

No : 038/Dir-SAM/II/VI/2023

Surabaya, 5 Juni 2023

Kepada Yth./To:
PT Bursa Efek Indonesia
Indonesia Stock Exchange Building
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta 12190

Perihal : Penyampaian Hasil Public Expose PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk
To : Submission of PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk Public Expose Results

Dengan hormat,

Merujuk pada Rencana Penyelenggaraan *Public Expose* PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk yang telah disampaikan melalui surat Perseroan No. 032/Dir-SAM/II/V/2023, berikut kami sampaikan Laporan Hasil *Public Expose* PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk yang telah dilaksanakan pada: *Referring to the PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk Public Expose Plan, which was submitted through the Company's letter No. 032/Dir-SAM/II/V/2023, here we submit the PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk Public Expose Report which was held on:*

hari/tanggal <i>day/date</i>	: Senin, 29 Mei 2023/ <i>Monday, May 29, 2023</i>
waktu <i>time</i>	: 14.00 – 15.30 WIB <i>02.00 – 03.30 p.m</i>
media	: Zoom Meeting dan/atau Youtube Live
agenda	: Paparan Kinerja PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk Tahun Buku 2022 <i>Performance Exposure of PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk Fiscal Year 2022</i>

Pelaksanaan *Public Expose* ini dihadiri oleh para pemegang saham, media, Ir. Yahya Taufik (Direktur Utama), Theresia Yusufiani Rahayu (Direktur), Andi Irwandy (Direktur) serta manajemen Perseroan. *The Public Expose was attended by shareholders, media, Ir. Yahya Taufik (President Director), Theresia Yusufiani Rahayu (Director), Andi Irwandy (Director) and the Company's management.*

Adapun Laporan Hasil Pelaksanaan *Public Expose* Tahunan Perseroan adalah sebagai berikut: *The Company's Annual Public Expose Report is as follows:*

1. Materi Public Expose/Public Expose Material

Manajemen Perseroan memaparkan beberapa materi, seperti sekilas SAMF, Pencapaian, Potensi Pasar Pupuk Nasional, Potensi Pasar Pupuk Nasional Non-Subsidi, Kapasitas Produksi SAMF, Kapasitas Produksi Pupuk NPK Nasional, Penjualan Pupuk SAMF berdasarkan Komoditas, Proses Bisnis Pupuk, Strategi SAMF Meraih Keuntungan, Penguatan Modal Usaha, Penjualan 2016 – 2022 (audited), Laba Sebelum Pajak 2016-2022 (audited), Laba Tahun Berjalan 2016 – 2022 (audited), Realisasi 2021 & 2022 (audited), serta Proyeksi 2023. *The Company's management presented several materials, such as a glimpse of SAMF, Achievements, National Fertilizer Market Potential, National Non-Subsidized Fertilizer Market Potential, SAMF Production Capacity, National NPK Fertilizer Production Capacity, SAMF Fertilizer Sales by Commodity, Fertilizer Business Process, SAMF's Strategy to Achieve Profits, Strengthening Business Capital, Sales 2016 - 2022 (audited), Profit Before Tax 2016-2022 (audited), Profit for the Year 2016 - 2022 (audited), Realization 2021 & 2022 (audited), and 2023 Projections.*

2. Peserta/Participants

Adapun peserta yang hadir pada *Public Expose* PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk adalah pemegang saham, media, dan manajemen Perseroan.

The participants who attended the Public Expose of PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk were shareholders, media, and management of the Company.

3. Sesi Tanya Jawab/Q&A Session

Pada sesi tanya jawab *Public Expose*, terdapat banyak pertanyaan yang diterima oleh Perseroan. Adapun beberapa pertanyaan yang dapat dijawab oleh Manajemen Perseroan diantaranya sebagai berikut:

In the question-and-answer session of the Public Expose, the Company received many questions. Some of the questions that the Company's Management can answer are as follows:

a. Muhammad Riyaldi (Perorangan)

Pertanyaan:

Jika harga pasokan bahan baku sudah normal, apakah harga penjualan pupuk perseroan juga akan turun? Apa yang perseroan akan lakukan untuk mempertahankan laba?

Jawaban:

Bapak Ir. Yahya Taufik:

Memang tahun ini arah harga pupuk akan kembali normal, kebetulan minggu lalu saya mengikuti IFA (International Fertilizer Conference) di Praha, diproyeksikan sampai akhir tahun akan kembali ke normal, sehingga tahun 2024 kondisi akan kembali seperti pada tahun 2020 sebelum perang. Seperti yang saya katakan tadi bahwa di triwulan pertama kita sudah melakukan penjualan yang cukup bagus, kemudian di triwulan kedua nanti mudah-mudahan penjualan kita akan mencapai sekitar 2,5 hingga 2,8 triliun, sehingga target

penjualan 4,4 triliun, atau pertumbuhan sebesar 20%, bisa kita raih pada semester 2 tahun 2023, bahkan saya yakin bisa lebih dari itu. Walaupun harga pupuk turun, namun di sisi lain kita mendapat tambahan peningkatan dari kapasitas produksi, sehingga walaupun harga pupuk turun, tapi jumlah yang kita jual akan meningkat. Dengan demikian pertumbuhan ini akan menjadi fokus untuk tetap kita pertahankan. Pertumbuhan minimal 20%, tetap bisa kita raih. Kemudian bagaimana upaya perseroan? Yaitu dengan menambah kapasitas produksi, seperti yang saat ini kita lakukan di pabrik Mojosari, kita menambah kapasitas produksi 100.000 ton. Total perkiraan penjualan di tahun 2023 akan tumbuh secara kuantum, dibandingkan dengan tahun 2022, sehingga pertumbuhan sebesar 20% ini bisa kita raih di tahun 2023.

Saya sangat optimis dengan hitungan tersebut, di semester pertama kita akan mencapai target penjualan antara 2,5 sampai 2,8 triliun, artinya di sisa semester kedua ada sekitar 1,8 triliun lagi yang harus kita raih. Dengan hitungan harga pupuk itu kembali ke normal, yaitu sekitar harga 7000 – 8000 sampai di lokasi, maka kami harus bisa menjual sekitar 220.000 ton. Sebagian besar sudah tercover dengan kapasitas produksi yang ada, sehingga saya sangat optimis sekali, karena pasar pupuk akan terus berkembang. Saat ini kami sudah mengantongi pasar, jumlahnya di semester pertama ini, sudah kita pegang hampir sejumlah 2,6 triliun. Next kita akan perjuangkan lagi di semester kedua.

b. Dimas (media Kontan)

Pertanyaan:

Bagaimana tren harga bahan baku pupuk pada tahun 2023? Seberapa besar dampaknya terhadap kinerja SAMF pada tahun ini? Bagaimana antisipasi SAMF apabila harga bahan baku pupuk kembali fluktuatif?

Jawaban:

Bapak Ir. Yahya Taufik:

Tren harga pupuk di semester dua akan turun, itulah yang saya serap dan dapatkan dari IFA di Praha minggu lalu. Tapi kemungkinan di awal tahun depan akan naik kembali, disaat kebutuhan dunia pulih. Harga pupuk turun sebetulnya bukan karena pasokan yang melemah, tetapi karena demand pupuk, khususnya di wilayah-wilayah Amerika Selatan dan Afrika yang mengalami penurunan, sehingga kembali ke titik keseimbangan harga, antara demand (permintaan) dan supply (ketersediaan), sehingga berakibat terjadinya keseimbangan harga. Diperkirakan pada tahun 2024 akan terjadi kenaikan lagi tetapi tidak se-extreme tahun 2021 kemarin, karena kenaikan harga pupuk di tahun 2021 akibat Covid, kemudian kenaikan tahun 2022 terjadi karena perang, sehingga pasokan pupuk dari Rusia terhambat. Saat ini hambatan tersebut memang masih terjadi, supply pupuk dunia yang berasal dari Rusia terjadi karena permasalahan yang menyangkut dengan keuangan, dimana Rusia masih mendapat sanksi dari Eropa

dan Amerika, terkait dengan sistem keuangan mereka yang tidak bisa mengacu pada sistem keuangan Internasional, tetapi tetap jalan keluar barang itu sudah bisa mereka lakukan. Memang pupuk merupakan komoditas yang bersifat fluktuatif, terutama dari faktor ketersediaan, antara supply dan demand. Tapi bagaimana untuk mensiasati hal tersebut, yaitu dengan kita melakukan kontrak jangka panjang, baik kepada customer-customer kita untuk memberikan jaminan ketersediaan pasokan pupuk kepada mereka, juga kita dengan kontrak jangka panjang terhadap sumber-sumber bahan baku. Walaupun kontrak tersebut adalah jaminan kuantum, bukan harga. Dengan demikian, kita bisa menentukan waktu yang tepat untuk melakukan pembelian, sedangkan untuk melindungi dari fluktuasi kurs mata uang, kita juga sudah memiliki sistem dan kebijakan, karena setiap pembelian kita melakukan hedging, supaya kita tidak terkena imbas dari perubahan kurs, dan ini merupakan perlindungan dari kita.

Pertanyaan:

Berapa capex yang disediakan oleh SAMF pada tahun 2023? Untuk apa saja penggunaannya? Dari mana sumber pendanaan capex SAMF berasal? Apa ada rencana penambahan kapasitas produksi pupuk lagi pada tahun-tahun mendatang? Seperti apa gambarannya?

Jawaban:

Bapak Ir. Yahya Taufik:
Kita merencanakan Capex di tahun 2023 sekitar Rp369 miliar, yaitu berupa peningkatan kapasitas di Palembang, kemudian peningkatan kapasitas di pabrik Medan dan Sampit. Perlu teman-teman ketahui bahwa dalam mendesain pabrik, seperti di Sampit dan Palembang, kita selalu mempersiapkan untuk 3 line, hanya saja installementnya satu per satu. Di Sampit, saat ini sudah terpasang 2 production line, masing-masing 80.000 ton, di Medan juga terpasang 2 production line dan masih menyisakan 1 production line lagi, yang nantinya akan kita realisasikan di tahun 2023, sehingga di tahun 2024 sudah bisa efektif. Nah capex inilah yang nantinya kita harapkan bisa menstimulasi atau mendrive pertumbuhan penjualan kita pada tahun-tahun berikutnya, mengingat bahwa kebutuhan pupuk NPK masih sangat besar di Indonesia.

c. Dwi Andriansyah (Perorangan)

Pertanyaan:

Apakah penurunan harga CPO mempengaruhi demand pupuk untuk perkebunan?

Jawaban:

Bapak Ir. Yahya Taufik:

Industri CPO, industri kelapa sawit saat ini sebagian besar terintegrasi dengan industri hilirnya, yaitu berupa industri *olein* dan industri *biofuel*, kita bersyukur bahwa pemerintah memiliki roadmap yang jelas tentang bagaimana kelangsungan dari industri kelapa sawit, dimana pada tahun ini sudah diberlakukan B35, kemudian next pemerintah akan berlakukan B40, kita harapkan suatu saat *biofuel* itu benar-benar terealisasi. Dengan teknologi yang semakin maju tentunya *biofuel* akan bisa menggantikan energi fosil, dengan demikian harga CPO tentunya akan menjadi lebih stabil. Memang penurunan harga CPO akan berpengaruh ke level petani, dimana komponen biaya perkebunan kelapa sawit salah satu yang terbesar adalah pupuk, disamping tenaga kerja. Sehingga pada saat harga CPO turun, mereka akan cenderung mengurangi penggunaan pupuk, tetapi ini tidak terjadi pada korporasi, karena korporasi sangat memperhitungkan dengan industri hilirnya. Jadi tidak pernah ada ceritanya korporasi-korporasi besar, korporasi menengah yang mempunyai kontrak dengan pihak industri *olein*, pihak industri *refinery* akan mengurangi penggunaan pupuk. Karena sawit adalah tanaman yang sangat responsif terhadap penggunaan pupuk, kalau penggunaan pupuk turun, maka produksinya juga akan turun. Kalau penggunaan pupuknya dinaikkan menjadi dosis normal, maka mereka juga akan memperoleh hasil yang optimal. Memang kalau diperhitungkan antara penggunaan pupuk dengan hasil yang diperoleh, tentunya masih menguntungkan dengan tetap mempertahankan penggunaan pupuk. Namun memang ini tidak terjadi di petani, karena kalau petani, hal pertama itu masalah ketersediaan pupuk, sampai ke kios-kios yang mendekati kebun mereka, dan masih dijual dalam bentuk TBS. Sedangkan company menjual dalam bentuk CPO, sehingga tidak akan mengurangi pupuk. Saya optimis bahwa penggunaan pupuk akan terus meningkat, sebetulnya penggunaan pupuk di negara kita itu masih jauh di bawah Malaysia, yang hampir setara dengan kita, dimana di Malaysia penggunaan pupuk rata-rata sudah mencapai 300kg/hektar/tahun, sementara di negara kita itu masih berada di 150-160 kg/tahun, ini masih ada gap. Kenapa kalau kita membandingkan produktivitas sawit di Indonesia dengan Malaysia itu kita masih dibawah, itu memang karena penggunaan pupuk kita masih rendah. Dan inilah salah satu tugas kami, memberikan edukasi kepada petani, kepada koperasi-koperasi, kepada perkebunan-perkebunan skala menengah kebawah, untuk mereka tetap menggunakan pupuk agar produktivitasnya tetap terjaga.

d. **Sj Hanso (Perorangan)**

Pertanyaan:

(1) Berapa % tingkat utilisasi rata-rata pabrik pada tahun 2022 dibandingkan tahun-tahun sebelumnya?

(2) Apa yang menjadi pendorong utama peningkatan pendapatan tahun 2023 dan kedepannya? Terima kasih

Jawaban:

Bapak Ir. Yahya Taufik:

Seperti yang saya katakan bahwa kita adalah produsen pupuk yang bersifat *customize*, jadi kita memproduksi sesuai dengan kebutuhan *customer*, pupuk seperti apa yang dibutuhkan oleh kebun *customer*, disitulah kita produksikan. Akibatnya kita memproduksi dengan banyak sekali komposisi, banyak sekali formulasi, menurut catatan saya kita memproduksi tidak kurang dari 40 jenis komposisi dalam setiap tahun. Nah ini tentunya juga akan berpengaruh pada utilisasi pabrik. Namun semuanya sudah kita perhitungkan, utilisasi pabrik kita itu berkisar antara 80 - 85% setiap tahun dan selebihnya adalah waktu untuk *down time*. Jadi untuk pemeliharaan pabrik, kemudian penggantian formulasi, kita harus mengganti satu dengan yang lainnya, hal itu pasti akan terjadi. Kita tidak akan pernah bisa mencapai 100% utilitas karena strategi kita adalah penyediaan pupuk yang bersifat spesifik, dengan penyediaan pupuk yang bersifat spesifik justru kita mengamankan lingkungan, menghindari adanya pencemaran yang berlebihan terhadap lingkungan, kalau tidak diperlukan N tinggi, mengapa kita harus pakai N tinggi, kalau kita tidak memerlukan K tinggi, mengapa kita harus memakai K tinggi, itulah secara spesifik sehingga produk kita bisa diserap, hara yang terkandung di pupuk bisa diserap secara optimal oleh tanaman dan tidak menimbulkan dampak lingkungan yang besar.

Kemudian yang kedua, di tahun 2022, antara peningkatan kuantum penjualan dengan peningkatan harga berkisar antara 60:40, 40 karena faktor peningkatan kuantum, sedangkan 60 karena peningkatan harga. Seperti yang saya jelaskan tadi, bagaimana strategi kita ke depan pada saat harga kembali normal, bagaimana supaya pertumbuhan penjualan ini tetap kita jaga. Perencanaan terhadap peningkatan kapasitas akan terus kita lakukan, karena tahun 2023 dan tahun 2024 yang akan *men-drive* kenaikan penjualan adalah kuantum, bukan lagi harga, dan kami sudah mempersiapkan diri ke arah sana.

e. **Evan (Perorangan)**

Pertanyaan:

Apakah perusahaan dalam mengamankan pasokan bahan baku pupuk menggunakan fixed price atau mengikuti harga dunia? Mengingat harga amonia skrg juga sudah memurun jauh

Jawaban:

Bapak Ir. Yahya Taufik:

Kita memang ada kontrak kuantum. Jadi antara kita dengan penyedia bahan baku ada jaminan kuantum. sementara setiap *shipment*, kita mengikuti harga internasional, jadi kalau harga internasional turun, ya kita mengikuti, ada standar harga yang kami perjanjikan dengan *supplier*, standar harga yang kita ikuti. Misalkan harga photas, standarnya sekian, nah disitu setiap *shipment* pembeliannya tidak secara kontrak jangka panjang, pembeliannya itu adalah per lot, per *shipment*, sesuai dengan kuantumnya. Misal dengan EuroChem, kita mempunyai kontrak penyediaan, mereka akan supply ke kita sebanyak 300.000 ton, tapi harga itu ditentukan secara spot, dan setiap *shipment*nya kita melakukan negosiasi, dengan berpatokan pada standar harga internasional. Aturan-aturannya seperti itulah yang kami lakukan sehingga kami tidak termakan, sama juga seperti ke *customer*, kita ada kontrak jangka panjang dengan beberapa *customer* untuk penyediaan pupuk NPK, ada yang 3 tahun dan ada yang 5 tahun, tetapi harga akan ditentukan sesuai dengan harga standar bahan baku dunia, itu yang kita lakukan.

Demikian informasi ini kami sampaikan. Atas perhatiannya, kami ucapkan terima kasih.
We hereby convey this information. Thank you for your attention.

Hormat kami,
PT Saraswanti Anugerah Makmur, Tbk



Theresia Yusufiani Rahayu
Direktur, Sekretaris Perusahaan
Director, Corporate Secretary