

**PT MODERN INTERNASIONAL, Tbk**  
**(“PERSEROAN”)**

**PUBLIC EXPOSE**  
**30 DESEMBER 2021**

**LAPORAN MANAJEMEN**

**I. KINERJA USAHA**

Laporan Manajemen ini dibuat berdasarkan data keuangan sembilan bulan pertama tahun 2021 (tidak diaudit).

Penjualan bersih untuk periode sembilan bulan pertama tahun 2021 sebesar Rp 57,9 milyar, mengalami penurunan sebesar 14,5 % bila dibanding dengan periode yang sama tahun 2020 sebesar Rp 67,8 milyar.

Kinerja PT Modern Internasional dan Entitas Anak untuk periode sembilan bulan tahun 2020 dan 2021, adalah sebagai berikut :

DIVISI	PENJUALAN BERSIH		PERTUMBUHAN
	2021	2020	%
Food & Beverages	1,4	-	
Product Imaging -Ricoh	56,5	67,8	(-16,6%)
<b>Grand Total</b>	<b>57,9</b>	<b>67,8</b>	<b>(-14,5%)</b>

DIVISI	LABA KOTOR		PERTUMBUHAN
	2021	2020	%
Food & Beverages	0,2	-	
Product Imaging -Ricoh	18,4	24,6	(-25,2%)
<b>Grand Total</b>	<b>18,6</b>	<b>24,6</b>	<b>(-24,3%)</b>

Untuk beban operasi Perseroan dan Entitas Anak mengalami penurunan sebesar Rp 10,2 milyar atau turun 28,0 % yaitu dari sebesar Rp 36,5 milyar untuk sembilan bulan yang berakhir pada tahun 2020 menjadi Rp 26,3 milyar untuk sembilan bulan yang berakhir pada tahun 2021.

Total rugi komprehensif untuk periode sembilan bulan pertama tahun 2021 sebesar Rp 9,9 milyar, kerugian ini mengalami penurunan yang signifikan jika dibandingkan dengan total rugi komprehensif periode berjalan untuk periode yang sama pada tahun 2020 yaitu membukukan total rugi komprehensif sebesar Rp 35,0 milyar.

Terjadinya total rugi komprehensif selama 9 bulan pertama periode 2021 ini dikontribusikan dari penurunan pendapatan. Pandemi Covid-19 masih sangat dirasakan dampaknya, pembatasan aktivitas masyarakat pada aktivitas bisnis dan aktivitas perkantoran yang masih diterapkan kemudian berimbas pada penurunan anggaran belanja barang dan jasa IT. Antisipasi pertama yang dilakukan oleh Perseroan dan Entitas Anak adalah dengan melindungi keselamatan karyawan melalui wajib vaksinasi serta selalu menerapkan protokol kesehatan dan memberikan edukasi kepada karyawan untuk mencegah penyebaran Covid-19 di lingkungan, menjaga hubungan dan pelayanan yang baik kepada para customer, pengendalian biaya operasional dan mengeksplor peluang bisnis yang baru.

Berikut ini adalah tindakan yang telah dan akan diambil oleh Perseroan dan Entitas Anak:

## **1. PT MODERN INTERNASIONAL Tbk**

### **LAPORAN KINERJA PERUSAHAAN**

Pada tahun 2021, Perseroan memiliki lini usaha yang baru yaitu sebagai Distributor produk minuman berbasis susu. Kegiatan usaha ini dimulai sejak bulan Juli 2021. Perseroan mendapatkan hak distribusi dari PT Zehat Internasional dan PT Nusantara Agri Sejati sebagai pemilik dan produsen produk minuman berbasis susu tersebut. Adapun produk dari PT Zehat Internasional yang didistribusikan oleh PT Modern Internasional TBK adalah minuman berbasis susu kedelai dengan merek dagang Soylicious (terdapat 4 varian rasa dan 2 ukuran kemasan setiap rasanya) dan Soydrink (terdapat 1 varian rasa dan 1 ukuran kemasan). Susu kedelai ini telah terbukti dapat meningkatkan ketahanan tubuh serta sebagai pasokan Protein nabati yang sangat baik bagi kesehatan. Sedangkan produk yang diproduksi oleh PT Nusantara Agri Sejati adalah minuman kesehatan berbasis susu sapi segar dan murni. Susu tersebut memiliki merek dagang Asia Milk yaitu susu sapi segar yang di produksi dengan metode pasteurisasi dan memiliki ketahanan sampai dengan 45 hari di dalam pendingin. Asia Milk memiliki rasa yang sangat enak dan berbeda dengan produk sejenis yang telah beredar di pasar. Selain Asia Milk, Perseroan juga menjual produk minuman berbasis susu sapi dengan merek Asia Panda. Asia Panda adalah susu sapi yang di produksi dan dikemas secara steril dan memiliki daya tahan produk sampai dengan 1 tahun di suhu ruangan. Susu Asia Panda memiliki kesempatan berkembang yang sangat baik terutama di masa Pandemi ini, dimana susu steril dipercaya sebagai penambah imunitas.

Seluruh produk tersebut dipasarkan oleh PT Modern Internasional TBK melalui berbagai saluran distribusi dan mudah di dapatkan di supermarket, toko grosir, toko minimarket dan secara online melalui marketplace atau e-commerce terkemuka.

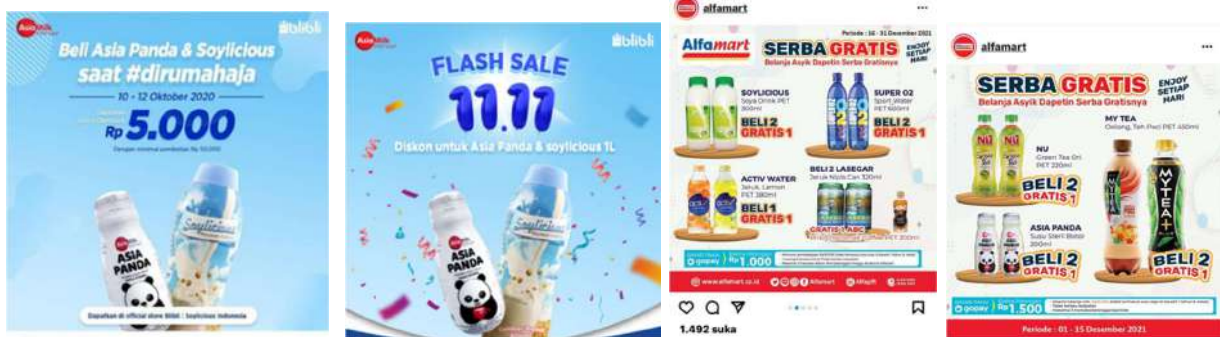
Perseroan memiliki kepercayaan bahwa di tahun depan 2022 usaha distribusi minuman kesehatan berbasis susu ini akan terus meningkat dan berkembang baik. Kami akan terus melakukan serangkaian kegiatan penunjang seperti perbaikan kualitas produk

yang terus menerus, memiliki pasokan barang yang cukup dan selalu tersedia, memiliki jaringan distribusi yang semakin rapat dan fokus di mulai dari daerah Jabodetabek dan Pulau Jawa khusus nya baru disusul oleh Pulau Sumatera, Pulau Bali, dan Pulau Kalimantan.

Berbagai kegiatan yang berkonsentrasi pada brand awareness, brand positioning, advertisement, review dan testimony pelanggan baik dilakukan secara offline ataupun melalui online (social media dan website). Kami terus berinvestasi terhadap kegiatan promo ATL (above the line) dan BTL (below the line) yang kami harapkan dapat berdampak langsung terhadap kenaikan penjualan di channel tersebut.

Perseroan akan terus berkomitmen memperkuat SDM (sumber daya manusia) untuk bisa mengembangkan bisnis yang baru dirintis ini. Dan akan terus mengembangkan bisnis susu yang secara industrinya terus tumbuh dan berkembang di pasar Nasional maupun Regional.

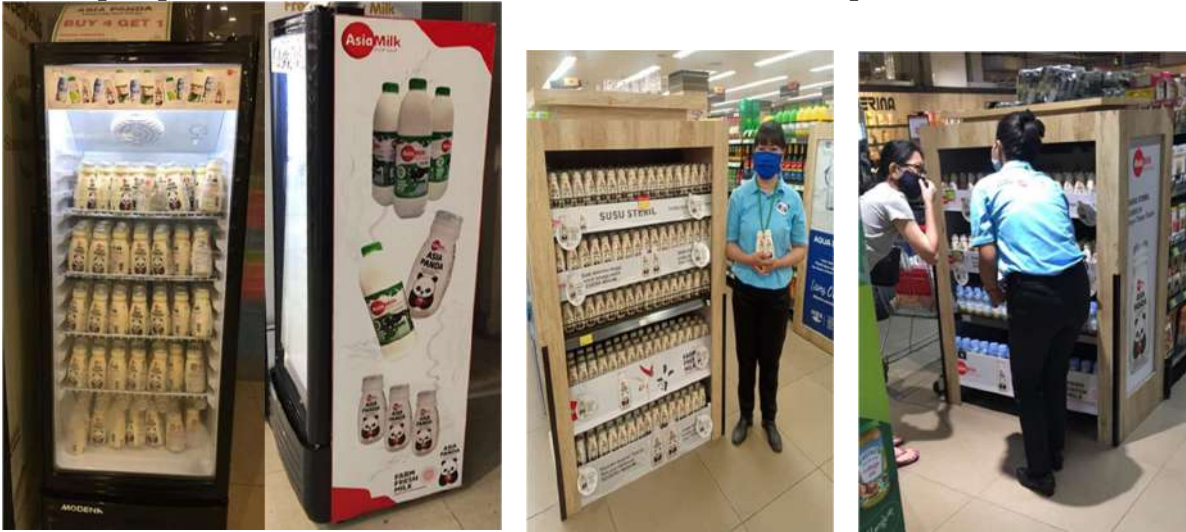
Promo online di e Commerce maupun Alfamart online store



Display dan interactive selling di Modern Outlet



## Penempatan Chiller dan Sales Promotion Girl di Beberapa Modern Outlet



## Floor Display sebagai upaya Brand Attractiveness



## Promo di Modern Outlet Nasional



## Aktivitas Direct Selling di Pasar-Pasar Tradisional



## 2. PT MODERN DATA SOLUSI

Untuk kinerja penjualan di Entitas Anak Perseroan yaitu PT Modern Data Solusi (MDS) mengalami penurunan sebesar 16,6% yaitu untuk periode sembilan bulan pertama tahun 2021 sebesar Rp 56,5 milyar dibanding dengan periode yang sama di tahun 2020 sebesar Rp 67,8 milyar.

Untuk memperbaiki dan terus meningkatkan performanya di tahun 2022 PT MDS akan melakukan hal-hal sebagai berikut:

1. MDS akan terus memperbaiki dan mengembangkan kinerjanya dengan terus fokus menangkap dan menciptakan peluang-peluang bisnis sebagai penyedia solusi manajemen dokumen yang berbasis IT, *security* dan *networking*. MDS sebagai pemegang hak distributor di wilayah Indonesia untuk produk- produk RICOH yang merupakan *brand global* tetap fokus memasarkan produk RICOH sebagai berikut:
  - Produk untuk perkantoran berupa MFP (Multi Function Printer), Interactive Whiteboards (IWBs). Produk- produk dengan teknologi mutakhir, tingkat keamanan yang tinggi serta mudah dalam pengoperasiannya sangat dibutuhkan oleh perkantoran, bank, rumah sakit, instansi-instansi pemerintah untuk membantu meningkatkan produktivitasnya dalam menghemat biaya, waktu dan proses kerja sehingga pekerjaan menjadi lebih produktif dan efisien.
  - Commercial & Industrial Printing untuk melayani kebutuhan cetak bagi para pelanggan grafis dan digital printing dengan solusi cetak total yang dapat menggabungkan cetak offset dan cetak digital, tersedia juga dalam bentuk *wide format* dengan menggunakan tinta latex yang ramah lingkungan. Untuk mendukung perkembangan industri kreatif, MDS juga menyediakan produk DTG (Direct to Garment) yaitu mesin yang dapat mencetak di media berbahan kain seperti pakaian, tas, dan lain-lain dengan gambar yang dapat dipersonalisasi.

- *Services*, MDS menyediakan juga berbagai macam layanan untuk membantu sebuah perusahaan dalam menyelaraskan bisnisnya dalam hal manajemen dokumen dan manajemen IT yang menawarkan solusi inovatif kepada sebuah perusahaan diantaranya dalam mengontrol biaya sehingga lebih efisien dan juga menjaga tingkat keamanan perusahaan. MDS melihat potensi yang cukup besar di bidang *services* ini sehingga manajemen memperkuat divisi ini dengan merekrut tenaga- tenaga khusus untuk memasarkan produk *services* ini.
2. Di masa pandemi ini yang memasuki masa *new normal*, MDS tetap aktif melakukan webinar-webinar secara *online* dan menampilkan pembicara ahli dari tim internal MDS, untuk tetap memberikan pelayanan dan *update* informasi kepada pelanggan-pelanggannya dan bekerjasama dengan media maupun asosiasi seperti pada tahun-tahun sebelumnya

Event untuk Divisi MFP dan lain lainnya baik online maupun offline:



Event untuk Divisi Production Printing baik online maupun offline:

**PANEL DISKUSI**  
**Teknologi Digital Printing Pasca Pandemi**  
Tuesday, 24 August 2021  
14.00 - 16.00 WIB  
Venue : Main Stage Virtual AllPrint

1. Jusuf Alan, Director PT Ajan Sukses Gemilang  
2. Zaki Supren, Product Manager Canon-IPG  
3. Dzulwardi L., CEO PT Digital Media Onlines  
4. Lina Harefa, Director PT Digital Sastra Indonesia  
5. Lina Harefa, Senior Manager Commercial & Industry PT Saven Indonesia  
6. Rudy Susanto, Managing Director Modern Data Solut  
7. Dedy Kariandono, IRT Indigo Business Manager  
8. Ahmad Hopyrie Harbeni, Ketua Umum Peratuan Percetakan Grafika Indonesia Group

REGISTRATION LINK @ <https://bit.ly/WebinarKristaPPGI2021>

**ADAPTASI & SOLUSI BISNIS CETAK**  
PEMBAHASAN UMUM KONDISI PASAR PRINTING, Ciptakan Peluang : UV/DTF PRINTING, 3D PRINTING  
Thursday, 26 August 2021  
14.00 - 16.00 WIB  
Venue : Main Stage Virtual AllPrint

**NAMA SUMBER**

**Kiki Nurhik**  
Kiki Nurhik (Business) | [www.linkedin.com/company/kiki-nurhik](https://www.linkedin.com/company/kiki-nurhik)

**Rudy Susanto**  
Rudy Susanto (Business) | [www.linkedin.com/company/rudy-susanto](https://www.linkedin.com/company/rudy-susanto)

**Benny Mulya**  
Benny Mulya (Business) | [www.linkedin.com/company/benny-mulya](https://www.linkedin.com/company/benny-mulya)

**Roni Rahmat**  
Roni Rahmat (Business) | [www.linkedin.com/company/roni-rahmat](https://www.linkedin.com/company/roni-rahmat)

**Aulia Sunhandhyka**  
Aulia Sunhandhyka (Business) | [www.linkedin.com/company/aulia-sunhandhyka](https://www.linkedin.com/company/aulia-sunhandhyka)

REGISTRATION HERE [kristamediaonline.com](https://kristamediaonline.com)

**DIGITAL PRINT & PACKAGING MARKET TREND 2022**  
Friday, 27 August 2021  
15.00 - 17.00 WIB  
Venue : Main Stage Virtual AllPrint

**SPEAKER**

**Suhendra Marzs**  
Suhendra Marzs (Business) | [www.linkedin.com/company/suhendra-marzs](https://www.linkedin.com/company/suhendra-marzs)

**Sugeng B.Rahardjo**  
Sugeng B.Rahardjo (Business) | [www.linkedin.com/company/sugeng-brahardjo](https://www.linkedin.com/company/sugeng-brahardjo)

**Rudy Susanto**  
Rudy Susanto (Business) | [www.linkedin.com/company/rudy-susanto](https://www.linkedin.com/company/rudy-susanto)

REGISTRATION HERE [kristamediaonline.com](https://kristamediaonline.com)

**INVITATION**  
Yes, you are invited to join >>>

**The 7th INDONESIA PRINTING SUMMIT & AWARDS 2021**  
CHALLENGE & FUTURE PRINT PACKAGING BUSINESS IN NEW NORMAL 2022

Expert Speakers:

**Kepada Pemilih:**  
Dr. Parmananto Kusnata, MSc  
Chairman Indonesia Council of All-Industry Sector  
President of Indonesian Council of All-Industry Sector  
President of Indonesian Council of All-Industry Sector  
President of Indonesian Council of All-Industry Sector

Pelaksanaan: Pabrik Prima Hotel, Yogyakarta  
September 22-23, 2021  
09.00 - 17.00 WIB

Partner Sponsor: RX, hp, ELINA, QUINCO, RICOH, ALPACK, etc.

SCAN QR - REGISTER NOW! FREE - GRATIS! + Door Prize

Event untuk Direct to Garment baik online maupun offline:



3. Mengembangkan jaringan pemasaran melalui pembukaan cabang-cabang, penunjukan *dealer- dealer* baru di seluruh Indonesia serta merambah pada bentuk bisnis Lapak *E-Commerce* melalui penjualan di website jual-beli online dan *E-Catalogue* LKPP. Pada saat ini MDS telah mempunyai 8 cabang.
4. Memperkuat *after sales team* dengan jalan:
  - Meningkatkan jumlah *service point* (depo) di seluruh Indonesia dengan prioritas DKI Jakarta, Pulau Jawa, Bali.
  - Penerapan *hybrid technician*, dimana mengembangkan tehnsi Ricoh untuk mempunyai kemampuan *IT & technical* yang baik serta juga mempunyai kemampuan untuk memasarkan produk- produk Ricoh.
  - Penambahan tehnsi juga terus dilakukan dalam rangka meningkatkan pelayanan ke pelanggan.

\*\*\*\*\*