

**Notulen Public Expose  
PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk  
Tangerang, 22 Mei 2025**

Public Expose PT Sumber Alfaria Trijaya Tbk. diselenggarakan di Kantor Pusat Perseroan, Alfa Tower, Jl. Jalur Sutera Barat Kav 9, Alam Sutera, Tangerang yang dihadiri oleh Direksi Perseroan;

1. Anggara Hans Prawira : Presiden Direktur
2. Tomin Widian : Direktur Keuangan dan Corporate Secretary
3. Soeng Peter Suryadi : Direktur Franchise & Investor Relation
4. Solihin : Direktur Corporate Affair

Acara dibuka tepat pukul 15.30 WIB dengan penyampaian kinerja keuangan dan operasional Perseroan sampai dengan 31 Desember 2024, oleh Bapak Tomin Widian yang kemudian dilanjutkan dengan sesi Tanya Jawab yang dibagi dalam 2 sesi. Acara ditutup pukul 16.30 WIB.

**Berikut ringkasan tanya jawab:**

**Sesi 1**

**1. Angel (Mandiri Sekuritas)**

Pertanyaan :

- *Sehubungan pembukaan DC (Distribution Center) baru rencananya akan mulai beroperasi pada bulan apa? Atas pembukaan DC ini bagaimana cost optimization dan apa strategi dari perusahaan?*
- *Sehubungan dengan akuisisi Lawson, bagaimana perbedaan perlakuan RTE dan RTD antara Lawson dan Beanspot? Berapa jumlah toko Beanspot yang akan dibuka pada tahun ini?*
- *Berapa SSSG rate bulan April atau Mei?*

Jawaban :

- Rencananya Perseroan akan membuka 2 DC baru di Bengkulu dan Palangkaraya, saat ini masih dalam proses pembangunan dan diperkirakan semester II baru akan selesai. Untuk *cost optimization* DC baru tidak mungkin bisa langsung menghasilkan keuntungan, contoh strategi yang dibuat oleh Perseroan untuk daerah Bengkulu yang saat ini sudah ada toko-toko Alfamart namun untuk DC nya masih di cover oleh DC Palembang. Karena melihat pangsa pasarnya yang masih bisa tumbuh maka Perseroan membuat DC baru di Bengkulu.
- Perseroan akan mengkonsolidasikan jika memang ada item-item yang bagus dan cocok untuk dijual oleh Alfamart maka akan saling disinergikan, jadi akan banyak sinergi yang dilakukan oleh Alfamart dan Lawson dibidang RTE dan RTD. Namun tidak semua item bisa dijual di Beanspot, masing-masing harus melihat market yang ada. Saat ini jumlah toko Beanspot berjumlah kurang lebih 3.000 toko dan tidak ada target khusus untuk pembukaan Beanspot pada tahun 2025, Perseroan akan menyesuaikan dengan permintaan pasar.
- Angka SSSG belum dapat dipastikan karena closing April belum selesai dan kemungkinan tidak sebaik Q1 karena festive maju 2 minggu. Kemungkinan YTD Maret 2025 growth SSSG berkisar 2%.

## 2. Nina (Kontan)

Pertanyaan :

- *Proyeksi Pendapatan dan Laba tahun 2025 seperti apa?*
- *Terkait akuisisi Lawson, berapa besar dapat mendorong pertumbuhan bisnis Alfamart?*
- *Capex tahun ini alokasinya berapa dan untuk apa saja?*
- *Berapa banyak penambahan gerai pada tahun 2025 dan di wilayah mana?*
- *Aksi korporasi yang akan dilakukan oleh Alfamart untuk meningkatkan nilai saham?*
- *Untuk pembagian Dividen seperti apa pada tahun ini?*

Jawaban :

- Proyeksi untuk pendapatan diharapkan bisa tumbuh 7 - 8%, karena harus berhati-hati jika berbicara tentang pertumbuhan melihat kondisi ekonomi 2025 saat ini yang kurang menentu. Untuk *bottom line* diharapkan lebih baik dari tahun 2024.
- Perseroan meyakini bahwa prospek *convenience store* masih cukup baik namun tidak bisa tumbuh secara masif. Karena tidak semua tempat cocok untuk membuka toko dengan model *convenience store* dan kedepannya Perseroan akan lebih selektif dalam membuka toko Lawson. Selain itu *mix product* yang ada di Lawson juga akan diperbaiki dan disinergikan logistiknya dengan Alfamart agar lebih efisien.
- Capex 2025 disiapkan berkisar 4,5 – 5 triliun. Kurang lebih 3 triliun untuk *store expansion* dan perpanjangan sewa toko. Sisanya sebesar 1,5 triliun dialokasikan untuk DC.
- Penambahan toko ditargetkan 1.000 toko sama dengan target pada tahun sebelumnya. Pembukaan toko secara proporsi diluar Jawa lebih banyak. Perseroan melihat peluang untuk pertumbuhan di Luar Pulau Jawa masih sangat terbuka dan pembukaan DC baru di Luar Pulau Jawa dilakukan untuk mempercepat pembukaan toko di Luar Jawa, dan di Luar Pulau Jawa sendiri daya beli masyarakatnya lebih tinggi.
- *Corporate Action* untuk saat ini belum ada.
- Pembagian dividen pada RUPST sudah diputuskan dengan *payout ratio* sebesar 45% atau sebesar Rp34,11/lembar dengan total kurang lebih 1,4 triliun.

## 3. Dinar (IDX Channel)

Pertanyaan :

- *Dibawah naungan SAT (Alfamart) bagaimana rencana kerja Lawson apakah akan ada penambahan modal kerja untuk Lawson atau apakah akan re-branding, dan apakah strategi pembukaan gerainya sama dengan Alfamart yaitu ke Luar Pulau Jawa? Bagaimana SAT memosisikan Lawson ditengah kompetitor sejenis?*
- *Mohon dijelaskan alasan menihilkan utang berbeban bunga?*
- *Apakah ada rencana penambahan modal saham di Aladin?*

Jawaban :

- Perseroan yakin akan ada banyak sinergi yang dapat dilakukan antara Lawson dan Alfamart, dari sisi logistik yang akan menjadi lebih efisien karena Alfamart memiliki jumlah DC yang lebih banyak jika dibandingkan Alfamidi, dari sisi RTE dan RTD juga diharapkan dapat bersinergi dan menguntungkan bagi kedua perusahaan. Untuk struktur organisasi juga akan disesuaikan dengan kekuatan Alfamart sehingga tidak ada *redundant*. Sehingga fokus Perseroan terhadap Lawson saat ini adalah perbaikan bisnis model, profitabilitas, dan tidak mengejar agresifitas

penambahan toko. Fokus pembukaan gerai Lawson adalah di kota-kota besar, jika memang nantinya akan dibuka di Luar Jawa maka akan dibuka di kota besar.

- Perseroan fokus membenahi *cash flow* pada beberapa tahun terakhir, dan untuk saat ini belum ada kebutuhan untuk mengambil pinjaman karena *cash flow* internal masih mencukupi ekspansi yang ditargetkan oleh Perseroan.
- Saat ini belum ada rencana penambahan modal saham di Aladin. Saat ini Perseroan masih melihat perkembangan bisnis Aladin.

## Sesi 2

### 1. Nabila (Tirto.id)

Pertanyaan :

- *Apakah setelah mengakuisisi Lawson, Alfamart akan mengakuisisi GS Supermarket yang kabarnya akan diambil alih oleh retail lokal?*
- *Berapa banyak penutupan toko di Q1?*

Jawaban :

- Tidak ada rencana pengambilalihan GS Supermarket oleh Alfamart, mungkin dari retail lokal lainnya yang akan mengambilalih GS Supermarket tersebut.
- Secara konsolidasian tutup Q1 sebesar 109 toko, dengan rincian SAT (Alfamart) tutup 57 toko, MIDI (Alfamidi) 19 toko, LWS (Lawson) 11 toko dan SIL (Dan+Dan) 22 toko.

### 2. Elsa (Kompas.com)

Pertanyaan :

- *Alfamart saat ini memiliki konsep kerjasama franchise, bisa disampaikan porsi dan tren untuk toko franchise seperti apa? Jika tren nya masih baik, di daerah mana yang masih memiliki potensi besar untuk membuka toko franchise?*
- Untuk penutupan toko mayoritas di daerah mana?

Jawaban :

- Minat dari calon *franchisee* masih tinggi, dapat dilihat dari jumlah toko franchise pada lima tahun terakhir menunjukkan tren yang meningkat. Untuk wilayahnya hampir di semua wilayah, mungkin untuk Jabodetabek tidak terlalu banyak namun untuk wilayah Jawa Tengah, Jawa Barat dan di Luar Pulau Jawa jumlahnya cukup tinggi.
- Penutupan toko mayoritas di daerah Jabodetabek. Alasan tutup toko didasari oleh banyak faktor, yang pertama adalah karena *landlord* yang tidak bersedia menyewakan kembali lahannya, kemudian karena harga sewa yang terlalu tinggi sehingga Perseroan memutuskan untuk pindah ke tempat lain, atau karena *performance* toko yang kurang baik.

### 3. Fikri (Blomberg Teknos)

Pertanyaan :

- *Lawson di tahun 2024 penutupan tokonya hampir 50%, dan mencatatkan kerugian. Alfamart juga mengalami penurunan laba di tahun 2024, dan selama Q1 lebih dari 100 toko tutup secara konsolidasian, apakah ada trend penurunan daya beli masyarakat?*

Jawaban :

- Untuk format Lawson terdapat 2 jenis yaitu Lawson yang berdiri sendiri dan LIS (*Lawson in Store*), yaitu toko-toko Lawson yang ada di dalam gerai Alfamidi. Toko LIS sendiri berjumlah sekitar 300an toko, dan ternyata konsep toko LIS tidak berkembang dengan baik. Jadi penutupan terbesar Lawson adalah dari toko LIS tersebut. Secara makro tidak dapat dipungkiri memang terdapat penurunan daya beli masyarakat yang menyebabkan banyaknya konsumen yang melakukan *down trading*. Misalnya konsumen yang biasanya membeli produk-produk premium sekarang memilih untuk membeli produk yang lebih murah, jadi konsumen lebih memperhatikan *value for money*. Namun penurunan daya beli bukan jadi alasan penutupan toko, karena banyak faktor-faktor lain yang menjadi penyebab tutup toko.