

NOTULEN PUBLIC EXPOSE
PT RAMAYANA LESTARI SENTOSA TBK
10 SEPTEMBER 2021

Meeting dihadiri secara elektronik oleh:

- 588 investor / institusi dan 46 wartawan
- Komisaris Independen PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk
- Direktur Utama PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk
- Plt. Direktur Keuangan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk
- Sekretaris Perusahaan PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk

Pokok Bahasan:

- Gambaran Umum Perseroan
- Laporan Kinerja Perseroan hingga semester I tahun 2021 dan strategi Perseroan di masa yang akan datang
- Tanya Jawab

Risalah Sesi Tanya Jawab:

Pertanyaan dari Ahmad

Bagaimana dengan share buyback? Berapa banyak yang telah direalisasi dan apa yang akan dilakukan Perseroan terhadap saham treasury tersebut?

Jawab:

Perseroan telah mendapatkan persetujuan dari pemegang saham Perseroan melalui Rapat Umum Luar Biasa yang diadakan pada tanggal 14 April 2021 untuk melakukan pembelian kembali saham Perseroan / buyback maksimum 5% dari modal disetor Perseroan atau sebanyak 354.800.000 lembar saham, dengan alokasi dana sebesar Rp350 miliar termasuk biaya perantara pedagang efek dan biaya lainnya. Adapun periode buyback adalah 18 bulan terhitung sejak tanggal persetujuan Rapat Umum Luar Biasa atau paling lama tanggal 14 Oktober 2022.

Berdasarkan laporan yang Perseroan sampaikan ke OJK, sampai dengan tanggal 30 Juni 2021, Perseroan telah melakukan pembelian kembali saham nya sebanyak 85% dari target buyback tersebut atau sebanyak 300.812.900 lembar saham.

Sampai sekarang Perseroan belum mengambil keputusan mengenai penggunaan saham treasury tersebut.

Perseroan masih memiliki waktu 6 tahun sejak berakhirnya periode buyback untuk menentukan penggunaan saham treasury tersebut dengan opsi : dijual baik di bursa efek maupun di luar bursa efek, ditarik kembali

dengan cara pengurangan modal, pelaksanaan program kepemilikan saham oleh karyawan, pelaksanaan konversi efek bersifat ekuitas, atau cara lain dengan persetujuan Otoritas Jasa Keuangan / OJK.

Pertanyaan dari Haryono

Apakah langkah yang diambil Ramayana dalam mengatasi penurunan kinerja selama pandemi Covid-19 ini?

Jawaban:

Perseroan memiliki beberapa strategi diantaranya:

- Mengoptimalkan penjualan online
- Mempertahankan keberadaan gerai
Perseroan secara berkala melakukan evaluasi terhadap performa setiap gerainya. Berbagai upaya dilakukan Perseroan agar tetap dapat mempertahankan keberadaan gerai agar tetap dapat beroperasi sebagai upaya untuk mengantisipasi pemulihan ekonomi. Perseroan memiliki keyakinan bahwa pandemi Covid-19 ini hanya bersifat sementara dan diharapkan ketika ekonomi sudah mulai membaik, Perseroan dapat kembali mencapai penjualan dan profitabilitas seperti sedia kala.
- Restrukturisasi penggunaan space
Dengan penurunan penjualan yang sangat signifikan, Perseroan meyakini penggunaan space yang sama sangatlah tidak produktif. Selain mengajukan keringanan biaya sewa kepada developer, Perseroan juga akan mengevaluasi kembali dan melakukan restrukturisasi penggunaan space untuk area penjualan di masing-masing gerai yang tidak produktif. Dengan restrukturisasi tersebut, diharapkan dapat membantu Perseroan dalam menekan biaya-biaya yang tidak efisien.
- Re-merchandising produk
Perseroan sangat menyadari lemahnya daya beli dan tren *scale down* sebagai dampak dari pandemi Covid-19. Untuk itu, Perseroan secara berkesinambungan mencari alternatif berbagai barang yang lebih menarik dengan harga yang kompetitif untuk dijual.
- Melanjutkan konsep *life-style mall*
Perseroan berkomitmen untuk melanjutkan strategi transformasi bisnis dengan konsep *life-style mall* yang telah dimulai sejak tahun 2017 dengan menawarkan pelanggan sebuah destinasi yang lengkap untuk berbelanja, kuliner, sekaligus hiburan. Konsep *Life-style mall* ini diharapkan juga dapat memperluas segmen customer Ramayana. Sampai dengan bulan Juni 2021, Perseroan telah mengkonversikan 22 gerai menjadi *life-style mall*.
- Pengendalian biaya secara ketat
Perseroan berupaya untuk tetap melakukan pengendalian biaya operasional di setiap gerai secara ketat agar biaya yang digunakan dapat seefektif dan seefisien mungkin. Meskipun Perseroan berhasil mencapai pertumbuhan penjualan sebesar 24,5% dibanding dengan tahun lalu, Perseroan juga berhasil melakukan

pengendalian biaya secara ketat, yang terlihat dari biaya operasional yang turun sebesar 1,9% dibanding semester pertama tahun lalu.

Pertanyaan dari Claudia

Berapa target penjualan Ramayana sampai dengan akhir tahun dibandingkan dengan tahun lalu?

Jawaban:

Perseroan sangat optimistis menyambut tahun 2021 dengan menargetkan penjualan dapat tumbuh sebesar 15% dibandingkan tahun lalu. Sampai dengan berakhirnya periode lebaran, penjualan Perseroan masih sesuai dengan target yang telah ditetapkan pada awal tahun, terlihat dari penjualan sampai dengan bulan Juni yang mencapai Rp2,7 triliun, naik 24,5% dibandingkan penjualan semester pertama tahun lalu sebesar Rp2,2 triliun. Akan tetapi penyebaran kasus Covid-19 yang semakin parah pada bulan Juli memaksa pemerintah untuk memberlakukan peraturan PPKM Darurat di beberapa kota. PPKM Darurat tersebut membuat Perseroan terpaksa untuk menutup beberapa gerainya, terutama di daerah Jawa-Bali. Penutupan gerai-gerai tersebut telah berdampak terhadap penjualan Perseroan pada bulan Juli dan Agustus, dimana realisasi penjualan kurang dari setengah dari target bulanan yang telah ditetapkan Perseroan. Ini membuat penjualan yang ditargetkan di awal tahun dapat tumbuh sebesar 15% agak sedikit meleset.

Memasuki bulan September, Perseroan mulai melihat perbaikan penjualan sebagai efek dari peraturan PPKM yang mulai lebih longgar, dampak positif dari penurunan jumlah kasus baru Covid-19 di Indonesia.

Berdasarkan perhitungan target terakhir, Perseroan mengestimasi penjualan tahun 2021 dapat tumbuh lebih kurang 10% dibandingkan tahun 2020, tentunya dengan tetap mempertimbangkan kondisi ekonomi dan regulasi-regulasi yang diambil pemerintah ke depannya.

Pertanyaan dari Elisa Prasetyo

Apakah terdapat rencana pembukaan atau penutupan gerai di semester kedua tahun 2021? Apabila ada, berapa banyak gerai yang akan dibuka atau ditutup Ramayana?

Jawaban:

Tidak ada rencana untuk penutupan gerai di semester ke-2 tahun ini. Perseroan akan terus mengevaluasi kinerja masing-masing toko secara berkala, terutama pada pos biaya untuk gerai yang kurang produktif atau merugi. Perseroan juga akan terus berupaya untuk mempertahankan keberadaan gerai-gerai yang ada, karena Perseroan yakin pandemi Covid-19 ini hanya bersifat sementara, sehingga pada saat ekonomi mulai membaik Perseroan dapat mencapai penjualan dan keuntungan kembali.

Sampai dengan semester pertama tahun ini, Perseroan telah melakukan pembukaan 2 gerai yang terletak di Tangerang dan Pekanbaru, dan belum ada rencana pembukaan gerai yang akan dilakukan di semester kedua tahun ini.

Pertanyaan dari Alex

Bagaimana dengan tenant-tenant yang menyewa space milik Ramayana? Dan apakah berpengaruh terhadap pendapatan Ramayana?

Jawaban:

Pandemi Covid-19 yang membuat lemahnya perekonomian, ditambah dengan peraturan pembatasan operasional tentunya juga mempengaruhi bisnis para pelaku usaha atau tenant-tenant yang menyewa space milik Perseroan. Peraturan PSBB ketat dan PPKM darurat yang diambil pemerintah untuk menekan penyebaran virus Covid-19 dari bulan April tahun 2020 lalu memaksa tenant-tenant besar Perseroan seperti bioskop XXI dan outlet-outlet F&B untuk membatasi operasional nya bahkan sampai menutup bisnisnya. Dikarenakan pendapatan yang berkurang jauh, para pelaku usaha yang menyewa space milik Perseroan mengajukan keringanan biaya sewa kepada Perseroan.

Pada semester pertama tahun 2021, total pendapatan sewa yang diterima Perseroan sebesar Rp45,1 miliar. Pendapatan sewa ini lebih rendah 5,7% dibandingkan pendapatan sewa yang didapatkan Perseroan pada semester pertama tahun 2020 sebesar Rp47,8 miliar.

Pertanyaan dari Paskalis

Apakah pengembangan Ramayana Prime / CitiPlaza tetap akan dijalankan pada tahun 2022 dan setelahnya?

Jawaban:

Perseroan akan coba mempertahankan keberadaan toko / *market coverage*, karena Perseroan yakin bahwa pandemi Covid-19 yang menyebabkan melemahnya ekonomi dan mempengaruhi penjualan Perseroan hanya bersifat sementara. Perseroan telah berupaya untuk mengendalikan operasional toko dengan baik, baik dengan mempertahankan efisiensi penggunaan biaya serta mengoptimalkan penjualan online, sambil tetap menunggu keadaan ekonomi mulai membaik. Perseroan akan terus melanjutkan strategi transformasi bisnis dengan konsep Ramayana Prime / Citiplaza ke depannya.

Pertanyaan dari Ibrahim Febrizky

Berdasarkan laporan keuangan semester pertama, laba usaha meningkat sangat besar, pos atau hal apa yang berkontribusi signifikan atas peningkatan laba Perseroan tersebut?

Jawab:

Kontribusi yang paling besar terhadap meningkatnya profit Perseroan adalah peningkatan penjualan di semester pertama tahun 2021.

Pertanyaan dari Dio Tectona

Bagaimana tanggapan perusahaan terhadap keberadaan *e-commerce*? Apakah Perseroan akan masuk ke *e-commerce* dan mengurangi gerai ke depannya?

Jawaban:

Perseroan akan terus melanjutkan penjualan melalui *e-commerce*. Sampai sekarang, kontribusi penjualan online belum terlalu besar terhadap penjualan Perseroan. Akan tetapi Perseroan tetap melanjutkan kerjasama dengan *marketplace* terbesar di Indonesia, seperti: Tokopedia, Shopee, Lazada, Bukalapak, Blibli, dan JD.ID. Perseroan berharap dengan meningkatnya penjualan online tersebut dapat meningkatkan penjualan Perseroan. Perseroan menargetkan penjualan online sampai dengan akhir tahun 2021 dapat mencapai kurang lebih 2% dari total penjualan Perseroan. Perseroan akan tetap mempertahankan keberadaan gerai ke depannya, karena pada saat keadaan mulai normal, penjualan offline akan kembali berkontribusi besar terhadap penjualan Perseroan.

Pertanyaan dari Michael Oktavianus

Apakah Perseroan ada rencana untuk *launching* aplikasi untuk perusahaan sendiri?

Jawab:

Peraturan-peraturan yang diterapkan pemerintah untuk mencegah penyebaran Covid-19, baik berupa PSBB ketat maupun PPKM Darurat telah mempengaruhi operasional gerai-gerai Perseroan. Perseroan mengambil langkah untuk mengantisipasi penurunan jumlah pelanggan yang berbelanja langsung ke gerai Ramayana serta perubahan tren belanja ke depannya dengan menyediakan menu layanan Pesan Antar di aplikasi Ramayana Member Card dan aplikasi Whatsapp di masing-masing gerai Ramayana.

Pertanyaan dari Andromeda Werdaya

Apakah Perseroan mempunyai rencana untuk membuka offline store di luar negeri atau melakukan ekspor?

Jawab:

Perseroan sementara belum memiliki rencana untuk mengembangkan bisnis ke luar negeri atau melakukan ekspor.

--- End of Note ---