

STRATEGI TIGA TAHUN Bisnis Bambi Group 2024 - 2026

Menimbang:

- Perubahan iklim bisnis yang terkini setelah masa pandemik Covid 19 selama 3 tahunan.
- Perubahan kehidupan dan bisnis di jaman era Digital yang semakin meluas dan meruncing.
- Perubahan cara manusia berkomunikasi dan berhubungan secara sosial melalui internet dan social-media yang semakin mendominasi dan akan terus berkembang.
- Perubahan kebutuhan masyarakat akan barang dan jasa yang diperlukan sejalan dengan perubahan tata cara kehidupan secara umum.
- Semakin sulit untuk bisa melaksanakan kegiatan bisnis dengan hasil yang wajar dan seharusnya dengan cara² konvensional yang selama ini telah dan sedang dilakukan.

Memutuskan:

- Harus segera melaksanakan adaptasi keadaan dan perubahan cara berbisnis dan mengelola bisnis secara drastik dan revolusioner, disertai visi dan misi yang tepat yang disesuaikan dengan perkembangan jaman yang terkini, dan sesuai dengan perubahan² tata cara kehidupan, karya dan bisnis yang telah terjadi di beberapa tahun terakhir.

Dengan langkah² dan Strategi² yang harus dilaksanakan, sebagai berikut:

1. PT BMI dan PT Bambi Indonesia, segera melaksanakan perubahan² yang struktural yang diperlukan agar bisnis yang selama ini menopang semua bisnis² dalam group Bambi bisa memberikan kontribusi yang positif lagi layaknya sebuah perusahaan industri yang sudah bergerak selama puluhan tahun lamanya. Segera melaksanakan perombakan² yang struktural disegala bidang, di Produksi dan Distribusi-Penjualan termasuk bisnis rintisan Export, agar bisa segera kembali kepada bisnis yang menghasilkan hasil² nyata yang positif. Dengan prinsip apa yang bisa dihasilkan dari bisnis selama ini bisa mencukupi bahkan memberikan profit keuntungan² yang wajar. Dengan prinsip tahapan turun dulu sementara ini sambil berbenah diri kemudian untuk naik lagi secara bertahap apabila keadaan sudah menunjang.
Langkah² tambahan yang bisa atau harus dilaksanakan adalah diversifikasi bisnis dan diversifikasi produk yang dihasilkan yang bisa menambah revenue penjualan atau revenue bisnis yang disesuaikan dengan kebutuhan² masyarakat yang selama ini belum atau tidak tersentuh selama ini, dengan catatan penting: Harus berkontribusi pertumbuhan profit bisnis perusahaan tidak boleh membebani perusahaan atau yang

merugikan. Semua itu harus sudah bisa rampung dalam waktu sesingkat mungkin, sehingga secara bertahap 3 tahun kemudian bisnis PT BMI dan PT Bambi sudah kembali ke jalur yang positif dan kondusif dan memberikan kontribusi keuntungan² yang memadai. Target profit yang kita set pada saat ini adalah Net-Profit diatas satu milyar rupiah.

2. PT. Bambi Mega Niaga (BMN) Indonesia. Berbasis kepada bisnis Trading Perdagangan non Industri, bisnis beli dan jual barang² umum kebutuhan masyarakat, dengan basis barang² Stationery/ATK yang bisa ditandemkan dengan jalur distribusi BMI-Bambi. Sumber barang bisa dari negara manapun didunia dengan memperhatikan ke-khususannya produk dengan kelebihan² design, mutu serta harganya. Bisnis Trading ini harus segera diaktifkan secara intensif penuh guna mengejar keberhasilan di bisnis industri holding. Agar program pengembangan bertahap selama 3 tahun kedepan akan mendekati bahkan sama dengan hasil bisnis yang didapatkan dari BMI-Bambi. Pada saat ini kita mulai dari hasil 50% dari hasil nyata penjualan BMI-Bambi, atau 3-4 milyar sebagai sasaran pertama. Pengembangan harus disertai dengan pengembangan² segala komponen pendukungnya, Permodalan, Struktur Manajemen dan Operasional, SDM, serta segala sarana² pendukungnya termasuk infrastruktur Gudang/Warehouse dan jalur² logistik-nya. Bisnis Trading ini adalah bisnis “survival” yang bisa memberikan kontribusi guna men-subsidi kekurangan² hasil bisnis yang dihasilkan oleh bisnis Industri Group Bambi secara keseluruhan.
3. Bambi Industry Pte. Ltd. Singapore. Dalam waktu yang se-singkatnya melaksanakan re-strukturisasi bisnis dari pola bisnis yang selama ini yaitu berbasis Direct Marketing produk² Industri PT-BMI untuk ber-Transformasi ke bisnis berbasis Trading secara Digital Online, dengan tujuan jangkauan bisnis kepada semua lapisan masyarakat, baik corporate maupun umum, yang tetap didukung oleh bisnis utama yang dikelola PT BMI dan PT BMN, dan ditambahkan produk² lain sesuai kebutuhan Masyarakat Singapore dan Regional sekitarnya. Disamping juga tetap berfungsi sebagai representatif bisnis Export dari PT BMI.
4. PT Bindex International. Bisnis Maison Berger dan Beauty & Health products. Segera melaksanakan re-strukturisasi manajemen dan marketing dan penjualan secara terencana baik, dengan perluasan Outlets/Toko/Dept-Stores maupun Distributor atau Reseller dengan pola multi level sederhana. Tujuannya adalah peningkatan penjualan sesuai target yang kita tentukan dan sesuai juga dengan target kontrak dengan principle Paris. Semua ini harus diwujudkan dalam waktu sesingkatnya dengan tingkatan Penjualan keseluruhan di pagu minimum 1M per bulan, kemudian bertahap

ditingkatkan lagi sampai 2M. Ini guna secepatnya agar stok yang begitu banyaknya bisa tersebar secepat mungkin dan seluas mungkin. Paling lambat dalam 3 tahun mendatang.

Bisnis juga harus dikembangkan kebidang lainnya guna lebih mengokohkan bisnis perusahaan agar lebih kuat dan stabil yang tidak mengandalkan hanya kepada satu produk dan satu principle yang tidak begitu bersahabat dalam marketing policy-nya.

5. Khubilai Khan Indonesia. Bisnis kuliner. Perkembangan terutama dibidang penambahan outlet tambahan harus menjadi fokus utama pengembangan bisnis kuliner ini, dengan target pengembangan satu tahun satu outlet baru atau dalam 3 tahun bisa berkembang menjadi 3 – 4 outlets secara keseluruhan, diseluruh wilayah NKRI.
6. PT. Bambi Indah Tour & Travel. Bisnis ini yang paling terkena dampak negatif dari perkembangan penjualan online. Kita tidak bisa hanya mengandalkan bisnis Off-Line yang saat ini adalah satu²nya bisnis yang dilaksanakan Bambi Tour. solusinya hanya ada satu yaitu menambah bisnis tambahan apa saja yang non jalur tour, sehingga sedikit²nya bisa mendapatkan tambahan penjualan yang mencukupi untuk tidak negatif atau merugi. Harus dipikirkan dari sekarang juga untuk bisa direalisasikan dalam waktu secepatnya sebelum tahun 2026.
7. Lain² pengembangan bisnis akan kita tentukan kemudian disesuaikan dengan kondisi perkembangan ekonomi NKRI dan regional, yang bisa berubah dengan cepat sekali dalam kurun waktu 3 tahun mendatang.

Demikian garis besar haluan perkembangan bisnis group Bambi yang kita tentukan untuk dilaksanakan dengan seksama dalam jangka waktu 3 tahun kedepan, dengan catatan bisa tercapai lebih cepat adalah lebih baik, tetapi tidak boleh melampaui jangka waktu maksimum yaitu 3 tahun atau paling lambat dipenghujung tahun 2026.

Dengan memperhatikan juga bahwa pengembangan bisnis harus tetap sejalan dengan dinamikanya waktu dan jaman, dengan segala pengembangan² yang harus dicapai pada setiap saatnya.

DIMINTA DENGAT AMAT SANGAT :

Kepada Semua jajaran Manajemen penentu kebijakan bisnis perusahaan untuk memperhatikan Amanat serta Perintah tertinggi ini sebagai pedoman dalam melaksanakan kegiatan Manajemen dan Operasional perusahaan di-masing² posisi, bidang serta wilayahnya.

Tidak melaksanakan keputusan ini berarti tidak melaksanakan tugas dan tanggung jawab tertinggi yang dipercayakan dan harus diemban.

Mereka yang merasa sanggup dan mampu silahkan laksanakan dengan baik penuh tanggung jawab, yang tidak mampu silahkan minggir atau pengundurkan diri secara suka rela, sebelum dicopot jabatannya.

ANTI KKN.

Untuk diketahui dan sebagai peringatan. Sebagai prinsip pengelolaan bisnis yang wajar dan sehat atas dasar “CLEAN MANAGEMENT”, kita selalu berprinsip dan dituntut ANTI - KKN disemua lapisan Manajemen dan Operasional, disemua disiplin bisnis dan disemua tingkatan dan wilayah. Kita tidak akan segan² mempertahankan dan melaksanakan prinsip ini secara konsekwen di setiap saat tanpa henti dengan intensitas tertinggi. Bahkan saat ini juga sedang dilaksanakan tindakan dan gerakan sapu-bersih, tanpa pandang siapa pelakunya dan tidak pandang bulu. Bagi mereka yang ada atau masih melakukan perbuatan² yang tidak terpuji ini, secara individu maupun berkomplotan, akan mendapatkan konsekwensinya yang sangat berat. Jangan menyesal kalau saatnya tiba untuk menghadapi konsekwensi² yang berat secara hukum yang berlaku.

Gerakan anti-KKN ini dipimpin oleh SAYA – Iwan R. S. LANGSUNG.

Bagi yang mengetahui dan ingin melaporkan terjadinya dan kejadian² penyimpangan KKN ini, silahkan laporkan secara rahasia kepada saya langsung, saya akan menjamin kerahasiaan dan keamanan serta keselamatan pelapor.

Saya akan sediakan dan berikan “Bonus Anti KKN” bagi pelapor yang sejati dan benar.

WA Anti KKN: +62 81311353588 (Iwan R. S.)

Diperingatkan lagi, sejak amanat ini dikeluarkan.

Jakarta, 21 - Juni - 2023

Iwan Rastiwan Samuel

HP/WA: +62 81311353588

Email : bambi@indo.net.id