



# NOTULEN PAPARAN PUBLIK 2025

## PT RAMAYANA LESTARI SENTOSA TBK

9 Mei 2025

### Meeting dihadiri secara elektronik oleh:

- 33 pemegang saham, institusi, dan wartawan
- Bpk. Andreas Lesmana - Direktur
- Bpk. Setyadi Surya - Sekretaris Perusahaan

### Pokok Bahasan:

- Profil & Gambaran Umum Perseroan
- Kinerja Operasional dan Laporan Posisi Keuangan Perseroan hingga kuartal I tahun 2025
- Aksi Korporasi sepanjang tahun 2025
- Tantangan dan Strategi Perseroan
- Tanya Jawab

### Risalah Sesi Tanya Jawab:

#### **Pertanyaan dari Bpk. Richard:**

Menengok periode Ramadan dan Lebaran ini, bagaimana kinerja penjualan RALS? Apakah ada peningkatan penjualan atau penurunan? Seberapa % besarnya?

#### **Jawaban:**

Sektor ritel masih menghadapi tantangan di tahun 2025. Masih lemahnya daya beli masyarakat yang terjadi karena tekanan dari sisi pendapatan kelompok kelas menengah dan menengah ke bawah hingga ketidakpastian ekonomi ikut berdampak pada kinerja Perseroan. Sampai dengan bulan Maret, penjualan Perseroan ada peningkatan, dikarenakan periode lebaran yang lebih maju dibandingkan tahun lalu, sementara untuk penjualan 30 hari lebaran cenderung flat dibandingkan periode yang sama di tahun lalu.

#### **Pertanyaan dari Bpk. Yohanes:**

Berapa % pendapatan periode lebaran berkontribusi dalam pendapatan setahun?

#### **Jawaban:**

Penjualan pada periode lebaran berkontribusi hampir 30% dari total target penjualan Perseroan di tahun 2025.

**Pertanyaan dari Bpk. Timothy – Investor Ritel:**

Untuk saham treasury yang saat ini di atas 16%, apakah sudah ada keputusan kebijakan dari team Manajemen Ramayana untuk perlakuan 2025 ke depan?

**Jawaban:**

Sampai dengan akhir kuartal 1 tahun 2025, jumlah saham treasury hasil buyback sebanyak 1,16 miliar lembar saham atau setara dengan 16,4% dari total saham yang beredar. Sampai saat ini Perseroan masih belum memutuskan mengenai penggunaan saham hasil buyback tersebut.

**Pertanyaan dari Bpk. Erik – Investor Individu:**

1. Mohon izin bertanya, dari seluruh gerai yang dikelola oleh Ramayana, berapa persen yang dimiliki sendiri (bukan sewa)?
2. Ramayana tercatat memiliki kas yang cukup besar. Apakah terdapat rencana investasi atau ekspansi usaha dalam waktu dekat?

**Jawaban:**

1. Jumlah gerai yang dimiliki Perseroan sekitar 50%.
2. Perseroan belum memiliki rencana untuk melakukan pembukaan gerai dalam waktu dekat.

**Pertanyaan dari Bpk. Rafael:**

Bagaimana target penjualan tahun 2025? Kira-kira apakah targetnya lebih tinggi dari PDB Indonesia?

**Jawaban:**

Dengan masih lemahnya daya beli masyarakat, Perseroan memproyeksikan penjualan tahun ini hampir sama dengan penjualan yang diperoleh di tahun lalu, sambil terus memantau kondisi perekonomian di Indonesia.

**Pertanyaan dari Ibu Jessica:**

Apakah ada rencana pembukaan atau penutupan toko sampai akhir tahun?

**Jawaban:**

Sampai dengan bulan Maret 2025, Perseroan telah membuka 1 gerai baru yang terletak di Palu, Sulawesi Tengah. Perseroan masih menunggu waktu yang tepat untuk melakukan ekspansi gerai baru, serta membuka kembali gerai yang sebelumnya sempat ditutup sementara. Sampai saat ini, Perseroan belum memiliki rencana untuk melakukan penutupan gerai sampai akhir tahun 2025.

**Pertanyaan dari Bpk. Erland:**

Berapa Capex yang dianggarkan Perusahaan? Akan digunakan untuk apa saja? Apakah ada toko baru?

**Jawaban:**

Perseroan mengalokasikan belanja modal / Capex sebesar 200M untuk tahun 2025. Adapun Capex tersebut akan digunakan untuk penambahan aset tetap dan aset hak guna serta maintenance gerai-gerai

Perseroan. Sampai bulan Maret, Perseroan telah melakukan pembukaan 1 gerai baru di Palu, Sulawesi Tengah.

**Pertanyaan dari Bpk. Aldo:**

Bagaimana penjualan sampai sekarang / akhir bulan April? Sampai akhir tahun bisa berapa? Berapa target profit tahun ini?

**Jawaban:**

Total penjualan Perseroan sampai dengan bulan April turun tipis jika dibandingkan penjualan tahun lalu, ini tidak lepas dari masih lemahnya daya beli masyarakat. Perseroan memproyeksikan penjualan tahun ini sama dengan penjualan tahun lalu. Perseroan menargetkan laba bersih dapat tumbuh 5% dibandingkan tahun lalu.

**Pertanyaan dari Samuel:**

Rata-rata penjualan per keranjang berapa berapa ya?

**Jawaban:**

Rata-rata penjualan atau basket size di Department Store sekitar Rp290 ribu, sementara basket size Supermarket sekitar Rp75 ribu.

**Pertanyaan dari Bpk. Calvin:**

1. Bagaimana RALS mengimbangkan antara faktor traffic / growth dan profitabilitas atau margin dalam program 50 Ribu? Apakah mayoritas barang diskon dari consignment? Apakah operating leverage yang dihasilkan dari lalu lintas yang lebih tinggi ke toko mengimbangi potensi pengurangan margin? Bagaimana perusahaan mengharapkan program ini berdampak pada pertumbuhan dan profitabilitas ke depannya?
2. Bagaimana unit economics konsep store baru yang sedang di explore RALS? Bagaimana capex nya? Apakah akan ada di format standalone atau hanya di dalam Ramayana?
3. Bagaimana perjanjian untuk tempat main anak-anak dengan related party / afiliasi perusahaan?

**Jawaban:**

1. Promo barang diskon terdapat pada produk Beli Putus dan Konsinyasi. Dengan adanya promo diskon tersebut, gross margin yang diperoleh Perseroan memang tergerus sedikit, akan tetapi secara value lebih besar karena volume penjualan dan traffic customer yang lebih tinggi.
2. Perseroan melanjutkan transformasi gerai dengan konsep City Plaza / Ciplaz yang menyediakan *one stop shopping solution*, lengkap dengan pusat belanja, F&B, dan hiburan. Transformasi tersebut diprioritaskan di gedung yang dimiliki oleh Perseroan.
3. Tempat bermain anak Milky Verse merupakan tenant di gerai Perseroan dengan skema bagi hasil.