

#SahabatPengiriman

#JagonyaCOD



PUBLIK EKSPOSE TAHUNAN

PT Satria Antarana Prima Tbk

Swiss-BelResidences, Jakarta, 28 November 2019

Daftar Isi

Bagian 1	Sekilas Perseroan	2
Bagian 2	Bisnis & Jaringan Operasional Perseroan	6
Bagian 3	Sistem IT	11
Bagian 4	Strategi Perseroan	17
Bagian 5	Kinerja Perseroan	21
Bagian 6	Potensi Pasar	22



Bagian 1

Sekilas Perseroan

Sekilas Perseroan



SAP Express didirikan dan mulai beroperasi pada tahun 2014, sejak itu SAP menandai dirinya di antara perusahaan Kurir Ekspres dan Logistik terkemuka di Indonesia. Saat ini, SAP Express memiliki jaringan pengiriman hampir ke seluruh destinasi di Indonesia.

SAP memiliki memiliki sistem IT yang mapan dengan pemantauan real-time & terintegrasi , memiliki basis pelanggan yang kuat dan jaringan operasional yang solid.



Penghargaan dan Pencapaian



Perusahaan Kurir pertama yang menggunakan sistem android
Rekor Bisnis, 2015



Jasa perangkat online terfavorit
Franchise Startup Awards, 2015



Perusahaan terbaik dan menginspirasi 2015
Indonesian Inspire!, 2015



Perusahaan dengan program Marketing terbaik 2016
Asosiasi Franchise Indonesia, 2016



Merek Paling Menjanjikan 2018
Franchise Indonesia, 2018



20 Merek Rising Star Indonesia 2019
Majalah SWA, 2019

Perkembangan Usaha dan Tonggak Capaian Perseroan



SAP mulai melayani pengiriman untuk industri berat dan perusahaan otomotif pada Maret 2018, SAP memiliki kemampuan untuk mengirimkan paket ke semua provinsi dan kota di seluruh Indonesia. SAP mencatatkan sahamnya di BEI Oktober 2018 untuk memasuki pasar yang lebih besar dan mengembangkan bisnisnya dengan cepat.

2019

2018

Mengembangkan jasa COD hingga mencapai seluruh provinsi di Indonesia dan mengembangkan lini usaha warehouse. Menambah 3 cabang dan 6 sub cabang

2017

SAP mulai melayani pengiriman untuk perusahaan farmasi dan barang konsumen. Bisnis COD tumbuh secara substansial.

2016

SAP mulai melayani pengiriman untuk e-commerce melalui COD dan Non-COD.

2015

SAP mulai melayani perusahaan perbankan dan asuransi.

2014

SAP didirikan sebagai pelopor dalam pengiriman online dengan melengkapi semua kurirnya dengan platform aplikasi Android untuk pelacakan & pelaporan waktu nyata.



Managemen Perseroan

Dewan Komisaris



Nancy Christanti

Presiden Komisaris

Berpengalaman di dunia perbankan dan bisnis komunikasi selama 20 an tahun. Pernah bekerja di berbagai posisi managerial di Putra Nusa Sejati, BTMU BRI Finance dan Masaro Radiokom. Lulusan pasca sarjana Universitas Trisakti jurusan Marketing.



Prilli Budi Pasravita Soetantyo

Komisaris Independen

Berpengalaman dibidang industri hasil hutan dan *consumer goods* selama lebih dari 18 tahun. Memegang posisi direktur dan managerial di Interkayu Nusantara, Bali Indonesia Food, National Food Packers dan Blambangan Food Packers Indonesia. Sarjana Ilmu Bisnis dari Universitas Hetrtfordshire, Inggris.

Direksi



Budiyanto Darmastono

Presiden Direktur

Berpengalaman di industri kurir dan logistik selama lebih dari 25 tahun. Komisaris di Solid Logistik . Pernah bekerja di posisi Direktur di Sinergi Layanan Integrasi dan Nusantara Card Semesta. Memiliki background pendidikan Akuntansi dari Universitas Gajah Mada Yogyakarta.

Edwin Widiantoro

Direktur Operasional

Berpengalaman di dunia kurir dan logistik selama lebih dari 20 tahun. Pernah bekerja sebagai Direktur di G4S Cash Services dan Secure Logistik. Head Operations di Lazada e-logistics, National Ground Operations Manager di DHL Express dan Kepala Cabang di Indoexpress Buana. Lulusan S2 jurusan Bisnis Administrasi dari IPMI International Business School dan S1 jurusan Teknik Sipil dari Universitas Sebelas Maret.



Lim Su Hwei

Direktur Keuangan

Warga Negara Malaysia, saat ini berusia 32 tahun. Sebelumnya bekerja sebagai Investor Relations di GD Express Carrier Berhad. Pernah bekerja sebagai Controller di YC Capital Consolidated Sdn Bhd, Financial Analyst di Schlumberger Business Support Hub Sdn Bhd, Internal Audit Assistant Manager di Pelikan International Corporation Berhad, dan Senior Audit Associate di KPMG. Lulusan sarjana bidang bisnis dari Victoria University (Sunway University), Malaysia dan Diploma di bidang Marketing Management dari Marketing Institute of Singapore.

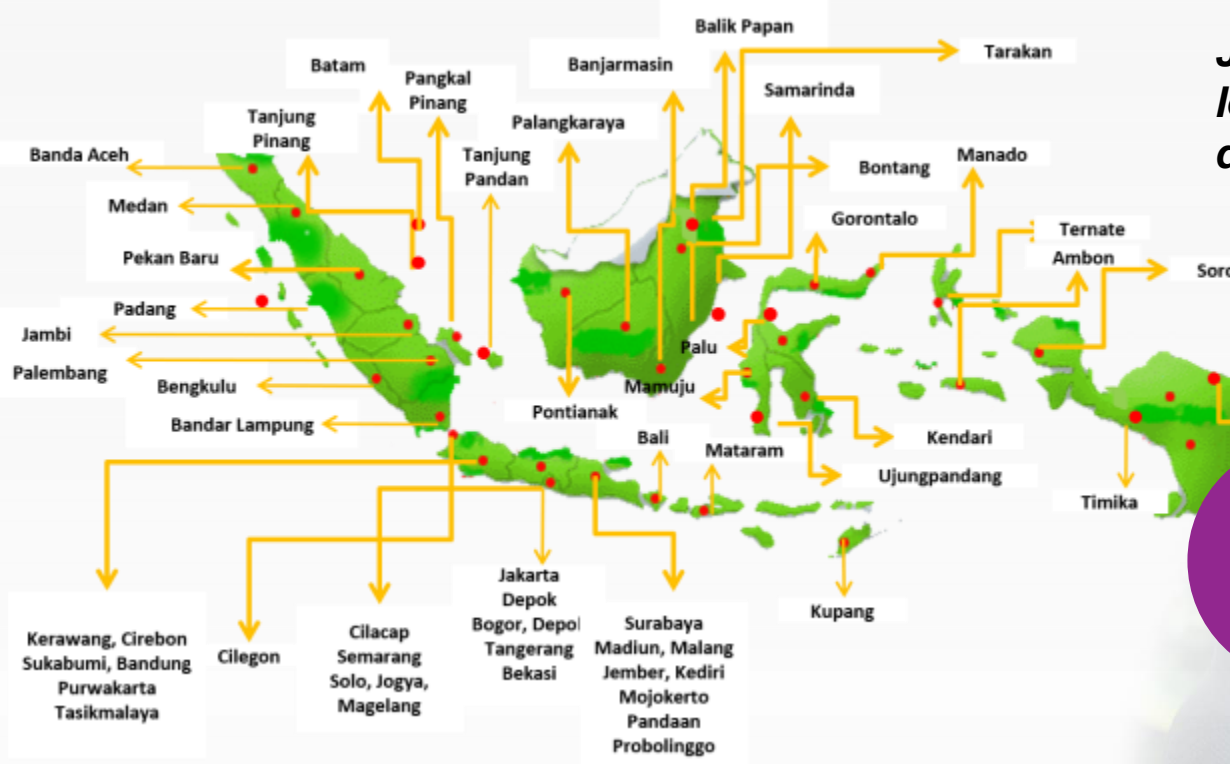
Bagian 2



Bisnis dan Jaringan Operasional Perseroan



Jaringan Operasional Perseroan



Jangkauan yang luas hingga lebih dari 6000 titik pengiriman domestik



621+ Konter Retail

25 Sub-Cabang

69 Cabang



Gudang Utama, Jakarta

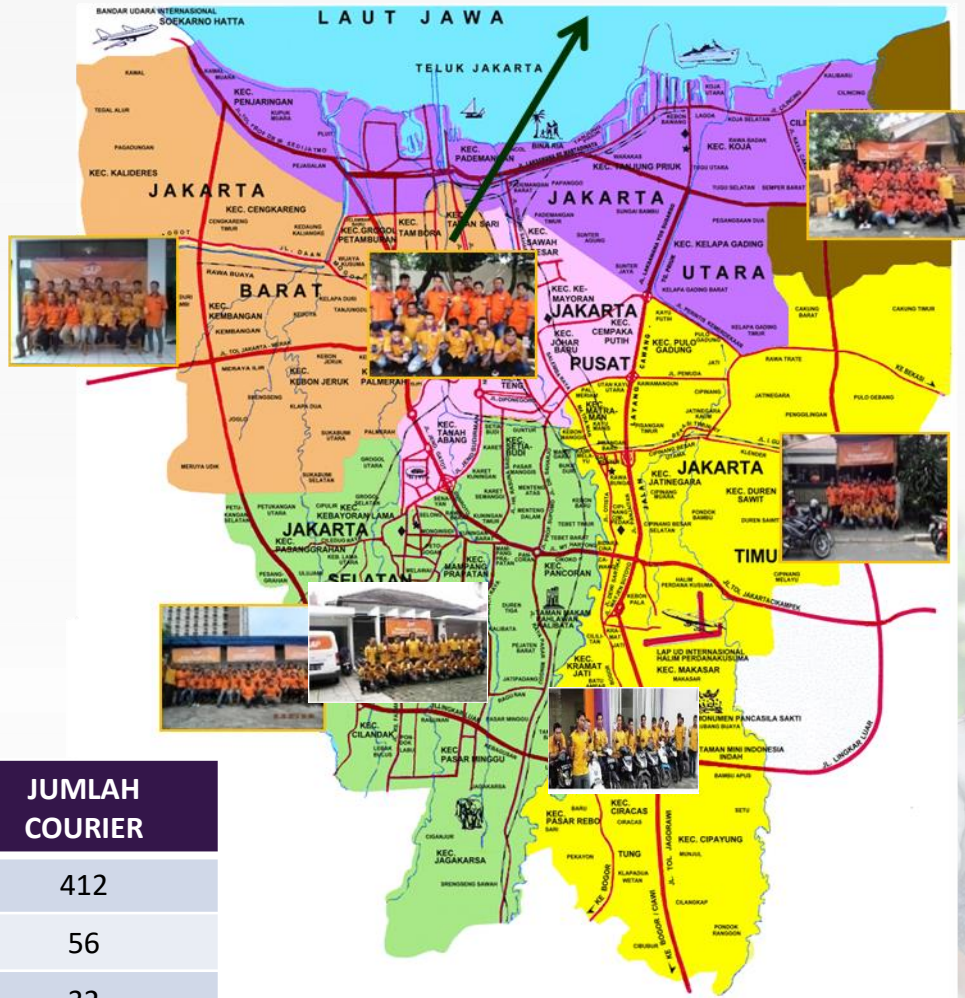


Kantor Cabang

No.	LAYANAN	TOTAL JANGKAUAN AREA
1.	REGULER DELIVERY (NON COD)	99.974 Kode Pos
2.	COD DELIVERY (CASH ON DELIVERY)	69.216 Kode Pos

Jaringan Operasional Perseroan

9 Cabang di Jabodetabek



AREA	JUMLAH COURIER
Jakarta	412
Bogor	56
Depok	32
Tangerang	73
Bekasi	75

BOGOR
DEPOK
TANGERANG
BEKASI
CIKARANG

Total kurir = 648 personnels (Jabodetabek)

Layanan Jasa Perseroan



Kurir Antar Kota dan Domestik



Layanan Pengiriman Internasional & Kargo



Gudang dan Distribusi yang Terintegrasi



Ruang Penyimpanan Surat



Transportasi Darat



Layanan udara dan Angkutan Laut



Cash On Delivery (COD)



Kurir Berdedikasi

Pilihan Layanan

Same Day Service



Layanan

- Barang dapat diterima pada hari yang sama
- Penanganan prioritas
- Didukung oleh transportasi udara
- Tersedia untuk pengiriman antar kota-kota besar
- Keuntungan tinggi, volume rendah

Target Pasar

- Korporasi
- Kantor Pemerintah
- Retail & marketplace

One Day Service



Layanan

- Barang dapat diterima pada hari yang sama
- Penanganan prioritas
- Supported by air transport
- Tidak ada batasan waktu order
- Tersedia untuk pengiriman antar kota-kota besar
- Keuntungan tinggi, volume rendah

Target Pasar

- Korporasi
- Kantor Pemerintahan
- Retail & marketplace

Regular Service



Layanan

- Layanan paling ekonomis
- Barang dapat diterima dalam waktu 2-7 hari
- Tidak ada batasan waktu order
- Tersedia untuk pengiriman hingga daerah terpencil
- Keuntungan kecil, volume besar

Target Pasar

- Korporasi
- Kantor Pemerintahan
- Toko Online
- Marketplace
- Kargo
- Retail



Keunggulan Unik Perseroan

Spesialis COD

- Transaksi yang aman untuk Ecommerce
 - Rekonsiliasi uang COD Harian
 - Harga COD yang Kompetitif
 - Cakupan COD Terluas

COD Nasional



- **Rekonsiliasi Harian**
Dengan sistem rekonsiliasi terintegrasi, SAP memungkinkan pelanggan pasarnya menerima pembayaran mereka setiap hari
- **Jangkauan yang Luas**
SAP melayani pilihan COD di seluruh provinsi di Indonesia
- **Banyak Kota yang Dilayani**
Pilihan COD tersedia untuk seluruh kota di area Jawa dan lebih dari 400 kota di Indonesia

Penjemputan oleh Penjual/Pembeli



Seller Pickup

SAP merupakan jasa kurir yang cocok untuk bisnis ecommerce, dengan pilihan untuk menjemput barang secara langsung dari pembeli dan mengantarkannya ke lokasi pembeli tanpa harus menunggu penjual menaruh barang tersebut di titik penjemputan.

- **Pengembalian Barang**

Sebagian besar pasar modern saat ini menyediakan pilihan untuk mengembalikan barang yang sudah terjual ke pelanggan, SAP menyediakan akses yang mudah bagi pelanggan untuk memilih pilihan penjemputan untuk mengembalikan barang, meningkatkan kualitas layanan baik untuk penjual dan pasar

Kurir Perbankan yang berpengalaman dan berkualitas



Lembaga Keuangan seperti perbankan dan multifinance membutuhkan **kualifikasi tambahan** dan **standar pelayanan yang tinggi** untuk vendor pengantarannya, membuat kepercayaan sebagai sumber daya yang berharga untuk memasuki segmen tersebut. SAP saat ini melayani lebih dari 20 institusi finansial terbesar di Indonesia

Bagian 3

Sistem IT

Sistem IT yang Solid



2014:

Memulai bisnis dengan kemampuan status pengiriman online untuk setiap kurir.

SAP merintis sistem pelacakan waktu nyata dengan melengkapi kurirnya dengan smartphone berbasis Android, sementara sebagian besar pesaingnya masih menggunakan laporan pengiriman input manual.

2015-2016:

Meningkatkan sistem IT dengan menambahkan lokasi tepat ke tujuan pengiriman

Pelanggan dapat memperoleh informasi tentang lokasi pengiriman yang tepat dengan memanfaatkan geo-tagging, membuat pelacakan pengiriman lebih dapat diandalkan.

2017:

Menambahkan fitur pick up Online untuk memanggil kurir dan menyediakan akses API ke pelanggan.

Pelanggan Ritel dapat menggunakan fitur pick up Online untuk memanggil kurir ke tempat mereka.

SAP mulai menyediakan akses API untuk membantu status pengiriman pelacakan e-niaga dalam waktu nyata.

2018:

Menambah pelayanan "Pick up dari Penjual" dan kemampuan "Pengembalian ke Pembeli" untuk meningkatkan kualitas layanan.

Untuk memperkuat kehadirannya dalam melayani bisnis e-commerce, SAP mengembangkan fitur Pickup dari penjual, memungkinkan penjual online menunggu kurir untuk mengambil barang.

SAP juga mengembangkan fitur pengembalian Kembali, memungkinkan pembeli untuk mempercepat proses pengembalian dengan mengambil barang langsung ke tempat mereka.

Sistem IT yang Solid

Mempromosikan bisnis ritel dengan mengembangkan sistem berbasis IT

PELOPOR KURIR ANDROID
Real Time Online

PELUANG USAHA KONTOR RETAIL JASA PENGIRIMAN DOMESTIK / INTERNASIONAL DAN PAYMENT POINT

Mudah Bisnismu, Dahsyat Hasilnya!!!

Investasi Agen Kontor Retail

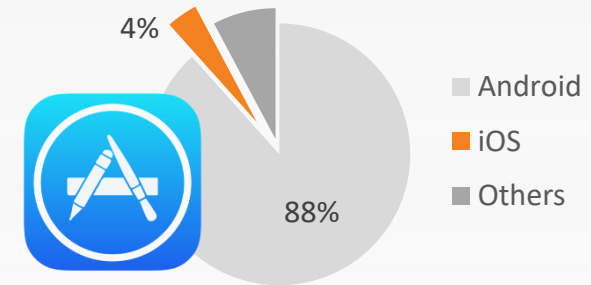
2 Juta	Investasi : Rp 2.000.000,-
5 Juta	Investasi : Rp 5.000.000,-

ASPERIND 3

SAP menawarkan bisnis waralaba yang menguntungkan

- ✓ Investasi Minimum sebesar Rp5jt untuk membuka counter SAP
- ✓ Menyediakan Tempat (bisa rumah atau toko).
- ✓ SAP memberi bantuan teknis dan sistem
- ✓ Pembagian profit sebesar 25% dari omset
- ✓ SAP akan mengembangkan model bisnis MLM kedepannya dengan menyediakan drop box untuk distribusi merchandise

- ✓ Merambah customer ritel yang menggunakan platform iOS Untuk menambah revenue.
- ✓ Berpotensi meningkatkan pelanggan sebesar 4%, menjangkau lebih dari 92% dari total pengguna HP.
- ✓ Meningkatkan brand awareness SAP ke Pasar



Mengembangkan Sistem payment gateway



- ✓ Meningkatkan keamanan dan keandalan pembayaran
- ✓ Memperkuat cashflow Perseroan
- ✓ Menyediakan diskon kepada pelanggan
- ✓ Meningkatkan akuntabilitas konter ritel untuk mencegah penyalahgunaan uang oleh staf counter.

Mengembangkan Sistem Manajemen Gudang yang lebih canggih

- ✓ Penanganan inventaris yang lebih baik untuk pelanggan dengan menyediakan akses realtime inventaris kepada pelanggan , meningkatkan model jasa kepada pelanggan eksisting dan pelanggan potensial.
- ✓ Menambah volume in dan out barang distribusi.

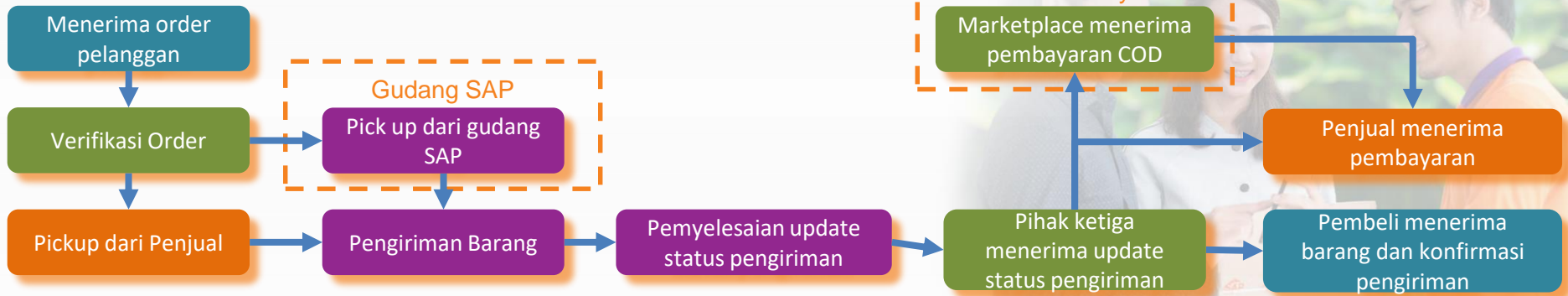


Sistem IT yang Solid

Dengan meningkatkan kemampuan IT yang canggih, SAP telah menandai dirinya sebagai perusahaan kurir yang memenuhi syarat dengan kemampuan melayani hampir semua jenis pelanggan, mulai dari update pelacakan sederhana, hingga pasar online yang paling rumit dengan pembayaran dan status pengiriman terintegrasi.



Model integrasi lanjutan antara SAP dan pelanggan



- SAP
- Marketplace
- Penjual
- Pembeli

- Data provided:
- ✓ Geo-tagging with lokasi pasti
 - ✓ Realtime tracking
 - ✓ Pembayaran dan pengantaran otomatis terupdate melalui API
 - ✓ Photo dan tandatangan penerima
 - ✓ Nama Kurir dan stempel

Bagian 4

Strategi Perseroan

Strategi Perseroan

Membangun gudang baru pada Cabang-Cabang Tertentu

- ✓ Menambahkan aliran pendapatan dengan menyewa ruang yang tersedia dan penanganan pengiriman langsung sebagai pusat distribusi, mempercepat pengiriman ke cabang terdekat
- ✓ Mendapatkan pelanggan eCommerce besar untuk menggunakan jasa SAP sebagai partner pengelolaan gudang dan distribusi.



Membuka Cabang Baru pada beberapa kota yang memiliki potensi

- ✓ Waktu pengiriman yang lebih cepat dengan menambah beberapa cabang di area tertentu.
- ✓ Metode pick up yang efisien dan menambah beberapa pusat-pusat distribusi
- ✓ Memasuki bisnis potensial lain yang belum dimasuki Perseroan

Penambahan cabang baru di cabang dan sub cabang baru untuk mempercepat distribusi dan pelayanan yang lebih luas di daerah Timur Indonesia.



Disamping menambah konter pelayanan, SAP juga berencana untuk meningkatkan kapasitas cabang yang telah dimiliki saat ini.



Rencana Bisnis 2019-2020

Pembukaan
Konter Ritel

69
Branches

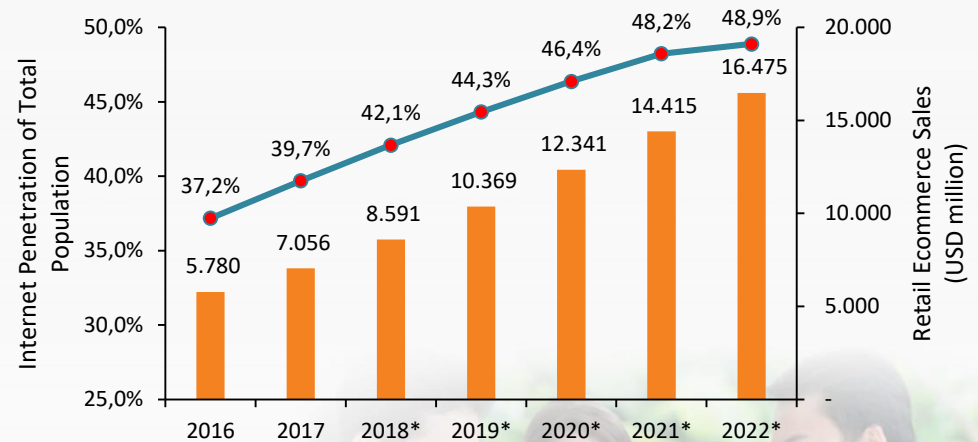
25
Sub-
Branches

Strategi Perseroan

Penetrasi lebih dalam ke pasar eCommerce dengan memperbanyak Outlet/Sales Counter

- ✓ SAP menargetkan untuk meningkatkan porsi pendapatan yang berasal dari bisnis eCommerce dengan menambahkan lebih banyak pelanggan eCommerce ke portofolio, mempertimbangkan pertumbuhan menjanjikan dan mempertahankan pendapatan di masa depan dari segmen ini dengan menetapkan harga yang kompetitif, meningkatkan sistem IT dan jangkauan operasional.
- ✓ Pelanggan Indonesia saat ini berganti dari toko fisik ke arah toko online. Mengingat tingginya penetrasi internet, meningkatnya kecepatan internet dan toko online yang dapat dipercaya/diandalkan.

Statistik Internet and Ecommerce di Indonesia



*) Estimasi

Sumber: Statista Digital Market Outlook, 2017

Mengembangkan Divisi Retail untuk meningkatkan pendapatan.

SAP sangat serius mengembangkan divisi ritelnya. Saat ini, perusahaan sedang mengembangkan segmen ritel dengan strategi dua arah, pertama dengan model waralaba di mana setiap orang dapat membuka counter SAP dengan transfer *knowledge* Kedua, perusahaan membuka counter sendiri di bawah biaya dan manajemen SAP.

Pasar ritel akan mempertahankan dan mendorong kehadiran SAP dalam industri kurir, terutama untuk model bisnis C to C. Selain itu, ini akan meningkatkan pertumbuhan, jaringan, dan aliran pendapatan perusahaan.



Contoh Sales Counter SAP

Strategi Perseroan

Portofolio Aneka Pelanggan eCommerce

Dengan penghitungan lebih dari 30% dari total pendapatan, e-commerce online adalah salah satu segmen pelanggan yang paling cepat berkembang untuk SAP. Hingga saat ini, SAP melayani sebagian besar pelanggan e-commerce besar di Indonesia.

Sistem dan Model Gudang yang Cocok untuk eCommerce

SAP menawarkan layanan terintegrasi sepenuhnya kepada pelanggan e-commerce-nya, mulai dari gudang & penanganan persediaan, penjemputan penjual dan pembeli, pengambilan kembali, dan API terintegrasi. Ini adalah faktor penentu untuk SAP untuk memenangkan dan mempertahankan pangsa pasar untuk segmen e-commerce.



Pembayaran COD Untuk Memfasilitasi Pelanggan yang Tidak Memiliki Akses Perbankan

Indonesia adalah salah satu negara terendah dalam hal penetrasi perbankan, terutama di daerah pedesaan dan terpencil. Dengan hanya 36% dari warganya yang memiliki akses ke bank, pembayaran COD telah menjadi salah satu metode pembayaran yang banyak digunakan, meningkatkan omset untuk e-Commerce sambil mempertahankan kepercayaan pelanggan untuk membeli barang secara online. SAP dikenal karena jangkauan pengiriman COD nya yang dapat diandalkan dan luas

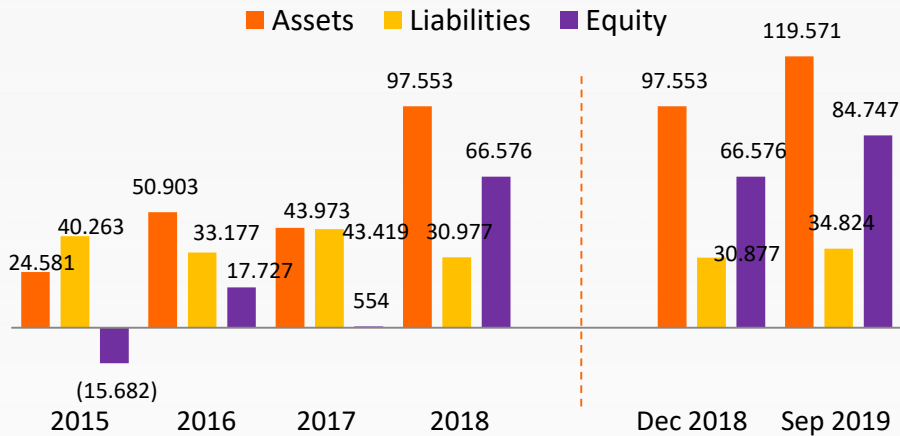


Bagian 5

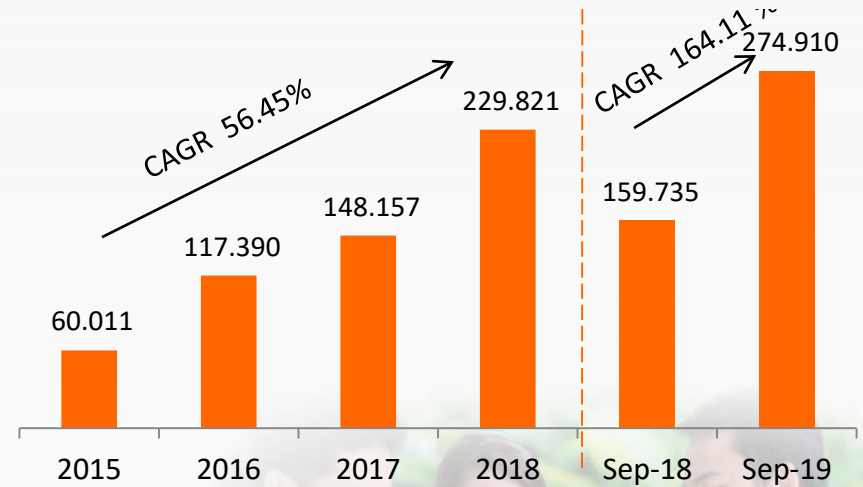
Kinerja Perseroan

Kinerja Keuangan

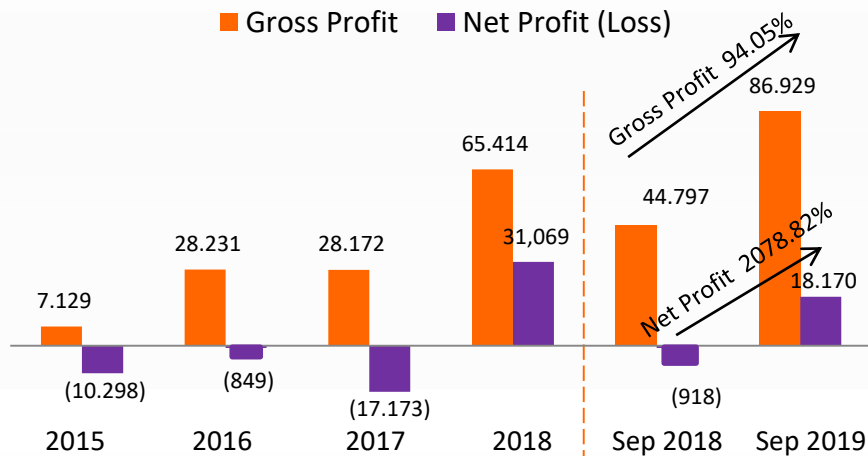
Balance Sheet (Rp million)



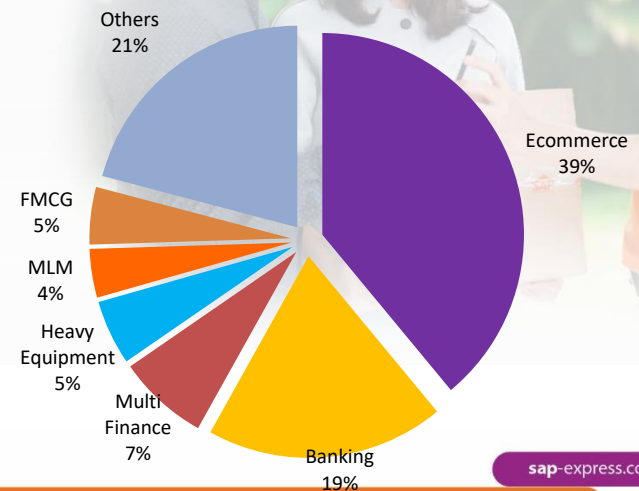
Revenue (Rp million)



Balance Sheet (Rp million)

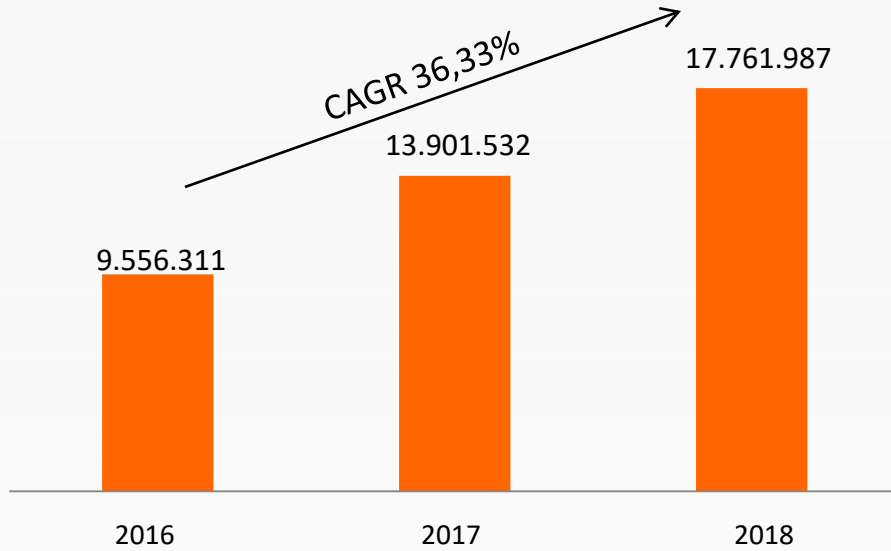


Revenue by Customers (Rp million, Q3 2019)

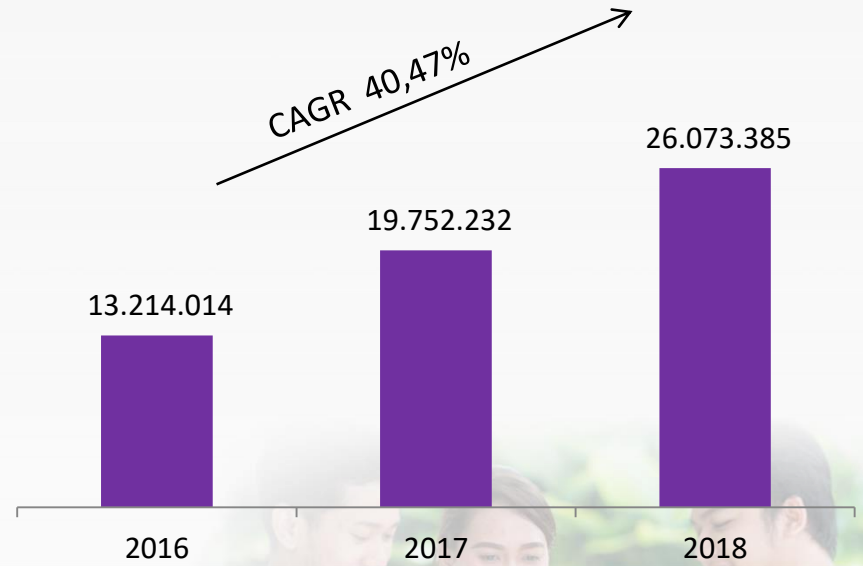


Volume Kiriman

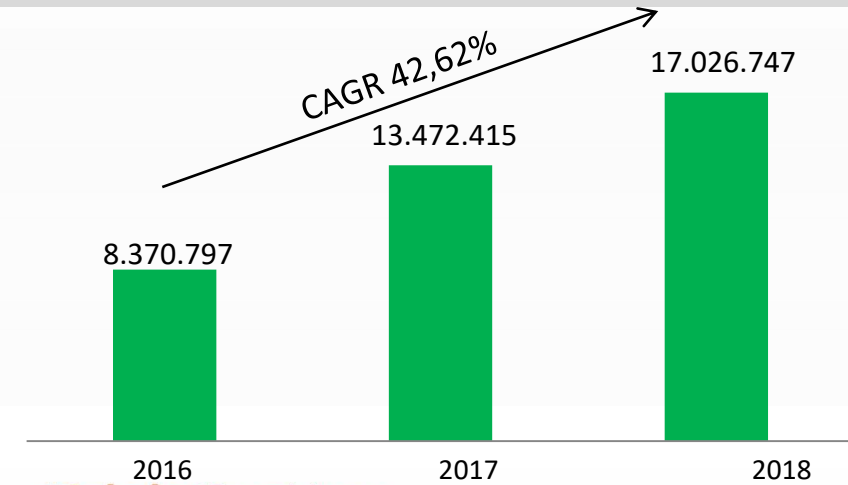
Total Koli



Total Kilogram



Total AWB



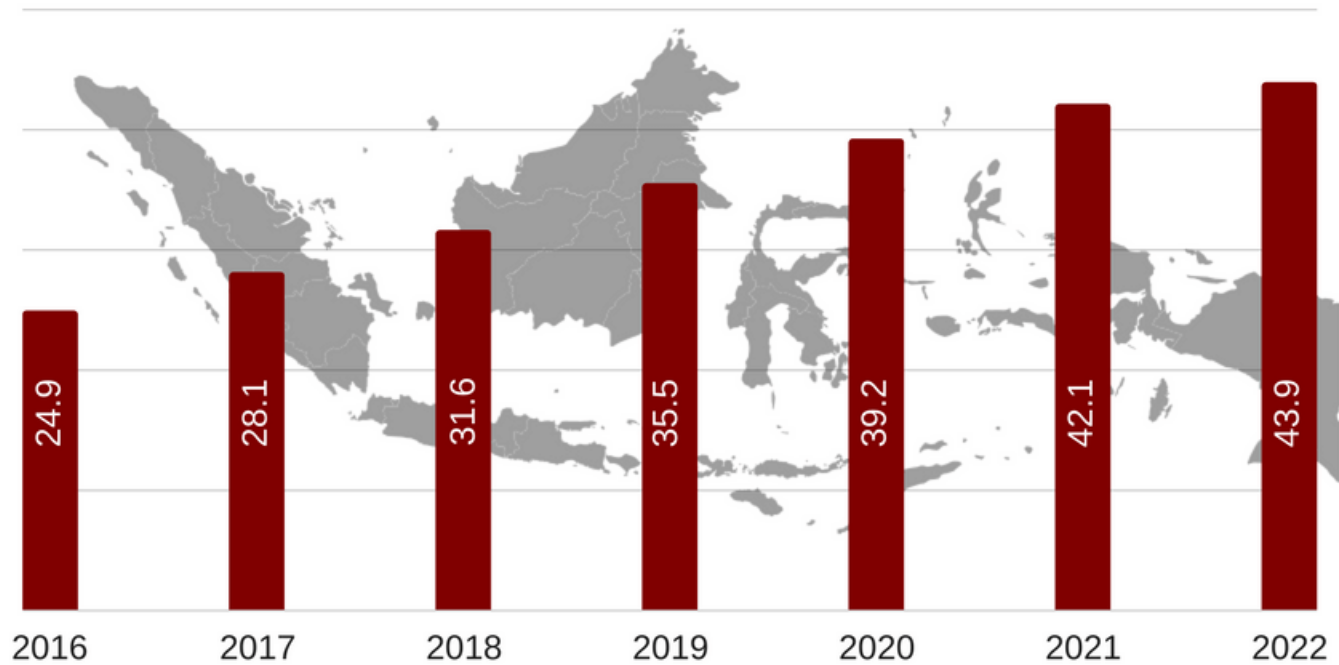
Bagian 6

Potensi Pasar

Prospek Market 2019

- Pemerintah memperkirakan bahwa ekonomi Indonesia akan tumbuh sebesar 5,3% pada tahun 2019. Prediksi ini, yang ditetapkan dalam APBN 2019, lebih rendah dari APBN 2018 sebesar 5,4% tetapi masih lebih tinggi dari perkiraan Bank Dunia sebesar 5,2% (sumber: gbgindonesia.com)
- Asosiasi Perusahaan Pengiriman Ekspres Indonesia (ASPERINDO) melaporkan bahwa nilai pasar ASPERINDO kini telah mencapai Rp50 triliun dengan lebih dari 35.000 titik layanan. ASPERINDO memperkirakan bahwa e-commerce akan berkontribusi 25% terhadap pertumbuhan industri logistik nasional Indonesia, yang diperkirakan akan meningkat 15,2% setiap tahun hingga 2019 (sumber: gbgindonesia.com)
- Bank Indonesia, telah mengungkapkan bahwa transaksi e-commerce di Indonesia mencapai \$ 5,6 miliar pada 2016. "Laporan Pasar Pertumbuhan Tinggi PPRO 2018" menyebut Indonesia sebagai pasar e-commerce yang paling cepat berkembang dengan nilai saat ini \$ 7,2 milyar. Indonesia bertujuan untuk melihat transaksi e-commerce tahunan senilai \$ 33,2 miliar pada tahun 2020. (Sumber: thejakartapost.com)
- Ernst & Young memperkirakan bahwa e-commerce di Indonesia akan tumbuh sebesar 40% per tahun didukung oleh sejumlah besar pengguna internet dan ponsel pintar yang masing-masing mencapai 93,4 juta dan 71 juta. (Sumber: gbgindonesia.com)
- Permintaan untuk transportasi barang dari satu tempat ke tempat lain, peningkatan dalam industri e-commerce, industri ritel, manufaktur, pertumbuhan pasar FMCG dan peningkatan permintaan barang yang mudah rusak dan meningkatnya penggunaan pengiriman ekspres dalam hal ini berkaitan dengan dokumen pribadi dan dokumen perusahaan serta pengiriman tujuan terakhir. (Sumber: prnewswire.com)

NUMBER OF ONLINE SHOPPERS IN INDONESIA (in millions)

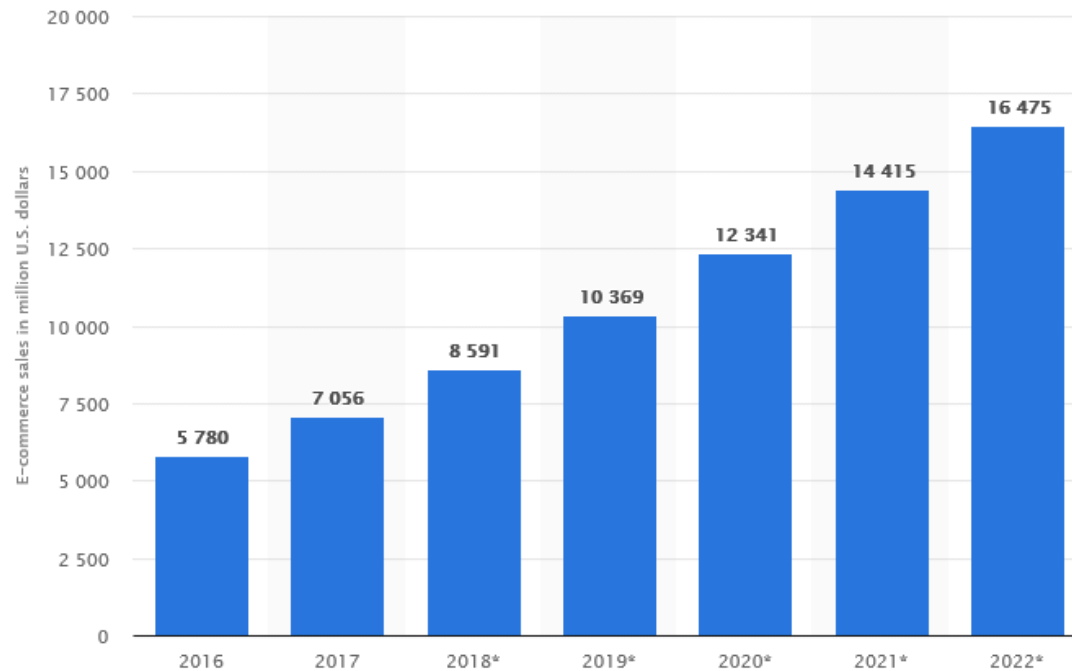


eshopworld

Source: Statista, e-Commerce Indonesia, User in millions

Prospek Online Market 2019

Retail e-commerce sales in Indonesia from 2016 to 2022 (in million U.S. dollars)



DOWNLOAD

SETTINGS

SHARE

PNG +

PDF +

XLS +

PPT +

DESCRIPTION

SOURCE

MORE INFORMATION

This timeline shows the retail e-commerce sales figures in Indonesia from 2016 to 2022. In 2022, e-commerce sales are set to surpass 14.4 billion U.S. dollars in revenues, up from 5.78 billion U.S. dollars in 2016.



Disclaimer

Materi Presentasi ini merupakan hak milik Perseroan dan tidak boleh disebarluaskan/disampaikan/direproduksi dalam bentuk apapun kepada pihak ketiga tanpa persetujuan tertulis terlebih dahulu dari Perseroan. Informasi yang tersurat dan tersirat dalam Materi Presentasi ini bukan merupakan dan tidak dapat dijadikan dasar suatu kontrak, perjanjian kerjasama, maupun ikatan dalam bentuk apapun.

Materi Presentasi ini mungkin mengandung pernyataan proyeksi/estimasi di masa depan yang melibatkan risiko-risiko dan ketidakpastian. Realisasi kinerja dan hasil di masa depan mungkin dapat berbeda dari pernyataan proyeksi/estimasi yang disajikan dalam Materi Presentasi ini sebagai akibat dari sejumlah risiko, ketidakpastian dan asumsi tersebut. Meskipun Perseroan meyakini bahwa pernyataan proyeksi atau estimasi tersebut didasarkan pada asumsi-asumsi yang masuk akal, tidak ada jaminan bahwa ekspektasi atas proyeksi atau estimasi tersebut dapat tercapai.

Beberapa contoh dalam Materi Presentasi ini termasuk (namun tidak terbatas pada) kondisi industri dan kondisi ekonomi pada umumnya, tren tingkat suku bunga, biaya modal dan ketersediaan modal, ketersediaan properti real estat, persaingan dengan perusahaan lain, pergeseran permintaan pelanggan, perubahan pelanggan dan mitra kerja, perubahan biaya operasional, termasuk upah karyawan, tunjangan dan pelatihan, perubahan kebijakan pemerintah dan publik dan berlanjutnya ketersediaan pendanaan dalam jumlah dan persyaratan tertentu yang diperlukan untuk mendukung kegiatan usaha di masa depan. Anda diperingatkan untuk tidak sepenuhnya bergantung pada pernyataan proyeksi/estimasi yang tertera dalam Materi Presentasi ini, yang didasarkan pada pandangan manajemen Perseroan terhadap kejadian di masa yang akan datang.

Informasi dalam Materi Presentasi ini belum dilakukan verifikasi secara independen. Tidak ada jaminan dan garansi, baik yang tersurat maupun tersirat, dibuat sebagai untuk dan tidak ada ketergantungan ditujukan pada kewajaran, ketepatan, kelengkapan atau kebenaran informasi dan pendapat dalam Materi Presentasi ini. Tak ada seorang pun dari Perseroan atau wakilnya atau penasihatnya, atau salah satu dari masing-masing afiliasi, penasihat atau perwakilan, berjanji akan memperbarui atau memperbaiki setiap pernyataan proyeksi/estimasi, baik sebagai hasil dari adanya informasi baru, kejadian masa yang akan datang atau sebaliknya, dan tidak satu pun dari mereka akan memiliki kewajiban (yang timbul karena kelalaian atau sebaliknya) atas setiap kerugian yang bagaimanapun yang timbul sehubungan dengan penggunaan atau isi dari Materi Presentasi ini atau yang timbul sehubungan dengan presentasi ini.



PT Satria Antarana Prima Tbk

Jl. Komodor Udara No. 28
Halim Perdana Kusuma
East Jakarta, 13650
Tel: (+62-21) 2280 6611
Fax : (+62-21) 2280 6627

Email: corp.secretary@sap-express.com

Website: www.sap-express.id

Lets Have a Talk.....

