



PAPARAN PUBLIK

Jakarta, 16 Desember 2022

Pemaparan Kinerja Sampai Dengan 30 September 2022
(Tidak Diaudit)

AGENDA

- 1. SEKILAS ENSEVAL**
- 2. TINJAUAN BISNIS**
- 3. TINJAUAN OPERASIONAL**
- 4. TINJAUAN KEUANGAN**
- 5. RENCANA PENGEMBANGAN 2023**

SESI 1

SEKILAS ENSEVAL



SEKILAS ENSEVAL

- Perseroan didirikan pada bulan Oktober 1973 untuk mengelola fungsi distribusi karena pemisahan fungsi distribusi dari fungsi pemasaran dan produksi PT Kalbe Farma;
- 1 Agustus 1994, Perseroan tercatat di Bursa Efek Jakarta sebagai PT Enseval Putera Megatrading Tbk (EPMT);
- Perseroan memfokuskan kegiatan usahanya menjadi 7 divisi sebagai berikut:
 1. Distribusi dan penjualan Barang Konsumsi;
 2. Distribusi dan penjualan Obat dengan Resep Dokter;
 3. Distribusi dan penjualan Obat Bebas;
 4. Distribusi dan penjualan Bahan Baku;
 5. Distribusi dan penjualan Peralatan kesehatan, termasuk aktivitas pemasaran;
 6. Distribusi dan penjualan Produk Obat Hewan Peliharaan dan Ternak;
 7. Jasa layanan kesehatan dan pengangkutan.

Distribution & Logistic



Medical Device



Healthcare Service

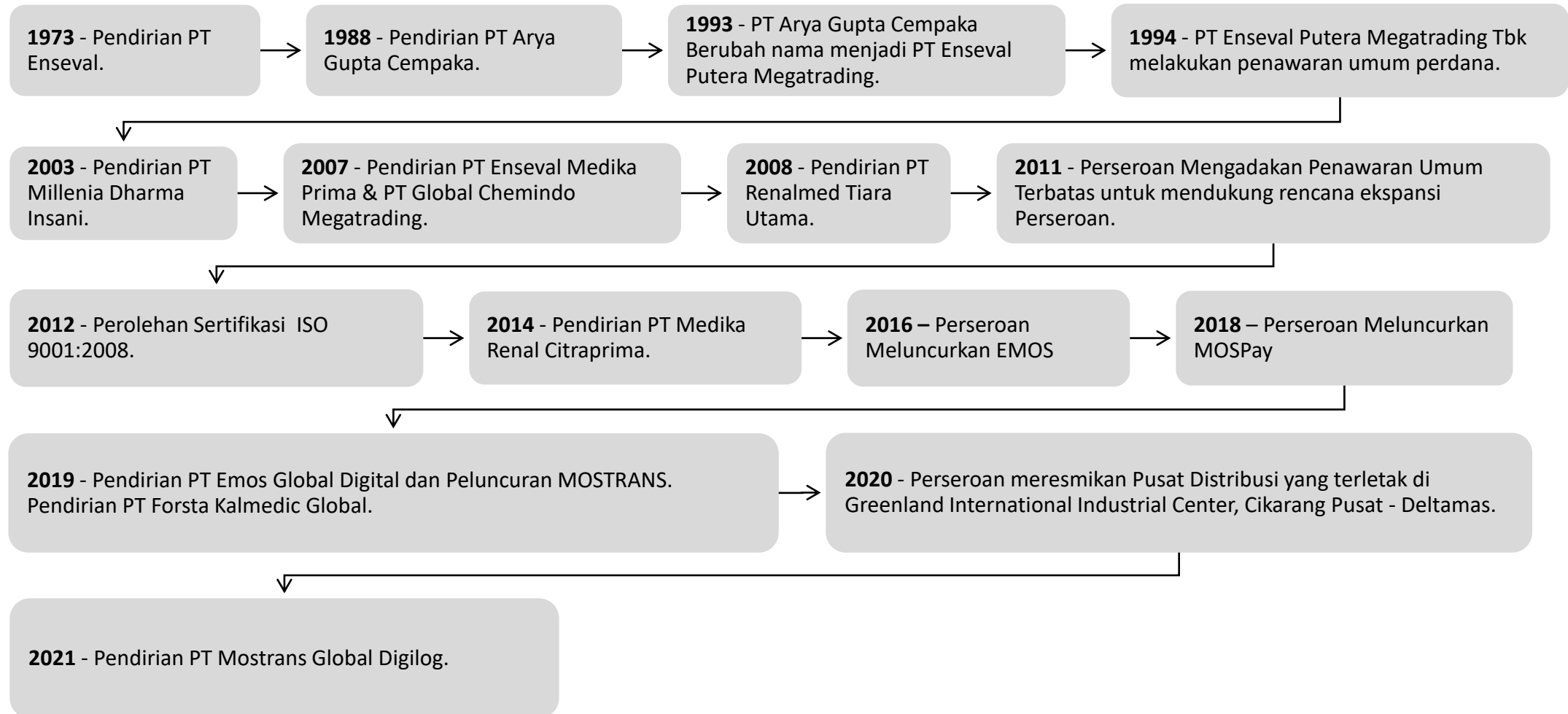


Digital Business



SEKILAS ENSEVAL

Hampir lima puluh tahun di dalam bisnis distribusi, pertumbuhan yang berkelanjutan adalah sebuah bukti dedikasi yang agile dan responsif dari Perseroan dalam memberikan layanan distribusi yang dapat diandalkan.



DEWAN KOMISARIS & DIREKSI PERSEROAN



**BUDI DHARMA
WREKSOATMODJO**
Presiden Komisaris



**DJONNY HARTONO
TJAHYADI**
Komisaris



SANADI BOENJAMIN
Komisaris



ANGELIQUE ARYANTO, M.B.A
Komisaris



LUCKY SURJADI SLAMET
Komisaris Independen



ROSALINA IRAWATY
Komisaris Independen



JOS IWAN ATMADJAJA
Presiden Direktur



HANDI HALIM
Direktur



STANLEY HANDIONO ANGKASA
Direktur

SEKILAS ENSEVAL



Melalui jaringan distribusi yang luas, Sumber Daya Manusia yang berkompeten, dan Sistem Teknologi Informasi yang berkualitas, Perseroan senantiasa memberikan layanan yang terbaik.

- Saat ini, Perseroan telah memiliki dan mengoperasikan 48 cabang, 25 *sales office* dan 23 cabang melalui anak perusahaan Tri Sapta Jaya, dengan lokasi yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia;
- Perseroan memiliki 3 Pusat Distribusi yang berlokasi di Jakarta, Cikarang dan Surabaya;
- Perseroan menggunakan Oracle E-Business Suite sebagai platform teknologi informasinya;
- Sampai dengan akhir September 2022, operasional Perseroan didukung oleh lebih dari 5.000 karyawan.



SEKILAS ENSEVAL

SERTIFIKASI

Perseroan menjalankan kegiatan usahanya dengan standarisasi proses kerja serta pelayanan yang prima dalam pendistribusian produk yang berkualitas.

- Sertifikasi ISO 27001:2013.
- Sertifikasi ISO 9001:2015.
- Sertifikasi ISO 45001:2018.
- Sertifikasi CDOB (Cara Distribusi Obat yang Baik) - BPOM RI.
- Sertifikasi CDAKB (Cara Distribusi Alat Kesehatan yang Baik) - KEMENKES RI.
- Sertifikasi Sistem Jaminan Halal - LPPOM MUI.



SEKILAS ENSEVAL



PENGHARGAAN

Upaya Perseroan untuk senantiasa memberikan layanan yang prima mendapatkan pengakuan melalui beberapa penghargaan yang diterima sepanjang tahun 2022.



The Best Contact Center Indonesia 2022
The Best Business Contribution (Silver)



Distributor Terbaik 1
Pemberian Pelayanan Distribusi Obat FOI - Mandiri Inhealth



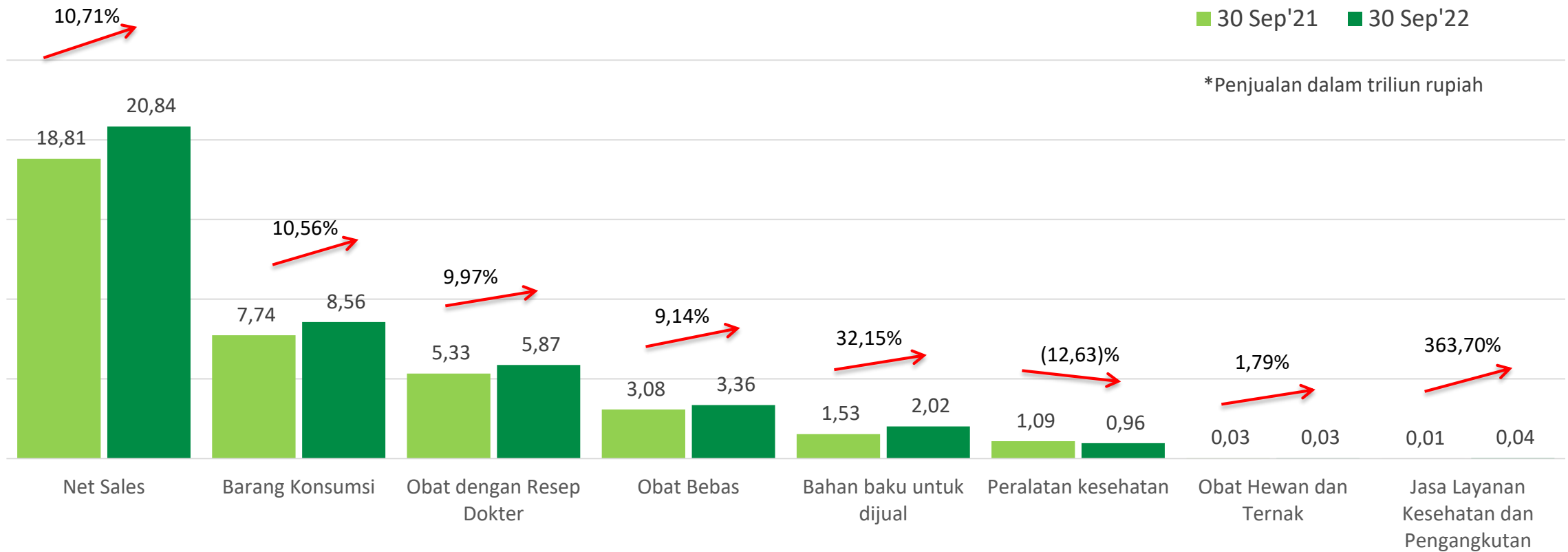
SESI 2

TINJAUAN BISNIS



TINJAUAN BISNIS

PERTUMBUHAN PENJUALAN NETO & KONTRIBUSI PENJUALAN PER PORTFOLIO PRODUK:



Kontribusi Penjualan
Terhadap Neto
Ytd Sep'22

41,07%

28,16%

16,14%

9,67%

4,59%

0,17%

0,19%

PERSEROAN MENJALIN KERJASAMA DISTRIBUSI DENGAN ASTRAZENECA, LADANG LIMA, VINDA & UNZA VITALIS.



TINJAUAN BISNIS

PRINSIPAL PERSEROAN

PRESCRIPTION



NON PRESCRIPTION



CONSUMER PRODUCT



TINJAUAN BISNIS

PRINSIPAL PERSEROAN

ALAT KESEHATAN & DIAGNOSA



TINJAUAN BISNIS

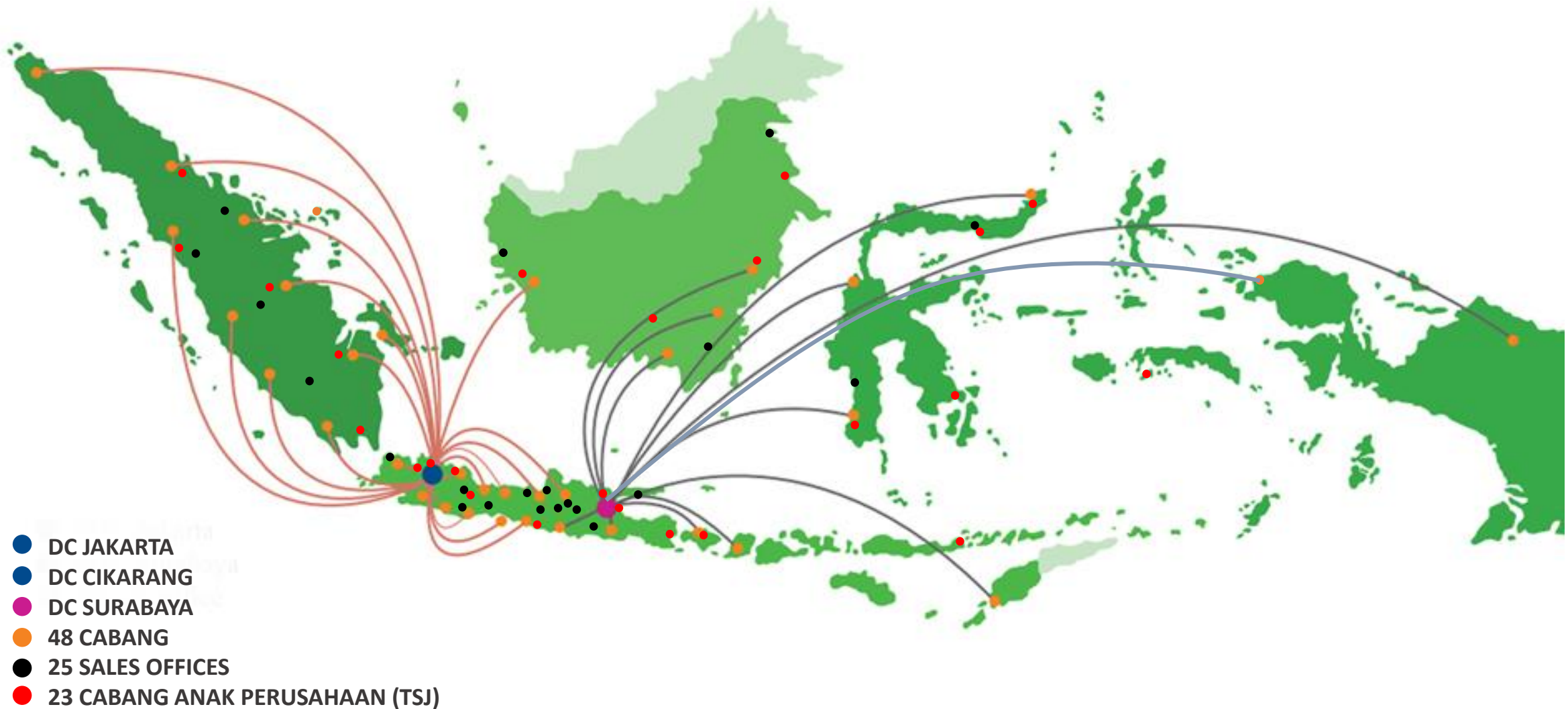
PRINSIPAL PERSEROAN

BAHAN BAKU UNTUK DIJUAL



TINJAUAN BISNIS

MENJANGKAU SELURUH PELOSOK NUSANTARA



TINJAUAN BISNIS

JANGKAUAN DISTRIBUSI YANG LUAS, LEBIH DARI 200.000 OUTLET

Perseroan melayani seluruh saluran perdagangan yang tersebar di seluruh Indonesia.

PERDAGANGAN UMUM / TRADISIONAL

- Toko Kelontong
- Toko Kosmetik
- Koperasi
- Dsb

PERDAGANGAN MODERN

- Hipermarket
- Supermarket
- Mini Market
- Departement Store
- Dsb

PERDAGANGAN FARMASI

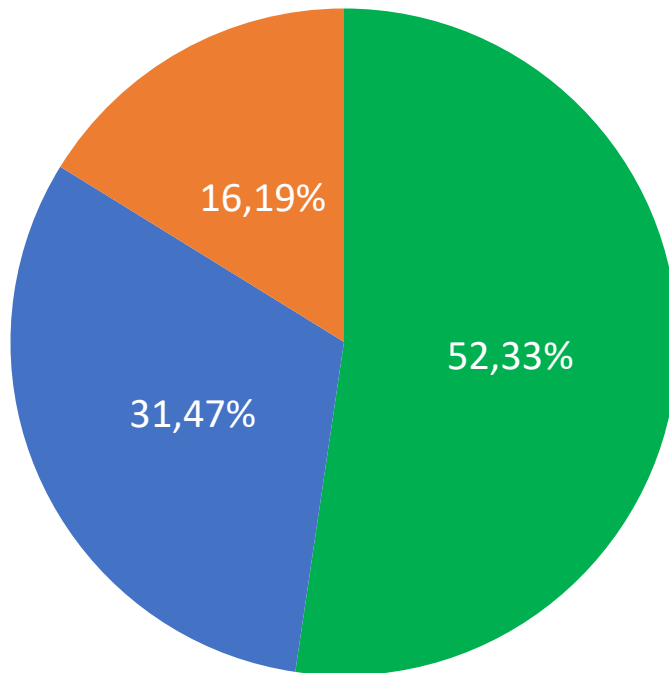
- Rumah Sakit
- Laboratorium
- Klinik
- Apotik
- Toko Obat
- Dsb

TINJAUAN BISNIS

KONTRIBUSI PENJUALAN BERDASARKAN JENIS OUTLET (SEP 2021 VS SEP 2022)

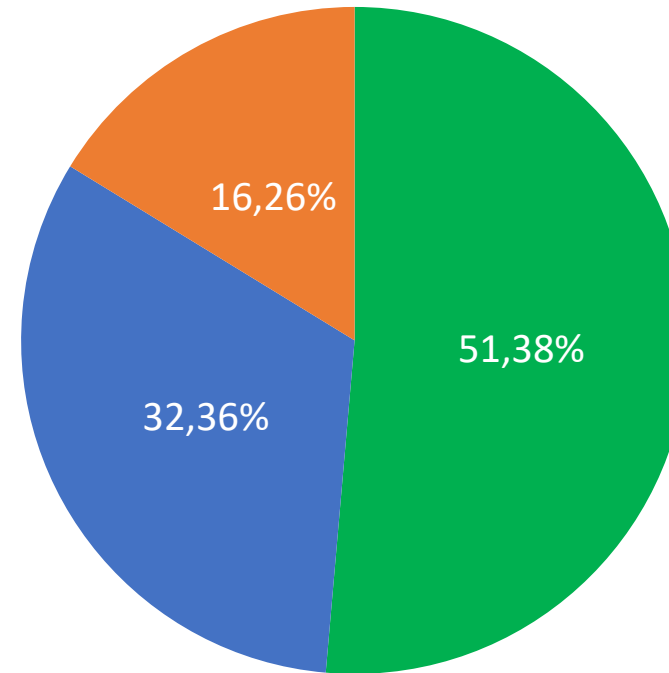
SEP 2021

■ Perdagangan Farmasi ■ Perdagangan Umum
■ Perdagangan Modern



SEP 2022

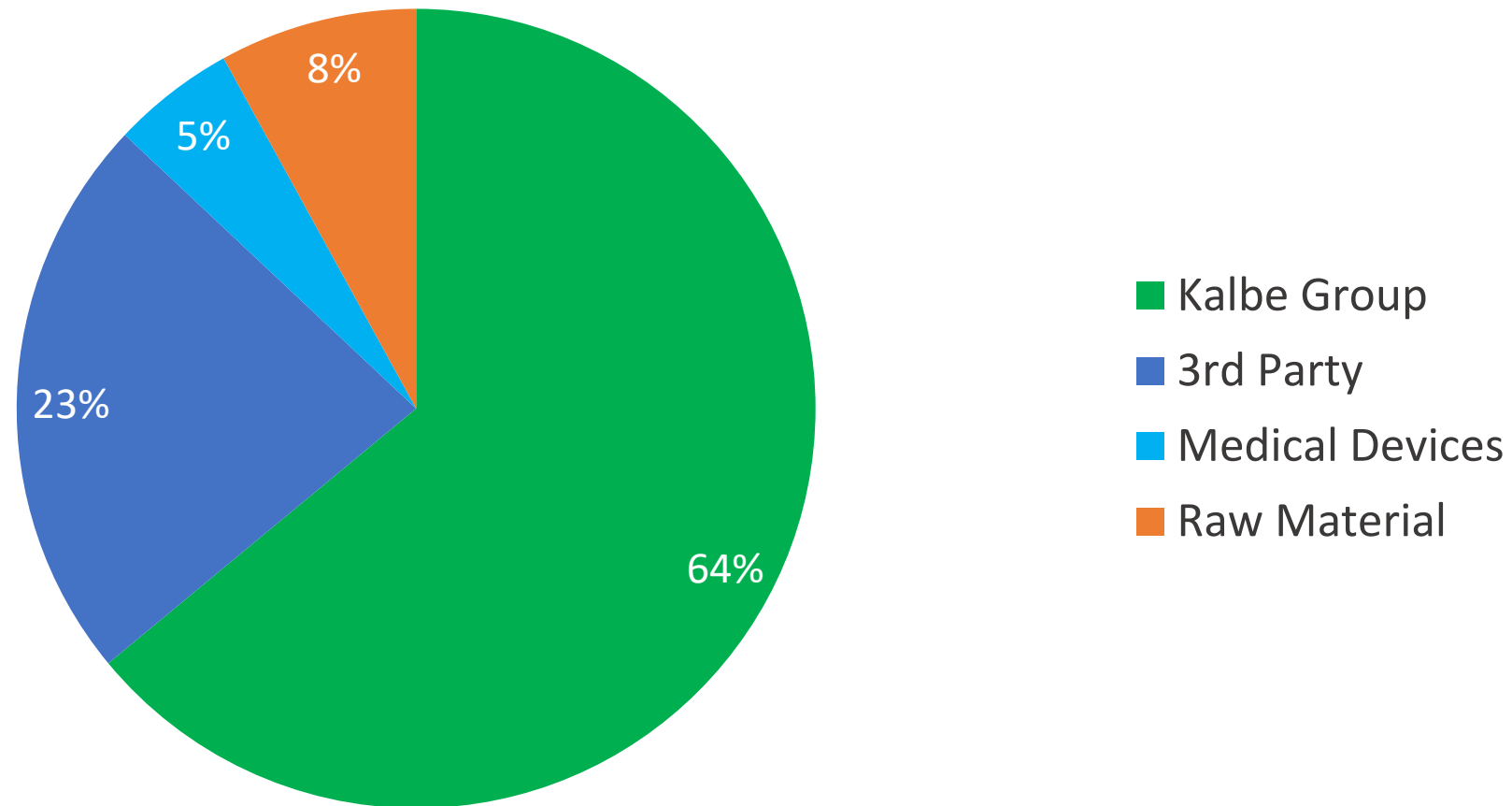
■ Perdagangan Farmasi ■ Perdagangan Umum
■ Perdagangan Modern



TINJAUAN BISNIS



PENJUALAN BERDASARKAN KONTRIBUSI PER DIVISI (YTD SEP 2022)



TINJAUAN BISNIS

INOVASI PLATFORM DIGITAL PERSEROAN

PT EMOS GLOBAL DIGITAL



B2B Digital Order Management Platform yang berfokus pada produk farmasi dan kesehatan.

PT MOSTRANS GLOBAL DIGILOG



B2B Digital Transportation Platform untuk menghubungkan ekosistem rantai pasok yang berfokus pada produk kesehatan.



SESI 3

TINJAUAN OPERASIONAL



TINJAUAN OPERASIONAL

MENINGKATKAN KUALITAS FASILITAS DISTRIBUSI

Perseroan meyakini, jaringan distribusi yang kuat adalah kunci keunggulan dan oleh karenanya Perseroan berkomitmen untuk terus mengembangkan kapasitas pergudangan untuk menjaga ketersediaan dan kualitas produk yang didistribusikan.

Sampai dengan September 2022, Perseroan telah menyelesaikan pengembangan kantor dan gudang cabang **Sukabumi**, sehingga setelah pengembangan kapasitas gudang meningkat menjadi 1.100 pallet.



Sukabumi

TINJAUAN OPERASIONAL

MENINGKATKAN KUALITAS FASILITAS DISTRIBUSI

Saat ini Perseroan tengah melakukan pengembangan kantor dan gudang cabang Yogyakarta:



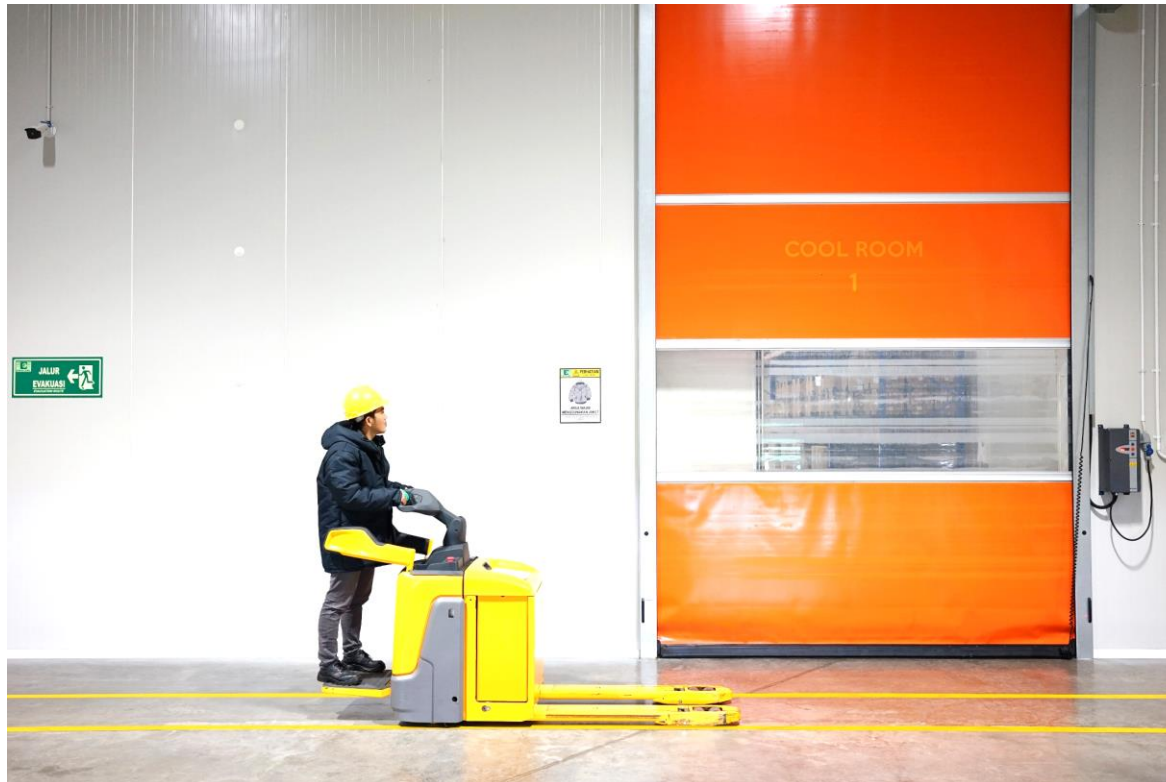
YOGYAKARTA

Status	Kapasitas
Sebelum pengembangan	1.680 pallet
Setelah pengembangan	2.558 pallet

TINJAUAN OPERASIONAL

MENINGKATKAN KUALITAS FASILITAS DISTRIBUSI

Perseroan telah menyelesaikan perluasan fasilitas cool room (suhu ruang dibawah 30°celcius) di gudang cabang untuk pemenuhan kepatuhan terhadap kaidah-kaidah CDOB.



NO	CABANG
1	JAMBI
2	BANDAR LAMPUNG
3	DENPASAR
4	MATARAM
5	PONTIANAK
6	SAMARINDA
7	BALIKPAPAN
8	BANJARMASIN
9	SURABAYA 1
10	KEDIRI
11	SOLO
12	PURWOKERTO

TINJAUAN OPERASIONAL

PERSEROAN TELAH MEMILIKI SERTIFIKASI CDOB, CDAKB DAN HALAL

Dalam hal pendistribusian produk, Perseroan menjaga agar kualitas produk tetap terjaga, serta pemastian jaminan halal dalam proses pendistribusian produk.



Cara Distribusi Obat yang Baik
Kategori Obat Lain

48 Cabang + 3 DC



Cara Distribusi Obat yang Baik
Kategori Cold Chain Product

47 Cabang + 3 DC



Cara Distribusi
Alat Kesehatan yang Baik

15 Cabang + 2 DC



Sistem Jaminan Halal

48 Cabang + 3 DC

TINJAUAN OPERASIONAL

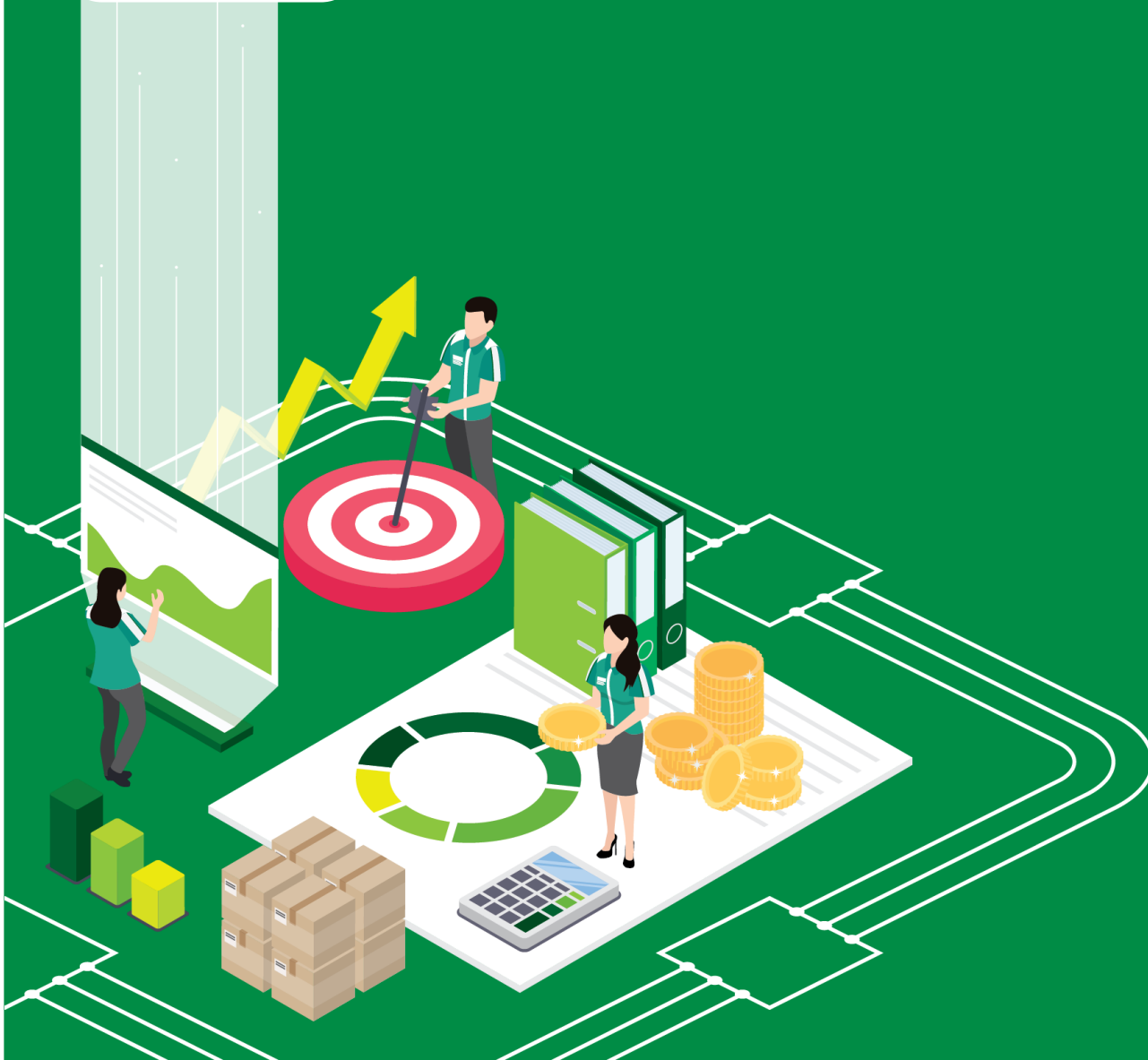
PENERAPAN SISTEM TEKNOLOGI INFORMASI

- ***Warehouse Management System***, membantu Perseroan dalam mengontrol segala proses yang terjadi seperti shipping, receiving, put away, moving dan picking;
- ***Geographical Information System***, membantu Perseroan dalam memvalidasi keberadaan pelanggan;
- ***Cold Chain Management System*** yang handal dan telah diimplementasikan di seluruh gudang DC dan cabang serta tersertifikasi oleh BPOM;
- ***Centralized Measured Data Monitoring System***, untuk memantau suhu ruangan gudang di semua cabang, dan dapat dipantau secara terpusat;
- ***Enseval Visual Dashboard***, sehingga perkembangan bisnis di setiap cabang dapat terpantau secara *realtime*;
- ***Enseval Visual Analytics***, yang digunakan untuk mengelola dan menganalisa data yang dibutuhkan oleh Perseroan untuk memutuskan langkah dan strategi bisnis;
- ***Enseval Customer Care***, HOTLINE 1500095;
- **Order Management System** berbasis web dan mobile apps.



SESI 4

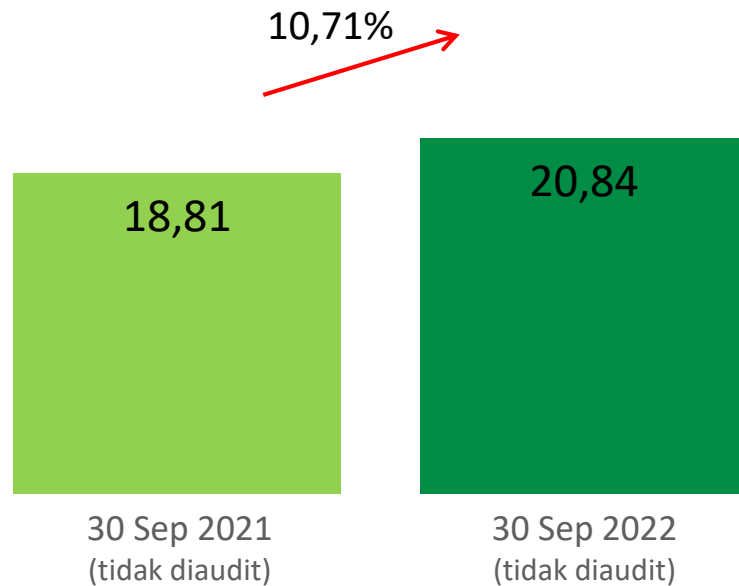
TINJAUAN KEUANGAN



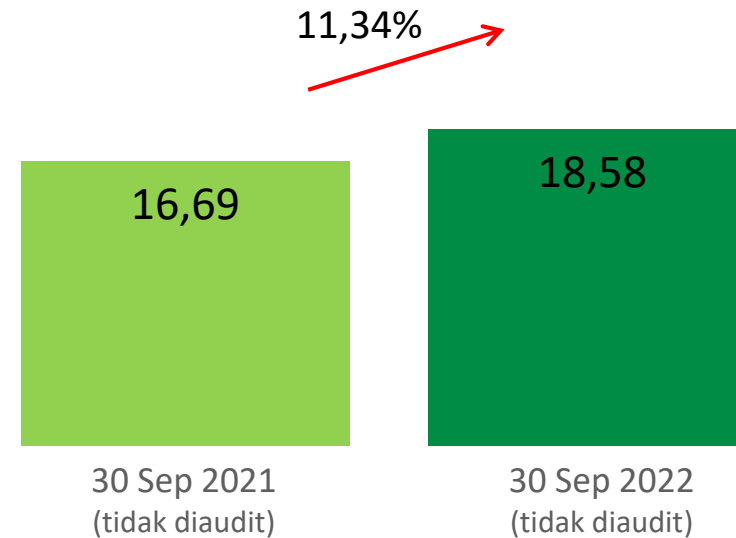
TINJAUAN KEUANGAN

PERTUMBUHAN PENJUALAN NETO

Penjualan Neto



Beban Pokok Penjualan

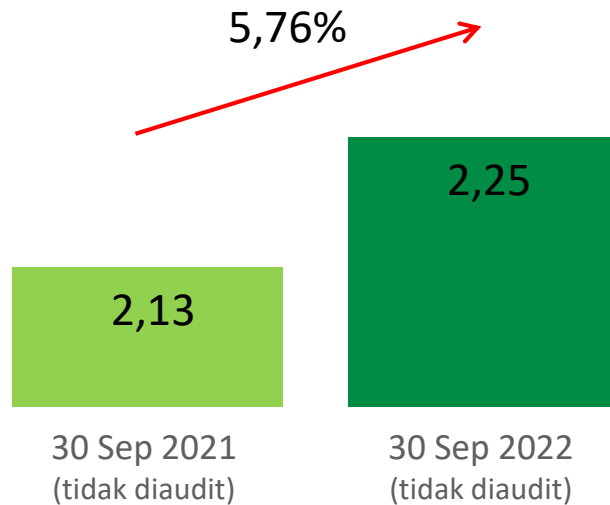


*Penjualan Neto & Beban Pokok Penjualan dalam triliun rupiah

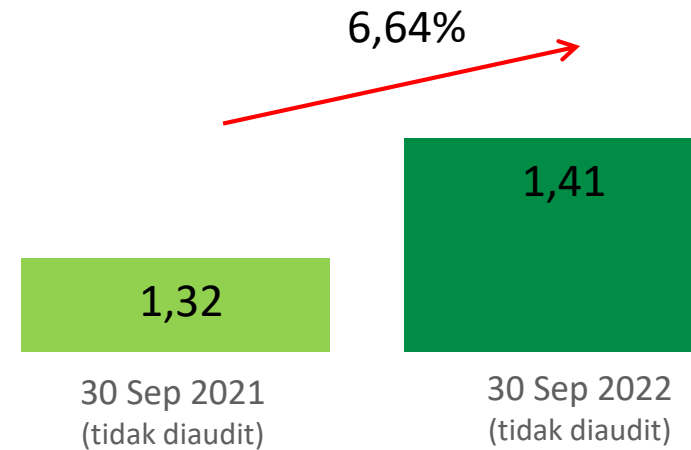
TINJAUAN KEUANGAN

RASIO BEBAN

Laba Bruto



Beban Operasional

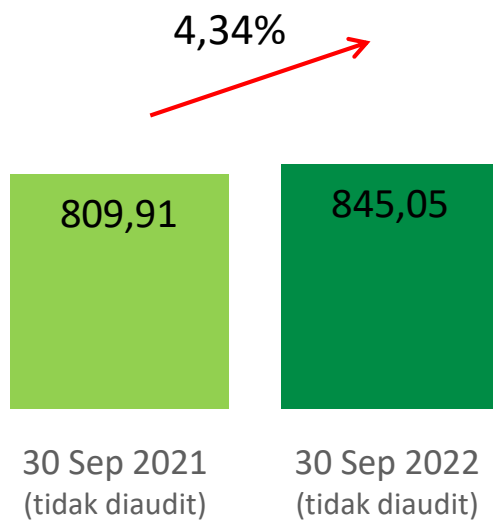


*Laba Bruto & Beban Operasional dalam triliun rupiah

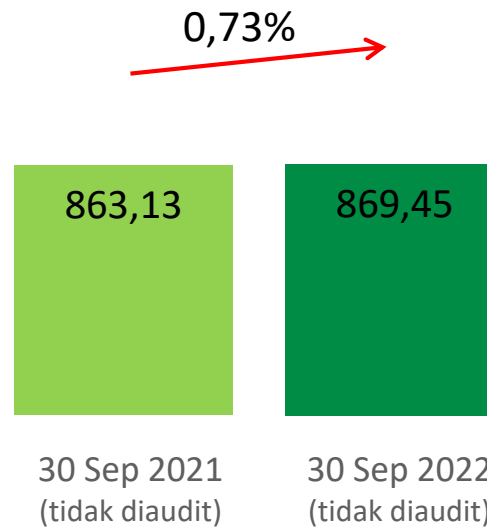
TINJAUAN KEUANGAN

PROFIT LABA (SEP 2021 VS SEP 2022)

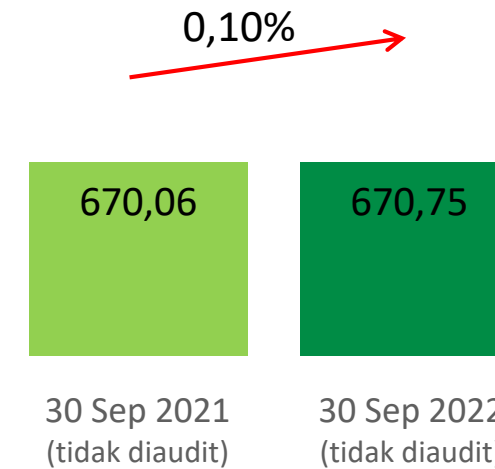
Laba Usaha



Laba Sebelum Pajak



Laba Tahun Berjalan



*Laba Usaha, Laba Sebelum Pajak & Laba Tahun Berjalan dalam miliar rupiah

TINJAUAN KEUANGAN

LAPORAN POSISI KEUANGAN (DEC 2021 VS SEP 2022)



*Total Aset, Total Liabilitas & Total Ekuitas dalam triliun rupiah

RENCANA PENGEMBANGAN 2023



RENCANA PENGEMBANGAN 2023

OPERASIONAL | MENINGKATKAN KUALITAS FASILITAS DISTRIBUSI

Untuk memperkuat fasilitas distribusi produk-produk farmasi serta pemenuhan kepatuhan terhadap kaidah-kaidah CDOB, Perseroan berencana untuk melanjutkan pengembangan gudang cabang dengan membangun fasilitas Cool Room (suhu dibawah 30° celcius).

NO	CABANG
1	MALANG
2	PEKANBARU
3	BENGKULU
4	DEPOK
5	BOGOR
6	BANDUNG 1
7	SORONG
8	KUPANG
9	JAKARTA 3



RENCANA PENGEMBANGAN 2023



SISTEM TEKNOLOGI INFORMASI

Perseroan akan mengembangkan ekosistem teknologi terintegrasi dan meningkatkan penggunaan realtime data sebagai bagian dari upaya Perseroan untuk tetap relevan.

RENCANA PENGEMBANGAN 2023

LOGISTIK

Perseroan akan meningkatkan keunggulan operasional distribusi dan logistik di semua proses bisnis guna efisiensi dan produktivitas yang lebih baik.



RENCANA PENGEMBANGAN 2023

SUMBER DAYA MANUSIA

Perseroan akan berfokus dalam pengembangan SDM, mempersiapkan *Young Leader*, membangun *Digital Working Environment*, mengotomatisasi proses alur kerja HR dan menjalankan program *Employee Engagement* untuk meningkatkan produktivitas karyawan.



TERIMA KASIH

UNTUK INFORMASI LEBIH LANJUT :

Corporate Secretary

PT Enseval Putera Megatrading Tbk.

Enseval Building

Kawasan Industri Pulogadung

Jalan Pulolentut No. 10

Jakarta Timur 13920 — Indonesia

Phone : 62-21-46822422 Fax : 62-21-4609039

Website : www.enseval.com

Email : investor.relations@enseval.com

CATATAN PENTING

Presentasi ini disiapkan sebagai bahan informasi mengenai PT Enseval Putera Megatrading Tbk (“Perseroan”).

Presentasi ini disusun berdasarkan Laporan Keuangan Konsolidasian 30 September 2022 (Tidak Diaudit).

Informasi dalam presentasi ini tidak mengandung seluruh informasi yang mungkin material bagi keputusan para investor/calon investor. Juga harus dicatat bahwa informasi dalam presentasi ini akan selalu diperbaharui setiap ada perubahan keadaan atau adanya informasi baru/tambahan. Sebagian dari revisi atau perubahan tersebut mungkin saja material.

Dengan demikian setiap penerima materi presentasi ini harus melakukan analisa independen terhadap bisnis, operasi, kondisi keuangan, dan segala sesuatu yang berhubungan dengan Perseroan. Setiap penerima juga harus melakukan telaah tersendiri atas kecukupan, keakuratan, dan kelengkapan dari seluruh informasi yang berkaitan dengan Perseroan, karena informasi dan data dalam presentasi ini bukan merupakan pengganti dari evaluasi dan analisa independen. Materi presentasi ini bukan merupakan dokumen penawaran.