



# Paparan Publik Perusahaan Desember 2021



**SEHAT ITU  
PILIHAN  
AMBIL PILIHAN  
SEHATMU**



**#STAY HEALTHY  
Hidupin Nikmat**

**Dari Susu Sapi  
Segar**

**Sumber  
Kalsium**

**Protein**

**Sumber Vitamin  
A, D3, B2, B12**

\*Baca Label Sebelum Membeli

# Profil Singkat Perusahaan

# Profil Singkat Perusahaan



Pelopor dalam proses Ultra High Temperature ("UHT") di Indonesia, memiliki hubungan rekanan dengan Tetra Pak sejak tahun 1975

- 1 Produsen terbesar susu UHT di Indonesia
  - Pangsa pasar sebesar 35% dalam produk-produk susu cair UHT<sup>1</sup>
- 2 Produsen terbesar teh RTD dalam kemasan karton di Indonesia
  - Pangsa pasar sebesar 69% dalam teh siap diminum ("RTD") di segmen kemasan karton<sup>1</sup>
- 3 Dan memproduksi secara langsung, melalui entitas perusahaan patungan (joint venture / "JV") dan toll manufacturing; susu kental manis, minuman kesehatan, keju, susu bubuk dan jus
  - Hubungan kemitraan / perjanjian dengan perusahaan-perusahaan multi-nasional terdepan termasuk Unilever, Mondelez International, dan Sanghiang Perkasa
- 4 Proses produksi yang terintegrasi secara vertikal dan terotomatisasi
  - Praktek terbaik dan pengendalian kualitas yang ketat atas keseluruhan rantai produksi
- 5 Jaringan penjualan dan distribusi yang luas di seluruh Indonesia

3Q2021 Pendapatan: IDR 4,792 bn  
vs. LY +7.8%

3Q2021 EBITDA: IDR 1,381 bn  
Marjin EBITDA: +28.8%  
vs. Marjin LY +28.6%

3Q2021 Laba bersih: IDR 914 bn  
Marjin Laba bersih: +19.1%  
vs. Marjin LY +22.2%

Catatan:

1. Berdasarkan data Nielsen, pangsa pasar susu cair berdasarkan volume UHT dan pangsa pasar teh RTD berdasarkan volume untuk periode yang berakhir 30 September 2021



# Tinjauan Bisnis



01

## Susu UHT

- # 1 dalam segmen susu cair UHT dengan pangsa pasar 35%
- 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 September 2021, segmen Produk Susu mencapai penjualan sejumlah IDR 3,542 juta (73.9% dari total penjualan bersih)

02

## Teh dan Minuman kesehatan

- # 1 dalam segmen teh RTD dalam kemasan karton dengan pangsa pasar 69%
- Menawarkan berbagai produk teh RTD dalam berbagai pilihan kemasan
  - merek Teh Kotak Jasmine Reguler dan Less Sugar sebagai minuman teh utama yang dijual dalam kemasan kotak
  - merek Teh Kotak Rasa untuk minuman teh UHT dengan varian rasa
  - Menawarkan variasi minuman kesehatan UHT yaitu Sari Kacang Ijo, Sari Asem Jawa
- Selama periode yang berakhir pada 30 September 2021, segmen Teh dan Minuman Kesehatan mencapai penjualan sejumlah IDR 916 juta (19.1% dari total penjualan bersih)

03

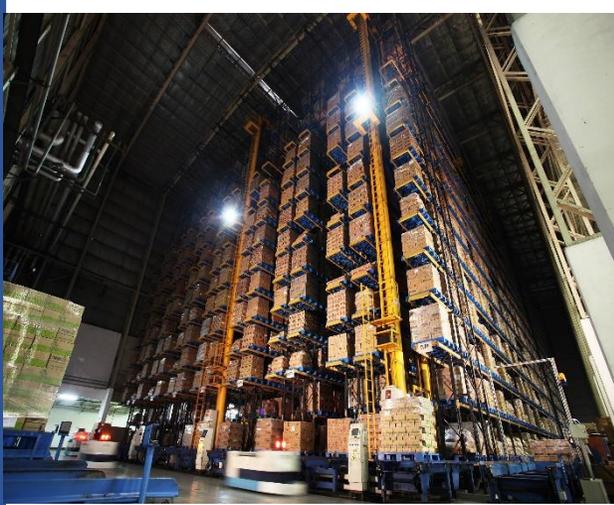
## Lainnya

- Perjanjian pengolahan untuk produksi susu bubuk dan UHT untuk entitas afiliasi PT Sanghiang Perkasa
- Perjanjian pengolahan untuk produksi jus buah UHT dengan menggunakan merek Buavita untuk PT Unilever Indonesia Tbk
- Ekspor ke beberapa negara di Asia, Timur Tengah, Pacific Island, Nigeria, Australia dan Amerika
- Selama periode yang berakhir pada 30 September 2021, segmen Lain-lain mencapai penjualan sejumlah IDR 334 juta (7.1% dari total penjualan bersih)



# Perusahaan Asosiasi dan Entitas Anak





# Keunggulan Perusahaan

# Keunggulan Perusahaan

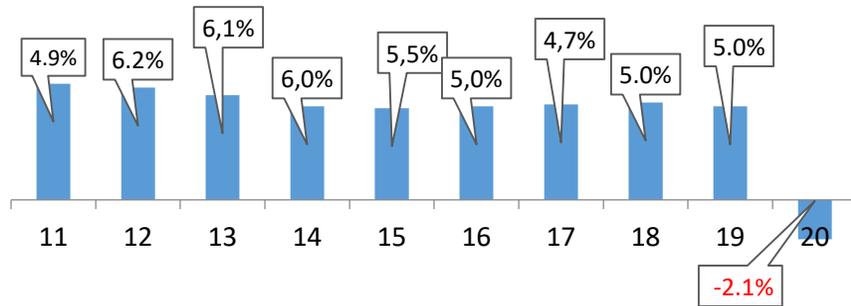


# 01. Fundamental Industri yang kuat

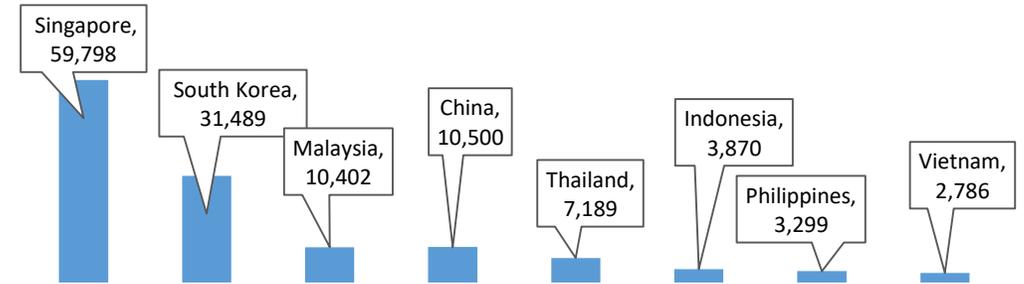


Tahun 2021 telah menunjukkan pemulihan dalam banyak aspek dan fundamental industry tetap kuat. Indonesia kembali menunjukkan pertumbuhan PDB rill yang cepat dan memiliki potensi peningkatan yang signifikan dalam PDB per kapita. Selain itu, Indonesia memiliki populasi terbesar di Asia Tenggara dan meningkatnya urbanisasi akan mendorong permintaan konsumen.

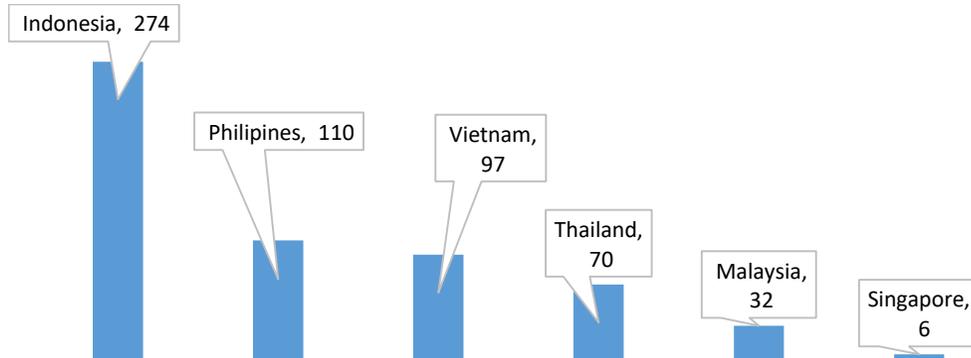
Penurunan dalam Pertumbuhan PDB karena Covid-19



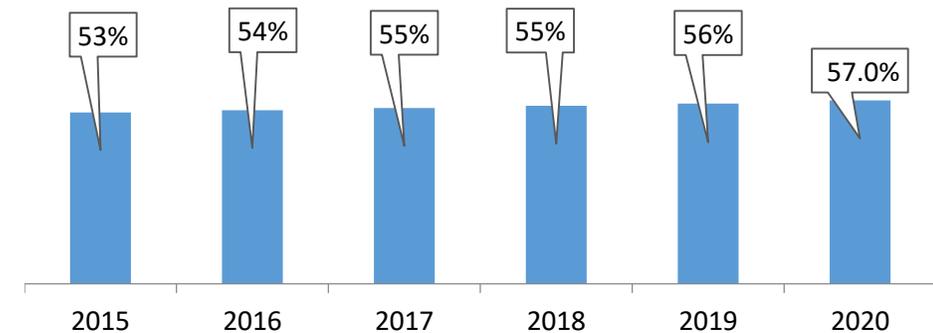
Potensi signifikan dalam Pertumbuhan PDB per kapita (2020, US\$)



Populasi terbesar di Asia Tenggara – Populasi 2020(juta)



Populasi perkotaan yang meluas - % of total populasi



Sumber: World Bank

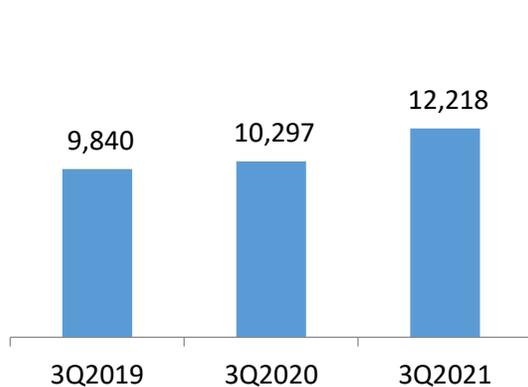
# 01. Fundamental Industri yang kuat (lanjutan)



Pertumbuhan yang kuat dari segmen susu cair, yang sebagian besar terdiri dari susu UHT

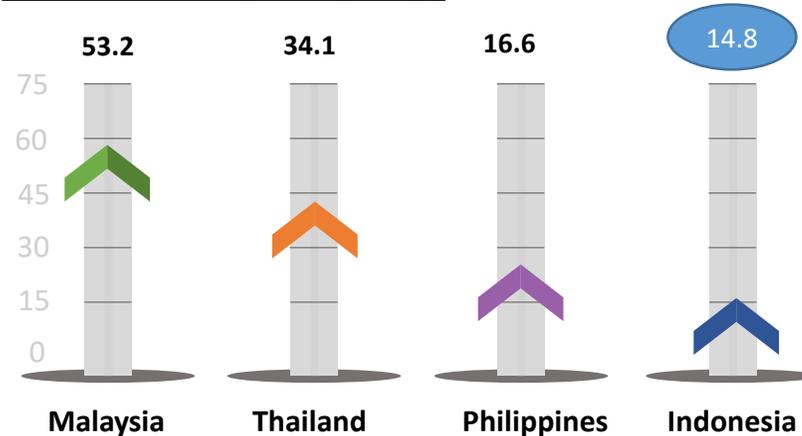
## PRODUK SUSU

### Pangsa Pasar Susu (IDR juta)



Sumber: Nielsen

### 2020 Konsumsi per kapita (L)



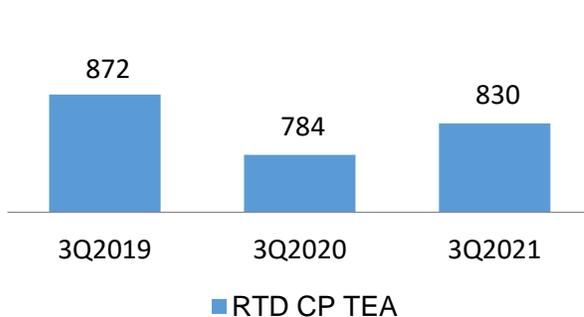
Sumber: Tetra Compass 2020

### Karakteristik yang utama/ trends

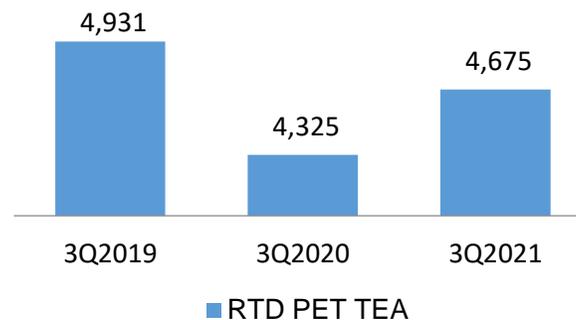
- Urbanisasi dan meningkatnya pendapatan memperkuat permintaan susu siap minum
- Trend kebugaran dan kesehatan mendorong pertumbuhan
- Susu cair memiliki:
  - Kualitas yang lebih tinggi / manfaat kesehatan susu cair
  - Substitusi susu bubuk dengan susu cair RTD
- UHT membentuk segmen terbesar susu cair
- Golongan dewasa muda cenderung memilih mengonsumsi susu secara regular pada saat ini

## TEH RTD

### Pangsa Pasar RTD Teh (IDR juta)



Sumber: Nielsen



### Karakteristik yang utama/ trends

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

# 02. Posisi Pasar terbesar siap meraih pertumbuhan pasar



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

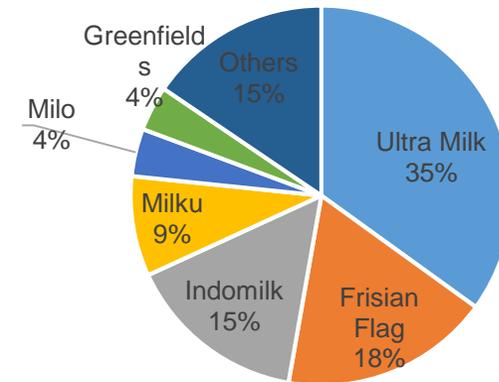
Terbesar di pasar susu UHT dan Teh RTD dalam segmen karton

Merek dagang yang dipercaya oleh konsumen dengan ekuitas merek yang kuat

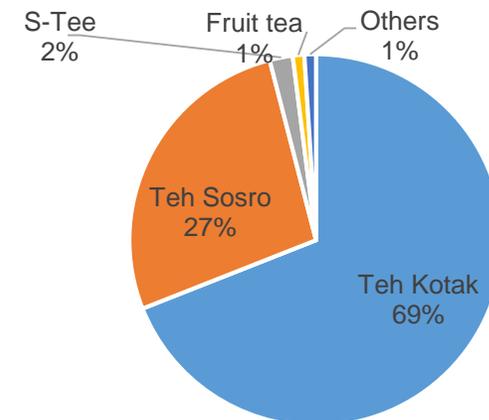
Kualitas yang tinggi dan posisi yang sehat sangat memungkinkan untuk meraih pertumbuhan yang diharapkan

Lanskap Kompetitif dan Pangsa Pasar pada periode YTD 30 September 2021

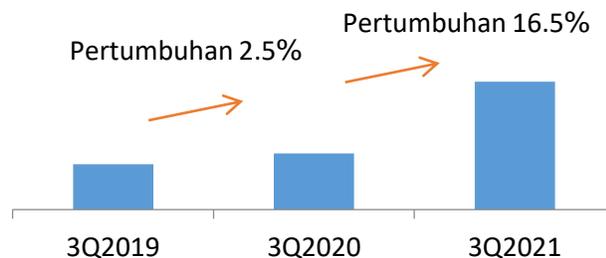
**Pangsa Pasar Volume susu UHT<sup>2</sup>**



**Pangsa Pasar Volume Teh RTD<sup>3</sup>**



**Pertumbuhan Volume di Pangsa Pasar Susu Cair tahun 2019-2021<sup>1</sup>**



- Susu cair menunjukkan pertumbuhan yang sangat baik di tahun 2021
- Setelah mengalami penurunan di tahun 2020, segmen teh telah menunjukkan pemulihan yang stabil di kuartal terakhir ini

Catatan: 1,2,3 Sumber: Nielsen

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



## Penghargaan Merek/ Sertikat-sertifikat



Forbes  
Best 50 Public List  
Companies 2021



Youtube  
LeaderBoard 2020



Most Supportive  
Sponsor 2019



Top 10 Strongest  
Local Brand 2018



RTD Flavoured Milk  
WOW Brand 2017



Most Recommended Brand  
UHT category 2015



Indonesia Best Brand  
2014



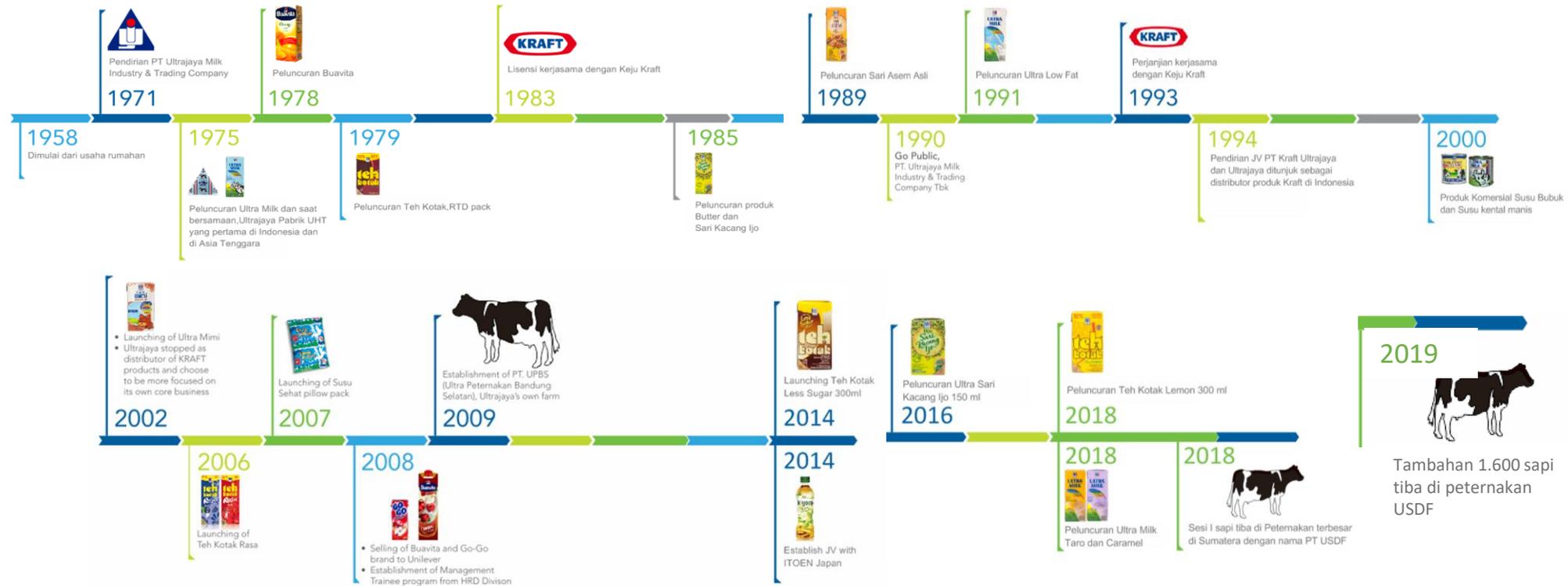
"Ultra Milk" – Top  
Brand 2013

# 03. 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



# 04. Fasilitas Produksi yang Terintegrasi secara vertikal 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 Produksi<sup>1</sup>



# 05. 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

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



**Dilakukan Pengujian yang teratur di keseluruhan operasi**

Pemeriksaan dan pengujian bahan mentah setelah penyerahan

*Terotomatisasi – minimal kontak dengan manusia*  
*Produk diuji di lebih dari satu tahap dalam proses*

Pengujian sampel produk dan pengemasan

*Pemasangan label produk secara elektronik*

Produk dikarantina untuk inkubasi dan pengujian

*Sampel dari masing-masing kelompok ditahan dan diuji setelah distribusi*

Pengantaran bahan mentah, pendinginan dan penyimpanan

Formulasi, pemurnian, homogenisasi dan pasturisasi

UHT treatment

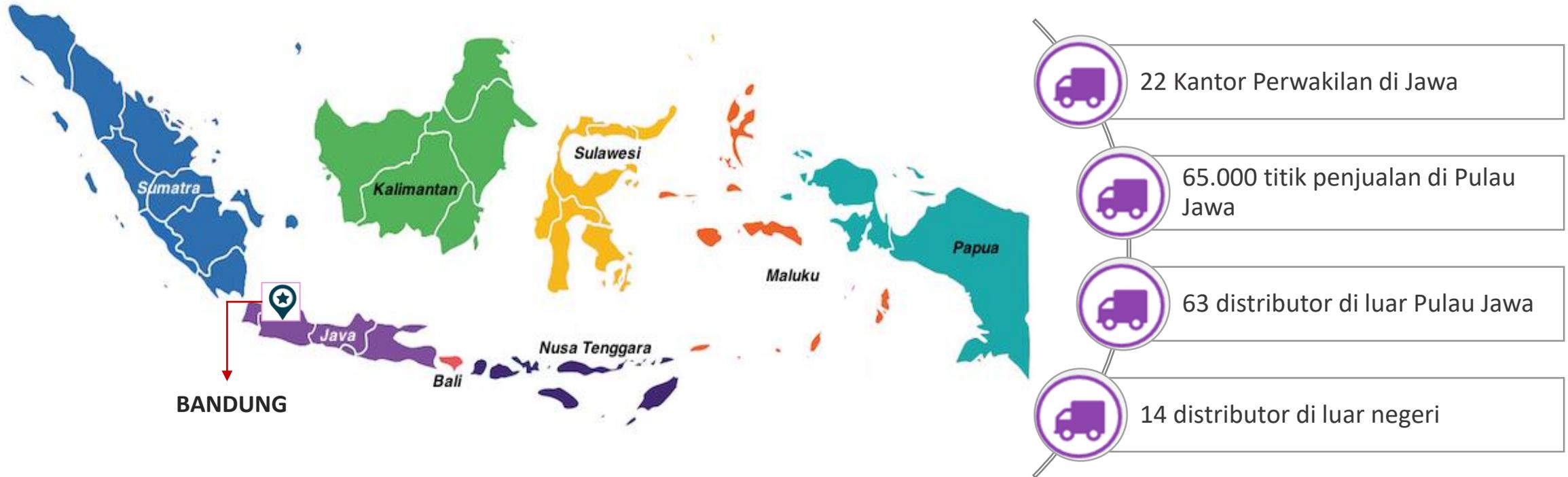
Penyimpanan dan pembungkusan aseptik

Pembungkusan dan penyimpanan di gudang

# 06. Jaringan Distribusi Nasional yang luas

Kami menjangkau penjualan secara nasional melalui jaringan distribusi yang luas

- **Di Pulau Jawa** – penjualan melalui Modern Trade dan juga pasar tradisional/ pengecer. Modern Trade dilakukan oleh tenaga penjual kami dan pengecer tradisional dilakukan oleh entitas anak kami (PT Nikos Distribution Indonesia) – kurang lebih ada 65.000 titik penjualan
- **Di Luar Pulau Jawa** – kami menggunakan kurang lebih 63 distributor (Third Party) untuk menjangkau gerai-gerai pengecer di luar pulau Jawa.



# 07. Terus mengembangkan pasokan susu segar berkualitas tinggi



Kami menjalin hubungan yang kolaboratif dengan para peternak sapi susu lokal untuk menjamin pasokan susu segar berkualitas tinggi yang konsisten dan bertujuan mengurangi ketergantungan pada produk susu impor dengan harga dan nilai tukar yang berfluktuasi

## Koperasi Peternak Susu – mayoritas pasokan susu segar

- Kami menjalin hubungan jangka panjang dengan sejumlah koperasi produk susu lokal untuk menjamin pasokan susu segar 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 yang baik dan terpercaya*
- *Perjanjian Kerjasama*

## Peternakan di Pangalengan, Bandung Selatan

- UPBS – usaha patungan dengan KPBS untuk mengoperasikan sebuah peternakan susu percontohan
- Saat ini memiliki kurang lebih 3.000 sapi (perah muda & dewasa)
- 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 segar dengan kualitas lebih tinggi dan tingkat produksi yang lebih baik*
- *Replikasi praktik terbaik dan peningkatan kualitas produk dengan skala besar*

# 07. Terus mengembangkan pasokan susu segar berkualitas tinggi (lanjutan)

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

## Peternakan di Berastagi, Sumatera Utara

- Kebutuhan akan ketersediaan susu segar
- Iklim yang cocok untuk peternakan sapi perah
- Memanfaatkan keahlian dalam bentuk pertanian
- Peternakan skala besar dengan Sapi yang berkualitas Internasional
- Kami memiliki tim yang berdedikasi untuk bekerja dengan petani lokal melalui pelatihan dan pengetahuan



- *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' (kandang dan cooling tank) dengan koperasi hingga 350 sapi
- CSR dengan kontribusi siswa belajar dan 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.*

# 08. Tim Manajemen yang Sangat Berpengalaman

## Sabana Prawirawidjaja

### **Pendiri dan Presiden Direktur**

- Merupakan salah seorang pendiri Perseroan. Diangkat sebagai Presiden Direktur Perseroan sejak tahun 1971
- Menjabat sebagai Komisaris di PT Kraft Ultrajaya Indonesia, Komisaris Utama di PT NDI, Komisaris Utama di PT Ito En Ultrajaya Wholesale, Komisaris di PT UPBS, dan Direktur Utama di PT USDF

## Samudera Prawirawidjaja

### **Direktur**

- Berpengalaman lebih dari 25 tahun dengan Ultrajaya sejak tahun 1989
- Juga menjabat sebagai Presiden Direktur PT Campina Ice Cream Industry, Direktur di PT Kraft Ultrajaya Indonesia, Direktur di PT Ito En Ultrajaya Wholesale, dan Komisaris di PT USDF

## Jutianto Isnandar

### **Direktur**

- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 1974 sebagai Manajer Produksi, Asisten Manajer Pabrik, Manajer Penjualan & Distribusi dan saat ini menjabat sebagai Direktur
- Sebelumnya bekerja di PT Indomilk
- Menjabat sebagai Presiden Komisaris PT Campina Ice Cream Industry

## 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**

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

## Au Djamhoer

### **General Manager Sales**

- Bekerja di Ultrajaya pada tahun 2020.
- Sebelumnya memegang jabatan di penjualan dan marketing di perusahaan multinasional yaitu Aqua Danone dan Coca Cola

## 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-strategi

1

Mengoptimalkan platform distribusi kami, memastikan ketersediaan optimal secara nasional

2

Meningkatkan kapasitas produksi dan gudang

3

Fokus yang berkelanjutan dalam pengembangan produk baru

4

Ekspansi operasional peternakan produk susu untuk menjamin sumber pasokan

5

Investasi yang berkelanjutan untuk meningkatkan efisiensi operasi

## 1. Mengoptimalkan platform distribusi kami, memastikan ketersediaan optimal secara nasional

### 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

### Peningkatan Kapasitas

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

### Pusat Distribusi Baru

- Membantu meningkatkan efisiensi distribusi dan kecepatan pemasaran
- Dekat dengan pasar utama
- Bangunan telah dimulai. DC akan beroperasi pertengahan tahun 2022

### Fasilitas Produksi Baru

- Mendukung pertumbuhan dan ekspansi dengan jangka waktu yang lebih panjang
- Situs kedua akan mengurangi profil resiko, mengurangi total aktivitas pengiriman sehingga mengurangi biaya
- Diharapkan akan beroperasi di tahun 2023

### 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

#### Produk baru dalam segmen susu

- Terus memantau pasar untuk peluang baru untuk peluncuran produk potensial
- Berupaya mengembangkan dan meluncurkan produk-produk baru



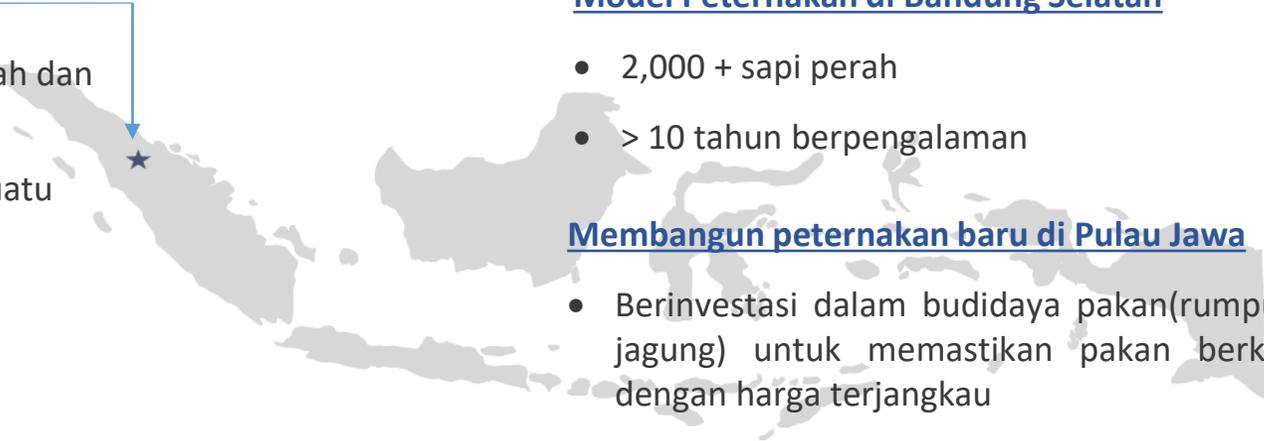
#### Produk baru dalam segmen susu

- Produk- produk fungsional dan bernilai tambah
- Mempertimbangkan untuk meluncurkan produk-produk pada waktu yang tepat
  - **Minuman Yoghurt**
  - **Susu Pasteurisasi**

## 4. Ekspansi operasional peternakan produk susu untuk menjamin sumber pasokan

### Peternakan sapi perah JV di Sumatera

- Rencana jangka panjang dengan 6,000 sapi perah dan dengan 2 tempat pemerahan berputar
- JV 69-31 dengan PT Karya Putrajaya Persada, suatu hubungan kemitraan lokal
- Teknologi dan peralatan internasional
- Hasil yang melebihi ekspektasi



### Model Peternakan di Bandung Selatan

- 2,000 + sapi perah
- > 10 tahun berpengalaman

### Membangun peternakan baru di Pulau Jawa

- Berinvestasi dalam budidaya pakan (rumput dan jagung) untuk memastikan pakan berkualitas dengan harga terjangkau
- Membangun pabrik pakan milik sendiri

## 5. Investasi yang berkelanjutan untuk meningkatkan efisiensi operasi

### Produksi

- Meningkatkan investasi peralatan baru untuk produksi dan pembungkusan
- Investasi di fasilitas manufaktur baru dan pusat distribusi

### 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

# Aksi Korporasi



## Pembagian Dividen atas laba bersih tahun buku 2020

- Rp 85,-/lembar saham
- Berdasarkan Akta Risalah RUPST No. 02 tgl 23 Agustus 2021 dari Notaris Ari Hambawan S.H. M.Kn

## Pembelian kembali saham

- Mengacu Surat Edaran OJK Nomor 3/SEOJK.04/2020 tanggal 9 Maret 2020 tentang “Kondisi Lain Sebagai Kondisi Pasar Yang Berfluktuasi Secara Signifikan Dalam Pelaksanaan Pembelian Kembali Saham Yang Dikeluarkan Oleh Emiten Atau Perusahaan Publik”
- Pengumuman pada tanggal 25 Juni 2020, melalui surat pemberitahuan ke OJK dan BEI
- Pembelian telah sepenuhnya dilaksanakan dimulai pada tanggal 26 Juni 2020 dan berakhir pada tanggal 03 Agustus 2020
- Pembelian kembali atas saham Perseroan yang beredar sebanyak 10% atau sebanyak 1.155.352.800 lembar saham pada harga Rp 1.600,-/lembar saham
- Di simpan sebagai saham treasury paling lama 3 tahun
- Merupakan salah satu bentuk usaha Perseroan untuk meningkatkan nilai pemegang saham dan kinerja saham Perseroan sehingga akan memberikan fleksibilitas yang besar kepada Perseroan dalam mengelola modal untuk mencapai struktur permodalan yang lebih efisien.

## Penerbitan Medium Term Notes (MTN) Ultrajaya Tahun 2020

- Keterbukaan informasi diterbitkan pada tanggal 16 November 2020
- Dengan nilai sebesar Rp 3.000.000.000.000 dan jangka waktu yang terdiri dari 1,2 dan 3 tahun
- Mencerminkan 48,20% dari nilai ekuitas Perseroan Berdasarkan Laporan Keuangan per 30 Juni 2020 dengan review terbatas yang dikeluarkan oleh KAP Tanubrata Sutanto Fahmi Bambang & Rekan
- Untuk membiayai dan melakukan pengembangan usaha
- Hutang MTN Seri A sebesar 1.500.000.000.000, telah dibayarkan per 26 November 2021 beserta bunganya.



# Ikhtisar Data Keuangan



# Ikhtisar Data Keuangan

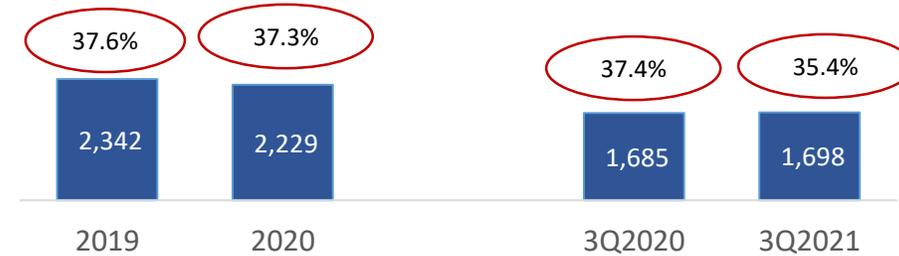


Secara historis, bisnis kami telah menunjukkan pertumbuhan yang kuat dan juga kemampuan mendapatkan laba yang kuat.

Penjualan dan Pertumbuhan (IDR M, %)



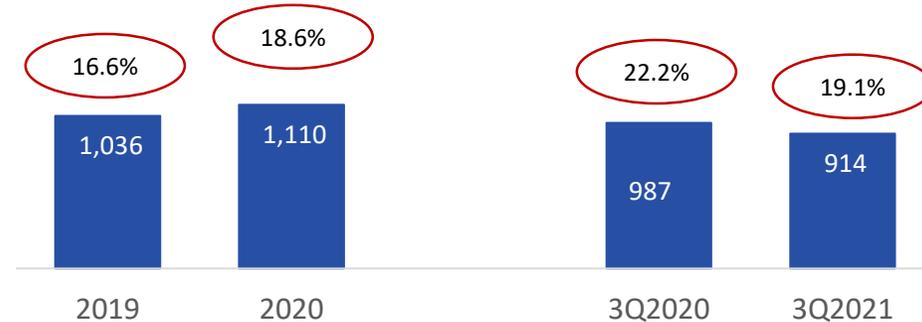
Laba Kotor dan % terhadap Penjualan (IDR M, %)



EBITDA<sup>1</sup> dan % terhadap Penjualan (IDR M, %)



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



- Penjualan di 3Q2021 sangat kuat dibanding tahun lalu yaitu 8%. Tidak ada kenaikan harga sejak Oktober 2019.
- Marjin sedikit di bawah tahun 2020, tetapi masih kuat.
- Optimisme dan perlu berhati-hati kedepannya
- Biaya-biaya telah dikendalikan, marjin keuntungan tetap kuat.

Catatan:

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

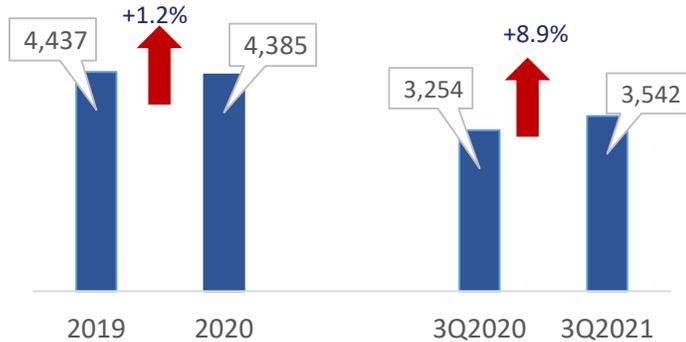
# Rincian Penjualan Bersih berdasarkan Segmen



Produk-produk kami sendiri untuk pangsa pasar di Indonesia telah menunjukkan kinerja yang kuat.

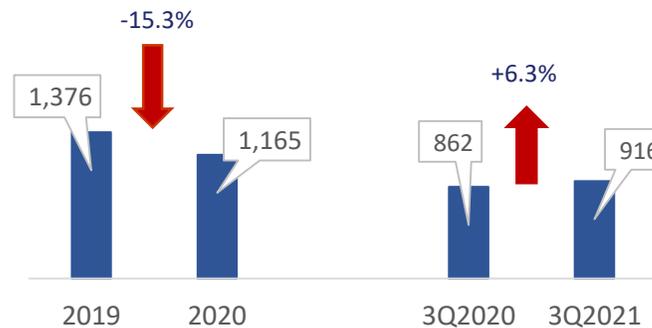
Faktor kunci untuk meningkatkan pertumbuhan.

## Produk Susu (IDR M, %)



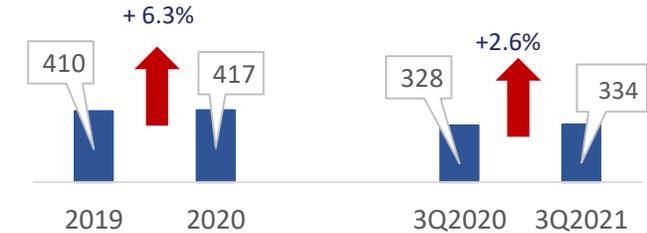
- Penjualan yang kuat dalam kategori susu putih dan rasa
- Pertumbuhan terjadi di semua saluran distribusi
- Tidak ada kenaikan harga di tahun 2021

## Teh dan Minuman Kesehatan (IDR M, %)



- Pemulihan yang diharapkan telah terjadi di 3Q2021 setelah mengalami penurunan ditahun 2020
- Volume penjualan Teh belum pada level sebelum Covid 19, tapi akan mengejar ke level yang kuat

## Lain-lain (IDR M, %)



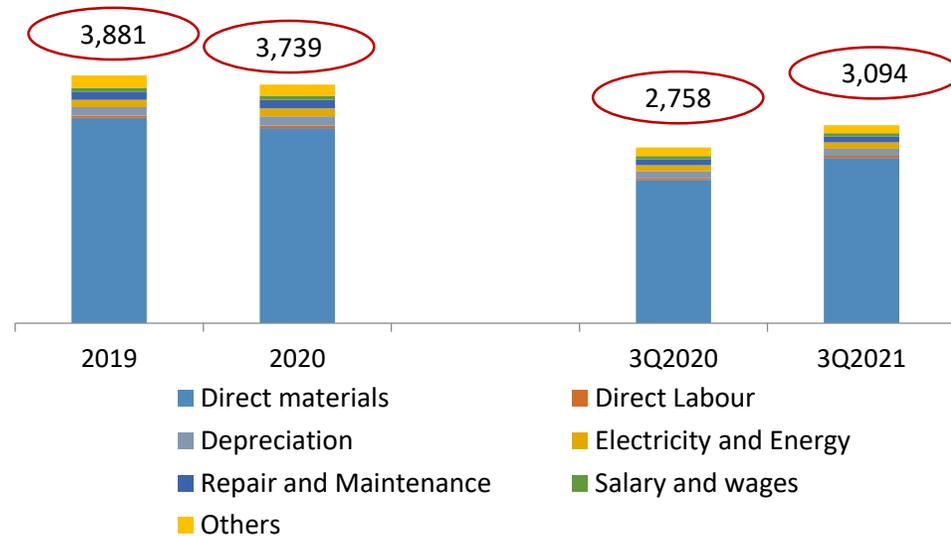
- Pertumbuhan UHT Toll manufacturing sedikit lambat
- Pertumbuhan Export yang sudah membaik di tahun 2021

# Rincian Bahan Pokok Penjualan (BPP)



Beberapa erosi margin yang diantisipasi terjadi pada tahun 2021. Biaya material telah meningkat secara substansial dan kami yakin konsumen belum siap untuk menerima kenaikan harga. Kontrol biaya dan peningkatan efisiensi hanya dapat mengimbangi sebagian kenaikan biaya material

Rincian Beban Pokok Penjualan (IDR, M)



Rincian Beban Pokok Penjualan sebagai % Penjualan

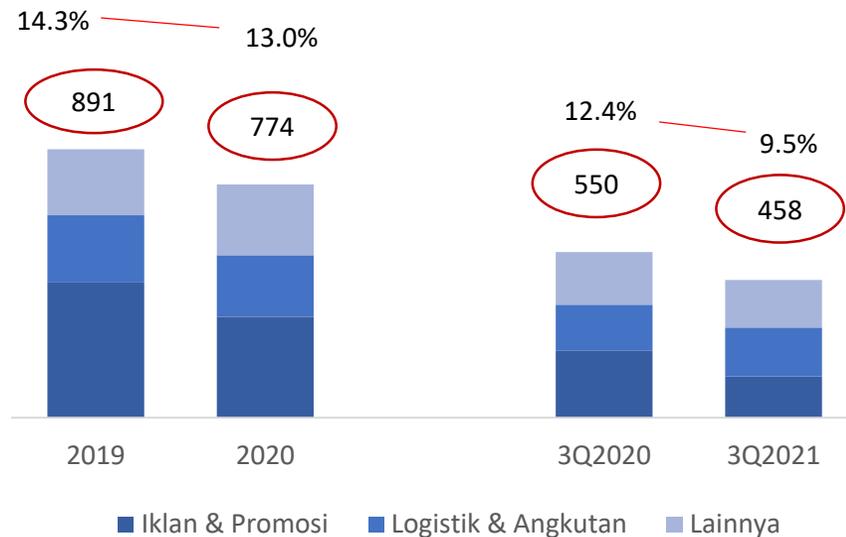
% Penjualan	2019	2020	3Q2020	3Q2021
Pemakaian Bahan Baku	51.7%	51.2%	50.6%	53.9%
Upah Langsung	0.6%	0.7%	0.7%	0.7%
Penyusutan	2.1%	2.4%	2.4%	2.3%
Listrik dan Energi	1.9%	2.2%	2.2%	2.1%
Pemeliharaan dan Perbaikan	2.0%	2.2%	2.0%	2.0%
Gaji dan Upah	0.9%	1.1%	1.2%	1.0%
Lain-lain	3.1%	2.9%	3.0%	2.5%
<b>BPP lain-lain (selain pemakaian bahan baku)</b>	<b>10.7%</b>	<b>11.4%</b>	<b>11.5%</b>	<b>10.6%</b>
<b>Total BPP</b>	<b>62.4%</b>	<b>62.7%</b>	<b>62.1%</b>	<b>64.6%</b>

- Sebagian besar dari BPP terdiri dari biaya bahan baku – diantaranya: susu segar, daun teh, gula, kemasan dan lainnya
- Harga bahan baku (termasuk susu) telah meningkat, demikian pula biaya pengirimannya

# Beban Usaha

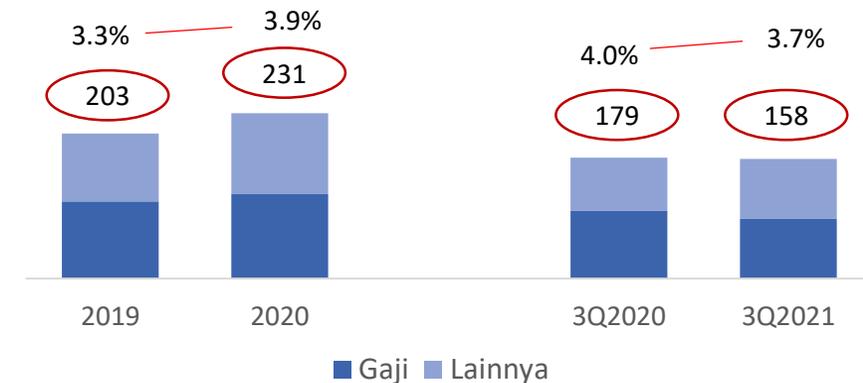
## Beban Usaha yang terkendali

Rincian Beban Penjualan (IDR M,% penjualan)



- Berhasil mengendalikan biaya iklan dan promosi, yang merupakan beban penjualan terbesar.
- Biaya iklan dan promosi menurun di 3Q2021 dibandingkan dengan kuartal tahun sebelumnya.
- Biaya logistik dan angkutan yang berbeda seiring dengan volume
- Beban penjualan lainnya sebagian besar terdiri atas gaji dan biaya sewa

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



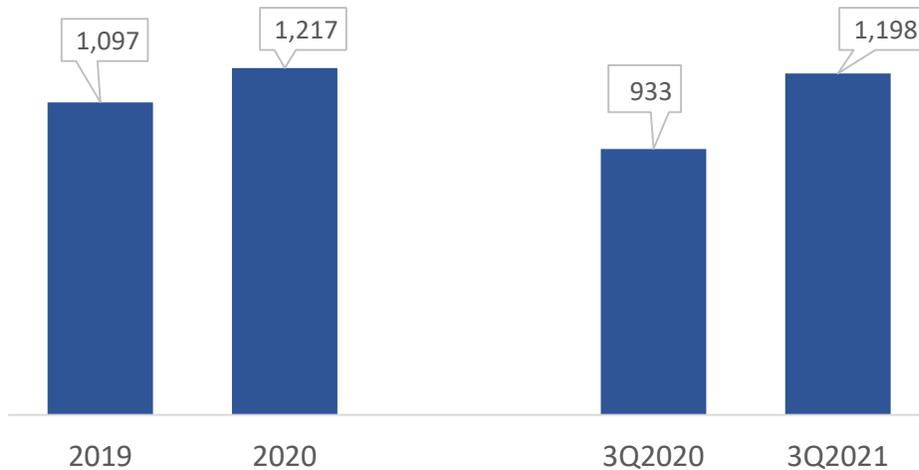
- Beban gaji merupakan komponen terbesar dari beban umum dan administrasi dan relatif stabil
- Beban Umum dan Administrasi pada tingkat yang lebih rendah, meskipun ada peningkatan yang terjadi

# Arus Kas Operasional dan Belanja Modal

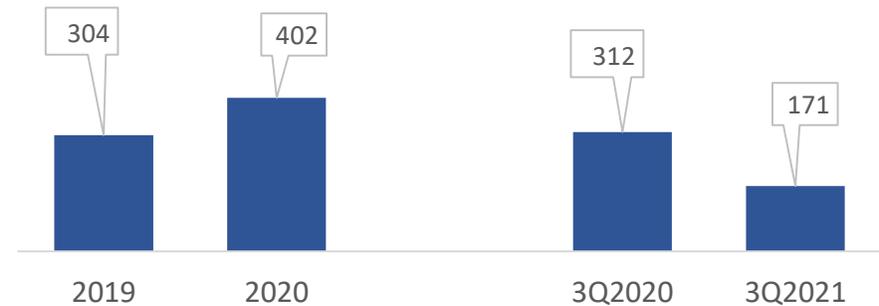


Arus kas secara historis sudah cukup untuk mendanai kebutuhan Belanja Modal

Arus Kas Operasi (IDR M)



Belanja Modal (IDR M)



- Arus kas dari aktivitas operasi secara historis sudah cukup untuk membiayai investasi, tetapi dengan tingkat investasi yang diperkirakan tinggi, dana MTN dibutuhkan
- Dana MTN yang tidak digunakan disimpan dengan suku bunga menarik terbaik
- Pembayaran dividen besar dan pembayaran MTN dapat diutupi oleh arus kas

- 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



# Ringkasan Laporan Keuangan

# Laporan Laba Rugi



(Dalam juta rupiah)	<u>Berakhir pada 31 Des,</u>		<u>9 bulan yang berakhir pada 30 Sept,</u>	
	2019	2020	2020	2021
<b>Pendapatan</b>	<b>6,223,057</b>	<b>5,967,362</b>	<b>4,443,642</b>	<b>4,792,085</b>
Beban Pokok Penjualan	(3,881,051)	(3,738,835)	(2,758,201)	(3,094,091)
<b>Laba kotor</b>	<b>2,342,006</b>	<b>2,228,527</b>	<b>1,685,441</b>	<b>1,697,994</b>
Beban Penjualan	(890,515)	(773,759)	(550,501)	(457,525)
Beban Umum dan Administrasi	(202,883)	(231,175)	(178,781)	(158,047)
Beban lainnya	15,786	140,668	167,175	177,020
Total	(1,077,612)	(864,266)	(562,107)	(438,552)
<b>Laba dari usaha</b>	<b>1,264,394</b>	<b>1,364,261</b>	<b>1,123,334</b>	<b>1,259,442</b>
Pendapatan Keuangan	105,655	80,239	91,953	100,702
Beban Keuangan	(1,661)	(33,630)	(262)	(185,438)
Bagian laba (rugi) bersih entitas asosiasi dan JV	6,971	10,647	30,814	385
<b>Laba sebelum pajak penghasilan</b>	<b>1,375,359</b>	<b>1,421,517</b>	<b>1,245,839</b>	<b>1,175,091</b>
Beban Pajak Penghasilan	(339,494)	(311,851)	(259,119)	(260,935)
<b>Laba tahun berjalan</b>	<b>1,035,865</b>	<b>1,109,666</b>	<b>986,720</b>	<b>914,156</b>
Laba tahun berjalan yang disitribusikan kepada:				
Pemilik entitas induk	1,032,277	1,099,696	973,711	910,382
Kepentingan non-pengendali	3,588	9,970	13,009	3,774
<b>EBITDA</b>	<b>1,418,889</b>	<b>1,529,646</b>	<b>1,270,386</b>	<b>1,380,651</b>

# Laporan Neraca



(Dalam juta Rupiah)	Posisi keuangan pada 31 Des,		Posisi keuangan pada 30 Sept,	
	2019	2020	2020	2021
<b>Aset lancar</b>				
Kas	2,040,591	1,649,669	710,205	2,736,138
Piutang usaha	613,245	563,444	542,270	620,794
Persediaan	987,927	924,639	1,094,795	700,571
Lainnya	74,878	2,455,669	96,003	2,442,740
<b>Total aset lancar</b>	<b>3,716,641</b>	<b>5,593,421</b>	<b>2,443,273</b>	<b>6,500,243</b>
<b>Aset tidak lancar</b>				
Aset tetap	1,556,666	1,715,401	1,681,282	1,750,632
Penyertaan saham dalam entitas asosiasi	108,477	135,624	155,791	136,009
Aset tidak lancar lainnya	1,226,638	1,309,670	1,303,901	627,626
<b>Total aset tidak lancar</b>	<b>2,891,781</b>	<b>3,160,695</b>	<b>3,140,974</b>	<b>2,514,267</b>
<b>Total assets</b>	<b>6,608,422</b>	<b>8,754,116</b>	<b>5,584,247</b>	<b>9,014,510</b>
<b>Utang lancar</b>				
Utang usaha dan lain-lain	451,990	370,306	389,870	388,026
Pinjaman jangka pendek	2,705	2,236	2,211	1,313
Utang jangka panjang jatuh tempo 1 tahun	20,196	11,022	11,147	-
Medium Term Notes Loan	-	1,488,880	-	1,493,888
Utang lancar lainnya	361,423	454,895	430,613	705,868
<b>Total utang lancar</b>	<b>836,314</b>	<b>2,327,339</b>	<b>833,841</b>	<b>2,589,095</b>
<b>Utang tidak lancar</b>				
Utang jangka panjang	9,914	-	-	-
Medium Term Notes Loans	-	1,493,639	-	1,497,315
Pajak tangguhan	12,252	11,492	-	1,581
Lainnya	94,803	139,909	108,538	140,110
<b>Total utang tidak lancar</b>	<b>116,969</b>	<b>1,645,040</b>	<b>108,538</b>	<b>1,639,006</b>
<b>Total Utang</b>	<b>953,283</b>	<b>3,972,377</b>	<b>942,379</b>	<b>4,228,101</b>
<b>Kepentingan minoritas</b>	<b>106,700</b>	<b>95,833</b>	<b>107,672</b>	<b>79,866</b>
<b>Ekuitas</b>	<b>5,548,439</b>	<b>4,685,906</b>	<b>4,534,196</b>	<b>4,706,543</b>
<b>Total utang dan ekuitas</b>	<b>6,608,422</b>	<b>8,754,116</b>	<b>5,584,247</b>	<b>9,014,510</b>

# Laporan Arus Kas



(Dalam juta rupiah)	Berakhir pada 31 Des,		9 bulan yang berakhir pada 30 Sept,	
	2019	2020	2020	2021
<b>Arus kas dari aktivitas operasi</b>				
Penerimaan kas dari aktivitas operasi	1,191,164	1,471,088	963,666	1,295,018
Penerimaan Penghasilan bunga	1,191,164	1,471,088	963,666	1,295,018
Pembayaran Beban bunga	(1,463)	(27,785)	(262)	(185,438)
Pembayaran Pajak penghasilan	(278,947)	(321,089)	(232,542)	(224,971)
Penerimaan/ Pembayaran Lain-lain	80,408	36,183	110,526	212,972
<b>Kas bersih diperoleh dari aktivitas operasi</b>	<b>1,096,817</b>	<b>1,217,063</b>	<b>933,341</b>	<b>1,198,283</b>
<b>Arus kas dari aktivitas investasi</b>				
Belanja modal	(243,312)	(401,835)	(311,982)	(171,023)
Lain-lain-Net	(21,542)	(2,230,687)	(1,840,926)	737,678
<b>Kas bersih yang diperoleh dari / (digunakan untuk) aktivitas investasi</b>	<b>(264,854)</b>	<b>(2,632,522)</b>	<b>(2,152,908)</b>	<b>566,655</b>
<b>Arus kas dari aktivitas pendanaan</b>				
Penerimaan/Pembayaran Pinjaman jangka pendek-net	(23,691)	(470)	(495)	(923)
Penerimaan/Pembayaran Pinjaman jangka panjang-net	(34,193)	(17,164)	(17,164)	-
Lain-lain	(177,798)	1,042,171	(93,160)	(677,546)
<b>Kas bersih yang diperoleh dari / (digunakan untuk) aktivitas pendanaan</b>	<b>(235,682)</b>	<b>1,024,537</b>	<b>(110,819)</b>	<b>(678,469)</b>
Kenaikan/(penurunan) bersih kas	596,281	(390,922)	(1,330,386)	1,086,469
Kas di awal tahun/periode	1,444,310	2,040,591	2,040,591	1,649,669
<b>Kas di akhir tahun/periode</b>	<b>2,040,591</b>	<b>1,649,669</b>	<b>710,205</b>	<b>2,736,138</b>