PT ASPIRASI HIDUP INDONESIA Tbk





Public Expose

Company Update 1H26

ACES.IJ

Ritel perlengkapan rumah tangga dan gaya hidup terkemuka di Indonesia

Kawan Lama Group

Bagian dari KLG dengan pengalaman 70 tahun di industri ini

Kode Saham **ACES**

IPO pada tahun 2007 di Bursa Efek Indonesia (BEI)

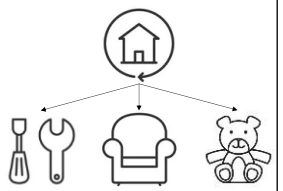
Merek Ritel

AZ•KO · TOYS KINGDOM creating smiles · ATARU · Neka · Pendopo

Jaringan luas di seluruh negeri

*274 Stores

662k sqm



Melayani 50.000 SKU

- Perbaikan Rumah
- Gaya Hidup
- Mainan

ruparupa

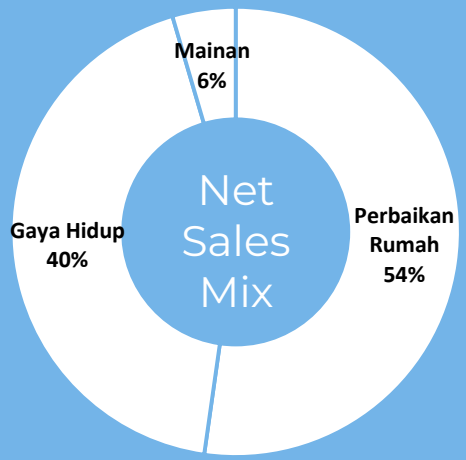
Platform e-commerce dan CRM terintegrasi, didirikan tahun 2019

*Jumlah gerai AZKO di akhir Juni 2026

AHI

Ikhtisar Keuangan – Semester I 2026

(IDR)	
Sales	**4.5tn**
NPAT	**390bn**
Gross Margin	**47.4%**
Net Margin	**8.6%**
ROA	**8.8%**
ROE	**12.0%**



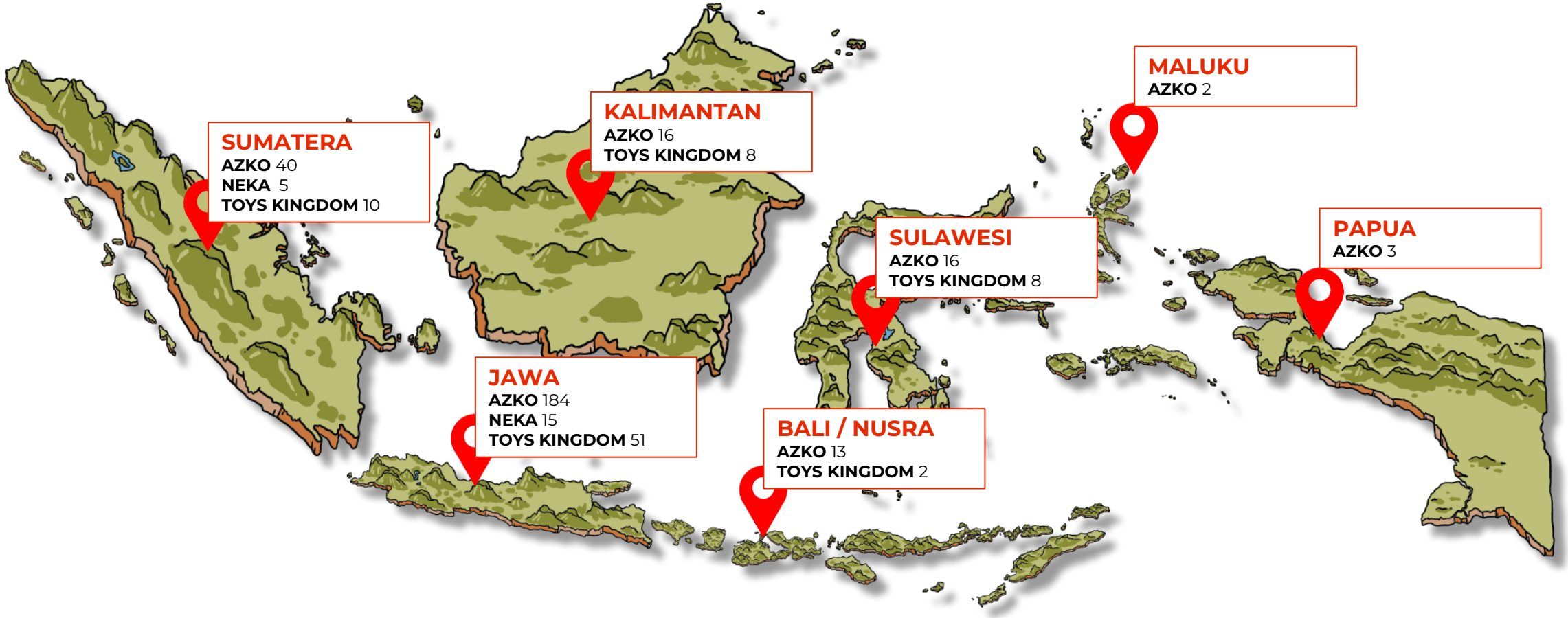
Penghargaan

Segala penghargaan dan pencapaian yang telah kami terima mencerminkan dedikasi kami yang tak tergoyahkan untuk memberikan layanan terbaik kepada pelanggan maupun para pemangku kepentingan.



Toko kami hadir di lebih dari **95** kota di seluruh Indonesia

Per semester pertama tahun 2026, AHI memiliki total 274 gerai AZKO, 79 gerai Toys Kingdom, dan 20 gerai NEKA.



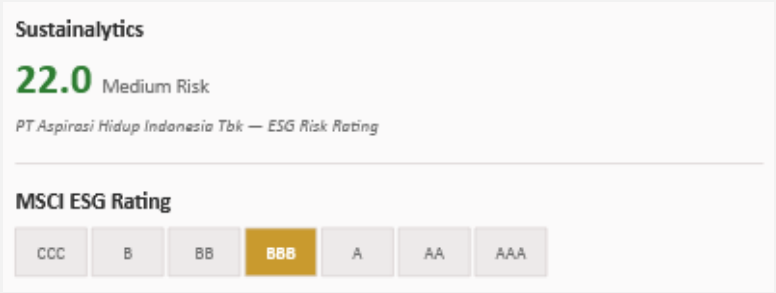
Komitmen kami untuk bertumbuh berkelanjutan dan bersama stakeholder

Sustainability Award 2026

Sustainable Business & ESG Excellence Award 2026, kategori Best Innovation in Circular Economy Implementation - SWA Media Group

Penghargaan ini mengapresiasi upaya PT Aspirasi Hidup Indonesia Tbk (AHI) dalam mendorong ekonomi sirkular melalui program BISA BAIK, dengan menyediakan sarana pengumpulan sampah elektronik dan memastikan pengelolaannya secara bertanggung jawab untuk mengurangi dampak lingkungan.

MSCI ESG Rating



Flagship Sustainability Program 2026



BISA BAIK — Bersama Atasi Sampah Barang ElektronIK
Penyediaan dropbox untuk pengelolaan dan daur ulang sampah elektronik (e-waste) secara aman dan bertanggung jawab.



AZKO Berbagi Cahaya
Dukungan lampu LED hemat energi untuk 30.000 rumah, 300 sekolah, dan 300 fasilitas publik di 80 kota di Indonesia.



Penanaman 1.500 Pohon Mangrove
Program di Tanjung Pakis, Karawang, Jawa Barat, direncanakan terlaksana pada Oktober 2026.

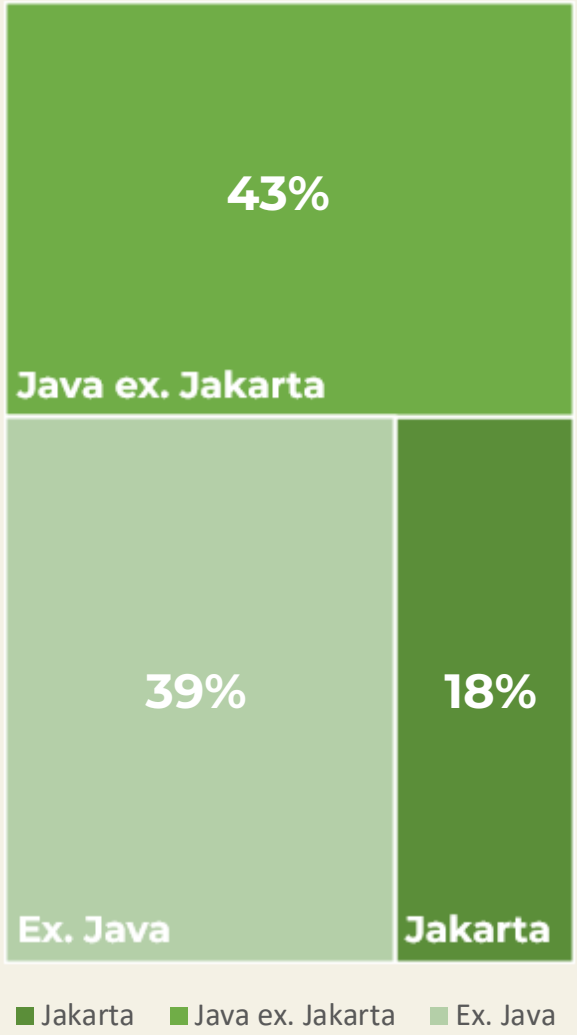
Sustainable Sourcing

Komitmen AHI menghadirkan produk yang diproduksi secara bertanggung jawab, tercermin dari sertifikasi dan standar berikut pada beberapa lini produk:

Operational Update

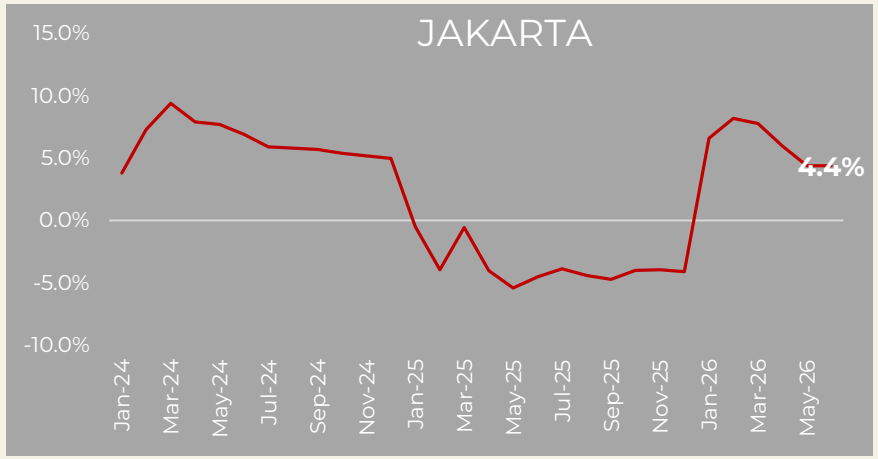
Daya beli yang lebih baik di seluruh wilayah dibandingka tahun lalu

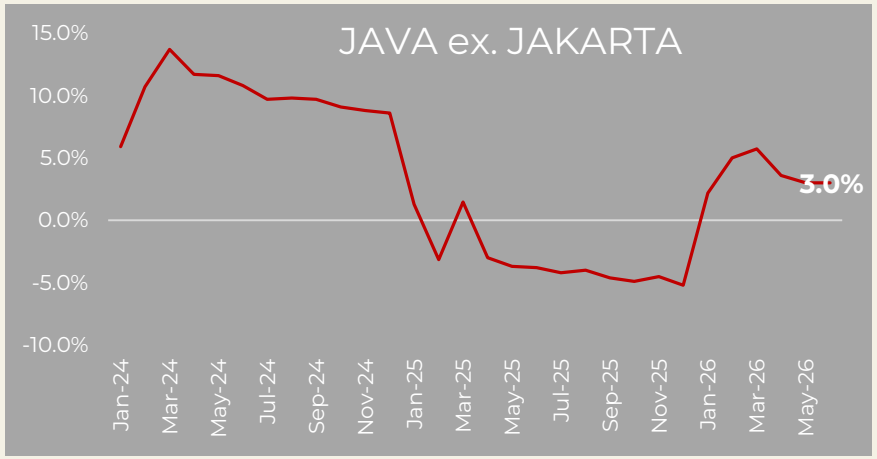
Sales mix trend per area

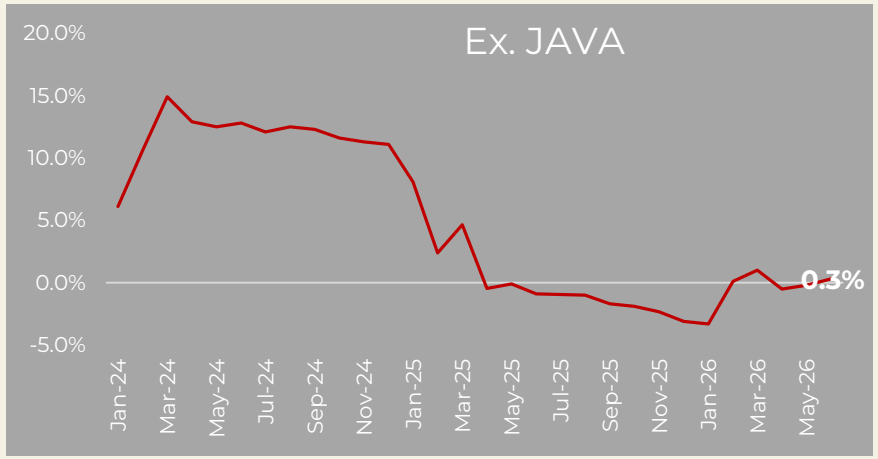


SSSG trend per area & nasional









- SSSG Semester I tahun 2026 masih dalam kisaran *guidance* kami untuk tahun 2026 sebesar 2–4%, didorong oleh peningkatan tingkat konversi dan kenaikan nilai rata-rata transaksi.

Ekspansi Strategis dengan Penambahan 10 Gerai AZKO di 5 Kota Baru pada Semester I 2026



Berau, Kalimantan
(Ex Java | 1Q)



TSM, Bandung
(Java excl. Jakarta | 1Q)



Pasuruan, Jawa Timur
(Java excl. Jakarta| 2Q)



Pekalongan, Jawa Barat
(Java excl. Jakarta| 2Q)



Semarang, Jawa Tengah
(Java excl. Jakarta| 2Q)



Meruya, Jakarta Barat
(Jakarta | 2Q)



Timika, Papua
(Ex Java | 2Q)



Bandung, Jawa Barat
(Java excl. Jakarta| 2Q)



Kuningan, Jawa Barat
(Java excl. Jakarta| 2Q)



Pondok Indah
(Jakarta | 2Q)



Meningkatkan pengalaman pelanggan melalui konsep toko baru dan meningkatkan pengalaman *online shopping*



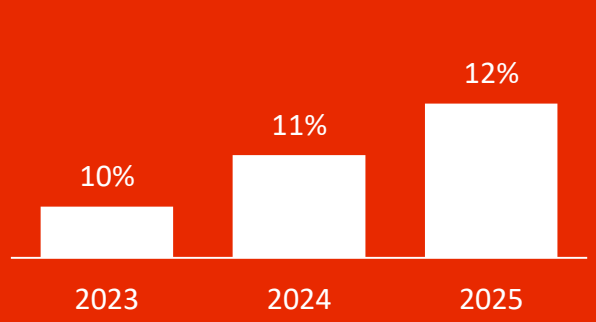






- Memperkenalkan konsep baru untuk toko-toko Tier-A melalui kerja sama dengan konsultan profesional guna meningkatkan pengalaman pelanggan.
- Pengembangan klaster toko menggunakan profil pelanggan dan dinamika persaingan lokal untuk mengoptimalkan penawaran produk.
- Meningkatkan pengalaman belanja online dengan menghadirkan sesi siaran langsung berdurasi 12 jam di studio *live shopping* yang didedikasikan secara khusus.

AZKO – Kontribusi Penjualan secara *Online*



AHI terus memperkuat strategi *omnichannel* sejak pandemi, yang menghasilkan peningkatan penjualan *online* dari di bawah 5% pada tahun 2021 menjadi 12% pada tahun 2025.



Mitra channel online kami:

ruparupa · Shopee

Neka

- Melengkapi segmen pasar AHI dengan karakteristik yang ***agile***, **fleksibel**, dan ***mass market.***
- Strategi keterlibatan komunitas dan kolaborasi dengan mitra lokal.
- Ukuran toko **< 700 meter persegi**.
- Offering **>10k SKUs** with **>15 kategori.**
- Avg. transaksi **IDR 80k – 100k**
- Menawarkan harga kompetitif.





Total 20 toko hingga semester pertama ‘26



Ahmad Yani Serang, Banten



Dramaga Bogor, Jawa Barat













Ekspansi Strategis dengan Penambahan 10 Gerai Baru NEKA pada Semester I 2026



Lampung Bandar Jaya
(Ex Java | 1Q)



Lampung Ratu Dibalau
(Ex Java | 1Q)



Lampung Urip
(Ex Java | 2Q)



Metro Lampung
(Ex Java | 2Q)



Leuwiliang, Bogor
(Java excl. Jakarta | 2Q)



Cisoka, Tigarasa
(Java excl. Jakarta | 2Q)



M. Isa Palembang
(Ex Java | 2Q)



Kaliurang Jogja
(Java excl. Jakarta| 2Q)

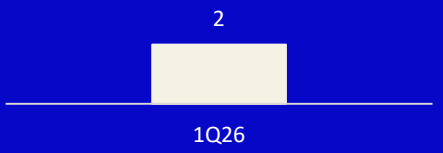


Otista, Subang
(Java excl. Jakarta| 2Q)

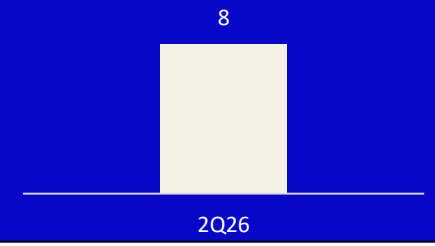


Cilendek, Bogor
(Java excl. Jakarta | 2Q)

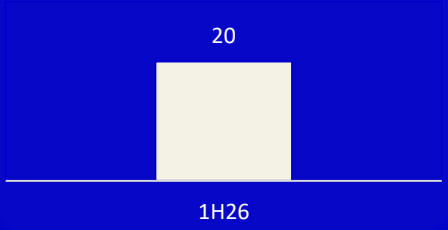
Tambahan Gerai NEKA di 1Q 2026



Tambahan Gerai NEKA di 2Q 2026

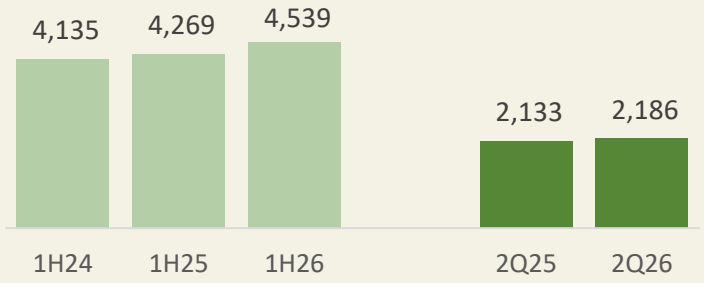


Total gerai NEKA per Juni 2026 adalah 20 NEKA



Financial Update 1H26

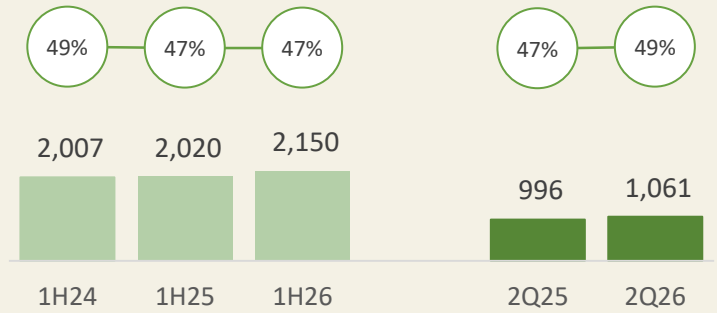
PENJUALAN
(IDR Miliar)



PERTUMBUHAN (%)

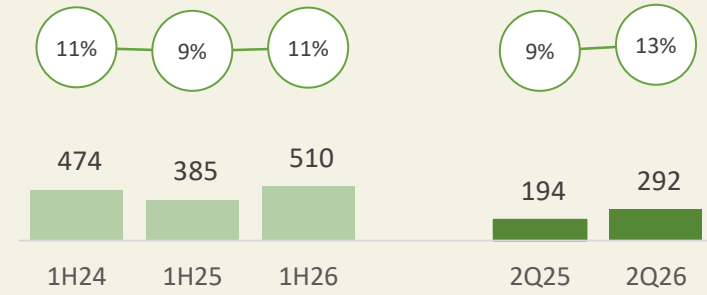
1H YoY	: +6.3%
2Q YoY	: +2.5%

GROSS PROFIT
(IDR M / %Margin)



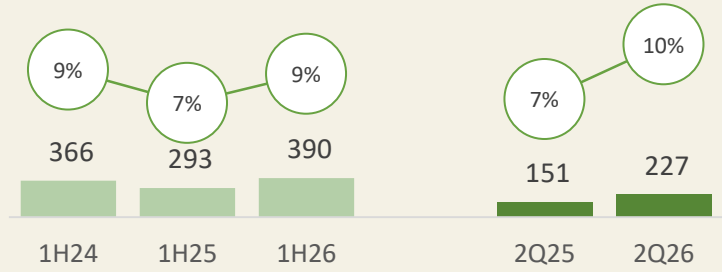
1H YoY	: +6.4%
2Q YoY	: +6.6%

EBIT
(IDR M / %Margin)



1H YoY	: +32.3%
2Q YoY	: +50.8%

NET INCOME ATTRIBUTABLE TO SHAREHOLDERS
(IDR M / %Margin)



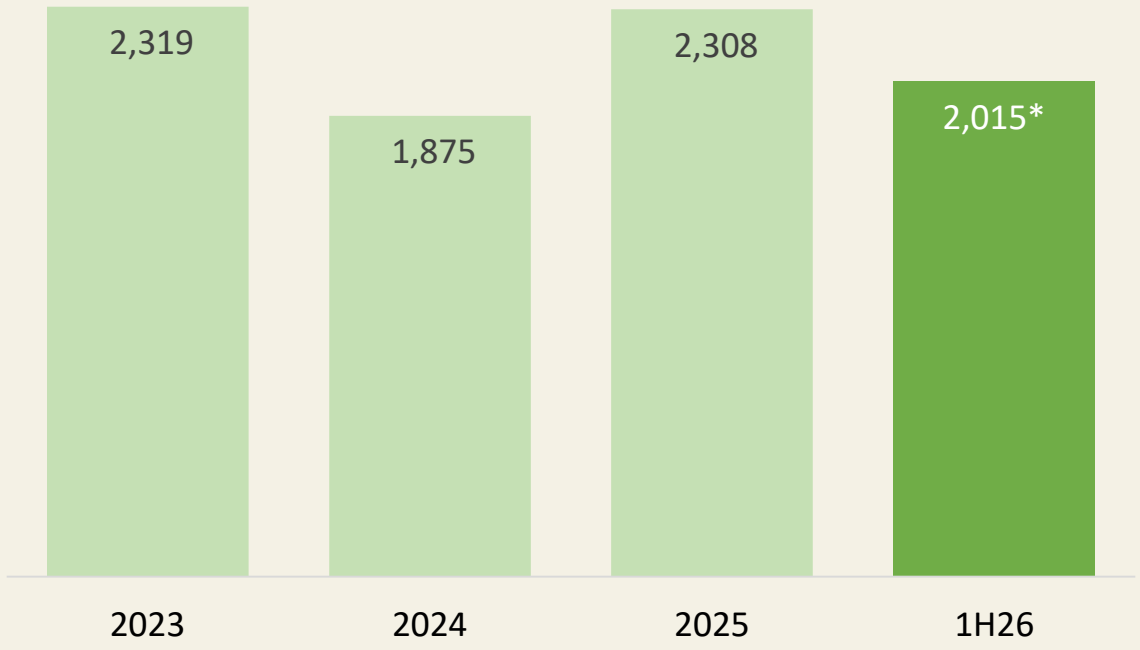
1H YoY	: +33.3%
2Q YoY	: +49.9%

Pertumbuhan yang solid baik dari penjualan dan juga profitabilitas hingga semester pertama tahun 2026.

- Penjualan kategori Perbaikan Rumah mengalami peningkatan terhadap total penjualan terutama didorong oleh kuatnya permintaan untuk kategori brankas dan produk *electrical*.
- Peningkatan marjin laba kotor menjadi 48,5% pada 2Q26, didorong oleh kenaikan harga rata-rata dan *product mix*.
- Keuntungan selisih kurs juga berkotribusi terhadap kenaikan profitabilitas, EBIT tumbuh 32% YoY dan pertumbuhan laba bersih sebesar 33% YoY.
- Diluar keuntungan selisih kurs, Core Operating Profit masih bertumbuh 7% yoy pada 1H26.

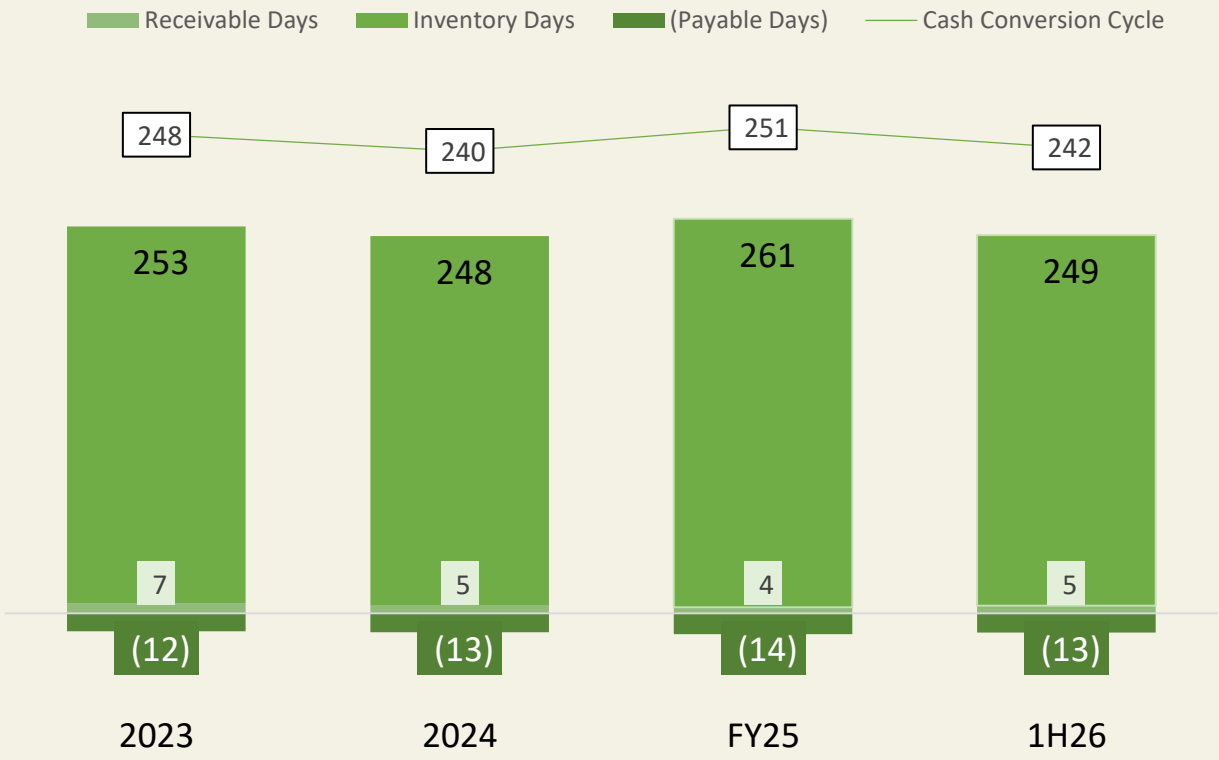
Posisi keuangan yang solid dan sehat, dengan posisi *net cash*

Kas & Setara Kas (Rp miliar)



* data untuk semester I tahun 2026 mencakup investasi jangka pendek.

Siklus Konversi Kas (dalam hari)



Memperkuat jangkauan ritel untuk meningkatkan pangsa pasar di seluruh segmen konsumen

Guidance 2026



Net Sales
6% - 8%

Dividend Payout
≥50%

SSSG
2% - 4%

CAPEX
Rp400 - 450 Miliar

A&P
Anggaran maksimum sebesar 1,5% dari penjualan bersih

AZKO

- AZKO menargetkan pembukaan 25–30 gerai baru.
- Membuka potensi produk *private label* yang lebih terarah di AZKO.
- Menambahkan lebih banyak sesi *live streaming online*.

NEKA

- Membuka 40-50 toko NEKA di seluruh Indonesia

az·ko

PT ASPIRASI HIDUP INDONESIA Tbk

Email: group.investorrelations@ahi.id| Website : https://ahi.id/en