



PUBLIC EXPOSE PT BERKAH PRIMA PERKASA TBK

JAKARTA, 27 Desember 2024



Cash Drawer • Scanner Barcode • Tinta Printer • Kertas Foto • Toner Cartridge • Kertas Thermal • Printer Thermal • Printer Label • Sticker Label

AGENDA PUBLIC EXPOSE

- Sekilas Perseroan
- Struktur pemegang saham
- Management Team
- Pencapaian perseroan
- Kinerja Keuangan perseroan Kuartal III 2024
- Tantangan dan Strategi Perseroan
- Sesi Tanya Jawab

SEKILAS INFO PERUSAHAAN

Tentang PT Berkah Prima Perkasa Tbk memulai bisnis pada tahun 2014 melakukan kegiatan usaha dalam bidang bisnis perdagangan dan distribusi produk tinta isi ulang, laser toner dan kertas foto merek Blueprint.

Dalam perjalanannya Blueprint dikenal sebagai merek kompatibel dengan kualitas paling premium di setiap kategori produk yang dijual. Hal ini didukung dengan berbagai penghargaan meliputi:

- Satu – satunya merek kompatibel yang mempunyai rekor MURI lebih tinggi dari rekor MURI produk tinta produsen printer.
- Satu-satunya tinta kompatibel yang memberikan servis dan suku cadang layaknya garansi dari tinta produsen printer.
- Satu-satunya kertas dengan varian paling lengkap di pasar, yaitu sebanyak 56 varian.
- Satu-satunya toner kompatibel yang memberi garansi lebih hitam dan mencetak lebih banyak dari toner produsen printer.

SEKILAS INFO PERUSAHAAN

Dalam perkembangannya, Perseroan melakukan ekspansi usaha merambah ke Point of Sales. **Blueprint adalah satu-satunya vendor POS komplet hulu ke hilir, mulai dari cash drawer, printer thermal, kertas struk, stiker label sampai ke software POS.**

Lini bisnis lain adalah jasa percetakan tekstil (www.blueprint-textile.com) yang melayani merek garment dan designer ternama serta membina UMKM pemula.

Secara umum merek Blueprint identik dengan kepuasan pelanggan. Produk Blueprint dapat diperoleh di reseller dan master distributor yang tersebar di seluruh Indonesia.

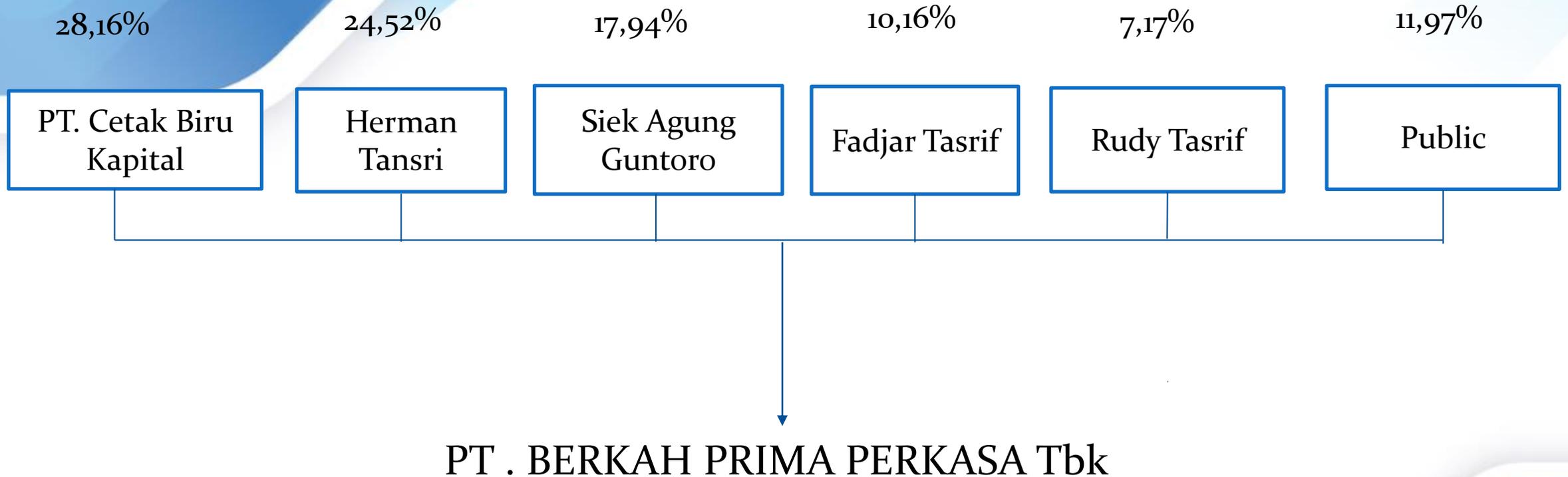
VISI

“Menjadi perusahaan printing consumable kelas dunia.”

MISI

“Menyediakan produk premium yang menjamin kepuasan pelanggan”

STRUKTUR PEMEGANG SAHAM



MANAGEMENT TEAM DIREKSI



HERMAN TANSRI

Direktur Utama



FADJAR TASRIF

Direktur

MANAGEMENT TEAM KOMISARIS



RUDY TASRIF

Komisaris Utama



**NOVIYANTI INDAH
KARDIMAN**

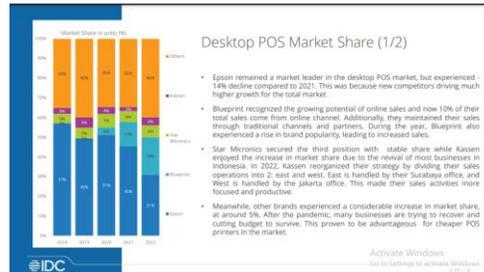
Komisaris Independen



**SIEK AGUNG
GUNTORO**

Komisaris

PENCAPAIAN PERSEROAN



2016

Blueprint kembali memecahkan rekor MURI ketiga di Indonesia dengan pencapaian “Tinta Printer yang Mencetak Sempurna 45.338 Lembar dari 1 Printer Tanpa Merusak Head” dengan printer Canon 61000 - Rekor MURI no. 7332. Rekor tersebut sampai saat ini masih belum terpecahkan di Indonesia.

2017

Blueprint mengembangkan divisi Jasa Percetakan Tekstil (www.blueprint.textile.com) yang menjadi tempat cetak bagi puluhan brand fashion dan desainer ternama di Indonesia

2019

Blueprint telah sukses melakukan penawaran umum saham (IPO) dan kini menjadi satu-satunya merek Printing Consumable yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan kode saham BLUE. Blueprint juga menjadi satu-satunya produsen tinta kompatibel yang menawarkan program jaminan layanan dan penggantian suku cadang printer secara gratis, serta perlindungan untuk printer yang menggunakan Tinta Blueprint. Program ini diberi nama BPJS (Bebas Pikiran Jasa Service).

2023

Blueprint Nomor 1 IDC Marker share Printer versi Mobile dan nomor 2 untuk printer versi desktop setelah Epson

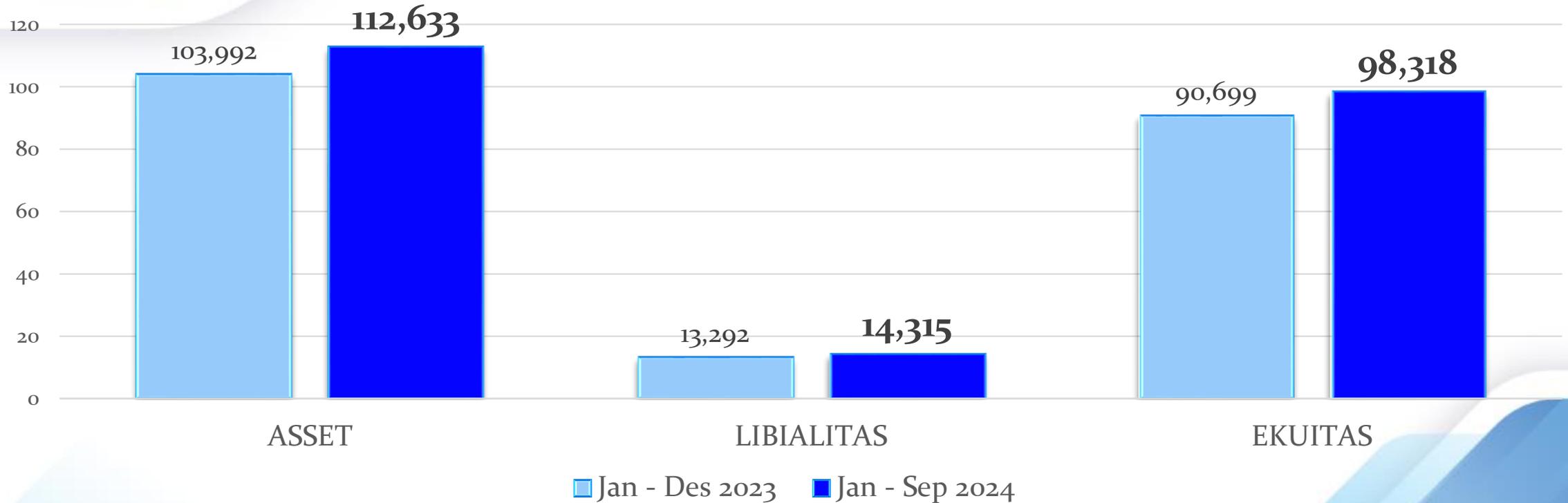
2024

Blueprint berhasil membuat produk tinta menjadi TKDN sesuai peraturan pemerintah tentang produk yang lebih banyak menggunakan Tingkat Komponen Dalam Negeri (TKDN)



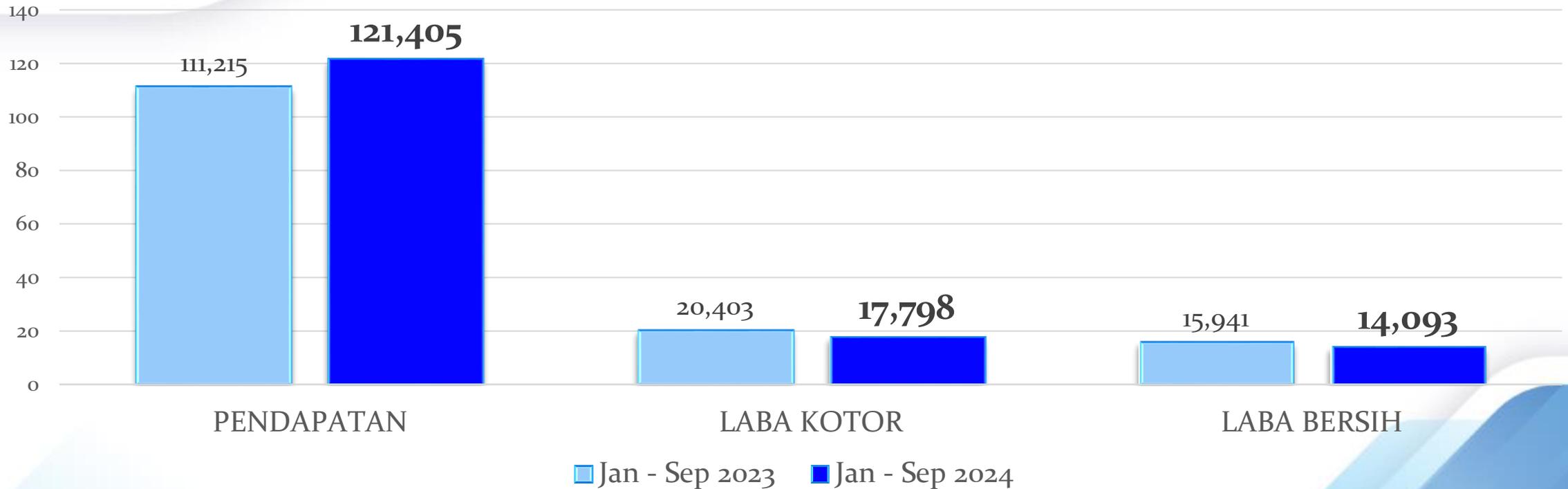
KINERJA PERSEROAN

LAPORAN KEUANGAN KUARTAL III Januari – september 2024 Dalam miliar rupiah



KINERJA PERSEROAN

LAPORAN KEUANGAN KUARTAL III Januari – september 2024 Dalam miliar rupiah



KINERJA PERSEROAN

LAPORAN KEUANGAN KUARTAL III Januari – september 2024 Dalam miliar rupiah



TANTANGAN PERSEROAN

1. Tantangan terbesar tahun ini masih seperti tahun lalu yaitu mengenai banyak pengimport yang hit and run untuk produk thermal dan hardware yang tidak mengimport secara legal / dan tidak memenuhi kewajiban service center seperti disyarat kan oleh departement perdagangan. Walaupun merek baru bersifat sementara tetapi berkesinambungan muncul silih berganti, ini mengganggu kestabilan harga dan penjualan produk Blueprint.
2. Pemilu, Lebaran, dan Tahun Ajaran Baru sambung menyambung terjadi dalam waktu yang jatuh berdekatan. Secara history setiap ada event tersebut maka penjualan produk consumables Blueprint menurun.
3. Banyak penjual kertas thermal yang menjual tidak sesuai spesifikasi yang tertera di packaging.
4. Efek dari TKDN belum terasa

STRATEGI PERSEROAN

1. Menjalankan kampanye , mengingatkan konsumen pentingnya membeli produk yang bergaransi resmi
2. Membuat banyak aktivitas promosi untuk mendongkrak penjualan dalam kondisi pasar yang tertekan. Mengorbankan margin normal agar penjualan tidak lesu.
3. Mengedukasi pasar agar sadar bahwa selama ini produk yang mereka beli sering dibawah isi yang seharusnya mereka terima.
4. Mulai masuk kepihak ke tiga yang menangani proyek pemerintahan

TANYA JAWAB

TERIMA KASIH