



**OFFICE**  
**PT DARMI BERSAUDARA Tbk**

A. Jl. Nginden Intan Barat V Blok C4/10 Surabaya East Java Indonesia 60118  
P. +62 31 596 7274  
F. +62 31 596 7274  
E. info@darbewood.com

[www.darbewood.com](http://www.darbewood.com)

**LAPORAN PELAKSANAAN**  
**PUBLIC EXPOSE/ PAPARAN PUBLIK**  
**PT DARMI BERSAUDARA Tbk**  
**Surabaya, 17 Desember 2019**

**Latar Belakang**

*Public Expose* atau Paparan Publik Tahun Buku 2019 PT Darmi Bersaudara Tbk (*untuk selanjutnya disebut "Perseroan"*) Tahunan 2019 diselenggarakan dalam rangka memenuhi ketentuan Keputusan Direksi PT Bursa Efek Jakarta No. Kep-306/BEJ/07-2004 tentang Peraturan Nomor I-E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi Rencana Paparan Publik dan telah disampaikan Perseroan kepada PT Bursa Efek Indonesia (*untuk selanjutnya disebut "Bursa"*) tanggal 27 November 2019 dengan surat nomor 026/DB-SKL-III/2019 melalui proses *upload* kedalam situs resmi Bursa, yaitu **www.idxnet.co.id**.

**Waktu Penyelenggaraan**

*Public Expose* atau Paparan Publik Perseroan diselenggarakan pada:

Hari/ Tanggal : **Selasa, 17 Desember 2019**  
Pukul : 10.00 WIB – 10.52 WIB  
Tempat : Ruang Saham  
Gedung Bursa Efek Indonesia Perwakilan Jawa Timur  
Jl. TAIS Nasution 21, Embong Kaliasin Kecamatan Genteng  
Kotamadya Surabaya 60271 Jawa Timur

**Perwakilan Perseroan**

Perwakilan Perseroan yang hadir adalah:

1. Abdul Haris Nofianto, S.H., Komisaris Utama
2. Dolvy Elfianes, Komisaris Independen
3. Nanang Sumartono Hadiwidjojo, Direktur Utama merangkap Direktur Keuangan
4. Sanjay Kumar Pandey, Direktur Pemasaran merangkap Direktur Operasional
5. Lie Kurniawan, Direktur Independen
6. Gazali Hasan, Sekretaris Perusahaan

**Susunan Acara**

1. Pembukaan
2. Pemaparan materi *Public Expose/* Paparan Publik yang telah disampaikan Perseroan kepada Bursa tanggal 12 Desember 2019 dengan surat nomor 018/DB-SKL-III/XII/2019 melalui proses *upload* kedalam situs resmi Bursa, yaitu **www.idxnet.co.id**.
3. Tanya Jawab



Certified By





**OFFICE**  
**PT DARMI BERSAUDARA Tbk**

A. Jl. Nginden Intan Barat V Blok C4/10 Surabaya East Java Indonesia 60118  
P. +62 31 596 7274  
F. +62 31 596 7274  
E. info@darbewood.com

[www.darbewood.com](http://www.darbewood.com)

### **Peserta dan Daftar Hadir**

*Public Expose/* Paparan Publik Perseroan dihadiri oleh 37 (tiga puluh tujuh) orang yang terdiri dari pemegang saham Perseroan, media massa, serta beberapa pengurus Perseroan dan Entitas Anak, sebagaimana terlampir.

### **Tanya Jawab**

1. Stephen dari Investor Retail

**Pertanyaan :** Pasokan kayu berasal dari mana? Apakah berasal dari lahan sendiri atau menanam sendiri, atau dari pihak ketiga? Bila dari pihak ketiga, bagaimana Perseroan memastikan bahwa pasokan kayu tersebut adalah legal dan bukan dari hasil *illegal logging*?

**Jawaban :** Pasokan kayu berasal dari *supplier/* pemasok dan bukan menanam dan memiliki HPH sendiri. Untuk status legalitas kayu pasokan, sekarang masih berlaku SVLK Sistem Verifikasi Legalitas Kayu. Kayu-kayu yang sudah bersertifikasi SVLK ini sudah dijamin keasliannya karena telah terdaftar dan tercatat di lembaga pemerintah terkait sehingga dapat di-*tracking* sampai ke sumber kayu tersebut.

**Pertanyaan :** Berdasarkan paparan Rekam Jejak Perseroan, pada tahun 2008 Perseroan masuk di industri ternak ayam dan daging ayam. Namun pada Laporan Keuangan pos Pendapatan berasal dari usaha kayu saja. Apakah usaha ayam itu sudah tidak dilakukan lagi atau sudah dialihkan ke anak perusahaan?

**Jawaban :** Pada saat sebelum memulai proses IPO, Perseroan telah melakukan *spin-off* atas usaha ayam tersebut. Jadi, Perseroan memulai proses IPO dengan kondisi sudah murni sebagai perusahaan perdagangan kayu.

**Pertanyaan :** Sebagian besar penjualan Perseroan adalah ekspor dalam bentuk semi *furnished* sedangkan untuk penjualan lokal dalam bentuk Log. Mengapa untuk pasar lokal tidak diproses dalam bentuk semi *furnished* atau barang jadi? Mengingat penjualan dalam bentuk semi *furnished* dan barang jadi menghasilkan margin yang lebih besar. Apa pertimbangan Perseroan dalam hal tersebut?

**Jawaban :** Strategi penjualan ekspor yang diterapkan Perseroan dalam bentuk semi *furnished* berdasarkan pertimbangan harga jual kayu tersebut tergolong mahal untuk ukuran pasar lokal, karena bahan baku didapat dalam bentuk kayu solid yang memang secara harga pembelian bahan bakunya sudah mahal. Sebagai gambaran, di pasar lokal Indonesia untuk kusen cukup dibuat dengan kayu jenis Meranti dengan harga pembelian bahan baku lebih murah, sedangkan untuk penjualan ekspor Perseroan memproduksi jenis kayu lebih tinggi dari Meranti



Certified By





OFFICE  
PT DARMI BERSAUDARA Tbk

A. Jl. Nginden Intan Barat V Blok C4/10 Surabaya East Java Indonesia 60118  
P. +62 31 596 7274  
F. +62 31 596 7274  
E. info@darbewood.com

[www.darbewood.com](http://www.darbewood.com)

yaitu Merbau, Bengkirai dan Kamper yang harga pembelian bahan bakunya lebih mahal. Bila jenis-jenis kayu ini dipaksakan dijual untuk lokal maka sudah dipastikan harganya tidak masuk.

Pertanyaan : Dampak Perang Dagang (US dan Tiongkok) terhadap penjualan ekspor Perseroan?

Jawaban : Pasar penjualan ekspor Perseroan ke India ini tidak terdampak dengan Perang Dagang (US dan Tiongkok). Peluang penyerapan produk ekspor Perseroan di India masih terbuka sangat lebar dimana hal ini dimungkinkan karena saat ini, penjualan ekspor ke India dipergunakan untuk memenuhi kebutuhan komponen rumah-rumah penduduk di India semisal pintu, kusen dan jendela. Pembangunan rumah penduduk yang merupakan program kerja nasional dari pemerintah India ini baru terpenuhi sekitar 20% saja dan pangsa pasar tersebut ditangani oleh distributor Perseroan, yang dalam operasionalnya ditunjuk oleh pemerintah India untuk mengerjakan rumah-rumah tersebut.

Disisi lain terdapat fakta bahwa sekitar 80% dari penduduk di India belum mempunyai rumah dengan total kebutuhan kayu untuk pembangunan rumah penduduk di seluruh kontinen India mencapai volume 7.000 M3 yang terbagi ke dalam 3 (tiga) zona sebaran, yaitu penduduk di perkotaan, penduduk di semi-kota dan penduduk di desa. Disamping itu, keterikatan budaya masyarakat India terhadap kayu sudah diketahui dan berakar kuat dari kultur Hinduisme mereka. Jadi, sudah menjadi kebutuhan dasar bagi masyarakat India untuk memiliki atau membangun rumah berbahan baku kayu dan bukan dari bahan baku lainnya.

Perseroan sebagai penghasil kayu Merbau, Bengkirai dan Kamper juga diuntungkan kedekatan wilayah dengan India. Waktu pengapalan kontainer kayu hanya memakan waktu 15 hari, jauh lebih singkat bila pemerintah India mengimpor dari negara pesaing Indonesia lainnya, misalnya Afrika. Relaksasi hubungan perdagangan yang disepakati secara bilateral serupa *free trade agreement* turut berkontribusi terhadap upaya Perseroan menembus pasar di India, di samping adanya relaksasi sektor pajak kedua negara.

## 2. Hary dari Jurnal Berita

Pertanyaan : Setelah *listing* di Bursa, untuk kapasitas produksi Perseroan sampai saat ini seperti apa?

Jawaban : Kondisi kapasitas produksi Perseroan saat ini, Perseroan bekerja sama dengan beberapa *partner* dalam melakukan *processing*. Jadi, kalau yang dihitung



**OFFICE**  
**PT DARMI BERSAUDARA Tbk**

A. Jl. Nginden Intan Barat V Blok C4/10 Surabaya East Java Indonesia 60118  
P. +62 31 596 7274  
F. +62 31 596 7274  
E. info@darbewood.com

[www.darbewood.com](http://www.darbewood.com)

bukan kapasitas produksinya Perseroan karena Perseroan tidak memproduksi melainkan melakukan perdagangan. Dari kayu log diserahkan ke *partner* untuk diolah dan dibentuk sesuai pesanan yang diterima. Pihak *partner* yang melakukan pemotongan, penghalusan dan *processing*. Selanjutnya diserahkan kembali ke Perseroan untuk *packing* dan lain-lain. Perseroan tinggal merapikan saja dan di ekspor.

Jadi, kalau kapasitas produksi itu hitungannya bukan di Perseroan. Akan tetapi kalau untuk kapasitas produksi dari *partner-partner* Perseroan bisa digambarkan sekarang itu perkiraan mencapai 100 kontainer per bulan. Jadi untuk menunjang pertumbuhan itu memang dirasakan sudah cukup.

Kalau pun sampai permintaannya besar dan proses bisnis Perseroan lancar, *turn over* lebih tinggi, dan Perseroan membutuhkan tambahan lainnya, ada banyak *partner-partner* potensial lain yang bisa bekerjasama dengan Perseroan. Dalam waktu segera dan cepat Perseroan dapat menambah kapasitas pengolahan.

Pertanyaan : Terkait dengan rencana Perseroan di tahun 2020 untuk lebih menancapkan market ke India, kira-kira Capex tahun 2020 Perseroan itu nanti seperti apa?

Jawaban : Untuk saat ini Perseroan menyajikan figur sebagaimana paparan itu. Perseroan memang belum melakukan perhitungan *fixed* secara detail dan masih mempersiapkan segala sesuatunya sehingga penyampaian Capex akan lebih akurat.

Pertanyaan : Apakah ada target market lain selain India karena melihat potensi terhadap kayu olahan itu cukup besar terutama di beberapa wilayah Eropa.

Jawaban : Perseroan menyadari dalam selama tahun produksi 2019 ini, *waste product/* sisa produksi atas kayu olahan untuk ekspor ternyata menghasilkan keuntungan pula ketika dijual ke pasar lokal. Akan mempunyai nilai jual yang jauh lebih tinggi lagi setelah diproses sedemikian rupa menjadi bentuk *finger joint, flooring* dan *decking*. Hal ini telah dijajaki Perseroan dengan salah satu pabrik/*partner* yang memang selama ini mempunyai *market* di Jepang dan Korea.



Certified By

