

LAPORAN PELAKSANAAN PUBLIC EXPOSE TAHUNAN
PT SOLUSI SINERGI DIGITAL TBK

Jakarta, 14 September 2022

Ruko Fatmawati Mas Blok III Kav. 328-329

Jl. RS Fatmawati No. 20, RT. 005, RW. 010

Cilandak Barat, Cilandak, Jakarta Selatan – 12430

A. Waktu dan Tempat Hari, Tanggal : Rabu, 14 September 2022

Waktu : 11.00 WIB - selesai

Tempat : Public Expose Live 2022 Bursa Efek Indonesia

B. Peserta

1. Pihak Manajemen yang hadir:

- a. Bapak Hermansjah Haryono, selaku Direktur Utama;
- b. Bapak Wahyudi Padmana, selaku Direktur; dan
- c. Ibu Martha Rebecca, selaku Direktur.

2. Masyarakat (tidak termasuk manajemen dan Karyawan Perseroan) yang hadir secara online.

3. Moderator : Tantiana Yolanda – Media Relation PT Bursa Efek Indonesia

C. Susunan Acara

Materi yang disampaikan dalam acara Public Expose Tahunan Perseroan

- 1. Bagian I : Sekilas Perseroan
- 2. Bagian II : Ringkasan Kinerja Perseroan
- 3. Bagian III : Inisiatif Perseroan ke depan
- 4. Bagian IV : Prospek Kinerja Perseroan ke depan

D. Pertanyaan Media & Investor

No	Nama	Media & Investor	Pertanyaan	Jawaban
1	Annisa	Bisnis Indonesia	1) Setelah mengembangkan serat optik 2.800 km, apa langkah WIFI selanjutnya	1) Setelah melakukan pembangunan serat optik yang 2.800 km, kami akan terus dan masih fokus pengembangan serat optik di Pulau Jawa, yang selanjutnya kami akan membangun fiber optik di

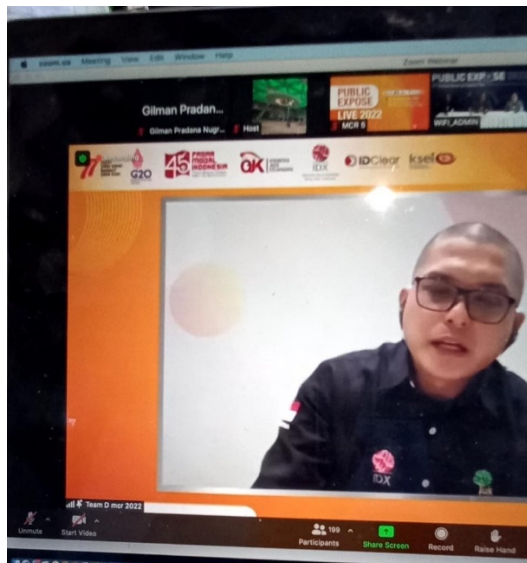
			untuk pengembangan serat optik? Berapa nilai investasinya? 2) Berapa belanja modal yang disiapkan WIFI tahun 2022? Berapa yang telah terserap sampai semester 1/2022 dan telah digunakan untuk apa saja? 3) Kapan kira – kira WIFI akan mulai membagikan dividen? 4) Bagaimana rencana pengembangan Metaverse WIFI? Berapa nilai investasinya dan bagaimana potensi keuntungannya?	jalur kereta yang non aktif, terus membangun fiber optik di jalan yang steril gitu ya, sehingga layanan fiber optik yang kami miliki merupakan yang handal dan tahan dari gangguan – gangguan. Terus fiber optik di Pulau Jawa sudah selesai dilakukan, kami akan kembangkan layanan ini ke luar Pulau Jawa. 2) Capex itu kami pernah sharing yang sudah kami spent untuk sebelumnya 400 miliar, dan jumlah yang sama lebih kurang akan kami spent untuk waktu – waktu berikutnya. 3) Kapan kami bagi dividen? Ini sesuai dari peraturan Perseroan sebelum IPO, dividen itu tentunya akan kami bagi - bagi dividen apabila memang keputusan pembagian dividen lebih menguntungkan Perseroan ya. Namun pada saat ini, seluruh Pendapatan bersih Perseroan itu kami fokuskan untuk pembangunan infrastruktur. 4) Terkait Metaverse, untuk capexnya kita cukup ramping. Kenapa, karena kita menggunakan in house team dalam artian pembuatan Metaversenya, dan Metaverse ada beberapa komponen dari sisi Teknologinya untuk pengembangan platformnya dan dari sisi kreatifnya dalam artian 3D modelingnya, dan kami memiliki resources internal yang punya kapabilitas untuk membuat 3D modeling yang akan mewakili fisik ecosystem di ranah bisnisnya Surge. Salah satu revenue model sudah pernah kita alami sehari – hari Cuma platformnya saja yang berbeda dan karena masuk kedalam digital product, bukan digital advertising ini bisa naik sampai 60 persen.
2	Yuli Matra	Bisnis	1) Kapan WIFI masuk Kalimantan Barat. Bagaimana dengan tingkat persaingannya	1) Ini masih inline perencanaannya yang coba kami bangun ya memang kami fokus oentelesaian di Pulau Jawa sampai lengkap, pulau – pulau berikut akan kami hadirkan segera. Kapannya itu tunggu release dari kami, saya belum berani memberi jawaban secara gamblang paling cepat akhir tahun 2023.

3	Kuncoro	Investor	1) Bagaimana WIFI dapat bersaing dengan dalam usaha Data Center, dan Pasar Data Center seperti apa yang dibidik WIFI?	1) Kalo cara bersaing secara core bisnis WIFI infrastruktur internet, kami melihat WIFI dalam konteks data center kami akan berkolaborasi dengan rekan – rekan data center yang besar. Rekan – rekan yang memiliki Hyperscale data center memiliki data center pusat sebagai otaknya, data – data tersebut harus dinikmati oleh pengguna akhir seperti gaming, blockchain dalam hal Teknologinya untuk Metaverse dibutuhkan penghantaran konten sekecil mungkin. Kami berkolaborasi dalam kontekstual itu ya, jadinya kami akan saling melengkapi dengan rekan – rekan data center tadi dimana kami memiliki sebuah space yang tersebar diseluruh pelosok Pulau Jawa dimana, spacenya sudah lengkap dengan konektivitas yang super cepat, super kencang dan super aman. 2) Spesifik menjawab pertanyaan ini adalah pasar aplikasi – aplikasi yang berkembang saat ini dan akan datang. Kita tahu gamers ada e-sportnya, itu sebuah tanda – tanda kuat bahwa games akan terus berkembang agar mencetak atlet e-sports yang handal, konten games harus disebar ke pelosok mendekati para gamers tadi.
4	Renalditama	Investor	1) Apakah ada rencana ekspansi diluar Pulau Jawa? 2) Target pendapatan WIFI akan diarahkan ke bisnis apa? Berapa porsi masing – masing bisnisnya? 3) Selain fiber optik, apakah ada bisnis lain yang disasar untuk melengkapi bisnis konektivitas?	1) Ekspansi diluar Pulau Jawa, jawabannya iya. Karena misi Perusahaan ini menyebarkan internet yang handal, berkualitas dan ramah dikantong, sehingga pengadaan internet ke luar jawa iya namun, prioritas membangun internet di Jawa masih banyak area – area yang masih membutuhkan. 2) Kedepan fokus bisnis WIFI ini di digital infrastruktur, namun yang paling utama kontribusi akan datang dari Sektor Telekomunikasi bisa mencapai 50 – 60 persen dari revenue, sektor lain juga akan terus berkembang dengan adanya digital connectivity ini operation advertising berjalan lebih canggih.

				3) Mengenai bisnis lain? Tentunya ada lah, karena setiap saat bisnis itu akan berevolusi.
5	Chris	Calon Investor	1) Kapan revenue dari fiber optik bisa dibukukan? Siapa yang menjadi calon penyewa fiber optik ini? Revenue per kilometer dari fiber optik tersebut berapa?	1) Revenue dari fiber optik secara signifikan akan mulai kontribusi dari Q2, dan akan sangat signifikan di Q4 itu sudah pasti banget. Calon pelanggan, ISP adalah klien – klien kami baik yang besar, medium dan kecil adalah klien kami. Kami membuka layanan ini adalag dengan harga Gbps dan harga fiber optik untuk dark fiber, harga yang kami tawarkan 5 juta per Gbps.
6	Erman Sumirat	Investor	1) Dari 3 pilar pendukung bisnis WIFI, pilar mana yang marginnya tinggi? 2) Termasuk rencana strategis ke depan bagaimana sikap WIFI terhadap Metaverse, apakah Metaverse sudah proven dan berdampak cepat terhadap laba?	1) Masing – masing lini bisnis tentunya digital produk yang memiliki kontribusi terbesar, terus kemudian diikuti periklanan, produk telekomunikasi atau konektivitas itu sendiri ya. Margin paling besar didukung sektor periklanan sekitar 70 – 80% sebesar itu, kemudian telekomunikasi 65 – 70%, produk digital terakhir. 2) Kami dengan memiliki backbone disepanjang rel, kami berencana memberikan layanan periklanan didalam kereta sifatnya streaming. dalam artian, para pemilik merek bisa memanfaatkan sebuah metode periklanan dimana target audiencenya bisa enggagement itu bisa disiarkan langsung, dengan inisiatif itu bisnis periklanan akan tumbuh.
7	Rio Febrian	Investor	1) Pendapatan dari produk digital Perusahaan, bersumber dari mana saja apakah digital ads, atau digital iklan dari aplikasi yang diluncurkan? 2) Apabila iklan digital di aplikasi sudah diluncurkan Perusahaan di appstore, apakah termasuk kedalam produk	1) Yang kami akui pendapatan disetiap produk digital bukan hanya terdapat ads, tapi juga fitur – fitur yang ada didalam produk digital tersebut. contohnya penjualan insurance, ada fitur ppob dimana didalamnya terdapat fitur – fitur untuk pembayaran fasilitas kredit, dan lain sebagainya. 2) Kalau media iklan masuk ke sektor periklanan, meskipun produknya digital tapi itu masuk ke periklanan jadi kami pisahkan dari jenis produknya sendiri, meskipun benang merahnya sama – sama digital. 3) Produk marketplace ada semacam platform fee ya jadi itu yang diakui revenue terhadap sektor produk digital.

			digital dan apakah iklan yang tersebar di layar TV di stasiun kereta dalam produk periklanan atau digital produk? 3) Pendapatan melalui aplikasi linistore apakah termasuk kedalam pendapatan jenis apa?	
--	--	--	--	--

E. KEHADIRAN PESERTA PUBLIC EXPOSE VIRTUA. SEBANYAK 199 PESERTA



F. FOTO PELAKSANAAN PUBLIC EXPOSE VIRTUAL

The screenshot displays a Zoom Webinar interface for an event titled "PUBLIC EXPOSE 2022" by PT Solusi Sinergi Digital Tbk. The main video area shows three participants on a stage. The Zoom client's top bar includes participant names: "IDX - Rheza An...", "PUBEX2022", "IDX - Tantiana Yolanda", and "WIFI_ADMIN". A top right corner shows "Participants (41)". The bottom bar contains standard Zoom controls: Unmute, Start Video, Participants, Chat, Share Screen, Raise Hand, Record, Apps, and a "Leave" button. A chat window on the right is open, showing messages from "WIFI masuk Kalimantan Barat" and "IDX - Tantiana Yolanda to Everyone". The chat messages are: "WIFI masuk Kalimantan Barat. Bagaimana dengan tingkat persaingan?" and "sisa waktu: 5 menit". The Zoom client's bottom bar also shows a search bar with the text "Type here to search".