Materi Presentasi Paparan Publik



PT WISMILAK INTI MAKMUR TBK

16 Mei 2013, Surabaya

AGENDA

- 1. SEKILAS PERUSAHAAN
- 2. PERTIMBANGAN INVESTASI
- 3. KEGIATAN USAHA
- 4. SEKILAS INDUSTRI ROKOK
- 5. KINERJA KEUANGAN





SEKILAS PERUSAHAAN



TIM MANAJEMEN



Willy Walla Presiden Komisaris



Indahtati Widjajadi Komisaris



Eddy Sugito Komisaris Independen

DEWAN KOMISARIS DAN DIREKSI PERUSAHAAN MERUPAKAN PROFESIONAL DENGAN PEMAHAMAN DAN PENGALAMAN YANG MENDALAM MENGENAI INDUSTRI ROKOK DI INDONESIA





Ronald Walla Presiden Direktur



Sugito Winarko Direktur



Trisnawati Trisnajuwana Krisna Tanimhardja Direktur



Direktur



Lucas Firman Djajanto Direktur



Hendrikus Johan S Direktur Tidak Terafiliasi

SEKILAS PERUSAHAAN

- Perusahaan merupakan salah satu produsen rokok dengan merek dagang yang telah dikenal masyarakat dan memiliki jaringan pemasaran yang tersebar di seluruh Indonesia.
- ➤ Kapasitas produksi Perusahaan mendekati 3 miliar batang rokok per tahun untuk Sigaret Kretek Tangan (SKT) dan Sigaret Kretek Mesin (SKM), dimana dari jumlah tersebut pada saat ini Perusahaan telah mempergunakan sekitar 88% dari kapasitas yang digunakan dalam proses produksi.



- Pertumbuhan rata-rata jumlah batang rokok yang berhasil dijual oleh Perusahaan dalam 3 tahun terakhir (2010 2012) telah mencapai sekitar 31% (CAGR) dan dalam nilai nominal mengalami pertumbuhan 37% (CAGR). Nilai penjualan Perusahaan telah mencapai 1,2 triliun Rupiah untuk 2012.
- Perusahaan memiliki 17 kantor cabang, 5 *stock point* dan 29 agen yang tersebar di berbagai propinsi di pulau Sumatra, Jawa, Kalimantan, Sulawesi, Bali, Nusa Tenggara, Maluku dan Papua.

VISI DAN MISI

VISI

Berupaya menjadi pelaku industri kelas dunia dengan keunggulan kualitas produk dan jasa yang dihasilkan dengan pertumbuhan berkesinambungan yang diperoleh melalui integritas, kerjasama tim, pengembangan yang berkelanjutan serta inovasi.

MISI

- Bersama meraih sukses melalui kerjasama dengan semua pemangku kepentingan (Konsumen, Pemegang Saham, Karyawan, Distributor, Pemasok dan Masyarakat)
- Menghasilkan produk dan jasa dengan kualitas terbaik
- Bertanggungjawab dan berkomitmen terhadap lingkungan dan komunitas

MASTERPLAN PERUSAHAAN

Selain visi dan misi tersebut, manajemen Perusahaan telah menyusun masterplan seperti yang digambarkan dalam diagram berikut:



SEJARAH PERUSAHAAN

1979 - 1983

- > 1979 ; PT Putri Gelora Djaja (PGD) berdiri
- > 1983 : PT Gawih Jaya (GJ) didirikan di Surabaya

1993 - 1995

- 1993 : PT Galan Gelora Djaja (GGD) berdiri
- > 1994 : PT Wismilak Inti Makmur (WIM) berdiri
- > 1995 : Divisi Logistik GJ terbentuk

2006 - 2008 (WIM)

- 2006 : Mulai produksi filter rod reguler
- > 2007 : membeli mesin Hauni untuk filter
- > 2008 : Mulai produksi filter rod

Sekarang

- ➤ WIM mempunyai 4 lini produksi, lini keempat bulan Desember 2012
- GJ memiliki jaringan nasional dengan 17 cabang, 5 stock point, 29 agen, dengan mengelola 800 tenaga sales
- GD mempunyai fasilitas *Primary* dan Secondary yang modern dan terus berkembang

1962

PT Gelora Djaja (GD) didirikan oleh Lie Koen Lie & Oei Bian Hok dengan produk SKT di Petemon, Surabaya sebagai produsen Sigaret Kretek Tangan.



1987 - 1988 (GD)

- GD menempati pabrik di Buntaran
- Produksi SKM pertama

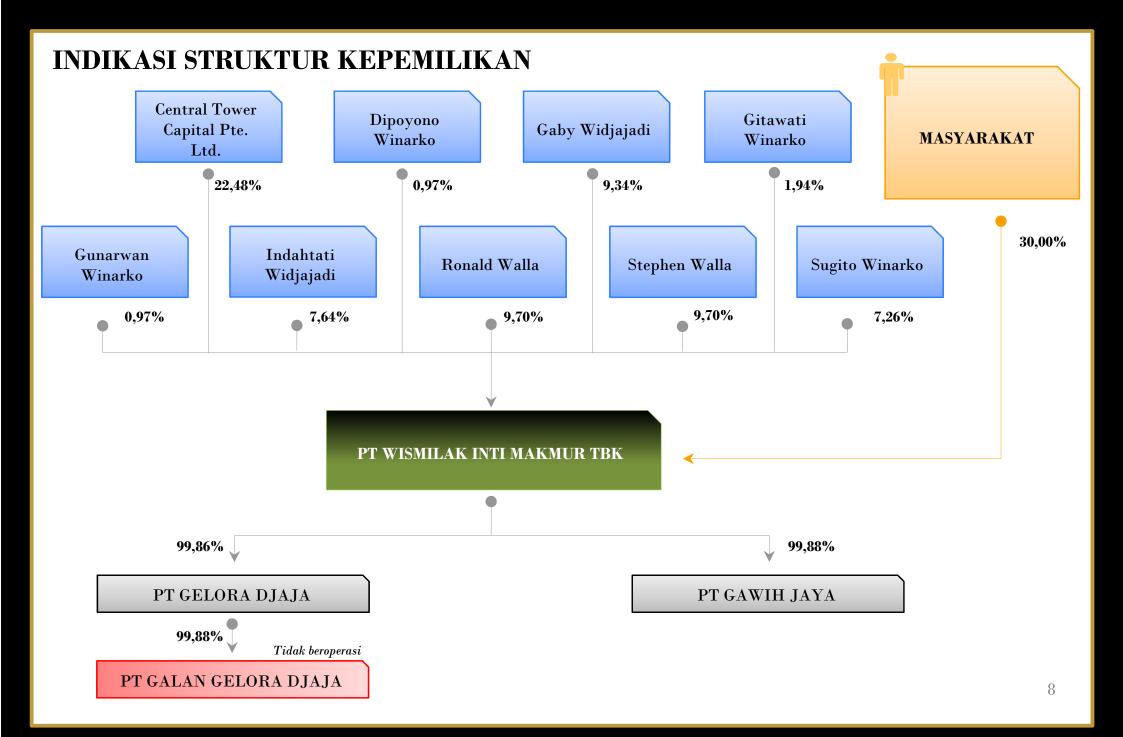
2000 - 2006 (GD & GJ)

- ➤ 2000 : Inovasi SKT Slim
- ➤ 2000 : Launching Wismilak Premium Cigar
- 2002 : Mulai produksi SKT di Bojonegoro
- ➤ 2004; Mendapat Sertifikat AMDAL
- ≥ 2005 : Launching rokok SKM Mild
- 2006 : Mendapat sertifikat ISO 17025 untuk Laboratorium

2008 - 2012

- ➤ 2008 : Mulai membangun fasilitas modern di pabrik Buntaran
- ➤ 2010 : Launching Galan Mild
- ➤ 2010: Divisi Field marketing G.I terbentuk
- 2012 : Divestasi PGJ oleh WIM, Launching Diplomat Mild,

LISTING IDX(WIIM).



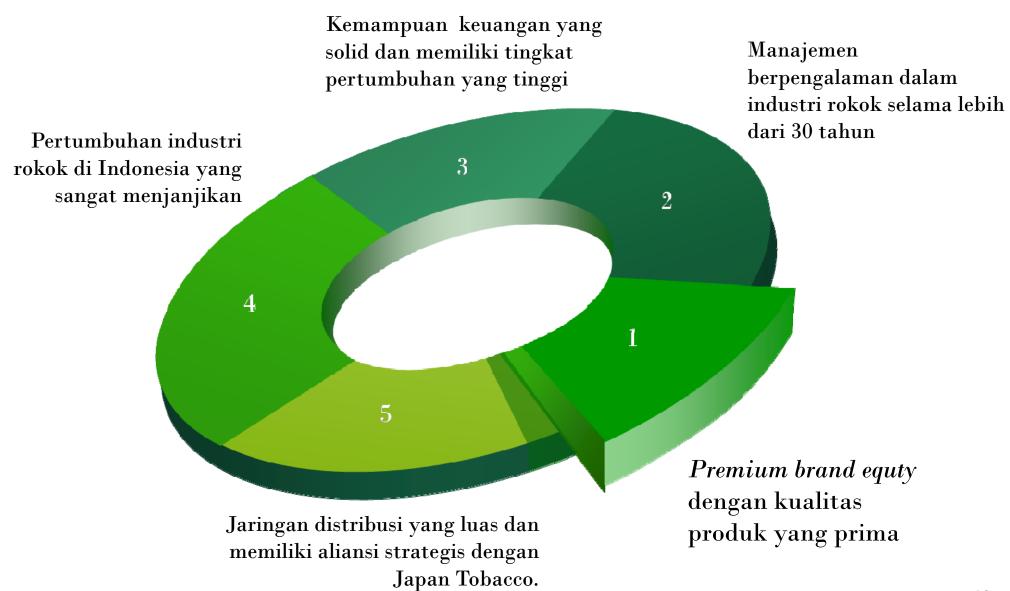




PERTIMBANGAN INVESTASI



PERTIMBANGAN INVESTASI



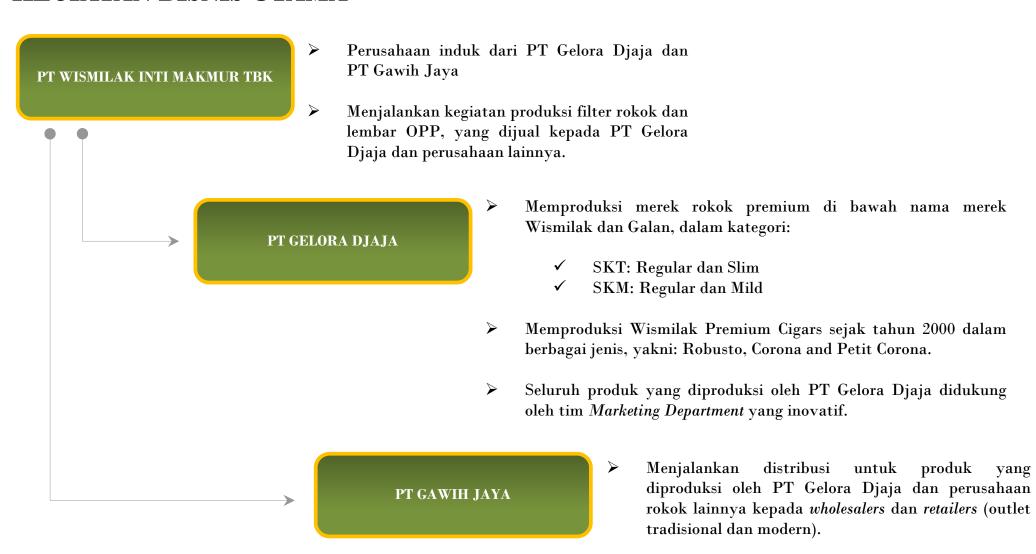




KEGIATAN USAHA



KEGIATAN BISNIS UTAMA



Mengelola products attractiveness pada

Marketing division.

(availability, visibility, products freshness, Point-of Sales (POS) Material, dll.) dengan bantuan dari Field

outlet

PRODUK

GALAN KRETEK

Tersedia dalam kemasan 12and 16 batang



GALAN KRETEK SLIM

Tersedia dalam kemasan 16 batang



WISMILAK SPECIAL

Tersedia dalam kemasan 12 batang



WISMILAK SLIM

Tersedia dalm kemasan 12 and 16 batang



SKT



Tersedian dalam kemasan 12, 16, 20 dan 50 batang



GALAN MILD

Tersedia dalam kemasan 16 batang



DIPLOMAT MILD

Tersedia dalam kemasan 16 batang



CERUTU



CORONA PETIT CORONA **ROBUSTO**



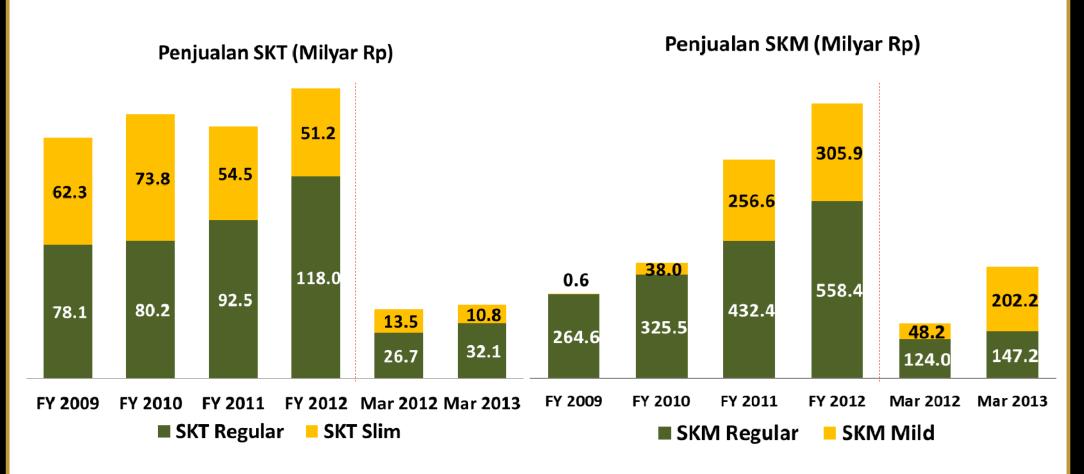


SKM



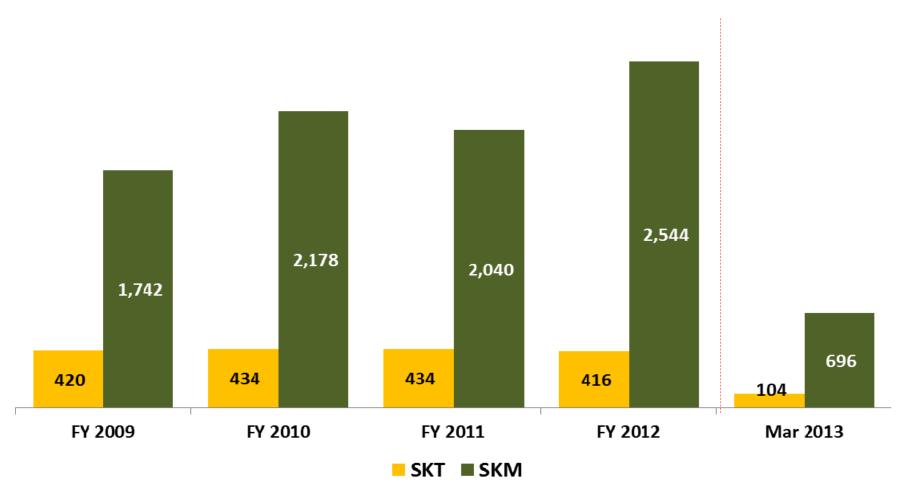
PENJUALAN PRODUK

- Lebih dari 80% penjualan Perusahaan berasal dari rokok SKM, sementara rokok SKT mencapai sekitar 10% dari penjualan Perusahaan.
- Penjualan produk SKM Mild mengalami pertumbuhan lebih cepat dibandingan produk lain.

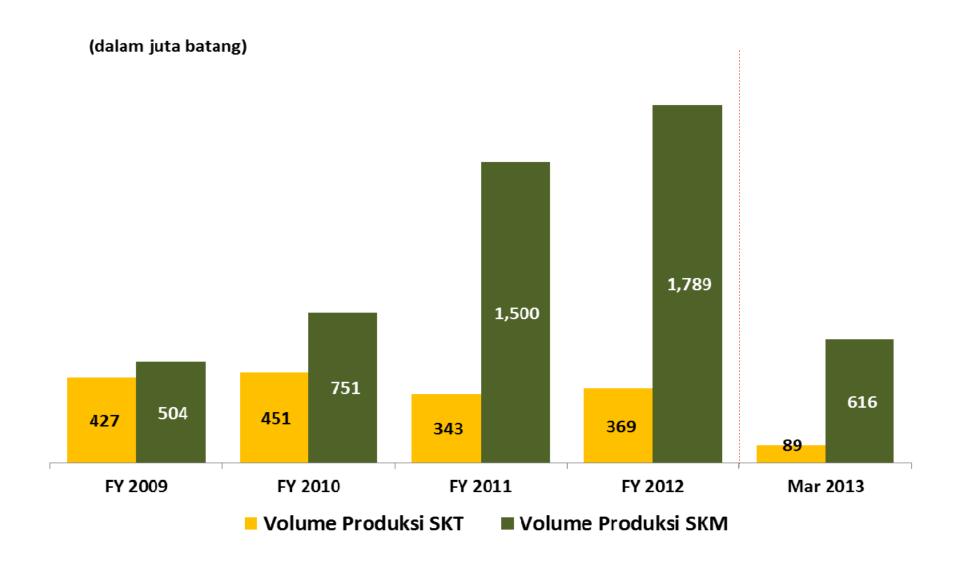


KAPASITAS PRODUKSI

(dalam juta batang)



VOLUME PRODUKSI



PROSES PRODUKSI



Raw Material:

Cengkeh



Tembakau



Flavour





Gudang bahan Baku

Primary Processing:

Tujuan utama proses primer adalah memisahkan daun tembakau dari batang dan benda-benda asing (foreign materials) dan proses perajangan bagi tembakau dan cengkeh.

Stem & clove cutting machines







Blending Process

Pembuatan satu jenis produk rokok adalah hasil perpaduan beberapa jenis tembakau yang dipilih dengan jenis tertentu ditambah dengan zat aditif perasa (flavor) kemudian ditambah dengan cengkeh rajangan. Pencampuran beberapa jenis tembakau ini dilakukan dengan takaran sesuai formulasi produksi untuk masing-masing jenis dan merek rokok.

Secondary Processing:

Proses pembuatan rokok yang terdiri dari penggulungan tembakau (giling) dan pelapisan dengan kertas pembungkus. Untuk produk rokok SKM, dalam proses sekunder ini ditambahkan filter pada salah satu ujung gilingan tembakau. Proses dilanjutkan dengan pengemasan dalam pak, slof, bal dan boks.

SKM





SKT



Tahap akhir dari proses produksi adalah proses pergudangan persediaan rokok (finished goods) yang dikirim dari area proses sekunder ke gudang barang jadi.















Gudang barang jadi

PRODUCTION FACILITIES

JL. BUNTARAN NO. 9A, SURABAYA

Produksi Filter Rod dan OPP Sheet dilakukan di Jalan Buntaran No. 9A dengan luas bangunan $3.024~\mathrm{m}^2$

JL. BUNTARAN NO. 18, SURABAYA

Secondary SKT, luas bangunan khusus untuk produksi $8.352~\mathrm{m}^2$



JL. BUNTARAN NO. 9, SURABAYA

1. Primary & Blending

Proses Produksi Primary dilakukan di Jalan Buntaran No. 9 dengan luas bangunan $13.002~\mathrm{m}^2$

2. Secondary SKM

Proses Produksi Secondary SKM dilakukan di Jalan Buntaran No. 9 Surabaya dengan luas bangunan khusus untuk produksi $3.990~\rm{m}^2$.

3. Research & Development

R&D berada di lokasi Jalan Buntaran No. 9 Surabaya menempati area seluas 2500 m² dilengkapi dengan laboratorium dengan alat-alat seperti Smocking Machine (baik yang linier dari Cerulean maupun Rotary dari Borgwaldt) juga Auto Analyzer dan Gas Chromatography. Divisi ini juga menangani quality assurance dari produk-produk Perusahaan.

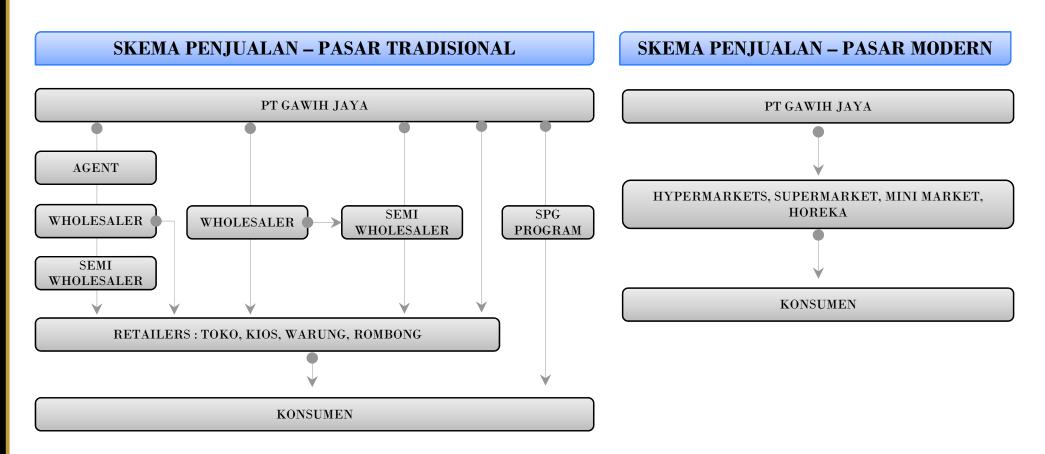


JL. SRATUREJO No. 99, BOJONEGORO



PROSES DISTRIBUSI DAN PEMASARAN

- Kegiatan pemasaran dijalankan sepenuhnya oleh PT Gawih Jaya, salah satu Entitas Anak yang khusus bergerak dalam bidang pemasaran dan distribusi rokok.
- Distribusi produk rokok dilaksanakan melalui jalan darat dan air dimulai dari gudang barang jadi di pabrik Surabaya dan Bojonegoro



WILAYAH PEMASARAN

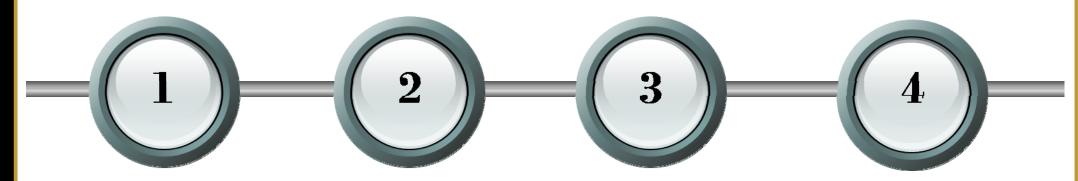
Cakupan wilayah pemasaran Perusahaan meliputi Sumatra, Jawa, Kalimantan, Sulawesi, Bali, Nusa Tenggara, Maluku dan Papua. Jaringan pemasaran Perusahaan meliputi 17 kantor cabang, 5 stock point dan 29 agen penjualan.



- . .
- Stock points
- * Terdapat 2 (dua) kantor cabang di Jakarta

STRATEGI BISNIS

Sebagai salah satu produsen rokok terbesar di Indonesia, Perusahaan mempunyai memiliki peluang di beberapa jenis rokok di pasar tanah air. Oleh karena itu, Perusahaan tetap berusaha untuk mengembangkan usahanya dengan menerapkan berbagai strategi yang secara garis besar meliputi:



Memfokuskan produk-produk SKT dan SKM, dengan mengutamakan pertumbuhan di sektor SKM mild, disamping juga tetap membuka peluang untuk rokok kretek non-mild (SKM regular dan SKT).

Meningkatkan mutu, pemasaran dan distribusi produkproduk Perusahaan. Terus meningkatkan mutu sumber daya manusia dalam rangka mengantisipasi dan mempersiapkan diri untuk menghadapi perkembangan usaha di masa mendatang. Meningkatkan hubungan komunikasi internal dan eksternal yang berguna bagi peningkatan kinerja Perusahaan.

KEUNGGULAN KOMPETITIF

IMEJ MEREK KORPORASI YANG KUAT



JARINGAN DAN SEBARAN DISTRIBUSI



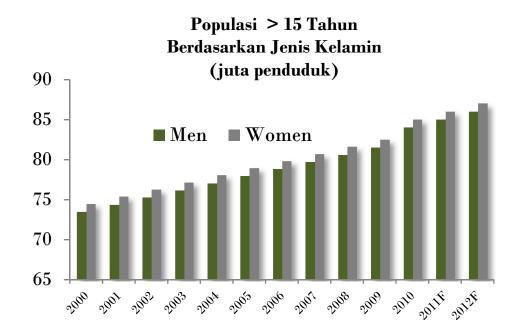


SEKILAS INDUSTRI ROKOK

INDONESIAN DEMOGRAPHY

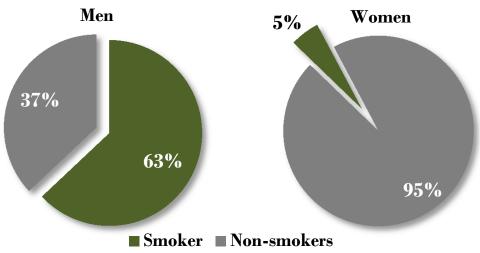
POPULASI INDONESIA

PROPORSI PEROKOK



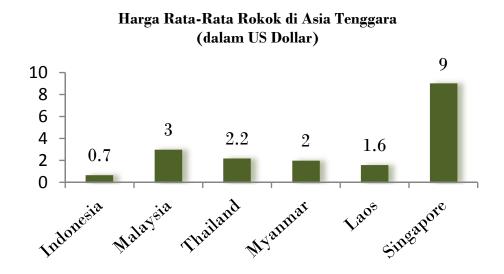
Source: BPS

Proporsi Perokok vs Non-Perokok Berdasarkan Jenis Kelamin Tahun 2010



Source: Basic Heallth Research

KONSUMSI ROKOK





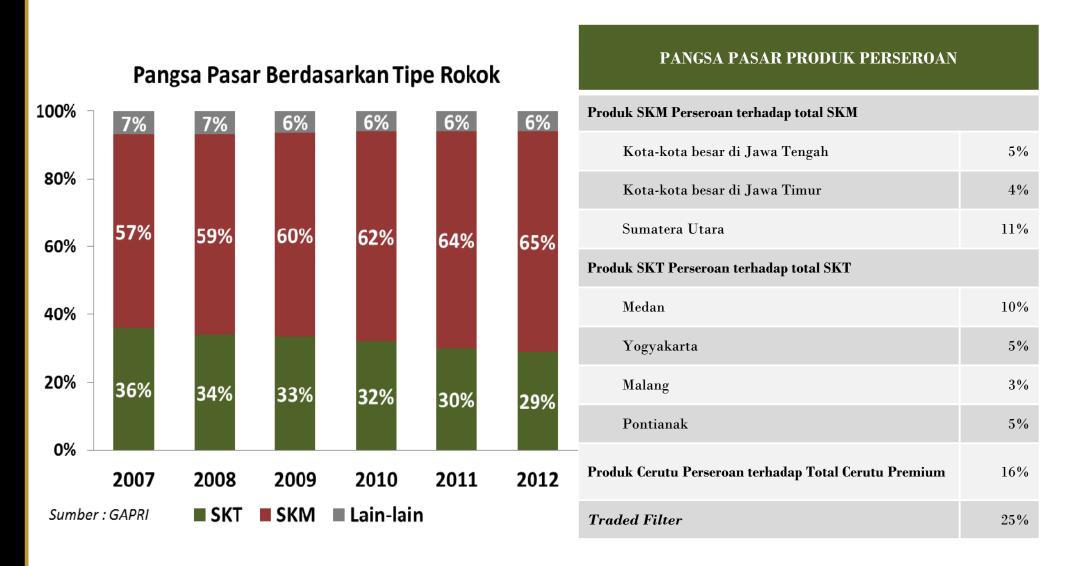
Source: cigarettesprice.net

Source: Euromonitor International

Harga Murah, Permintaan Tidak Elastis

- Konsumsi rokok di Indonesia telah meningkat dengan nilai CAGR sebesar 4,2% untuk periode 2006 2011
- Pada umumnya, pengeluaran bulanan untuk rokok di Indonesia adalah sekitar 5-7% dari pengeluaran bulanan
- Harga rokok di Indonesia paling rendah di kawasan Asia Tenggara (USD 0,7 per rokok)

PANGSA PASAR







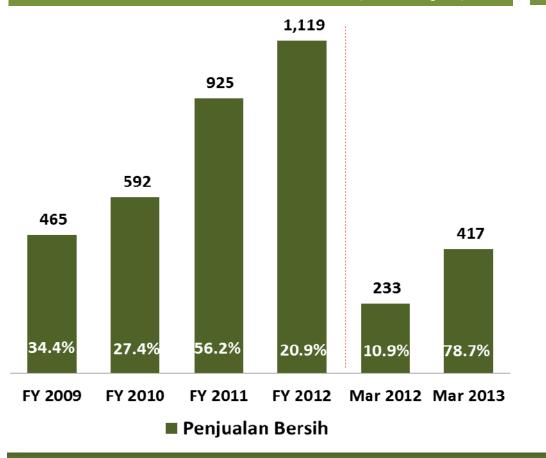
KINERJA KEUANGAN



PENJUALAN ROKOK DAN FILTER

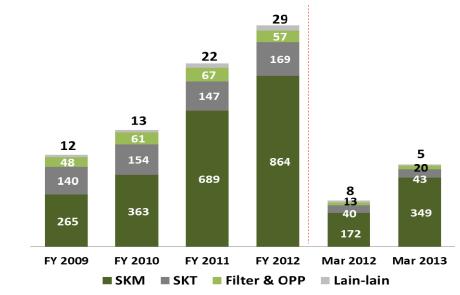


KOMPOSISI PENJUALAN BERSIH KONSOLIDASIAN (Miliar Rupiah)



PENINGKATAN PENJUALAN ROKOK YANG TINGGI

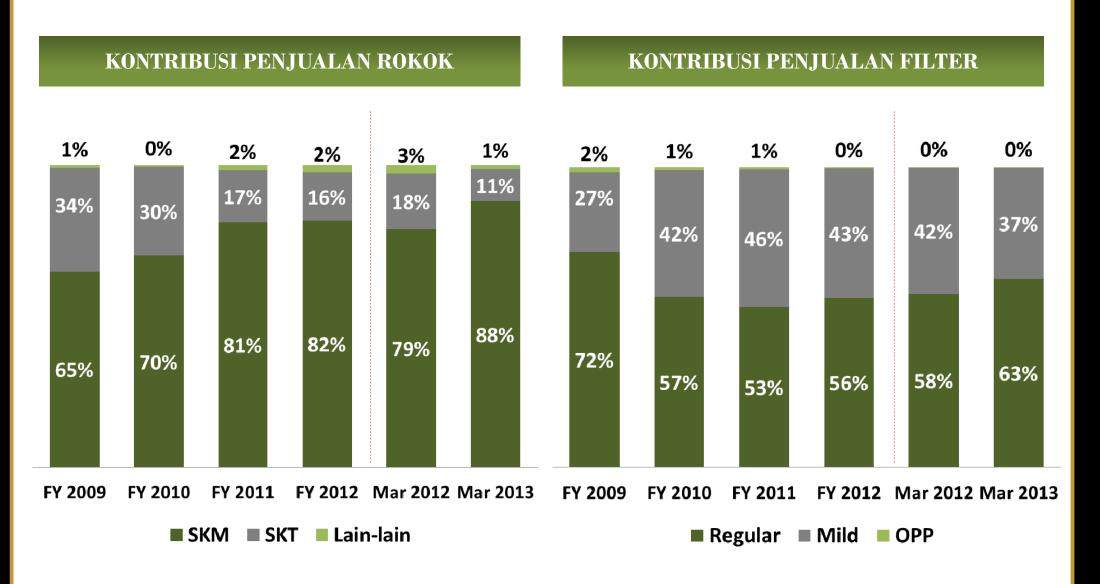
- Peningkatan yang tinggi pada penjualan konsolidasian untuk tahun 2011 sebagai respon positif dari masyarakat terhadap pengembangan produksi SKM yang dimulai beberapa tahun sebelumnya
- Sebagian besar penjualan filter merupakan penjualan produk filter reguler



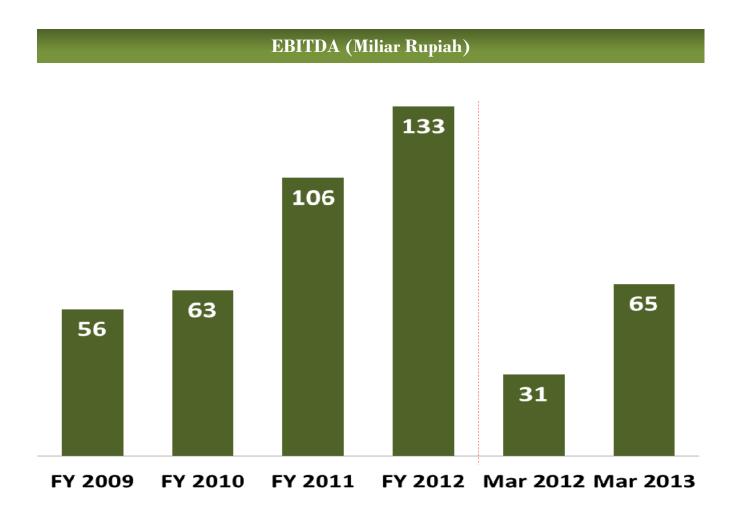


■ SKT ■ Filter & OPP ■ Lain-lain

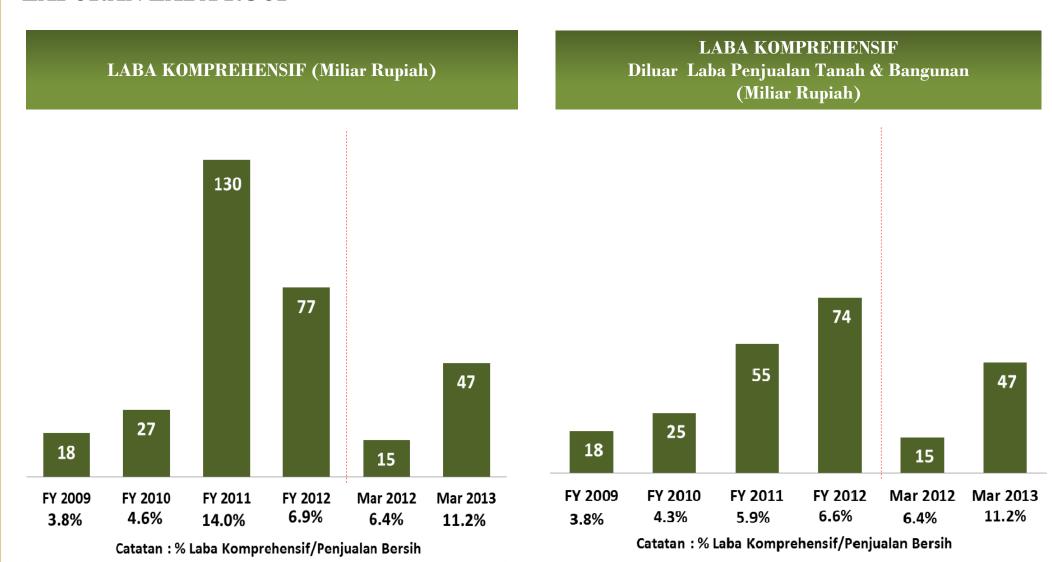
PENJUALAN ROKOK DAN FILTER



LAPORAN LABA RUGI

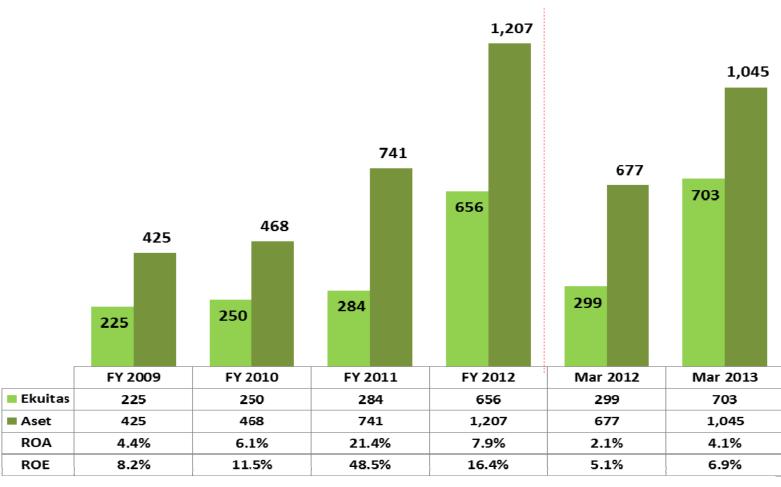


LAPORAN LABA RUGI



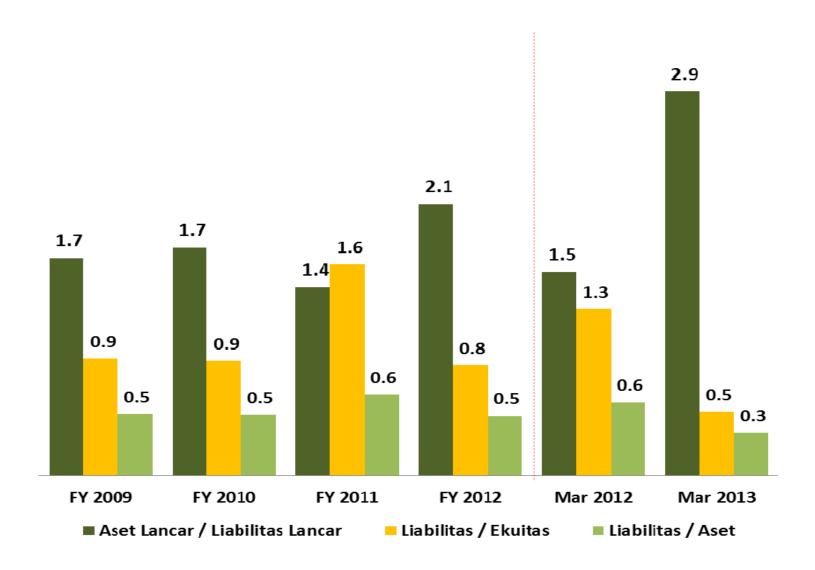
LAPORAN NERACA

ASET & EKUITAS (Miliar Rupiah)



- Komponen terbesar dalam aset yang dimiliki Perseroan adalah persediaan yang mayoritas berupa bahan baku dan aset tetap.
- Peningkatan aset dan ekuitas pada Desember 2012 terutama disebabkan oleh dana IPO neto sebesar Rp 366 miliar.

RASIO-RASIO KEUANGAN



PT WISMILAK INTI MAKMUR TBK

Grha Wismilak

Jl. Dr. Sutomo 27

Surabaya 60264

Telepon: $+62\ 31\ 2952899$

Faksimili: +62 31 2952800

Website: www.wismilak.com





"BERSAMA MERAIH SUKSES" TERIMA KASIH