



## PRESS RELEASE

**SENIN, 21 MARET 2022 – SURABAYA**, PT Darmi Bersaudara Tbk (“**Perseroan**”), menyampaikan *press release* sebagai wujud pertanggungjawaban Perseroan terhadap aspek keterbukaan informasi manajemen Perseroan kepada otoritas pasar modal, pemegang saham, pemangku kepentingan dan masyarakat pada umumnya.

Perseroan bermaksud memberikan informasi realisasi capaian penjualan ekspor pada akhir paruh Triwulan I 2022 serta potensi serapan ekspor Perseroan di tahun 2022 maupun 2023, dan penjelasan perkembangan Perseroan terkini termasuk perkembangan di negara tujuan ekspor Perseroan di Asia Selatan dan keterkaitan dari semuanya dengan capaian kantor perwakilan Perseroan di Kolkata, India, sebagai berikut:

### **A. CAPAIAN PENJUALAN EKSPOR PERSEROAN SAMPAI DENGAN PARUH AKHIR TRIWULAN I 2022 DAN POTENSI SERAPAN EKSPOR 2022 - 2023**

1. Selama periode Triwulan I 2022 ini, Perseroan tetap melakukan penjualan ekspor ke negara tujuan Asia Selatan, sekalipun masih menghadapi kendala pemasaran berkelanjutan sebagai akibat merebaknya pandemik Covid-19 di negara tujuan ekspor tersebut.
2. Dalam periode tersebut, harga sewa kontainer masih diatas tarif normal sebagai dampak fakta kelangkaan kontainer selama masa pandemik Covid-19 tahun-tahun sebelumnya, khususnya di pelabuhan keberangkatan dan pelabuhan tujuan ekspor dari Perseroan.
3. Demikian hal juga yang terjadi pada harga *freight* yang masih tinggi dan belum menunjukkan tren penurunan.
4. Dalam hal ini, Perseroan pada akhirnya harus tetap menjalankan usahanya dan untuk itu Perseroan tidak mempunyai pilihan lain kecuali harus tetap melakukan penjualan sekalipun dengan menanggung beban biaya tinggi, setidaknya untuk harga sewa kontainer dan *freight*.
5. Capaian rekapitulasi realisasi ekspor Perseroan selama periode paruh akhir Triwulan I 2022 tersebut adalah sebagai berikut:



**TABEL REALISASI PENJUALAN EKSPOR**  
Posisi per : 18 Maret 2022

TAHUN	B U L A N		J U M L A H		VOLUME/ M3	NO. PEB PEMBERITAHUAN EKSPOR BARANG	
			KONTAINER	PCS			
2022	1	JANUARI	6	12.540	122,1989	06-01-2022	PEB-002193
						17-01-2022	PEB-009575
2022	2.	FEBRUARI	12	36.194	257,0825	03-02-2022	PEB-021356
							PEB-021807
						04-02-2022	PEB-023600
						07-02-2022	PEB-025431
2022	3	MARET	8	11.303	170,9297	11-03-2022	PPBE-23.22.002619
						15-03-2022	PEB-047773
						18-03-2022	PPBE-23.22.002890
	<b>JUMLAH</b>		<b>26</b>	<b>60.037</b>	<b>550,2111</b>		<b>9</b>

**KETERANGAN :**

Telah dilaporkan ke dalam Sistem Pelaporan dan Perijinan kegiatan ekspor INSW (Indonesia National Single Window) Kementerian Keuangan Republik Indonesia

6. Dengan ilustrasi sebagaimana figur dalam Tabel diatas, Perseroan memiliki cukup kepercayaan untuk mematok target bahwa pada akhir bulan Maret 2022 mampu mengapalkan penjualan ekspornya sebanyak 25 kontainer.
7. Terlepas dari faktor-faktor pendorong dan penyebab yang akan dijelaskan secara terpisah, Perseroan mempunyai optimisme yang relevan dengan faktor-faktor tersebut terutama tentang potensi serapan pasar terhadap ekspor Perseroan di tahun 2022 dan 2023. Secara eksposur kuantitas, Perseroan berkeyakinan mampu memberangkatkan 450 kontainer pada posisi akhir tahun 2022 ini dan sebanyak 600 kontainer pada akhir tahun 2023 yang akan datang sebagai langkah konkrit ekspansi kapasitas Perseroan.

**B. PERKEMBANGAN PERSEROAN TERKINI**

1. Selama hampir 2 (dua) tahun didera dampak pandemik Covid-19, harus diakui Perseroan terdampak secara signifikan baik di sisi operasional maupun pemasarannya. Berbagai hal dan upaya telah dilakukan Perseroan untuk mempertahankan jejaring yang sudah terbangun dengan baik sejak Perseroan beroperasi tahun 2010, termasuk diantaranya upaya berkonsolidasi dengan pemasok bahan baku, pemilik *workshop* dan pembeli/ *buyer*. Perseroan menyadari perlu adanya langkah-langkah strategis tertentu untuk menembus stagnasi akibat pandemik Covid-19 agar kepercayaan pemangku kepentingan terhadap Perseroan tetap tinggi dan terjaga.



2. Perseroan dengan seksama memberikan keyakinan kepada para pemasok bahan baku bahwa walaupun Perseroan tengah diterpa dampak pandemik Covid-19, akan tetapi manajemen masih tetap menjaga semangat *sustainability* dan terus memegang teguh prinsip *going concern* sebagai perusahaan publik yang harus bergerak maju. Ini ditempuh agar Perseroan dapat mempertahankan komitmen para pemasok dan memperoleh kepastian pasokan bahan baku untuk kebutuhan ekspor dan pemrosesannya di area *workshop*.
3. Konsolidasi Perseroan dengan kalangan pemasok diatas pada akhirnya membuahkan hasil yang baik walaupun ditempuh hampir selama 2 (dua) tahun terakhir selama masa pandemik Covid-19, yaitu di awal bulan Maret 2022 ini para pemasok memberikan kesanggupannya untuk mendukung manajemen Perseroan dan berkomitmen menyediakan bahan baku untuk kebutuhan ekspor Perseroan selama 2022 dan 2023 mendatang.
4. Komitmen penting ini apabila dikonversikan dengan netto kuantitas kontainer ekspor adalah setara dengan 600 lebih kontainer sehingga Perseroan mempunyai kepercayaan kuat bahwa persediaan bahan baku dapat terjaga dengan baik, mampu memenuhi ekspektasi pemrosesan/ operasional pada area *workshop*, dan mewujudkan prospek ekspansi Perseroan di tahun 2023.
5. Dari sisi pendukung operasional, Perseroan masih mempertahankan koneksitas dengan ke-4 (empat) pengelola area *workshop* yang selama ini bekerjasama dengan Perseroan, namun dengan kondisi menyesuaikan kapasitas dan kemampuan pemrosesan *makloon* masing-masing, pasca melandainya pandemik Covid-19. Dalam hal ini, Perseroan dan pengelola *workshop* telah mencapai kesepakatan tentang kebijakan Perseroan di atas dan Perseroan dapat membuka hubungan kerjasama dengan *workshop-workshop* baru untuk mendukung komitmen pemasok bahan baku demi menjamin pengiriman kontainer sepanjang tahun 2022, dan terutama untuk mengantisipasi prospek ekspansi di tahun 2023.

#### **C. PERKEMBANGAN DI NEGARA TUJUAN EKSPOR DAN CAPAIAN KANTOR PERWAKILAN PERSEROAN DI INDIA**

1. Dalam informasi yang diperoleh Perseroan melalui *network* yang dimiliki di negara tujuan, terdapat informasi tentang membaiknya kondisi penyebaran pandemik Covid-19 disana. Pemerintah setempat dalam waktu dekat akan menerapkan status endemik, diestimasikan efektif pada bulan April 2022. Maka, sebagai konsekuensi logisnya, pelonggaran-pelonggaran pada kebijakan pemerintah lokal terkait aktifitas bisnis termasuk kegiatan ekspor impor pun dapat diperkirakan akan diberlakukan.



2. Kalangan usaha setempat menyambut baik inisiatif tersebut dan salah satu indikasi positifnya adalah, mulai terdapat kunjungan dari pembeli lama maupun baru ke kantor perwakilan Perseroan di Kolkata, India dan ke kantor Perseroan di Surabaya sendiri pada bulan Maret 2022 ini. Secara umum, kunjungan dari pembeli lama lebih bersifat mengkonsolidasikan kembali hubungan yang terdampak pandemik Covid-19. Sedangkan bagi pembeli baru adalah menginisiasi proses pembelian-pembelian produk Perseroan sesuai dengan kebutuhannya.
3. Kedua kunjungan tersebut membuka pemahaman Perseroan bahwa pasar di Asia Selatan khususnya di India dan juga Nepal, sudah menunjukkan geliatnya kembali. Komitmen-komitmen yang diperoleh Perseroan dari kunjungan para pembeli tersebut pada akhirnya mendorong Perseroan untuk memikirkan kembali secara lebih jelas dan berlevel teknis tentang bagaimana memenuhi potensi pesanan yang disampaikan melalui komitmen itu. Diantaranya, di Kolkata, India, Perseroan mendorong kantor perwakilan menerapkan langkah intensif guna memastikan komitmen yang sudah disampaikan dan di Indonesia sendiri, Perseroan tengah mempersiapkan rancangan kerjasama dengan para pengelola *workshop* baru.
4. Selanjutnya Perseroan membukukan komitmen-komitmen yang sudah dikonfirmasi ke dalam bentuk dokumen kontrak pembelian dengan para pembeli/ *buyer*, untuk dipenuhi sepanjang tahun 2022 dan pada tahun 2023 mendatang sebagai manifestasi prospek ekspansi Perseroan.
5. Dokumen formal komitmen berupa kontrak pembelian tersebut selain sebagai bentuk kepatuhan Perseroan terhadap tata kelola Perusahaan, juga dimaksudkan untuk menunjukkan kesungguhan Perseroan dalam memberikan keyakinan kepada pembeli/ *buyer* atas pemenuhan komitmennya, kepada para pemasok bahan baku untuk penyerapan penjualan terhadap belanja bahan baku, dan akhirnya juga sebagai *underlying* atas kerjasama dengan para rekanan *workshop* baik yang eksisting maupun yang baru.
6. Khusus terhadap rekanan pengelola *workshop* yang baru, Perseroan sudah memulai proses kerjasama pada tahapan negosiasi awal sejak bulan Februari 2022, dengan target peresmian kerjasama pada +/- bulan Juni di tahun 2022 ini. Dapat dikatakan bahwa bagi Perseroan kerjasama ini bersifat strategis mengingat kebijakan perluasan *workshop* adalah bagian dari *sustainability*, *going concern* dan bahkan *endurance* yang harus dipastikan oleh Perseroan sebagai perusahaan tercatat dengan sektor perdagangan ekspor sebagai *major interest*.
7. Adapun bagi kantor perwakilan Perseroan sendiri, peluang yang terbuka ini harus dikelola sedemikian rupa menjadi *output* berupa komitmen order pesanan dan memerlukan pengadministrasian tersendiri mengikuti besarnya potensi yang kelak akan menjadi *purchase order* kepada Perseroan.



8. Sebagai informasi, kantor perwakilan Perseroan yang bernama **SRP Timber** dan beralamat di **14 N. S. Road, 4<sup>th</sup> Floor, Kolkata, India**, diresmikan dan dibuka pada tahun 2019 dan telah beroperasi penuh semenjak pembukaannya. Capaian kontribusi kantor perwakilan Perseroan terhadap eksposur ekspor Perseroan dapat dilihat pada tabel angka penjualan resmi Perseroan dibawah ini :

**TABEL KONTRIBUSI KANTOR PERWAKILAN KOLKATA INDIA  
TERHADAP PENJUALAN EKSPOR 2019 - 2022  
Posisi per : 18 Maret 2022**

TAHUN	TUJUAN EKSPOR	JUMLAH KONTAINER	
<b>ASIA SELATAN :</b>			
2019	INDIA	215	253
	NEPAL	38	
2020	INDIA	464	488
	NEPAL	24	
2021	INDIA	48	51
	NEPAL	3	
2022	INDIA	21	21
	NEPAL	-	
<b>TOTAL EKSPOR</b>			
	INDIA	<b>748</b>	<b>813</b>
	NEPAL	<b>65</b>	

**KETERANGAN :**

Telah dilaporkan ke dalam Sistem Pelaporan dan Perijinan kegiatan ekspor INSW (Indonesia National Single Window) Kementerian Keuangan Republik Indonesia

9. Paparan dalam Tabel diatas adalah profil riil dari sinergitas Perseroan dengan *network-hub* diluar *homebase* Perseroan dan sudah dibangun secara perlahan-lahan sejak Perseroan menyangand status sebagai perusahaan tercatat.
10. Perseroan pun ingin mengedepankan pemahaman kepada seluruh *stakeholder* bahwa sektor perdagangan ekspor kayu semi-olahan memiliki ruang dan rentang usaha yang cukup di masa yang akan datang, sepanjang disikapi dengan *underlying* dan paradigma yang tepat. Manajemen Perseroan memilih untuk tetap mempunyai *survival spirit* ditengah situasi ketidakpastian seperti saat ini, walaupun di sisi yang lain, Perseroan juga menyadari setiap langkah strategis yang dijalankan oleh Perseroan ke depan haruslah tetap memperhatikan kepatuhan terhadap ketentuan yang berlaku, kelaziman dalam tata kelola perusahaan yang baik dan kesantunan etika dalam berbisnis.



11. Perseroan akan terus mengupayakan yang terbaik dalam memenuhi komitmen kepada otoritas, seluruh *shareholders*, kreditur, *supplier* dan para *stakeholders* lainnya. Perseroan pun tidak lupa menyampaikan permohonan dukungan dari kalangan media sebagai rekanan Perseroan di dalam memberikan keterbukaan informasi atas setiap proses yang dialami maupun dijalankan oleh Perseroan.

Demikian *press release* ini dapat kami sampaikan.

**Nanang Sumartono Hadiwidjojo**

Direktur Utama

**PT Darmi Bersaudara Tbk**

Jl. Nginden Intan Barat V Blok C4/10

Surabaya Jawa Timur 60118

Tel (62-31) 596 7274 Fax (62-31) 596 7274

Email: [corporate.secretary@darbewood.com](mailto:corporate.secretary@darbewood.com)

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

Instagram: Darbe Wood