

Head Office : Wisma ADR, Jl. Pluit Raya I No. 1, Jakarta 14440 - Indonesia • Phone : (62-21) 661 0033 - 669 0244 • Fax : (62-21) 669 6237
Factory 1 : Jl. Kapuk Kamal Raya No. 88, Jakarta 14470 - Indonesia • Phone : (62-21) 555 1646 (Hunting) • Fax : (62-21) 555 1905
Factory 2 : Komplek Industri ADR, Desa Kadujaya, Curug, Tangerang 15810 - Indonesia • Phone : (62-21) 598 4388 (Hunting) • Fax : (62-21) 598 4415
Email : adr@adr-group.com • corporate@adr-group.com • export@adr-group.com • sales.marketing@adr-group.com • Web : www.smsm.co.id

Jakarta, 05 Desember 2019

No : 0396/SS/XII/19

Kepada Yth :

Kepala Divisi Penilaian Perusahaan Group 2

PT Bursa Efek Indonesia

Gedung Bursa Efek Indonesia

Jl. Jenderal Sudirman Kav. 52-53

Jakarta 12190

Perihal : Hasil Public Expose PT Selamat Sempurna Tbk. ("Perseroan")

Dengan hormat,

Untuk memenuhi Peraturan Nomor I-E butir V.2 Keputusan Direksi PT Bursa Efek Jakarta No: Kep-306/BEJ/07-2004, tanggal 19 Juli 2004, tentang Kewajiban Penyampaian informasi serta sehubungan dengan telah dilaksanakannya Public Expose pada tanggal 03 Desember 2019 bertempat Di Ruang Meeting Direksi Lantai 8, Wisma ADR - Jakarta, bersama ini kami menyampaikan Laporan Hasil Public Expose sebagai berikut :

1. Public Expose dimulai pukul 10.10 BBWI s/d 11.15 BBWI.
2. Public Expose dihadiri oleh :
 - a. Manajemen Perseroan :
 - Direktur : Ang Andri Pribadi
 - b. Peserta :
 - Public Expose : 36 orang
3. Materi dipresentasikan oleh Lidiana Widjojo, Corporate Secretary.

Berikut dibawah ini adalah ringkasan dari sesi tanya jawab yaitu :

- **Bapak Ryan Daniel (Deutsche Verdhana Sekuritas Indonesia)**

Pertanyaan :

- 1) Terkait dengan kinerja dari sales PT Selamat Sempurna Tbk, Apakah tantangan dan tekanan yang dihadapi baik secara *Domestic* maupun *Overseas* dan akan seperti apakah pandangan ke depannya?

Jawaban :

Secara domestic, sales mengalami penurunan sebanyak 2,43%. Hal ini terutama disebabkan oleh penurunan di segment Body Maker, produk utama PT Hydraxle Perkasa, Entitas Anak Perseroan yang turun sebesar Rp.74,36 Milyar dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu. Namun demikian untuk kuartal empat tahun 2019, untuk segment Body Maker mengalami sedikit perbaikan dibandingkan dengan kuartal empat tahun 2018, demikian juga halnya dengan segment Trading pun akan diperkirakan akan meningkat yang pada akhirnya akan membawa dampak positif bagi sales domestic.

Kemudian terkait dengan sales overseas, tekanan yang pertama yaitu berasal dari nilai tukar Rupiah dimana selama sembilan bulan tahun 2019 mengalami penguatan bila dibandingkan sembilan bulan tahun 2018. Selanjutnya tekanan kedua, terutama pada pelemahan penjualan di benua Asia, terutama disebabkan oleh penurunan penjualan overseas PT Panata Jaya Mandiri (PJM-entitas anak

Head Office : Wisma ADR, Jl. Pluit Raya I No. 1, Jakarta 14440 - Indonesia • Phone : (62-21) 661 0033 - 669 0244 • Fax : (62-21) 669 6237
Factory 1 : Jl. Kapuk Kamal Raya No. 88, Jakarta 14470 - Indonesia • Phone : (62-21) 555 1646 (Hunting) • Fax : (62-21) 555 1905
Factory 2 : Komplek Industri ADR, Desa Kadujaya, Curug, Tangerang 15810 - Indonesia • Phone : (62-21) 598 4388 (Hunting) • Fax : (62-21) 598 4415
Email : adr@adr-group.com • corporate@adr-group.com • export@adr-group.com • sales.marketing@adr-group.com • Web : www.smsm.co.id

Perseroan) ke negara China, dimana salah satu *pelanggan* yang dimiliki oleh PJM - yang berasal dari China mengalami penurunan *sales* yang pada akhirnya akan berdampak terhadap permintaan produk PJM. Kedepannya pada kuartal keempat, Perseroan tetap optimis bahwa *sales* akan tetap dapat bertumbuh.

- 2) Terkait dengan Margin Laba, apakah kedepannya *margin* akan tetap *stay* seperti pada Kuartal Ketiga tahun 2019 ataukah masih dapat ditingkatkan lebih lagi? Apabila masih dapat ditingkatkan, faktor terbesar kontribusi untuk peningkatan margin?

Jawaban :

Bila melihat ratio keuangan Perseroan sampai dengan kuartal ketiga tahun 2019, margin laba bruto maupun margin neto Perseroan cukup tinggi terutama bila dibandingkan dengan teman-teman di sektor Aneka Industri, namun demikian menurut Perseroan margin laba ini masih dapat di-improve dengan dukungan terutama dari :

- (1) Peningkatan produktivitas Perseroan.
- (2) Otomatisasi yang secara langsung dapat meningkatkan *profitability*.
- (3) *Vertical Integrated Acquisition* yang akan terus dilakukan dan terus berlanjut di tahun-tahun berikutnya.

• **Bapak Rendy Aditya Putra (Panin Asset Management)**

Pertanyaan :

- 1) Apabila dilihat pada Kuartal Ketiga tahun ini, Rupiah mengalami penguatan namun *margin* dilihat masih cukup baik. Apakah terdapat peningkatan Average Selling Price (ASP)?,

Jawaban :

Selama tahun 2019, Perseroan melakukan peningkatan ASP sekitar 4-10% terutama untuk produk-produk tertentu yang masih memiliki ruang untuk improvement margin.

- 2) Terkait Akuisisi, apakah Perseroan akan melakukan akuisisi dengan kategori *Similar Product Line* atau *totally different*?

Jawaban :

Akuisisi yang akan dilakukan Perseroan (bila ada), yaitu tetap pada produk yang sejenis baik mengakuisisi supplier maupun distributor dan tidak akan keluar dari *Line of Product* yang dimiliki SMS Matau vertical Integrated yang kedepannya akan membuat Perseroan semakin flexible dan kuat.

• **Ibu Arfyana (Harian KONTAN)**

- 1) Terkait rencana untuk melakukan akuisisi yang dilakukan setiap tahun, namun sampai saat ini mengapa Perseroan belum melakukan aksi korporasi?

Jawaban :

Jika diperhatikan secara seksama, konsep Perseroan dalam melakukan akuisisi adalah semakin dekat dengan pasar melalui *Vertikal Integrated Acquisition*, yang mana bila dilakukan secara berkesinambungan akan mengembangkan value perusahaan. Akuisisi yang *Vertical Integrated* terdiri dari 2 jenis yaitu *Upstream* dengan mengakuisisi supplier dan *Downstream* dengan mengakuisisi distribusi.

Head Office : Wisma ADR, Jl. Pluit Raya I No. 1, Jakarta 14440 - Indonesia • Phone : (62-21) 661 0033 - 669 0244 • Fax : (62-21) 669 6237
Factory 1 : Jl. Kapuk Kamal Raya No. 88, Jakarta 14470 - Indonesia • Phone : (62-21) 555 1646 (Hunting) • Fax : (62-21) 555 1905
Factory 2 : Komplek Industri ADR, Desa Kadujaya, Curug, Tangerang 15810 - Indonesia • Phone : (62-21) 598 4388 (Hunting) • Fax : (62-21) 598 4415
Email : adr@adr-group.com • corporate@adr-group.com • export@adr-group.com • sales.marketing@adr-group.com • Web : www.smsm.co.id

Aksi korporasi berupa akuisisi (bila ada) harus dilakukan secara berhati-hati dan konservatif dengan mencari waktu dan harga yang tepat karena tujuan akhirnya adalah peningkatan *Top Line* dan *Bottom Line*. Sebagai contoh, yaitu pada saat Perseroan mengakuisisi Bradke Synergies Sdn Bhd pada tahun 2015, sebuah perusahaan yang berdomisili di Malaysia, dimana saat itu SMSM mengakuisi dengan harga yang murah, bahkan dengan *negative goodwill*.

- 2) Apakah Perseroan memiliki rencana untuk meningkatkan utilisasi di tahun 2020? Apabila ada rencana untuk meningkatkan utilisasi, Berapa estimasi peningkatannya? Dan berapakah nilai investasinya?

Jawaban :

Tingkat utilisasi Perseroan masih rendah yaitu di tingkat 60% dan sehingga kedepannya belum memerlukan CAPEX yang besar untuk menghadapi peningkatan permintaan. Dengan kondisi utilisasi Perseroan masih rendah, maka Perseroan belum memiliki rencana untuk meningkatkan kapasitas produksi mengingat kapasitas produksi saat ini masih cukup. Hal ini berkaitan dengan product mixed Perseroan yaitu shifting dari suku cadang otomotif ke suku cadang alat-alat berat (*heavy equipment application*).

- 3) Mengenai CAPEX, Perseroan memiliki Annual CAPEX tahun ini sebesar Rp.100 - Rp.150 Milyar. Berapa penggunaan Capex selama sembilan bulan tahun 2019, dan mengapa belum maksimal?, Apakah di tahun 2020, CAPEX nya akan tetap sama atukah ada peningkatan?

Jawaban :

Sampai dengan 30 September 2019, CAPEX Perseroan sudah mencapai sekitar Rp.90 Milyar (\pm 60%) dari annual capex yang disiapkan Perseroan, dimana pencapaian belum maksimal karena proses otomatisasi yang masih belum berjalan dengan baik. Kedepannya, yaitu pada tahun 2020, annual capex Perseroan tetap berada pada kisaran Rp.100 - Rp.150 Milyar per tahun yang sifat peruntukannya adalah maintenance CAPEX seperti penggantian mould-dies dan peremajaan mesin.

• **Calvin (Investor)**

Bagaimana target pertumbuhan sales sampai dengan akhir tahun 2019 dengan mempertimbangkan penurunan sales sebesar 2% di kuartal tiga tahun 2019?

Jawaban :

Dengan kondisi pasar saat ini yang penuh dengan ketidakpastian terutama karena perang dagang dan tekanan yang terus berlanjut di sektor komoditas, Perseroan memperkirakan pertumbuhan tahun 2019 lebih flat atau maksimal tumbuh 1%. Fokus Perseroan adalah pertumbuhan *profitabilitas* dan *sales* secara seimbang, bukan hanya fokus terhadap *sales*.

• **Nicholas (Investor)**

Bagaimana strategi Perseroan dalam mengantisipasi kehadiran Electric Vehicle (EV)?

Jawaban :

Perseroan telah menyadari (*responsive to change*) dengan adanya kehadiran EV sejak 5 - 10 tahun yang lalu. Oleh sebab itu, SMSM telah melakukan *shifting* untuk penjualan filter ke kategori *suku cadang alat-alat berat (heavy equipment application)*, dimana saat ini komposisinya adalah 65% di *Heavy Equipment* dan 35% di Otomotif. Ke depannya Perseroan akan terus berusaha untuk dapat mengurangi persentase komposisi Otomotif dan akan terus meningkatkan persentase di *Heavy Equipment*. Berdasarkan hasil riset

Head Office : Wisma ADR, Jl. Pluit Raya I No. 1, Jakarta 14440 - Indonesia • Phone : (62-21) 661 0033 - 669 0244 • Fax : (62-21) 669 6237
Factory 1 : Jl. Kapuk Kamal Raya No. 88, Jakarta 14470 - Indonesia • Phone : (62-21) 555 1646 (Hunting) • Fax : (62-21) 555 1905
Factory 2 : Komplek Industri ADR, Desa Kadujaya, Curug, Tangerang 15810 - Indonesia • Phone : (62-21) 598 4388 (Hunting) • Fax : (62-21) 598 4415
Email : adr@adr-group.com • corporate@adr-group.com • export@adr-group.com • sales.marketing@adr-group.com • Web : www.smsm.co.id

pemain otomotif, perkiraan titik kritis dalam menghadapi EV pada tahun 2040, dimana saat itu penjualan untuk EV akan lebih besar jika dibandingkan dengan internal combustion engine. Selain itu, Perseroan saat ini sedang mengembangkan pangsa pasar produk *Heating Ventilation and Air Conditioning (HVAC)* dan *Air Purifier* yang merupakan tipe filter lain yang juga memiliki pasar yang cukup menjanjikan kedepannya.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Hormat kami,
PT Selamat Sempurna Tbk 


PT SELAMAT SEMPURNA Tbk

ANG ANDRI PRIBADI
Direktur

Tembusan Yth : Direksi PT Bursa Efek Indonesia
Lampiran : Foto Copy Daftar kehadiran Tamu