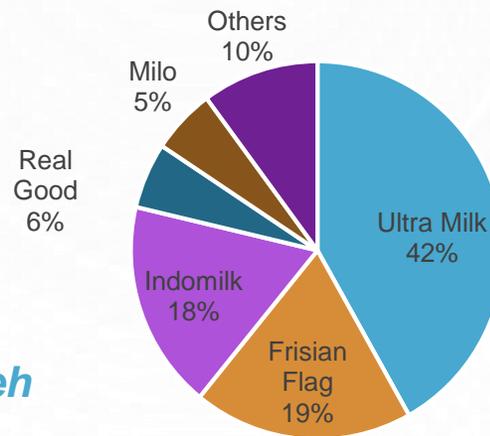
- Berbagai segmen pengemasan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang berbeda-beda, contohnya:
 - Gelas – penempatan untuk target segmen kelas bawah
 - Karton – terutama untuk kemudahan, untuk konsumsi di rumah dan di sekolah, serta konsumsi yang tidak direncanakan
 - PET – utamanya konsumsi yang tidak direncanakan
- Teh hitam merupakan segmen produk yang pertumbuhannya kuat di bidangnya

2. Posisi terbesar di Pasar siap untuk meraih Pertumbuhan Pasar

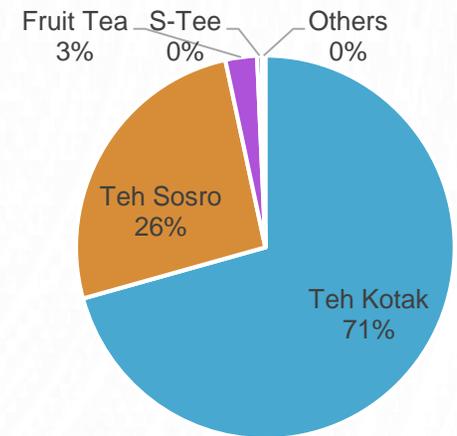
Kami adalah pemain utama dalam segmen konsumen yang mengalami pertumbuhan yang cepat di Indonesia dengan merek-merek yang telah memenangkan penghargaan

Lanskap Kompetitif dan Pangsa Pasar pada periode September 2018

Pangsa Pasar Volume susu UHT²

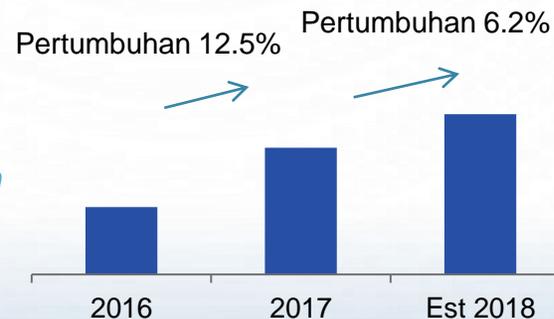


Pangsa Pasar Volume Teh RTD³



- *Terbesar di pasar susu UHT dan Teh RTD dalam segmen karton*
- *Merek dagang yang dipercaya oleh konsumen dengan ekuitas merek yang kuat*

Pertumbuhan Volume di Pangsa Pasar Susu Cair 2016-est 2018¹



- *Kualitas yang tinggi dan posisi yang sehat sangat memungkinkan untuk meraih pertumbuhan yang diharapkan*

- Susu cair meningkat 4.8% estimasi sampai akhir tahun 2018
- Susu UHT meningkat lebih cepat dibandingkan dengan susu sterilisasi
- Teh RTD menurun 2% selama periode yang berakhir pada 30 September 2018

3. Hadir lebih dari Satu Kategori dan catatan jejak yang baik dalam Pengembangan Produk



PRODUK EXPORT



Brand Awards and Certifications



"Ultra Milk" – Top Brand 2012



2013 Ultra – Marketers Indonesian Most Favorite



Indonesia Best Brand 2014



Most Recommended Brand UHT category 2015



The 1st Champion of Indonesia OriginalBrand 2016



RTD Flavoured Milk WOW Brand 2017

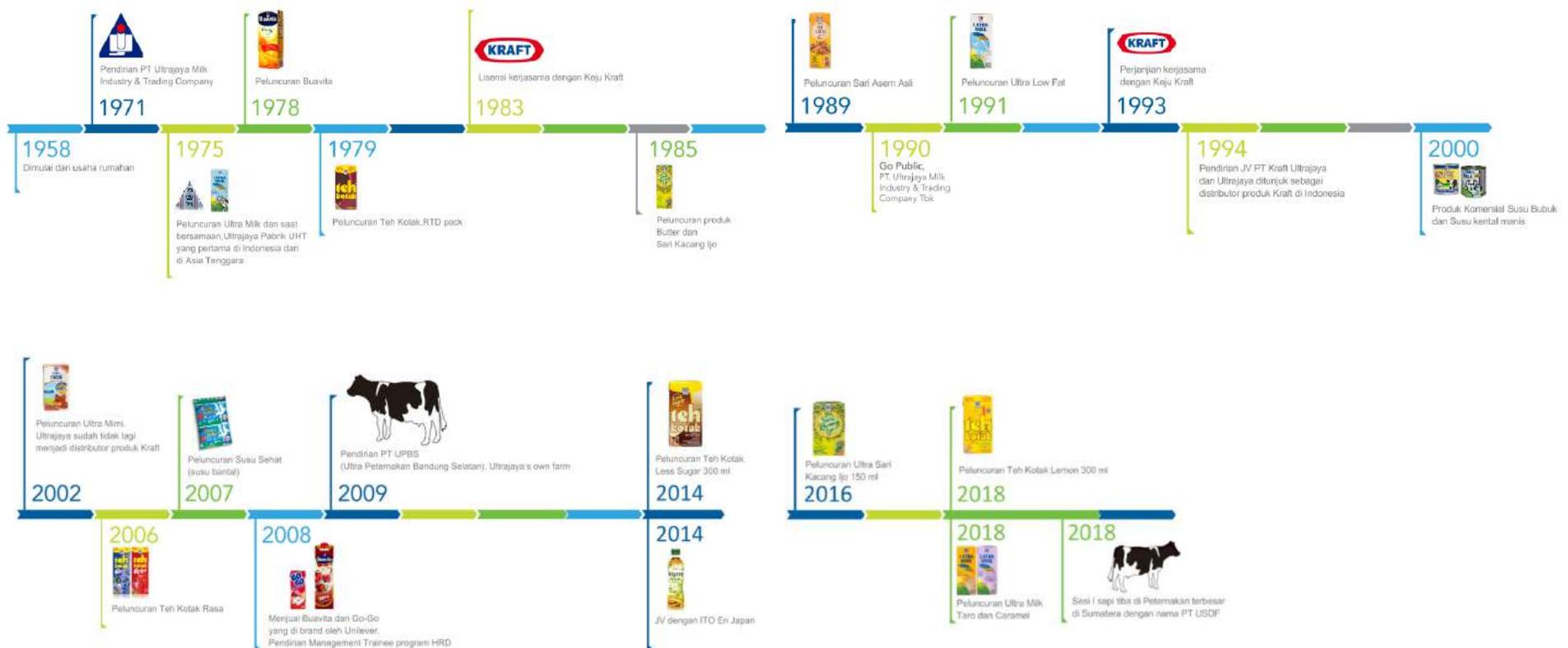


Top 10 Strongest Local Brand 2018

3. Hadir lebih dari Satu Kategori dan catatan jejak yang baik dalam Pengembangan Produk (lanjutan)

Sejarah Pengembangan Produk

Kami secara konsisten memperkenalkan kategori-kategori produk baru dan telah mengembangkan produk-produk untuk segmen konsumen yang berbeda-beda untuk memperluas jangkauan produk kami



4. Fasilitas Produksi yang Terintegrasi secara vertical dan otomatis

Proses produksi yang terotomatisasi dengan teknologi UHT dan sistem pembungkusan aseptik yang terintegrasi

- Proses produksi yang terintegrasi secara vertikal di seluruh produk
- Proses produksi yang terotomatisasi dengan campur tangan manusia yang minimum
- Menggunakan peralatan produksi dan pembungkusan aseptik yang canggih untuk menjamin standar kualitas yang tinggi
- Automated Storage and Retrieval System ("ASRS") yang efisien diimplementasikan di gudang dengan menggunakan Automated Guided Vehicles ("AGVs")

Garis Besar Proses Produksi¹



5. Pengendalian Kualitas yang Ketat di seluruh Rantai Produksi

Kami secara konsisten memproduksi produk-produk berkualitas tinggi dengan menjalankan pemantauan dan sistem pengendalian kualitas yang ketat di seluruh operasi

- *Penelusuran dan pelacakan produk-produk kami*
- *Pemeriksaan kualitas di beberapa tahap*
- *Tidak ada penarikan kembali produk sejak pendirian*
- *Sertifikat FSSC 22000:2010*
- *Tidak ada bahan aditif atau kimia yang ditambahkan pada produk*

Dilakukan Pengujian yang teratur di keseluruhan operasi¹

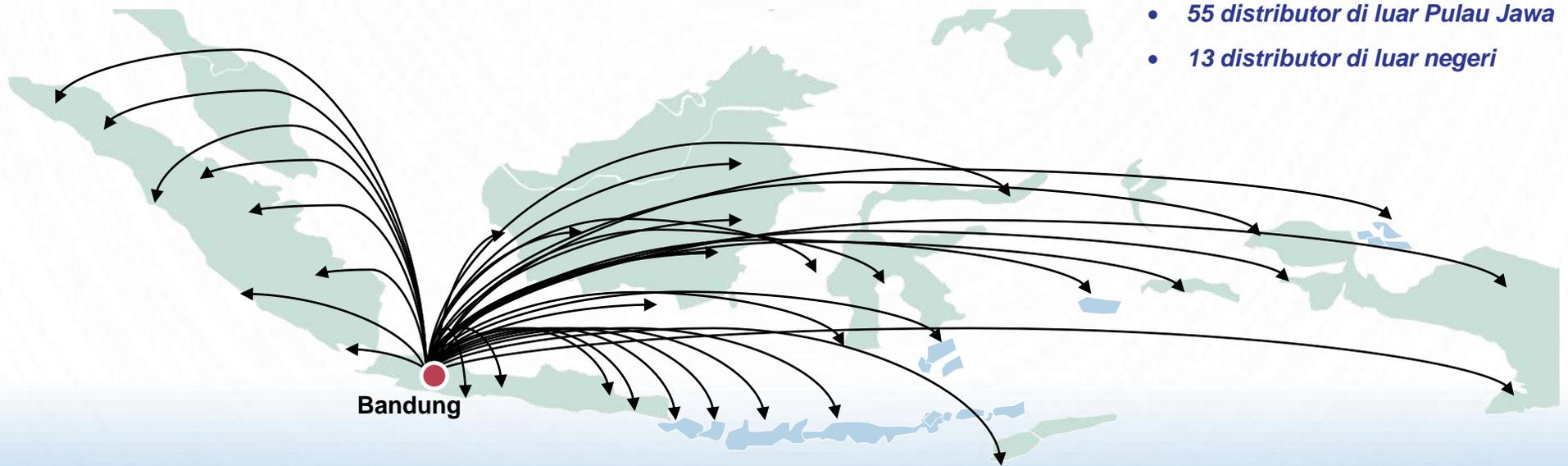


6. Jaringan Distribusi Nasional yang luas

Kami mengoperasikan jaringan distribusi tersebar di penjuru negeri baik di Jawa dan di daerah-daerah lainnya

- *Di Pulau Jawa – penjualan ke pengecer modern melalui tenaga penjual kami dan ke pengecer tradisional melalui entitas anak kami – kurang lebih ada 65.000 titik penjualan*
- *Di Luar Pulau Jawa – kami menggunakan kurang lebih 55 distributor untuk menjangkau gerai-gerai pengecer di seluruh negeri*

Jaringan Distribusi yang Luas



- *22 Kantor Perwakilan di Jawa*
- *65.000 titik penjualan di Pulau Jawa*
- *55 distributor di luar Pulau Jawa*
- *13 distributor di luar negeri*

7. Pasokan Susu Mentah yang berkualitas baik dan konsisten

Kami menjalin hubungan yang kolaboratif dengan para peternak sapi susu lokal untuk menjamin pasokan susu mentah berkualitas tinggi yang konsisten

Koperasi Peternak Susu – mayoritas pasokan susu mentah

- Kami menjalin hubungan jangka panjang dengan sejumlah koperasi produk susu lokal untuk menjamin pasokan susu mentah yang stabil dan berkualitas tinggi
 - Kami memiliki hubungan yang kuat dengan Koperasi Peternak Bandung Selatan ("KPBS"), yang merupakan koperasi peternak sapi perah di daerah Pangalengan di Jawa
 - Kami memiliki suatu tim yang didedikasikan untuk bekerja bersama para peternak lokal untuk pelatihan dan pengetahuan
- * *Pasokan yang terjamin, stabil dan jangka panjang*
 - * *Akses ke susu mentah yang berkualitas baik*
 - * *Perjanjian Kerjasama*

Model Peternakan Susu – lebih dari 20% pasokan susu mentah

- UPBS – usaha patungan dengan KPBS untuk mengoperasikan sebuah peternakan susu percontohan
 - Saat ini memiliki kurang lebih 2,200 sapi perah
 - Pasokan eksklusif untuk Ultrajaya
 - Dikelola oleh para profesional berpengalaman dalam operasional peternakan sapi perah
 - Kami memberikan panduan, pendidikan, pelatihan teknis dan manajerial serta program pembiayaan untuk para peternak lokal
- * *Metode peternakan susu yang lebih ditingkatkan*
 - * *Susu mentah dengan kualitas lebih tinggi dan tingkat produksi yang lebih baik*
 - * *Replikasi praktik terbaik dan peningkatan kualitas produk dengan skala besar*

7. Pasokan Susu Mentah yang berkualitas baik dan konsisten (lanjutan)

Kami menjalin hubungan yang kolaboratif dengan para peternak sapi susu lokal untuk menjamin pasokan susu mentah berkualitas tinggi yang konsisten

Peternakan di Berastagi, Sumatera Utara

- Kebutuhan akan ketersediaan susu murni
- Iklim yang cocok untuk peternakan sapi perah
- Memanfaatkan keahlian dalam bentuk pertanian
- Peternakan skala besar dengan Sapi yang berkualitas Internasional
- Tahap pembangunan lanjutan. Sapi pertama telah tiba pada Oktober 2018, susu pertama diharapkan awal 2019

- * *Pengawasan akan pasokan dan kualitas*
- * *Joint Venture, investasi bersama*
- * *Membuka potensi di Sumatera*

Inisiatif lainnya

- Mendidik petani akan teknik, kebersihan, pakan
- Skala yang lebih kecil lainnya di wilayah Bandung Selatan ('Colony' dengan koperasi hingga 350cows, mulai akhir 2016)
- CSR dengan kontribusi siswa belajar-bekerja.

- * *Meningkatkan pengamanan susu*
- * *Keuntungan bagi perusahaan dan negara*
- * *Kami tidak menganggap bahwa kami sebagai perusahaan ternak sapi, fokus tetap pada pabrik, merek, dan penjualan.*

7. Tim Manajemen yang Sangat Berpengalaman

Direksi

Sabana Prawirawidjaja

Pendiri dan Presiden Direktur

- Mendirikan Ultrajaya dan telah memegang jabatan yang sama sejak tahun 1971
- Juga menjabat sebagai Komisaris di PT Kraft Ultrajaya Indonesia sejak tahun 1994 dan Presiden Komisaris PT Campina Ice Cream Industry sejak tahun 1995

Samudera Prawirawidjaja

Direktur

- Berpengalaman lebih dari 25 tahun dengan Ultrajaya sejak tahun 1989
- Juga menjabat sebagai Direktur PT Campina Ice Cream Industry

Jutianto Isnandar

Direktur

- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 1974 sebagai Manajer Produksi, Asisten Manajer Pabrik, Manajer Penjualan & Distribusi dan Direktur
- Sebelumnya bekerja di PT Indomilk

Manajemen Senior

Rob Nieuwendijk

Chief Financial Officer

- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 2011
- Sebelumnya memegang jabatan manajemen senior untuk perusahaan-perusahaan produk susu terkemuka seperti Friesland Campina dan Royal Numico NV

Siska Suryaman

Head of Marketing Department

- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 2010
- Sebelumnya memegang jabatan pemasaran di Mead Johnson Nutrition, Citibank Indonesia, Bentoel Prima dan Kalbe Nutritional

Rachmat Suhappy

Head of Manufacturing

- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 2017.
- Sebelumnya memegang jabatan di bagian Produksi, Industri dan Operasi di perusahaan lokal dan multinasional yaitu Numico and Danone

Flemming Schmidt

General Manager Engineering

- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 1987, bertanggung jawab atas investasi dalam peralatan baru
- Berpengalaman dalam bidang teknik dan peralatan

Henry Khor

General Manager Supply Chain

- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 2008
- Sebelumnya menjabat di berbagai posisi manajemen supply chain pada Toll Asia Logistics dan Cold Storage Chain

Strategi-Strategi

Bagian 3



Strategi-Strategi

1 Memperluas lebih lanjut platform distribusi kami

Di Pulau Jawa

- **FOKUS:** *Meningkatkan penetrasi pedagang eceran modern dan tradisional*
- **RENCANA:**
 - Menambah anggota tim penjualan di lapangan
 - Secara berkelanjutan berinvestasi dalam pelatihan dan kualitas tenaga penjual
 - Meningkatkan efisiensi penjualan melalui investasi dalam IT dan teknologi

Di luar Pulau Jawa

- **FOKUS:** *Mendukung para distributor yang memperluas jangkauan mereka*
- **RENCANA:**
 - Fokus pada distribusi di Sumatera dan Kalimantan
 - Membantu para distributor menjamin pembiayaan untuk menjual lebih banyak produk kami
 - Mencapai konektivitas IT dengan seluruh distributor kami

2 Meningkatkan kapasitas produksi dan gudang kami

Peningkatan Kapasitas

- Meningkatkan kapasitas di fasilitas produksi yang ada
- Investasi yang sedang berjalan di lini **pengemasan baru dari Tetra Pak dan Combibloc**

Pusat Distribusi Baru

- Membantu meningkatkan efisiensi distribusi dan kecepatan pemasaran
- Merencanakan untuk membangun **pusat distribusi baru** di wilayah Jakarta dan Sekitarnya pada tahun 2019

Fasilitas Produksi Baru

- Mendukung pertumbuhan dan ekspansi dengan jangka waktu yang lebih panjang
- Merencanakan untuk mulai membangun fasilitas produksi baru yang modern dan otomatis pada tahun 2019
- Mulai operasional direncanakan paling lambat tahun 2021

Strategi-strategi Lanjutan

3

Fokus yang berkelanjutan dalam pengembangan produk baru

Perusahaan Patungan (Joint Venture) dengan Ito En

- Menggabungkan keunggulan produk signifikan Ito En dengan keberadaan dan pengetahuan kami
- Menjelajahi peluang dalam kategori Teh
- Flexible dengan peluang yang ada
- Selalu konsisten dan fokus dengan produk tanpa pemanis buatan
- Outsource sampai volume tercapai untuk investasi di pabrik sendiri

Pengembangan segmen Teh dalam kemasan karton

- Memantau preferensi dan identifikasi pada kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi
- Memperkenalkan rasa baru untuk lebih mengembangkan kategori dan menawarkan berbagai produk yang lebih luas, juga untuk meningkatkan kehadiran di rak-rak

Produkbaru dalam segmen susu

- Terus memantau pasar untuk peluang baru untuk peluncuran produk potensial
- Berupaya mengembangkan dan meluncurkan produk-produk baru
 - **Produk-produk fungsional dan bernilai tambah**
- Mempertimbangkan untuk meluncurkan produk-produk pada waktu yang tepat
 - Minuman Yoghurt
 - Susu Pasteurisasi
- Memperkenalkan rasa baru dalam segmen susu cair yang sedang berkembang: Susu Taro dan Caramel



Strategi-strategi lanjutan

4

Ekspansi operasional peternakan produk susu untuk menjamin sumber pasokan

Peternakan susu JV di Sumatera

- Rencana jangka panjang dengan 6,000 sapi perah
- Rencana jangka pendek (2019) pada fase I yang beroperasi dengan 2,000 sapi
- JV 69-31 dengan PT Karya Putrajaya Persada, suatu hubungan kemitraan lokal
- Teknologi dan peralatan internasional
- Selain itu, kami merencanakan untuk membangun suatu fasilitas produksi otomatis yang modern dan baru beserta gudang ketika peternakan mencapai kapasitas produksi tertentu

Bekerja sama dengan para peternak sapi perah

Terus mencari cara untuk bekerja sama dan membantu peternak serta berinvestasi dalam pasokan susu mentah untuk menjamin sumber pasokan susu mentah berkualitas tinggi

5

Investasi yang berkelanjutan untuk meningkatkan efisiensi operasi

Produksi

- Meningkatkan investasi peralatan baru untuk produksi dan pembungkusan

Pengendalian Kualitas

- Investasi dalam teknologi baru untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas prosedur pengendalian mutu

Manajemen Limbah

- Investasi dalam proses pengolahan limbah seperti program daur ulang limbah dan mengurangi limbah

Ikhtisar Data Keuangan

Bagian 4

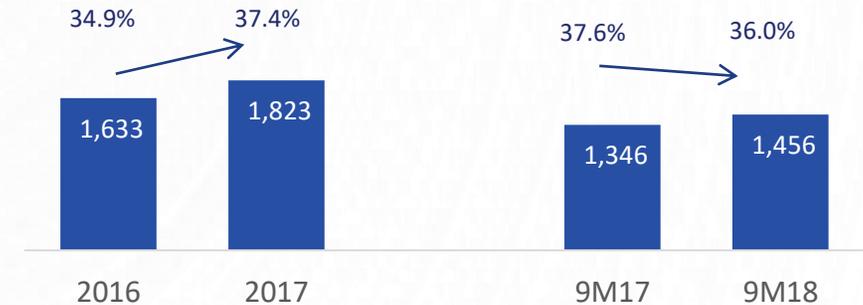
Ikhtisar Data Keuangan

Secara historis, bisnis kami telah menunjukkan pertumbuhan yang kuat dan juga kemampuan mendapatkan laba yang kuat. Di tahun 2018 pertumbuhan penjualan meningkat, tetapi dengan adanya tekanan pada margin terutama disebabkan oleh depresiasi nilai IDR terhadap USD.

Penjualan dan Pertumbuhan (IDR M, %)



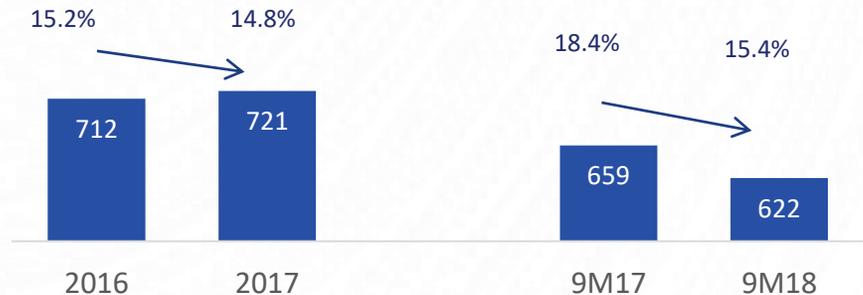
Laba Kotor dan % terhadap Penjualan (IDR M, %)



EBITDA¹ dan % terhadap Penjualan (IDR M, %)



Laba Bersih dan % terhadap Penjualan (IDR M, %)



- Pertumbuhan penjualan bersih sekitar 4.1% pada tahun 2017 dan 13.1% pada periode yang berakhir 30 September 2018. (Tidak ada kenaikan harga selama periode yang berakhir 30 September 2018, kontribusi produk baru masih terbatas).
- Margin tetap pada tingkat historis yang kuat, meskipun nilai tukar USD telah menyebabkan penurunan laba kotor
- Laba bersih 15.4% lebih tinggi dibandingkan tahun 2017 sebesar 14.8%. Pada kuartal ke-4 2017 Laba bersih relatif lemah.

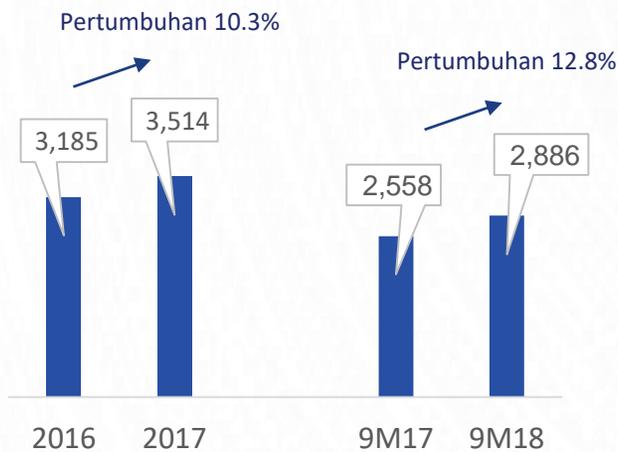
Catatan:

¹ EBITDA = Pendapatan bersih kecuali pendapatan/beban bunga, pajak, depresiasi dan amortisasi

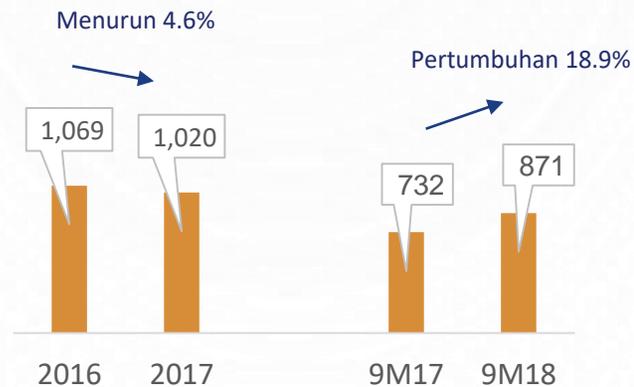
Rincian Penjualan Bersih berdasarkan Segmen

Produk bermerek kami sendiri untuk pangsa pasar di Indonesia telah menunjukkan kinerja yang kuat. Faktor kunci untuk meningkatkan pertumbuhan tetap ada. Penjualan Teh telah berbalik dari pertumbuhan yang tampaknya jenuh menjadi kuat

Produk Susu (IDR M, %)



Teh dan Minuman Kesehatan (IDR M, %)



Lain-lain (IDR M, %)



- Penjualan yang kuat terus berlanjut yang didorong oleh peningkatan volume
- Belum ada kenaikan harga di tahun 2018
- Permintaan terhadap produk masih tinggi
- Investasi lebih lanjut dalam kapasitas tertentu telah selesai
- Varian susu rasa baru yaitu rasa Taro dan Caramel telah diluncurkan

- Pertumbuhan yang kuat di tahun 2018 dilihat dari kenaikan Teh Kotak
- Belum ada kenaikan harga di tahun 2018
- Varian Teh rasa baru yaitu rasa Lemon, Apel, dan Blackcurrant telah diluncurkan

- Toll Manufacturing UHT yang stabil
- Penjualan Export yang terus meningkat

Rincian Bahan Pokok Penjualan (BPP)

Kami telah melihat adanya penurunan Laba Kotor karena peningkatan yang kurang menguntungkan di biaya bahan langsung karena nilai tukar

Rincian Beban Pokok Penjualan (IDR M)



Rincian Beban Pokok Penjualan sebagai % Penjualan

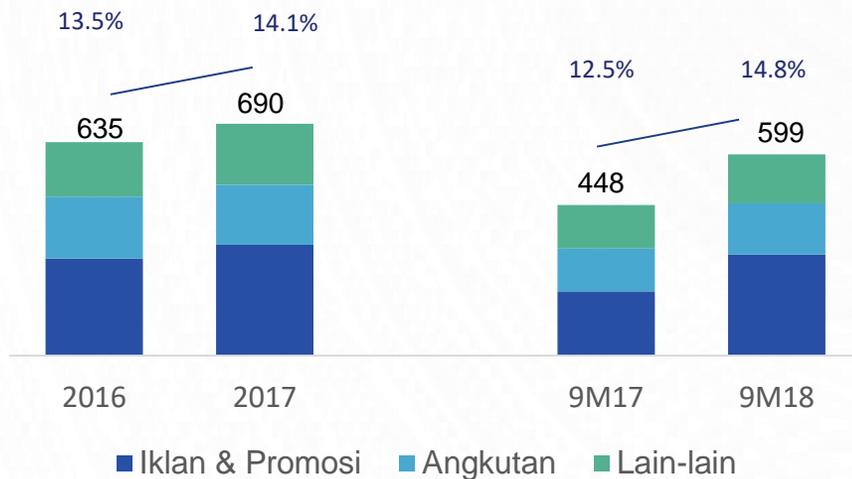
% Penjualan	2016	2017	9M17	9M18
Pemakaian Bahan Baku	53.3%	51.0%	50.8%	53.2%
Upah Langsung	0.7%	0.6%	0.7%	0.6%
Penyusutan	3.4%	2.7%	2.9%	2.4%
Listrik dan Energi	2.3%	2.1%	2.2%	2.0%
Pemeliharaan dan Perbaikan	1.6%	1.9%	1.7%	1.6%
Gaji dan Upah	0.9%	1.1%	1.2%	1.0%
Lain-lain	2.9%	3.2%	3.0%	3.2%
BPP lain-lain (selain pemakaian bahan baku)	11.8%	11.6%	11.5%	10.8%
Total BPP	65.1%	62.6%	62.4%	64.0%

- Sebagian besar dari BPP terdiri dari biaya bahan baku – diantaranya: susu mentah, daun teh, gula, kemasan and susu bubuk
- Pada 9 bulan pertama tahun 2018 Biaya bahan baku meningkat hampir 2% dari penjualan bersih
 - Perkembangan biaya bahan baku langsung di periode yang berakhir pada 30 September 2018 terutama disebabkan oleh kenaikan nilai tukar
- BPP lain-lain menurun sebagai presentasi penjualan, terutama dengan pertumbuhan volume, inflasi dan biaya depresiasi yang menurun
 - BPP lain-lain (selain biaya bahan baku) sebagai persentase penjualan menurun dari 11.5% pada tahun 2017 dan 10.8% pada 9 bulan pertama tahun 2018

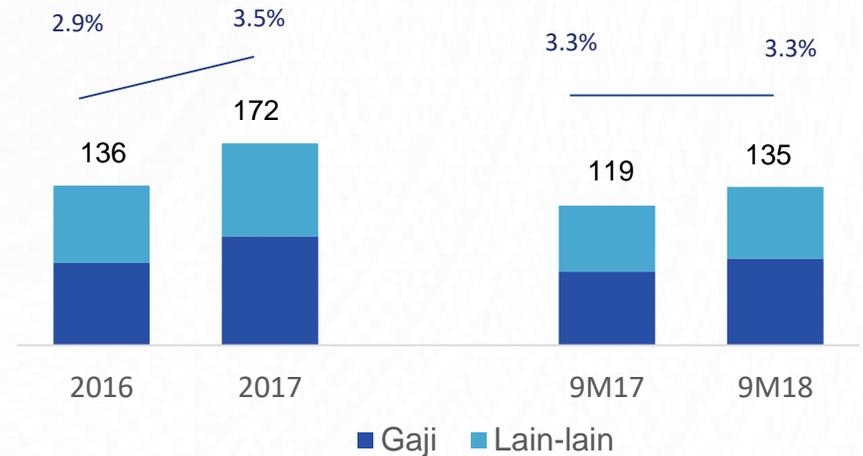
Beban Usaha

Beban Usaha yang terkendali

Rincian Beban Penjualan (IDR M,% penjualan)



Rincian Beban Umum dan Admin (IDR M,% penjualan)

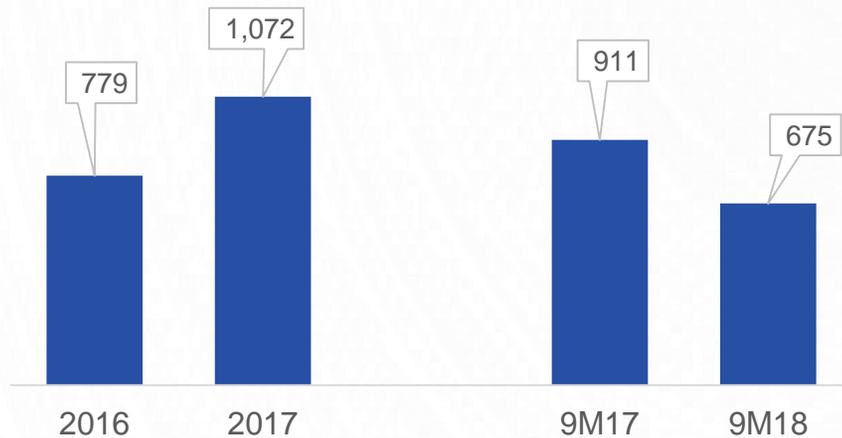


- Berhasil mengendalikan biaya iklan dan promosi, yang merupakan beban penjualan terbesar telah meningkat pada tahun 2018. Peningkatan akan sedikit berkurang di Kuartal yang ke-4 tahun 2018
- Biaya logistik dan angkutan meningkat seiring dengan volume dan harga BBM
- Beban penjualan lainnya sebagian besar terdiri atas gaji dan biaya sewa dan masih stabil terhadap persentase penjualan
- Beban gaji merupakan komponen terbesar dari beban umum dan administrasi dan relatif stabil
- Beban Umum dan Administrasi terhadap penjualan relatif stabil.

Arus Kas Operasional dan Belanja Modal

Arus kas secara historis sudah cukup untuk mendanai kebutuhan Belanja Modal

Arus Kas Operasi (IDR M)



Belanja Modal (IDR M)



- Arus kas dari aktivitas operasi meningkat pada tahun 2017 karena penjualan dan margin yang meningkat dan menurun pada 9 bulan pertama tahun 2018 dikarenakan peningkatan pembayaran kepada pemasok
- Kami mampu menghasilkan arus kas yang cukup untuk memenuhi persyaratan investasi dan pendanaan ST.

- Proyek-proyek belanja modal terutama sebagai project pengembangan (DC, kantor, perluasan pabrik jangka panjang)
- USDF sebagai perusahaan patungan 69-31 telah sampai saat ini sepenuhnya dibiayai dengan kontribusi modal dan pinjaman pemegang saham, di masa depan, untuk dibiayai sebagian eksternal.

Terima kasih!

Ringkasan Laporan Keuangan



Lampiran A

Laporan Laba Rugi

Tahun buku berakhir 31 Desember

Sembilan bulan pertama tahun,

(Dalam juta rupiah)	2016	2017	2017	2018
Pendapatan	4,685,988	4,879,559	3,576,103	4,044,312
Beban Pokok Penjualan	(3,052,883)	(3,056,681)	(2,230,148)	(2,587,891)
Lab Kotor	1,633,105	1.822,878	1,345,955	1,456,421
Beban Penjualan	(634,650)	(689,769)	(448,005)	(599,245)
Beban umum dan administrasi	(136,487)	(172,082)	(118,820)	(134,788)
Beban lain-lain	27,018	(5,029)	44,389	30,115
	(744,119)	(856,822)	(522,436)	(703,918)
Lab dari usaha	888,986	966,056	823,519	752,503
Pendapatan keuangan	50,178	70,510	43,609	47,673
Beban Keuangan	(2,057)	(1,498)	(302)	(224)
Bagian laba/rugi bersih entitas asosiasi dan ventura bersama	(4,625)	(2,115)	2,773	6,523
Lab sebeum Pajak Penghasilan	932,482	1,032,953	869,599	806,475
Beban pajak penghasilan	(222,657)	(314,550)	(210,181)	(184,589)
Lab tahun berjalan	709,825	718,403	659,418	621,886
Lab tahun berjalan yang di atribusikan kepada;				
Pemilik entitas induk	702,358	709,873	645,893	609,806
Kepentingan non pengendali	7,467	8,530	13,525	12,080
EBITDA	1,058,144	1,124,372	939,613	865,235

Laporan Neraca

(Dalam juta rupiah)	Posisi per Desember 31 ,		Posisi per 30 September,	
	2016	2017	2017	2018
Aset Lancar				
Kas	1,521,372	2,120,400	2,091,596	2,342,834
Piutang usaha	462,423	504,629	500,564	543,038
Persediaan	760,534	682,624	621,357	651,321
Lain –lain	130,493	132,337	84,022	81,195
Total aset lancar	2,874,822	3,439,990	3,297,539	3,618,388
Aset tidak lancar				
Aset tetap	1,042,072	1,336,398	1,261,117	1,433,425
Penyertaan saham dalam entitas asosiasi	192,913	81,530	87,183	104,553
Aset tidak lancar lainnya	111,629	317,978	258,742	428,180
Total aset tidak lancar	1,346,614	1,735,906	1,607,042	1,966,158
Total aset	4,221,436	5,175,896	4,904,581	5,584,546
Liabilitas jangka pendek				
Utang usaha	398,217	534,492	297,550	415,038
Pinjaman jangka pendek	2,703	2,234	97,485	2,345
Utang jangka panjang jatuh tempo dalam satu tahun	23,221	26,975	26,545	28,950
Liabilitas lancar lainnya	169,385	256,924	178,648	266,956
Total liabilitas lancar	593,526	820,625	600,228	713,289
Liabilitas jangka panjang				
Utang jangka panjang	71,986	58,706	56,913	86,723
Pajak tangguhan	38,960	25,588	49,022	17,908
Lain-lain	45,495	73,266	44,200	72,122
Total liabilitas tidak lancar	156,441	157,560	150,135	176,753
Total liabilitas	749,967	978,185	750,363	890,042
Kepentingan minoritas	11,309	121,118	124,419	123,641
Ekuitas	3,460,160	4,076,593	4,029,799	4,570,863

Laporan Arus Kas

(Dalam juta rupiah)	Tahun buku berakhir 31 Desember		Sembilan bulan pertama tahun	
	2016	2017	2017	2018
Arus kas dari aktivitas operasi				
Penerimaan kas dari aktivitas operasi	943,671	1,264,458	1,000,606	728,162
Penerimaan Penghasilan bunga	40,336	80,355	53,451	47,673
Pembayaran Beban bunga	(2,035)	(1,500)	(301)	(224)
Pembayaran Pajak penghasilan	(253,030)	(347,000)	(208,516)	(190,493)
Penerimaan/ Pembayaran Lain-lain	50,167	76,203	65,463	89,715
Kas bersih diperoleh dari aktivitas operasi	779,109	1,072,516	910,703	674,833
Arus kas dari aktivitas investasi				
Belanja modal	(43,804)	(351,804)	(446,410)	(314,715)
Lain-lain-Net	(33,534)	(47,883)	85,936	(2,636)
Kas bersih yang diperoleh dari / (digunakan untuk) aktivitas investasi	(77,338)	(399,687)	(360,474)	(317,351)
Arus kas dari aktivitas pendanaan				
Penerimaan/Pembayaran Pinjaman jangka pendek-net	164	(470)	94,782	112
Penerimaan/Pembayaran Pinjaman jangka panjang-net	-	-	-	52,390
Lain-lain	(29,357)	(73,331)	(74,784)	(187,550)
Kas bersih yang diperoleh dari / (digunakan untuk) aktivitas pendanaan	(29,521)	(73,801)	19,998	(135,048)
Kenaikan/(penurunan) bersih kas	672,249	599,028	570,227	222,434
Kas di awal tahun/periode	849,122	1,521,372	1,521,372	2,120,400
Kas di akhir tahun/periode	1,521,371	2,120,400	2,091,599	2,342,834

Catatan:

1

Pinjaman jangka pendek mencakup pinjaman bank