

Jakarta, 23 Juni 2023

No. 8/MIC/CORPSEC/VI/2023

Kepada Yth,

Direksi PT Bursa Efek Indonesia

Jakarta Stock Exchange Building Tower I

Jl. Jend. Sudirman Kav. 51-53

Jakarta 12190

Up : Divisi Pencatatan Sektor Jasa

Hal : Penyampaian Laporan Public Expose PT Multi Indocitra Tbk.

Dengan hormat,

Dengan ini kami sampaikan bahwa Public Expose Tahunan PT Multi Indocitra Tbk ("Perseroan") telah diselenggarakan pada tanggal 20 Juni 2023, pukul 10.20-11.10 WIB, di Kantor Pusat PT Multi Indocitra Tbk, Gedung Green Central City, Commercial Area Lantai 6, Jl. Gajah Mada No. 188, Jakarta 11120 berdasarkan ketentuan dari Keputusan Direksi PT Bursa Efek Jakarta Nomor: Kep-306/BEJ/07/2004 dan Surat Edaran Bursa Efek Indonesia (BEI) Nomor: SE-00003/BEI/05-2020 tanggal 29 Mei 2020 perihal Tata Cara Pelaksanaan *Public Expose* Secara Elektronik. Peserta yang hadir dalam Daftar Hadir secara Elektronik dan Daftar Hadir secara Fisik pada acara Paparan Publik (*Public Expose*) tersebut (tidak termasuk manajemen dan karyawan Perseroan) adalah masing-masing sebanyak 18 orang dan 3 orang.

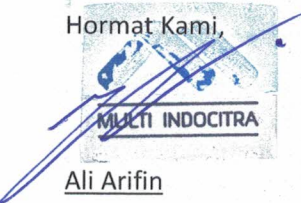
Adapun agenda yang dibahas adalah:

- Pembukaan
- Paparan Publik, tentang kinerja Perseroan tahun buku 2022 dan arah pemasaran serta pengembangan dan rencana bisnis tahun 2023 disampaikan oleh Bapak Hendro Wibowo, selaku Direktur Perseroan
- Tanya Jawab
- Penutup

Daftar hadir secara Elektronik dan Fisik serta pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh peserta yang hadir dan jawaban yang diberikan dalam *Public Expose* tersebut sebagaimana terlampir.

Demikian laporan ini kami sampaikan, atas perhatian yang diberikan kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,



Ali Arifin

Corporate Secretary

PT MULTI INDOCITRA TBK

Ringkasan Tanya Jawab Paparan Publik

Kantor Pusat PT Multi Indocitra Tbk Lantai 6

Tanggal : 20 Juni 2023

Pertanyaan dari Andi Pambudi - Investor

Pertanyaan :

1. Kalau misalnya Perseroan mau mengadakan restrukturisasi, apakah mau ada *right issue*?

Jawaban :

1. Saat ini sebetulnya kami tidak pernah membayangkan akan melakukan restrukturisasi dalam bisnis kami, entah itu restrukturisasi dalam pinjaman atau untuk hal yang lainnya. Tapi bilamana hal itu terjadi restrukturisasi, kami akan melihat kondisi yang terjadi didalam Perusahaan. Kami akan cari langkah yang terbaik karena kalau melalui *right issue* butuh proses panjang dan kami perlu kaji. Jadi kami belum bisa jawab dulu saat ini apakah melalui *right issue* apa tidak. Apabila terjadi mungkin kami akan pikirkan yang paling terbaik dan yang tidak perlu membuat pemegang saham melakukan *right issue* lagi kalau bisa.

Pertanyaan dari Hansel - Investor

Pertanyaan :

1. Ketika berbicara soal bisnis distribusi, itu lebih ke logistik pengiriman dan gudang atau sebagai agen tunggal?

Jawaban :

1. Yang bisa saya katakan adalah kedua-duanya. Jadi kita di PT Sinergi Multi Distrindo, kita melakukan keduanya tergantung daripada negosiasi atau over daripada calon partner atau principal yang ditawarkan ke kita. Jadi kita selalu berhitung, kita mempertimbangkan segala aspek, contoh misalnya ternyata memang ada kemungkinan untuk kita melakukan atau untuk tidak hanya sekedar pengiriman maupun warehousing saja, kita juga melakukan sebagai agen tunggal. Bahkan ada beberapa yang memberikan atau boleh dikatakan kita *activity principal* sebagai *representative principal* di Indonesia, kita lakukan juga kalau memang secara perhitungan bisnis principal untuk kita lakukan. Demikian juga kalau ternyata memang untuk area tertentu dan kita hanya bisa diberikan kesempatan hanya untuk melakukan pengiriman maupun *warehousing* ataupun logistik, kalau memang secara perhitungan bisnis kita bisa

melakukan itu dan menguntungkan Perusahaan tentunya juga kita jadikan itu sebagai salah satu bahan pertimbangan untuk berpartner dengan principal-principal tersebut.

Pertanyaan dari Wartawan/Investor (tidak menyebutkan nama)

Pertanyaan :

1. Kabar pengembangan aplikasi logistik bagaimana? Aplikasi logistik kalau tidak salah, saya baca di public expose tahun lalu?

Jawaban :

Memang di public expose tahun lalu kami ada bisnis logistik, yang kami akan membuat aplikasi untuk bisa menggarap market secara online dan saat ini kami masih dalam tahap pengembangan, karena memang *company* itu masih baru kita dirikan, masih 1 tahun lebih. Sekarang masih tahapnya *development* termasuk sumber daya dan *application*. Jadi sekarang kami masih belum *launching*. Jadi selama ini bisnis kami ini masih secara konvensional dulu karena kami masih belum bisa *launching* aplikasi tersebut.

