

PRESS RELEASE

Jakarta, 24 April 2024 - PT Panca Anugrah Wisesa Tbk (MGLV) sebagai emiten yang bergerak di bidang perdagangan besar peralatan dan perlengkapan rumah tangga sepanjang tahun 2023 sukses meraih lonjakan penjualan hingga Rp206,89 miliar. Nilai ini naik 24,22 persen jika dibandingkan periode tahun 2022 yang terkumpul Rp166,54 miliar.

Secara ekspansi bisnis, MGLV baru saja melakukan pembukaan *showroom* teranyarnya di Indonesia Design District (IDD) PIK 2. Dimana keberadaan showroom di PIK 2 akan meningkatkan kontribusi pendapatan Magran living group hingga Rp27 - Rp30 miliar.

Target penjualan Perseroan tahun 2024 sebesar Rp 417 miliar atau tumbuh dari tahun 2023. Strategi yang dilakukan Perseroan ialah tetap bekerjasama dengan brand-brand terbaru, menambah lini bisnis baru, membangun kemitraan dan kolaborasi dengan beberapa dealer produk furniture.

“Sedangkan total *showroom* saat ini yang dimiliki oleh MGLV adalah 4 termasuk IDD yang baru dibuka ini. Untuk target tahun ini perseroan berencana menambah 3 *showroom*, dengan biaya investasi *showroom* relatif disesuaikan dengan lokasi dan jenis *showroomnya*,” ujar Erly Pujianto selaku Corporate Secretary dalam keterangan resminya, Kamis (25/4/2024).

Strategi dan kebijakan strategis yang telah dilakukan pada tahun 2023, adalah menambah penjualan di bagian retail dengan beberapa brand baru dengan ketersediaan pilihan produk seperti dari negara Italia dan negara Eropa lainnya serta dari negara Jepang. Meningkatkan penjualan dari project apartemen untuk penggandaan produk marmer, sanitary, lemari pakaian (*wardrobe*) dan *kitchen cabinet*.

Pada tahun 2023 Perseroan berhasil membukukan pendapatan sebesar Rp206,89 miliar naik sebesar 28% dibandingkan tahun sebelumnya. Peningkatan terbesar pada penjualan ritel dari setiap showroom termasuk didalamnya brand-brand baru dan penjualan dari project apartment.

Erly melanjutkan, strategi MGLV pada tahun lalu adalah melakukan penambahan divisi penjualan baru yaitu Divisi Magran Lighting. Selain menambah divisi baru tersebut Perseroan juga menambah beberapa brand yaitu Karimoku, Gaggenau dan Bosch.

Sedangkan di tahun ini, Perseroan menambah ketersediaan pilihan produk baru bukan saja dari Italia tetapi juga dari negara eropa lainnya dan meningkatkan pasar properti, proyek apartemen, hunian, hotel dan lainnya.

Strategi bisnis Perseroan kedepannya akan tetap bekerjasama dengan brand-brand produk terbaru, menambah lini bisnis baru, membangun kemitraan dan kolaborasi dengan beberapa dealer produk furniture. Menambah brand-brand baru di lini usaha lighting, furniture, sanitary. Meningkatkan penjualan project-project strategis apartemen terkait lini usaha *marble, sanitaries, wardrobe, aluminium frame*. Serta akan menambah showroom baru di luar pulau Jawa.

Secara tegas Erly menuturkan, “MGLV kedepannya akan tetap bekerjasama dengan brand-brand produk terbaru, menambah lini bisnis baru, membangun kemitraan dengan arsitek dan kolaborasi dengan beberapa dealer product furniture. Penambahan *showroom-showroom* baru di kota besar Indonesia , diluar pulau Jawa khususnya di Pulau Bali. Menjalankan Tata Kelola Perusahaan dengan kebijakan yang efisien dan bertanggung jawab dalam menjalankan pengendalian internal di seluruh unit usaha Perseroan,” tutupnya.