



No. 003/VI/SKI/2023

Jakarta, 07 Juni 2023

Kepada Yth.:
Direksi PT Bursa Efek Indonesia
Gedung Bursa Efek Indonesia Tower I
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta 12190

Up: Bp. IGD Nyoman Yetna Setia, Direktur Penilaian Perusahaan

Perihal: Penyampaian Laporan Pelaksanaan *Public Expose* 2023

Dengan Hormat,

Merujuk surat kami sebelumnya nomor 006/V/SKI/2023 mengenai Rencana Penyelenggaraan *Public Expose* Tahunan Perseroan Tahun 2023, bersama ini kami sampaikan bahwa *Public Expose* Perseroan telah diselenggarakan pada:

Hari/Tanggal : Senin, 05 Juni 2023
Tempat : Hotel Grand Mercure Jakarta Kemayoran
Waktu : 14.00 – 15.05 WIB
Agenda : - Kinerja Perseroan Tahun Buku 2022
- Kinerja Perseroan Kuartal Satu Tahun 2023
- Hal-hal lain yang dipandang perlu untuk diungkap

Berikut Laporan hasil pelaksanaan *Public Expose* tersebut;

1. *Public Expose* dihadiri oleh Komisaris, Direksi dan Sekretaris Perusahaan serta para tamu undangan.
2. Acara dibuka oleh moderator dilanjutkan dengan kata pembukaan yang disampaikan oleh Bapak Hendro Susilo selaku Komisaris Perseoran dan pemaparan materi *Public Expose* yang disampaikan oleh Ibu Renny Lauren selaku Direktur Utama Perseroan dan Bapak Toni Soegiarto selaku Direktur Perseroan, serta Ibu Vianita Januarini selaku Direktur Perseroan.
3. Jumlah peserta yang hadir termasuk Komisaris, Direksi, Sekretaris Perusahaan, Karyawan dan Media sebanyak 50 orang (ringkasan tanya jawab terlampir pada lampiran 1, *screenshot* acara terlampir pada lampiran 2 dan daftar kehadiran terlampir pada lampiran 3).

Demikian kami sampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,
PT Segar Kumala Indonesia Tbk,

Renny Lauren
Direktur Utama

Toni Soegiarto
Direktur

Vianita Januarini
Direktur



Lampiran 1

RINGKASAN TANYA JAWAB ACARA PUBLIC EXPOSE

No	Nama	Pertanyaan	Jawaban
1	Bisnis Indonesia	Berdasarkan laporan keuangan sepanjang 2022 dan kuartal 1 2023 penjualan dan laba kotor dari BUAH naik, tetapi laba bersih yang dapat diatribusikan ke pemilik entitas induk justru menurun? Segmen apa yang menjadi pemberat dari laba bersih tersebut.	Saat ini kita ingin men-support cabang baru yang kami buka, dimana support diperlukan terutama dalam hal harga jual. Kedua, harga biaya pembelian yang mengalami peningkatan terjadi disebabkan beberapa hal dari pihak luar negeri karena adanya situasi covid yang menyebabkan harga dari supplier meningkat, sedangkan harga jual yang kami miliki tidak kami seimbangkan. Hal ini terjadi karena yang kami utamakan adalah penyeimbangan terhadap daya beli masyarakat Indonesia terlebih dahulu, kemudian di sisi yang lain kami sangat memperhatikan peningkatan terhadap dalam penjualan, karena kedua hal tersebut yang kami fokuskan. Seiring dengan penambahan cabang maka kami harapkan laba perusahaan juga mengalami peningkatan.
2	Bisnis Indonesia	Bagaimana target dari BUAH untuk angka peningkatan penjualan dan profit, berapa persen pertumbuhannya dan jadi berapa?	Untuk target penjualan di tahun 2023 adalah sebesar 1,8 triliun atau peningkatan sebesar 30% dari tahun sebelumnya, selain itu untuk profit tetap pada angka 20-25% dari tahun sebelumnya
3	Bisnis Indonesia	Berapa jumlah belanja modal yang disediakan untuk tahun 2023, berasal dari mana dana tersebut dan akan dialokasikan untuk apa dana tersebut?	Untuk tahun 2023 kami berencana akan menggunakan dana sebesar Rp 16 Miliar sebagai CAPEX, dana tersebut akan digunakan untuk pembangunan cold storage dan juga pembelian mobil berpendingin serta inventaris kantor. Dana yang kami gunakan berasal dari Dana hasil IPO, sedangkan untuk Laba Bersih perusahaan akan digunakan untuk operasional sebesar 75% dan 25% nya akan digunakan untuk CAPEX.
4	Bisnis Indonesia	Bagaimana realisasi penggunaan dana IPO sejauh ini? Berdasarkan prospectus saat IPO, 75% akan digunakan untuk modal usaha dan 25% digunakan untuk pembangunan cabang baru yang tadi telah disebutkan, sejauh mana penggunaannya hingga saat ini?	Untuk Realisasi atas dana hasil IPO yang telah digunakan pada tahun 2022 adalah : a. Sebesar Rp 6,51 miliar untuk CAPEX dengan rincian : - 50 % digunakan untuk pembangunan mesin pendingin (cold storage) - 40 % digunakan untuk pembelian mobil berpendingin di lokasi pembukaan cabang - 10 % untuk inventaris kantor di lokasi pembukaan cabang b. 33,14 m untuk kegiatan operasional perseroan. c. Dari dana hasil IPO, masih ada sisa dana sebesar Rp34,19 miliar yaitu 44 % dari dana hasil IPO yang akan direalisasikan pada tahun 2023 dengan



			rencana untuk CAPEX sebesar 16 M dan sisanya untuk kegiatan operasional Perseroan.
5	Bisnis Indonesia	<p>Sempat disebutkan bahwa rasio keuangan lancar per 31 desember, tetapi saat dilihat dari laporan kuartal 1 tingkat liabilitas jangka pendek meningkat, apa yang menyebabkan peningkatan tersebut? Karena menurut pemaparan yang disebutkan, Rasio keuangan yang lancar ini, BUAH dapat membayar liabilitas terutama liabilitas jangka pendek.</p>	<p>Dari hasil pemaparan, terdapat selisih sebesar 1% dari 55% ke 56% namun kami masih menganggap bahwa hal tersebut merupakan hal yang sangat baik dari perusahaan kami karena perbedaan angka hanya berbeda 1%.</p>
6	Investor Daily	<p>Target profitabilitas naik 25% tahun ini YOY dari tahun lalu, apakah yang dimaksud merupakan laba bersih / laba kotor? Karena seperti disebutkan pada tahun 2022 dan kuartal 1 laba bersih mengalami penurunan, apakah perseroan optimis laba bersih tahun ini mengalami peningkatan, dan optimisme tersebut berasal darimana analisisnya?</p> <p>Berdasarkan penggunaan dana hasil IPO, apakah sudah dihitung hasil dari ekspansi akan memberikan peningkatan pada penjualan / profitabilitas, dan bagaimana perhitungannya?</p>	<p>Perseroan memproyeksikan peningkatan penjualan sebesar 30% menjadi 1,8 triliun dibandingkan dengan tahun 2022, sedangkan untuk laba bersih, perseroan memproyeksikan peningkatan sebesar 25% dibandingkan dengan tahun 2022.</p> <p>Harapan kami dengan adanya pembukaan cabang baru di daerah yang telah kami kaji dan teliti memiliki potensi bisnis yang baik, kami yakin dan optimis akan ada peningkatan pada nilai penjualan, sehingga kami dapat menargetkan peningkatan penjualan hingga 1,8 triliun untuk tahun 2023 dan ekspektasi peningkatan 25% untuk laba bersih Perseroan.</p> <p>Kami juga terus memberi support kepada cabang yang baru kami buka, dimana kami memerlukan penetrasi pasar untuk menyesuaikan harga jual, dan seiring dengan berjalannya waktu setelah penetrasi pasar tersebut, diharapkan laba Perseroan juga akan mengalami peningkatan</p>
7	Investor Daily	<p>Update terhadap rencana penambahan negara lain sebagai supplier, negara mana yang akan dituju dalam perluasan pencarian supplier untuk tahun ini. dan apakah ada kota baru yang akan dituju dalam rencana perluasan</p>	<p>Dikarenakan mayoritas customer kami merupakan retail & grosir, kami berencana untuk menambah supplier kami dari Korea & Jepang. Di tahun 2023, kami juga sudah menambah pembukaan cabang yaitu di provinsi Bangka Belitung dan untuk kota lainnya sedang kami kaji dan teliti untuk melihat potensi bisnis yang ada.</p>



		rantai distribusi ke pelosok oleh Perseroan?	
8	IDX Channel	Tantangan apa yang sedang dialami saat ini seperti pertemuan dengan supplier di beberapa negara?	Tantangan terbesar yang di hadapi oleh Perseroan adalah ekonomi global dengan kenaikan inflasi yang cukup tinggi yang menyebabkan harga jual dari negara asal dan juga biaya pembelian lain meningkat. Hal itu menyebabkan harga pokok pembelian kami pun ikut meningkat, sedangkan Perseroan harus menyeimbangkan dengan daya saing dan daya beli masyarakat di Indonesia. Faktor pendorong kinerja pada tahun ini adalah penurunan kasus covid yang meningkatkan mobilitas masyarakat yang membuat kami semakin yakin terhadap pemulihan ekonomi di Indonesia. Pertumbuhan ekonomi Indonesia yang tumbuh positif di kuartal pertama 2023 yang mendorong peningkatan konsumsi & investasi masyarakat yang berdampak positif juga terhadap tingkat penjualan SKI, sehingga kami optimis kita dapat mengatasi tantangan tersebut.
9	IDX Channel	Salah satu strategi yang ingin disasar oleh perseroan pada tahun ini adalah melengkapi ragamitas produk, berdasarkan pada presentasi, buah pear menjadi buah yang paling dominan dalam penjualan, kedepannya apa saja langkah perseroan untuk melengkapi ragamitas produk terutama buah – buahan, tentunya dengan melakukan riset pasar, buah – buahan apa yang ingin dituju dan kemudian dihadirkan melalui SKI?	Sampai saat ini <i>pear</i> menjadi produk unggulan SKI yang sangat digemari oleh masyarakat, dikarenakan sesuai dengan iklim di negara Indonesia sebagai negara tropis. Kami yakin masyarakat Indonesia akan semakin <i>aware</i> dengan <i>trend</i> gaya hidup sehat.
10	IDX Channel	Bagaimana realisasi CAPEX yang sudah dikeluarkan sepanjang kuartal 1 hingga saat ini?	Sesuai dengan Laporan keuangan kuartal 1 yang telah kami upload di website, selama kuartal 1 CAPEX masih belum sepenuhnya ter-realisasi.
11	Samuel - Sekuritas	Bagaimana kinerja emiten BUAH di kuartal 2, apakah kinerja kuartal 2 dapat lebih baik dari kuartal 1?	Untuk kuartal 2 kami sangat optimis karena sampai pada pembukuan April & Mei, peningkatan penjualan kami sudah mencapai angka Rp 800 miliar, sehingga kami optimis bisa mencapai proyeksi yang kami harapkan, yaitu peningkatan pendapatan menjadi Rp 1,8 triliun atau peningkatan sekitar 30% dari tahun sebelumnya.
12	Samuel - Sekuritas	Produk apa yang memberikan persentase margin tertinggi?	Untuk produk yang memberikan persentase margin tertinggi adalah buah anggur, karena anggur merupakan buah dengan tingkat resiko kerusakan yang cukup tinggi.



13	Samuel - Sekuritas	Berapa persen tingkat pembangunan cold storage hingga saat ini?	Sampai saat ini, peningkatan kapasitas kami untuk ditahun 2022 yang semula berada di angka 1900 ton berkembang menjadi 5200 ton dan untuk tahun 2023 kami memproyeksikan peningkatan kapasitas hingga 7000 ton.
----	--------------------	---	---



Lampiran 2

SCREENSHOT ACARA PUBLIC EXPOSE





Lampiran 3

DAFTAR KEHADIRAN ACARA PUBLIC EXPOSE

No.	Nama	Status Peserta PUBEX
1.	Abdurachman	Media - Bisnis Indonesia
2.	Maya	Media - JPN Indonesia.com
3.	Hasan	Media - Kompasindo.co.id
4.	Lucky	Media - BRN.com
5.	Aritanti	Media - wartajakarta.com
6.	Slamet	Media - jejakprofil.com
7.	Akbaruddin	Media - warta.id
8.	Arianto	Media - Duta Nusantara Merdeka
9.	Ana	Media - Suararealitas.com
10.	Dimas	Media - Suara jurnalis
11.	Azis	Media
12.	Zsazya	Media - Investor Daily
13.	Artha Adventy	Media - Bisnis Indonesia
14.	Dinar F. M	Media - MNC Portal
15.	Nency	Media - indonesiannews.com
16.	Christian	Media - Jurnalnusantara.com
17.	Budi	Media - Koran Jakarta
18.	Heri	Media - Antara
19.	Supayat	Media - metrorakyat.com
20.	Iwan	Media - Media Patriot
21.	Martin	Media
22.	Hendra	Media - Cosmopolitan
23.	Kiki	Media - Kompas.com
24.	Christy	Media - Berita Rakyat Nusantara
25.	Moeris	Media
26.	Baw	Media
27.	Yanti	Media - Jawapos.com
28.	Komar	Media - Emitennews.com
29.	Diki	Media - Kontan
30.	Daiz	Media - stockwatch
31.	Gana	Media - Media Indonesia
32.	Yosua	Samuel Sekuritas
33.	Hendro Susilo	Komisaris Perseroan
34.	Renny Lauren	Direktur Utama Perseroan
35.	Vianita Januarini	Direktur Perseroan
36.	Toni Soegiarto	Direktur Perseroan
37.	Syanne	Sekretaris Perusahaan
38.	Reda Siskia	Karyawan



39.	Linggar Arinda R	Karyawan
40.	Destina Waruwu	Karyawan
41.	Anna Fauziana	Karyawan
42.	Andy Santoso	Karyawan
43.	Agung Siswanto	Karyawan
44.	Fajar	Karyawan
45.	Khrea	Karyawan
46.	Jeffry	Karyawan
47.	Tiara	Karyawan
48.	Ronny Subroto	Karyawan
49.	Dennis Fu	Karyawan
50.	Marselinus Chandra	Karyawan