



LAMPIRAN

LAPORAN PUBLIC EXPOSE TAHUNAN 2022

PT Selaras Citra Nusantara Perkasa Tbk.

INFORMASI ACARA

Hari/Tanggal : Kamis / 28 April 2022;

Waktu : 15.30-17.00WIB

Tempat : Hybrid

- Online

<https://telkomsel.zoom.us/j/96005247529?pwd=SlwRnkwOXE1djFRN2QzaEJxTFpvUT09>

- Onsite

Kantor / Pabrik Perseroan PT Selaras Citra Nusantara Perkasa Tbk.

Jl. Raya Narogong Km.19 Pasir Angin, RT/RW 003/004, Kec. Cileungsi, Kab. Bogor, Jabar

PEMBUKA

Acara dibuka oleh Kepala Sekretaris Perusahaan Tumpal Sihombing, selaku moderator acara Public Expose Perseroan. Acara dihadiri oleh media secara fisik (daftar hadir terlampir) dan audiens secara elektronik (daftar hadir terlampir).

Panelis Acara adalah :

1. Direktur Keuangan : Donny T Herwindo Y
2. Direktur Operasi : Shirly Effendy

RUNDOWN

WAKTU (WIB)	SESI
15.30-15.35	Sambutan terhadap Direksi dan Media (oleh MC : Corsec) Pembacaan Tertib Acara (oleh MC)
15.35-15.45	Doa Bersama (oleh HC Manager) Pembacaan Prokes (oleh HC Manager)

	Sambutan (oleh Direktur)
15.45-16.15	Presentasi / Paparan Publik (oleh Direksi)
16.15-16.45	Sesi QA Bersama Media
16.45-17.00	Penutup (oleh MC) Foto Bersama
17.00-17.30	Sesi Doorstop Demo Alat Kesehatan NIVA Acara Selesai

GARIS BESAR

- I. Dalam paparan publik, Direktur Operasi (COO) SCNP Shirly Effendy menyampaikan bahwa secara operasional ada beberapa hal yang akan menjadi fokus manajemen sepanjang tahun 2022, yaitu:
 1. upaya peningkatan kontribusi ekspor terhadap total penjualan SCNP;
 2. komersialisasi NIVA (Non-Invasive Vascular Analyzer), detektor dini penyakit cardiovascular;
 3. kerja sama produksi jarum suntik melalui penyertaan saham di perusahaan patungan (JV);
 4. implementasi SNI (sertifikat standardisasi lokal) terhadap produk perangkat rumah tangga;
 5. akses Perseroan terhadap e-Catalogue terkait dengan pasar alat kesehatan dalam negeri;
 6. inisiatif/dukungan Perseroan dalam peningkatan TKDN bagi produk alkes dan alat rumah tangga;

- II. Direktur Keuangan Donny T Herwindo Y menyampaikan bahwa target 2022 akan berpotensi besar terwujud dengan optimisme manajemen yang telah terbangun sepanjang tahun 2021. Walaupun Perseroan masih menghadapi Pandemi dan perekonomian yang masih bertumbuh perlahan, tahun 2021 Perseroan telah konsolidasi internal dalam rangka meningkatkan kesiapan untuk merealisasikan ke-5 target yang menjadi fokus tersebut. Dari sisi ekspor target Perseroan untuk 2022 adalah pencapaian porsi 70% revenue dari hasil ekspor dan 30% nya dari hasil penjualan lokal untuk perangkat rumah tangga. Kinerja ekspor Perseroan 2021 tumbuh signifikan, dimana terjadi kenaikan revenue ekspor 525% dibandingkan 2020. Peningkatan ini justru terjadi saat pandemi masih melanda sepanjang 2021, saat daya beli masyarakat masih rendah dan kapal untuk shipment sulit diperoleh. Namun SCNP justru mampu meningkatkan kontribusi ekspor dengan nilai yang signifikan dan terus meningkat. Dari sisi kondisi keuangan, disampaikan bahwa figur EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes and Depreciation) meningkat signifikan di tahun 2021 dibanding 2020. EBITDA 2020 minus Rp 5,541,197,065, menjadi plus IDR 2,735,445,741 di tahun 2021.

- III. Terkait alat kesehatan, Direktur Operasi Shirley Effendy menyampaikan bahwa NIVA ditargetkan akan go market pada semester-II 2022. Persiapan teknis dan non teknis terhadap NIVA telah dilakukan secara intensif dan ekstensif bersama dengan tim dari ITB dan Pusat Jantung Nasional Harapan Kita sepanjang tahun 2021 dan awal semester-I 2022. Dalam sesi Public Expose tersebut, SCNP bahkan melakukan demo penggunaan untuk menunjukkan manfaat perangkat NIVA kepada audiens. Dalam kesempatan demo alat kesehatan NIVA tersebut, SCNP didampingi oleh dr. Suci Indriani SpJP (K) FIHA dan dr. Rissa Ummy Setiani SpJP FIHA dari Departemen Kardiologi dan Kedokteran Vaskular FKUI/RS Jantung Harapan Kita. Dalam demo tersebut, proses screening terhadap beberapa pengunjung dilakukan dalam rangka memperlihatkan value proposition alat kesehatan NIVA terhadap industri alat kesehatan Indonesia. NIVA merupakan alat kesehatan karya anak bangsa yang telah mendukung Pemerintah terkait dengan aspek Total Komponen Dalam Negeri (TKDN). Masih dalam ranah alat kesehatan, Donny menyebutkan bahwa Perseroan menjalin kerja sama dengan PT Oneject Indonesia dan PT Bara Sehat Jaya dalam bentuk penyertaan modal untuk pembentukan JV PT Onesteel Medical Perkasa selaku perusahaan manufaktur jarum suntik. Dalam kerja sama tersebut SCNP memiliki penyertaan saham sebesar 20%, dimana kapasitas produksi jarum suntik tahun 2022 dipersiapkan untuk 300 juta unit dan akan ditingkatkan menjadi 900 juta unit tahun 2023.
- IV. Direksi menyampaikan bahwa sepanjang 2021 Perseroan telah melakukan penyerapan tenaga kerja dengan tambahan lapangan kerja sebanyak 1000 orang, suatu wujud kontribusi nyata bagi perekonomian. Selain itu, ada peningkatan penjualan e-Commerce secara signifikan. Secara internal disebutkan juga bahwa penerapan sistem pengendalian mutu di tahun 2021 telah berhasil meningkatkan produktivitas Perseroan yang menumbuhkan optimisme manajemen dalam upaya mencapai target Perseroan tahun 2022.

SESI TANYA JAWAB (Q&A)

1. **Q (Bani – Media Neraca) : Presiden menyatakan bahwa ketergantungan terhadap produk impor masih sangat tinggi. Apa strategi perusahaan untuk menyikapi pernyataan presiden tersebut ?**

A (DirOps – Sherly Effendy): Import content yang masih tinggi menyebabkan besarnya ketergantungan lokal terhadap produk asing. Hal ini menghambat perwujudan potensi lokal. Untuk merubah hal ini, SCNP sangat mendukung upaya Pemerintah dalam pembatasan import content. SCNP melakukan kegiatan produksi perangkat rumah tangga dan alkes dengan prioritas penggunaan komponen dalam negeri. Dalam segmen perangkat rumah tangga, produk SCNP didominasi komponen lokal, ini sangat mendukung kebijakan Pemerintah terkait pembatasan impor. Khusus alat kesehatan, total komponen dalam negeri yang digunakan SCNP juga didominasi oleh bahan baku lokal. Ini bukti bahwa SCNP sangat mendukung kebijakan Pemerintah dalam aspek pengurangan ketergantungan ekonomi terhadap import, dalam hal ini mengurangi import content.

2. **Q (Vina – Kontan) : Menilai kinerja Perseroan untuk tahun 2021, ternyata masih membukukan kerugian dalam jumlah yang cukup besar. Apakah di tahun 2022 ini perusahaan sanggup membukukan kinerja positif ?**

A (Dirkeu : Donny T Herwindo Y): Dalam kondisi Pandemi 2020-2021, Perseroan justru melakukan pembenahan internal agar pada saat perekonomian kembali normal, Perseroan telah lebih siap untuk melakukan kegiatan operasional dan bisnis dalam rangka membukukan kinerja positif. Manajemen optimis tahun 2022 akan membukukan profit. Dari sisi keuangan, SCNP secara konsolidasi telah membukukan hasil yang positif di kuartal pertama 2022. Ini merupakan suatu kondisi yang menjadi dasar proyeksi Perseroan dalam upaya pencapaian target profit yang positif untuk tahun 2022.

3. **Q (Annis – Warta Ekonomi) : Dalam paparan disebutkan bahwa salah satu kendala yang akan dihadapi Perseroan adalah kenaikan tarif PPN. Apa strategi perusahaan menyikapi hal tersebut ?**

Q (Dirkeu : Donny T Herwindo Y):: Kenaikan tarif PPN adalah bagian dari risiko sistemik yang dialami oleh semua industri secara umum. Satu-satunya yang dapat diupayakan oleh Perseroan adalah tetap fokus pada upaya peningkatan revenue dan penghematan dalam setiap kegiatan operasi dan bisnis.

4. **Q : (Annis – Warta Ekonomi) Dalam rangka menunjang peningkatan kinerja Perseroan tahun 2022, apa yang menjadi program unggulan Perseroan di tahun 2022 ?**

A (Dirkeu : Donny T Herwindo Y): Ada beberapa target Perseroan untuk dicapai tahun 2022, antara lain :

- a. Revenue ekspor ditargetkan 70% dari total revenue, dimana 30% berasal penjualan domestik (lokal);
- b. Komersialisasi alat kesehatan NIVA (Non-Invasive Vascular Analyzer) di semester II 2022;

- c. Kerja sama pembuatan jarum suntik; Perseroan bekerja sama dengan PT Oneject Indonesia dan PT Bara Sehat Jaya dalam bentuk penyertaan modal pembentukan Joint Venture PT Onesteel Medical Perkasa selaku pabrik jarum suntik ; Perseroan memiliki penyertaan saham sebesar 20%. Dari sisi kapasitas, akan menghasilkan 300 juta unit tahun 2022, dan akan ditingkatkan menjadi 900 juta unit jarum suntik tahun 2023;
- d. Implementasi SNI dalam perangkat rumah tangga: Perseroan mendukung upaya pemerintah dalam menerapkan standar SNI untuk produk elektronik dan peralatan rumah tangga. Perseroan memahami bahwa melalui penerapan SNI, Pemerintah berupaya melindungi masyarakat Indonesia dengan cara memastikan bahwa produk yang digunakan memenuhi standar nasional Indonesia.
- e. TKDN Alat Kesehatan: Perseroan mendukung inisiatif kemandirian industri alat kesehatan dalam negeri; Melalui inisiatif ini, akan ada penghematan devisa negara dari pembelian alat kesehatan impor. Perseroan mendukung keterjangkauan produk alat kesehatan untuk membantu meringankan beban kesehatan masyarakat dan pemerintah;

5. Q (Ayyubi : Bisnis Indonesia): Dalam paparan dinyatakan bahwa pada tahun 2022 akan dilakukan penguatan Kerjasama dengan pihak dalam dan luar negeri, mohon dijelaskan Kerja sama apa yang akan dilakukan dan bagaimana dampaknya terhadap kinerja perusahaan ?

A (DirOps – Sherly Effendy): Pasar global household appliances berpotensi sangat besar untuk digarap. Berdasarkan data **Statista**, total revenue 2022 untuk pasar household appliances diperkirakan mencapai USD 630 miliar. Saat ini pasar ekspor terbesar yang dipenetrasi Perseroan adalah US market, dimana hasil kerja sama antara SCNP dengan Donlim (dalam bentuk JV PT SDI) telah membuahkan hasil ekspor yang signifikan ke pasar US. Dalam jangka menengah, SCNP juga berencana akan melakukan penetrasi pasar non-US untuk produk household appliances yang masih prospektif.

6. Q (Ayyubi : Bisnis Indonesia): Langkah konkrit apa yang telah dilakukan Perseroan untuk dapat masuk ke industri produsen alat kesehatan?

A (DirOps – Sherly Effendy): SCNP akan go market produk alat kesehatan NIVA di semester-II tahun 2022. NIVA adalah Non-Invasive Vascular Analyzer, perangkat detektor dini penyakit cardiovascular. Sebelumnya (di semester-I 2022), Perseroan telah menjalin kerja sama dengan PT Oneject Indonesia dan PT Bara Sehat Jaya dalam bentuk penyertaan modal pembentukan Joint Venture PT Onesteel Medical Perkasa selaku pabrik jarum suntik. Perseroan memiliki penyertaan saham sebesar 20%. Ini merupakan langkah persiapan yang riil dan konkrit sebagai bagian dari strategi penetrasi pasar alat kesehatan domestik.

7. Q (Asikin : Jawapos) : Apakah perusahaan akan melakukan corporate action dalam waktu dekat ?

A (Dirkeu : Donny T Herwinda Y): Corporate action adalah aksi korporasi atau kegiatan korporasi yang menjadi langkah suatu perusahaan terbuka atau yang sudah terdaftar di BEI. Dengan adanya aksi korporasi ini diharapkan perusahaan tersebut memiliki dampak yang baik terhadap pemegang saham. Sebagai emiten, banyak peluang dan potensi yang positif dan dapat diakses

oleh Perseroan dalam rangka mencapai objektif manajemen, yang secara garis besar tentunya mengarah pada pertumbuhan dan keberlanjutan perusahaan. Hal ini dapat diwujudkan dengan implementasi strategi pertumbuhan organik yang berbasis pada kekuatan bisnis internal, atau strategi pertumbuhan anorganik yang berbasis pada kemitraan strategis dengan pihak eksternal. Kedua hal ini menjadi opsi yang terbuka bagi manajemen untuk diterapkan dalam jangka pendek-menengah ke depan.

8. Q (Asikin : Jawapos): Berapa target pencapaian volume dan revenue Perseroan dari industri alat kesehatan untuk tahun 2022?

A (DirOps – Sherly Effendy): Kebijakan harga dan target pencapaian volume/revenue telah disusun matang oleh manajemen Perseroan. Secara umum untuk perangkat alat kesehatan NIVA, Perseroan telah menargetkan penjualan sebesar 100 unit NIVA per tahunnya. Rincian mengenai informasi produk, harga dan segmen target pasar perangkat alkes NIVA akan disampaikan secara formal oleh manajemen pada event Go Market yang direncanakan pada semester-II tahun 2022. Kita tunggu tanggal mainnya.