



TIGARAKSA SATRIA

Public Expose – 10 Mei 2010



SEKILAS PT TIGARAKSA SATRIA Tbk

KINERJA TAHUN 2009

FOKUS 2010

KINERJA Qtr-1 2010



SEKILAS PT TIGARAKSA SATRIA Tbk



Informasi Ringkas

Didirikan Tahun 1987, dan mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia sejak Tahun 1990.

- **Mempekerjakan sekitar 1281 karyawan, dan memiliki 18 Kantor Cabang di seluruh Indonesia**
- **Kegiatan bisnis saat ini:**
 - ✓ **Penjualan, distribusi dan manufaktur produk consumer.**
 - ✓ **Manufaktur, impor dan penjualan langsung (direct selling) produk kompor gas & peralatan dapur (kitchen appliances), serta pengisian ulang gas (gas refill).**
 - ✓ **Impor dan penjualan langsung (direct selling) buku-buku pendidikan anak.**

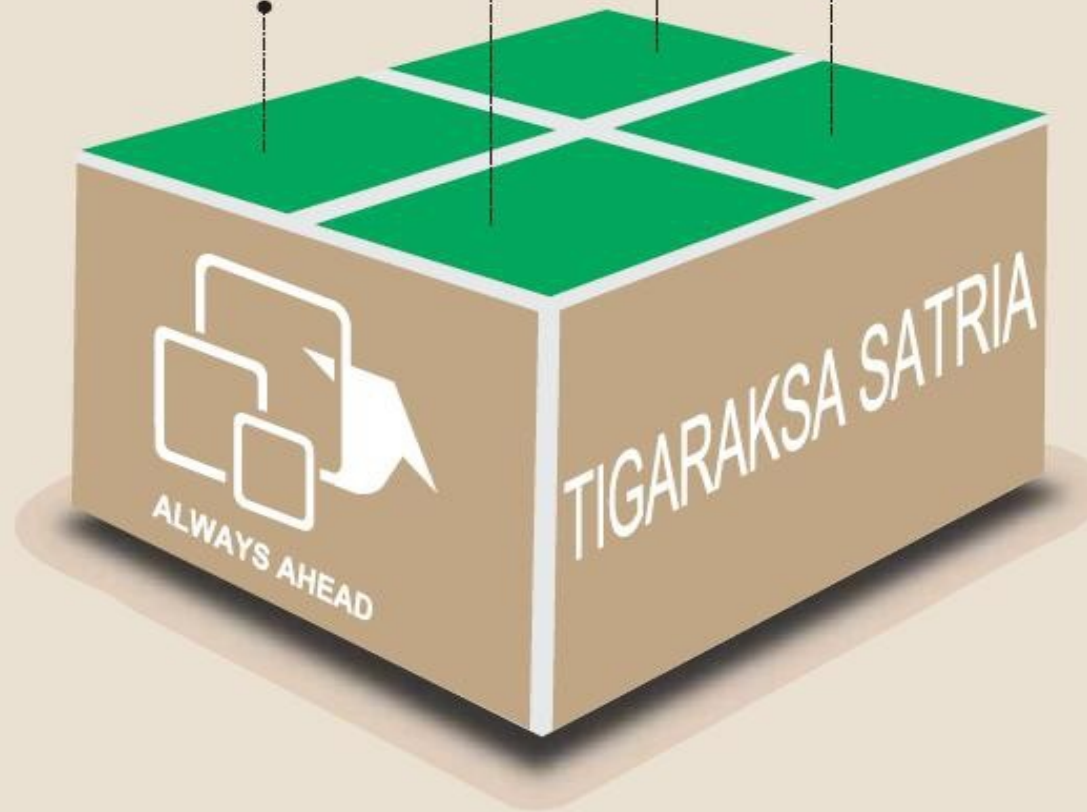
Kepemilikan Saham di Anak Perusahaan

PT BLUE GAS
INDONESIA
75,00%

PT TIGA RAKSA
OPTIMA
99,64%

PT INTI KARYA
AGROSATRIA
66,67%

PT TIRA Satria
PROPERTI
99,89%



Penjualan & Distribusi dan Manufaktur Produk Consumer

Penjualan & Distribusi Produk Consumer

- Penjualan dan distribusi dilakukan melalui tiga cara:
 - ✓ Penjualan langsung (direct cover) ke seluruh jenis outlet, untuk kota-kota dimana kantor cabang Perseroan berada.
 - ✓ Penjualan melalui sekitar 80 sub-distributor diseluruh Tanah Air, untuk kota dan daerah dimana tidak terdapat kantor cabang Perseroan.
 - ✓ Penjualan melalui unit usaha TGS Mikro.
- Jumlah outlets yang di-cover pada saat ini adalah sekitar 150.000 Outlets, meliputi outlet yang berada di trade channel Key Accounts, Modern Trade Independent, dan Provision Store.
- Melibatkan 501 karyawan lapangan (field forces).

Penjualan & Distribusi dan Manufaktur Produk Consumer

Manufaktur Produk Consumer

- Produk merek sendiri:
 - ✓ Susu bubuk berkalsium tinggi dengan merek dagang "Produgen" (sejak tahun 2000).
 - ✓ Susu coklat untuk anak-anak usia sekolah, yang dinamai "Produgen Chocomax" (sejak tahun 2006).
- Unit produksi Produgen dibangun pada 2005 di wilayah Cangkringan – Sleman, Yogyakarta, dan mulai memproduksi pada bulan April 2006.
- Jasa Manufaktur untuk Pihak Ketiga:
 - ✓ Susu Curcuma Plus (PT Soho Industri Farmasi).
 - ✓ Susu Lactamil (PT Sari Husada).

Prinsipal & Produk Consumer

PRINSIPAL	PRODUK
<i>PRODUK NUTRISI BAYI</i>	
PT. Sari Husada	SGM Presinutri, Vitalac, Lactamil, LLM, BBLR, Cereal, Biskuit, Vitaplus, FCMP
PT. Wyeth Indonesia	S26, Promil, Procal, Promise, Nursoy
PT. Nutricia Indonesia Sejahtera	Nutrilon Regular, Nutrilon Royal, Mealtime, Soya, Nutrima
<i>PRODUK MAKANAN KALENG</i>	
PT. Surya Jaya Abadi Perkasa (CIP Produk)	Corned Beef, Sopini, Kecap CIP, Strawmushroom, Champignon mushroom
PT. Blambangan Food Packers Indonesia	Sardines, Kecap Kiku
<i>KEBUTUHAN RUMAH TANGGA DAN ALAT TULIS</i>	
PT. 3M INDONESIA	Scotch Brite, Nomad, Post-it, Scotch, Car Care
<i>PRODUK NUTRISI ANAK / DEWASA</i>	
PT. Tigaraksa Satria	Produgen Hi-Call Regular, Produgen Hi-Call Gold Fullcream (Chocomax Chocolate, Cream, Banana

Prinsipal & Produk Consumer

PRINSIPAL	PRODUK
<i>PRODUK LAMPU</i>	
PT. GE Lighting Indonesia	Lamps : Bulbs, Ballast, Street Lightings Incandescent Light, Compact Fluorescent Light, Dimmable Light
<i>PRODUK MAKANAN HEWAN</i>	
PT. Mars Symbiosience Indonesia	Pedigree(Dog Food), Whiskas (Cat Food) Catsan, Cesar
<i>PRODUK MAKANAN OLAHAN</i>	
PT. Supra Sumber Cipta	So Good, Sozzis, Real Good, So Echo, Kornet So Nice Sosis, So Nice Nugget, Greenfields
<i>PRODUK AIR MINERAL</i>	
PT. Amrita Niaga	Air Mineral Mountoya
<i>PRODUK MAKANAN KECIL</i>	
PT. Mitra Satria Perkasautama	Kacang Master P, Kacang Mister P
PT. Yupi Indo Jelly Gum	Jelly Gum
<i>PRODUK KOSMETIK</i>	
PT. Splash Indonesia	Skin White, Extraderm



Tira Gerai Spesialis (TGS) Mikro

- **Mulai dijalankan sejak pertengahan tahun 2007 yang lalu, guna melayani outlet kecil (PM, PS dan PW).**
- **Hingga saat ini sudah memiliki 7 unit, meliputi 5 unit di daerah Jawa Tengah dan DIY, serta 2 unit di daerah Jawa Timur**
- **Target yang ingin dicapai dengan penerapan sistem distribusi langsung melalui TGS Mikro adalah:**
 - ✓ **Peningkatan jumlah pelanggan dan penetrasi pasar yang lebih baik.**
 - ✓ **Sebagai salah satu upaya diversifikasi usaha distribusi Perseroan.**
 - ✓ **Membantu UKM mendapatkan produk dengan harga kompetitif.**
 - ✓ **Membantu pemerintah dalam pemberdayaan usaha para UKM.**

Manufaktur, impor dan penjualan kompor gas & peralatan dapur, dan pengisian ulang gas

- **Perseroan pada saat ini memiliki 75% saham di PT Blue Gas Indonesia (BGI). Saham BGI mulai diakuisisi oleh Perseroan sebesar 55% dari Application Des Gaz SA, sebuah perusahaan Perancis, pada bulan Juni 2000.**
- **BGI memiliki empat bidang usaha yaitu:**
 - 1. Produksi dan penjualan langsung (direct selling) paket kompor gas.**
 - 2. Pengisian ulang gas.**
 - 3. Produksi dan penjualan langsung (direct selling) kompor gas - non paket.**
 - 4. Impor dan penjualan langsung (direct selling) peralatan dapur - non gas a.l.: Smart Cooker, Pressure Cooker dan Blender dengan merk Vienta.**
- **Manajemen BGI mampu memanfaatkan peluang saat diberlakukannya program konversi minyak tanah ke gas oleh Pemerintah untuk meningkatkan penjualan.**

Impor dan Penjualan Buku Pendidikan Anak

- Penjualan dilakukan oleh Unit Usaha Books Division melalui metode *Direct Selling* (penjualan langsung) kepada konsumen akhir.
- Produk yang diimpor dan dijual secara langsung adalah:
 - ✓ Buku pendidikan & ilmu pengetahuan anak terbitan Time Life Book.
 - ✓ Buku pendidikan & ilmu pengetahuan anak dan ensiklopedi terbitan World Book.
 - ✓ Program pendidikan dini bagi anak dari Glenn Doman (Institute for Achievement of Human Potential - IAHP).
 - ✓ Buku-buku pendidikan untuk anak terbitan PT Tira Pustaka.

Pengurus Perusahaan

DEWAN KOMISARIS :

1. Meity Tjiptobiantoro (Presiden Komisaris)
2. Shinta W. Kamdani (Komisaris)
3. Chandra N. Widjaja (Komisaris)
4. Syahrizal Sabir (Komisaris Independen)
5. Fauzy (Komisaris Independen)

DIREKSI :

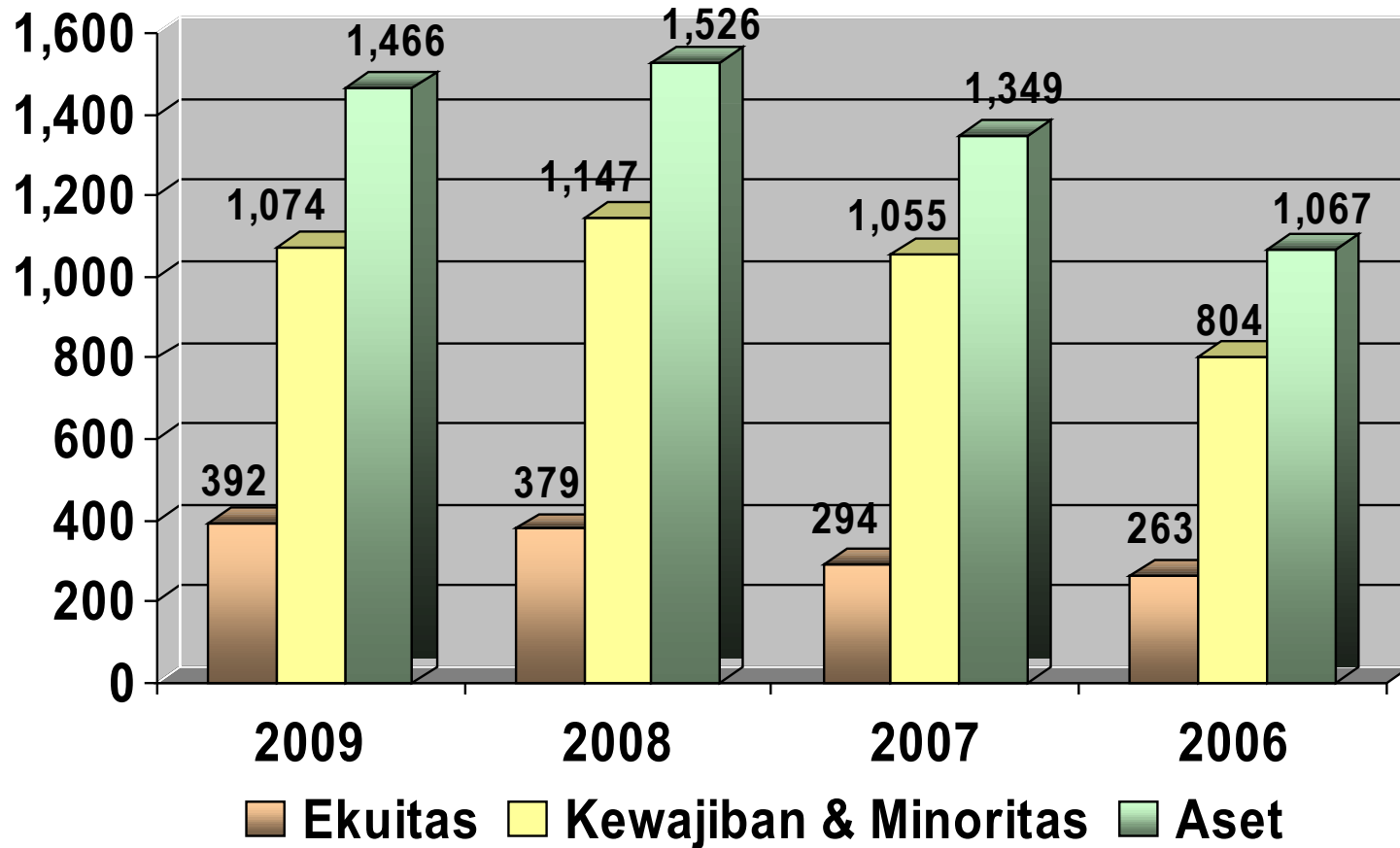
1. Lianne Widjaja (Presiden Direktur)
2. Budy Purnawanto (Direktur)
3. Troy Parwata (Direktur)
4. Adhi B. Supit (Direktur)

KINERJA TAHUN 2009



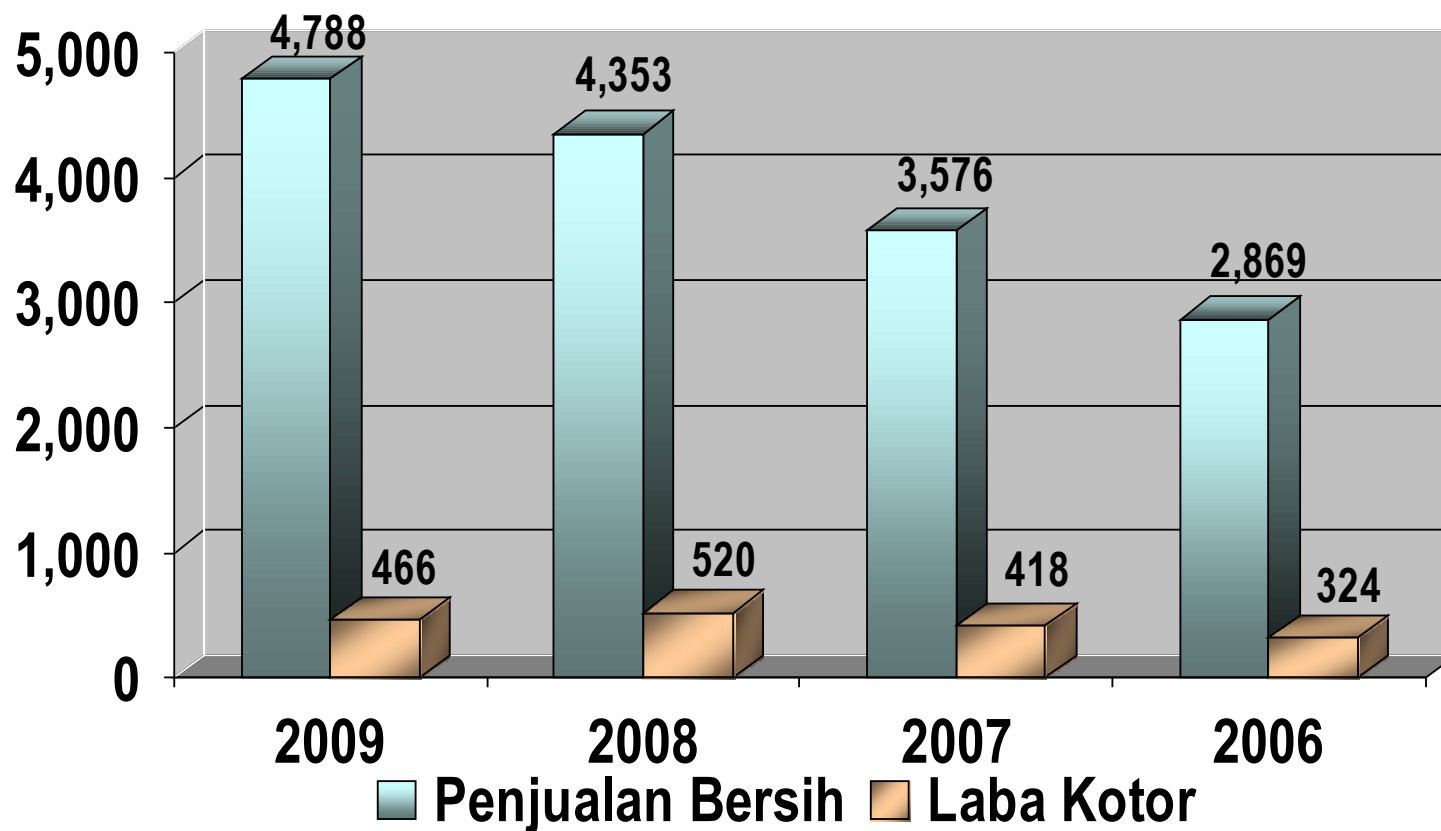
ASET, KEWAJIBAN & EKUITAS

dlm miliar rupiah



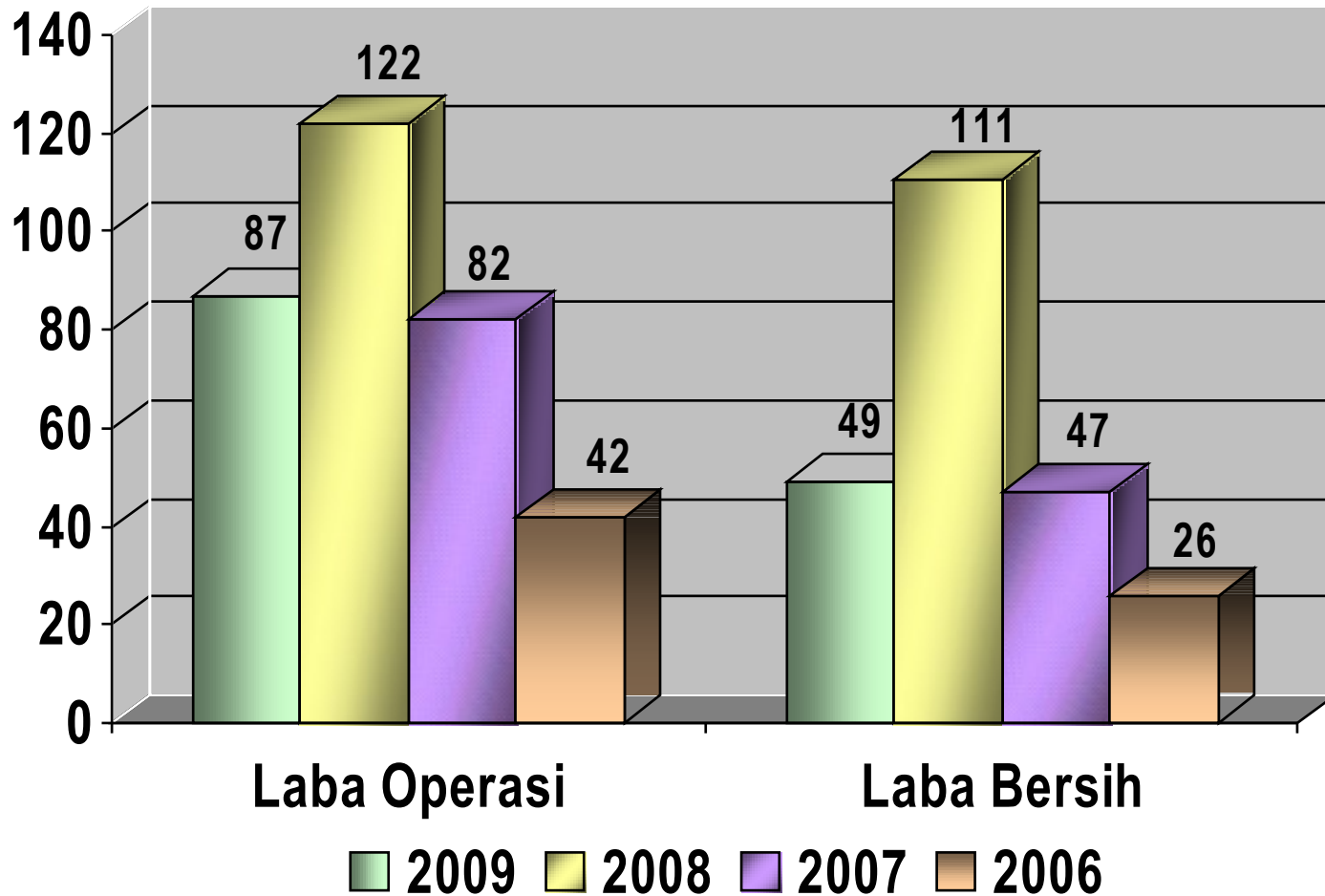
PENJUALAN BERSIH & LABA KOTOR

dlm miliar rupiah

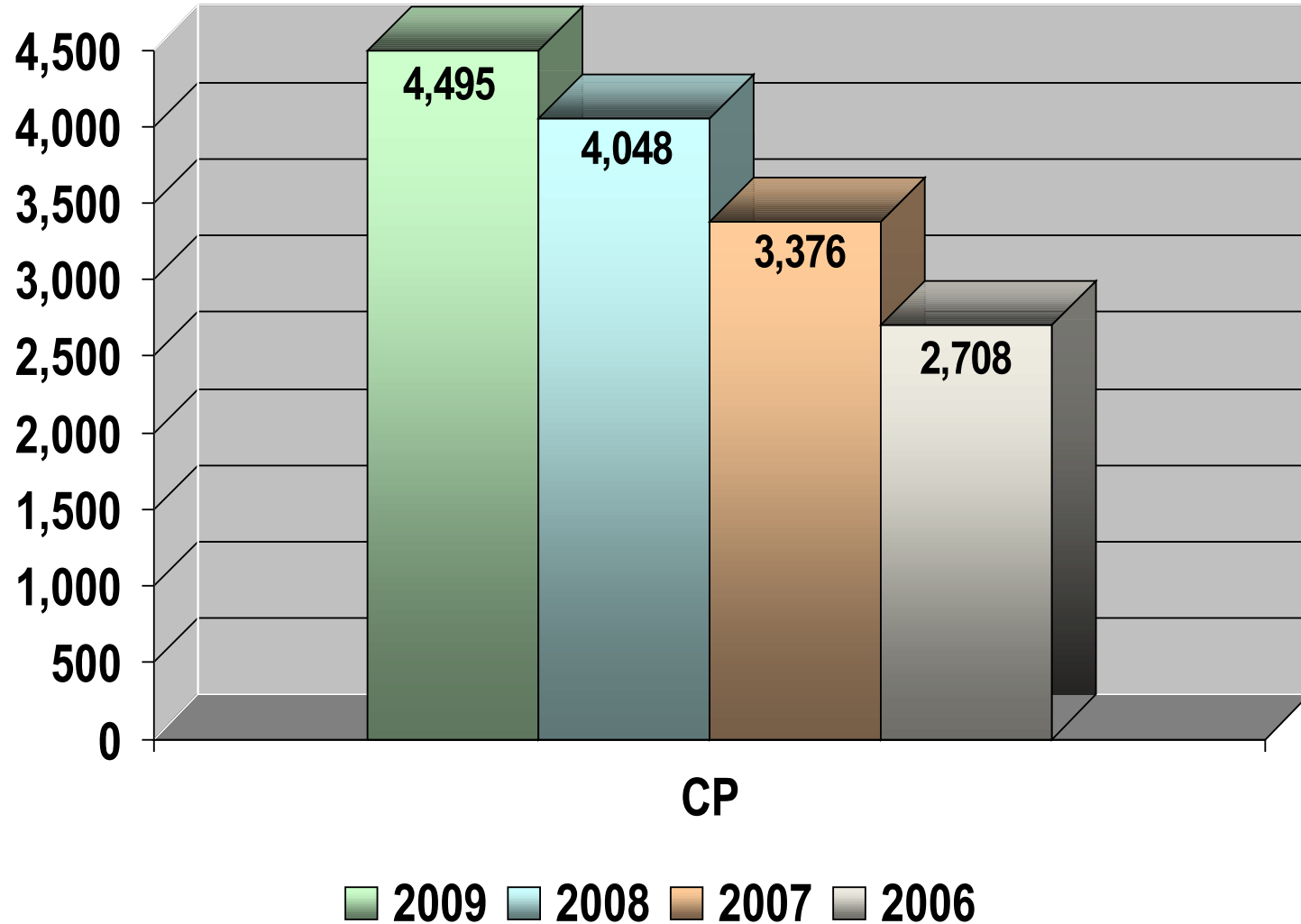


LABA OPERASI & LABA BERSIH

dlm miliar rupiah

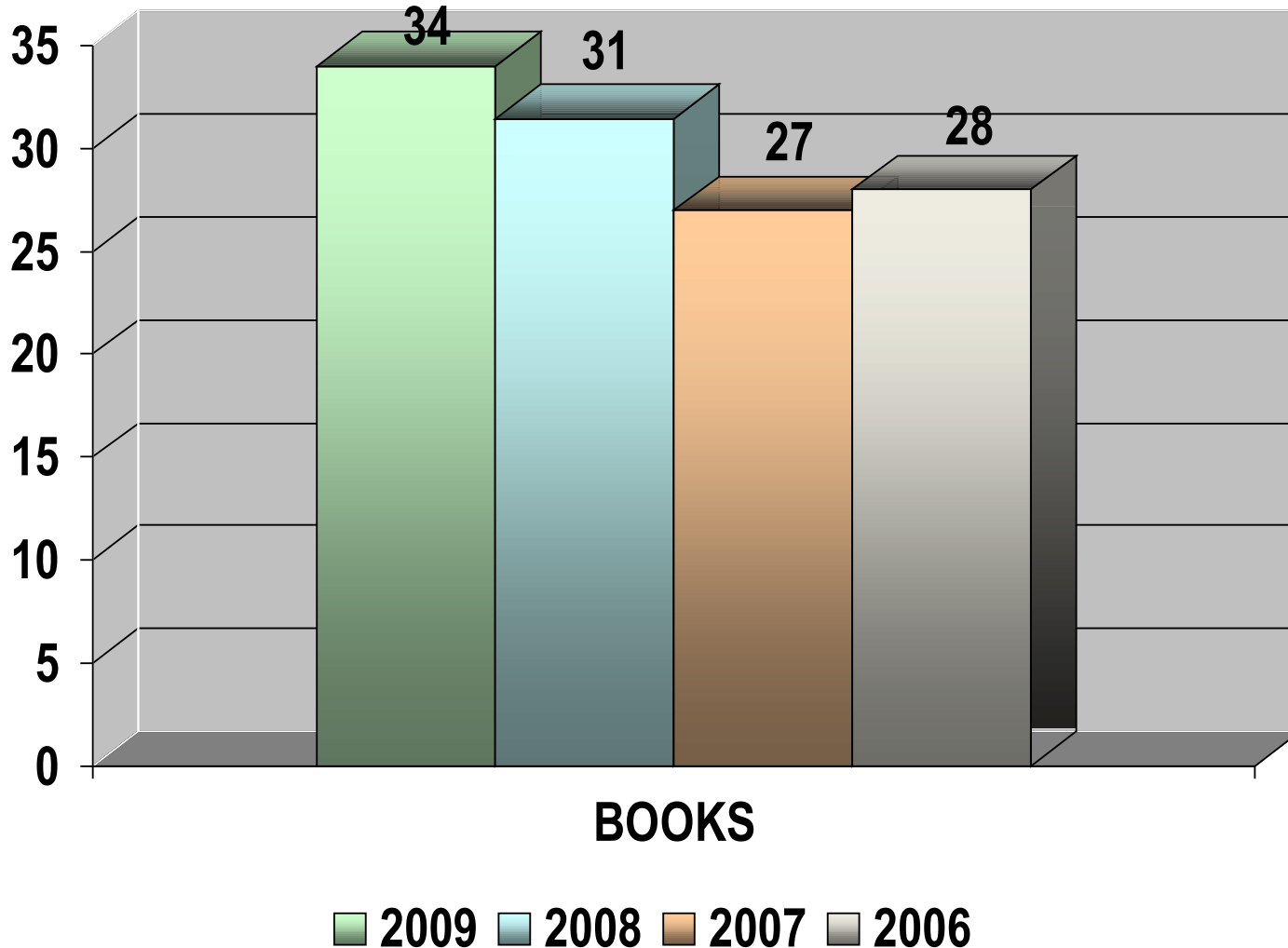


Penjualan Bersih – Consumer Products *dlm miliar rupiah*

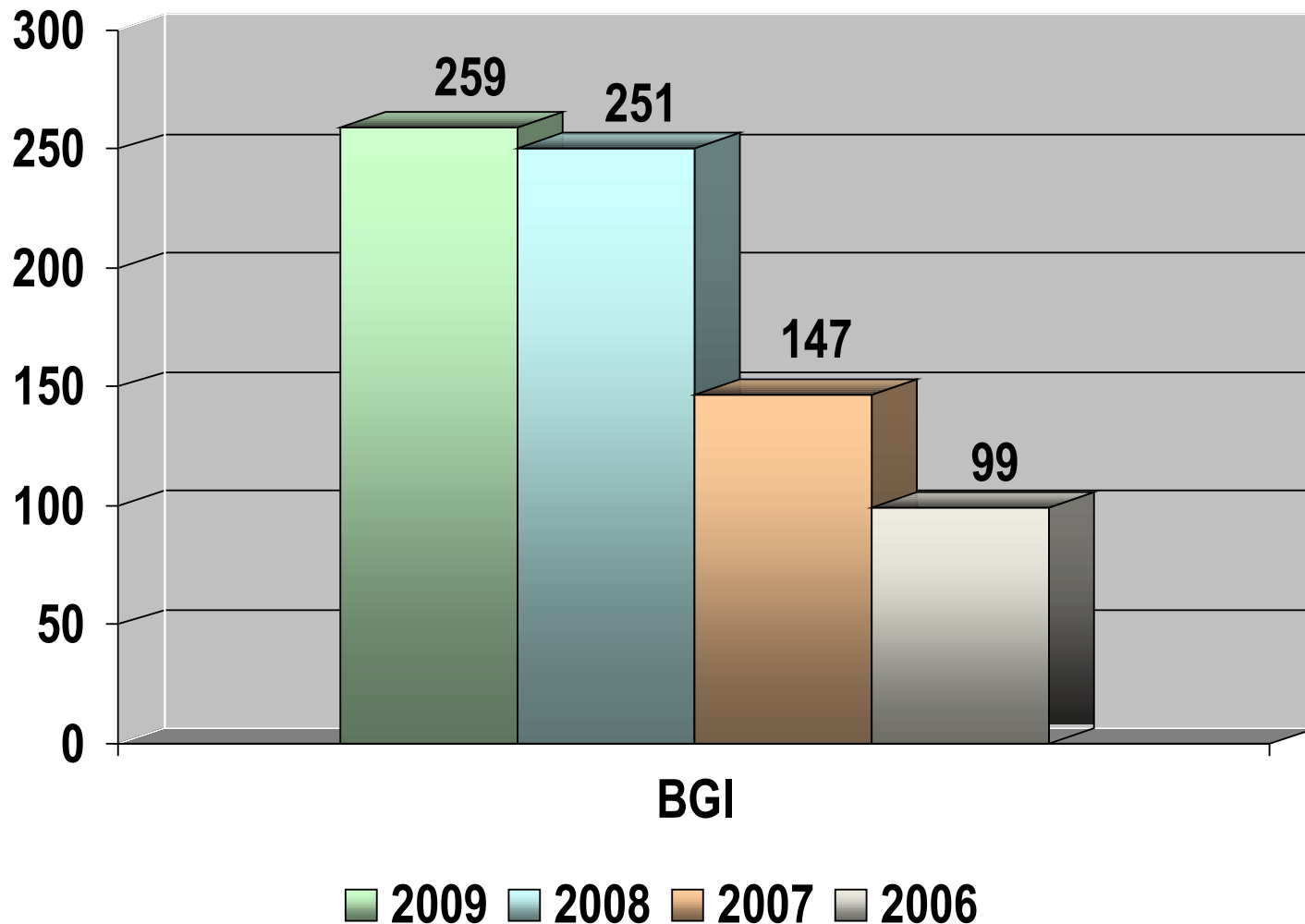


Penjualan Bersih - Books

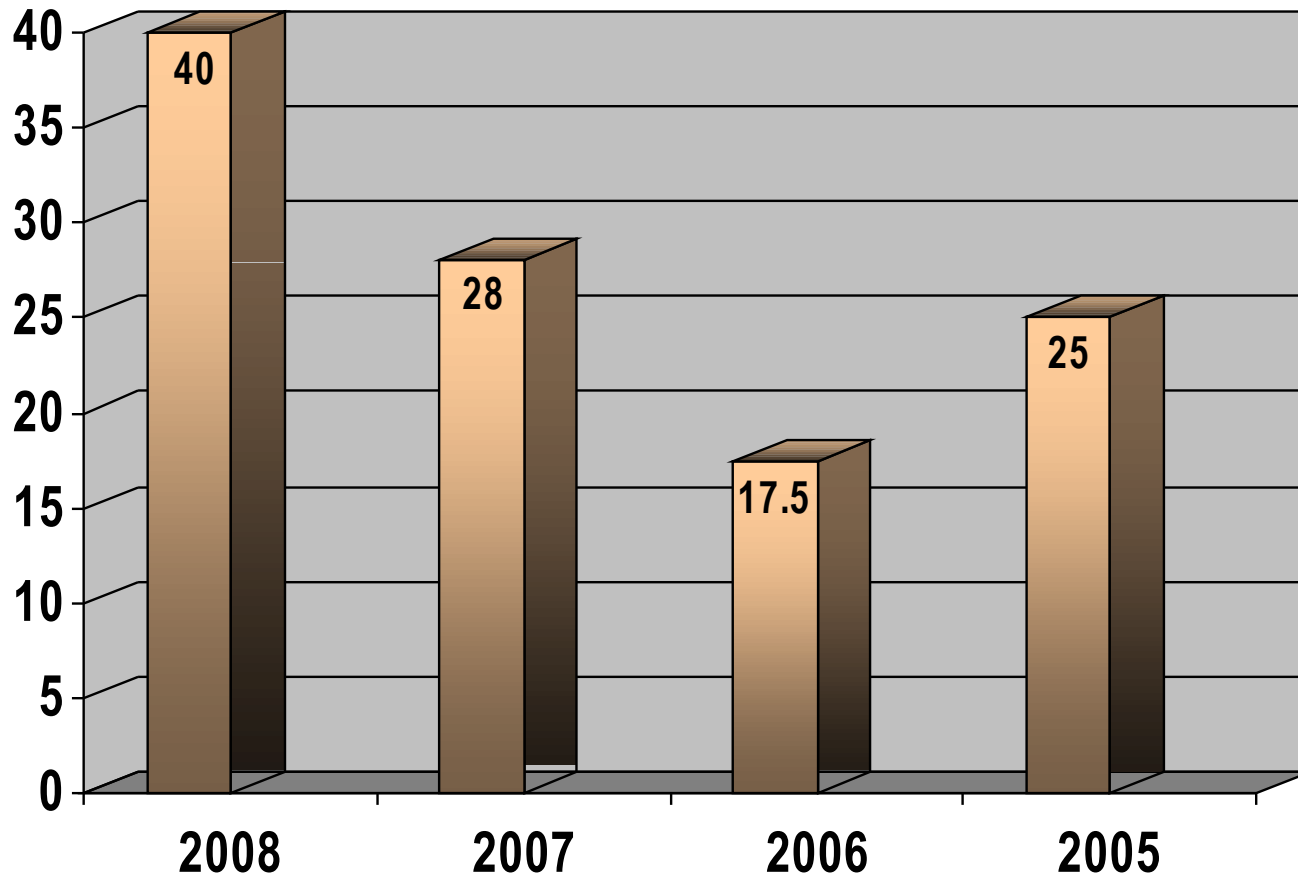
dlm miliar rupiah



Penjualan Bersih – Blue Gas Indonesia *dlm miliar rupiah*



DIVIDEN PER SAHAM



Jumlah saham ditempatkan :
2008 - 2006 : 918.492.750 shm
2005 : 874.755.000 shm

NERACA

per 31 Desember, dlm miliar rupiah

	2009	2008	2007	2006
Aset Lancar	1.317,5	1.379,1	1.206,3	927,0
Aset Tetap	119,4	116,6	90,9	85,3
Aset Lainnya	29,2	30,0	51,6	54,8
Total Aset	1.466,1	1.525,7	1.348,8	1.067,1
Kewajiban Lancar	892,3	990,5	926,2	685,9
Kewajiban Tidak Lancar	175,4	145,4	122,3	111,5
Total Kewajiban	1.067,7	1.135,9	1.048,5	797,4
Minoritas	6,7	11,0	6,2	6,6
Total Ekuitas	391,7	378,8	294,1	263,1

RUGI LABA

per 31 Desember, dlm miliar rupiah

	2009	2008	2007	2006
Penjualan Bersih	4,788.5	4,353.2	3,576.4	2,869.4
Laba Kotor	465.9	520.1	418.3	323.7
Laba Operasi	87.0	122.1	82.0	42.0
Laba Bersih	49.6	110.7	47.2	26.5

FOKUS 2010



FOKUS 2010 – UNIT USAHA CONSUMER PRODUCTS

SALES OPERATION :

- ✓ **Peningkatan ketersediaan barang pada outlet yang tepat dengan jumlah dan waktu yang tepat.**
- ✓ **Peningkatan product visibility melalui implementasi merchandising guidelines.**
- ✓ **Peningkatan coverage melalui perluasan Direct Cover.**
- ✓ **Optimalisasi IT melalui implementasi New Sales ROFO system dan PDA**
- ✓ **Melakukan training, coaching dan sales contest untuk sales forces**

LOGISTIK / SUPPLY CHAIN :

- ✓ **Perencanaan inbound yang lebih akurat melalui sistem**
- ✓ **Evaluasi & perbaikan SL inbound bekerja sama dengan prinsipal**
- ✓ **Jasa Logistik kepada calon prinsipal**

FOKUS 2010 – UNIT USAHA BRAND MANUFACTURING

- ✓ Fokus menjadi Third Party Manufacturer.

FOKUS 2010 – UNIT USAHA TGS MIKRO

- ✓ Memperoleh pasokan secara teratur dengan harga yang kompetitif.
- ✓ Efisiensi aktifitas dan biaya operasional.

FOKUS 2010 – UNIT USAHA BOOKS DIVISION

- ✓ **Perubahan struktur organisasi operasional**
- ✓ **Melakukan cross selling program**
- ✓ **Customer Retention :CRM, special offer dan customer gathering.**
- ✓ **Program Customer Acquisition melalui seminar, pameran, sekolah.**
- ✓ **Merambah new market a.l.: toko buku, baby shop, TV, radio, majalah.**
- ✓ **Meluncurkan produk-produk baru dari WB : Living Green, Natural Disaster**
- ✓ **Melakukan update atas edisi produk-produk TL yg didukung teknologi.**
- ✓ **Menambah 2 prinsipal baru di bidang pembelajaran bahasa asing.**

FOKUS 2010 – UNIT USAHA BLUE GAS INDONESIA

SALES OPERATION :

- ✓ **Peningkatan kualitas dan kuantitas team direct selling.**
- ✓ **Customer Retention melalui pembentukan team Customer Care.**
- ✓ **Melakukan pengembangan produk sesuai dengan kebutuhan konsumen.**

MARKETING :

- ✓ **Memperbanyak sign-board untuk meningkatkan brand awareness.**
- ✓ **Peningkatan brand image melalui program marketing BTL yang lebih agresif dan inovatif.**

SUPPLY CHAIN :

- ✓ **Meningkatkan kapasitas Gas Refill.**
- ✓ **Mencari alternatif pengadaan parts & supplies yang lebih reliable.**

KINERJA Qtr-1 2010



Pencapaian Qtr-1 2010 vs Qtr-1 2009

dlm miliar rupiah

	Actual Qtr-1 2010	Actual Qtr-1 2009
Penjualan Bersih	1,230.8	1,057.1
Laba Kotor	116.8	117.5
Laba Operasi	21.4	21.9
Laba Bersih	13.1	14.4

TERIMA KASIH

