



NOTULEN

Presentasi PT Indosterling Technomedia Tbk.

pada

Public Expose Tahunan 2022 [30 November 2022]

Presentasi emiten pada Paparan Publik PT Indosterling Technomedia Tbk. acara *Public Expose* Tahunan yang diselenggarakan pada Jumat, 30 Desember 2022 secara offline di hotel Cosmo Amaroossa Jakarta. Jl. Pangeran Antasari No.9, RT.3/RW.6, Cipete Sel., Kec. Cilandak, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12410.

Presentasi emiten dalam acara tersebut dihadiri oleh 20 peserta dengan daftar hadir terlampir. Sementara itu pihak PT Indosterling Technomedia Tbk. diwakili oleh manajemen Perseroan, yaitu:

- Komisaris Utama : Bapak Sean William Henley
- Direktur Utama : Bapak Billy Andrian
- Direktur & *Chief Technology Officer* : Bapak Yoas

Paparan Publik tersebut dilakukan guna memenuhi Peraturan Nomor I-E Bursa Efek Indonesia Tentang Kewajiban Penyampaian Informasi dengan format seperti disyaratkan pada SE-00003/BEI/05-2020 mengenai Tata Cara Pelaksanaan Public Expose Secara Elektronik. Peraturan Paparan Publik yang dimulai pukul 13.15 sampai dengan 14.00 berisi paparan mengenai perkembangan bisnis Perseroan, terkait pengembangan produk, strategi pemasaran dan juga arah pengembangan bisnis ke depan.

Susunan dan Jalannya Acara:

1. MC membuka acara pada pukul 13.15 WIB, dilanjutkan dengan sambutan dan juga penjelasan singkat mengenai Perseroan oleh Komisaris Utama Perseroan, Bpk. Sean William Henley.
2. Pemaparan di lanjutkan dengan penjelasan Bpk Billy Andrian dan Bpk. Yoas selaku jajaran Direksi yang menjelaskan perkembangan terkini dari beragam produk Perseroan, seperti:
 1. Produk **EDUFECTA**, yang menjadi solusi di komunitas pendidikan, merupakan platform *edutech* terbesar di Indonesia untuk segmen pendidikan formal. Di tahun 2022, Perseroan telah melakukan *roadshow* ke beberapa kota besar di Indonesia. Edufecta ini sudah terimplementasi dan tersebar ke 21 Provinsi dan 47 Kota di Indonesia. Edufecta menyediakan solusi manajemen pendidikan yang bersifat komprehensif dan terintegrasi dengan menyediakan layanan manajemen kampus dari penerimaan siswa baru, sistem *e-learning*, sistem akuntansi dan SDM hingga pelaporan ke PD DIKTI.



2. Produk **KAWN**, produk Point of sales (POS) yang ditujukan untuk bisnis F&B. Dilengkapi dengan fitur pembukuan, pelaporan, inventori, dan produksi. KAWN sudah berkolaborasi dengan BCA dan sudah berintegrasi dengan mesin EDC BCA. KAWN juga sedang mengembangkan proses integrasi sistem QR code dengan BCA dan sedang dalam proses integrasi dengan Accurate yang merupakan salah satu sistem akuntansi terbesar di Indonesia.
 3. Produk **RENOFAX**, produk *property technology* sebagai aplikasi terpadu untuk optimalisasi kegiatan pengelolaan rutin gedung secara efisien. Renofax sudah dikembangkan dan dapat diterapkan untuk menagihkan *billing maintenance* kepada seluruh tenant di dalam satu gedung. Fitur booking/reservasi fasilitas gedung dan Fitur e-commerce untuk memfasilitasi bisnis di dalam ekosistem gedung juga sedang dalam tahap pengembangan.
3. Sejak tahun 2021, Perseroan memiliki komitmen agar dapat menjadi salah satu pioneer dalam memulai gerakan *sustainability measure* dalam mencapai *net zero carbon emission* di masa mendatang. Perseroan telah melakukan *tracking* dalam pengukuran emisi karbon Perseroan, per tahun 2021 emisi karbon yang dikeluarkan oleh Perseroan mencapai 66 metrik ton. Perseroan telah bekerja sama dengan Yayasan Carbon Ethics dan Bumi Terra untuk mengeliminasi 17 ton karbon atau sekitar 25,7% dari 66 metrik ton karbon yang dihasilkan pada tahun 2021.

Adapun ringkasan pertanyaan yang terkumpul dan jawaban yang disampaikan, adalah sebagai berikut:

1. Pertanyaan oleh Benny:

Di saat banyak perusahaan startup dan perusahaan teknologi tutup dan gelombang PHK banyak terjadi, bagaimana dengan TECH?

Jawaban

Kondisi ekonomi yang memprihatinkan memang membuat banyak perusahaan startup khususnya dibidang teknologi gugur dan melakukan PHK secara masif. Namun kondisi yang dialami Perseroan tidak seperti itu. Perseroan yakin karena jajaran produk yang dikembangkan selama 13 tahun terakhir memang sudah diarahkan menjadi produk yang sifatnya B2B sehingga dengan profil bisnis B2B yang sudah dikembangkan sejak dahulu sampai melantai di BEI di tahun 2020, Perseroan tidak menggantungkan kinerja maupun pengembangan produk hingga pendanaan dari investor asing. Perseroan melihat *revenue* yang diperoleh juga *sustainable*.

2. Pertanyaan oleh Darsono

Bagaimana dengan performa finansial Perseroan dari sekarang hingga tahun depan?
Mengapa di laporan keuangan terlihat pendapatan yang terus meningkat tetapi laba menurun?

Jawaban



Ditengah banyak ketidakpastian dalam kondisi makro yang sedang terjadi, khususnya pada semester 2 tahun 2022, Perseroan masih dalam tahap *growth*. Perseroan sudah mengembangkan *roadmap* untuk meningkatkan nilai *hero product* dan juga secara marketing. Perseroan melihat tahun 2023 adalah tahun penuh tantangan, namun Perseroan melihatnya dengan penuh optimisme. Karena produk-produk yang dikembangkan bersifat B2B, nilai yang Perseroan tawarkan untuk pelaku bisnis adalah peningkatan efisiensi untuk bertransformasi digital. Dengan begitu, produktivitas para pelaku bisnis juga akan meningkat.

3. Pertanyaan oleh Romi

Terkait dengan eliminasi jejak karbon menuju Net Zero, mengapa hanya 25,7% dan apa langkah selanjutnya?

Jawaban

Perseroan tidak semata-mata hanya mengejar pengurangan 100% jejak karbon, tetapi pengurangan dan pencapaian Net Zero yang *sustainable*. Upaya yang Perseroan lakukan adalah mendorong seluruh tenaga kerja untuk melakukan perubahan kebiasaan. Perseroan juga mengajak emiten-emiten lain agar dapat mulai memberikan kontribusi terhadap pengurangan emisi karbon demi Net Zero yang tercapai secara kolektif.

4. Pertanyaan oleh Wisnu dari Media Indonesia

Melihat maraknya musibah serangan cyber yang terjadi, apa antisipasi Perseroan untuk mencegah serangan tersebut?

Bagaimana Edufecta mampu menembus pasar sekolahan?

Jawaban

Perseroan menyadari proteksi data adalah hal yang penting. Upaya-upaya yang Perseroan lakukan adalah menggunakan *multiple firewall*, proses enkripsi dan tidak menempatkan data di satu tempat dengan tujuan diversifikasi.

Fitur Edufecta untuk sekolahan sudah berkembang menjadi sangat komprehensif dan sudah terintegrasi dengan data akuntansi dan SDM. Perseroan mendapatkan *feedback* positif dari klien. Dengan Edufecta, data yang harus dilapor sudah dipastikan sangat baik dan terotomasi. Selain itu kegiatan *monitoring* di kampus dan sekolahan juga menjadi sangat transparan oleh level manajemen. Edufecta memberikan nilai untuk para *stakeholders* untuk mempercepat proses transformasi digital khususnya sektor pendidikan yang cenderung terbelakangi.