



YANUAR, ROSYE DAN REKAN

Business & Property Valuers

LICENSE NUMBER : 2 . 20 . 0170

AREA SERVED : INDONESIA & WORLDWIDE

LAPORAN STUDI KELAYAKAN PT DUTA INTIDAYA TBK ("DAYA")

Tanggal Penilaian: 31 Desember 2024

Lokasi:

**Office 88, Kasablanka Tower A, 28th Floor and 37th Floor,
Jalan Casablanca Raya Kav. 88, Menteng Dalam, Tebet,
Jakarta Selatan - 12870**

NO. FILE : 00006/2.0170-00/BS/NB-01/0044/1/V/2025



YANUAR, ROSYE DAN REKAN

Business & Property Valuers

LICENSE NUMBER : 2_20_0170

AREA SERVED : INDONESIA & WORLDWIDE

No. File : 00006/2.0170-00/BS/NB-01/0044/1/V/2025

Jakarta, 16 Mei 2025

Kepada Yth.

DIREKSI

PT Duta Intidaya Tbk

Office 88, Kasablanka Tower A, 28th Floor and 37th Floor
Jalan Casablanca Raya Kav. 88, Menteng Dalam, Tebet,
Jakarta Selatan - 12870

Perihal : Laporan Studi Kelayakan Perubahan Kegiatan Usaha PT Duta Intidaya Tbk

Dengan Hormat,

PT Duta Intidaya Tbk ("DAYA") didirikan dengan nama PT Duta Intidaya pada tanggal 16 Juni 2005, sesuai dengan Akta Pendirian No. 16 tanggal 16 Juni 2005, yang dibuat di hadapan Ukon Krisnajaya, S.H., Notaris di Jakarta, yang telah disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan No. C-20675 HT.01.01.TH.2005 tanggal 26 Juli 2005.

Untuk menjamin dan mempertahankan usahanya sebagai peritel produk kesehatan dan kecantikan terkemuka di Indonesia, DAYA wajib memberikan nilai tambah kepada pemegang saham dan pelanggan. Oleh karena itu, DAYA berencana untuk mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan adanya peluang penetrasi internet yang tinggi serta melakukan penambahan varian produk yang akan dijual.

Untuk melaksanakan pengembangan usahanya, DAYA perlu melakukan penambahan bidang usaha dengan cara melakukan penambahan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia ("KBLI"), yaitu:

- a. 73100: Periklanan;
- b. 47599: Perdagangan Eceran Peralatan dan Perlengkapan Rumah Tangga Lainnya YTDL;
- c. 47737: Perdagangan Eceran Pembungkus dari Plastik;
- d. 47219: Perdagangan Eceran Hasil Pertanian Lainnya; dan
- e. 47592: Perdagangan Eceran Peralatan Listrik Rumah Tangga dan Peralatan Penerangan dan Perlengkapannya.

Seluruh penambahan KBLI ini selanjutnya disebut "**Perubahan Kegiatan Usaha**".

Sehubungan dengan hal di atas, DAYA menunjuk pihak independen untuk melakukan penyusunan Studi Kelayakan atas rencana Perubahan Kegiatan Usaha tersebut, yang dalam hal ini adalah **KJPP Yanuar, Rosye dan Rekan ("Y&R")** yang diharapkan dapat melakukan studi secara objektif dan independen sesuai dengan kesepakatan yang tertuang dalam persetujuan atas Surat Penawaran **No. PR.Y&R-00/Y/BS/DAYA/II/2025/R/0030** tanggal **10 Maret 2025**.

**KANTOR JASA PENILAI PUBLIK
YANUAR, ROSYE DAN REKAN
Business & Property Valuers**

The Manhattan Square Building
Mid Tower 15th Floor Unit F
Jl. TB. Simatupang Kav. 1 S, Cilandak Timur
Jakarta Selatan 12560
T: +62-21 2940 6860(Hunting)
E: info@yr.co.id
www.yr.co.id

Trusted Business Partner

Branch Office : Bogor (P), Surabaya (P)



Sebelumnya Y&R telah menerbitkan laporan revisi atas Laporan Studi Kelayakan DAYA terkait Perubahan Kegiatan Usaha dengan File **No. 00002/2.0170-00/BS/NB-01/0045/1/IV/2025** tanggal **10 April 2025**, mengacu pada Surat Permintaan Perubahan dan/atau Tambahan Informasi atas Rencana Penambahan Kegiatan Usaha oleh PT Duta Intidaya Tbk **No. S-170/PM.023/2025** tanggal **25 April 2025**, Y&R telah menerbitkan revisi atas Laporan Studi Kelayakan dengan **No. 00005/2.0170-00/BS/NB-01/0044/1/V/2025** tanggal **14 Mei 2025**.

Dalam laporan Revisi Laporan Studi Kelayakan tersebut terdapat penyesuaian pada beberapa bagian laporan, yang mencakup asumsi dan kondisi pembatas, penambahan pihak yang diwawancarai, penambahan informasi terkait kondisi sumber daya, fasilitas dan aset yang dimiliki untuk menunjang penambahan kegiatan usaha serta penambahan analisis peningkatan pada proyeksi keuangan.

Selanjutnya, Y&R melakukan revisi kembali untuk melengkapi penyesuaian atas Surat Permintaan Perubahan dan/atau Tambahan Informasi atas Rencana Penambahan Kegiatan Usaha oleh PT Duta Intidaya Tbk **No. S-170/PM.023/2025** tanggal **25 April 2025**. Penyesuaian tersebut mencakup asumsi dan kondisi pembatas, analisis kinerja keuangan, potensi pasar, inovasi dalam menghadapi persaingan usaha, ketersediaan sumber daya termasuk bahan baku, pekerja dan tim ahli, informasi terkait penambahan gerai, asumsi-asumsi utama yang digunakan, ringkasan proyeksi keuangan serta tingkat diskonto. Oleh karena itu, Y&R menerbitkan kembali revisi laporan melalui Laporan Studi Kelayakan File **No. 00006/2.0170-00/BS/NB-01/0044/1/V/2025** tanggal **16 Mei 2025**. Laporan tersebut membatalkan Laporan Studi Kelayakan File **No. 00002/2.0170-00/BS/NB-01/0045/1/IV/2025** tanggal **10 April 2025** dan Laporan Studi Kelayakan File **No. 00005/2.0170-00/BS/NB-01/0044/1/V/2025** tanggal **14 Mei 2025**.

1. Status Penilai Publik

Penilai Publik adalah Pemimpin Rekan dari Y&R dengan kualifikasi sebagai berikut:

Nama Penilai Publik	: Yanuar Bey S.E., M.M., MAPPI (<i>Cert.</i>)
No. Izin Penilai Publik	: B-1.08.00044
No. STTD	: STTD.PB-37/PJ-1/PM.02/2023
Klasifikasi Izin	: Penilaian Bisnis (B)
No. MAPPI	: 99-S-01230

Y&R adalah Kantor Jasa Penilai Publik yang terdaftar di Kementerian Keuangan dan Pasar Modal serta memiliki kompetensi untuk melakukan Studi Kelayakan ini.

Y&R bertindak secara independen dalam penyusunan laporan ini tanpa adanya benturan kepentingan dan tidak terafiliasi dengan Pemberi Tugas, Objek Studi Kelayakan ataupun pihak-pihak yang terafiliasi dengan Pemberi Tugas dan Objek Studi Kelayakan. Y&R juga tidak memiliki kepentingan ataupun keuntungan pribadi terkait dengan penugasan ini.

Laporan Studi Kelayakan ini tidak dilakukan untuk memberikan keuntungan atau merugikan pihak manapun. Imbalan jasa yang kami terima sama sekali tidak dipengaruhi oleh nilai yang dihasilkan.

2. Identitas Pemberi Tugas

- Nama Perusahaan : PT Duta Intidaya Tbk
- Alamat : Office 88, Kasablanka Tower A, 28th Floor and 37th Floor
Jalan Casablanca Raya Kav. 88, Menteng Dalam, Tebet
Jakarta Selatan - 12870
- Telepon : (021) 2128-3001
- Situs Web : www.watsons.biz.id



YANUAR, ROSYE DAN REKAN

Business & Property Valuers

LICENSE NUMBER : 2.20.0170

AREA SERVED : INDONESIA & WORLDWIDE

3. Identitas Pengguna Laporan

- Nama Perusahaan : PT Duta Intidaya Tbk
- Alamat : Office 88, Kasablanka Tower A, 28th Floor and 37th Floor
Jalan Casablanca Raya Kav. 88, Menteng Dalam, Tebet
Jakarta Selatan - 12870
- Telepon : (021) 2128-3001
- Situs Web : www.watsons.biz.id

4. Maksud dan Tujuan Studi Kelayakan

Maksud dari Laporan Studi Kelayakan adalah untuk memberikan pendapat mengenai kelayakan atas rencana Perubahan Kegiatan Usaha milik DAYA dengan cara melakukan penambahan KBLI.

Tujuan disusunnya laporan ini adalah dalam rangka memenuhi POJK 17 Tahun 2020. Peraturan tersebut mensyaratkan adanya Laporan Studi Kelayakan atas perubahan kegiatan usaha yang disusun oleh Penilai. Penilaian tidak digunakan di luar konteks atau tujuan Studi Kelayakan tersebut.

Tinjauan dari Laporan Studi Kelayakan mencakup berbagai aspek yang meliputi aspek makro, aspek pasar, aspek teknis, aspek pola bisnis, aspek model manajemen dan aspek keuangan.

5. Objek Studi Kelayakan

Objek Studi Kelayakan dalam penugasan ini adalah Perubahan Kegiatan Usaha melalui penambahan KBLI, sebagai berikut:

- a. 73100: Periklanan;
- b. 47599: Perdagangan Eceran Peralatan dan Perlengkapan Rumah Tangga Lainnya YTDL;
- c. 47737: Perdagangan Eceran Pembungkus dari Plastik;
- d. 47219: Perdagangan Eceran Hasil Pertanian Lainnya; dan
- e. 47592: Perdagangan Eceran Peralatan Listrik Rumah Tangga dan Peralatan Penerangan dan Perlengkapannya.

6. Tanggal Studi Kelayakan

Tanggal efektif Studi Kelayakan adalah 31 Desember 2024, dimana batas tersebut diambil atas dasar pertimbangan kepentingan dan tujuan Studi Kelayakan.

Masa berlaku laporan adalah sampai dengan 30 Juni 2025.

7. Jenis Mata Uang yang Digunakan

Studi Kelayakan ini dinyatakan dalam mata uang Rupiah.

8. Metode Studi Kelayakan

Metode yang digunakan dalam menyusun laporan studi kelayakan ini adalah:

- Pengumpulan data-data primer dari DAYA yang terkait dengan Rencana Perubahan Kegiatan Usaha yang meliputi data-data identitas, perizinan, rencana usaha serta data-data lainnya yang terkait.
- Analisis makro ekonomi, analisis industri untuk mengevaluasi pengaruh dari faktor tersebut terhadap kinerja DAYA di masa mendatang.



- Analisis kelayakan terhadap beberapa aspek yang terkait, yaitu aspek pasar, aspek teknis, aspek pola bisnis, aspek model manajemen, dan aspek keuangan atas perubahan kegiatan usaha.

9. Tingkat Kedalaman Inspeksi

Dalam Studi Kelayakan ini, kami telah melakukan inspeksi untuk mendapatkan keyakinan yang memadai terhadap data dan informasi yang diperoleh, termasuk diantaranya dengan melakukan *site visit* terhadap fasilitas milik DAYA yang berlokasi di Office 88, Kasablanka Tower A, 28th Floor and 37th Floor, Jalan Casablanca Raya Kav. 88, Menteng Dalam, Tebet, Jakarta Selatan - 12870. Disamping itu kami juga telah melakukan wawancara, baik dengan Manajemen DAYA maupun pihak yang mewakilinya, serta pihak-pihak lain yang terkait.

Berita acara wawancara yang menjelaskan mengenai kondisi aset dan hal-hal lain yang relevan untuk proses penyusunan studi kelayakan dibuat saat wawancara dilakukan. Penilai dan Y&R dibebaskan dari segala tanggung jawab atas akses dan informasi yang diperlukan mengenai aset yang diinvestigasi apabila timbul permasalahan pada saat melakukan inspeksi tersebut.

10. Sumber dan Data Informasi yang Dapat Diandalkan

Dalam melakukan Studi Kelayakan ini, Y&R menggunakan data dan informasi dari beberapa sumber yang relevan dan andal, yaitu:

- Data-data laporan keuangan audit historis:

Tahun	Auditor	Nama Akuntan Publik dan Nomor Izin Akuntan Publik	Nomor dan Tanggal	Opini
31 Des 2020	Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan	Drs. Irhoan Tanudiredja, CPA dengan Izin Akuntan Publik No. AP.0226 serta telah terdaftar di OJK dengan No. STTD.AP-89/PM.22/2018	No. 00300/2.1025/AU.1/05/0226-1/1/III/2021 tanggal 12 Maret 2021	Wajar, dalam semua hal yang material
31 Des 2021	Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan	Drs. Irhoan Tanudiredja, CPA dengan Izin Akuntan Publik No. AP.0226 serta telah terdaftar di OJK dengan No. STTD.AP-89/PM.22/2018	No. 00304/2.1025/AU.1/05/0226-1/1/III/2022 tanggal 11 Maret 2022	Wajar, dalam semua hal yang material
31 Des 2022	Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan	Drs. Irhoan Tanudiredja, CPA dengan Izin Akuntan Publik No. AP.0226 serta telah terdaftar di OJK dengan No. STTD.AP-89/PM.22/2018	No. 00240/2.1025/AU.1/05/0226-3/1/III/2023 tanggal 7 Maret 2023	Wajar, dalam semua hal yang material
31 Des 2023	Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan	Steven Tenggara, CPA dengan Izin Akuntan Publik No. AP.1738 serta telah terdaftar di OJK dengan STTD.AP-39/PM.223/2021	No. 00265/2.1025/AU.1/05/1738-1/1/III/2024 tanggal 7 Maret 2024	Wajar, dalam semua hal yang material
31 Des 2024	Rintis, Jumadi, Rianto & Rekan	Steven Tenggara, CPA dengan Izin Akuntan Publik No. AP.1738 serta telah terdaftar di OJK dengan STTD.AP-39/PM.223/2021	No. 00233/2.1457/AU.1/05/1738-2/1/III/2025 tanggal 7 Maret 2025	Wajar, dalam semua hal yang material

- Proyeksi keuangan atas Perubahan Kegiatan Usaha DAYA sejak Januari 2025 - 2029 yang disiapkan oleh Manajemen DAYA;
- Laporan Tahunan DAYA Tahun 2023;
- Legalitas perusahaan dan perijinan terkait;
- Data-data ekonomi yang diperoleh dari S&P Capital IQ, Damodaran;
- Data-data ekonomi, baik yang bersifat makro maupun mikro, yang diperoleh dari instansi terkait, seperti Bank Indonesia;
- Diskusi dengan Manajemen DAYA.



11. Asumsi dan Kondisi Pembatas

Beberapa asumsi dan kondisi pembatas yang digunakan dalam penyusunan Laporan ini adalah:

- Y&R menghasilkan Laporan Studi Kelayakan yang bersifat *non-disclaimer opinion*.
- Y&R telah melakukan penelaahan atas dokumen yang digunakan dalam proses Studi Kelayakan.
- Y&R memperoleh data dan informasi dari Manajemen DAYA, yang dapat dipercaya keakuratannya.
- Y&R menggunakan proyeksi keuangan yang telah disesuaikan yang mencerminkan kewajaran proyeksi keuangan yang dibuat oleh manajemen dengan kemampuan pencapaiannya (*fiduciary duty*).
- Y&R bertanggung jawab atas pelaksanaan Studi Kelayakan dan kewajaran proyeksi keuangan yang telah disesuaikan.
- Laporan Studi Kelayakan yang dihasilkan terbuka untuk publik, kecuali terdapat informasi yang bersifat rahasia yang dapat mempengaruhi operasional DAYA.
- Y&R bertanggung jawab atas Laporan Studi Kelayakan dan kesimpulan Nilai.
- Y&R telah memperoleh informasi atas status hukum objek Studi Kelayakan dari pemberi tugas.

12. Persyaratan atas Persetujuan untuk Publikasi

Laporan Studi Kelayakan beserta lampiran yang ada pada laporan ini hanya ditujukan kepada Pemberi Tugas dan Pengguna Laporan Studi Kelayakan sebagaimana dimaksud pada lingkup penugasan ini. Penggunaan Laporan di luar dari ketentuan yang disebutkan dalam lingkup Penugasan Laporan ini harus mendapatkan persetujuan tertulis dari Y&R serta Pemberi Tugas.

13. Konfirmasi bahwa Penugasan dilakukan berdasarkan Peraturan

Analisis, opini, dan kesimpulan yang disusun dalam laporan studi kelayakan ini telah memenuhi aturan POJK No. 35/POJK.04/2020 tentang Penilaian dan Penyajian Laporan Penilaian Bisnis Di Pasar Modal, SEOJK 17/2020 tentang Pedoman Penilaian dan Penyajian Laporan Penilaian Bisnis di Pasar Modal, POJK No. 17 /POJK.04/2020 tentang Transaksi Material Dan Perubahan Kegiatan Usaha dan Kode Etik Penilai Indonesia ("KEPI") serta Standar Penilaian Indonesia ("SPI") Edisi VII-2018 serta peraturan perundang-undangan yang berlaku di Indonesia.

14. Analisis Kelayakan Perubahan Kegiatan Usaha

Analisis kelayakan dilakukan dengan menggunakan parameter *Net Present Value*, *Break Even Point*, *Profitability Analysis* dan *Return on Investment*, yaitu:

<i>Net Present Value</i> (NPV)	: Rp32.294.364 Ribu
<i>Break Even Point</i> (BEP)	: Rp85.669 Ribu (1,48% terhadap Pendapatan)
<i>Profitability Analysis</i> (PA)	: 35,87% (pada akhir periode proyeksi)
<i>Return on Investment</i> (ROI)	: 44,57% (rata-rata selama periode proyeksi)

15. Pendapat Mengenai Kelayakan Rencana Perubahan Kegiatan Usaha

Berdasarkan kajian, evaluasi aspek pasar, teknis, pola bisnis, kelayakan model manajemen dan analisa keuangan, serta proyeksi-proyeksi lainnya dengan syarat asumsi-asumsi yang telah ditetapkan dapat terpenuhi, maka dapat disimpulkan bahwa rencana Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilaksanakan oleh DAYA adalah **LAYAK**.



YANUAR, ROSYE DAN REKAN

Business & Property Valuers

LICENSE NUMBER : 2.20.0170

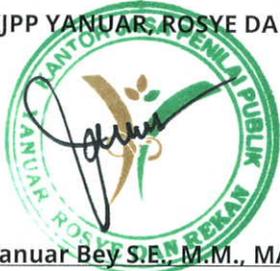
AREA SERVED : INDONESIA & WORLDWIDE

Demikian hasil Studi Kelayakan yang kami lakukan dengan tetap mengacu pada standar penilaian dan kode etik yang berlaku.

Hormat kami,

KJPP YANUAR, ROSYE DAN REKAN

HR



Yanuar Bey S.E., M.M., MAPPI (Cert.)

Pemimpin Rekan

No. Izin Penilai Publik : B-1.08.00044
No. STTD : STTD.PB-37/PJ-1/PM.02/2023
Klasifikasi Izin : Penilaian Bisnis (B)
No. MAPPI : 99-S-01230



PERNYATAAN PENILAI

Dalam batas kemampuan dan keyakinan kami sebagai penilai, kami yang bertanda-tangan dibawah ini menerangkan bahwa:

1. Pernyataan dalam Laporan Studi Kelayakan ini, sebatas pengetahuan kami, adalah benar dan akurat.
2. Analisis, opini, dan kesimpulan yang dinyatakan di dalam Laporan Studi Kelayakan ini dibatasi oleh asumsi dan batasan-batasan yang diungkapkan di dalam Laporan Studi Kelayakan, yang mana merupakan hasil analisis, opini dan kesimpulan penilai yang tidak berpihak dan tidak memiliki benturan kepentingan.
3. Kami tidak mempunyai kepentingan baik sekarang atau di masa yang akan datang terhadap objek yang dinilai, maupun memiliki kepentingan pribadi atau keberpihakan kepada pihak pihak lain yang memiliki kepentingan terhadap objek yang dinilai.
4. Penunjukan dalam penugasan ini tidak berhubungan dengan opini Studi Kelayakan yang telah disepakati sebelumnya dengan Pemberi Tugas.
5. Biaya jasa profesional tidak dikaitkan dengan nilai yang telah ditentukan sebelumnya atau gambaran nilai yang diinginkan oleh Pemberi Tugas, besaran opini nilai, pencapaian hasil yang dinyatakan, atau adanya kondisi yang terjadi kemudian (*subsequent event*) yang berhubungan secara langsung dengan penggunaan yang dimaksud.
6. Penilai telah mengikuti persyaratan pendidikan profesional yang ditetapkan / dilaksanakan oleh Masyarakat Profesi Penilai Indonesia ("MAPPI").
7. Penilai memiliki pengetahuan yang memadai sehubungan dengan jenis industri yang dinilai.
8. Penilai telah melaksanakan ruang lingkup sebagai berikut:
 - Identifikasi masalah (identifikasi batasan, tujuan dan objek, definisi, dan tanggal Studi Kelayakan);
 - Pengumpulan data dan wawancara;
 - Analisis data;
 - Analisis kelayakan dengan parameter yang sesuai; dan
 - Penulisan laporan.
9. Penilai telah melakukan inspeksi lapangan ke kantor DAYA dan berdiskusi dengan Manajemen DAYA terkait objek Studi Kelayakan.
10. Tidak seorangpun selain yang bertandatangan dibawah ini, yang telah terlibat dalam pelaksanaan inspeksi, analisis, pembuatan kesimpulan, dan opini sebagaimana yang dinyatakan dalam laporan Studi Kelayakan ini.
11. Analisis, opini, dan kesimpulan yang disusun dalam laporan studi kelayakan ini telah memenuhi aturan POJK No. 35/POJK.04/2020 tentang Penilaian dan Penyajian Laporan Penilaian Bisnis Di Pasar Modal, Surat Edaran Otoritas Jasa Keuangan No. 17/SEOJK.04/2020 tentang Pedoman Penilaian dan Penyajian Laporan Penilaian Bisnis di Pasar Modal, POJK No. 17/POJK.04/2020 tentang Transaksi Material dan Perubahan Kegiatan Usaha dan Kode Etik Penilai Indonesia ("KEPI") serta Standar Penilaian Indonesia ("SPI") Edisi VII-2018.

Jakarta, 16 Mei 2025

Yanuar Bey, S.E., M.M., MAPPI (Cert.) - Penanggungjawab

No. Izin Penilai Publik : B-1.08.00044

No. STTD : STTD.PB-37/PJ-1/PM.02/2023

No. MAPPI : 99-S-01230



YANUAR, ROSYE DAN REKAN

Business & Property Valuers

LICENSE NUMBER : 2.20.0170

AREA SERVED : INDONESIA & WORLDWIDE

Rosye Yunita, S.E., M.M., MAPPI (Cert.) – Reviewer

No. Izin Penilai Publik : B-1.08.00045
No. STTD : STTD.PB-38/PJ-1/PM.02/2023
No. MAPPI : 02-S-01532

Muhammad Adriansyah, S.E. – Penilai

No. MAPPI : 17-P-07742
No. Register Penilai : RMK-2019.02892

Prita Pratiwi, S.E. – Penilai

No. MAPPI : 19-P-09029
No. Register Penilai : RMK-2021.04076

Septi Widiani, S.E., M.M.S.I. – Penilai

No. MAPPI : 20-P-10313
No. Register Penilai : RMK-2022.04240

DAFTAR ISI

Halaman

SERTIFIKAT

PERNYATAAN PENILAI

DAFTAR ISI

DAFTAR FIGUR

DEFINISI DAN ISTILAH

BAB I	6
PENDAHULUAN	6
1.1	Latar Belakang 6
1.2	Status Penilai Publik 7
1.3	Identitas Pemberi Tugas 7
1.4	Identitas Pengguna Laporan 7
1.5	Maksud dan Tujuan Studi Kelayakan 8
1.6	Objek Studi Kelayakan 8
1.7	Tanggal Studi Kelayakan 8
1.8	Metode Studi Kelayakan 8
1.9	Asumsi dan Kondisi Pembatas..... 8
1.10	Konfirmasi Bahwa Objek Studi Kelayakan Tidak Sedang atau Telah Dinilai Dalam Jangka Waktu Tidak Lebih dari 2 (Dua) Bulan 9
1.11	Jenis Mata Uang yang Digunakan 9
1.12	Sumber Data dan Informasi yang Dapat Dihandalkan 9
1.13	Tenaga Ahli dan Hasil Pekerjaan Tenaga Ahli 10
1.14	Penjelasan mengenai Kejadian Penting setelah Tanggal Studi Kelayakan..... 10
BAB II	11
GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	11
2.1	Profil PT Duta Intidaya Tbk 11
2.1.1	Pendirian..... 11
2.1.2	Aktivitas Usaha..... 11
2.1.3	Produk dan Layanan 15
2.1.4	Struktur Organisasi..... 16
2.1.5	Struktur Permodalan..... 16
2.1.6	Susunan Pengurus DAYA..... 17
2.2	Legalitas dan Perizinan yang dimiliki DAYA..... 17
2.3	Tinjauan Kinerja Keuangan..... 18
2.4	Informasi Inspeksi terhadap Objek Studi Kelayakan..... 22
BAB III	25
ASPEK MAKRO EKONOMI INDONESIA DAN INDUSTRI	25
3.1	Makro Ekonomi Indonesia..... 25
3.1.1	Pertumbuhan Ekonomi Indonesia..... 25
3.1.2	Inflasi 26
3.1.3	Nilai Tukar Rupiah 27
3.1.4	Tingkat Suku Bunga 28
3.2	Industri Ritel 29
3.3	Industri Periklanan 31
BAB IV	34
KBLI BARU	34

4.1	Bisnis DAYA (Eksisting)	34
4.2	Rencana Perubahan KBLI DAYA.....	38
4.3	Aspek Pasar	39
4.3.1.	Kondisi Pasar Saat Ini.....	39
4.3.2.	Pangsa Pasar	41
4.3.3.	Persaingan Usaha.....	42
4.3.4.	Potensi Pasar dan Sasaran Pasar	43
4.3.5.	Inovasi dalam Menghadapi Persaingan Usaha.....	44
4.3.6.	Strategi Pemasaran	44
4.4	Aspek Teknis terkait dengan Perubahan Layanan dan Produk	45
4.4.1.	Kapasitas.....	45
4.4.2.	Ketersediaan Sumber Daya termasuk Bahan Baku, Pekerja dan Tim Ahli.....	45
4.4.3.	Proses Operasional Perubahan Kegiatan Usaha	46
4.5	Pola Bisnis.....	48
4.5.1.	Keunggulan Kompetitif	48
4.5.2.	Kemampuan Pesaing untuk Meniru Produk.....	50
4.5.3.	Kemampuan Untuk Menciptakan Nilai	50
4.5.4.	Perjanjian-Perjanjian yang dimiliki Terkait Perubahan Kegiatan Usaha.....	51
4.6	Aspek Model Manajemen	51
4.6.1.	Ketersediaan Tenaga Kerja.....	51
4.6.2.	Tenaga Ahli terkait Perubahan Kegiatan Usaha Baru	51
4.6.3.	Manajemen Kekayaan Intelektual	52
4.6.4.	Manajemen Risiko	53
4.6.5.	Kapasitas dan Kemampuan Manajemen.....	55
4.6.6.	Kesesuaian Struktur Organisasi dan Manajemen	55
BAB V	56
SWOT DAN ANALISIS RISIKO	56
5.1	Analisis SWOT.....	56
5.2	Analisis Risiko	56
5.2.1	Risiko Keuangan.....	57
5.2.2	Risiko Usaha	57
BAB VI	61
ASPEK KEUANGAN	61
6.1	Rencana DAYA.....	61
6.2	Biaya Pendirian, Modal Kerja dan Sumber Pembiayaan Perubahan Kegiatan Usaha	61
6.3	Asumsi-Asumsi	61
6.4	Ringkasan Proyeksi Keuangan Proyek	63
6.5	Penetapan Tingkat Diskonto	65
6.6	Tingkat Pertumbuhan pada Nilai Terminal	68
6.7	Analisis Kelayakan Proyek	68
6.8	Analisis <i>Break Even Point</i>	69
6.9	Analisis Profitabilitas	70
6.10	Analisis Tingkat Imbal Balik Investasi	70
6.11	Analisis Sensitivitas.....	70
6.12	Kesimpulan.....	71
BAB VII	72
KUALIFIKASI PENILAI BISNIS	72
7.1	Kualifikasi Penilai Bisnis	72

✓ **Lampiran Keuangan**

DAFTAR FIGUR

	Halaman
Figur 1. Peta Jaringan Operasi DAYA.....	15
Figur 2. Struktur Organisasi DAYA.....	16
Figur 3. Struktur Permodalan DAYA.....	16
Figur 4. Laba (Rugi) DAYA	18
Figur 5. Pertumbuhan Pendapatan Bersih, Laba (Rugi) Kotor, Laba (Rugi) Sebelum Pajak dan Laba (Rugi) Tahun Berjalan.....	19
Figur 6. Posisi Keuangan.....	19
Figur 7. Pertumbuhan Aset, Liabilitas dan Ekuitas	20
Figur 8. Arus Kas	20
Figur 9. Komposisi Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Operasi, Investasi dan Pendanaan.....	21
Figur 10. Rasio Keuangan	21
Figur 11. Pihak yang Diwawancarai.....	23
Figur 12. Pertumbuhan PDB Domestik dan Komponen Berdasarkan Lapangan Usaha.....	25
Figur 13. Inflasi IHK dan Komponen.....	26
Figur 14. Inflasi Gabungan Kota di Provinsi (% , yoy)	27
Figur 15. Rupiah vs Negara Kawasan	28
Figur 16. Suku Bunga Perbankan	29
Figur 17. Indeks Penjuala Riil (IPR).....	30
Figur 18. Penjualan Riil Triwulan IV-2024	30
Figur 19. Penjualan Riil Spasial	31
Figur 20. KBLI Eksisting	34
Figur 21. KBLI atas Perubahan Kegiatan Usaha.....	38
Figur 22. KBLI Baru Berdasarkan Produk dan Industri	38
Figur 23. <i>Retail Platform Ad Spanding</i> di Indonesia.....	40
Figur 24. Pasar Sektor Ritel Indonesia	40
Figur 25. Nilai Penjualan Pasar Ritel di Indonesia 2017 - 2026	41
Figur 26. Pangsa Pasar Ritel Indonesia Berdasarkan Pemain Utama	42
Figur 27. Pangsa Pasar Ritel Indonesia Berdasarkan Segmen Produk	42
Figur 28. Pemain Industri Ritel di Indonesia.....	43
Figur 29. Potensi dan Sasaran Pasar untuk Perubahan Kegiatan Usaha	43
Figur 30. Contoh Layanan dan Proyek atas Perubahan Kegiatan Usaha DAYA.....	45
Figur 31. Alur Proses Produksi atas Perubahan Kegiatan Usaha	47
Figur 32. Manajemen Risiko	54
Figur 33. Proyeksi Laba (Rugi)	63
Figur 34. Proyeksi Posisi Keuangan.....	64
Figur 35. Proyeksi Arus Kas	64
Figur 36. <i>Beta Levered</i> dan <i>Un-Levered</i> Perusahaan Pembanding.....	66
Figur 37. <i>DER Market</i>	67
Figur 38. Biaya Modal Ekuitas	67
Figur 39. WACC.....	68
Figur 40. Analisis Kelayakan Proyek	69
Figur 41. Analisis <i>Break Even Point</i>	69
Figur 42. Analisis Profitabilitas	70
Figur 43. Analisis Tingkat Imbal Balik Investasi.....	70
Figur 44. Analisis Sensitivitas (Pendapatan yang Menurun).....	70
Figur 45. Analisis Sensitivitas (Beban Pokok Pendapatan yang Meningkatkan).....	71
Figur 46. Analisis Sensitivitas.....	71

DEFINISI DAN ISTILAH

Arus Kas Bersih	:	a. Jumlah kas yang tersedia setelah terpenuhinya kebutuhan kas untuk kegiatan operasional; b. Jumlah kas yang merupakan arus kas yang tersedia bagi penyedia modal yang terdiri dari utang dan ekuitas; dan c. Jumlah kas yang telah bebas dari kewajiban untuk mempertahankan operasi saat ini dan untuk mengantisipasi pertumbuhan Perusahaan.
Asumsi	:	Sesuatu yang dianggap akan terjadi termasuk fakta, syarat, atau keadaan yang mungkin dapat memengaruhi objek Studi Kelayakan atau pendekatan Studi Kelayakan dan kewajarannya telah dianalisis oleh Penilai Bisnis sebagai bagian dari proses Studi Kelayakan.
DAYA	:	PT Duta Intidaya Tbk.
KBLI	:	Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia.
Kelangsungan Usaha / <i>Going Concern</i>	:	Suatu kondisi yang mencerminkan usaha yang sedang beroperasi atau dalam konstruksi, atau suatu premis dalam Penilaian, dimana Penilai Bisnis menganggap suatu perusahaan akan terus melanjutkan operasinya secara berkelanjutan.
KEPI & SPI Edisi VII – 2018	:	Kode Etik Penilai Indonesia (“KEPI”) dan Standar Penilaian Indonesia (“SPI”) 2018 Edisi VII – 2018.
Kominfo	:	Kementerian Komunikasi dan Informatika.
Laporan Studi Kelayakan Bisnis	:	Laporan tertulis berisi suatu Penugasan Penilaian Profesional yang diberikan oleh Penilai Bisnis berupa pendapat untuk menyatakan kelayakan suatu usaha atau proyek.
MAPPI	:	Masyarakat Profesi Penilai Indonesia.
Metode Studi Kelayakan	:	Suatu cara atau rangkaian cara tertentu dalam melakukan Studi Kelayakan.
Nilai Terminal	:	Nilai dari jumlah arus kas untuk periode setelah periode waktu tetap, dimana arus kas yang diterapkan dapat menggunakan model ekuitas atau Modal Investasi.
Objek Studi Kelayakan	:	Studi Kelayakan atas Perubahan Kegiatan Usaha.
OJK	:	Otoritas Jasa Keuangan.
Penilai	:	Orang perseorangan yang dengan keahliannya menjalankan kegiatan Penilaian di pasar modal.
Penilai Bisnis	:	Penilai yang melakukan kegiatan penilaian bisnis sebagaimana dimaksud dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan mengenai Penilai yang melakukan kegiatan di pasar modal.
Pihak	:	Orang perseorangan, perusahaan, usaha bersama, asosiasi, atau kelompok yang terorganisasi.
POJK 17 Tahun 2020	:	Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia No. 17/POJK.04/2020 tentang “Transaksi Material dan Perubahan Kegiatan Usaha.
POJK 35 Tahun 2020	:	Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia No. 35/POJK.04/2020 tentang “ Penilaian dan Penyajian Laporan Penilaian Bisnis di Pasar Modal”.
Penilai Publik	:	Penilai yang telah memperoleh izin dari Menteri Keuangan untuk memberikan jasa penilaian (Perpres 71 / 2012, pasal I butir 12).
Premis	:	Asumsi yang berhubungan dengan suatu kondisi transaksi yang dapat digunakan pada objek Studi Kelayakan.
Tanggal Laporan	:	Tanggal ditandatangani Laporan oleh Penilai Bisnis.
Tanggal Studi Kelayakan	:	Tanggal pada saat Studi Kelayakan dinyatakan.

KJPP YANUAR, ROSYE & REKAN*Studi Kelayakan – PT Duta Intidaya Tbk (“DAYA”)*

Tenaga Ahli	:	Orang yang mempunyai keahlian dan kualifikasi pada suatu bidang tertentu di luar ruang lingkup kegiatan Penilaian dan tidak bekerja pada Kantor Jasa Penilai Publik.
Tingkat Diskonto	:	Suatu Tingkat Imbal Balik untuk mengkonversikan nilai di masa depan ke nilai sekarang yang mencerminkan nilai waktu dari uang dan ketidakpastian atas terealisasinya pendapatan ekonomi.
Tingkat Imbal Balik	:	Jumlah laba atau rugi dan/atau perubahan nilai yang direalisasikan atau diharapkan dari suatu investasi yang dinyatakan dalam persentase.
Y&R	:	Kantor Jasa Penilai Publik Yanuar, Rosye dan Rekan.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT Duta Intidaya Tbk (“DAYA”) didirikan dengan nama PT Duta Intidaya pada tanggal 16 Juni 2005, sesuai dengan Akta Pendirian No. 16 tanggal 16 Juni 2005, yang dibuat di hadapan Ukon Krisnajaya, S.H., Notaris di Jakarta, yang telah disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia berdasarkan Surat Keputusan No. C-20675 HT.01.01.TH.2005 tanggal 26 Juli 2005.

Untuk menjamin dan mempertahankan usahanya sebagai peritel produk kesehatan dan kecantikan terkemuka di Indonesia, DAYA wajib memberikan nilai tambah kepada pemegang saham dan pelanggan. Oleh karena itu, DAYA berencana untuk mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan adanya peluang penetrasi internet yang tinggi serta melakukan penambahan varian produk yang akan dijual.

Untuk melaksanakan pengembangan usahanya, DAYA perlu melakukan penambahan bidang usaha dengan cara melakukan penambahan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (“KBLI”), yaitu:

- a. 73100: Periklanan;
- b. 47599: Perdagangan Eceran Peralatan dan Perlengkapan Rumah Tangga Lainnya YTDL;
- c. 47737: Perdagangan Eceran Pembungkus dari Plastik;
- d. 47219: Perdagangan Eceran Hasil Pertanian Lainnya; dan
- e. 47592: Perdagangan Eceran Peralatan Listrik Rumah Tangga dan Peralatan Penerangan dan Perlengkapannya.

Seluruh penambahan KBLI ini selanjutnya disebut **“Perubahan Kegiatan Usaha”**.

Sehubungan dengan hal di atas, DAYA menunjuk pihak independen untuk melakukan penyusunan Studi Kelayakan atas rencana Perubahan Kegiatan Usaha tersebut, yang dalam hal ini adalah **KJPP Yanuar, Rosye dan Rekan (“Y&R”)** yang diharapkan dapat melakukan studi secara objektif dan independen sesuai dengan kesepakatan yang tertuang dalam persetujuan atas Surat Penawaran **No. PR.Y&R-00/Y/BS/DAYA/II/2025/R/0030** tanggal **10 Maret 2025**.

Sebelumnya Y&R telah menerbitkan laporan revisi atas Laporan Studi Kelayakan DAYA terkait Perubahan Kegiatan Usaha dengan File **No. 00002/2.0170-00/BS/NB-01/0045/1/IV/2025** tanggal **10 April 2025**, mengacu pada Surat Permintaan Perubahan dan/atau Tambahan Informasi atas Rencana Penambahan Kegiatan Usaha oleh PT Duta Intidaya Tbk **No. S-170/PM.023/2025** tanggal **25 April 2025**, Y&R telah menerbitkan revisi atas Laporan Studi Kelayakan dengan **No. 00005/2.0170-00/BS/NB-01/0044/1/V/2025** tanggal **14 Mei 2025**.

Dalam laporan Revisi Laporan Studi Kelayakan tersebut terdapat penyesuaian pada beberapa bagian laporan, yang mencakup asumsi dan kondisi pembatas, penambahan pihak yang diwawancarai, penambahan informasi terkait kondisi sumber daya, fasilitas dan aset yang dimiliki untuk menunjang penambahan kegiatan usaha serta penambahan analisis peningkatan pada proyeksi keuangan.

Selanjutnya, Y&R melakukan revisi kembali untuk melengkapi penyesuaian atas Surat Permintaan Perubahan dan/atau Tambahan Informasi atas Rencana Penambahan Kegiatan Usaha oleh PT Duta Intidaya Tbk **No. S-170/PM.023/2025** tanggal **25 April 2025**. Penyesuaian tersebut mencakup asumsi dan kondisi pembatas, analisis kinerja keuangan, potensi pasar, inovasi dalam menghadapi

persaingan usaha, ketersediaan sumber daya termasuk bahan baku, pekerja dan tim ahli, informasi terkait penambahan gerai, asumsi-asumsi utama yang digunakan, ringkasan proyeksi keuangan serta tingkat diskonto. Oleh karena itu, Y&R menerbitkan kembali revisi laporan melalui Laporan Studi Kelayakan File **No. 00006/2.0170-00/BS/NB-01/0044/1/V/2025** tanggal **16 Mei 2025**. Laporan tersebut membatalkan Laporan Studi Kelayakan File **No. 00002/2.0170-00/BS/NB-01/0045/1/IV/2025** tanggal **10 April 2025** dan Laporan Studi Kelayakan File **No. 00005/2.0170-00/BS/NB-01/0044/1/V/2025** tanggal **14 Mei 2025**.

1.2 Status Penilai Publik

Penilai Publik adalah Pemimpin Rekan dari Y&R dengan kualifikasi sebagai berikut:

Nama Penilai Publik	: Yanuar Bey S.E., M.M., MAPPI (<i>Cert.</i>)
No. Izin Penilai Publik	: B-1.08.00044
No. STTD	: STTD.PB-37/PJ-1/PM.02/2023
Klasifikasi Izin	: Penilaian Bisnis (B)
No. MAPPI	: 99-S-01230

Y&R adalah Kantor Jasa Penilai Publik yang terdaftar di Kementerian Keuangan dan Pasar Modal serta memiliki kompetensi untuk melakukan Studi Kelayakan ini.

Y&R bertindak secara independen dalam penyusunan laporan ini tanpa adanya benturan kepentingan dan tidak terafiliasi dengan Pemberi Tugas, Objek Studi Kelayakan ataupun pihak-pihak yang terafiliasi dengan Pemberi Tugas dan Objek Studi Kelayakan. Y&R juga tidak memiliki kepentingan ataupun keuntungan pribadi terkait dengan penugasan ini.

Laporan Studi Kelayakan ini tidak dilakukan untuk memberikan keuntungan atau merugikan pihak manapun. Imbalan jasa yang kami terima sama sekali tidak dipengaruhi oleh nilai yang dihasilkan.

1.3 Identitas Pemberi Tugas

- Nama Perusahaan : PT Duta Intidaya Tbk
- Alamat : Office 88, Kasablanka Tower A, 28th Floor and 37th Floor
Jalan Casablanca Raya Kav. 88, Menteng Dalam, Tebet
Jakarta Selatan - 12870
- Telepon : (021) 2128-3001
- Situs Web : www.watsons.biz.id

1.4 Identitas Pengguna Laporan

- Nama Perusahaan : PT Duta Intidaya Tbk
- Alamat : Office 88, Kasablanka Tower A, 28th Floor and 37th Floor
Jalan Casablanca Raya Kav. 88, Menteng Dalam, Tebet
Jakarta Selatan - 12870
- Telepon : (021) 2128-3001
- Situs Web : www.watsons.biz.id

1.5 Maksud dan Tujuan Studi Kelayakan

Maksud dari Laporan Studi Kelayakan adalah untuk memberikan pendapat mengenai kelayakan atas rencana Perubahan Kegiatan Usaha milik DAYA dengan cara melakukan penambahan KBLI.

Tujuan disusunnya laporan ini adalah dalam rangka memenuhi POJK 17 Tahun 2020. Peraturan tersebut mensyaratkan adanya Laporan Studi Kelayakan atas perubahan kegiatan usaha yang disusun oleh Penilai. Penilaian tidak digunakan di luar konteks atau tujuan Studi Kelayakan tersebut.

Tinjauan dari Laporan Studi Kelayakan mencakup berbagai aspek yang meliputi aspek makro, aspek pasar, aspek teknis, aspek pola bisnis, aspek model manajemen dan aspek keuangan.

1.6 Objek Studi Kelayakan

Objek Studi Kelayakan dalam penugasan ini adalah Perubahan Kegiatan Usaha melalui penambahan KBLI, sebagai berikut:

- a. 73100: Periklanan;
- b. 47599: Perdagangan Eceran Peralatan dan Perlengkapan Rumah Tangga Lainnya YTDL;
- c. 47737: Perdagangan Eceran Pembungkus dari Plastik;
- d. 47219: Perdagangan Eceran Hasil Pertanian Lainnya; dan
- e. 47592: Perdagangan Eceran Peralatan Listrik Rumah Tangga dan Peralatan Penerangan dan Perlengkapannya.

1.7 Tanggal Studi Kelayakan

Tanggal efektif Studi Kelayakan adalah 31 Desember 2024, dimana batas tersebut diambil atas dasar pertimbangan kepentingan dan tujuan Studi Kelayakan.

Masa berlaku laporan adalah sampai dengan 30 Juni 2025.

1.8 Metode Studi Kelayakan

Metode yang digunakan dalam menyusun laporan studi kelayakan ini adalah:

- Pengumpulan data-data primer dari DAYA yang terkait dengan rencana Perubahan Kegiatan Usaha yang meliputi data-data identitas, perizinan, rencana usaha serta data-data lainnya yang terkait.
- Analisis makro ekonomi, analisis industri untuk mengevaluasi pengaruh dari faktor tersebut terhadap kinerja DAYA di masa mendatang.
- Analisis kelayakan terhadap beberapa aspek yang terkait, yaitu aspek pasar, aspek teknis, aspek pola bisnis, aspek model manajemen, dan aspek keuangan atas perubahan kegiatan usaha.

1.9 Asumsi dan Kondisi Pembatas

Beberapa asumsi dan kondisi pembatas yang digunakan dalam penyusunan Laporan ini adalah:

- Y&R menghasilkan Laporan Studi Kelayakan yang bersifat *non-disclaimer opinion*.
- Y&R telah melakukan penelaahan atas dokumen yang digunakan dalam proses Studi Kelayakan.

- Y&R memperoleh data dan informasi dari Manajemen DAYA, yang dapat dipercaya keakuratannya.
- Y&R menggunakan proyeksi keuangan yang telah disesuaikan yang mencerminkan kewajaran proyeksi keuangan yang dibuat oleh manajemen dengan kemampuan pencapaiannya (*fiduciary duty*).
- Y&R bertanggung jawab atas pelaksanaan Studi Kelayakan dan kewajaran proyeksi keuangan yang telah disesuaikan.
- Laporan Studi Kelayakan yang dihasilkan terbuka untuk publik, kecuali terdapat informasi yang bersifat rahasia yang dapat mempengaruhi operasional DAYA.
- Y&R bertanggung jawab atas Laporan Studi Kelayakan dan kesimpulan Nilai.
- Y&R telah memperoleh informasi atas status hukum objek Studi Kelayakan dari pemberi tugas.

1.10 Konfirmasi Bahwa Objek Studi Kelayakan Tidak Sedang atau Telah Dinilai Dalam Jangka Waktu Tidak Lebih dari 2 (Dua) Bulan

Pemberi tugas menjamin untuk memberikan konfirmasi bahwa objek penilaian tidak sedang atau telah dinilai oleh Penilai Publik lainnya untuk maksud, tujuan, pengguna laporan dan tanggal penilaian yang sama atau berdekatan (dalam jangka waktu tidak lebih dari dua bulan).

1.11 Jenis Mata Uang yang Digunakan

Studi Kelayakan ini dinyatakan dalam mata uang Rupiah.

1.12 Sumber Data dan Informasi yang Dapat Diandalkan

Dalam melakukan Studi Kelayakan ini, Y&R menggunakan data dan informasi dari beberapa sumber yang relevan dan andal, yaitu:

- Data-data laporan keuangan audit historis:

Tahun	Auditor	Nama Akuntan Publik dan Nomor Izin Akuntan Publik	Nomor dan Tanggal	Opini
31 Des 2020	Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan	Drs. Irhoan Tanudiredja, CPA dengan Izin Akuntan Publik No. AP.0226 serta telah terdaftar di OJK dengan No. STTD.AP-89/PM.22/2018	No. 00300/2.1025/AU.1/05/0226-1/1/III/2021 tanggal 12 Maret 2021	Wajar, dalam semua hal yang material
31 Des 2021	Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan	Drs. Irhoan Tanudiredja, CPA dengan Izin Akuntan Publik No. AP.0226 serta telah terdaftar di OJK dengan No. STTD.AP-89/PM.22/2018	No. 00304/2.1025/AU.1/05/0226-1/1/III/2022 tanggal 11 Maret 2022	Wajar, dalam semua hal yang material
31 Des 2022	Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan	Drs. Irhoan Tanudiredja, CPA dengan Izin Akuntan Publik No. AP.0226 serta telah terdaftar di OJK dengan No. STTD.AP-89/PM.22/2018	No. 00240/2.1025/AU.1/05/0226-3/1/III/2023 tanggal 7 Maret 2023	Wajar, dalam semua hal yang material
31 Des 2023	Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan	Steven Tanggara, CPA dengan Izin Akuntan Publik No. AP.1738 serta telah terdaftar di OJK dengan STTD.AP-39/PM.223/2021	No. 00265/2.1025/AU.1/05/1738-1/1/III/2024 tanggal 7 Maret 2024	Wajar, dalam semua hal yang material
31 Des 2024	Rintis, Jumadi, Rianto & Rekan	Steven Tanggara, CPA dengan Izin Akuntan Publik No. AP.1738 serta telah terdaftar di OJK dengan STTD.AP-39/PM.223/2021	No. 00233/2.1457/AU.1/05/1738-2/1/III/2025 tanggal 7 Maret 2025	Wajar, dalam semua hal yang material

- Proyeksi keuangan atas Perubahan Kegiatan Usaha DAYA sejak Januari 2025 - 2029 yang disiapkan oleh Manajemen DAYA;
- Laporan Tahunan DAYA Tahun 2023;
- Legalitas perusahaan dan perijinan terkait;
- Data-data ekonomi yang diperoleh dari S&P Capital IQ, Damodaran;
- Data-data ekonomi, baik yang bersifat makro maupun mikro, yang diperoleh dari instansi terkait, seperti Bank Indonesia;
- Diskusi dengan Manajemen DAYA.

1.13 Tenaga Ahli dan Hasil Pekerjaan Tenaga Ahli

Dalam melakukan Studi Kelayakan, Y&R tidak menggunakan tenaga ahli dan hasil pekerjaan tenaga ahli.

1.14 Penjelasan mengenai Kejadian Penting setelah Tanggal Studi Kelayakan

Berdasarkan informasi dari manajemen, tidak terdapat kejadian penting setelah tanggal Studi Kelayakan.

BAB II

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

2.1 Profil PT Duta Intidaya Tbk

2.1.1 Pendirian

DAYA didirikan berdasarkan Akta Pendirian No. 16 tanggal 16 Juni 2005 oleh Notaris Ukon Krisnajaya, S.H. dan telah disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dalam Surat Keputusan No. C-20675 HT.01.01.TH.2005 tanggal 26 Juli 2005.

Anggaran Dasar DAYA telah mengalami beberapa perubahan, perubahan terakhir dituangkan dalam Akta No. 101 tanggal 20 Mei 2024 yang dibuat di hadapan Notaris Jose Dima Satria, S.H., M.Kn., di Jakarta dan telah disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia melalui Surat Keputusan No. AHU-AH.01.09.0208606 Tanggal 13 Mei 2024, serta telah didaftarkan dalam Daftar DAYA pada Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia di bawah No. AHU-0106366.AH.01.11.TAHUN 2024 tanggal 31 Mei 2024.

DAYA mulai beroperasi secara komersial pada tanggal 13 Januari 2006. Pemegang saham pengendali utama DAYA adalah CK Hutchison Holdings Limited yang terdaftar di Bursa Efek Hong Kong dan didirikan di Kepulauan Cayman.

DAYA bergerak dalam kegiatan perdagangan dan jasa yang menjual produk kesehatan dan kecantikan, parfum dan kosmetik. Per tanggal 31 Desember 2024, DAYA telah mengoperasikan 179 gerai dengan nama “**Watsons**” yang tersebar di Pulau Jawa, Bali, Sumatera, Kalimantan dan Sulawesi.

DAYA berkedudukan di Office 88, Kasablanka Tower A, 28th Floor and 37th Floor, Jalan Casablanca Raya Kav. 88, Menteng Dalam, Tebet, Jakarta Selatan – 12870.

2.1.2 Aktivitas Usaha

Sesuai dengan Pasal 3 Akta Perubahan Anggaran Dasar No. 43, maksud dan tujuan dari DAYA adalah berusaha dalam bidang Perdagangan, Portal Web dan/atau Platform Digital dengan tujuan komersial. Untuk mencapai maksud dan tujuan tersebut, DAYA dapat melaksanakan kegiatan usaha sebagai berikut:

a. Kegiatan usaha utama:

- 1) Menjalankan usaha di bidang pengeceran dan perdagangan produk kecantikan dan kesehatan, obat-obatan, barang farmasi, peralatan medis dan kesehatan, produk perawatan pribadi dan kulit, parfum dan kosmetik, produk-produk bayi dan barang dagangan umum pada toko dan/atau apotek;
- 2) Menjalankan usaha di bidang perdagangan makanan dan minuman;
- 3) Menjalankan usaha selaku agen/perwakilan, agen tunggal, *grossiers*, leveransir, waralaba dan pemasok (penyalur) dari segala macam barang yang dapat diperdagangkan, baik untuk perhitungan sendiri maupun perhitungan pihak lain atas dasar komisi;
- 4) Mengimpor barang-barang sehubungan dengan kegiatan usaha DAYA sebagaimana disebutkan di atas;
- 5) Pengoperasian situs web dengan tujuan komersial yang menggunakan mesin pencari untuk menghasilkan dan memelihara *basic data* (database);

-
- 6) Pengoperasian situs web yang bertindak sebagai portal ke internet, seperti situs media yang menyediakan isi yang diperbaharui secara berkala, baik secara langsung ataupun tidak langsung dengan tujuan komersial;
 - 7) Pengoperasian platform digital dan/atau situs/portal web yang melakukan transaksi elektronik berupa kegiatan usaha fasilitas dan/atau mediasi pemindahan kepemilikan barang dan/atau jasa dan/atau layanan lainnya melalui internet dan/atau perangkat elektronik dan/atau cara sistem elektronik lainnya yang dilakukan dengan tujuan komersial (*profit*) yang mencakup aktivitas baik salah satu, sebagian ataupun keseluruhan transaksi elektronik yaitu:
 - (i) Pemesanan; dan/atau
 - (ii) Pembayaran; dan/atau
 - (iii) Pengiriman atas kegiatan tersebut; dan
 - 8) Pengoperasian situs/portal web dan/atau platform digital yang bertujuan komersial (*profit*) yang digunakan untuk fasilitas dan/atau mediasi layanan-layanan transaksi elektronik seperti namun tidak terbatas pada: pengumpul pedagang (*marketplace*), *digital advertising*, *financial technology (FinTech)* dan *on demand online services*.
- b. Kegiatan usaha penunjang:
- 1) Memasarkan dan mendistribusikan di dalam negeri barang-barang sehubungan dengan kegiatan usaha utama DAYA sebagaimana disebutkan di atas; dan
 - 2) Menyelenggarakan kegiatan-kegiatan lain yang diperlukan untuk mendukung dan/atau terkait dengan usaha DAYA sebagaimana disebutkan di atas, termasuk melaksanakan transaksi yang bersifat operasional dengan pihak kegiatan.
- c. Sehubungan dengan kegiatan usaha di atas, DAYA menjalankan perdagangan besar dan eceran, melalui gerai-gerai luring dan/atau daring sebagai berikut:
- 1) Perdagangan besar farmasi yang mencakup usaha perdagangan besar farmasi untuk keperluan rumah tangga, seperti obat-obatan.
 - 2) Perdagangan eceran barang farmasi di apotek yang mencakup usaha perdagangan eceran khusus barang farmasi dan obat-obatan yang berbenyuk jadi (sediaan) di apotek, misalnya dalam bentuk tablet, kapsul, salep, bubuk, larutan, larutan parenteral dan suspensi, seperti obat-obat untuk penyakit kulit, mata, gigi, telinga, saluran pernapasan, saluran pencernaan, darah tinggi, kelainan hormon dan vitamin-vitamin, termasuk juga barang keperluan kesehatan dari karet, anatara lain kondom, alat sedot susu ibu, dot susu, kantong darah, sarung tangan untuk pembedahan, pipet karet, alat keluarga berencana dan sumbat karet untuk botol kecil (vial) farmasi.
 - 3) Perdagangan eceran barang farmasi bukan di apotek yang mencakup usaha perdagangan eceran khusus barang farmasi dan obat-obatan yang berbentuk jadi (sediaan) bukan apotek, misalnya dalam bentuk tablet, kapsul, salep, larutan, larutan parental dan suspensi, seperti obat-obatan untuk penyakit kulit, mata, gigi, telinga, saluran pernapasan, saluran pencernaan, darah tinggi, kelainan hormon dan vitamin-vitamin. Contohnya adalah toko obat.
 - 4) Perdagangan besar obat tradisional yang mencakup usaha perdagangan besar obat tradisional atau jamu.
 - 5) Perdagangan eceran obat tradisional yang mencakup usaha perdagangan eceran khusus berbagai macam jamu (obat tradisional) yang bahannya berasal dari tumbuh-tumbuhan, hewan atau mineral misalnya yang berbentuk pil, kapsul, bubuk dan bentuk cair di dalam bangunan.
 - 6) Perdagangan besar alat laboratorium, farmasi dan kedokteran yang mencakup usaha perdagangan besar alat laboratorium, farmasi dan kedokteran.
 - 7) Perdagangan eceran alat laboratorium, farmasi dan kesehatan yang mencakup usaha perdagangan eceran khusus alat laboratorium, farmasi dan kesehatan, antara lain berbagai macam alat laboratorium dari gelas (tabung uji, tabung ukur, kaca sorong mikroskop, cuvet, botol serum/infus); alat laboratorium dari porselen (tabung kimia, piring penapis, lumpang dan alu, cawan); alat dan perlengkapan profesi kedokteran

- (instrumen dan pesawat bedah, instrumen dan pesawat perawatan gigi, aparat elektro medis, termometer, pengukuran tekanan darah).
- 8) Perdagangan besar kosmetik yang mencakup usaha perdagangan besar kosmetik, seperti parfum, sabun, bedak dan lainnya.
 - 9) Perdagangan eceran kosmetik yang mencakup usaha perdagangan eceran khusus barang-barang kosmetik, seperti kosmetik untuk tata rias muka (*eye shadow*, maskara, krim wajah, *lipstick*, *lipliner*); preparat wangi-wangian (*cologne*, *toilet water*, *parfum*), preparat rambut (sampo, tonik rambut, minyak rambut); preparat kuku (*base coat*, *nail polish*, *nail cream*, *cuticle remover*); preparat perawat kulit (*baby oil*, *cleansing lotion*, masker, krim kaki); preparat untuk kebersihan badan (deodoran semprot, deodoran krim, *douches*); preparat cukur (sabun cukur, *shaving cream*); kosmetik tradisional (bedak, mangir, lulur); kosmetik lainnya antara lain bedak, kapas kecantikan dan *baby powder*. Contohnya toko kosmetik.
 - 10) Perdagangan besar alat olahraga yang mencakup usaha perdagangan besar berbagai alat olahraga (termasuk sepeda dan bagian-bagiannya serta aksesorinya).
 - 11) Perdagangan besar susu dan produk susu yang mencakup usaha perdagangan besar susu dan produk susu.
 - 12) Perdagangan besar minuman non alkohol bukan susu yang mencakup usaha perdagangan besar minuman non alkohol, seperti sari buah, jus, minuman ringan, air mineral dan lain-lain.
 - 13) Perdagangan eceran minuman tidak beralkohol yang mencakup usaha perdagangan eceran khusus minuman tidak beralkohol di dalam bangunan yang tidak langsung diminum di tempat, seperti minuman ringan (limun, air soda, markisa, teh botol, air mineral dan beras kencur). Termasuk perdagangan eceran minuman kopi.
 - 14) Perdagangan besar gula, coklat dan kembang gula yang mencakup usaha perdagangan besar gula, coklat dan kembang gula.
 - 15) Perdagangan besar berbagai macam barang yang mencakup usaha perdagangan berbagai macam barang yang tanpa mengkhususkan barang tertentu (tanpa ada kekhususan tertentu).
 - 16) Perdagangan eceran berbagai macam barang yang utamanya bukan makanan, minuman atau tembakau (barang-barang kelontong) bukan di toserba (*department store*) yang mencakup usaha perdagangan eceran berbagai jenis barang yang utamanya bukan makanan, minuman atau tembakau bukan toserba/*department store*, pada umumnya barang-barang yang diperdagangkan antara lain pakaian, perabot rumah tangga, perhiasan, mainan anak-anak dan kosmetik, yang terintegrasi di bawah satu pengelolaan. Misalnya toko barang kelontong.
 - 17) Perdagangan eceran sepatu, sandal dan alas kaki lainnya yang mencakup usaha perdagangan eceran khusus sepatu, sandal dan alas kaki lainnya baik terbuat dari kulit, kulit buatan, plastik, karet, kain maupun kayu, seperti sepatu laki-laki dewasa, sepatu perempuan dewasa, sepatu anak, sepatu olahraga, sepatu sandal, sandal, selop dan sepatu kesehatan.
 - 18) Perdagangan eceran plengkap pakaian yang mencakup usaha perdagangan eceran khusus pelengkap pakaian, seperti selendang, kerudung, sapu tangan, ikat kepala, blangkon, peci, topi, dasi, ikat pinggang, cadar, sarung tangan, kaos kaki, handuk dan selimut. Termasuk juga perdagangan eceran kancing baju, ritsleting dan lainnya.
 - 19) Perdagangan eceran aromatik/penyegar (minyak atsiri) yang mencakup usaha perdagangan eceran khusus aromatik/penyegar minyak atsiri, seperti minyak kenanga, minyak sereh, minyak kayu putih, minyak cendana, minyak lawang, minyak tengkawang, minyak gandapura, minyak jarak, minyak kapulaga, minyak pala, minyak delas dan minyak akar wangi.
 - 20) Perdagangan eceran lainnya bukan yang tercakup pada angka (2), (3), (5), (7), (9), dan (19), yang mencakup usaha perdagangan eceran khusus lainnya yang belum tercakup dalam angka (2), (3), (5), (7), (9), dan (19), seperti gelatin, bahan isolasi panas selain plastik dan karet, bahan semir, kapur barus dan bahan jamu (simplisia).

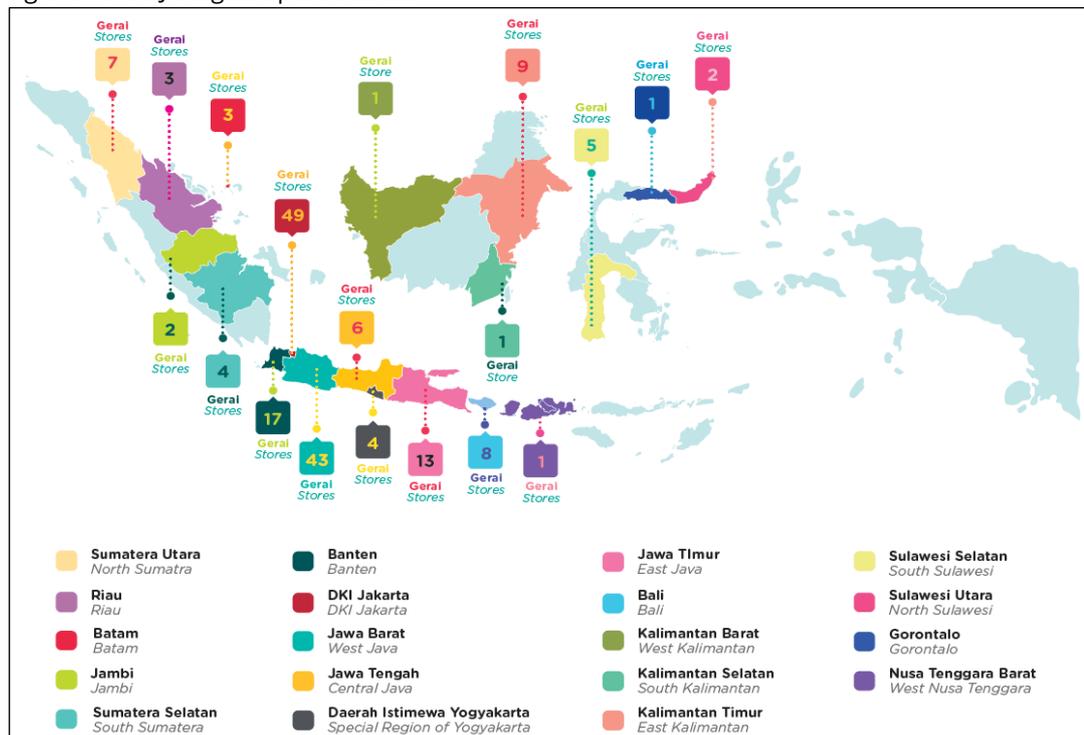
- 21) Perdagangan eceran kaca mata yang mencakup usaha perdagangan eceran khusus berbagai macam kaca mata, seperti kaca mata pembantu penglihatan, kaca mata peredam sinar matahari/cahaya, lensa kontak (*contact lens*, *soft lens*) dan *frame* kaca mata.
- 22) Perdagangan eceran barang pecah belah dan perlengkapan dapur dari plastik yang mencakup usaha perdagangan eceran khusus barang pecah belah dan perlengkapan dapur yang terbuat dari plastik, seperti piring, pisin, mangkok, cangkir, teko, sendok, garpu, rantang, stoples, botol susu bayi, panci, baki, ember, termos dan jerigen.
- 23) Perdagangan eceran melalui media untuk komoditi makanan, minuman, tembakau, kimia, farmasi, kosmetik dan alat laboratorium yang mencakup usaha perdagangan eceran berbagai jenis barang makanan, minuman, tembakau, kimia, farmasi, kosmetik dan alat laboratorium melalui pesanan (surat, telepon atau internet) dan barang akan dikirim kepada pembeli sesuai dengan barang yang diinginkan berdasarkan katalog, iklan, model, telepon, radio, televisi, internet, media massa dan sejenisnya.
- 24) Perdagangan eceran melalui media untuk komoditi tekstil, pakaian, alas kaki dan barang keperluan pribadi yang mencakup usaha perdagangan eceran berbagai jenis barang tekstil, pakaian, alas kaki dan barang keperluan pribadi melalui pesanan (surat, telepon atau internet) dan barang akan dikirim kepada pembeli sesuai dengan barang yang diinginkan berdasarkan katalog, iklan, model, telepon, radio, televisi, internet, media massa dan sejenisnya.
- 25) Perdagangan eceran melalui media untuk barang perlengkapan rumah tangga dan perlengkapan dapur yang mencakup usaha perdagangan eceran berbagai jenis barang keperluan rumah tangga dan perlengkapan dapur melalui pesanan (surat, telepon atau internet) dan barang akan dikirim kepada pembeli sesuai dengan barang yang diinginkan berdasarkan katalog, iklan, model, telepon, radio, televisi, internet, media massa dan sejenisnya.
- 26) Perdagangan eceran melalui media untuk barang campuran sebagaimana tersebut dalam angka (23) sampai dengan (25) yang mencakup usaha perdagangan eceran berbagai jenis barang campuran sebagaimana tersebut dalam angka (23) sampai dengan (25) melalui pesanan (surat, telepon atau internet) dan barang akan dikirim kepada pembeli sesuai dengan barang yang diinginkan berdasarkan katalog, iklan, model, telepon, radio, televisi, internet, media massa dan sejenisnya.
- 27) Perdagangan eceran melalui media untuk berbagai macam barang lainnya yang mencakup usaha perdagangan eceran berbagai barang lainnya melalui pesanan dan barang akan dikirim kepada pembeli sesuai dengan barang yang diinginkan berdasarkan katalog, model, telepon, tv, internet, media massa, dan sejenisnya.
- 28) Portal web dan/atau platform digital dengan tujuan komersial, mencakup pengoperasian situs web dengan tujuan komersial yang menggunakan mesin pencari untuk menghasilkan dan memelihara basis data (*database*) besar dari alamat dan isi internet dalam format yang mudah dicari; pengoperasian situs web yang bertindak sebagai portal ke internet, seperti situs media yang menyediakan isi yang diperbarui secara berkala, baik secara langsung ataupun tidak langsung dengan tujuan komersial; pengoperasian platform digital dan/atau situs portal web yang melakukan transaksi elektronik berupa kegiatan usaha fasilitas dan/atau mediasi pemindahan kepemilikan barang dan/atau jasa dan/atau jasa dan/atau layanan lainnya melalui internet dan/atau perangkat elektronik dan/atau cara sistem elektronik lainnya yang dilakukan dengan tujuan komersial (*profit*) yang mencakup aktivitas baik salah satu, sebagian ataupun keseluruhan transaksi elektronik, yaitu pemesanan, pembayaran, pengiriman atas kegiatan tersebut. Termasuk dalam kelompok ini adalah situs/portal web dan/atau platform digital yang bertujuan komersial (*profit*) merupakan aplikasi yang digunakan untuk fasilitas dan/atau mediasi layanan-layanan transaksi elektronik, seperti pengumpul pedagang (*marketplace*), *digital advertising*, dan *on demand online services*. Kelompok ini tidak mencakup *financial technology (Fintech)*, *Fintech Peer to Peer (P2P) Lending* (6495) dan *Fintech* jasa pembayaran (6641).

2.1.3 Produk dan Layanan

Kegiatan DAYA saat ini adalah bergerak dalam perdagangan produk kesehatan dan kecantikan di Indonesia. DAYA menawarkan beragam jenis produk *Health & Beauty* (“H&B”) yang meliputi *personal care*, perawatan kulit, produk kesehatan, kosmetik, parfum, produk bayi, dan *general merchandise*. Selain itu, DAYA juga memberikan jasa apotek untuk penebusan resep dan obat-obatan.

DAYA menjalankan usaha ritel produk kesehatan dan kecantikan secara *offline* maupun *online* melalui *website* Watsons Indonesia dan gerai-gerai Watsons di Indonesia. Pada akhir Desember 2024, DAYA mengoperasikan total 179 gerai di Pulau Jawa, Bali, Sumatera, Kalimantan dan Sulawesi. Sebagian besar gerai ini terletak di pusat perbelanjaan, yang dikelilingi oleh daerah pemukiman (*neighbourhood shopping malls*) dengan kepadatan tinggi konsumen. DAYA juga memiliki gerai *onlinenya* sendiri dan mengoperasikan beberapa gerai resmi *online* lainnya di *marketplace* terkemuka di Indonesia.

Figur 1. Peta Jaringan Operasi DAYA



Sumber: Laporan Tahunan DAYA – Tahun 2024

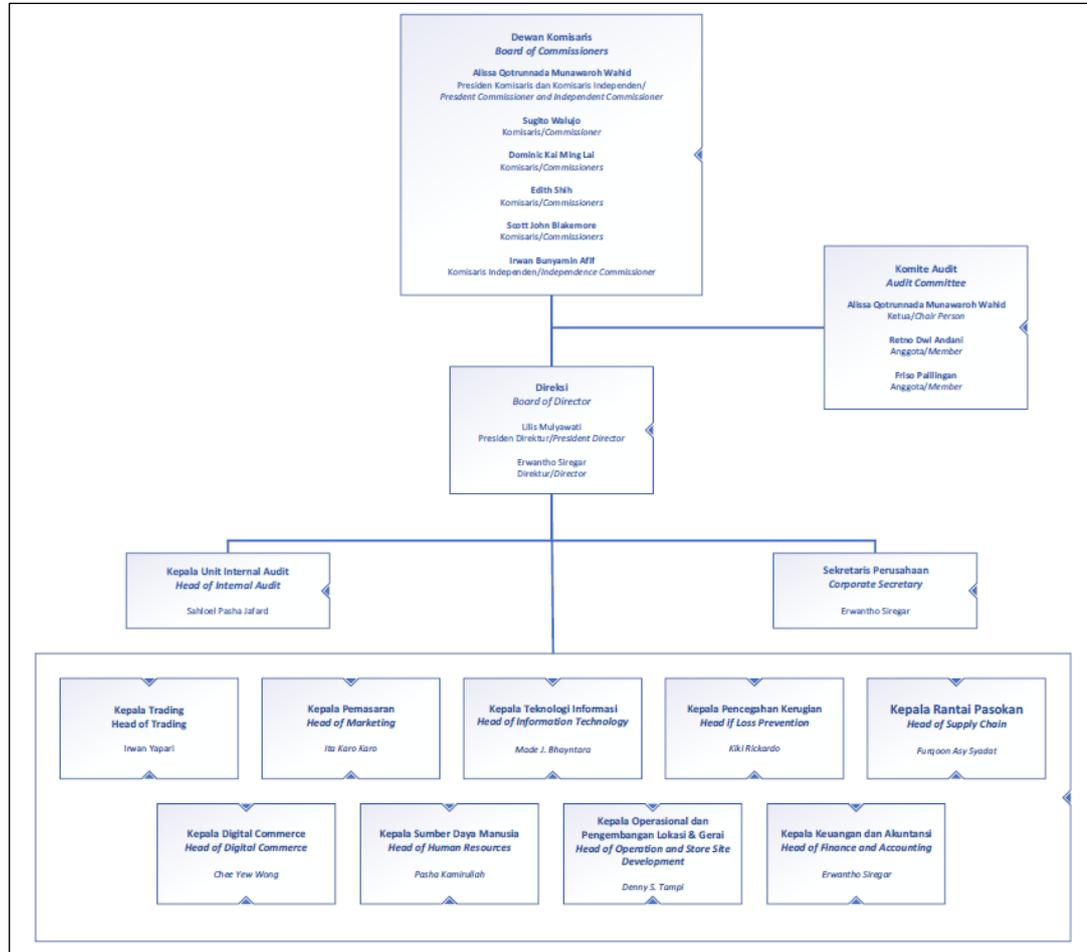
Selain gerai *offline*, Watsons *eStore* telah beroperasi di:

- Platform online watsons di www.watsons.co.id
- eStore* resmi Watsons di [Lazada.com Marketplace](https://www.lazada.com)
- eStore* resmi Watsons di [Shopee.com Marketplace](https://www.shopee.com)
- eStore* resmi Watsons di [Tiktok.com Marketplace](https://www.tiktok.com)
- eStore* resmi Watsons di [Platform Halodoc](https://www.halodoc.com)
- eStore* resmi Watsons di Grabmart dalam aplikasi Grab
- eStore* resmi Watsons di [Tokopedia.com Marketplace](https://www.tokopedia.com)
- eStore* resmi Watsons di GoMart dalam aplikasi Gojek
- eStore* resmi Watsons di platform Good Doctor dan di Grabhealth (mitra Good Doctor) dalam aplikasi grab
- eStore* resmi Watsons di [Platform Alodokter](https://www.alodokter.com)

2.1.4 Struktur Organisasi

Berikut Struktur Organisasi DAYA per 31 Desember 2024:

Figur 2. Struktur Organisasi DAYA



Sumber: Manajemen DAYA, 2024

2.1.5 Struktur Permodalan

Struktur permodalan DAYA per 31 Desember 2024 adalah sebagai berikut:

Figur 3. Struktur Permodalan DAYA

Pemegang Saham	Jumlah Lembar Saham	Jumlah (Dalam Ribuan Rupiah)	Persentase Kepemilikan (%)
Total Alliance Holdings Limited	1.788.029.000	178.802.900	73,87%
PT Indah Sehat Cemerlang	422.007.259	42.200.726	17,43%
PT Usaha Indah Abadi	25.000.000	2.500.000	1,03%
Publik (masing-masing di bawah 5%)	185.510.763	18.551.076	7,67%
Jumlah	2.420.547.025	242.054.702	100,00%

Sumber: Laporan Keuangan Audit DAYA per 31 Desember 2024

PT Indah Sehat Cemerlang dan PT Usaha Indah Abadi dikendalikan oleh Bapak Sugito Walujo, Komisaris DAYA, dan Total Alliance Holdings Limited (pemegang saham pengendali DAYA) dikendalikan oleh CK Hutchison Holdings Limited.

2.1.6 Susunan Pengurus DAYA

Struktur permodalan DAYA berdasarkan Laporan Keuangan Konsolidasian Audit per 31 Desember 2024 adalah sebagai berikut:

Dewan Direksi

Direktur Utama : Lilis Mulyawati
Direktur : Erwantho Siregar

Dewan Komisaris

Komisaris Utama dan Komisaris Independen : Alissa Qotrunnada Munawaroh Wahid
Komisaris Independen : Irwan Bunyamin Afiff
Komisaris : Sugito Walujo
Komisaris : Dominic Kai Ming Lai
Komisaris : Edith Shih
Komisaris : Scott John Blakemore

2.2 Legalitas dan Perizinan yang dimiliki DAYA

Legalitas, perizinan dan informasi keuangan yang telah dimiliki DAYA adalah sebagai berikut:

1. Akta Pendirian No. 16 tanggal 16 Juni 2005 oleh Notaris Ukon Krisnajaya, S.H. dan telah disahkan oleh Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia dalam Surat Keputusan No. C-20675 HT.01.01.TH.2005 tanggal 26 Juli 2005.
2. Akta Perubahan terakhir DAYA melalui Akta Pernyataan Keputusan Rapat No. 101 tanggal 20 Mei 2024 yang dibuat oleh Notaris Jose Dima Satria, S.H., M.Kn. di Jakarta dan telah mendapat persetujuan melalui Surat Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia No. AHU-AH.01.09.0208606 Tanggal 13 Mei 2024.
3. Nomor Induk Berusaha (“NIB”) DAYA No. 8120112241594
4. Laporan Keuangan Audit DAYA per 31 Desember 2020 dengan angka pembanding per 31 Desember 2019 yang telah diaudit oleh Kantor Akuntan Publik Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan dengan No. 00300/2.1025/AU.1/05/0226-1/1/III/2021 tanggal 12 Maret 2021 dengan opini wajar dalam semua hal yang material.
5. Laporan Keuangan Audit DAYA per 31 Desember 2021 dengan angka pembanding per 31 Desember 2020 yang telah diaudit oleh Kantor Akuntan Publik Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan dengan No. 00304/2.1025/AU.1/05/0226-1/1/III/2022 tanggal 11 Maret 2022 dengan opini wajar dalam semua hal yang material.
6. Laporan Keuangan Audit DAYA per 31 Desember 2022 dengan angka pembanding per 31 Desember 2021 yang telah diaudit oleh Kantor Akuntan Publik Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan dengan No. 00240/2.1025/AU.1/05/0226-3/1/III/2023 tanggal 7 Maret 2023 dengan opini wajar dalam semua hal yang material.
7. Laporan Keuangan Audit DAYA per 31 Desember 2023 dengan angka pembanding per 31 Desember 2022 yang telah diaudit oleh Kantor Akuntan Publik Tanudiredja, Wibisana, Rintis & Rekan dengan No. 00265/2.1025/AU.1/05/1738-1/1/III/2024 tanggal 7 Maret 2024 dengan opini wajar dalam semua hal yang material.
8. Laporan Keuangan Audit DAYA per 31 Desember 2024 dengan angka pembanding per 31 Desember 2023 yang telah diaudit oleh Kantor Akuntan Publik Rintis, Jumadi, Rianto & Rekan dengan No. 00233/2.1457/AU.1/05/1738-2/1/III/2025 tanggal 7 Maret 2025 dengan opini wajar dalam semua hal yang material.

2.3 Tinjauan Kinerja Keuangan

Tinjauan Laba (Rugi)

Figur 4. Laba (Rugi) DAYA

(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	2020* Audit	2021* Audit	2022* Audit	2023* Audit	2024 Audit
Pendapatan Bersih	886.244.543	971.296.065	1.161.587.724	1.546.000.252	2.061.051.886
Beban Pokok Pendapatan	(555.006.158)	(604.509.841)	(732.326.989)	(1.028.594.599)	(1.376.246.600)
Laba (Rugi) Kotor	331.238.565	366.786.224	429.260.735	517.405.653	684.805.286
Laba (Rugi) Sebelum Beban Pajak Penghasilan	(45.983.478)	(47.416.425)	(38.937.473)	(7.646.889)	66.773.608
Laba (Rugi) Tahun Berjalan	(48.816.728)	(51.708.764)	(40.023.559)	(16.188.988)	45.674.833
Jumlah Laba (Rugi) Komprehensif Tahun Berjalan	(58.629.498)	(44.690.956)	(35.786.299)	(16.672.548)	45.674.833

Sumber: Laporan Keuangan Audit DAYA

*) Angka Pembandingan Laporan Keuangan periode berikutnya

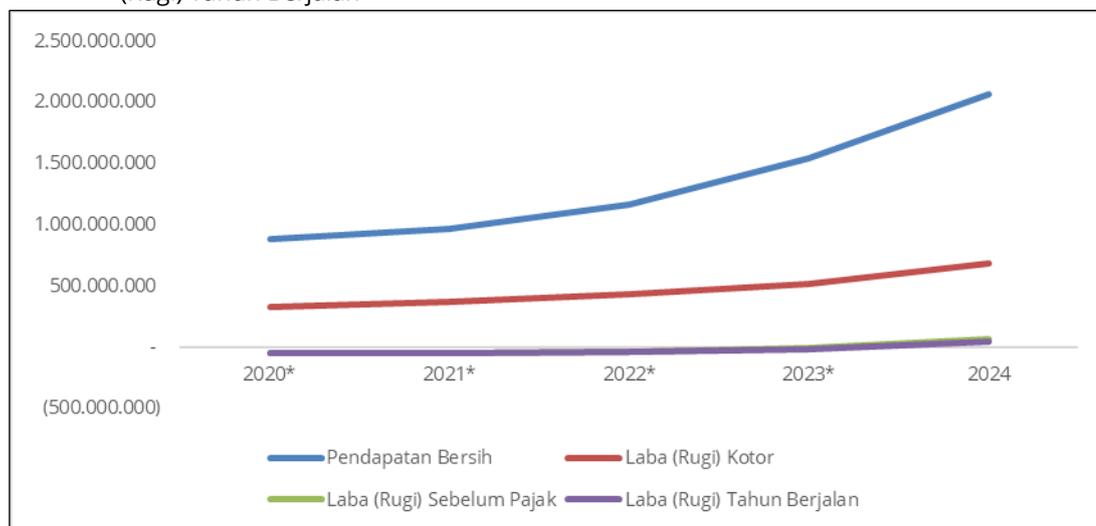
Figur di atas menunjukkan bahwa selama masa historis, total pendapatan mengalami tren yang meningkat. Peningkatan tertinggi tercatat pada 31 Desember 2024 yaitu meningkat sebesar 33,32% menjadi Rp2.061.051.886 Ribu dari tahun sebelumnya. Peningkatan ini, terutama disebabkan oleh pemulihan gerai *offline* ditambah dengan kontribusi dari gerai apotek dan bisnis *eCommerce*.

Beban Pokok Pendapatan DAYA juga mengalami tren yang meningkat selama tahun historis, hal ini sejalan dengan peningkatan biaya pembelian bersih dan biaya persediaan lainnya. Peningkatan tertinggi tercatat pada tahun 2023, yaitu sebesar 40,46% dibandingkan tahun 2022. Sedangkan pada tahun 2024 tercatat sebesar Rp1.376.246.600 Ribu, meningkat sebesar 33,80% dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini mayoritas dikarenakan meningkatnya biaya pembelian bersih dan biaya persediaan lainnya sebesar 44,65%.

Selama tahun historis, DAYA mencatatkan Laba Kotor dengan rata-rata peningkatan sebesar 20,16%. Pada tahun 2024 tercatat Laba Kotor sebesar Rp684.805.286 Ribu, meningkat sebesar 32,35% dibandingkan tahun 2023. Hal ini dikarenakan meningkatnya Pendapatan Bersih sebesar 33,32%.

DAYA mencatatkan Rugi Sebelum Beban Pajak Penghasilan sampai dengan tahun 2023. Hal ini dikarenakan tingginya Beban Pokok Pendapatan yang rata-rata mencapai 64,24% dari Pendapatan serta Beban Usaha yang dikeluarkan, terutama Baban Gaji dan Kompensasi Karyawan Lain-Lain. Sedangkan pada tahun 2024, DAYA mencatat Laba Sebelum Beban Pajak Penghasilan sebesar Rp66.773.608 Ribu. Hal tersebut sejalan dengan kondisi Rugi Tahun Berjalan dan Rugi Komprehensif Tahun Berjalan yang bernilai negatif sampai dengan tahun 2023, sedangkan pada tahun 2024 tercatat nilai yang positif dengan nilai yang sama yaitu sebesar Rp45.674.833 Ribu, hal ini dikarenakan tidak adanya penghasilan komperhensif lain.

Figur 5. Pertumbuhan Pendapatan Bersih, Laba (Rugi) Kotor, Laba (Rugi) Sebelum Pajak dan Laba (Rugi) Tahun Berjalan



Sumber: Laporan Keuangan Audit DAYA (Diolah Y&R)

*) Angka Pembanding Laporan Keuangan periode berikutnya

Tinjauan Posisi Keuangan

Figur 6. Posisi Keuangan

(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	2020* Audit	2021* Audit	2022* Audit	2023* Audit	2024 Audit
Aset Lancar	314.742.151	342.889.066	406.127.403	433.142.341	597.289.520
Aset Tidak Lancar	393.787.941	346.235.638	281.375.671	256.600.914	377.812.694
Jumlah Aset	708.530.092	689.124.704	687.503.074	689.743.255	975.102.214
Liabilitas Jangka Pendek	460.174.368	510.578.397	574.583.535	593.176.688	778.290.717
Liabilitas Jangka Panjang	128.212.152	106.602.595	78.880.756	78.958.552	133.735.391
Jumlah Liabilitas	588.386.520	617.180.992	653.464.291	672.135.240	912.026.108
Ekuitas	120.143.572	71.943.712	34.038.783	17.608.015	63.076.106
Liabilitas dan Ekuitas	708.530.092	689.124.704	687.503.074	689.743.255	975.102.214

Sumber: Laporan Keuangan Audit DAYA

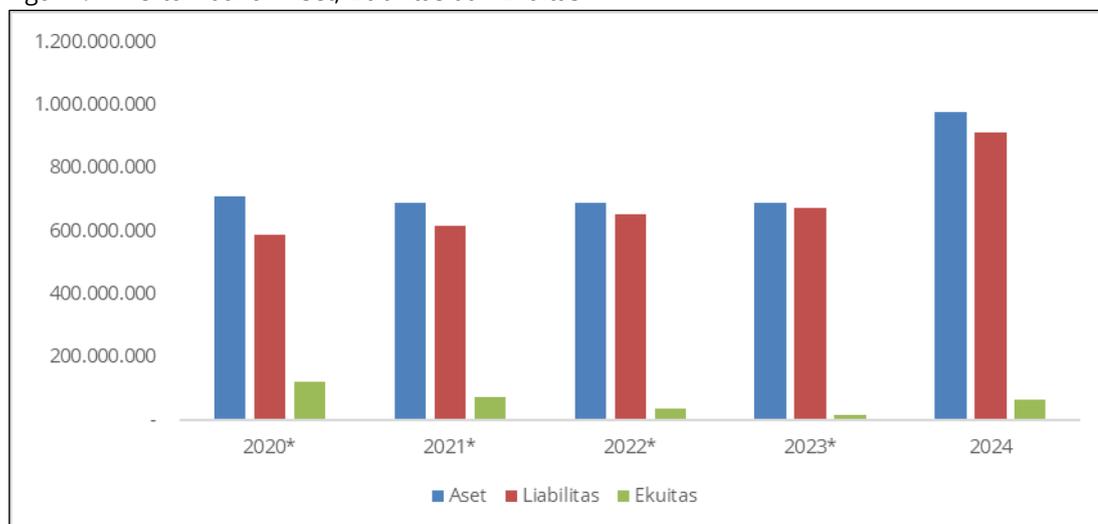
*) Angka Pembanding Laporan Keuangan periode berikutnya

Berdasarkan figur di atas, Total Aset DAYA mengalami penurunan hingga tahun 2022, dan kemudian meningkat hingga tercatat sebesar Rp975.102.214 Ribu ditahun 2024. Peningkatan Total Aset tertinggi terjadi pada 31 Desember 2024 yaitu sebesar 41,37% dibandingkan tahun sebelumnya. Peningkatan tersebut terutama disebabkan adanya kenaikan nilai Piutang Usaha, Persediaan dan Biaya Dibayar Di Muka.

Total Liabilitas DAYA mengalami tren yang terus meningkat selama tahun historis. Peningkatan tertinggi tercatat pada tahun 2024 sebesar 35,69%, yang terutama disebabkan adanya peningkatan Liabilitas Jangka Panjang, diantaranya yaitu kenaikan Liabilitas Sewa Jangka Panjang, Liabilitas Imbalan Kerja dan Liabilitas Jangka Panjang Lain-Lain. Pada 31 Desember 2024, Total Liabilitas DAYA tercatat sebesar Rp912.026.108 Ribu.

Sejalan dengan kerugian yang dicatat, Ekuitas DAYA terus mengalami penurunan sampai dengan tahun 2023. Namun, pada 31 Desember 2024, Ekuitas DAYA mengalami kenaikan sebesar 258,22% dan tercatat sebesar Rp63.076.106 Ribu.

Figur 7. Pertumbuhan Aset, Liabilitas dan Ekuitas



Sumber: Laporan Keuangan Audit DAYA (Diolah Y&R)

*) Angka Pembanding Laporan Keuangan periode berikutnya

Tinjauan Arus Kas

Figur 8. Arus Kas

(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	2020* Audit	2021* Audit	2022* Audit	2023* Audit	2024 Audit
Kas Bersih yang Diperoleh dari (Digunakan untuk) dari Aktivitas Operasi	35.489.232	(25.055.529)	134.460.943	285.932.807	95.342.667
Kas Bersih yang Diperoleh dari (Digunakan) untuk Aktivitas Investasi	(39.498.771)	(19.460.239)	(40.595.541)	(35.361.112)	(95.566.497)
Kas Bersih yang Diperoleh dari (Digunakan untuk) Aktivitas Pendanaan	12.520.976	29.716.043	(86.523.301)	(206.197.969)	9.023.415
Kenaikan (penurunan) kas dan setara kas	8.511.437	(14.799.725)	7.342.101	44.373.726	8.799.585
Kas dan setara kas awal tahun	68.773.985	77.293.608	62.506.055	70.034.665	114.399.747
Dampak Perubahan Kurs Terhadap Kas Dan Setara Kas	8.186	12.172	186.509	(8.644)	24.918
Kas dan setara kas akhir tahun	77.293.608	62.506.055	70.034.665	114.399.747	123.224.250

Sumber: Laporan Keuangan Audit DAYA

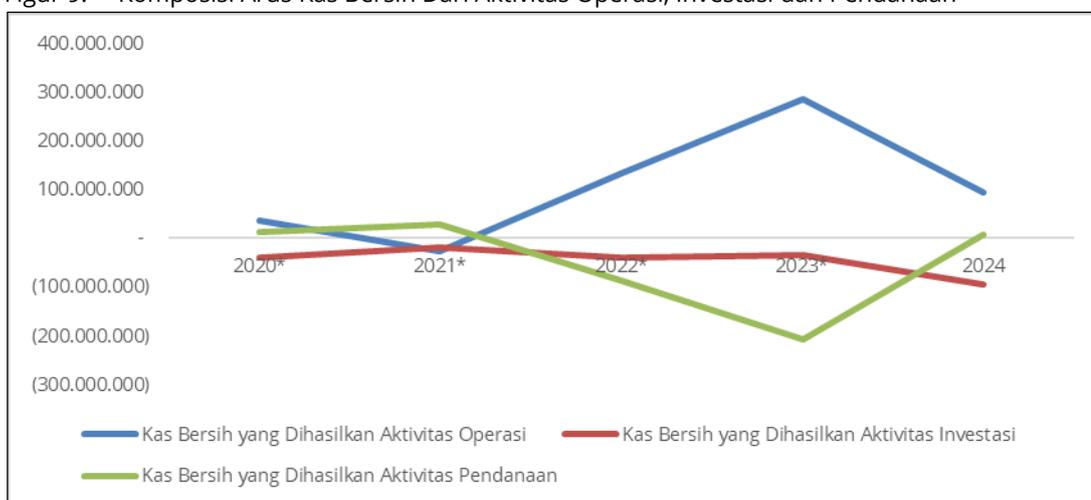
*) Angka Pembanding Laporan Keuangan periode berikutnya

Dari Laporan Keuangan Audit yang diperoleh, aktivitas arus kas DAYA pada periode yang berakhir 31 Desember 2024 adalah:

- Arus kas bersih yang diperoleh dan digunakan untuk aktivitas operasi tercatat kas masuk sebesar Rp95.342.667 Ribu, yang merupakan penerimaan kas dari pelanggan, penghasilan keuangan, dan tagihan atas restitusi pajak serta digunakan untuk pembayaran kas kepada pemasok, karyawan, bunga dan pajak .

- Arus kas bersih yang diperoleh dan digunakan untuk aktivitas investasi tercatat kas keluar sebesar Rp95.566.497 Ribu, yang digunakan untuk perolehan aset hak guna dan perolehan aset tetap.
- Arus kas bersih yang diperoleh dan digunakan untuk aktivitas pendanaan tercatat kas masuk sebesar Rp9.023.415 Ribu yang merupakan penerimaan dan pembayaran atas utang bank jangka pendek, pembayaran pokok atas liabilitas sewa dan pembayaran biaya keuangan.

Figur 9. Komposisi Arus Kas Bersih Dari Aktivitas Operasi, Investasi dan Pendanaan



Sumber: Laporan Keuangan Audit DAYA (Diolah Y&R)

*) Angka Pembandingan Laporan Keuangan periode berikutnya

Rasio Keuangan

Figur 10. Rasio Keuangan

Keterangan	2020* Audit	2021* Audit	2022* Audit	2023* Audit	2024 Audit
RASIO LIKUIDITAS					
Rasio Kas	16,80%	12,24%	12,19%	19,29%	15,83%
Rasio Cepat	25,88%	19,53%	19,40%	23,02%	19,51%
Rasio Lancar	68,40%	67,16%	70,68%	73,02%	76,74%
RASIO AKTIVITAS					
Hari Perputaran Piutang	17	14	13	5	5
Hari Perputaran Persediaan	109	126	119	83	90
Hari Perputaran Utang	136	105	124	121	93
RASIO SOLVABILITAS					
Rasio Total Utang terhadap Ekuitas	203,54%	460,26%	792,80%	837,49%	469,21%
Rasio Total Utang terhadap Aset	34,51%	48,05%	39,25%	21,38%	30,35%
RASIO PROFITABILITAS					
Margin Laba Kotor	37,38%	37,76%	36,95%	33,47%	33,23%
Margin Laba Bersih	-5,51%	-5,32%	-3,45%	-1,05%	2,22%
Tingkat Pengembalian Aset	-6,89%	-7,50%	-5,82%	-2,35%	4,68%
Tingkat Pengembalian Ekuitas	-40,63%	-71,87%	-117,58%	-91,94%	72,41%

Sumber: Laporan Keuangan Audit DAYA (Diolah Y&R)

*) Angka Pembandingan Laporan Keuangan periode berikutnya

Rasio Likuiditas

Figur diatas menunjukkan DAYA memiliki rasio likuiditas yang positif dimana DAYA memiliki kemampuan membayar seluruh utang jangka pendeknya melalui aset lancar. Per 31 Desember 2024, Rasio Kas, Rasio Cepat dan Rasio Lancar masing-masing tercatat sebesar 15,83%, 19,51% dan 76,74%.

Rasio Aktivitas

Semakin rendah nilai *activity ratio* maka semakin cepat perputarannya, begitu pula sebaliknya. Per 31 Desember 2024, *activity ratio* DAYA mengalami penurunan pada perputaran utang usaha. Hal ini menunjukkan utang usaha yang lebih cepat dibayarkan dibanding dengan tahun sebelumnya, tercatat perputaran piutang usaha, persediaan dan utang usaha masing-masing sebesar 5 hari, 90 hari dan 93 hari.

Rasio Solvabilitas

Secara umum dapat dikatakan semakin kecil rasio solvabilitas adalah baik, karena semakin kecil peranan utang sebagai sumber pembiayaan yang berarti juga semakin besar *debt capacity*-nya. Pada 31 Desember 2024, rasio solvabilitas DAYA untuk Rasio Total Utang terhadap Ekuitas menurun menjadi sebesar 469,21%.

Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas menunjukkan kemampuan DAYA dalam menghasilkan laba. Pada 31 Desember 2024, DAYA menghasilkan margin laba kotor dan bersih masing-masing sebesar 33,23% dan 2,22% dari total pendapatan. Sedangkan tingkat pengembalian atas aset dan ekuitas masing-masing tercatat sebesar 4,68% dan 72,41%.

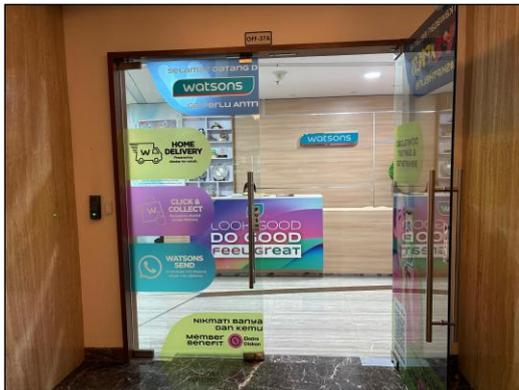
2.4 Informasi Inspeksi terhadap Objek Studi Kelayakan

Kami telah melakukan inspeksi terhadap objek studi kelayakan dalam rangka memperoleh informasi yang relevan dalam penugasan Perubahan Kegiatan Usaha DAYA.

Berikut informasi terkait pelaksanaan inspeksi:

Surat Tugas	:	No. ST.Y&R-00/BS/DAYA/IV/2025/RV/0020
Lokasi	:	Office 88, Kasablanka Tower A, 28 th Floor and 37 th Floor Jalan Casablanca Raya Kav. 88, Menteng Dalam, Tebet Jakarta Selatan - 12870
Tanggal	:	18 Maret 2025
Pelaksana	:	1. Prita Pratiwi 2. Septi Widiani
Pendamping	:	1. Erwantho Siregar 2. Hudya Indah Panggita

Hasil dokumentasi inspeksi lapangan:



Kantor DAYA



Resepsionis Kantor DAYA



Ruang Kerja Kantor DAYA



Gerai Watsons – Mal Senayan City, Jakarta



Gerai Watsons – Mal Senayan City, Jakarta



Gerai Watsons – Mal Kota Kasablanka, Jakarta

Figur 11. Pihak yang Diwawancarai

Pihak Yang Diwawancarai	Jabatan	Entitas
Erwantho Siregar	<i>Finance Director</i>	DAYA
Hudya Indah Panggita	<i>Corporate Secretary Manager</i>	DAYA

Berdasarkan hasil diskusi/wawancara yang telah kami lakukan, diketahui bahwa saat ini DAYA bergerak dalam kegiatan perdagangan dan jasa yang menjual produk kesehatan dan kecantikan, parfum dan kosmetik dengan merek sendiri dan merek lainnya. DAYA menjalankan usaha ritel produk kesehatan dan kecantikan secara *offline* maupun *online* melalui *website* Watsons Indonesia

dan gerai-gerai Watsons di Indonesia. Selanjutnya, DAYA berencana untuk melakukan Perubahan Kegiatan Usaha dengan menambahkan beberapa KBLI baru, yang terdiri dari:

- a. 73100: Periklanan;
- b. 47599: Perdagangan Eceran Peralatan dan Perlengkapan Rumah Tangga Lainnya YTDL;
- c. 47737: Perdagangan Eceran Pembungkus dari Plastik;
- d. 47219: Perdagangan Eceran Hasil Pertanian Lainnya; dan
- e. 47592: Perdagangan Eceran Peralatan Listrik Rumah Tangga dan Peralatan Penerangan dan Perlengkapannya.

Rencana Perubahan Kegiatan Usaha yang dilakukan, diharapkan dapat berjalan sesuai dengan rencana pengembangan usaha DAYA untuk menghadapi persaingan.

BAB III

ASPEK MAKRO EKONOMI INDONESIA DAN INDUSTRI

3.1 Makro Ekonomi Indonesia

3.1.1 Pertumbuhan Ekonomi Indonesia

Perekonomian Indonesia tetap tumbuh baik didukung oleh permintaan domestik. Secara keseluruhan, pertumbuhan ekonomi 2024 diperkirakan sedikit di bawah titik tengah kisaran 4,7%-5,5%. Pada 2025, pertumbuhan ekonomi diperkirakan juga cenderung lebih rendah dari prakiraan sebelumnya. Ekspor diperkirakan lebih rendah sehubungan dengan melambatnya permintaan negara-negara mitra dagang utama, kecuali AS. Konsumsi rumah tangga juga masih lemah, khususnya golongan menengah ke bawah sehubungan dengan belum kuatnya ekspektasi penghasilan dan ketersediaan lapangan kerja. Pada saat yang sama, dorongan investasi swasta juga belum kuat karena masih lebih besarnya kapasitas produksi dalam memenuhi permintaan, baik domestik maupun ekspor.

Bank Indonesia memprakirakan pertumbuhan ekonomi Indonesia 2025 mencapai kisaran 4,7%-5,5%, sedikit lebih rendah dari kisaran prakiraan sebelumnya 4,8%-5,6%. Dalam kaitan ini, Bank Indonesia terus mengoptimalkan bauran kebijakannya untuk tetap menjaga stabilitas dan turut mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Upaya tersebut dilakukan melalui optimalisasi stimulus kebijakan makro-prudensial dan akselerasi digitalisasi transaksi pembayaran yang ditempuh Bank Indonesia dengan kebijakan stimulus fiskal Pemerintah. Lebih dari itu, Bank Indonesia mendukung penuh implementasi program-program Pemerintah dalam Asta Cita, termasuk untuk ketahanan pangan, pembiayaan ekonomi, serta akselerasi ekonomi dan keuangan digital.

Figur 12. Pertumbuhan PDB Domestik dan Komponen Berdasarkan Lapangan Usaha

Komponen	2019	2020	2021	2022	2023				2024			
					I	II	III	IV	I	II	III	
Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	3.61	1.77	1.87	2.25	0.44	2.03	1.49	1.12	1.30	-3.54	3.25	1.69
Pertambangan dan Penggalian	1.22	-1.95	4.00	4.38	4.92	5.01	6.95	7.46	6.12	9.31	3.17	3.46
Industri Pengolahan	3.80	-2.93	3.39	4.89	4.43	4.88	5.19	4.07	4.64	4.13	3.95	4.72
Pengadaan Listrik dan Gas	4.04	-2.34	5.55	6.61	2.67	3.15	5.06	8.68	4.91	5.35	5.39	5.02
Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	6.83	4.94	4.97	3.23	5.69	4.78	4.49	4.66	4.90	4.44	0.84	0.03
Konstruksi	5.76	-3.26	2.81	2.01	0.32	5.23	6.39	7.68	4.91	7.59	7.29	7.48
Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	4.60	-3.79	4.63	5.53	4.94	5.29	5.10	4.09	4.85	4.59	4.86	4.82
Transportasi dan Pergudangan	6.38	-15.05	3.24	19.87	15.93	15.28	14.74	10.33	13.96	8.66	9.56	8.64
Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	5.79	-10.26	3.88	11.94	11.54	9.91	10.94	7.89	10.01	9.39	10.17	8.33
Informasi dan Komunikasi	9.42	10.61	6.82	7.73	7.11	8.03	8.51	6.74	7.59	8.41	7.66	6.86
Jasa Keuangan dan Asuransi	6.61	3.25	1.56	1.93	4.45	2.86	5.24	6.56	4.77	3.91	7.90	5.49
Real Estat	5.76	2.32	2.78	1.72	0.37	0.96	2.21	2.18	1.43	2.54	2.16	2.32
Jasa Perusahaan	10.25	-5.44	0.73	8.77	6.37	9.59	9.37	7.62	8.24	9.63	7.96	7.93
Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	4.66	-0.03	-0.33	2.51	2.10	8.16	-6.24	1.61	1.50	18.88	2.79	3.94
Jasa Pendidikan	6.30	2.61	0.11	0.57	1.02	5.43	-2.07	2.63	1.78	7.34	2.38	2.51
Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	8.66	11.56	10.45	2.75	4.77	8.28	2.91	3.09	4.66	11.64	8.56	7.64
Jasa lainnya	10.57	-4.10	2.12	9.47	8.90	11.89	11.14	10.15	10.52	8.92	8.85	9.95
PDB	5.02	-2.07	3.70	5.31	5.04	5.17	4.94	5.04	5.05	5.11	5.05	4.95

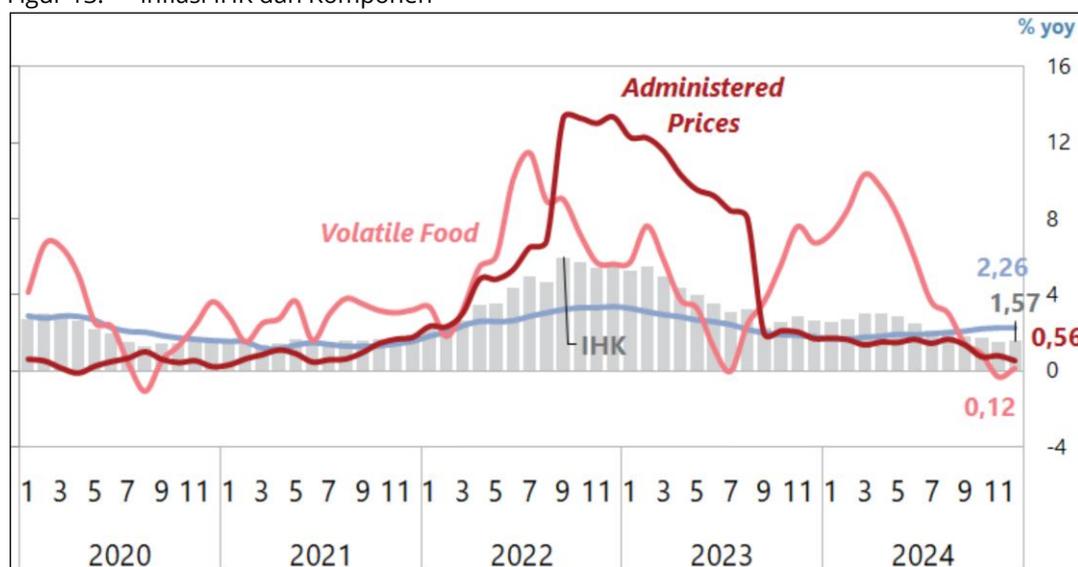
Sumber: Bank Indonesia Triwulan IV 2024

3.1.2 Inflasi

Inflasi tetap terjaga dalam kisaran sasaran. Inflasi Indeks Harga Konsumen (IHK) 2024 terjaga dalam kisaran sasarannya 2,51%, sejalan inflasi IHK Desember 2024 yang tercatat 1,57% (yoy). Perkembangan ini dipengaruhi oleh inflasi inti yang terkendali pada level 2,26% (yoy) sejalan dengan konsistensi suku bunga kebijakan Bank Indonesia (*BI-Rate*) untuk mengarahkan ekspektasi inflasi sesuai dengan sasarannya. Sementara itu, kelompok *volatile food* (VF) mencatat inflasi 0,12% (yoy) didukung oleh peningkatan pasokan pangan seiring berlanjutnya musim panen, serta eratnya sinergi pengendalian inflasi TPIP/TPID melalui GNPIP. Secara spasial, inflasi IHK di berbagai daerah juga terkendali dalam kisaran sasaran inflasi nasional. Ke depan, Bank Indonesia meyakini inflasi IHK tetap terkendali dalam sasarannya.

Inflasi inti diperkirakan terjaga seiring ekspektasi inflasi yang terjangkau dalam sasaran, kapasitas perekonomian yang masih besar dan dapat merespon permintaan domestik, *imported inflation* yang terkendali sejalan dengan kebijakan stabilisasi nilai tukar Rupiah Bank Indonesia, serta dampak positif berkembangnya digitalisasi. Inflasi VF diperkirakan terkendali didukung oleh sinergi pengendalian inflasi Bank Indonesia dan Pemerintah Pusat dan Daerah. Bank Indonesia terus berkomitmen memperkuat efektivitas kebijakan moneter guna menjaga inflasi tahun 2025 dan 2026 terkendali dalam sasaran 2,5%±1%, dengan tetap mendukung upaya turut mendorong pertumbuhan ekonomi.

Figur 13. Inflasi IHK dan Komponen



Sumber: Bank Indonesia Triwulan IV 2024

Figur 14. Inflasi Gabungan Kota di Provinsi (% , yoy)



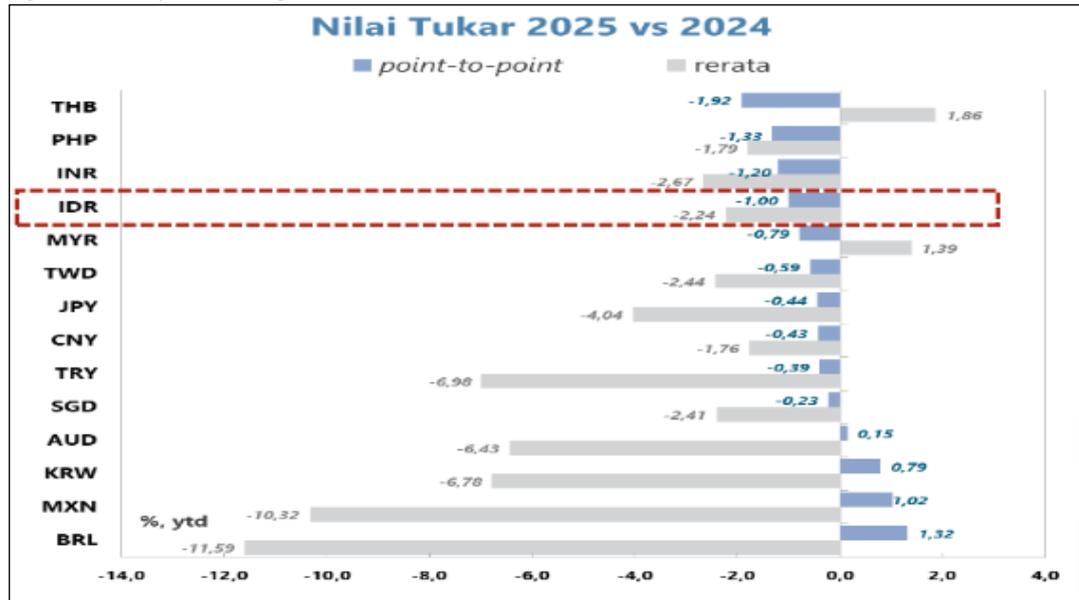
Sumber: Bank Indonesia Triwulan IV 2024

3.1.3 Nilai Tukar Rupiah

Bank Indonesia terus memperkuat inovasi untuk meningkatkan efektivitas kebijakan moneter dalam memastikan terkendalinya inflasi dan tetap stabilnya nilai tukar Rupiah. Kebijakan ini juga dimaksudkan untuk mempercepat upaya pendalaman pasar uang dan pasar valas serta mendorong aliran masuk modal asing ke dalam negeri. Hingga 14 Januari 2025, posisi instrumen SRBI, SVBI, dan SUVBI masing-masing tercatat sebesar Rp914,72 Triliun, USD1,96 Miliar dan USD436 Juta. Penerbitan SRBI telah mendukung upaya peningkatan aliran masuk portfolio asing ke dalam negeri dan penguatan nilai tukar Rupiah. Kepemilikan nonresiden dalam SRBI mencapai Rp228,85 Triliun (25,02% dari total *outstanding*).

Implementasi dealer utama (*primary dealer*) sejak Mei 2024 juga makin meningkatkan transaksi SRBI di pasar sekunder dan *repurchase agreement* (repo) antar pelaku pasar, sehingga memperkuat efektivitas instrumen moneter dalam stabilisasi nilai tukar Rupiah dan pengendalian inflasi. Ke depan, Bank Indonesia terus mengoptimalkan berbagai inovasi instrumen *pro-market*, baik dari sisi volume maupun sisi daya tarik imbal hasil, guna meningkatkan efektivitas transmisi kebijakan moneter, mempercepat pendalaman pasar uang dan pasar valas, serta mendorong aliran masuk modal asing.

Figur 15. Rupiah vs Negara Kawasan

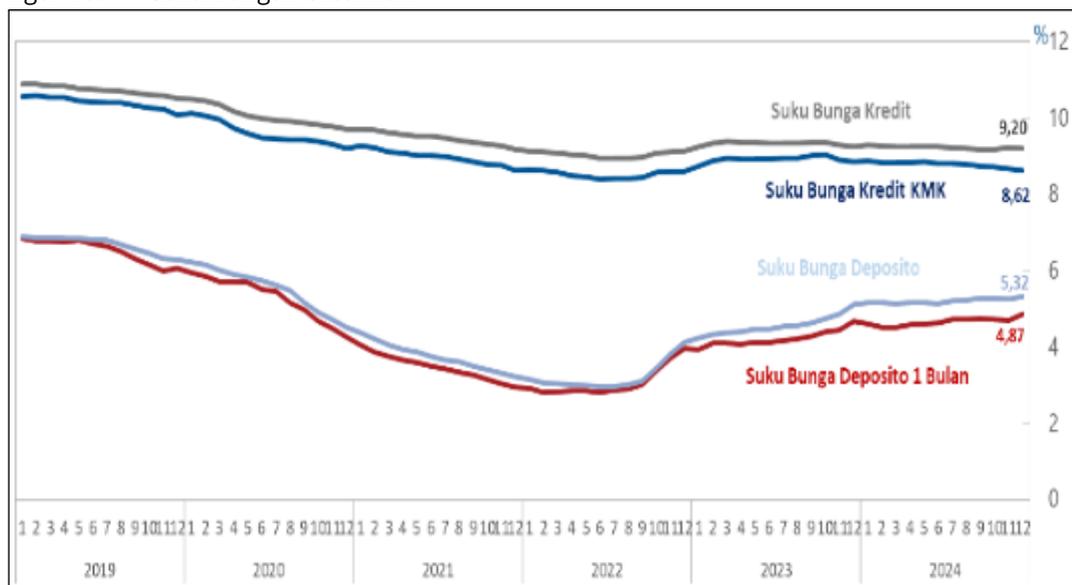


Sumber: Bank Indonesia Triwulan IV 2024

3.1.4 Tingkat Suku Bunga

Likuiditas perbankan memadai sehingga memperkuat *lending capacity* perbankan. Pada 2025, KLM diarahkan untuk mendorong kredit/pembiayaan perbankan guna mendukung pertumbuhan dan penciptaan lapangan kerja. Likuiditas perbankan tetap memadai, tercermin dari rasio Alat Likuid terhadap Dana Pihak Ketiga (AL/DPK) pada Desember 2024 yang tinggi sebesar 25,59%. Rasio kecukupan modal (*Capital Adequacy Ratio/CAR*) perbankan pada November 2024 tercatat tinggi sebesar 26,89%, tergolong kuat dalam menyerap risiko dan mendukung pertumbuhan kredit. Risiko kredit tetap terkendali, tercermin dari rasio kredit bermasalah (*Non-Performing Loan/NPL*) perbankan pada November 2024 yang terjaga rendah, sebesar 2,19% (bruto) dan 0,75% (neto). Hasil *stress-test* Bank Indonesia menunjukkan ketahanan perbankan yang tetap kuat dalam menghadapi berbagai risiko, serta ditopang oleh kemampuan membayar dan profitabilitas korporasi yang terjaga. Bank Indonesia akan terus memperkuat sinergi kebijakan bersama KSSK dalam memitigasi berbagai risiko yang berpotensi mengganggu stabilitas sistem keuangan.

Figur 16. Suku Bunga Perbankan



Sumber: Bank Indonesia Triwulan IV 2024

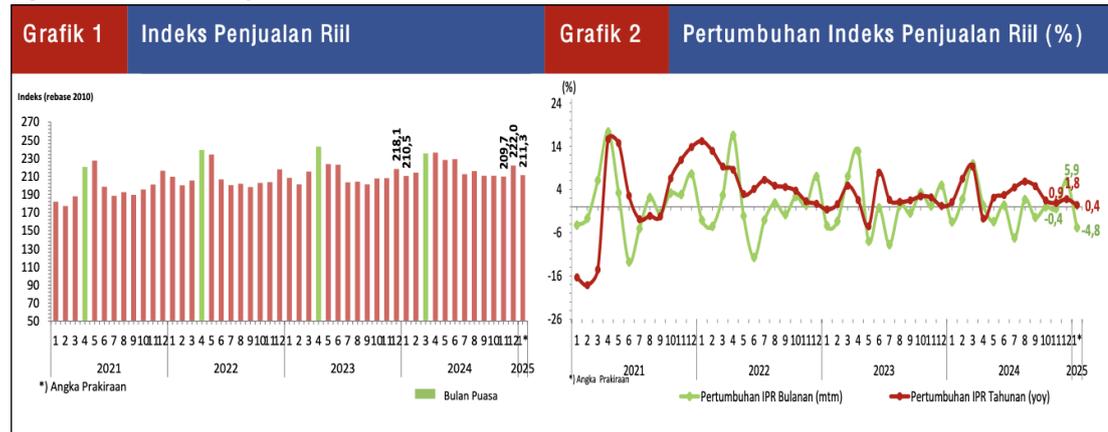
3.2 Industri Ritel

Sejarah industri ritel di Indonesia menunjukkan perjalanan ekonomi Indonesia, yang berawal dari pasar tradisional hingga lanskap ritel yang dinamis dan beragam. Selama beberapa dekade, sektor ini telah mengalami pasang surut, merespons krisis ekonomi, kemajuan teknologi, dan perubahan preferensi konsumen. Lanskap ritel saat ini di Indonesia dicirikan oleh perpaduan pasar tradisional, jaringan ritel modern, merek global, dan ekosistem *e-commerce* yang berkembang. Kemampuan industri untuk berinovasi, beradaptasi dengan perubahan keadaan, dan merangkul teknologi digital kemungkinan akan memainkan peran penting dalam membentuk lintasan masa depannya. Saat ini sektor ritel menyumbangkan angka yang cukup signifikan pada *Gross Domestic Product* (GDP) Indonesia. Sebagai salah satu sektor utama ekonomi, kinerja sektor ritel sangat berdampak pada perekonomian Indonesia.

Survei Penjualan Eceran (SPE) per Desember 2024 menunjukkan bahwa kinerja penjualan eceran meningkat secara tahunan dan bulanan. Indeks Penjualan Riil (IPR) Desember 2024 diindikasikan sebesar 222,0 atau secara tahunan tumbuh 1,8% (yoy), lebih tinggi dari 0,9% (yoy) pada November 2024. Peningkatan tersebut didorong oleh Kelompok Suku Cadang dan Aksesori (13,0%, yoy) serta Barang Budaya dan Rekreasi (0,9%, yoy). Secara bulanan, kinerja penjualan eceran pada Desember 2024 diindikasikan terakselerasi dengan pertumbuhan sebesar 5,9% (mtm), setelah berkontraksi 0,4% (mtm) pada November 2024.

Berdasarkan kelompoknya, seluruh kelompok komoditas tercatat berada pada fase ekspansi dengan pertumbuhan tertinggi pada Kelompok Peralatan Informasi dan Komunikasi, diikuti oleh Suku Cadang dan Aksesori, serta Barang Budaya dan Rekreasi dengan pertumbuhan masing-masing sebesar 20,3% (mtm), 8,9% (mtm), dan 8,0% (mtm), dari periode sebelumnya sebesar 4,2% (mtm), -0,8% (mtm), 1 dan -3,6% (mtm). Berdasarkan informasi responden, kenaikan tersebut didorong oleh permintaan masyarakat yang meningkat seiring dengan perayaan Hari Besar Keagamaan Nasional (HBKN) Natal dan Tahun Baru (Nataru).

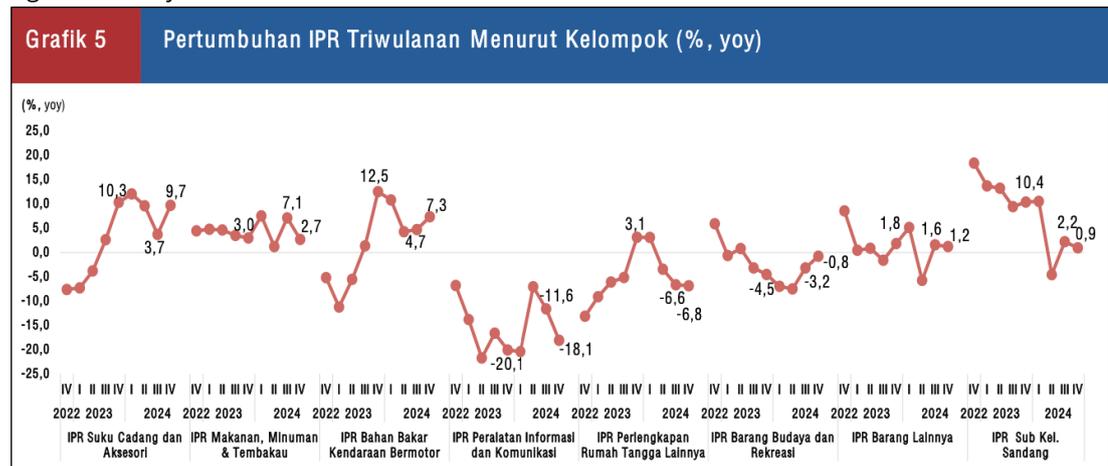
Figur 17. Indeks Penjuala Riil (IPR)



Sumber: Bank Indonesia Triwulan IV 2024

Kinerja penjualan eceran diindikasikan tetap tumbuh pada triwulan IV 2024. Indeks Penjualan Eceran Triwulan IV 2024 tercatat tumbuh 1,4% (yoy), lebih rendah dari Triwulan sebelumnya yang tumbuh 5,0% (yoy). Beberapa kelompok yang tercatat tetap tumbuh dan menopang kinerja penjualan eceran yaitu Kelompok Suku Cadang dan Aksesori (9,7%, yoy), Bahan Bakar Kendaraan Bermotor (7,3%, yoy), Makanan, Minuman, dan Tembakau (2,7%, yoy), serta Subkelompok Sandang (0,9%, yoy).

Figur 18. Penjualan Riil Triwulan IV-2024



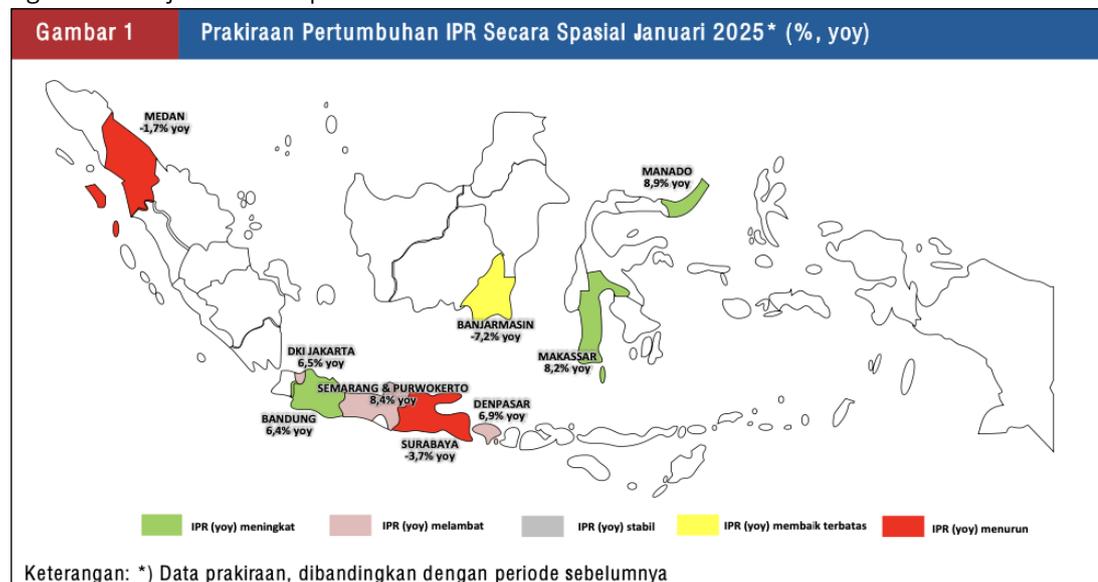
Sumber: Bank Indonesia Triwulan IV 2024

Penjualan eceran pada beberapa kota cakupan survei diindikasikan meningkat baik secara tahunan maupun secara bulanan. Secara tahunan, perbaikan kinerja penjualan terjadi pada Kota Semarang (termasuk Purwokerto) dan Surabaya yang masing-masing tumbuh sebesar 12,8% (yoy) dan 0,6% (yoy). Selain itu, beberapa kota lainnya juga tetap tumbuh tinggi, terutama Jakarta (11,0%, yoy) dan Denpasar (8,9%, yoy). Secara bulanan, penjualan eceran di sebagian besar kota tercatat meningkat dengan pertumbuhan tertinggi terjadi pada Kota Manado (15,9%, mtm), diikuti oleh Bandung (8,5%, mtm), Semarang (termasuk Purwokerto) (8,1%, mtm), dan Banjarmasin (8,1%, mtm).

Pada Januari 2025 penjualan eceran diprakirakan tumbuh secara tahunan, namun terkontraksi secara bulanan pada beberapa kota cakupan. Secara tahunan, Kota Manado (8,9%, yoy), Makassar (8,2%, yoy) dan Bandung (6,4%, yoy) tercatat tumbuh meningkat dan menopang kinerja penjualan eceran. Selain itu, kota lain yang tercatat tetap tumbuh yaitu Kota Semarang (termasuk Purwokerto) (8,4%, yoy), Denpasar (6,9%, yoy), dan Jakarta (6,5%, yoy). Secara bulanan, seluruh kota cakupan

survei tercatat berada pada fase kontraksi, terdapat terjadi pada Kota Manado (-12,3%, mtm), Surabaya (-5,9%, mtm), dan Jakarta (-5,5%, mtm).

Figur 19. Penjualan Riil Spasial



Sumber: Bank Indonesia Triwulan IV 2024

Dalam mempertahankan dan meningkatkan pangsa pasar ritel, fokus perusahaan harus pada pengembangan ekosistem ritel terpadu yang menggabungkan ritel fisik dan saluran digital. Faktor keberhasilannya meliputi investasi dalam kemampuan analisis tingkat lanjut, pengembangan produk berlabel pribadi dan penciptaan pengalaman berbelanja yang dipersonalisasi melalui program loyalitas dan pemasaran yang terarah. Perusahaan juga harus memperkuat infrastruktur pengiriman jarak dekat dan menerapkan praktik berkelanjutan untuk memenuhi kesadaran lingkungan yang semakin meningkat di kalangan konsumen, sekaligus mempertahankan daya saing biaya di pasar yang semakin sensitif terhadap harga.

Pendatang baru dan merek penantang dapat memperoleh tempat dengan berfokus pada pasar khusus dan kategori produk khusus yang mungkin diabaikan oleh pemain yang lebih besar. Kuncinya terletak pada pemanfaatan teknologi digital untuk mengurangi biaya operasional dan menciptakan proposisi nilai yang berbeda. Pertimbangan regulasi, khususnya mengenai investasi asing dan operasi *e-commerce*, terus membentuk strategi masuk pasar. Risiko substitusi tetap moderat, terutama dimitigasi melalui pembangunan merek dan program loyalitas pelanggan, sementara konsentrasi pengguna akhir bervariasi secara signifikan di berbagai format ritel dan lokasi geografis, yang memerlukan pendekatan khusus untuk penetrasi dan perluasan pasar. Sektor perdagangan ritel terus berkembang, dengan ritel fisik masih memainkan peran penting dalam keterlibatan konsumen.

3.3 Industri Periklanan

Pasar periklanan di Indonesia mengalami pertumbuhan dan perkembangan yang signifikan, didorong oleh berbagai faktor seperti perubahan preferensi pelanggan, tren pasar yang muncul, keadaan khusus lokal, dan faktor-faktor ekonomi makro yang mendasarinya. Preferensi pelanggan di pasar periklanan di Indonesia terus berkembang, dengan meningkatnya permintaan akan saluran periklanan digital. Seiring dengan terus meningkatnya penetrasi internet di negara ini, semakin banyak orang mengakses *platform online*, menciptakan peluang bagi pengiklan untuk menjangkau audien yang lebih luas. Selain itu, pelanggan menjadi lebih cerdas dan selektif dalam

pilihan mereka, mencari iklan yang dipersonalisasi dan ditargetkan yang sesuai dengan minat dan kebutuhan mereka.

Tren di pasar menunjukkan pergeseran ke arah periklanan seluler di Indonesia. Dengan maraknya penggunaan ponsel pintar dan meningkatnya popularitas aplikasi seluler, pengiklan memanfaatkan platform ini untuk menjangkau konsumen saat bepergian. Periklanan seluler menawarkan peluang unik untuk berinteraksi dengan pelanggan melalui pengalaman interaktif dan imersif, memungkinkan merek untuk menciptakan kampanye yang berkesan dan berdampak. Tren lain di pasar periklanan di Indonesia adalah munculnya pemasaran *influencer*. *Influencer* yang memiliki banyak pengikut di platform media sosial, dipekerjakan oleh merek untuk mempromosikan produk atau layanan mereka. Strategi ini memungkinkan pengiklan untuk memanfaatkan kredibilitas dan kepercayaan *influencer* yang telah mapan dengan audien mereka, menghasilkan kesadaran merek dan keterlibatan pelanggan yang lebih tinggi.

Keadaan khusus lokal di Indonesia juga berkontribusi pada perkembangan pasar periklanan. Populasi negara yang besar, diperkirakan lebih dari 270 juta orang, menghadirkan basis konsumen yang luas untuk ditargetkan oleh pengiklan. Selain itu, Indonesia memiliki populasi muda dan melek teknologi, menjadikannya pasar yang menarik untuk periklanan digital. Keragaman budaya dan bahasa negara ini juga memberikan peluang bagi pengiklan untuk menyesuaikan kampanye mereka dengan wilayah atau demografi tertentu.

Faktor-faktor ekonomi makro yang mendasarinya semakin mendukung pertumbuhan pasar periklanan di Indonesia. Pertumbuhan ekonomi negara yang stabil dan meningkatnya kelas menengah berkontribusi pada peningkatan belanja konsumen, memberikan lingkungan yang menguntungkan bagi pengiklan. Selain itu, upaya pemerintah untuk meningkatkan infrastruktur dan konektivitas, seperti pengembangan sistem pembayaran digital dan perluasan jangkauan internet, menciptakan lingkungan yang memungkinkan pasar periklanan untuk berkembang.

Pasar periklanan di Indonesia mengalami pertumbuhan dan perkembangan yang signifikan, didorong oleh perubahan preferensi pelanggan, tren yang muncul, keadaan khusus lokal, dan faktor-faktor ekonomi makro yang mendasarinya. Pergeseran ke arah saluran periklanan digital, seperti pemasaran seluler dan *influencer*, mencerminkan preferensi konsumen Indonesia yang terus berkembang. Populasi negara yang besar, demografi muda, dan pertumbuhan ekonomi yang stabil semakin berkontribusi pada pertumbuhan pasar. Seiring dengan terus beradaptasinya pengiklan dengan tren ini dan memanfaatkan peluang unik di Indonesia, pasar periklanan diperkirakan akan melanjutkan tren peningkatan.

Tranformasi Digital Periklanan Indonesia

Berdasarkan Laporan GroupM per 9 Desember 2024, Tranformasi Digital terus mempercepat pertumbuhan pasar periklanan nasional. Ritel media muncul sebagai segmen yang patut dicermati dalam lanskap periklanan digital Indonesia. Segmen ini mencapai nilai USD642 juta dengan pertumbuhan mencapai 17,8%. Pertumbuhan pesat ini sejalan dengan tren global, di mana ritel media yang diproyeksikan melampaui pendapatan TV untuk pertama kalinya di level global. Namun televisi akan tetap menjadi media strategis di Indonesia dengan menguasai 16% dari total belanja iklan nasional, setara USD1,071 miliar. Angka ini menegaskan peran penting televisi dalam media mix tanah air, meski pertumbuhannya lebih moderat dibanding kanal digital.

Memasuki Tahun 2025, transformasi digital diprediksi akan semakin intensif di pasar Indonesia. GroupM menyoroti beberapa tren yang akan memengaruhi industri nasional: integrasi AI dalam optimalisasi kampanye, pemanfaatan data untuk personalisasi yang lebih tajam, dan konvergensi antara ritel media dengan strategi *e-commerce*. Pasar periklanan Indonesia menunjukkan ketahanan dan potensi pertumbuhan yang menjanjikan, didukung oleh penetrasi digital yang terus meningkat dan fundamental ekonomi yang solid.

Selain itu, Dewan Pengawas TVRI juga turut menyampaikan bahwa jumlah belanja iklan di Indonesia pada 2024 diperkirakan mencapai Rp107,29 Triliun, dimana dominasi iklan digital sebesar 44,1%, media *online* 17,3%, televisi 15,5%, media sosial 11,6%, *retail media network* 7,2%, dan media cetak 4,3%. Dari total belanja iklan digital nasional, sebesar 75-80% dikuasai oleh perusahaan besar seperti Google dan Facebook, sementara media nasional hanya memperoleh sisanya.

Periklanan Sektor *Health and Beauty*

Sektor *Health and Beauty* merupakan salah satu sektor yang menghabiskan biaya cukup besar untuk iklan. Iklan kecantikan tumbuh pada tingkat 2,2% per tahun. Saat ini saluran iklan teratas masih televisi, namun iklan digital mulai banyak diminati. Produk kecantikan merupakan salah satu kategori produk yang lebih lambat dalam bertransisi ke penjualan, dibandingkan kategori lain.

Hal tersebut dikarenakan banyak konsumen yang lebih suka mencoba dan membeli produk secara langsung, namun seiring dengan beralihnya target audiens ke daring, maka hal ini akan memengaruhi cara pemasaran produk. Selain itu dengan semakin banyaknya pilihan bagi konsumen untuk melihat produk secara daring, penjualan *e-commerce* diperkirakan akan meningkat dalam beberapa tahun mendatang.

BAB IV

KBLI BARU

4.1 Bisnis DAYA (Eksisting)

DAYA adalah anggota dari AS Watson Group dan pemegang lisensi tunggal dan eksklusif untuk merek ritel Watsons di Indonesia. Pemberi lisensi, AS Watson Retail (HK) Limited, adalah juga anggota AS Watson Group yang merupakan perusahaan ritel internasional terbesar di dunia untuk produk kesehatan dan kecantikan dengan lebih dari 16.400 gerai di 28 pasar, lebih dari 130 platform *eCommerce*, dan sekitar 158 Juta anggota loyalitas. Watsons dinobatkan sebagai perusahaan ritel produk perawatan pribadi dan kecantikan No. 1 di Asia dalam survei *Campaign Asia’s Top 50 Customer Experience Brands*. Sebagai pemberi lisensi, AS Watson Retail (HK) Limited memberikan dukungan pemasaran dan teknis kepada DAYA.

Dalam kegiatan usahanya, DAYA mengoperasikan gerai dengan menggunakan merek “**Watsons**”. DAYA diwajibkan oleh pemilik lisensi untuk memenuhi standar tertentu terkait dengan penggunaan nama “**Watsons**” untuk menjaga keunikan dan reputasi merek dagang sesuai dengan Perjanjian *ASW Trade Mark License Agreement* (“Perjanjian Lisensi”) dengan AS Watson Retail (HK) Limited efektif sejak 1 maret 2017. Pada tanggal 1 September 2022, DAYA menandatangani amandemen Perjanjian Lisensi dan ini berlaku selama 8 (delapan) tahun dan 10 (sepuluh) bulan sejak tanggal efektif dan akan diperpanjang secara otomatis untuk 10 (sepuluh) tahun berikutnya kecuali diakhiri oleh kedua belah pihak.

Perjanjian lisensi ini memberi hak kepada DAYA untuk menggunakan merek “**Watsons**”. Oleh karena itu, DAYA merupakan subjek untuk membayar royalti dengan presentase tertentu dari penjualan bersih DAYA. DAYA membeli barang bermerek “**Watsons**” dari perusahaan yang berhubungan dengan pemilik lisensi dan berbagi biaya pemasaran dan kegiatan promosi.

Beberapa lini produk yang saat ini dijual diantaranya yaitu *make up*, perawatan kulit, kesehatan, perawatan tubuh serta produk ibu & anak. Selain menjual produk dengan merek sendiri, DAYA juga berkolaborasi dengan banyak merek lain seperti Nivea, La Roche Posay, Revlon, Neutrogena, Azarine, ANESSA, Base, Skintific, ERHA, Vaseline, St. Ives serta merek-merek lainnya.

Kondisi bisnis yang ada saat ini sesuai dengan KBLI yang dimiliki diantaranya yaitu:

Figur 20. KBLI Eksisting

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Uraian Kegiatan
KBLI Perdagangan Besar			
1.	46441	Perdagangan Besar Obat Farmasi Untuk Manusia	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan besar obat farmasi untuk keperluan rumah tangga, seperti obat-obatan dan suplemen kesehatan untuk manusia.
2.	46442	Perdagangan Besar Obat Tradisional Untuk Manusia	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan besar obat tradisional atau jamu dan suplemen kesehatan untuk manusia.
3.	46691	Perdagangan Besar Alat Laboratorium, Alat Farmasi Dan Alat Kedokteran Untuk Manusia	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan besar alat laboratorium, alat farmasi dan alat kedokteran untuk manusia.
4.	46443	Perdagangan Besar Kosmetik Untuk Manusia	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan besar kosmetik untuk manusia seperti parfum, sabun, bedak dan lainnya.

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Uraian Kegiatan
5.	46492	Perdagangan Besar Alat Olahraga	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan besar berbagai alat olahraga (termasuk sepeda dan bagiannya serta aksesorisnya).
6.	46326	Perdagangan Besar Susu Dan Produk Susu	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan besar susu dan produk susu.
7.	46334	Perdagangan Besar Minuman Non Alkohol Bukan Susu	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan besar minuman non alkohol, seperti sari buah, jus, minuman ringan, air mineral, air kemasan, dan produk sejenis lainnya.
8.	46331	Perdagangan Besar Gula, Coklat Dan Kembang Gula	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan besar gula, coklat, kembang gula dan sediaan pemanis.
9.	4690	Perdagangan besar berbagai macam barang	Subgolongan ini mencakup: - Perdagangan besar dari berbagai macam barang yang tanpa mengkhususkan barang tertentu (tanpa ada kekhususan tertentu).
KBLI Eceran			
1.	47721	Perdagangan Eceran Barang Dan Obat Farmasi Untuk Manusia Di Apotik	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus barang farmasi dan obat-obatan untuk manusia yang berbentuk jadi (sediaan) di apotik, misalnya dalam bentuk tablet, kapsul, salep, bubuk, larutan, larutan parenteral dan suspensi, seperti obat-obat untuk penyakit kulit, mata, gigi, telinga, saluran pernapasan, saluran pencernaan, darah tinggi, kelainan hormon dan vitamin-vitamin serta suplemen kesehatan, termasuk juga barang keperluan kesehatan dari karet, antara lain kondom, alat sedot susu ibu, dot susu, kantong darah, sarung tangan untuk pembedahan, pipet karet, alat keluarga berencana dan sumbat karet untuk botol kecil (vial) farmasi.
2.	47722	Perdagangan Eceran Barang Dan Obat Farmasi Untuk Manusia Bukan Di Apotik	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus barang farmasi dan obat-obatan untuk manusia yang berbentuk jadi (sediaan) bukan apotik, misalnya dalam bentuk tablet, kapsul, salep, larutan, larutan parenteral dan suspensi, seperti obat-obatan untuk penyakit kulit, mata, gigi, telinga, saluran pernapasan, saluran pencernaan, darah tinggi, kelainan hormon dan vitamin-vitamin serta suplemen kesehatan. Contohnya adalah toko obat.
3.	47723	Perdagangan Eceran Obat Tradisional Untuk Manusia	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus berbagai macam jamu (obat tradisional) untuk manusia yang bahannya berasal dari tumbuh-tumbuhan, hewan atau mineral misalnya yang berbentuk pil, kapsul, bubuk dan bentuk cair di dalam bangunan.
4.	47725	Perdagangan Eceran Alat Laboratorium, Alat Farmasi Dan Alat Kesehatan Untuk Manusia	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus alat laboratorium, alat farmasi dan alat kesehatan untuk manusia, antara lain berbagai macam alat laboratorium dari gelas (tabung uji, tabung ukur, kaca sorong mikroskop, cuvet, botol serum/infus); alat laboratorium dari porselen (tabung kimia, piring penapis, lumpang dan alu, cawan); alat dan perlengkapan profesi kedokteran (instrumen dan pesawat bedah, instrumen dan pesawat perawatan gigi, aparat elektro medis, termometer, pengukuran tekanan darah).
5.	47724	Perdagangan Eceran Kosmetik Untuk Manusia	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus barang-barang kosmetik untuk manusia, seperti kosmetik untuk tata rias muka (<i>eye shadow</i> , maskara, krim wajah, lipstik, <i>lipliner</i>); preparat wangi-wangian (<i>cologne</i> , toilet water, parfum), preparat rambut (sampo, tonik rambut, minyak rambut); preparat kuku (<i>base coat</i> , <i>nail polish</i> , <i>nail cream</i> , <i>cuticle remover</i>); preparat perawat kulit (<i>baby oil</i> , <i>cleansing lotion</i> , masker, krim kaki); preparat untuk kebersihan badan (deodoran semprot, deodoran krim, <i>douches</i>);

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Uraian Kegiatan
			preparat cukur (sabun cukur, <i>shaving cream</i>); kosmetik tradisional (bedak, mangir, lulur); kosmetik lainnya antara lain bedak badan, kapas kecantikan dan <i>baby powder</i> . Contohnya toko kosmetik.
6.	47222	Perdagangan Eceran Minuman Tidak Beralkohol	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus minuman tidak beralkohol di dalam bangunan yang tidak langsung diminum di tempat, seperti minuman ringan (limun, air soda, markisa, teh botol, air mineral dan beras kencur). Termasuk perdagangan eceran minuman kopi.
7.	47192	Perdagangan Eceran Berbagai Macam Barang Yang Utamanya Bukan Makanan, Minuman Atau Tembakau (barang-barang Kelontong) Bukan Di Toserba (<i>Department Store</i>)	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran berbagai jenis barang yang utamanya bukan makanan, minuman atau tembakau bukan toserba/ <i>department store</i> . Pada umumnya barang-barang yang diperdagangkan antara lain pakaian, perabot rumah tangga, perhiasan, mainan anak-anak dan kosmetik, yang terintegrasi di bawah satu pengelolaan. Misalnya toko barang kelontong.
8.	47712	Perdagangan Eceran Sepatu, Sandal Dan Alas Kaki Lainnya	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus sepatu, sandal dan alas kaki lainnya baik terbuat dari kulit, kulit buatan, plastik, karet, kain maupun kayu, seperti sepatu laki-laki dewasa, sepatu perempuan dewasa, sepatu anak, sepatu olahraga, sepatu sandal, sandal, selop dan sepatu kesehatan.
9.	47713	Perdagangan Eceran Pelengkap Pakaian	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus pelengkap pakaian, seperti selendang, kerudung, sapu tangan, ikat kepala, blangkon, peci, topi, dasi, ikat pinggang, cadar, sarung tangan, kaos kaki, handuk dan selimut. Termasuk juga perdagangan eceran kancing baju, ritsleting dan lainnya.
10.	47774	Perdagangan Eceran Aromatik/Penyegar (Minyak Atsiri)	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus aromatik/penyegar minyak atsiri, seperti minyak kenanga, minyak sereh, minyak kayu putih, minyak cendana, minyak lawang, minyak tengkawang, minyak gandapura, minyak jarak, minyak kapulaga, minyak pala, minyak delas dan minyak akar wangi.
11.	47849	Perdagangan Eceran Kaki Lima Dan Los Pasar Bahan Kimia, Farmasi, Kosmetik Dan Alat Laboratorium dan YBDI YTDL	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran kaki lima dan los pasar lainnya yang belum tercakup dalam kelompok 47841 s.d. 47846, seperti gelatin, bahan isolasi panas selain plastik dan karet, bahan semir, kapur barus dan bahan jamu (<i>simplisia</i>).
12.	47733	Perdagangan Eceran Kaca Mata	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus berbagai macam kaca mata, seperti kaca mata pembantu penglihatan, kaca mata peredam sinar matahari/cahaya, lensa kontak (<i>contact lens, soft lens</i>) dan frame kaca mata.
14.	47593	Perdagangan Eceran Barang Pecah Belah Dan Perlengkapan Dapur Dari Plastik	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus barang pecah belah dan perlengkapan dapur yang terbuat dari plastik, seperti piring, pisin, mangkok, cangkir, teko, sendok, garpu, rantang, stoples, botol susu bayi, panci, baki, ember, termos dan jerigen.
14.	47911	Perdagangan Eceran Melalui Media Untuk Komoditi Makanan, Minuman, Tembakau, Kimia, Farmasi, Kosmetik Dan Alat Laboratorium	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran berbagai jenis barang makanan, minuman, tembakau, kimia, farmasi, kosmetik dan alat laboratorium melalui pesanan (surat, telepon atau internet) dan barang akan dikirim kepada pembeli sesuai dengan barang yang diinginkan berdasarkan katalog, iklan, model, telepon, radio, televisi, internet, media massa dan sejenisnya.
15.	47912	Perdagangan Eceran Melalui Media Untuk Komoditi Tekstil, Pakaian, Alas Kaki Dan Barang Keperluan Pribadi	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran berbagai jenis barang tekstil, pakaian, alas kaki dan barang keperluan pribadi melalui pesanan (surat, telepon atau internet) dan barang akan dikirim

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Uraian Kegiatan
			kepada pembeli sesuai dengan barang yang diinginkan berdasarkan katalog, iklan, model, telepon, radio, televisi, internet, media massa dan sejenisnya.
16.	47913	Perdagangan Eceran Melalui Media Untuk Barang Perlengkapan Rumah Tangga Dan Perlengkapan Dapur	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran berbagai jenis barang keperluan rumah tangga dan perlengkapan dapur melalui pesanan (surat, telepon atau internet) dan barang akan dikirim kepada pembeli sesuai dengan barang yang diinginkan berdasarkan katalog, iklan, model, telepon, radio, televisi, internet, media massa dan sejenisnya.
17.	47914	Perdagangan Eceran Melalui Media Untuk Barang Campuran Sebagaimana Tersebut Dalam 47911 S.D. 47913	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran berbagai jenis barang campuran sebagaimana tersebut dalam 47911 s.d. 47913 melalui pesanan (surat, telepon atau internet) dan barang akan dikirim kepada pembeli sesuai dengan barang yang diinginkan berdasarkan katalog, iklan, model, telepon, radio, televisi, internet, media massa dan sejenisnya.
18.	47919	Perdagangan Eceran Melalui Media Untuk Berbagai Macam Barang Lainnya	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran berbagai barang lainnya melalui pesanan dan barang akan dikirim kepada pembeli sesuai dengan barang yang diinginkan berdasarkan katalog, model, telepon, tv, internet, media massa, dan sejenisnya.
KBLI Bidang Usaha E-Commerce			
1.	63122	Portal Web Dan/Atau Platform Digital Dengan Tujuan Komersial	Kelompok ini mencakup pengoperasian situs web dengan tujuan komersial yang menggunakan mesin pencari untuk menghasilkan dan memelihara basis data (<i>database</i>) besar dari alamat dan isi internet dalam format yang mudah dicari; pengoperasian situs web yang bertindak sebagai portal ke internet, seperti situs media yang menyediakan isi yang diperbarui secara berkala, baik secara langsung ataupun tidak langsung dengan tujuan komersial; pengoperasian platform digital dan/atau situs/portal web yang melakukan transaksi elektronik berupa kegiatan usaha fasilitasi dan/atau mediasi pemindahan kepemilikan barang dan/atau jasa dan/atau layanan lainnya melalui internet dan/atau perangkat elektronik dan/atau cara sistem elektronik lainnya yang dilakukan dengan tujuan komersial (<i>profit</i>) yang mencakup aktivitas baik salah satu, sebagian ataupun keseluruhan transaksi elektronik, yaitu pemesanan, pembayaran, pengiriman atas kegiatan tersebut. Termasuk dalam kelompok ini adalah situs/portal web dan/atau platform digital yang bertujuan komersial (<i>profit</i>) merupakan aplikasi yang digunakan untuk fasilitasi dan/atau mediasi layanan-layanan transaksi elektronik, seperti pengumpul pedagang (<i>marketplace</i>), <i>digital advertising</i> , dan <i>on demand online services</i> . Kelompok ini tidak mencakup <i>financial technology (Fintech)</i> . <i>Fintech Peer to Peer (P2P) Lending (6495)</i> dan <i>Fintech jasa pembayaran (6641)</i> .

Sumber: Manajemen DAYA

4.2 Rencana Perubahan KBLI DAYA

Perubahan Kegiatan Usaha yang dilakukan oleh DAYA didasarkan pada diperlukan adanya penambahan izin usaha yang dibutuhkan untuk mendukung pengembangan usaha DAYA. Berikut adalah rincian Perubahan Kegiatan Usaha melalui penambahan KBLI yang akan dilakukan oleh DAYA.

Figur 21. KBLI atas Perubahan Kegiatan Usaha

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Uraian Kegiatan
1.	73100	Periklanan	Kelompok ini mencakup usaha berbagai jasa periklanan (baik dengan kemampuan sendiri atau disubkontrakkan), meliputi jasa bantuan penasihat, kreatif, produksi bahan periklanan, perencanaan dan pembelian media. Kegiatan yang termasuk seperti penciptaan dan penempatan iklan di surat kabar, majalah dan tabloid, radio, televisi, internet dan media lainnya; penciptaan dan penempatan iklan lapangan, misalnya papan pengumuman, panel-panel, jenis poster dan gambar, selebaran, pamflet, edaran, brosur dan <i>frames</i> , iklan jendela, desain ruang pameran, iklan mobil dan bus dan lain-lain; media penggambaran, yaitu penjualan ruang dan waktu untuk berbagai macam media iklan permohonan; iklan udara (<i>aerial advertising</i>), distribusi atau pengiriman materi atau contoh iklan; penyediaan ruang iklan di dalam papan pengumuman atau <i>billboard</i> dan lain-lain; penciptaan stan serta struktur dan tempat pameran lainnya; dan memimpin kampanye pemasaran dan jasa iklan lain yang ditujukan pada penarikan dan mempertahankan pelanggan, seperti promosi produk, pemasaran titik penjualan (<i>point of sale</i>), iklan surat (<i>direct mail</i>), konsultasi pemasaran.
2.	47599	Perdagangan Eceran Peralatan dan Perlengkapan Rumah Tangga Lainnya YTDL	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus peralatan dan perlengkapan rumah tangga lainnya dalam subgolongan 4759 yang tidak diklasifikasikan di tempat lain.
3.	47737	Perdagangan Eceran Pembungkusan Dari Plastik	Golongan ini mencakup perdagangan eceran barang pembungkus dari plastik, seperti plastik kiloan, plastik sampah, kantong plastik dan barang pembungkus dari plastik lainnya.
4.	47219	Perdagangan Eceran Hasil Pertanian Lainnya	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus komoditi hasil pertanian yang belum tercakup dalam kelompok 47211 s.d. 47216 di dalam bangunan seperti lada, pala, kunyit, kencur, temulawak, lengkuas dan madu.
5.	47592	Perdagangan Eceran Peralatan Listrik Rumah Tangga dan Peralatan Penerangan dan Perlengkapannya	Kelompok ini mencakup usaha perdagangan eceran khusus peralatan listrik rumah tangga dan perlengkapan penerangan, seperti mesin cuci, lemari es, kipas angin, alat pengisap debu, alat penggosok lantai, mixer, seterika listrik, blender, lampu pijar, lampu neon, starter, ballast, reflektor, kabel, sakelar, stop kontak, fitting dan sekering.

Sumber: Manajemen DAYA

Rencana Perubahan Kegiatan Usaha tersebut telah dipetakan dalam beberapa industri yang akan dijalankan DAYA dengan rincian sebagai berikut:

Figur 22. KBLI Baru Berdasarkan Produk dan Industri

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Produk	Industri Terkait
1.	73100	Periklanan	Penyewaan <i>space</i> untuk iklan di <i>website</i> dan di gerai	Periklanan
2.	47599	Perdagangan Eceran Peralatan dan Perlengkapan Rumah Tangga Lainnya YTDL	Perdagangan produk <i>assortment</i> melalui <i>website</i> maupun gerai	Ritel – Kesehatan dan Kecantikan
3.	47737	Perdagangan Eceran Pembungkusan dari Plastik		
4.	47219	Perdagangan Eceran Hasil Pertanian Lainnya		

No.	Kode KBLI	Judul KBLI	Produk	Industri Terkait
5.	47592	Perdagangan Eceran Peralatan Listrik Rumah Tangga dan Peralatan Penerangan dan Perlengkapannya		

Sumber: Manajemen DAYA

Saat ini, DAYA secara berkesinambungan terus mempersiapkan segala hal terkait dengan rencana Perubahan Kegiatan Usaha, antara lain sumber daya internal DAYA dan strategi pemasaran yang jelas atas rencana dimaksud.

4.3 Kelayakan Pasar

4.3.1. Kondisi Pasar

Pasar Periklanan

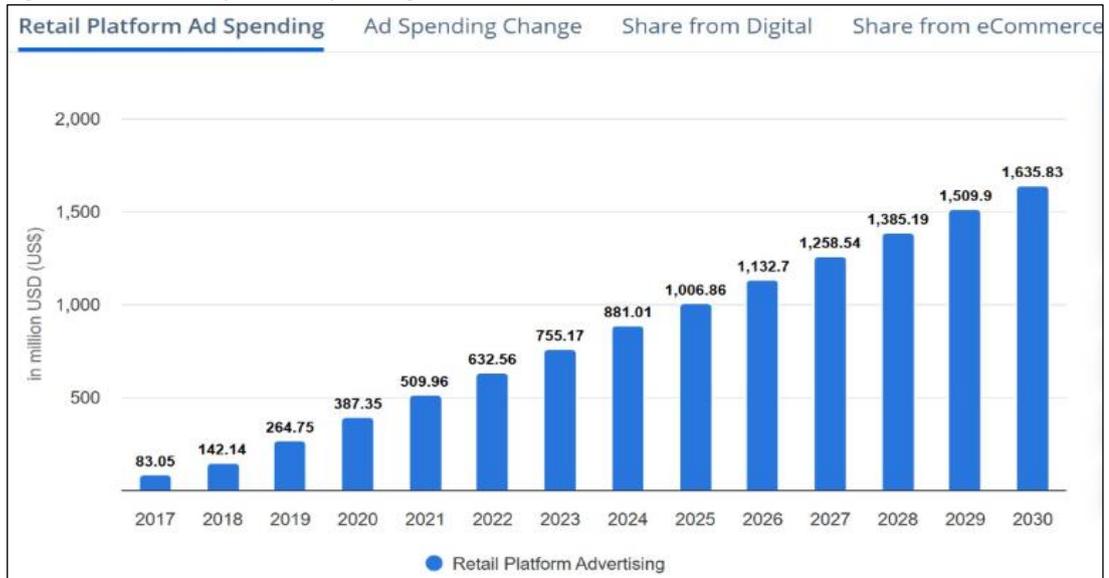
Pasar periklanan digital di Indonesia sedang berkembang pesat, didorong oleh lonjakan aksesibilitas internet dan *smartphone*, populasi muda yang melek teknologi, dan popularitas *platform social media*. Pada tahun 2024, pasar *digital advertising* diproyeksikan mencapai USD3,05 Miliar, dengan tingkat pertumbuhan tahunan gabungan (CAGR) sebesar 5,77% dan dapat mencapai USD4,04 Miliar peningkatan keterjangkauan akses internet dan perangkat seluler, popularitas media sosial dan *e-commerce* yang berkembang pesat serta adopsi strategi pemasaran digital yang semakin meningkat oleh bisnis. Di Indonesia, pasar *digital banner advertising* diperkirakan akan mengalami peningkatan belanja iklan hingga USD934,10 Juta pada tahun 2025. Tingkat pertumbuhan tahunan diproyeksikan memiliki CAGR sebesar 4,88% untuk tahun 2025-2030. Pada tahun 2030, diperkirakan pada tahun 2029. Ekspansi ini dikaitkan dengan beberapa faktor, termasuk akan menghasilkan *volume* pasar sebesar USD1,19 Miliar.

Di Indonesia terdapat 10 perusahaan teratas yang mencatatkan belanja iklan yang sangat besar. Unilever, sebagai pemain utama dalam industri FMCG (*Fast Moving Consumer Goods*), menduduki peringkat pertama, diikuti oleh Mayora, Garena dan Nestle. Belanja iklan untuk kategori *dairy* menghabiskan USD930 Juta atau sekitar Rp14,7 Triliun (USD1 = Rp15.760). Sepuluh kategori teratas tersebut menghabiskan belanja iklan terbesar USD5,22 Miliar. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan FMCG masih mendominasi pasar iklan, terutama pada kategori produk konsumen sehari-hari seperti minuman, makanan ringan dan produk perawatan diri.

Indonesia memiliki tren belanja iklan yang terus tumbuh seiring dengan pemulihan ekonomi pasca pandemi dan meningkatnya kepercayaan pengiklan. Dengan tantangan yang semakin besar dalam menjangkau konsumen, setiap perusahaan perlu lebih cerdas dalam memilih media dan strategi yang tepat.

Retail platform ad spending di Indonesia diproyeksikan meningkat hingga tahun 2030. Tahun 2024 *Retail platform ad spending* tercatat sebesar USD881,01 Juta dengan CAGR tahun 2025-2030 sebesar 13,18%.

Figur 23. Retail Platform Ad Spanding di Indonesia

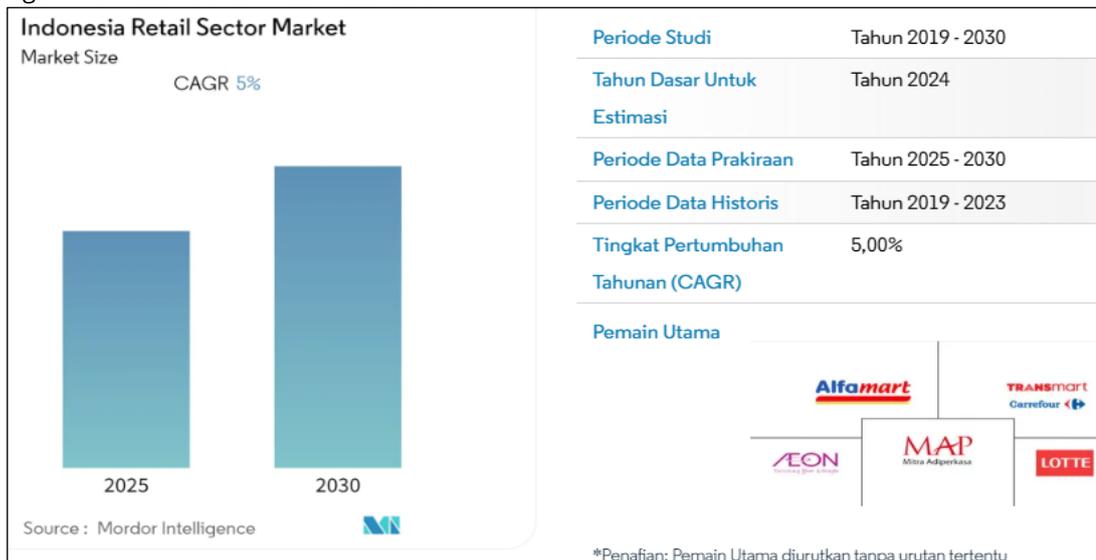


Sumber: Statista Market Insights

Pasar Ritel

Pasar Sektor Ritel Indonesia diperkirakan mencatat CAGR sebesar 5% selama periode perkiraan tahun 2025 - 2030. Lanskap ritel Indonesia tengah mengalami transformasi signifikan yang didorong oleh kemajuan teknologi dan perubahan preferensi konsumen. Industri elektronik muncul sebagai pendorong utama pertumbuhan, mencatat ekspansi yang konsisten dengan pertumbuhan signifikan sebesar 13,68% pada Q3 2023, yang menempatkannya sebagai kontributor terbesar ke-empat bagi sektor manufaktur sebesar 8,3%. Performa yang kuat ini telah menarik minat pelaku domestik dan internasional, yang berujung pada peningkatan investasi dalam kemampuan manufaktur lokal dan inovasi teknologi. Komitmen pemerintah untuk mendorong pertumbuhan industri telah menghasilkan kebijakan dan inisiatif yang mendukung, khususnya dalam mendorong transformasi digital di seluruh operasi ritel.

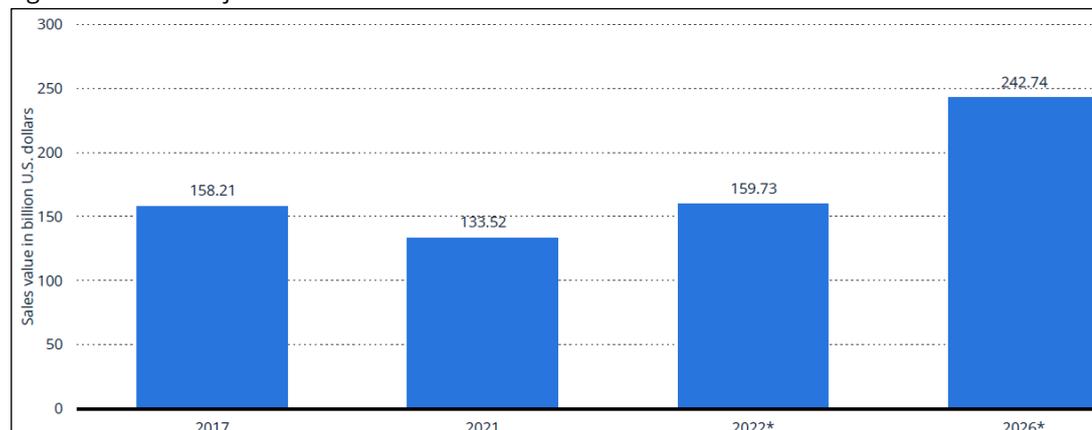
Figur 24. Pasar Sektor Ritel Indonesia



Sumber: www.mordorintelligence.com/industry-reports/indonesian-retail-industry

Berdasarkan data rilis dari Statista, nilai penjualan Pasar Ritel di Indonesia diproyeksikan akan mencapai USD242,74 Miliar di Tahun 2026.

Figur 25. Nilai Penjualan Pasar Ritel di Indonesia 2017 - 2026



Sumber: Retail Trade in Indonesia – Industries & Markets Statista

Dalam menjalankan usahanya, DAYA juga terkait dengan Pasar Kecantikan dan Kesehatan. Berdasarkan data Statista, Pasar Kecantikan dan Perawatan Diri di Indonesia diperkirakan mencapai USD9,74 Miliar di tahun 2025, yang diproyeksikan tumbuh setiap tahunnya sebesar 4,33% (CAGR 2025-2030).

4.3.2. Pangsa Pasar

Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilakukan DAYA, mencakup kegiatan Periklanan serta Ritel Kesehatan dan Kecantikan. Terkait dengan kegiatan periklanan, akan sejalan dengan kegiatan usaha Ritel Kesehatan dan Kecantikan. Hal ini dikarenakan, periklanan yang akan dilakukan merupakan bagian *website* maupun gerai-gerai Watsons yang tentu akan terkait dengan Ritel Kecantikan dan Kesehatan. Oleh karena itu, pangsa pasar atas Perubahan Kegiatan Usaha akan terkait dengan industri Ritel yang berfokus dalam produk Kesehatan dan Kecantikan.

Beberapa pemain utama dalam Pasar Ritel di Indonesia adalah PT Matahari Putra Prima Tbk, Ramayana Lestari Sentosa, Mitra Adiperkasa, Alfartmart, PT Trans Retail Indonesia.

Pasar ritel terorganisir telah tumbuh secara signifikan dengan perusahaan-perusahaan yang memperluas gerai dan mempertimbangkan potensi bisnis di pasar-pasar baru. Sebagian besar gerai ritel yang tidak terorganisir semakin tergantikan oleh *hypermarket*, *supermarket* dan jaringan ritel lainnya. Hal ini diperkirakan akan terus berlanjut dalam skala besar selama periode perkiraan, yang secara signifikan dapat menyebabkan pertumbuhan pasar.

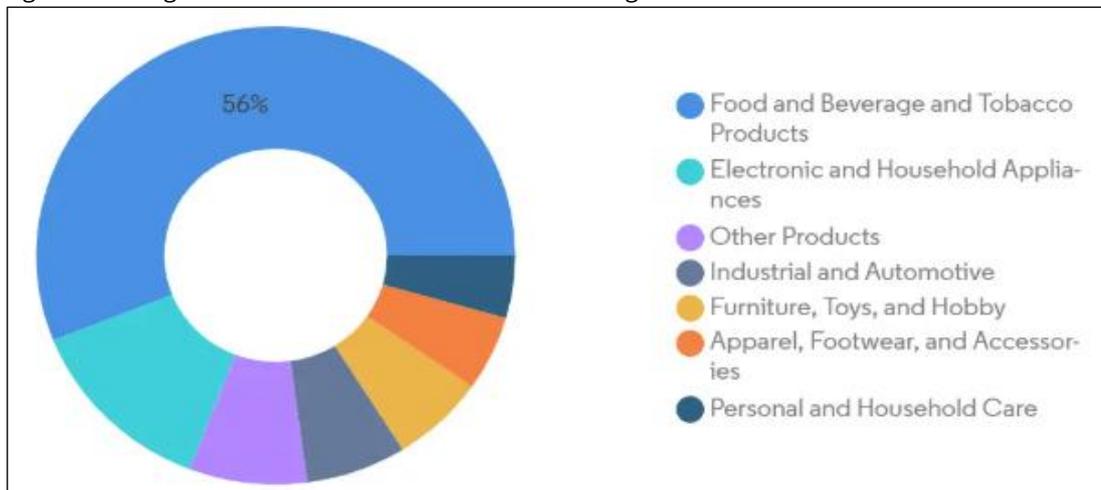
Figur 26. Pangsa Pasar Ritel Indonesia Berdasarkan Pemain Utama



Sumber: <https://growthmarketreports.com/report/retail-market-indonesia-industry-analysis>

Berikut merupakan pangsa pasar ritel Indonesia berdasarkan segmen produk:

Figur 27. Pangsa Pasar Ritel Indonesia Berdasarkan Segmen Produk



Sumber: www.mordorintelligence.com/industry-reports/indonesian-retail-industry

Dalam Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dijalankan, DAYA akan menambah fokus periklanan yang masih terkait dengan bisnis *eksisting* yaitu Industri Ritel Kesehatan dan Kecantikan. Berdasarkan pemain-pemain utama dalam Industri Ritel di atas, DAYA hanya akan dapat mengambil pangsa pasar yang relatif kecil, dikarenakan DAYA hanya berfokus pada Ritel Kesehatan dan Kecantikan, sedangkan pemain lainnya merupakan ritel dengan sektor yang lebih luas. Namun, dengan *branding* yang sudah cukup kuat dikalangan masyarakat, DAYA menargetkan dapat mengambil pangsa pasar yang lebih besar dalam 5 tahun kedepan. Pada Tahun 2025, DAYA menargetkan dapat mengambil 0,008% dari pasar periklanan dan 0,004% dari pasar kecantikan dan perawatan diri.

4.3.3. Persaingan Usaha

Persaingan usaha di industri ritel cukup ketat, dengan banyak faktor yang memengaruhi keberhasilan setiap perusahaan. Setiap pemain di pasar harus terus berinovasi dan menyesuaikan diri dengan preferensi konsumen yang berubah untuk tetap unggul di pasar. Beberapa faktor utama yang membentuk persaingan ini adalah harga dan diskon, inovasi dalam produk dan

layanan, saluran distribusi, kepercayaan merek dan loyalitas konsumen, ketersediaan dan pelayanan, kekuatan *brand* dan pengalaman konsumen, tren kesehatan dan kecantikan serta keterlibatan sosial dan pemasaran digital.

Industri ritel di Indonesia dikelompokkan menjadi beberapa jenis. Berikut adalah pemain-pemain ritel berdasarkan jenis kelompoknya.

Figur 28. Pemain Industri Ritel di Indonesia

Fashion	Electronics	Home goods	Grocery
Matahari Ramayana	Erafone Electronic City	IKEA Ace	Alfamart Indomaret
Zara	Bhinneka	Informa	Superindo
Drugstore	Department store	Specialty	Carrefour
Guardian Watsons	Matahari Ramayana	Gramedia Toys Kingdom	Lotte Mart Transmart
Century	Sogo	Sport Station	Farmers Market

Sumber: Protemus M&A Insight 2023

Berdasarkan gambar di atas, beberapa pesaing utama DAYA yang memiliki fokus bisnis yang sama adalah Guardian dan Century, mereka menawarkan berbagai produk kesehatan, kecantikan dan perawatan pribadi, termasuk obat-obatan bebas, suplemen, kosmetik dan perawatan kulit.

Pemain lain seperti Sephora, Sociolla, serta Althea mendominasi pasar dengan layanan ritel *offline* dan *online* yang kuat. Selain itu, banyak juga *marketplace* besar seperti Tokopedia, Lazada, dan Bukalapak yang menjadi platform utama bagi konsumen untuk membeli produk kesehatan dan kecantikan.

Pada KBLI baru yang akan dijalankan, DAYA akan menambah varian produk yang akan dijual sehingga diharapkan DAYA mampu bersaing dengan peritel lainnya.

Persaingan usaha pada periklanan akan sejalan dengan persaingan usaha pada industri ritel. Hal ini dikarenakan kegiatan periklanan yang akan dijalankan oleh DAYA akan melekat dengan kegiatan usaha utama DAYA, yaitu ritel.

4.3.4. Potensi Pasar dan Sasaran Pasar

Dalam melakukan bisnisnya, DAYA telah memiliki daftar potensi dan sasaran pasar untuk Perubahan Kegiatan Usaha dengan rincian sebagai berikut:

Figur 29. Potensi dan Sasaran Pasar untuk Perubahan Kegiatan Usaha

No	Kode KBLI	Deskripsi	Potensi Proyek
1.	73100	Periklanan	USD934,10 Juta
2.	47599, 47737, 47219 dan 47592	Ritel – Kecantikan dan Kesehatan	USD9,74 Miliar

Sumber: www.statista.com/outlook/amo/advertising/digital-banner-advertising/indonesia dan www.statista.com/outlook/cmo/beauty-personal-care/indonesia

Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dijalankan merupakan pengembangan kegiatan usaha baru untuk DAYA, sehingga beberapa proyek yang akan menjadi potensi dan sasaran pasar DAYA merupakan gambaran nilai dari keseluruhan pasar yang dituju.

Untuk KBLI 47599, 47737, 47219 dan 47592, potensi pasar pada Industri Kecantikan dan Perawatan Diri di tahun 2025 diperkirakan sebesar USD9,74 Miliar. Dari nilai tersebut, DAYA menargetkan pencapaian sebesar Rp5,7 Miliar. Sedangkan untuk KBLI 73100, potensi pasar periklanan di tahun 2025 diperkirakan sebesar USD934,10 Juta dan dari nilai tersebut DAYA menargetkan pencapaian sebesar Rp1,2 Miliar.

4.3.5. Inovasi dalam Menghadapi Persaingan Usaha

Sebagai peritel produk kesehatan dan kecantikan terkemuka di Indonesia, DAYA berkomitmen untuk melayani kebutuhan masyarakat akan produk kesehatan dan kecantikan berkualitas tinggi kepada masyarakat Indonesia. Untuk menghadapi persaingan usaha, DAYA melakukan inovasi dengan memberikan personalisasi dalam pengalaman pelanggan terutama dalam memperkuat strategi *offline plus online* (“O+O”). DAYA memperkenalkan fitur *Click & Collect* (CCE) dan *Home Delivery Express* (HDE). Fitur ini memungkinkan para pelanggan mendapatkan pengalaman belanja yang terintegrasi sesuai kebutuhan dengan lebih baik melalui saluran apapun, kapanpun dan di manapun.

Penerapan strategi O+O (*Online plus Offline*) secara menyeluruh dan terintegrasi untuk memberikan pengalaman belanja yang mulus kepada pelanggan. Melalui aplikasi *mobile* yang lengkap, pelanggan bisa berbelanja, mengecek ketersediaan stok, menggunakan poin *member*, hingga menikmati layanan “*Click & Collect Express*” yang memungkinkan pengambilan barang di toko hanya dalam satu jam setelah pembelian *online*. DAYA cukup *mature* dalam pengembangan strategi O+O karena sudah memulai ini sejak 2016. Pertumbuhan penjualan *online* mencapai lebih dari dua kali lipat pada tahun 2024.

Selain itu, Watsons juga aktif melakukan kampanye digital yang menarik, seperti kolaborasi dengan *influencer*, promosi lintas platform dan penawaran khusus yang berlaku baik secara *online* maupun *offline*. Konsep ini diperkuat dengan tampilan toko fisik yang modern dan interaktif, serta dukungan pegawai yang siap membantu pelanggan menggunakan fitur digital di tempat.

4.3.6. Strategi Pemasaran

Dalam menjalankan usahanya, DAYA telah menerapkan beberapa strategi – strategi yang dilakukan untuk memanfaatkan peluang-peluang baru. DAYA akan melanjutkan ekspansi O+O dengan terus meningkatkan kualitas pelayanan serta mengembangkan jaringan gerainya, membangun jalinan kerja sama dengan lebih banyak mitra *e-commerce* dan meningkatkan sistem teknologi informasi.

Upaya-upaya di atas sejalan dengan Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilakukan DAYA. Adapun strategi-strategi yang akan dilaksanakan diantaranya yaitu:

1. Berfokus pada fitur *express* untuk memenuhi kebutuhan cepat atau mendesak bagi pelanggan.
2. Melanjutkan aksesi perluasan jaringan *Hub Store* di kota-kota baru.
3. Meningkatkan antarmuka pengguna (UI) dan pengalaman pengguna (UX) untuk memberikan proses berbelanja yang lebih baik.
4. Berkolaborasi dengan para pemasok untuk berbagai aktivasi digital seperti siaran langsung dan biaya afiliasi untuk meningkatkan efisiensi biaya.
5. Memanfaatkan berbagai sumber data untuk dapat mengidentifikasi perilaku pelanggan dan memberikan promosi dan kombinasi produk yang sesuai dengan pelanggan.
6. Memperbesar basis komunitas *influencer* untuk dapat meningkatkan kesadaran akan perusahaan.

4.4 Kelayakan Teknis

Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilakukan merupakan upaya DAYA dalam mengembangkan usahanya. DAYA akan menambahkan kegiatan usaha terkait adanya peluang *space* untuk periklanan serta menambah varian produk yang dijual baik melalui *offline* maupun *online*. Oleh karenanya, atas penambahan kegiatan baru tersebut, belum terdapat layanan/produk yang sudah dijual. Dari kelompok KBLI Perubahan Kegiatan Usaha DAYA, berikut adalah gambaran layanan yang terkait:

Figur 30. Contoh Layanan dan Proyek atas Perubahan Kegiatan Usaha DAYA

No	Kategori KBLI	Kategori Layanan	Deskripsi Layanan/Produk
1.	73100	Layanan gerai <i>offline</i> dan <i>online</i>	Penjualan <i>space</i> iklan di gerai-gerai dan <i>website</i> Watsons Indonesia
2.	47599, 47737, 47219 dan 47592	Layanan gerai <i>offline</i> dan <i>online</i>	Penjualan produk sabun cuci piring, pembersih lantai, kantong plastik sampah, madu, penata rambut seperti pelurus rambut (catokan), pengering rambut (<i>hair dryer</i>), pengeriting rambut (<i>curler</i>), <i>hair trimming</i> di gerai-gerai Watsons Indonesia

Sumber: Manajemen DAYA

4.4.1. Kapasitas

Kapasitas yang dimiliki DAYA saat ini untuk mendukung penambahan KBLI 73100 (Periklanan) diantaranya adalah adanya karyawan sebanyak 1.445 serta adanya *space* iklan baik di gerai-gerai DAYA maupun platform/website Watsons. Hal tersebut menunjukkan kesiapan dan kemampuan DAYA dalam menjalankan kegiatan periklanan.

Sedangkan terkait penambahan KBLI 47599, 47737, 47219, dan 47592, yang merupakan bentuk penambahan ragam produk DAYA, akan dijual melalui gerai fisik maupun *platform online* Watsons Indonesia. Sehingga kapasitas yang dimiliki DAYA saat ini mencukupi untuk mendukung DAYA dalam menjalankan KBLI tersebut.

4.4.2. Ketersediaan Sumber Daya termasuk Bahan Baku, Pekerja dan Tim Ahli

Perubahan Kegiatan Usaha DAYA merupakan kegiatan jasa yang dalam pelaksanaannya tidak membutuhkan adanya bahan baku. Penentu dalam keberhasilan pelaksanaannya adalah ketersediaan pemasok dan tenaga kerja, khususnya tenaga pemasaran.

Dalam pelaksanaan masing-masing Perubahan Kegiatan Usaha, DAYA telah melakukan pemetaan kebutuhan sumber daya manusia (SDM) yang diperlukan. Seluruh kebutuhan SDM tersebut akan dipenuhi dari sumber daya internal yang telah dimiliki oleh DAYA dengan melakukan optimalisasi peran unit kerja yang relevan. Kapasitas internal saat ini masih memadai untuk mendukung pelaksanaan awal kegiatan usaha tambahan tersebut, sehingga tidak memerlukan adanya sumber daya khusus. Sumber daya manusia yang dimiliki DAYA per 31 Desember 2024 berjumlah 1.445 orang, dengan tenaga pemasaran sebanyak 20 orang.

Untuk penambahan KBLI 73100 (Periklanan), DAYA akan menunjuk 1 (satu) orang dari sumber daya yang tersedia untuk mengelola akun dan menjalin hubungan dengan klien-klien yang ada. Penugasan ini dilakukan dengan mempertimbangkan kapasitas dan pengalaman personel yang relevan dari unit kerja terkait.

Sementara itu, untuk penambahan KBLI 47599, 47737, 47219, dan 47592, kegiatan usaha yang dimaksud merupakan bentuk penambahan ragam produk yang akan dijual melalui gerai fisik

maupun *platform online* Watsons Indonesia. Oleh karena itu, tidak ada kebutuhan tambahan SDM khusus, karena kegiatan tersebut akan dijalankan oleh tenaga kerja yang saat ini telah bekerja secara rutin di DAYA. Berdasarkan data per tanggal 31 Desember 2024, jumlah karyawan yang bekerja di gerai Watsons Indonesia adalah sebanyak 1.153 orang.

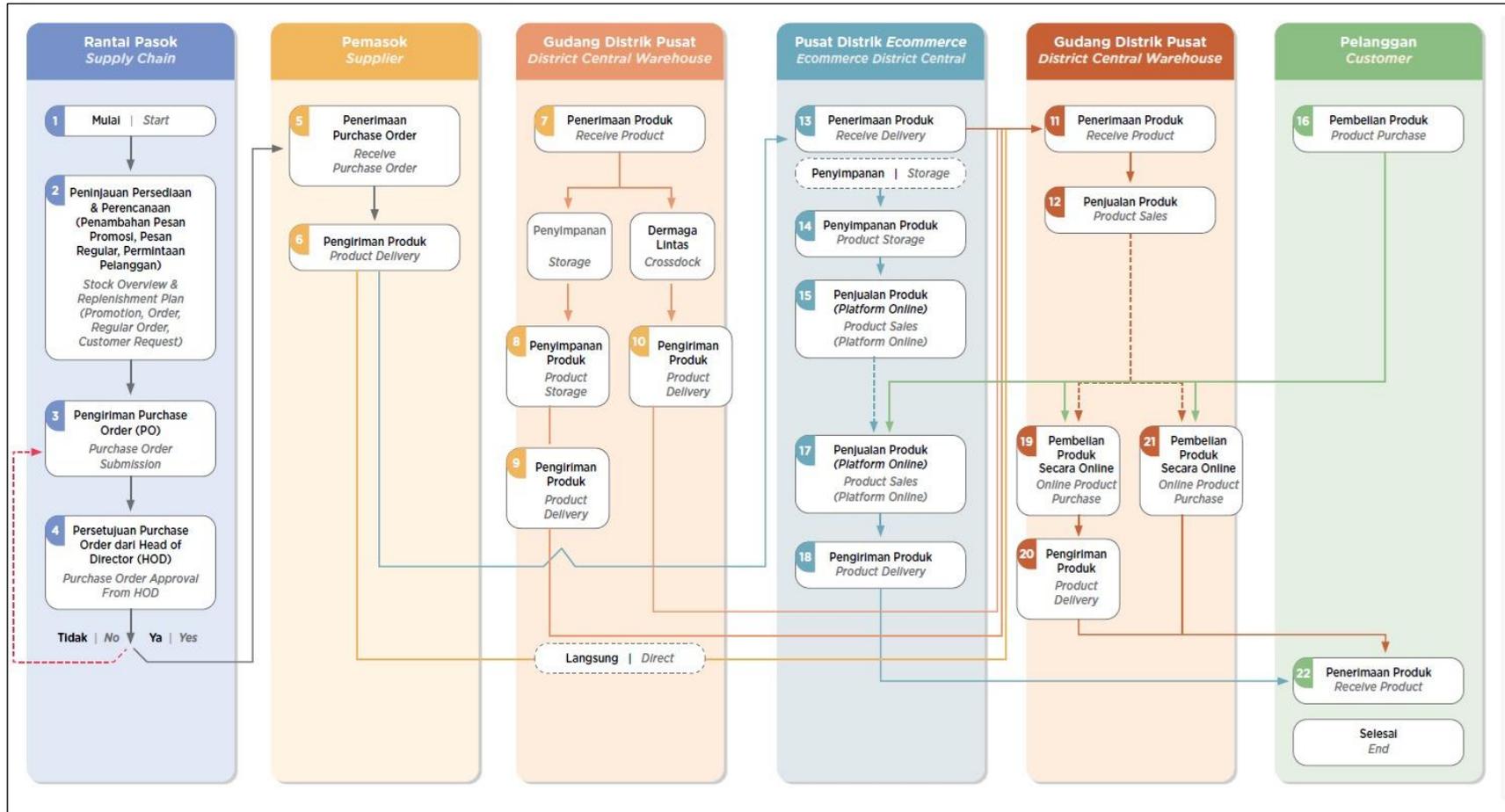
Per tanggal 31 Desember 2024, DAYA telah memiliki fasilitas berupa 179 gerai, yang tersebar di Indonesia dan aset-aset berupa perlengkapan toko serta *media display* elektronik yang dapat mendukung rencana penambahan kegiatan usaha. Di masa yang akan datang, DAYA berencana untuk melakukan penambahan gerai secara bertahap, namun penambahan jumlah gerai tersebut tidak berkaitan langsung dengan rencana penambahan kegiatan usaha yang akan dilakukan.

Berdasarkan kondisi di atas, DAYA tidak memerlukan adanya penambahan sumber daya, fasilitas dan aset yang dimiliki secara khusus terkait rencana penambahan kegiatan usaha. Hal ini mengingat Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilaksanakan masih sejalan dengan kegiatan usaha saat ini serta dapat menggunakan sumber daya, fasilitas dan aset secara bersama, bahkan akan dapat meningkatkan optimalisasi penggunaannya.

4.4.3. Proses Produksi

Kegiatan usaha atas Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilaksanakan oleh DAYA, merupakan kegiatan usaha terkait dengan proses periklanan melalui KBLI 73100 dan ritel produk-produk baru melalui KBLI 47599, 47737, 47219, dan 47592. Berikut adalah alur proses produksi yang dijalankan oleh DAYA baik untuk kegiatan usaha eksisting maupun terkait Perubahan Kegiatan Usaha:

Figur 31. Alur Proses Produksi atas Perubahan Kegiatan Usaha



Sumber: Manajemen DAYA

Saat ini, seluruh produk dengan merek Watsons (*Own Brand*) diproduksi oleh pihak ketiga (maklon/manufaktur kontrak) yang telah bekerja sama dengan DAYA. Dalam hal ini, DAYA tidak melakukan produksi secara internal, namun tetap menjalankan peran penting dalam keseluruhan siklus produksi, khususnya pada tahap perencanaan, pengawasan mutu dan pengendalian merek.

Siklus produksi dimulai dari tahap perencanaan produk, di mana DAYA menentukan spesifikasi produk, kebutuhan volume produksi, dan strategi pemasaran berdasarkan analisis pasar dan permintaan pelanggan. Setelah perencanaan ditetapkan, DAYA menunjuk pihak ketiga yang telah terverifikasi untuk memproduksi barang sesuai standar kualitas, keamanan dan ketentuan hukum yang berlaku. Dalam proses ini, DAYA memastikan bahwa seluruh tahapan produksi dijalankan sesuai dengan ketentuan mutu yang ditetapkan.

Setelah produk selesai diproduksi oleh pihak ketiga, barang dikirim ke gudang distribusi milik DAYA untuk dilakukan *quality control* akhir sebelum disalurkan ke jaringan penjualan, baik gerai fisik Watsons maupun *platform e-commerce*. Meskipun tidak memproduksi secara langsung, DAYA tetap bertanggung jawab penuh atas mutu, legalitas dan kepatuhan produk bermerek Watsons yang dipasarkan kepada konsumen. Siklus ini mencerminkan model bisnis yang berfokus pada kemitraan strategis dengan produsen, sambil mempertahankan kontrol atas kualitas dan citra merek.

Selain itu, DAYA juga memasarkan produk-produk lain yang diperoleh dari beberapa *supplier*. *Supplier* DAYA merupakan pihak penyedia barang yang memasok berbagai produk kesehatan, kecantikan, perawatan tubuh, serta kebutuhan konsumen lainnya yang dijual di jaringan distribusi DAYA, baik secara *offline* di gerai fisik maupun melalui platform *e-commerce* resmi. Dalam konteks alur distribusi, *supplier* bertanggung jawab untuk menerima *purchase order* (PO), menyediakan barang sesuai spesifikasi dan jumlah yang ditetapkan, serta melakukan pengiriman ke gudang distrik pusat atau pusat distribusi *e-commerce* Watsons.

4.5 Kelayakan Pola Bisnis

4.5.1. Keunggulan Kompetitif

DAYA memiliki beberapa keunggulan kompetitif yang dapat dimanfaatkan untuk merambah usaha periklanan, baik dalam bentuk pemasaran digital maupun konvensional. Dengan jaringan ritel yang luas dan basis pelanggan yang kuat, DAYA dapat menghadirkan solusi periklanan yang efektif bagi berbagai merek dagang terutama untuk produk kesehatan dan kecantikan.

Keunggulan Kompetitif DAYA dalam Usaha Periklanan

1. Jaringan ritel yang luas. Dengan ratusan gerai yang tersebar di berbagai kota di Indonesia, DAYA memiliki visibilitas tinggi di lokasi-lokasi strategis. Hal ini memberikan peluang untuk menampilkan iklan dalam bentuk *display* produk eksklusif, *signage digital*, dan promosi di dalam toko guna menjangkau pelanggan yang sudah memiliki minat tinggi terhadap produk kesehatan dan kecantikan.
2. Basis pelanggan yang besar dan loyal. DAYA memiliki jutaan pelanggan yang tergabung dalam Watsons *Club*, yang memungkinkan pendekatan periklanan yang lebih personal dan berbasis data. Dengan sistem *Customer Relationship Management* (“CRM”) yang canggih, DAYA dapat menjalankan iklan yang ditargetkan secara spesifik berdasarkan preferensi, riwayat belanja, dan kebiasaan pelanggan.
3. Strategi *offline plus online* (“O+O”) yang terintegrasi. DAYA telah sukses mengembangkan strategi O+O, yang menghubungkan pengalaman belanja *offline* dan *online*. Dengan ini, DAYA dapat menawarkan paket periklanan yang mencakup promosi di toko fisik, aplikasi Watsons, media sosial, dan *e-commerce*. Kampanye periklanan dapat dibuat lebih efektif dengan pendekatan *omnichannel*.

4. Ekosistem digital yang kuat. DAYA memiliki platform digital yang aktif, termasuk aplikasi mobile, *website e-commerce*, dan media sosial dengan jutaan pengikut. Keunggulan ini memungkinkan Watsons menawarkan layanan iklan digital, kampanye media sosial, *live shopping*, dan kolaborasi dengan *influencer* untuk menjangkau *audiens* yang lebih luas.
5. Teknologi dan *data-driven marketing*. DAYA dapat memanfaatkan *big data* dan analisis perilaku pelanggan untuk membuat iklan yang lebih relevan dan tepat sasaran. Dengan teknologi ini, DAYA bisa menawarkan iklan programatik, *retargeting* pelanggan, serta promosi berbasis lokasi dan preferensi pelanggan.
6. Kemitraan dengan berbagai merek global dan lokal. Sebagai pemain utama dalam industri ritel kesehatan dan kecantikan, DAYA memiliki hubungan erat dengan berbagai *brand* ternama. Hal ini memungkinkan DAYA untuk menawarkan layanan periklanan eksklusif bagi mitra-mitra merek yang ingin memasarkan produknya di *platform* Watsons.

Peluang Usaha Periklanan DAYA

- Media periklanan di gerai Watsons: *signage digital*, rak eksklusif, promo produk, dan *booth* khusus di toko fisik.
- Periklanan digital di ekosistem Watsons: iklan di aplikasi, *website*, media sosial, dan *e-commerce* Watsons.
- Kolaborasi dengan *influencer* dan KOL (*Key Opinion Leaders*): DAYA dapat menjadi *platform* penghubung antara *brand* dengan *influencer* di industri Kesehatan dan Kecantikan.
- Pemasaran berbasis data dan personalisasi: menggunakan data pelanggan untuk menawarkan kampanye periklanan yang lebih tepat sasaran.

Dengan kombinasi strategi *omnichannel*, ekosistem digital yang kuat, serta basis pelanggan yang besar, DAYA memiliki keunggulan kompetitif yang solid untuk sukses merambah industri periklanan.

Sedangkan untuk usaha ritel, DAYA telah cukup dikenal di kalangan masyarakat. Beberapa keunggulan kompetitif dan peluang usaha yang dapat dimanfaatkan untuk menunjang Perubahan Kegiatan Usaha dalam usaha ritel adalah sebagai berikut:

Keunggulan Kompetitif DAYA dalam Usaha Peritel

1. Jaringan toko yang luas dan strategis. DAYA memiliki banyak gerai di pusat perbelanjaan, area perumahan dan lokasi strategis lainnya di seluruh Indonesia. Keberadaan toko fisik yang kuat memudahkan pelanggan untuk mendapatkan produk secara langsung.
2. Diversifikasi Produk yang lengkap. DAYA menawarkan berbagai macam produk mulai dari kecantikan (*skincare, makeup*), kesehatan (suplemen, obat bebas), perawatan diri, hingga produk eksklusif yang hanya tersedia baik secara *online* maupun *offline*.
3. *Brand awareness* yang kuat. DAYA adalah salah satu peritel kesehatan dan kecantikan yang sudah dikenal luas di Indonesia. Nama besar DAYA sebagai bagian dari A.S. Watson Group (perusahaan ritel kesehatan dan kecantikan terbesar di dunia) menjadi nilai tambah bagi konsumen yang mencari merek terpercaya.
4. Program keanggotaan (Watsons Club). Keunggulan lainnya adalah adanya program *loyalty membership* Watsons Club, yang memberikan berbagai keuntungan seperti diskon eksklusif, *point reward*, *cashback*, dan promo khusus bagi pelanggan setia.
5. Digitalisasi dan *Omnichannel Strategy*. DAYA tidak hanya mengandalkan toko fisik tetapi juga mengembangkan *e-commerce* dan aplikasi *mobile* yang menawarkan layanan seperti: *click & collect* (beli *online*, ambil di toko), *home delivery* (pengiriman ke rumah) dan *chat & shop* (belanja via *whatsapp*).
6. Kemitraan dengan *brand* dan *influencer*. DAYA sering bekerja sama dengan merek-merek terkenal serta *influencer* kecantikan dan kesehatan untuk meningkatkan daya tarik produk dan memperluas jangkauan pasar.

Peluang Usaha Peritel DAYA

- Permintaan produk *skincare*, kosmetik, suplemen, dan obat bebas terus meningkat, terutama di kalangan milenial dan Gen Z.
- Kesadaran masyarakat tentang gaya hidup sehat mendorong penjualan produk kesehatan seperti vitamin, suplemen dan alat kesehatan.
- DAYA dapat meningkatkan jumlah gerai di kota-kota kecil dan daerah yang belum memiliki banyak peritel kesehatan & kecantikan modern.
- Dengan ekspansi tersebut, DAYA dapat menjangkau lebih banyak pelanggan yang mencari produk berkualitas dengan harga terjangkau.
- Dengan pertumbuhan *e-commerce*, DAYA dapat mengoptimalkan penjualan *online* melalui website dan aplikasi *mobile*.
- Strategi omnichannel seperti “*Click & Collect*” dan “*Chat & Shop*” bisa dikembangkan lebih lanjut untuk meningkatkan pengalaman belanja pelanggan.
- DAYA dapat bekerja sama dengan *brand* lokal dan produk UMKM untuk menambah variasi produk eksklusif.

Keunggulan kompetitif yang dimiliki DAYA dan adanya peluang usaha ritel yang masih terus berkembang diharapkan dapat menjadi kekuatan DAYA untuk bersaing dalam menjalankan Perubahan Kegiatan Usaha.

4.5.2. Kemampuan Pesaing untuk Meniru Produk

Pertumbuhan bisnis ritel di bidang Kesehatan dan Kecantikan diperkirakan akan terus mengalami tren positif ke depan, didorong oleh berbagai faktor perubahan perilaku konsumen, teknologi, serta inovasi produk yang berkembang pesat. Hal ini sejalan dengan meningkatnya kesadaran masyarakat akan pentingnya perawatan diri. Berdasarkan data dari Jakpat 2024 mengenai tren industri kecantikan (sumber: Potensi Pasar Industri Kecantikan di Indonesia oleh Fadila Puti Lenggo Geni dan Eka Budiyantri), rata-rata individu menggunakan 4-5 produk *make up* setiap harinya. Sebanyak 79% individu merasa lebih percaya diri ketika tampil di depan umum dengan memakai kosmetik. Selain produk kecantikan, terdapat pula *body care*, *skin care*, serta produk lainnya seperti sabun khusus untuk kulit sensitif atau kulit yang memiliki masalah sejak lahir.

Potensi besar tersebut memberikan peluang untuk para pemain baru masuk ke dalam industri ini, baik dalam bentuk *e-commerce* maupun toko fisik, seperti Oh Some, Dan-Dan, Sociolla, Beautyhaul, Zalora Beauty dan pemain lain yang menawarkan produk kecantikan dengan konsep menarik dan segar.

Berdasarkan hal di atas, kemampuan pesaing untuk meniru produk atas Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dijalankan DAYA cukuplah mudah. Dengan adanya pengurusan legalitas, strategi yang diterapkan DAYA serta basis pelanggan yang sudah dimiliki, menjadikan DAYA mampu bersaing di pasar periklanan serta ritel kesehatan dan kecantikan.

4.5.3. Kemampuan Untuk Menciptakan Nilai

Dalam menjalankan operasinya, perusahaan ritel perlu menonjolkan kualitas produk, pengalaman pelanggan hingga layanan purna jual yang efisien untuk menciptakan nilai yang dapat membedakan diri dari pesaing di pasar. DAYA dengan *brand image* “Watsons” yang dimiliki sudah cukup melekat di kalangan masyarakat dengan fokus pada Kesehatan dan Kecantikan. Selain dengan produk merek sendiri, DAYA juga memiliki hubungan yang erat dengan berbagai merek internasional dan merek terkemuka di industri Kesehatan dan Kecantikan.

Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilakukan oleh DAYA juga akan memanfaatkan operasional bisnis yang sebelumnya telah dijalankan serta dikembangkan dengan proses-proses tambahan sesuai dengan kualifikasi masing-masing produk. Hal ini akan menciptakan nilai dari produk-produk baru yang akan dikeluarkan DAYA.

Dengan mengintegrasikan strategi periklanan berbasis data dan perdagangan eceran berbasis O+O, DAYA memiliki kemampuan unik dalam menciptakan nilai bagi pelanggan dan mitra bisnis. Melalui inovasi pemasaran, penguatan ekosistem digital, dan peningkatan loyalitas pelanggan, DAYA dapat memaksimalkan potensi dari KBLI Periklanan dan KBLI Ritel untuk mendorong pertumbuhan yang berkelanjutan.

4.5.4. Perjanjian-Perjanjian yang dimiliki Terkait Perubahan Kegiatan Usaha

Saat ini, DAYA belum memiliki perjanjian-perjanjian atau dokumen lainnya terkait dengan Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilaksanakan.

4.6 Kelayakan Model Manajemen

4.6.1. Ketersediaan Tenaga Kerja

DAYA menyadari peran penting karyawannya yang kompeten dalam menjaga keberlanjutan usaha. Dukungan karyawan yang kompeten merupakan faktor utama dalam mendorong pengembangan bisnis DAYA dalam mencapai visinya sebagai pemain utama dalam bisnis ritel kesehatan dan kecantikan di Indonesia.

DAYA memiliki program pengembangan SDM yang disiapkan oleh Departemen SDM untuk menjamin keterampilan teknis yang dilakukan secara internal.

DAYA terus memfokuskan upaya pengembangan SDM untuk pelatihan para apoteker, keterampilan pengetahuan produk, pengembangan gerai, pengembangan personal, pelatihan fungsional, berbagai arahan dari pemimpin gerai, dan kompetensi teknologi informasi.

Melalui berbagai program pelatihan, DAYA berupaya meningkatkan efisiensi dan kompetensi teknologi informasi dari Departemen SDM untuk mengoptimalkan kinerja *platform* O+O, termasuk platform *eCommerce* resmi Watsons. DAYA juga terus menggunakan aplikasi *Mobile Learning – Pocket U* yaitu aplikasi yang akan lebih efektif untuk memenuhi kebutuhan pelatihan yang lebih luas dari karyawan yang makin bertambah jumlahnya.

Untuk mengoptimalkan sumber daya manusia yang ada, Perubahan Kegiatan Usaha akan didukung oleh tenaga ahli yang ada pada DAYA. Sumber daya manusia yang dimiliki DAYA per 31 Desember 2024 berjumlah 1.445 orang. Jumlah tersebut mencakup jumlah karyawan yang bekerja di gerai Watsons Indonesia sebanyak 1.153 orang.

4.6.2. Tenaga Ahli terkait Perubahan Kegiatan Usaha Baru

Dalam pelaksanaan Perubahan Kegiatan Usaha, DAYA akan menggunakan sumber daya manusia *eksisting* yang disesuaikan dengan spesifikasi jenis usaha yang akan dilaksanakan. Kondisi ini memberikan keuntungan bagi DAYA, karena sumber daya manusia merupakan salah satu kunci utama untuk mencapai target yang direncanakan.

Dari segi industri, belum terdapat kewajiban pemenuhan sertifikasi khusus untuk tenaga ahli dalam menjalankan Perubahan Kegiatan Usaha ini. Berikut adalah CV dari tenaga ahli yang dapat mendukung Perubahan Kegiatan Usaha:

Periklanan



Nama : Ita Karo Karo
Jabatan : *Head of Marketing Division*
Unit Bisnis : *Marketing Division*
Lokasi : Jakarta

Pengalaman:

1. *Head of Marketing Division, Watsons Indonesia* (April 2024 - Sekarang)
2. *Head of Marketing and Promotion, PT Matahari Putra Prima Tbk* (September 2022 – September 2023)
3. *Ass Dir Marketing, CARS24 Indonesia* (Januari 2022 – Agustus 2022)
4. *Marketing Head, Enesisi Group* (Januari 2021 – Desember 2021)
5. *Head of Innovation Home Care Indonesia, Unilever* (Juli 2018 – Desember 2020)
6. *Head of Marketing – Food, PepsiCo* (Agustus 2016 – Juni 2018)
7. *Senior Manager - Marketing for Indonesia Biscuits, Mondelēz International* (Maret 2014 – Agustus 2016)
8. *Category Manager for Skin Care, PT Beiersdorf Indonesia* (September 2012 – Februari 2014)
9. *Marketing Manager, SOHO Global Health* (Februari 2012 – Agustus 2012)
10. *Brand to Marketing Manager, Johnson & Johnson* (September 2005 – Januari 2012)

Ritel



Nama : Irwan Yapari
Jabatan : *Head of Trading*
Unit Bisnis : *Merchandising Watsons Indonesia*
Lokasi : Jakarta

Pengalaman:

1. *Head of Trading - Merchandising, Watsons Indonesia* (Desember 2022 – Sekarang)
2. *VP Regional Buyer Grocery, Matahari Food Business* (Juni 2015 - April 2023)
3. *Merchandising Manager Food, PT Emporium Indonesia* (Juli 2013 - Juni 2015)
4. *Merchandising Staff, PT Ramayana Lestari Sentosa Tbk* (Juni 2004 – Juni 2006)
5. *Marketing Executive, PT Global Artha Futures* (Februari 2004 - Juni 2004)

4.6.3. Manajemen Kekayaan Intelektual

Dari keseluruhan Perubahan Kegiatan Usaha yang dilakukan, manajemen kekayaan intelektual akan melekat pada merek “Watsons” yang telah dimiliki DAYA sebelumnya. Hal ini dikarenakan, kegiatan periklanan akan dilakukan melalui *website* Watsons Indonesia dan gerai-gerai Watsons

yang sudah dijalankan. Sedangkan, perdagangan eceran varian produk baru yang akan ditambahkan juga terdiri dari produk dengan merek Watsons dan merek-merek lain dari mitra DAYA.

“Watsons” sendiri merupakan lisensi DAYA yang diperoleh dari AS Watson Retail (HK) Limited berdasarkan Perjanjian Lisensi yang telah disepakati. Oleh karena itu, DAYA telah mendaftarkan merek yang dimiliki dan manajemen kekayaan intelektual terkait Perubahan Kegiatan Usaha dapat dilakukan dengan menjaga Perjanjian Lisensi dengan AS Watson Retail (HK) Limited.

4.6.4. Manajemen Risiko

Manajemen risiko berperan penting dalam menjaga pertumbuhan berkelanjutan DAYA dan menciptakan nilai bagi seluruh pemangku kepentingan. Untuk memastikan perilaku bisnis yang efektif, DAYA perlu mengantisipasi potensi risiko bisnis dan keuangan serta mengurangi dampak potensial yang ditimbulkan. Untuk itu, DAYA merumuskan sebuah sistem manajemen risiko yang berfungsi untuk mengelola berbagai elemen risiko, manfaat, tanggung jawab, akuntabilitas, mitigasi dan keunggulan kompetitif sekaligus sebagai panduan yang jelas mengenai pengelolaan risiko bisnis.

Klasifikasi Dampak Risiko

DAYA telah mengidentifikasi risiko-risiko material yang dihadapi terkait kinerja bisnisnya. Risiko ini dikategorikan menjadi risiko bisnis, risiko operasional, risiko keuangan, dan risiko permodalan.

1. Dampak Risiko Bisnis

Risiko bisnis yang dihadapi oleh DAYA termasuk:

- a. Risiko terkait lisensi merek Watsons;
- b. Risiko terkait persaingan;
- c. Risiko terkait sewa, lokasi, dan ekspansi gerai;
- d. Risiko terkait pemasok;
- e. Risiko terkait perubahan tren pasar, belanja konsumen, kondisi politik, sosial dan ekonomi;
- f. Risiko yang berkaitan dengan perubahan hukum dan peraturan yang ada di Indonesia;
- g. Risiko yang berkaitan dengan sumber daya manusia;
- h. Risiko yang berkaitan dengan sistem teknologi informasi;
- i. Risiko yang berkaitan dengan klaim/keluhan atas produk dan penjualan produk merek pribadi di bawah merek AS Watson Group;
- j. Risiko yang berkaitan dengan pemeliharaan gerai;
- k. Risiko yang berkaitan dengan kontrol persediaan dan jalur distribusi;
- l. Risiko yang berkaitan dengan keluhan, publisitas, dan litigasi;
- m. Risiko yang berkaitan dengan perizinan dan lisensi;
- n. Risiko yang berkaitan dengan perubahan permintaan musiman; dan
- o. Risiko yang berkaitan dengan cuaca, bencana alam, kesehatan masyarakat, dan keamanan.

2. Bahaya Operasional

DAYA mengelola risiko operasionalnya melalui langkah-langkah berikut:

- a. Beroperasi berdasarkan prosedur operasional standar dalam melaksanakan segala kegiatan operasional DAYA;

- b. Memastikan efektivitas sistem pengendalian internal untuk melindungi aset dan kelangsungan usaha DAYA; dan
- c. Mewajibkan semua karyawan untuk menandatangani dan mematuhi pakta integritas.

3. Dampak Risiko Keuangan

Dalam menjalankan kegiatan bisnisnya, DAYA rentan terhadap berbagai risiko keuangan yang material, seperti risiko nilai tukar mata uang asing, risiko suku bunga, risiko kredit dan risiko likuiditas. Oleh karena itu, DAYA merancang program manajemen risiko untuk mengurangi dampak yang ditimbulkan dari ketidakpastian pasar keuangan dan kemungkinan timbulnya dampak yang merugikan terhadap kinerja keuangan DAYA.

4. Dampak Risiko Permodalan

Pemeliharaan struktur modal yang baik sangat penting bagi keberlanjutan usaha DAYA. Kebijakan pengelolaan modal DAYA dirancang untuk memastikan kemampuan DAYA dalam melanjutkan upaya pengembalian hasil yang menguntungkan bagi para pemegang saham dan pemangku kepentingan lain.

Untuk memastikan tingkat struktur modal yang baik, DAYA selalu mempertimbangkan kondisi keuangan saat membayar dividen kepada para pemegang saham dan menerbitkan saham baru untuk peningkatan modal.

DAYA menelaah dan mengelola struktur modal secara berkala untuk memastikan struktur modal dan pengembalian yang optimal bagi pemegang saham, dengan mempertimbangkan kebutuhan modal di masa yang akan datang dan efisiensi modal DAYA, proyeksi profitabilitas saat ini dan yang akan datang, proyeksi arus kas operasi, proyeksi belanja modal, dan proyeksi peluang investasi strategis.

Terkait dengan Perubahan Kegiatan Usaha DAYA, berikut adalah Manajemen Risiko yang ada:

Figur 32. Manajemen Risiko

Industri	Klasifikasi Risiko	Risiko	Evaluasi Efektivitas Sistem Manajemen Risiko
Periklanan	DAYA memiliki <i>space</i> periklanan di website maupun di toko.	Belum memiliki KBLI terkait bisnis Periklanan.	Melakukan pengajuan KBLI terkait periklanan.
		Risiko hukum dan regulasi	Memastikan semua materi iklan telah melalui tinjauan hukum dan kepatuhan sebelum dipublikasikan.
		Risiko reputasi dan krisis brand	Melakukan riset pasar dan uji coba iklan sebelum diluncurkan untuk menghindari kesalahan persepsi. Menyiapkan strategi manajemen krisis untuk menanggapi reaksi negatif dengan cepat dan profesional.
Ritel	Memiliki kemampuan untuk mendistribusikan produk baru yang lebih beragam.	Persaingan ritel yang semakin ketat.	Melakukan inovasi dalam strategi penjualan ke pelanggan.
		Risiko terkait sewa, lokasi, dan ekspansi gerai	Melakukan analisis pasar yang mendalam sebelum memilih lokasi, termasuk studi demografi, daya beli masyarakat, dan tren konsumen.

Industri	Klasifikasi Risiko	Risiko	Evaluasi Efektivitas Sistem Manajemen Risiko
			Melakukan negosiasi kontrak jangka panjang dengan klausul fleksibilitas terkait kenaikan harga sewa dan opsi perpanjangan.
		Risiko terkait pemasok	Melakukan diversifikasi pemasok untuk mengurangi ketergantungan pada satu pihak. Menjalin hubungan strategis jangka panjang dengan pemasok utama untuk memastikan prioritas dalam pengadaan.

Sumber: Manajemen DAYA

4.6.5. Kapasitas dan Kemampuan Manajemen

Manajemen dan Tenaga Ahli yang digunakan dan dipilih dalam Perubahan Kegiatan Usaha merupakan sumber daya manusia eksisting dengan kemampuan yang mumpuni. Tenaga ahli dipilih dengan kriteria telah memiliki pengalaman yang sesuai dengan masing-masing KBLI dan sertifikasi terkait dengan kompetensi tenaga ahli dibidang Periklanan dan Ritel.

4.6.6. Kesesuaian Struktur Organisasi dan Manajemen

Perubahan Kegiatan Usaha menggunakan sistem yang ada pada DAYA, termasuk struktur organisasi dan tenaga ahli. Pada Perubahan Kegiatan Usaha ini, DAYA tidak memiliki manajemen khusus didalamnya. Kegiatan usaha tersebut dikerjakan oleh tenaga ahli yang memiliki kemampuan terkait pengetahuan Periklanan dan Ritel.

BAB V

SWOT DAN ANALISIS RISIKO

5.1 Analisis SWOT

Analisis SWOT (*strength, weakness, opportunity and threat*) terdiri atas faktor internal yang bisa dikontrol dan faktor eksternal atau lingkungan yang mungkin sulit dikontrol. Kedua sisi dianalisis supaya dapat disusun suatu strategi sehingga tercapai keberhasilan dan mempunyai daya saing. Dari faktor internal bisa diidentifikasi kekuatan dan kelemahan (*strength and weakness*) sedangkan dari faktor eksternal berupa peluang dan ancaman (*opportunity and threat*). Berikut adalah analisis SWOT DAYA dalam menjalankan kegiatan usaha baru:

Strengths

- Merek Watsons adalah salah satu merek Kesehatan dan Kecantikan yang memiliki reputasi terdepan dan terkemuka di Pasar Asia dan Eropa;
- DAYA memiliki hubungan yang cukup baik dan kuat dengan pemasok dalam menyediakan produk-produk berkualitas;
- DAYA memiliki jaringan operasional yang luas di seluruh Indonesia;
- Pemasaran yang dilakukan DAYA dapat membantu meningkatkan *brand awareness* melalui media sosial dan berbagai promosi lainnya.

Weakness

- Rencana ekspansi DAYA menyebabkan peningkatan biaya pokok pendapatan dan beban usaha;
- Toko daring yang belum optimal.

Opportunities

- Indonesia merupakan salah satu pasar konsumen dengan pertumbuhan industri ritel paling cepat di dunia;
- Peningkatan pertumbuhan pasar Kesehatan dan Kecantikan menjadi peluang untuk mendorong pembelian produk-produk Kesehatan dan Kecantikan;
- Tren kecantikan yang semakin banyak di media sosial menjadi potensi pasar bagi DAYA;
- Maraknya tren hidup sehat saat ini juga turut menyumbang peluang pasar bagi DAYA.

Threats

- Pesaing sering kali menggunakan strategi harga yang agresif, menawarkan harga sewa yang lebih tinggi dan memperkenalkan format gerai yang lebih inovatif, atau metode penjualan dan produk atau jasa yang lebih inovatif;
- Perubahan nilai tukar yang tidak pasti menjadi salah satu ancaman DAYA dikarenakan terdapat beberapa produk yang diimpor dari luar negeri;
- Perubahan tren atau selera konsumen yang cepat mendorong DAYA harus lebih berinovasi dalam menjual atau memasarkan produknya.

5.2 Analisis Risiko

Dalam menjalankan usahanya, DAYA dihadapkan pada berbagai macam risiko, untuk meminimalkan risiko-risiko tersebut, maka DAYA melakukan pengelolaan risiko. Berikut adalah beberapa jenis risiko yang dihadapi oleh DAYA:

5.2.1 Risiko Keuangan

Risiko Perubahan Nilai Tukar Mata Uang Asing

Risiko nilai tukar mata uang asing terutama dari pembelian barang dagangan. Untuk meminimalkan risiko perubahan nilai tukar mata uang asing, perusahaan harus memantau fluktuasi mata uang asing dan dapat melakukan lindung nilai terhadap eksposur fluktuasi mata uang asing untuk transaksi yang sudah diketahui dan diikat.

Risiko Tingkat Suku Bunga

Risiko tingkat suku bunga yang disebabkan oleh perubahan tingkat suku bunga pinjaman yang dikenakan bunga. Suku bunga atas pinjaman dapat berfluktuasi sepanjang periode pinjaman. Kebijakan keuangan memberikan panduan bahwa eksposur tingkat bunga harus diidentifikasi dan diminimalisasi/dinetralisasi secara tepat waktu.

Risiko Kredit

Risiko kredit pada kas di bank, piutang usaha, dan eksposur kredit yang diberikan kepada pemasok pihak ketiga sehubungan dengan diskon penjualan, insentif serta kegiatan promosi yang dapat diklaim. Dengan mengelola risiko kredit seperti menempatkan kas pada bank-bank yang memiliki reputasi baik.

Risiko Likuiditas

Dengan mengelola risiko likuiditas melalui pemantauan proyeksi arus kas dan arus kas aktual secara regular, maka siklus penerimaan kas memungkinkan DAYA untuk memenuhi kewajibannya pada saat jatuh tempo.

5.2.2 Risiko Usaha

Risiko terkait Lisensi Merek Watsons

DAYA memiliki hak tunggal dan eksklusif untuk mengoperasikan gerai-gerai dengan merek Watsons di seluruh Indonesia, berdasarkan dengan syarat dan ketentuan dari perjanjian lisensi merek Watsons, yang dibuat antara DAYA dan A.S. Watson, selaku pemegang lisensi merek Watsons di Indonesia. Perjanjian lisensi merek ini berlaku selama 10 (sepuluh) tahun dengan perpanjangan otomatis untuk periode 10 (sepuluh) tahun.

Perjanjian lisensi merek dapat dihentikan secara sepihak dan pada saat kapanpun oleh A.S. Watson apabila DAYA melakukan pelanggaran syarat dan ketentuan dalam perjanjian lisensi merek. Lebih lanjut lagi, A.S. Watson juga dapat menghentikan perjanjian lisensi merek secara sepihak dengan ketentuan A.S. Watson wajib memberikan pemberitahuan 18 (delapan belas) bulan sebelum penghentian perjanjian lisensi merek. Mengingat ketergantungan DAYA atas merek Watsons, pencabutan lisensi dapat berdampak secara materiil terhadap kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasi DAYA.

Risiko terkait Persaingan

Langkah-langkah yang dilakukan DAYA untuk mengantisipasi kompetisi (seperti, strategi harga yang agresif, penawaran harga sewa yang lebih tinggi dan inovasi di format gerai, metode penjualan, jenis produk dan jasa) dan juga langkah-langkah yang diambil oleh DAYA untuk mempertahankan daya saing dan reputasi, telah dan akan memberikan tekanan kepada penjualan, margin dan

profitabilitas, serta dapat memengaruhi jumlah pembukaan gerai, rencana ekspansi dan pertumbuhan kegiatan usaha DAYA.

Risiko terkait Sewa, Lokasi dan Ekspansi Gerai

Rencana strategi pertumbuhan DAYA adalah untuk meningkatkan posisi pasar dengan mengembangkan jaringan gerai. Keberhasilan pembukaan gerai-gerai baru tergantung kepada berbagai faktor dan ada risiko yang signifikan dalam strategi pertumbuhan DAYA. Sebagai contoh, pembukaan gerai baru menimbulkan biaya *fitting* yang signifikan, belanja modal dan beban penjualan lainnya. Seiring dengan ekspansinya, DAYA dapat terbebani biaya yang lebih tinggi dalam persentase penjualan untuk biaya administrasi, distribusi dan iklan terkait pembukaan gerai baru.

Program ekspansi DAYA juga berpotensi berdampak negatif kepada operasi dan penjualan dari gerai-gerai yang telah ada. Sebagai akibatnya, DAYA mungkin tidak dapat mencapai pertumbuhan yang efisien dan efektif secara biaya, yang dapat berdampak pada kapasitas DAYA untuk memenuhi target pertumbuhan dan memiliki dampak negatif secara materiil kepada kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasi DAYA.

Risiko terkait Pemasok

DAYA beroperasi di pasar yang sangat kompetitif dan pemasok dapat memilih untuk menarik produk mereka dari penjualan di pasar tertentu atau dari DAYA. Pemasok juga dapat memilih untuk menjual produk mereka secara langsung kepada konsumen, sebagai contoh melalui gerai pemasok langsung, platform *online*, atau perwakilan konsumen personal, secara kompetisi dengan DAYA. Keputusan kegiatan usaha dan operasional oleh pemasok dapat menimbulkan dampak negatif untuk penjualan DAYA dan/atau keuntungan dari produk yang terkait, dan sehingga, jika keputusan tersebut melibatkan pasar dan/atau produk yang signifikan, hal ini dapat menimbulkan dampak negatif secara materiil terhadap kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasi DAYA.

Risiko terkait Ketergantungan pada Kekuatan Merek Watsons yang Berkelanjutan

Merek Watsons memiliki reputasi yang kuat di Indonesia dan Asia sebagai merek yang terpercaya, dapat diandalkan dan premium. Jika reputasi atau daya tarik komersial dari merek Watsons menurun untuk berbagai alasan atau terjadi pergeseran dari sikap konsumen yang memengaruhi popularitas atau daya tarik dari produk Kesehatan dan Kecantikan, sebagai contoh, konsumen secara umum peduli pada kualitas atau integritas dari produk Kesehatan dan Kecantikan atau anggapan kualitas atau isu kesehatan terkait produk Kesehatan dan Kecantikan, maka situasi seperti ini dapat berdampak pada penurunan penjualan dan basis konsumen DAYA dan menimbulkan dampak negatif secara materiil kepada kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasi DAYA.

Risiko terkait Sistem Teknologi Informasi

Operasi kegiatan usaha DAYA sangat tergantung pada integritas sistem IT yang mendukung. Penyediaan informasi mengenai segala aspek keuangan dan kinerja operasional DAYA, termasuk informasi penjualan dan persediaan, untuk menjaga kepatuhan dengan pengawasan internal DAYA. Gangguan pada sistem IT DAYA dapat disebabkan oleh berbagai faktor, termasuk kesalahan manusia, ketidaksesuaian data, kerusakan atau gangguan akibat kebakaran, bencana alam, pemadaman listrik, kegagalan telekomunikasi, virus komputer, aksi industrial, vandalisme, atau pelanggaran keamanan dan kejadian sejenis.

Risiko terkait Manajemen Kas

Sebagian besar penjualan DAYA dilakukan menggunakan kas. Pengawasan internal terkait manajemen kas yang telah dijalankan di setiap tempat operasi DAYA mungkin tidak cukup untuk mengatasi risiko-risiko terkait dengan penanganan dan transaksi kas. DAYA memiliki risiko terkait kehilangan, pencurian, penyalahgunaan dan pemalsuan dari kas yang digunakan dalam transaksi DAYA. Jika isu-isu ini terjadi secara substansial di gerai-gerai DAYA, hal ini dapat menimbulkan dampak negatif secara materiil kepada kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasi DAYA.

Risiko terkait Pemeliharaan Gerai

DAYA bertanggung jawab untuk memperbaiki, memasang dan melengkapi gerai-gerai dari waktu ke waktu untuk meningkatkan kualitas gerai dan meningkatkan pengalaman berbelanja para pelanggan. Gerai DAYA juga mungkin memerlukan perbaikan atas kerusakan yang tidak diperkirakan untuk memperbaiki kerusakan fisik atau persoalan yang mungkin timbul dan ditanggung oleh DAYA atau karena perencanaan baru atau hukum dan peraturan terkait kesehatan dan keamanan. Jika isu-isu tersebut timbul pada gerai secara substansial, hal ini dapat menimbulkan dampak negatif secara materiil kepada kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasi DAYA.

Risiko terkait Keluhan, Publisitas dan Litigasi

DAYA dapat terpengaruh oleh klaim produk atau litigasi jika ada pihak yang mengalami masalah dengan produk yang dijual. Klaim atas produk, penarikan dan/atau tindakan dapat dilakukan berdasarkan tuduhan bahwa produk yang dijual di gerai memiliki label yang salah atau tidak layak untuk dijual. Selain itu juga, perhatian terkait keamanan dari produk Kesehatan dan Kecantikan yang diperoleh DAYA dari berbagai pemasok dapat menyebabkan konsumen menghindari pembelian produk tertentu dari gerai dan mengurangi kepercayaan pada DAYA, meskipun dasar kekhawatiran tersebut di luar kendali DAYA. Jika ada produk yang dijual di gerai dianggap cacat atau tidak aman, atau jika produk tersebut gagal memenuhi standar konsumen, hubungan antara DAYA dan konsumen dapat terganggu dan DAYA dapat kehilangan penjualan atau menjadi subjek dari klaim. Selain itu, keamanan atau cacatan di produk dari pemasok DAYA atau produk kompetitor dapat mengurangi permintaan konsumen atas produk DAYA apabila konsumen menganggap DAYA menjual produk yang sama.

Risiko terkait Lisensi dan Perizinan

Untuk dapat menjalankan berbagai operasinya, DAYA diwajibkan untuk memiliki berbagai macam lisensi, perizinan dan otorisasi lainnya dari regulator yang terkait. Jika DAYA tidak mampu memperoleh atau memperpanjang lisensi, perizinan dan otorisasi ini, atau gagal untuk melakukannya secara tepat waktu, gerai DAYA dapat tidak diberi izin untuk terus beroperasi, dan jika isu ini muncul di gerai DAYA secara substansial, hal ini dapat menimbulkan dampak negatif secara materiil kepada kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasi DAYA.

Risiko terkait Permintaan Musiman

Periode perbelanjaan yang paling penting untuk DAYA dalam hal penjualan adalah pada saat bulan Ramadhan dan libur Natal dan Tahun Baru. DAYA biasanya meningkatkan persediaan dan upaya pemasaran untuk mengantisipasi hari-hari besar ini. DAYA mengeluarkan biaya tambahan di muka sebelum periode ini untuk mengantisipasi peningkatan penjualan, termasuk biaya yang terkait iklan dan promosi, serta tambahan biaya persediaan dan tenaga kerja. Penurunan penjualan atau margin di luar ekspektasi pada periode puncak penjualan ini, penurunan modal kerja, kegagalan memprediksi secara akurat volume penjualan atau keterlambatan atau kekurangan persediaan yang dikirimkan oleh pemasok dapat menyebabkan kehilangan penjualan atau kelebihan

persediaan yang tidak terjual dan penjualan dengan diskon yang menurunkan margin, yang dapat menimbulkan dampak negatif secara materiil kepada kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasi DAYA.

Risiko terkait Cuaca, Bencana Alam, Kesehatan Masyarakat, Keamanan dan Operasional Hazards

Permintaan konsumen atas sejumlah produk DAYA dapat dipengaruhi kondisi cuaca. Periode cuaca yang tidak sesuai dalam waktu berkepanjangan dapat mengakibatkan persediaan DAYA tidak lagi sesuai dengan permintaan dan kebutuhan konsumen. Kondisi cuaca yang ekstrem, seperti banjir, dapat menyebabkan kesulitan bagi pegawai DAYA dan konsumen untuk mendatangi gerai milik DAYA. Kondisi cuaca yang buruk dapat memengaruhi profitabilitas DAYA, dengan mengakibatkan perlambatan dalam penjualan dengan margin penuh dan diikuti dengan peningkatan potongan harga yang semakin tinggi di akhir musim penjualan. Kondisi cuaca yang buruk pada periode puncak perdagangan juga dapat berdampak negatif kepada kegiatan usaha, kondisi keuangan dan hasil operasi.

BAB VI

KELAYAKAN KEUANGAN

6.1 Rencana DAYA

DAYA merupakan perusahaan bergerak dalam kegiatan perdagangan dan jasa. Saat ini, DAYA menjual produk kesehatan dan kecantikan, parfum dan kosmetik. Untuk menjamin dan mempertahankan usahanya sebagai peritel, DAYA wajib memberikan nilai tambah kepada pemegang saham dan pelanggan. Oleh karena itu, DAYA berencana untuk mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan adanya peluang penetrasi internet yang tinggi serta melakukan penambahan varian produk yang akan dijual, melalui penambahan beberapa KBLI, yang terdiri dari KBLI 73100, 47599, 47737, 47219 dan 47592.

6.2 Biaya Pendirian, Modal Kerja dan Sumber Pembiayaan Perubahan Kegiatan Usaha

Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilakukan oleh DAYA merupakan pengembangan usaha eksisting, sehingga secara umum tidak membutuhkan adanya penambahan belanja modal. Hal ini disebabkan kebutuhan sarana dan prasarana pendukungnya dapat menggunakan fasilitas yang dimiliki oleh DAYA.

DAYA berencana untuk melakukan penambahan jumlah gerai secara bertahap. Penambahan jumlah gerai setiap tahunnya berkisar antara 20-25 gerai. Hal tersebut didasarkan pada realisasi pembukaan jumlah gerai yang telah dilakukan pada tahun-tahun sebelumnya. Penambahan tersebut tidak berkaitan langsung dengan rencana Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilakukan. Tanpa adanya Perubahan Kegiatan Usaha, DAYA tetap akan melakukan jumlah gerai secara bertahap. Oleh karena itu, dalam proyeksi terkait Perubahan Kegiatan Usaha tidak terdapat biaya investasi untuk penambahan jumlah gerai.

Berdasarkan data historis, pada umumnya penambahan gerai yang dilakukan didanai dengan pinjaman modal kerja, mengingat gerai tersebut merupakan bagian dari aset sewa.

Selain itu, perputaran modal kerja dari Perubahan Kegiatan Usaha diperkirakan akan mampu memenuhi kebutuhan dana atas biaya operasionalnya sendiri.

6.3 Asumsi-Asumsi

Berikut adalah asumsi-asumsi utama yang digunakan dalam analisa ini terkait Perubahan Kegiatan Usaha:

- Jangka waktu periode proyeksi adalah 01 Januari 2025 sampai dengan 31 Desember 2029.
- Pendapatan dari Perubahan Kegiatan Usaha diperoleh atas periklanan (KBLI 73100) dan ritel (KBLI 47599, 47737, 47219 dan 47592), dengan rincian sebagai berikut:
 - Pendapatan atas periklanan (KBLI 73100) diperoleh dengan menawarkan *space* iklan di gerai-gerai dan *website* Watsons Indonesia.
 - Pendapatan atas ritel, terbagi menjadi beberapa kelompok KBLI, dengan kegiatan usaha sebagai berikut:
 - KBLI 47599, penjualan produk sabun cuci piring, pembersih lantai di toko-toko Watsons Indonesia dengan merek Watsons dan lainnya.
 - KBLI 47737, penjualan kantong plastik sampah di toko-toko Watsons Indonesia dengan merek Watsons dan lainnya.

- KBLI 47219, penjualan produk Madu di toko-toko Watsons Indonesia dengan merek Watsons dan lainnya.
- KBLI 47592, penjualan produk penata rambut seperti pelurus rambut (catokan), pengering rambut (*hair dryer*), pengeriting rambut (*curler*), *hair trimming* dengan merek Watsons dan lainnya.
- Pendapatan atas periklanan pada tahun 2026 diasumsikan mengalami pertumbuhan sekitar 13% dibandingkan dengan tahun 2025. Kemudian mengalami pertumbuhan sekitar 8-9% pada tahun selanjutnya. Pertumbuhan tersebut berdasarkan estimasi penambahan jumlah gerai berkisar antara 20-25 gerai setiap tahun, yang ditentukan berdasarkan pada realisasi pembukaan jumlah gerai yang telah dilakukan pada tahun-tahun sebelumnya.
- Pendapatan atas ritel pada tahun 2026 diasumsikan mengalami pertumbuhan sekitar 18% dibandingkan dengan tahun 2025. Kemudian mengalami pertumbuhan sekitar 12-14% pada tahun selanjutnya. Pertumbuhan tersebut berdasarkan estimasi penambahan jumlah gerai berkisar antara 20-25 gerai setiap tahun, yang ditentukan berdasarkan pada realisasi pembukaan jumlah gerai yang telah dilakukan pada tahun-tahun sebelumnya.
- Berikut adalah proyeksi pendapatan atas periklanan dan ritel:

(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	2025	2026	2027	2028	2029
Pendapatan atas Periklanan (KBLI 73100)	1.200.000	1.350.000	1.470.000	1.590.000	1.710.000
Pendapatan atas Ritel (KBLI 47599, 47737, 47219 dan 47592)	3.235.749	3.813.129	4.338.917	4.892.571	5.472.295
Total Pendapatan	4.435.749	5.163.129	5.808.917	6.482.571	7.182.295

- Dalam Beban Pokok Pendapatan terdapat penambahan biaya pembelian barang dan biaya persediaan lainnya, perubahan dalam persediaan serta pembalikan/penambahan provisi kehilangan persediaan dan barang usang. Dalam Perubahan Kegiatan Usaha ini, Beban Pokok Pendapatan merupakan beban atas kegiatan usaha ritel dalam menjalankan KBLI 47599, 47737, 47219 dan 47592. Beban Pokok Pendapatan diasumsikan sekitar 70% terhadap pendapatan ritel atas Perubahan Kegiatan Usaha. Penentuan tersebut didasarkan pada target harga jual produk ritel di pasaran, estimasi harga beli produk ritel dari pemasok dan estimasi jumlah rabat yang akan diperoleh dari pemasok.
- Dalam Beban Usaha terdapat penambahan biaya atas kegiatan usaha periklanan berupa beban kelistrikan dalam menjalankan KBLI 73100. Beban Usaha diasumsikan sekitar 3% terhadap pendapatan periklanan atas Perubahan Kegiatan Usaha. Penentuan tersebut didasarkan pada estimasi tambahan biaya listrik gerai yang disebabkan oleh kegiatan operasional periklanan yang menggunakan alat elektronik. Sedangkan beban usaha lainnya, seperti gaji dan kompensasi karyawan lain-lain, depresiasi dan amortisasi, royalti, sewa toko, iklan, promosi dan biaya jasa e-commerce, transportasi dan biaya lainnya akan sejalan dengan biaya operasional eksisting DAYA yang rutin dijalankan.
- Pajak yang diterapkan sebesar 22% sesuai dengan Undang-Undang Republik Indonesia No. 17 Tahun 2021 Tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan Pasal 17 ayat (1) butir b.
- Asumsi perputaran modal kerja ditentukan berdasarkan atas realisasi perputaran modal kerja historis. Perputaran modal kerja selama periode proyeksi diasumsikan sebagai berikut:
 - Piutang Usaha : 40 Hari (terkait KBLI 73100)
 - Persediaan : 90 Hari (terkait KBLI 47599, 47737, 47219 dan 47592)
 - Utang Usaha : 40 Hari (terkait KBLI 47599, 47737, 47219 dan 47592)

6.4 Ringkasan Proyeksi Keuangan Proyek

Berdasarkan asumsi-asumsi yang disampaikan diatas, berikut adalah ringkasan proyeksi keuangan proyek untuk Perubahan Kegiatan Usaha:

Figur 33. Proyeksi Laba (Rugi)

(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	2025 Jan-Des	2026 Jan-Des	2027 Jan-Des	2028 Jan-Des	2029 Jan-Des
Pendapatan	4.435.749	5.163.129	5.808.917	6.482.571	7.182.295
Beban Pokok Pendapatan	2.265.025	2.669.190	3.037.242	3.424.800	3.830.606
Laba (Rugi) Kotor	2.170.724	2.493.939	2.771.675	3.057.771	3.351.689
Laba (Rugi) Usaha	2.137.992	2.456.747	2.730.773	3.013.087	3.303.152
Laba (Rugi) Sebelum Pajak	2.137.992	2.456.747	2.730.773	3.013.087	3.303.152
Laba (Rugi) Tahun Berjalan	1.667.634	1.916.263	2.130.003	2.350.208	2.576.459

Sumber: Manajemen DAYA

Penambahan atas KBLI dilakukan untuk menjamin dan mempertahankan usahanya sebagai peritel produk kesehatan dan kecantikan terkemuka di Indonesia, DAYA wajib memberikan nilai tambah kepada pemegang saham dan pelanggan. Oleh karena itu, DAYA berencana untuk mengembangkan usahanya dengan memanfaatkan adanya peluang penetrasi internet yang tinggi serta melakukan penambahan varian produk yang akan dijual. DAYA berencana mengembangkan lini usahanya di bidang periklanan (dengan melakukan penjualan *space* iklan di gerai-gerai dan website Watsons Indonesia) serta adanya penambahan di produk *assortment* (dengan menjual produk sabun cuci piring, pembersih lantai, kantong plastik sampah, madu, penata rambut seperti pelurus rambut (catokan), pengering rambut (*hair dryer*), pengeriting rambut (*curler*), *hair trimming* di gerai-gerai Watsons Indonesia).

Pendapatan DAYA pada tahun 2024 tercatat sebesar Rp2.061.051.886 Ribu. Dengan Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dijalankan, diperkirakan DAYA akan memperoleh tambahan pendapatan untuk tahun 2025 sebesar Rp4.435.749 Ribu, atau setara dengan 0,22% dari pendapatan DAYA pada tahun 2024. Sedangkan apabila ditinjau dari total pendapatan selama periode proyeksi, diperkirakan DAYA akan memperoleh tambahan pendapatan sebesar Rp29.072.661 Ribu atau setara dengan 1,41% dari pendapatan DAYA tahun 2024. Penambahan tersebut berasal dari pendapatan atas periklanan dan *assortment* yang masing-masing diasumsikan mengalami rata-rata pertumbuhan sebesar 9% dan 14% selama periode proyeksi.

Beban Pokok Pendapatan atas Perubahan Kegiatan Usaha, merupakan beban atas kegiatan usaha ritel yaitu sebesar Rp2.265.025 Ribu pada tahun 2025, atau setara dengan 0,16% dibandingkan Beban Pokok Pendapatan pada tahun 2024. Sedangkan Beban Usaha, merupakan beban atas kegiatan usaha periklanan berupa beban kelistrikan yaitu sebesar Rp32.732 Ribu pada tahun 2025, atau setara dengan 0,01% dibandingkan Beban Usaha pada tahun 2024.

Dengan adanya penambahan pendapatan maupun beban atas Perubahan Kegiatan Usaha, DAYA akan memperoleh tambahan Laba Tahun Berjalan sebesar Rp1.667.634 Ribu pada tahun 2025, atau setara dengan 3,65% dibandingkan Laba Tahun Berjalan pada tahun 2024.

Atas Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dijalankan, DAYA akan mempertahankan margin Laba Bersih sebesar 37% per tahun. Kondisi ini, menunjukkan kinerja yang lebih baik dibandingkan margin Laba Bersih secara historis pada tahun 2024 yaitu sebesar 2,22%.

Figur 34. Proyeksi Posisi Keuangan

(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	2025 Jan-Des	2026 Jan-Des	2027 Jan-Des	2028 Jan-Des	2029 Jan-Des
Aset Lancar	1.915.856	3.876.411	6.046.748	8.438.403	11.060.359
Aset Tidak Lancar	0	0	0	0	0
Jumlah Aset	1.915.856	3.876.411	6.046.748	8.438.403	11.060.359
Liabilitas Jangka Pendek	248.222	292.514	332.848	374.295	419.792
Liabilitas Jangka Panjang	0	0	0	0	0
Jumlah Liabilitas	248.222	292.514	332.848	374.295	419.792
Ekuitas	1.667.634	3.583.897	5.713.899	8.064.107	10.640.566
Liabilitas dan Ekuitas	1.915.856	3.876.411	6.046.748	8.438.403	11.060.359

Sumber: Manajemen DAYA

Dengan adanya Perubahan Kegiatan Usaha, Jumlah Aset DAYA mengalami peningkatan dibandingkan tahun 2024. Pada Tahun 2025, terdapat penambahan Jumlah Aset yang dikontribusikan dari adanya Perubahan Kegiatan Usaha sebesar Rp1.915.856 Ribu, atau setara dengan 0,2% dari Jumlah Aset tahun 2024. Rata-rata pertumbuhan Jumlah Aset selama periode proyeksi adalah sebesar 57%, dengan pertumbuhan Jumlah Aset tertinggi terjadi pada periode proyeksi 2029 yaitu sebesar Rp2.621.956 Ribu. Pertumbuhan tersebut mayoritas disebabkan oleh meningkatnya Kas dan Setara Kas.

Liabilitas DAYA juga mengalami peningkatan dengan adanya Perubahan Kegiatan Usaha, yaitu sebesar Rp248.222 Ribu pada tahun 2025, atau setara dengan 0,03% dibandingkan dengan Liabilitas DAYA pada tahun 2024. Liabilitas ini merupakan tambahan utang usaha yang timbul dari Perubahan Kegiatan Usaha. Sedangkan penambahan Ekuitas DAYA pada tahun 2025 tercatat sebesar Rp1.667.634 Ribu, atau setara dengan 2,64% dibandingkan Ekuitas DAYA pada tahun 2024. Penambahan Ekuitas tersebut diperoleh dari peningkatan saldo laba atas Perubahan Kegiatan Usaha.

Figur 35. Proyeksi Arus Kas

(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	2025 Jan-Des	2026 Jan-Des	2027 Jan-Des	2028 Jan-Des	2029 Jan-Des
Kas Bersih Yang Diperoleh Dari (Digunakan Untuk) Dari Aktivitas Operasi	1.225.850	1.844.460	2.066.434	2.285.725	2.505.960
Kas Bersih Yang Diperoleh Dari (Digunakan Untuk) Untuk Aktivitas Investasi	0	0	0	0	0
Kas Bersih Yang Diperoleh Dari (Digunakan Untuk) Aktivitas Pendanaan	0	0	0	0	0
Kenaikan (Penurunan) Bersih Kas dan Setara Kas	1.225.850	1.844.460	2.066.434	2.285.725	2.505.960
Kas dan Setara Kas Awal Tahun	0	1.225.850	3.070.309	5.136.743	7.422.468
Kas dan Setara Kas Akhir Tahun	1.225.850	3.070.309	5.136.743	7.422.468	9.928.428

Sumber: Manajemen DAYA

Dengan adanya Perubahan Kegiatan Usaha, DAYA akan mengalami peningkatan kas bersih yang diperoleh dari aktivitas operasi sebesar Rp1.225.850 Ribu, atau setara dengan 1,29% dari kas bersih operasi pada tahun 2024 yang tercatat sebesar Rp95.342.667 Ribu.

Pergerakan pada proyeksi keuangan Arus Kas DAYA disebabkan oleh aktivitas arus kas DAYA yang diperoleh dan digunakan untuk aktivitas operasi yang pada periode 2029 tercatat sebesar Rp2.505.960 Ribu.

Pergerakan tersebut merupakan saldo laba yang dihasilkan dan perubahan atas modal kerja. Selama periode proyeksi, arus kas bersih yang diperoleh (digunakan untuk) dari aktivitas operasi mengalami rata-rata pertumbuhan sekitar 20%, yang didominasi oleh peningkatan laba bersih.

6.5 Penetapan Tingkat Diskonto

Perubahan Kegiatan Usaha DAYA akan mencakup kegiatan Periklanan serta Ritel Kesehatan dan Kecantikan, namun kegiatan periklanan tersebut akan sejalan dengan kegiatan usaha eksisting. Oleh karena itu, perusahaan pembanding yang digunakan dalam penetapan tingkat diskonto adalah perusahaan yang bergerak dalam industri Ritel yang berfokus dalam produk kesehatan dan kecantikan.

Biaya Modal Untuk Ekuitas (Cost of Equity)

Mengacu pada ketentuan-ketentuan yang tercantum di POJK 35 Tahun 2020, penentuan biaya modal untuk ekuitas wajib mengaplikasikan model **Capital Asset Pricing Model (“CAPM”)**. Model ini menyatakan bahwa biaya ekuitas adalah bunga bebas risiko ditambah premium untuk menutup risiko sistimatis dari sekuritas saham, dengan formula sebagai berikut:

$$\begin{aligned} K_e &= R_f + \beta (R_m - R_f) + \alpha \\ K_e &= R_f + \beta R_p + \alpha \end{aligned}$$

Dimana :

- R_f = tingkat kembalian untuk investasi bebas risiko
- β = risiko sistimatis
- R_m = tingkat kembalian yang diharapkan oleh pasar ekuitas
- R_p = selisih antara R_m dengan R_f
- α = risiko spesifik

R_f (Risk free rate), adalah tingkat suku bunga untuk instrumen-instrumen yang dianggap tidak memiliki kemungkinan gagal bayar. Untuk kasus Indonesia, instrumen bebas risiko yang dapat dipilih adalah *yield* obligasi Pemerintah untuk jangka panjang.

Terkait dengan tanggal penilaian yang jatuh pada 31 Desember 2024, maka instrumen bebas risiko yang dipilih didasarkan pada obligasi Pemerintah dengan bunga tetap yang dikeluarkan oleh Pemerintah, yaitu SUN dalam mata uang Rupiah dengan tenor 10 tahun, *yield* sebesar 7,02% yang merujuk pada S&P Capital IQ. Tenor tersebut merupakan tenor paling singkat yang dapat diaplikasikan pada suatu usaha dengan masa ekonomis lebih dari 15 tahun. Angka tersebut akan digunakan sebagai tingkat kembalian bebas risiko (R_f).

R_p (Equity Risk Premium-ERP), adalah selisih antara tingkat bunga investasi bebas risiko dengan tingkat kembalian investasi dalam bentuk penyertaan. Penentuan *equity market risk premium* memasukkan premi untuk risiko spesifik negara (*country-specific risk premiums*) seperti volatilitas harga saham untuk menghasilkan *base equity market risk premium*. Dengan mengikutkan risiko-risiko ini, dihasilkan tingkat diskonto yang mengakomodasi perubahan-perubahan sentimen jangka pendek di sekuritas pada pasar negara berkembang (*emerging market*).

Premi risiko pasar ($R_m - R_f$) ditentukan dengan menggunakan rujukan dari hasil Penelitian Damodaran yang dimutakhirkan pada Januari 2025 dengan *risk premium* untuk pasar negara berkembang seperti Indonesia sebesar 6,87% untuk *Risk Premium Market* dan sebesar 1,89% untuk *Country Default Spread*.

β (Beta), Beta merupakan pengukur tingkat kepekaan pengembalian saham terhadap pengembalian pasar saham secara keseluruhan (seperti index yang dikeluarkan oleh S&P 500 atau IHSG). Koefisien beta kemudian digunakan dalam menghitung CAPM yang selanjutnya menjadi dasar penentuan *discount factor*. Koefisien beta tersebut berasal dari data rata-rata industri yang sejenis, yaitu industri Ritel yang berfokus dalam produk Kesehatan dan Kecantikan.

Beta dari perusahaan-perusahaan pembanding digunakan untuk menghitung *cost of equity*, dimana beta tersebut dihitung dari rata-rata *unlevered* beta. Cara ini dilakukan untuk menetralkan pengaruh *leverage* yang ada di masing-masing perusahaan terhadap beta. Perusahaan yang sama dengan *leverage* yang berbeda akan memiliki *cost of equity* yang berbeda pula, oleh karena itu pengaruh *leverage* yang ada di tiap perusahaan perlu dinetralkan dengan cara menghitung *unlevered* beta.

Unlevered beta dihitung dengan formula sebagai berikut :

$$\beta_u = \frac{\beta_L}{1 + (1-T) \times DER}$$

Dimana :

T = Tarif Pajak Penghasilan Badan

DER = *Debt to equity ratio*

β_L = Beta *levered*, yaitu ukuran risiko sistematis dari suatu saham yang diukur secara objektif dari responsivitas pengembalian perusahaan terhadap pergerakan pengembalian portofolio pasar apabila dibandingkan dengan portofolio pasar dengan pengaruh utang

β_u = Beta *unlevered*, yaitu ukuran risiko sistematis dari suatu saham yang diukur secara objektif dari responsivitas pengembalian perusahaan terhadap pergerakan pengembalian portofolio pasar apabila dibandingkan dengan portofolio pasar tanpa pengaruh utang.

Adapun Beta perusahaan pembanding Industri Ritel yang berfokus dalam produk Kesehatan dan Kecantikan adalah sebagai berikut:

Figur 36. *Beta Levered dan Un-Levered* Perusahaan Pembanding

No.	Perusahaan	Beta Levered	Total Debt/ Market Cap	Effective Tax Rate (5 years)	Beta Unlevered
1	InNature Berhad	1,16	19,3%	24,0%	1,01
2	Beauty Community Public Company Limited	1,32	7,7%	20,0%	1,24
3	Moshi Moshi Retail Corporation Public Company Limited	1,09	10,6%	20,0%	1,01
4	Shaver Shop Group Limited	0,73	17,9%	30,0%	0,65
5	Adore Beauty Group Limited	1,19	6,8%	30,0%	1,14
6	J Escom Holdings, Inc.	0,71	24,4%	23,2%	0,60
7	Mi Ming Mart Holdings Limited	0,57	8,3%	16,5%	0,53
8	Shanghai Lily&Beauty Cosmetics Co., Ltd.	0,60	0,9%	25,0%	0,60
9	PT DFI Retail Nusantara Tbk	0,42	77,8%	22,0%	0,27
Rata-Rata					0,78

Sumber: S&P Capital IQ

Figur 37. DER Market

No.	Perusahaan	Market Capitalization (Dalam Ribuan Rupiah)	Total Debt (Dalam Ribuan Rupiah)
1	InNature Berhad	495.569.440	95.829.058
2	Beauty Community Public Company Limited	437.206.450	33.741.980
3	Moshi Moshi Retail Corporation Public Company Limited	6.722.719.469	715.713.161
4	Shaver Shop Group Limited	1.716.310.696	307.031.947
5	Adore Beauty Group Limited	870.510.115	59.135.917
6	J Escom Holdings, Inc.	176.944.519	43.209.235
7	Mi Ming Mart Holdings Limited	197.300.238	16.452.519
8	Shanghai Lily&Beauty Cosmetics Co.,Ltd.	7.622.034.696	69.784.463
9	PT DFI Retail Nusantara Tbk	2.363.753.210	1.838.258.000
Total		20.602.348.833	3.179.156.280
DER Market			15,43%

Sumber: S&P Capital IQ

Unlevered beta rata-rata perusahaan pembanding yang diperoleh dari perhitungan ini adalah sebesar 0,78, yang kemudian di-relever dengan tingkat *leverage* yang berlaku dipasar yaitu sebesar 15,43% dengan formula sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\beta_L &= \beta_u \times (1 + (1-T) \times \text{DER}) \\ \beta_L &= 0,78 \times (1 + (1 - 22,00\%) \times 15,43\%) \\ &= 0,88\end{aligned}$$

α (Alpha), Faktor *alpha* merupakan risiko spesifik perusahaan yang mungkin mencerminkan jenis properti, perusahaan dan premi risiko lainnya. Pada penilaian ini, faktor *Alpha* atau risiko spesifik perusahaan adalah nol disebabkan telah dilakukan penyesuaian pada asumsi proyeksi DAYA.

Berdasarkan uraian di atas, maka biaya modal ekuitas Industri Ritel yang berfokus dalam produk Kesehatan dan Kecantikan adalah:

Figur 38. Biaya Modal Ekuitas

Keterangan	Persentase
Risk Free Rate (R_f)	7,02%
Risk Premium Market (R_{pm})	6,87%
Country Default Spread (CDS)	1,89%
β (Beta)	0,88
Alpha	0,00%
COST OF EQUITY	11,15%

Sumber : S&P Capital IQ (Diolah Y&R)

Biaya Utang (Cost of Debt)

Sesuai dengan AKB yang digunakan, yaitu arus kas bersih untuk perusahaan (*free cash flow to firm*), maka tingkat diskonto yang digunakan adalah tingkat diskonto yang merupakan rata-rata tertimbang biaya modal, baik yang berasal dari kreditor (pinjaman) maupun yang berasal dari (investor) penyertaan. Penentuan posisi tingkat *leverage* yang optimal adalah mencari titik dimana tambahan penghematan pajak yang berasal dari tambahan utang akan sama dengan tambahan biaya bunga sebagai akibat dari risiko gagal bayar yang diantisipasi dari keberadaan keseluruhan utang.

Dalam penilaian ini, untuk biaya bunga untuk utang digunakan tingkat bunga pinjaman rata-rata dalam mata uang IDR yang berlaku yang bersumber dari pinjaman kredit investasi (Perusahaan) Bank Indonesia Desember 2024. Berdasarkan biaya bunga tersebut maka diperoleh biaya modal dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} Kd &= i \times (1-T) \\ Kd &= 9,21\% \times (1 - 22,00\%) \\ &= 7,18\% \end{aligned}$$

Berikut adalah perhitungan WACC untuk Industri Ritel yang berfokus dalam produk kesehatan dan kecantikan per 31 Desember 2024:

Figur 39. WACC

Jenis Modal	Biaya Modal	Komposisi	Tertimbang
Biaya Utang	7,18%	13,37%	0,96%
Biaya Ekuitas	11,15%	86,63%	9,66%
WACC			10,62%

Sumber : S&P Capital IQ (Diolah Y&R)

Dengan mempertimbangkan faktor-faktor di atas dan kekuatan serta risiko yang dihadapi, kami berpendapat bahwa tingkat diskonto untuk Perubahan Kegiatan Usaha DAYA per 31 Desember 2024 sebesar 10,62% adalah wajar.

6.6 Tingkat Pertumbuhan pada Nilai Terminal

Untuk melakukan penilaian suatu bisnis dengan premis *going concern* dimana terdapat proyeksi untuk periode waktu tetap dan periode waktu kekal, Penilai Bisnis perlu menghitung nilai bisnis untuk periode waktu tetap dan periode waktu kekal. Nilai bisnis tersebut adalah jumlah dari nilai periode waktu tetap dan periode waktu kekal yang disebut sebagai nilai terminal. Metode yang digunakan untuk mengestimasi nilai terminal adalah Metode Kapitalisasi Pendapatan.

Dalam hal ini, asumsi yang digunakan terhadap Objek Studi Kelayakan adalah perusahaan yang bersifat *going concern*, dimana perusahaan diperkirakan akan berjalan terus untuk jangka waktu yang tidak terhingga, meskipun terjadi pergantian pemilik atau manajemen. Dalam studi kelayakan ini, kami menggunakan nilai terminal sebesar 4,33% berdasarkan Statista dalam “Beauty & Personal Care - Indonesia” (Source: <https://www.statista.com/outlook/cmo/beauty-personal-care/indonesia>).

6.7 Analisis Kelayakan Proyek

Berdasarkan asumsi-asumsi yang telah disampaikan diatas, maka analisis kelayakan akan dilakukan dengan menggunakan parameter *Net Present Value* (“NPV”). NPV merupakan selisih antara nilai sekarang dari arus kas yang masuk dengan nilai sekarang dari arus kas yang keluar pada periode waktu tertentu. NPV positif terjadi jika bisnis yang dipilih layak untuk dijalankan dan mendatangkan keuntungan, sehingga bisnis yang dianalisis termasuk kedalam rekomendasi untuk segera dimulai, begitu pula sebaliknya. Berikut adalah hasil perhitungan NPV atas Perubahan Kegiatan Usaha:

Figur 40. Analisis Kelayakan Proyek

(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan		2025	2026	2027	2028	2029
		Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
PROJECT ANALYSIS						
Laba Bersih		1.667.634	1.916.263	2.130.003	2.350.208	2.576.459
Bunga * (1-Pajak)		0	0	0	0	0
Depresiasi		0	0	0	0	0
Capital Expenditures		0	0	0	0	0
Perubahan Modal Kerja		(441.784)	(71.803)	(63.569)	(64.483)	(70.498)
Terminal Value	4,33%					40.692.141
TOTAL		1.225.850	1.844.460	2.066.434	2.285.725	43.198.101
Discount Factor	10,62%	0,90	0,82	0,74	0,67	0,60
Present Value		1.108.199	1.507.406	1.526.733	1.526.673	26.625.352
Net Present Value	32.294.364					

Besaran NPV yang diperoleh dari Perubahan Kegiatan Usaha adalah sebesar **Rp32.294.364 Ribu (Tiga Puluh Dua Miliar Dua Ratus Sembilan Puluh Empat Juta Tiga Ratus Enam Puluh Empat Ribu Rupiah)**.

6.8 Analisis Break Even Point

Untuk mengetahui sebuah titik dimana biaya atau pengeluaran dan pendapatan adalah seimbang sehingga tidak ada kerugian atau keuntungan, maka dilakukan analisis *Break Even Point*. Apabila nilai *Break Even Point* lebih rendah dibandingkan dengan pendapatan yang diperoleh, maka dapat disimpulkan proyek tersebut layak. Berikut adalah hasil perhitungan *Break Even Point* atas Perubahan Kegiatan Usaha:

Figur 41. Analisis Break Even Point

(Dalam Ribuan Rupiah)

Keterangan	Rata - Rata	2025	2026	2027	2028	2029
		Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
FIXED COST						
Expenses		32.732	37.192	40.902	44.684	48.537
Interest		0	0	0	0	0
Subtotal Fixed Cost		32.732	37.192	40.902	44.684	48.537
VARIABEL COST						
		2.265.025	2.669.190	3.037.242	3.424.800	3.830.606
REVENUE		4.435.749	5.163.129	5.808.917	6.482.571	7.182.295
BREAK EVEN						
In Rupiah	85.669	66.886	76.997	85.724	94.731	104.009
In % to Revenue	1,48%	1,51%	1,49%	1,48%	1,46%	1,45%

Perubahan Kegiatan Usaha menghasilkan *Break Even Point* rata-rata selama tahun 2025-2029 sebesar **Rp85.669 Ribu (Delapan Puluh Lima Juta Enam Ratus Enam Puluh Sembilan Ribu Rupiah)**.

6.9 Analisis Profitabilitas

Rasio profitabilitas merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan atau laba dalam suatu periode tertentu. Untuk mengukur kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba, berikut hasil analisis profitabilitas atas Perubahan Kegiatan Usaha:

Figur 42. Analisis Profitabilitas

Keterangan	2025	2026	2027	2028	2029
	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
Pendapatan	4.435.749	5.163.129	5.808.917	6.482.571	7.182.295
Laba (Rugi) Bersih	1.667.634	1.916.263	2.130.003	2.350.208	2.576.459
Net Profit Margin	37,60%	37,11%	36,67%	36,25%	35,87%

Rasio profitabilitas di atas menunjukkan kemampuan menghasilkan laba atas Perubahan Kegiatan Usaha selama periode proyeksi. Perubahan Kegiatan Usaha, menghasilkan laba bersih pada akhir periode proyeksi sebesar 35,87% dari total Pendapatan.

6.10 Analisis Tingkat Imbal Balik Investasi

Return on Investment merupakan rasio yang menunjukkan seberapa banyak laba bersih yang bisa diperoleh dari seluruh kekayaan yang dimiliki perusahaan. Untuk mengukur hal tersebut, berikut *Return on Investment* yang dihasilkan:

Figur 43. Analisis Tingkat Imbal Balik Investasi

Analisa Tingkat Imbal Balik Investasi	2025	2026	2027	2028	2029
	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
Total Aset	1.915.856	3.876.411	6.046.748	8.438.403	11.060.359
Laba (Rugi) Bersih	1.667.634	1.916.263	2.130.003	2.350.208	2.576.459
Rate of Return on Investment	87,04%	49,43%	35,23%	27,85%	23,29%

Return on Investment di atas menunjukkan angka positif, dengan imbal hasil atas investasi pada akhir periode proyeksi sebesar 23,29% dan rata-rata sebesar 44,57%.

6.11 Analisis Sensitivitas

Untuk menguji kepekaan suatu proyek terhadap berbagai faktor ekonomi, maka berikut ini disajikan analisa sensitivitas terhadap rencana Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilakukan oleh DAYA:

Figur 44. Analisis Sensitivitas (Pendapatan yang Menurun)

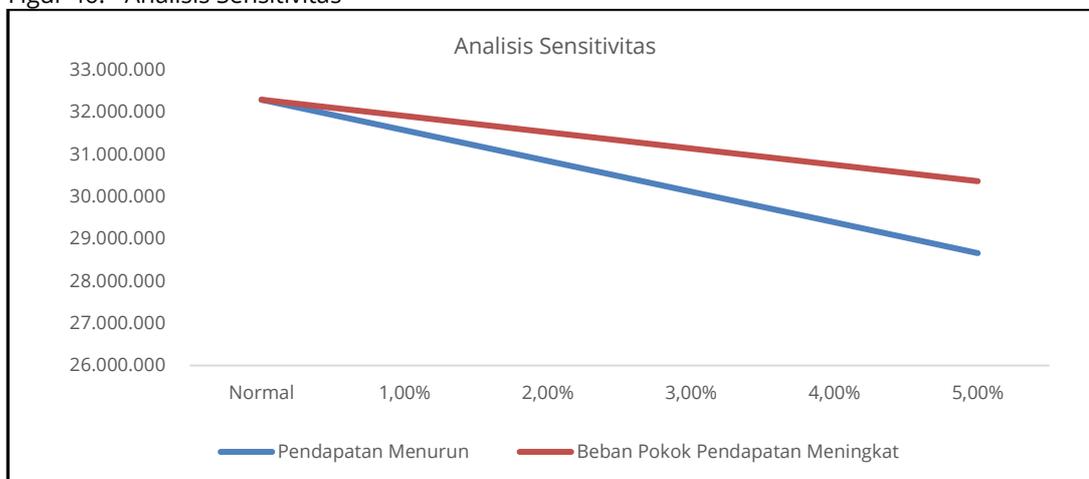
Analisis Sensitivitas	Normal	1,00%	2,00%	3,00%	4,00%	5,00%
Penurunan Pendapatan						
<i>Net Present Value</i> (NPV)	32.294.364	31.567.702	30.841.040	30.114.378	29.387.717	28.661.055

Analisis Sensitivitas	Normal	1,00%	2,00%	3,00%	4,00%	5,00%
Break Even Point (BEP)						
In Rupiah (Average)	85.669	86.632	87.636	88.686	89.784	90.933
In % to Revenue (Average)	1,48%	1,51%	1,54%	1,58%	1,61%	1,65%
Profitability Analysis (PA)	35,87%	35,45%	35,01%	34,57%	34,12%	33,66%
Return On Investment (ROI)	44,57%	44,48%	44,39%	44,30%	44,20%	44,09%

Figur 45. Analisis Sensitivitas (Beban Pokok Pendapatan yang Meningkat)

Analisis Sensitivitas	Normal	1,00%	2,00%	3,00%	4,00%	5,00%
Peningkatan Beban Pokok Pendapatan						
Net Present Value (NPV)	32.294.364	31.908.576	31.522.788	31.137.000	30.751.212	30.365.424
Break Even Point (BEP)						
In Rupiah (Average)	85.669	86.622	87.596	88.592	89.612	90.655
In % to Revenue (Average)	1,48%	1,49%	1,51%	1,53%	1,54%	1,56%
Profitability Analysis (PA)	35,87%	35,46%	35,04%	34,62%	34,21%	33,79%
Return On Investment (ROI)	44,57%	44,52%	44,47%	44,42%	44,37%	44,32%

Figur 46. Analisis Sensitivitas



Dari analisis sensitivitas yang dilakukan, terlihat bahwa rencana DAYA relatif lebih sensitif terhadap penurunan Pendapatan.

6.12 Kesimpulan

Berdasarkan kajian, evaluasi aspek pasar, teknis, pola bisnis, kelayakan model manajemen dan analisa keuangan, serta proyeksi-proyeksi lainnya dengan syarat asumsi-asumsi yang telah ditetapkan dapat terpenuhi, maka dapat disimpulkan bahwa rencana Perubahan Kegiatan Usaha yang akan dilaksanakan oleh DAYA adalah **LAYAK**.

BAB VII

KUALIFIKASI PENILAI BISNIS

7.1 Kualifikasi Penilai Bisnis

Kami adalah **Kantor Jasa Penilai Publik** yang secara resmi telah ditetapkan berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan No. 365/KM.1/2020 tanggal 27 Juli 2020, dengan nama **KANTOR JASA PENILAI PUBLIK YANUAR, ROSYE DAN REKAN (“Y&R”)** dengan Izin KJPP No. 2.20.0170.

Penilai Bisnis yang menandatangani laporan penilaian bisnis ini merupakan Penilai Bisnis bersertifikat MAPPI dengan perizinan sebagai berikut:

No. Izin Penilai Publik	: B-1.08.00044
No. STTD	: STTD.PB-37/PJ-1/PM.02/2023
Klasifikasi Izin	: Penilaian Bisnis (B)
No. MAPPI	: 99-S-01230

LAMPIRAN KEUANGAN

DAYA - PENAMBAHAN 5 KBLI BARU
ASUMSI
DALAM RIBUAN RUPIAH

KETERANGAN		2025	2026	2027	2028	2029
		Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
Jumlah Hari Dalam Setahun		365	365	365	366	365
Jumlah Bulan Dalam Setahun		12	12	12	12	12
PENDAPATAN	Rp 000,-	4.435.749	5.163.129	5.808.917	6.482.571	7.182.295
<i>Pertumbuhan</i>	%		16,40%	12,51%	11,60%	10,79%
BEBAN POKOK PENDAPATAN						
Biaya tenaga kerja langsung	Rp 000,-	-	-	-	-	-
Sewa	Rp 000,-	-	-	-	-	-
Pemeliharaan	Rp 000,-	-	-	-	-	-
Utilitas	Rp 000,-	-	-	-	-	-
Penyusutan	Rp 000,-	-	-	-	-	-
Dll	Rp 000,-	2.265.025	2.669.190	3.037.242	3.424.800	3.830.606
BEBAN USAHA						
Karyawan	Rp 000,-	-	-	-	-	-
Umum dan administrasi	Rp 000,-	-	-	-	-	-
Pemasaran	Rp 000,-	-	-	-	-	-
Lain-Lain (Listrik)	Rp 000,-	32.732	37.192	40.902	44.684	48.537
Dst	Rp 000,-	-	-	-	-	-
Penyusutan	Rp 000,-	-	-	-	-	-
PAJAK		22%	22%	22%	22%	22%
PERPUTARAN MODAL KERJA						
Piutang Usaha	Hari	40	40	40	40	40
Persediaan	Hari	90	90	90	90	90
Utang Usaha	Hari	40	40	40	40	40

DAYA - PENAMBAHAN 5 KBLI BARU
PROYEKSI PENDAPATAN
DALAM RIBUAN RUPIAH

KETERANGAN	2025	2026	2027	2028	2029
	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
PENDAPATAN	4.435.749	5.163.129	5.808.917	6.482.571	7.182.295

DAYA - PENAMBAHAN 5 KBLI BARU
PROYEKSI BEBAN POKOK PENDAPATAN
DALAM RIBUAN RUPIAH

KETERANGAN	2025	2026	2027	2028	2029
	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
BEBAN POKOK PENDAPATAN					
Biaya tenaga kerja langsung	-	-	-	-	-
Sewa	-	-	-	-	-
Pemeliharaan	-	-	-	-	-
Utilitas	-	-	-	-	-
Penyusutan	-	-	-	-	-
Dll	2.265.025	2.669.190	3.037.242	3.424.800	3.830.606
JUMLAH BEBAN POKOK PENDAPATAN	2.265.025	2.669.190	3.037.242	3.424.800	3.830.606

DAYA - PENAMBAHAN 5 KBLI BARU
PROYEKSI BEBAN USAHA
DALAM RIBUAN RUPIAH

KETERANGAN	2025	2026	2027	2028	2029
	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
BEBAN USAHA					
Karyawan	-	-	-	-	-
Umum dan administrasi	-	-	-	-	-
Pemasaran	-	-	-	-	-
Lain-Lain (Listrik)	32.732	37.192	40.902	44.684	48.537
Dst	-	-	-	-	-
Penyusutan	-	-	-	-	-
TOTAL BEBAN USAHA	32.732	37.192	40.902	44.684	48.537

DAYA - PENAMBAHAN 5 KBLI BARU
PROYEKSI ASET TETAP
DALAM RIBUAN RUPIAH

KETERANGAN	2025	2026	2027	2028	2029
	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
PENAMBAHAN					
Peralatan komputer	-	-	-	-	-
Prasarana kantor dan toko	-	-	-	-	-
Peralatan dan perabot kantor dan toko	-	-	-	-	-
Aset dalam penyelesaian	-	-	-	-	-
TOTAL PENAMBAHAN	-	-	-	-	-
NILAI PEROLEHAN					
Peralatan komputer	-	-	-	-	-
Prasarana kantor dan toko	-	-	-	-	-
Peralatan dan perabot kantor dan toko	-	-	-	-	-
Aset dalam penyelesaian	-	-	-	-	-
TOTAL NILAI PEROLEHAN	-	-	-	-	-
PENYUSUTAN					
Peralatan komputer	-	-	-	-	-
Prasarana kantor dan toko	-	-	-	-	-
Peralatan dan perabot kantor dan toko	-	-	-	-	-
Aset dalam penyelesaian	-	-	-	-	-
TOTAL PENYUSUTAN	-	-	-	-	-
AKUMULASI PENYUSUTAN					
Peralatan komputer	-	-	-	-	-
Prasarana kantor dan toko	-	-	-	-	-
Peralatan dan perabot kantor dan toko	-	-	-	-	-
Aset dalam penyelesaian	-	-	-	-	-
TOTAL AKUMULASI PENYUSUTAN	-	-	-	-	-
NILAI BUKU					
Peralatan komputer	-	-	-	-	-
Prasarana kantor dan toko	-	-	-	-	-
Peralatan dan perabot kantor dan toko	-	-	-	-	-
Aset dalam penyelesaian	-	-	-	-	-
TOTAL NILAI BUKU	-	-	-	-	-

DAYA - PENAMBAHAN 5 KBLI BARU
PROYEKSI LABA (RUGI)
DALAM RIBUAN RUPIAH

KETERANGAN	2025	2026	2027	2028	2029
	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
PENDAPATAN	4.435.749	5.163.129	5.808.917	6.482.571	7.182.295
KBLI 73100	1.200.000	1.350.000	1.470.000	1.590.000	1.710.000
KBLI 47599, 47737, 47219 dan 47592	3.235.749	3.813.129	4.338.917	4.892.571	5.472.295
BEBAN POKOK PENDAPATAN	2.265.025	2.669.190	3.037.242	3.424.800	3.830.606
KBLI 73100	-	-	-	-	-
KBLI 47599, 47737, 47219 dan 47592	2.265.025	2.669.190	3.037.242	3.424.800	3.830.606
LABA (RUGI) KOTOR	2.170.724	2.493.939	2.771.675	3.057.771	3.351.689
KBLI 73100	1.200.000	1.350.000	1.470.000	1.590.000	1.710.000
KBLI 47599, 47737, 47219 dan 47592	970.724	1.143.939	1.301.675	1.467.771	1.641.689
BEBAN USAHA	32.732	37.192	40.902	44.684	48.537
KBLI 73100	32.732	37.192	40.902	44.684	48.537
KBLI 47599, 47737, 47219 dan 47592	-	-	-	-	-
LABA (RUGI) USAHA	2.137.992	2.456.747	2.730.773	3.013.087	3.303.152
KBLI 73100	1.167.268	1.312.808	1.429.098	1.545.316	1.661.463
KBLI 47599, 47737, 47219 dan 47592	970.724	1.143.939	1.301.675	1.467.771	1.641.689
PENGHASILAN (BEBAN) LAIN-LAIN					
Pendapatan Lainnya	-	-	-	-	-
Bunga	-	-	-	-	-
Beban Lainnya	-	-	-	-	-
TOTAL PENGHASILAN (BEBAN) LAIN-LAIN	-	-	-	-	-
LABA (RUGI) SEBELUM PAJAK	2.137.992	2.456.747	2.730.773	3.013.087	3.303.152
Pajak					
Pajak Kini	(470.358)	(540.484)	(600.770)	(662.879)	(726.693)
Total Pajak	(470.358)	(540.484)	(600.770)	(662.879)	(726.693)
LABA (RUGI) BERSIH	1.667.634	1.916.263	2.130.003	2.350.208	2.576.459
PENGHASILAN (BEBAN) KOMPREHENSIF LAIN	-	-	-	-	-
JUMLAH LABA (RUGI) KOMPREHENSIF TAHUN BERJALAN	1.667.634	1.916.263	2.130.003	2.350.208	2.576.459

DAYA - PENAMBAHAN 5 KBLI BARU
PROYEKSI POSISI KEUANGAN
DALAM RIBUAN RUPIAH

KETERANGAN	2025	2026	2027	2028	2029
	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
ASET					
ASET LANCAR					
Kas dan bank	1.225.850	3.070.309	5.136.743	7.422.468	9.928.428
Piutang usaha	131.507	147.945	161.096	173.770	187.397
Persediaan	558.499	658.156	748.909	842.164	944.533
Aset lancar lainnya	-	-	-	-	-
TOTAL ASET LANCAR	1.915.856	3.876.411	6.046.748	8.438.403	11.060.359
ASET TIDAK LANCAR					
Aset tetap	-	-	-	-	-
TOTAL ASET TIDAK LANCAR	-	-	-	-	-
TOTAL ASET	1.915.856	3.876.411	6.046.748	8.438.403	11.060.359
LIABILITAS DAN EKUITAS					
LIABILITAS LANCAR					
Utang Usaha	248.222	292.514	332.848	374.295	419.792
Utang Lain-Lain	-	-	-	-	-
TOTAL LIABILITAS LANCAR	248.222	292.514	332.848	374.295	419.792
LIABILITAS TIDAK LANCAR					
Utang Jangka Panjang > 1 Tahun	-	-	-	-	-
Utang Pemegang Saham	-	-	-	-	-
Imbalan kerja	-	-	-	-	-
TOTAL LIABILITAS TIDAK LANCAR	-	-	-	-	-
TOTAL LIABILITAS	248.222	292.514	332.848	374.295	419.792
EKUITAS					
Modal Saham	-	-	-	-	-
Tambahkan Modal	-	-	-	-	-
Saldo Laba	1.667.634	3.583.897	5.713.899	8.064.107	10.640.566
TOTAL EKUITAS	1.667.634	3.583.897	5.713.899	8.064.107	10.640.566
TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	1.915.856	3.876.411	6.046.748	8.438.403	11.060.359

DAYA - PENAMBAHAN 5 KBLI BARU
PROYEKSI ARUS KAS
DALAM RIBUAN RUPIAH

KETERANGAN	2025	2026	2027	2028	2029
	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
ARUS KAS AKTIVITAS OPERASI					
Laba Bersih	1.667.634	1.916.263	2.130.003	2.350.208	2.576.459
Depresiasi dan Amortisasi	-	-	-	-	-
Piutang usaha	(131.507)	(16.438)	(13.151)	(12.675)	(13.627)
Persediaan	(558.499)	(99.657)	(90.753)	(93.255)	(102.369)
Aset lancar lainnya	-	-	-	-	-
Utang Usaha	248.222	44.292	40.334	41.447	45.497
Utang Lain-Lain	-	-	-	-	-
TOTAL ARUS KAS AKTIVITAS OPERASI	1.225.850	1.844.460	2.066.434	2.285.725	2.505.960
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI					
Aset Tetap	-	-	-	-	-
TOTAL ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI	-	-	-	-	-
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN					
Utang Lain	-	-	-	-	-
Utang pihak ketiga	-	-	-	-	-
Modal Saham	-	-	-	-	-
TOTAL ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN	-	-	-	-	-
KENAIKAN (PENURUNAN) KAS BERJALAN	1.225.850	1.844.460	2.066.434	2.285.725	2.505.960
SALDO KAS (AWAL)	-	1.225.850	3.070.309	5.136.743	7.422.468
SALDO KAS (AKHIR)	1.225.850	3.070.309	5.136.743	7.422.468	9.928.428

DAYA - PENAMBAHAN 5 KBLI BARU
ANALISIS
DALAM RIBUAN RUPIAH

KETERANGAN	2025	2026	2027	2028	2029
	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
ANALISIS					
<i>EAT</i>	1.667.634	1.916.263	2.130.003	2.350.208	2.576.459
<i>Interest (1-t)</i>	-	-	-	-	-
<i>Depreciation and Amortization</i>	-	-	-	-	-
<i>Capital Expenditures</i>	-	-	-	-	-
<i>Changes in Working Capital</i>	(441.784)	(71.803)	(63.569)	(64.483)	(70.498)
<i>Terminal Value</i>	4,33%				41.589.377
TOTAL	1.225.850	1.844.460	2.066.434	2.285.725	44.095.338
<i>Discount Factor</i>	10,62%	0,90	0,82	0,74	0,60
Present Value	1.108.199	1.507.406	1.526.733	1.526.673	26.625.352
<i>Cash In</i>	1.507.583	1.566.088	1.573.699	1.569.743	26.667.920
<i>Cash Out</i>	(399.384)	(58.682)	(46.966)	(43.069)	(42.568)
ANALYSIS					
<i>Free Cash Flow</i>	1.225.850	1.844.460	2.066.434	2.285.725	44.095.338
Net Present Value	32.294.364	Positive		⇒⇒⇒⇒⇒	FEASIBLE
Return On Investment	87,04%	49,43%	35,23%	27,85%	23,29%
Average Rate of Return on Investment	44,57%				

DAYA - PENAMBAHAN 5 KBLI BARU
BREAK EVEN POINT
DALAM RIBUAN RUPIAH

KETERANGAN	2025	2026	2027	2028	2029
	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
FIXED COST					
Expenses	32.732	37.192	40.902	44.684	48.537
Interest	-	-	-	-	-
Subtotal Fixed Cost	32.732	37.192	40.902	44.684	48.537
VARIABEL COST	2.265.025	2.669.190	3.037.242	3.424.800	3.830.606
REVENUE	4.435.749	5.163.129	5.808.917	6.482.571	7.182.295
BREAK EVEN					
In Rupiah (Average)	85.669	66.886	76.997	85.724	94.731
In % to Revenue (Average)	1,48%	1,51%	1,49%	1,48%	1,45%

DAYA - PENAMBAHAN 5 KBLI BARU
RASIO KEUANGAN

KETERANGAN	2025	2026	2027	2028	2029
	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des	Jan-Des
LIQUIDITY RATIO					
Current Ratio	771,83%	1325,21%	1816,67%	2254,48%	2634,72%
Cash Ratio	493,85%	1049,63%	1543,27%	1983,05%	2365,08%
ACTIVITY RATIO					
Account Receivable Turnover (Days)	40	40	40	40	40
Account Inventory Turnover (Days)	90	90	90	90	90
Account Payable Turnover (Days)	40	40	40	40	40
SOLVABILITY RATIO					
Total Liabilities to Equity Ratio	14,88%	8,16%	5,83%	4,64%	3,95%
Total Liabilities to Assets Ratio	12,96%	7,55%	5,50%	4,44%	3,80%
PROFITABILITY RATIO					
Net Profit Margin	37,60%	37,11%	36,67%	36,25%	35,87%
Rate of Return on Investments	87,04%	49,43%	35,23%	27,85%	23,29%

DAYA - PENAMBAHAN 5 KBLI BARU
ANALISIS SENSITIVITAS

KETERANGAN	Normal	PERUBAHAN				
		1,00%	2,00%	3,00%	4,00%	5,00%
Revenue Decreases						
Net Present Value (NPV)	32.294.364	31.567.702	30.841.040	30.114.378	29.387.717	28.661.055
Break Even Point (BEP)						
In Rupiah (Average)	85.669	86.632	87.636	88.686	89.784	90.933
In % to Revenue (Average)	1,48%	1,51%	1,54%	1,58%	1,61%	1,65%
Profitability Analysis (PA)	35,87%	35,45%	35,01%	34,57%	34,12%	33,66%
Return On Investment (ROI)	44,57%	44,48%	44,39%	44,30%	44,20%	44,09%
Cost of Revenue Increases						
Net Present Value (NPV)	32.294.364	31.908.576	31.522.788	31.137.000	30.751.212	30.365.424
Break Even Point (BEP)						
In Rupiah (Average)	85.669	86.622	87.596	88.592	89.612	90.655
In % to Revenue (Average)	1,48%	1,49%	1,51%	1,53%	1,54%	1,56%
Profitability Analysis (PA)	35,87%	35,46%	35,04%	34,62%	34,21%	33,79%
Return On Investment (ROI)	44,57%	44,52%	44,47%	44,42%	44,37%	44,32%

Cost of Capital : Weighted Average Cost of Capital Calculation

CAPITAL TYPE	Cost of Capital	Composition	Weighted
COST OF DEBT ($K_d = I \times (1-T)$)	7,18%	13,37%	0,96%
COST OF EQUITY ($K_e = R_f + (R_{pm}) * \text{Beta}$)	11,15%	86,63%	9,66%
Weighted Average Cost of capital (WACC)			10,62%

COST OF EQUITY CALCULATION		COST OF DEBT CALCULATION	
Risk Free Rate (R_f)	7,02%	a Bank Interest Rate	9,21%
Risk Premium Market (R_{pm})	6,87%	b Tax	22,00%
Country Default Spread (CDS)	1,89%		
β (Beta)	0,88		
Alpha	0,00%		
COST OF EQUITY	11,15%	COST OF DEBT	7,18%
Unleverage Beta	=====> 0,78	$BU = \frac{BL}{1 + ((1 - t) \times (K_d/K_e))}$	
Leverage Beta Valuation Object	=====> 0,88	$BL = BU \times (1 + (1-T) \times (K_d/K_e))$	
Description :			
R_f	:	Risk Free Rate	
R_{pm}	:	Market Risk Premium ($R_m - R_f$)	
β	:	Beta	
R_s	:	Company Specific Risk	