

**LAPORAN PELAKSANAAN PAPARAN PUBLIK (*PUBLIC EXPOSE*)
PT SOLUSI BANGUN INDONESIA TBK
TANGGAL 25 JUNI 2025**

I. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Hari/Tanggal : Rabu, 25 Juni 2025

Waktu : Pukul 16.40-17.40 WIB

Tempat : Space Ballroom

Aloft Hotel South Jakarta, Jl TB Simatupang Kav.8, Cilandak, Jakarta Selatan,
DKI Jakarta.

II. Manajemen Perseroan yang Hadir

1. Bapak Asri Mukhtar, Direktur Utama
2. Bapak Ony Suprihartono, Direktur
3. Bapak Soni Asrul Sani, Direktur
4. Bapak Yasuhide Abe, Direktur
5. Bapak Andika Lukmana, Corporate Secretary
6. Bapak Joan, ACM Group Head
7. Bapak Farid Nugraha, Finance Group Head

III. Susunan Acara

1. Paparan Publik (*Public Expose*) dibuka oleh pembawa acara, Saudari Asty Asmawaty pada pukul 16.40 WIB.
2. Acara dilanjutkan dengan penyampaian kata pembuka, perkenalan manajemen Perseroan yang hadir dan pemaparan presentasi manajemen oleh Bapak Asri Mukhtar, Direktur Utama Perseroan dan juga melalui video presentasi manajemen. Adapun presentasi Paparan Publik (*Public Expose*) antara lain terdiri dari:
 - a. Tinjauan sektor bisnis semen dan konstruksi tahun 2024;
 - b. Ikhtisar kinerja keuangan perusahaan tahun 2024;
 - c. Tinjauan operasional Perseroan tahun 2024;
 - d. Tinjauan kinerja keuangan periode kuartal I/2025;
 - e. Fokus Perseroan tahun 2024;
 - f. Proyeksi bisnis tahun 2025;
 - g. Hasil keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan tanggal 25 Juni 2025.Untuk materi presentasi Paparan Publik (*Public Expose*) kami lampirkan pada laporan ini.
3. Paparan Publik (*Public Expose*) diakhiri dengan tanya jawab dan ditutup pada pukul 17.40 WIB.

IV. Daftar Hadir

Paparan Publik (*Public Expose*) dihadiri oleh analis, investor, media dan pihak lainnya. Jumlah peserta paparan publik (*Public Expose*) adalah 102 peserta.

Daftar hadir Paparan Publik (*Public Expose*) kami lampirkan pada laporan ini.

V. Tanya Jawab

1. Sofya Tresnawati, Radar Berita Nasional = *Bagaimana rencana Capex untuk tahun 2025 dan rencana bisnis jangka panjang perseroan?*

Pada tahun 2025, alokasi belanja modal (CAPEX) PT Solusi Bangun Indonesia Tbk akan difokuskan secara selektif pada proyek-proyek prioritas, terutama penyelesaian fasilitas produksi untuk pasar ekspor di Tuban yang saat ini telah memasuki tahap commissioning. Selain itu, CAPEX juga diarahkan untuk mendukung kegiatan pemeliharaan rutin guna memastikan operasional yang andal dan efisien. Dalam jangka panjang, Perseroan tetap berkomitmen menjalankan strategi yang berlandaskan pada empat pilar utama, yaitu efisiensi operasional, optimalisasi aset dan keberlanjutan, pengembangan sumber daya manusia, serta inovasi produk. Perusahaan juga akan memperluas pasar ekspor melalui dukungan jaringan strategis Taiheiyu, sekaligus memperkenalkan produk semen rendah karbon dengan spesifikasi yang mampu bersaing di pasar.

Penguatan bisnis pengelolaan limbah melalui Nathabumi tetap menjadi perhatian utama, khususnya melalui kerja sama dengan pemerintah daerah untuk menjadi *offtaker* RDF sebagai alternatif pengganti batubara, sejalan dengan tujuan menciptakan bisnis yang efisien, berkelanjutan, dan berdampak positif bagi lingkungan dan masyarakat. Dalam menjaga kinerja operasional, rata-rata utilisasi pabrik saat ini tercatat di atas 70%, melampaui rata-rata nasional yang berada di bawah 60%. Oleh karena itu, sebagian CAPEX juga digunakan untuk memastikan keberlanjutan dan keandalan fasilitas produksi, termasuk pembangunan infrastruktur pelabuhan untuk mendukung ekspor ke pasar Amerika.

Perseroan juga tengah mengeksplorasi peluang ekspor baru sebagai bagian dari inisiatif jangka pendek yang berpotensi memberikan manfaat bisnis lebih besar. Untuk jangka menengah dan panjang, perusahaan menggagas kolaborasi teknologi bersama Taiheiyu dari Jepang guna mengembangkan produk dan layanan baru yang dapat membuka peluang pasar baru serta menambah pendapatan. Di sisi lain, SBI akan memperkuat lini bisnis agregat sebagai bagian dari diversifikasi usaha yang berkelanjutan.

2. Siti Salamah, Jurnal Nusantara. Strategi *marketing* apa yang perseroan lakukan untuk meningkatkan *income* dan menghadapi kompetitor yang ada?

Saat ini, Perseroan menerapkan strategi pemasaran yang adaptif, berbasis data, dan bersinergi dengan SIG. Kami memanfaatkan jaringan institusi nasional SIG untuk mengakses pasar retail maupun curah, dengan fokus utama pada efisiensi distribusi. Artinya, Perseroan dapat melayani suatu wilayah dengan lebih baik dan lebih cepat, dan dengan demikian akan memiliki peluang lebih besar dalam menyalurkan produk secara optimal langsung ke pelanggan.

Pada dasarnya, menjaga keberlangsungan industri di masing-masing daerah, terutama daerah yang dekat dengan lokasi produksi adalah kunci untuk mempertahankan profitabilitas.

3. **Dimas Andi Sadewo, dari Kontan.** Ada beberapa poin.

a. Berapa target penjualan dan laba bersih SMCB pada tahun 2025?

Terkait laba bersih, proyeksi saat ini masih bergantung pada kondisi pasar. Namun, jika skenario berjalan seperti 2024 atau lebih baik, kami yakin laba bersih dapat meningkat, seiring dengan efisiensi dan strategi pemasaran yang lebih fokus.

b. Apakah resiko kelemahan permintaan semen masih jadi tantangan SMCB pada tahun ini?

Risiko melemahnya permintaan semen masih menjadi tantangan bagi Perseroan di tahun 2025. Berdasarkan kondisi di tahun 2024, perusahaan tidak mengalami pola permintaan musiman yang biasa disebut efek kobra—di mana permintaan mulai naik pada Juli dan memuncak di Oktober. Sebaliknya, tahun lalu menunjukkan anomali dengan tren permintaan yang memanjang tanpa lonjakan awal yang biasa terjadi. Perseroan berharap kondisi ini bersifat sementara dan pada 2025 pola permintaan akan kembali normal agar tren pasar lebih mudah diprediksi. Sebagai langkah mitigasi, perusahaan bersama SIG akan mempertahankan pangsa pasar melalui strategi yang lebih terfokus dan menyentuh langsung konsumen akhir. Selain itu, Perseroan melihat peluang perbaikan margin yang lebih tinggi di wilayah Tepi Barat Amerika Serikat karena harga yang lebih kompetitif dibandingkan dengan wilayah lain.

Sumber pendanaan CAPEX tahun 2025 masih berasal dari **internal perusahaan (internal cash flow)**.

4. **Mustika Widiani, Detik. Pipit, Liputan 6.id.** Apakah ada pembagian dividen kepada para pemegang saham dan apakah perubahan direksi?

Pembagian dividen tahun ini kepada pemegang saham sebesar 50%.

5. **Zulfikar, iNews, ID.** Bagaimana SBI melihat prospek semen di Indonesia, khususnya di tengah tantangan pembangunan hijau dan apa strategi keberlanjutan *sustainability* yang dijalankan oleh SBI dalam operasi pabrik semen?

Perseroan menerima berbagai apresiasi dari pemerintah, termasuk dari Kementerian Perindustrian, atas pencapaian sebagai pelopor dalam penggunaan RDF dan thermal services di industri semen. Perseroan juga tercatat sebagai perusahaan semen pertama yang memiliki pembangkit listrik tenaga surya (PLTS) dengan kapasitas 6,39 MWp. Meskipun transisi menuju industri hijau penuh tantangan, Perseroan memandangnya sebagai peluang untuk terus tumbuh secara berkelanjutan.

Ada empat langkah utama yang dilakukan perusahaan dalam mendukung transisi hijau. Pertama, peralihan dari energi fosil ke energi alternatif dan penggunaan bahan baku alternatif. Kedua, efisiensi operasional melalui penerapan prinsip operational excellence. Ketiga, pengembangan produk semen ramah lingkungan, di mana Perseroan telah memasarkan empat jenis semen rendah emisi CO₂. Keempat, implementasi teknologi canggih, seperti advanced process control berbasis AI dan machine learning yang sudah diterapkan di seluruh pabrik untuk menjaga stabilitas operasional.

Perseroan juga menjadi satu-satunya perusahaan di Asia Tenggara yang menggunakan teknologi hydrogen-rich gas (HRG) di pabrik Narogong. Teknologi ini meningkatkan efisiensi pembakaran, produktivitas, dan menurunkan emisi CO₂ sebesar 8–10 juta indeks. Di sisi lain, kerja sama dengan lebih dari 15 pemerintah daerah dalam pemanfaatan RDF menunjukkan kontribusi SBI sebagai solusi pengolahan sampah yang tuntas tanpa residu. Kolaborasi juga dilakukan dengan berbagai industri dalam mengolah limbah menjadi bahan baku atau bahan bakar alternatif.

Langkah-langkah ini memperkuat posisi Perseroan dalam persaingan industri hijau. Dalam momentum ulang tahun ke-54, SBI menegaskan komitmennya membangun masa depan melalui inovasi, ketangguhan, dan keberlanjutan.

6. **Saut Simajuntak, UpRadio :** Di tahun lesunya properti saat ini, strategi apa yang sudah disiapkan untuk mendongkrak angka penjualan produk?

Salah satu dari program yang sudah dicanangkan oleh SIG yaitu mengenalkan solusi baru, bata interlock presisi. Perseroan juga akan mendorong solusi ini. Kemudian kita juga sudah sampaikan bagaimana menghadapi lesunya permintaan dan apa yang akan kita lakukan.

7. **3 pertanyaan dari Hilda Alexander (Kompas.com)** Meskipun ada gencatan senjata, bagaimana ketidakpastian geopolitik di Timur Tengah, khususnya potensi gangguan di selat Hormuz, mempengaruhi biaya dan ketersediaan bahan bakar, minyak dan gas, serta biaya pengiriman yang merupakan komponen signifikan dalam produksi dan distribusi semen SBI. Apakah ada indikasi perubahan rute pengiriman, atau strategi diversifikasi pasokan bahan baku, misalnya batu bara untuk pabrik semen yang dilakukan oleh produsen semen sebagai

respon terhadap risiko konflik, dan bagaimana hal ini mempengaruhi efisiensi dan biaya produksi?

Hingga saat ini, belum ada perubahan dalam pola distribusi, namun Perseroan menyadari bahwa jika terjadi lonjakan harga minyak secara tiba-tiba, seluruh pelaku industri semen akan terdampak. Oleh karena itu, fokus utama perusahaan adalah meningkatkan efisiensi operasional melalui peningkatan *thermal substitution rate* (TSR) untuk mengurangi ketergantungan terhadap batu bara dan solar. Upaya ini dilakukan dengan mengganti sebagian kebutuhan energi panas dari bahan bakar alternatif, terutama pada tahap *heating up*, guna menekan konsumsi energi fosil dan menjaga keberlanjutan operasional di tengah fluktuasi harga energi.

8. Bagaimana pandangan SBI atas ketidakpastian ekonomi global yang dipicu oleh konflik geopolitik Iran-Israel, misalnya inflasi dan potensi resesi dan penundaan investasi dapat mempengaruhi permintaan semen untuk proyek-proyek konstruksi, infrastruktur dan properti terutama di pasar-pasar yang sensitif terhadap biaya dan ketersediaan modal?

Perseroan menyadari bahwa ketidakpastian geopolitik global turut menekan inflasi dan suku bunga, yang berdampak pada sektor konstruksi dan properti—terutama segmen yang sensitif terhadap biaya dan pembiayaan. Kondisi ini berpotensi menyebabkan penundaan proyek, belanja infrastruktur yang kurang efisien, serta melemahnya permintaan di sektor perumahan. Tantangan ini dihadapi perusahaan dengan strategi yang cermat, termasuk efisiensi operasional dan optimalisasi distribusi melalui sinergi dengan grup SIG. Perseroan juga menargetkan pengoperasian fasilitas produksi ekspor di Tuban untuk mendukung ekspor semen tipe 5 ke Amerika Serikat. Selain itu, perusahaan terus mendorong pengembangan produk yang lebih kompetitif dan ramah lingkungan. Dengan pondasi bisnis yang tangguh, Perseroan optimis tetap dapat bertumbuh di tengah kondisi pasar yang fluktuatif.

9. Mengingat potensi kenaikan biaya produksi semen akibat konflik geopolitik, adakah potensi untuk mempercepat transisi industri semen menuju sumber energi yang lebih berkelanjutan, misalnya bahan bakar alternatif, untuk mengurangi ketergantungan pada bahan bakar fosil yang harganya rentan terhadap gejolak geopolitik?

Potensi kenaikan biaya produksi akibat konflik global justru memperkuat komitmen Perseroan terhadap transisi energi berkelanjutan. Ketergantungan pada batu bara yang harganya fluktuatif menjadi pendorong utama untuk meningkatkan pemanfaatan bahan bakar pengganti seperti RDF, biomassa, dan limbah industri. Bagi Perseroan, transisi energi bukan sekadar respons terhadap risiko global, tetapi merupakan bagian dari strategi jangka panjang untuk meningkatkan efisiensi, memperkuat ketahanan operasional, dan mendukung agenda industri hijau di Indonesia. Targetnya adalah pertumbuhan signifikan pemanfaatan energi alternatif hingga tahun 2030.

-----*****-----