

PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk

FERTILIZER SPECIALIST



No : 045/Dir-SAM/II/VI/2024

Surabaya, 26 Juni 2024

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. 034/Dir-SAM/II/VI/2024, 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. 034/Dir-SAM/II/VI/2024, here we submit the PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk Public Expose Report which was held on:

hari/tanggal <i>day/date</i>	: Senin, 24 Juni 2024 <i>Monday, June 24, 2024</i>
waktu <i>time</i>	: 14.00 WIB - selesai <i>02.00 p.m. - finish</i>
media	: Zoom Meeting
agenda	: Paparan Kinerja PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk Tahun Buku 2023 <i>Performance Exposure of PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk Fiscal Year 2023</i>

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

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*

A MEMBER OF SARASWANTI GROUP

OFFICE: AMG Tower, 20th Floor, Jl. Dukuh Menanggal 1-A, Gayungan - Surabaya 60234, Jawa Timur - Indonesia.
PHONE: + 6231-82516888, FAX: + 6231-82516555. E-MAIL: sam@saraswanti.com, WEBSITE: www.saraswantifertilizer.com

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 – 2023 (audited), Laba Sebelum Pajak 2016-2023 (audited), Laba Tahun Berjalan 2016 – 2023 (audited), Realisasi 2022 & 2023 (audited), serta Proyeksi 2024. *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 - 2023 (audited), Profit Before Tax 2016-2023 (audited), Profit for the Year 2016 - 2023 (audited), Realization 2021 & 2023 (audited), and 2024 Projections.*

2. Peserta/Participants

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

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

3. Sesi Tanya Jawab/Q&A Session

Pada sesi tanya jawab *Public Expose*, terdapat 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 questions. Some of the questions that the Company's Management can answer are as follows:

a. Zulfa Hasan (Perorangan)

Pertanyaan:

Dalam laporan keuangan terakhir catatan 6 besar piutang pihak ketiga sangat besar khususnya terdapat piutang lebih dari 90 hari yang cukup besar, apakah piutang-piutang tersebut dapat tertagih?

Jawaban:

Ibu Theresia Yusufiani Rahayu:

Kami bisa memberikan jawaban bahwa piutang-piutang tersebut bisa tertagih, nanti Bapak Ibu bisa melihat dari perkembangan dari laporan triwulan 2 tahun 2024 yang kini bulan Juni sudah mendekati akhir, nanti pada bulan Juli, Bapak Ibu bisa melihat progress dari piutang ini.

b. Fauzil Adib (Perorangan)

Pertanyaan:

- 1. Dari sekitar 29 juta ton kebutuhan pupuk di Indonesia, berapa persen kebutuhan tersebut telah terpenuhi dari produksi pupuk lokal baik swasta dan BUMN?*

2. *Berapa besar defisit kebutuhan pupuk yang tidak terpenuhi di Indonesia?*
3. *Apa strategi perusahaan agar bisa memenuhi defisit kebutuhan pupuk tersebut?*

Jawaban:

Bapak Ir. Yahya Taufik:

Kalau kita lihat bahwa kebutuhan total pupuk di Indonesia adalah 29 juta ton per tahun, kemudian yang subsidi adalah 9 juta ton per tahun itu dipenuhi oleh BUMN, perusahaan-perusahaan pupuk pemerintah. Kemudian sementara yang masih menyisakan, belum bisa terpenuhi adalah di sektor non-subsidi. Sektor non-subsidi ada 20 juta per tahun, yang terbagi juga antara pupuk tunggal dengan pupuk majemuk. Sementara pupuk majemuk itu kebutuhannya adalah 12 juta ton per tahun. Kalau disini, sampai saat ini produsen atau produksi dalam negeri baru mencapai sekitar 7 juta ton per tahun. Akibatnya yang 5 juta ton per tahun itu kita masih sebagian melakukan impor. Di sisi lain kalau kita lihat penggunaan pupuk di Indonesia, kalau kita compare di negara-negara misalnya negara seperti Malaysia, kemudian Thailand, dimana Malaysia itu sudah mengaplikasikan pupuk itu terhadap kebutuhan mereka 300 kg per hektar per tahun, sementara di Indonesia penggunaan pupuk itu masih di 150 kg per hektar per tahun. Artinya, bahwa sebagian besar, masih sebagian pekebun, baik itu sektor perkebunan maupun sektor pertanian itu belum mengaplikasikan pupuk secara sesuai dengan kebutuhan tanaman. Jadi masih banyak yang mengaplikasikan pupuk itu kurang dari dosis yang seharusnya. Ini mengapa terjadi seperti itu, yang pertama itu masalah adalah daya jangkauan atau ketersediaan pupuk di level petani atau pekebun, nah itu yang mengakibatkan masih kurang baik itu dari ketersediaan pupuk, akibat produksi pupuk kita masih kurang. Kemudian yang kedua adalah dari faktor distribusi, yang bisa mencapai kepada lokasi-lokasi kebun ataupun pertanian. Nah bagaimana strategi perusahaan untuk bisa memenuhi ini dan ini adalah komitmen kami untuk mendirikan pabrik mendekati lokasi-lokasi di perkebunan. Oleh karena itu kita mendirikan pabrik itu di Kalimantan, di Sumatera, itu karena kita memenuhi kebutuhan pasar, mendekati kepada pasar. Nah itulah salah satu yang menjadi strategi kami untuk bisa memenuhi kebutuhan pupuk bagi petani maupun perkebunan di Indonesia.

c. Christian Utomo (Perorangan)

Pertanyaan:

1. *Apakah bisa dijelaskan tentang high tower technology NPK dan mengapa SAMF tidak menggunakannya?*
2. *Di laporan keuangan sejak tahun 2023 ada transaksi piutang dan utang piagak berelasi dengan PT Saraswanti Anugerah Indonesia yaitu pabrik pupuk di daerah Mempawah yang tidak terkonsolidasi dengan SAMF, transaksi untuk kegiatan usaha ap aitu mengingat pabrik pupuk dari Saraswanti Group dibuat dengan skala tidak terlalu besar namun tersebar di daerah-daerah dekat dengan Perkebunan-perkebunan yang akan di-supply kebutuhan pupuknya? Bagaimana SAMF mensinergikan antara pabrik pupuk yang dibawah SAMF dengan yang tidak terkonsolidasi dengan SAMF namun satu group?*

3. *Bagaimana strategi untuk ekspansi kapasitas pabrik dalam 3-5 tahun kedepan? Berapa kapasitas yang dicita-citakan akan dicapai dan apakah akan secara organik atau juga terbuka secara anorganik seperti akuisisi?*

Jawaban:

1. *Bapak Ir. Yahya Taufik:* “Untuk pupuk NPK, ada 3 secara garis besar, 3 jenis sistem pengolahannya, yang pertama itu adalah *steam granulation*, yang kedua adalah *chemical process*, yang ketiga adalah *high tower granulation*. Kami berada di antara *steam granulation* dan *chemical process*, karena yang ada di kami ini ada proses simulasi menggunakan *steam*. Untuk yang *chemical*, saat ini yang ada di Indonesia itu adalah sampai ke *chemical process*, yaitu yang ada di BUMN, yang dilakukan oleh BUMN. Itu adalah untuk tanaman pangan, dimana dengan *chemical process* ini diperlukan yang *fast release*, kebutuhan untuk tanaman semusim. Kemudian yang *high tower* ada dimana? *High tower* ini yang istilahnya adalah NPK *fuse*, dimana tingkat ketersediaan haranya itu hampir atau mendekati 100%. Nah kalau Bapak tahu saat ini yang beredar di Indonesia itu mila, itu adalah merupakan produk dari *high tower*, dan itu hanya bisa memang saat ini banyak dimanfaatkan untuk tanaman-tanaman baik itu untuk sayur-sayuran, kemudian pada tanaman yang mempunyai nilai ekonomi tinggi. Kenapa kami belum masuk kesana, seperti kita katakan bahwa untuk NPK *fast release* ini masih menjadi domainnya BUMN, dimana kebutuhan terbesarnya itu ada pada level petani yang mendapatkan jatah subsidi dari pemerintah. Nah sehingga bagi swasta untuk masuk kesana itu masih belum waktunya. Tapi kami sudah mempelajari itu secara baik, dan mudah-mudahan dalam tahun-tahun kedepan, kita akan memulai dengan studi-studi maupun kita mulai masuk ke market baik itu melalui produk-produk yang saat ini menjadi andalan kami.
2. *Ibu Theresia Yusufiani Rahayu:* “Untuk pabrik-pabrik pupuk baru yang belum terkonsol dengan Saraswanti Anugerah Makmur itu memang akan dibiayai oleh pemegang saham di masing-masing perusahaan tersebut, dan memang pabrik pupuk ini dibuat mendekati lokasi perkebunan para *customer*.”

Bapak Ir. Yahya Taufik: Sebenarnya transaksi afiliasi baik di dalam perusahaan yang terkonsolidasi di dalam SAMF maupun yang tidak itu pasti terjadi. Salah satu perusahaan pasti akan menjadi rekanan dari pelanggan-pelanggan kita. Jadi contohnya, dari pelanggan kita ini hanya menerima salah satu perusahaan sebagai *supplier* mereka. Nah sementara saat ini sebagian besar perusahaan-perusahaan perkebunan itu memiliki kebun yang tersebar di wilayah-wilayah Indonesia. Jadi misalnya saya contohkan, rekanan dari APL, karena *customer* dari APL yang berlokasi di Medan itu juga memiliki kebun di Kalimantan Barat dan Kalimantan Tengah, sehingga untuk yang di Kalimantan Tengah itu otomatis akan di-*supply* oleh anak perusahaan atau pabrik yang berada di Kalimantan Tengah, sedangkan yang di Kalimantan Barat dipasok oleh pabrik yang ada di Kalimantan Barat. Ini tujuannya adalah untuk efisiensi. Demikian juga untuk pabrik yang tidak terkonsolidasi, apabila dia terdapat *client* atau *customer* yang tidak berada di wilayahnya, tentu akan dilayani oleh pabrik yang mendekati wilayahnya dia. Jadi sinergi seperti ini pasti akan terjadi baik itu di dalam perusahaan yang terkonsolidasi SAMF maupun tidak. Namun perlakuannya adalah *equal*. Jadi

artinya perlakuan secara adil kepada semua perusahaan, tidak ada pembeda. Misalnya kami juga tidak akan memperlakukan bahwa yang non, atau yang tidak terkonsol misalnya dia mendapat keuntungan yang lebih besar dibandingkan dengan yang terkonsol, tidak boleh seperti itu, kita harus melakukan secara equal karena tentunya dikontrol, baik itu dari Komite Audit, maupun oleh pabrik juga bisa melakukan control, perpajakan akan mengontrol itu. Apakah ada perlakuan yang tidak adil, apakah ada perlakuan yang menguntungkan salah satu pihak, itu tidak boleh. Perdagangan antar perusahaan yang terafiliasi itu harus ada aturannya.

3. *Bapak Ir. Yahya Taufik:* Semuanya masih terbuka. Seperti yang saya katakan tadi kenapa kita ada pengembangan yang non organik yang investasinya ditanggung oleh SU, karena investasi awal itu dibutuhkan dana yang cukup besar, dan itu apabila itu ditanggung oleh SAMF yang baru IPO sekarang tahun ke 4, itu cukup berat. Jadi seperti yang saya katakan tadi, kita ingin memberikan dividen yang terus menerus. Opsinya masih terbuka, pengembangan ke wilayah-wilayah baru, yang organik pun kita kembangkan, seperti tahun ini kita mengembangkan atau menambah kapasitas yang berada di Sampit, Kalimantan Tengah. Jadi baik itu organik, non-organik, maupun pengembangan ke wilayah lain itu masih terbuka.

d. Jahja Tri Wahjono (Perorangan)

Pertanyaan:

Saya lihat di LK, piutangnya tinggi sekali, apakah ini tidak berbahaya?

Jawaban:

Ibu Theresia Yusufiani Rahayu:

Jadi untuk laporan per 31 Desember, omset kita sekitar 4,4 triliun, piutang kita menyisakan sekitar 800 miliar rupiah. Untuk pada triwulan 1, memang piutang kita meningkat menjadi di sekitar 1,3 T. Tapi ini adalah proses yang masih berjalan terus menerus dan kami senang jika Bapak Ibu mengamati dari setiap proses bisnis yang kami lakukan ini. Kita melihat nanti di semester 2 perkembangan yang baik, baik dari progress keuangan maupun di sisi penjualan.

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*

Dokumentasi Public Expose
PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk
Surabaya, 24 Juni 2024

The screenshot shows a Zoom meeting interface. The main window displays a presentation slide with the title "Strategi SAMF Meraih Keuntungan" and the SARASWANTI logo. The slide content includes six strategic pillars: Efficiency Improvement, Raw Material Safety and Assurance, Research Strengthening, Strengthening Business Capital, Premium Quality Product, and Intensive Product and Sales Networking. The sidebar on the right lists participants: SAMF, christian utomo, Alkis, SAMF_Saraswanti, and 69-Wahyu Purw... The top of the screen shows "Recording" and "You are viewing Alkis' screen".



Daftar Kehadiran
Public Expose PT Saraswanti Anugerah Makmur Tbk
Surabaya, 24 Juni 2024

Nama	Keterangan
Maulana Danu Kuncoro	SAM
Itsna Ayu Nur Ainy	SU
Muhammad Alfian Ramadhan	SU
Andreas Mario P. H.	SAM
Wahyu Purwandaka	SAM
Christian Utomo	PT Arta Vidi Investama
Fauzil Adib	Individu
Rahmat Romansah	Individu
Muhammad Bagaskara Wiratirta	Individu
Handiman	Individu
Janja Tri Wahjono	Individu
Sri Gumbira	Individu