

Jakarta, 02 Juni 2025

Nomor : 001/SAPX-CORSEC/VI/2025
Perihal : Laporan Publik Ekspose Tahunan

Kepada Yth.

Direksi PT Bursa Efek Indonesia

Jakarta Stock Exchange Building

Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53, Jakarta 12190

Dengan Hormat,

Bersama ini kami beritahukan bahwa PT Satria Antaran Prima Tbk telah menyelenggarakan Publik Ekspose Tahunan pada tanggal 28 Mei 2025 di Meranti Room, Lantai 2, Park Hotel Jl. DI. Panjaitan Kavling 5, Cawang, Jakarta Timur.

Publik Ekspose tersebut dihadiri oleh Bapak Budiyanto Darmastono (Presiden Direktur), Bapak Zainal (Direktur), dan Bapak Denny Parhan (Corporate Secretary).

Wartawan yang hadir dalam acara tersebut sebanyak 54 orang yang berasal dari berbagai media.

Berikut adalah pertanyaan dan jawaban pada saat Publik Ekspose:

No.	Pertanyaan & Jawaban	Penanya
1	00:13:29,00 --> 00:13:33,00 Q1: Kalau melihat dari laporan yang ditampilkan tadi seperti <i>operating income</i> dan <i>comprehensive profit</i>, hasilnya cukup baik dan lonjakannya cukup signifikan. Padahal kondisi ekonomi sedang tidak baik. Apakah bisa diceritakan mengapa <i>income</i> yang naik tipis tetapi <i>operating income</i> dan <i>comprehensive profit</i> nya bisa naik signifikan di tengah kondisi ekonomi yang kurang bagus? Kekuatan bisnis SAPX di tahun 2024 itu seperti apa? Di sisi lain SAPX ini punya banyak macam-macam layanan. A1: Laba komprehensif yang besar bisa dihasilkan dari kontribusi saldo bank yang ditahan penggunaannya sebesar 26 miliar. Lalu ada juga dari hasil investasi jangka panjang perseroan sebesar 37,42 miliar. Memang kalau dilihat dari kondisi ekonomi sedang tidak bagus. Namun SAPX punya kekuatan di mana Untuk B2B setiap tahun bertumbuh dan	Abraham dari industry.co.id

www.sapx.id

untuk masuk ke segmen B2B khususnya di perbankan, tidak semua perusahaan kurir bisa masuk ke sana. Misalnya untuk pengiriman kartu kredit, rekening koran, atau pengiriman yang berhubungan dengan data nasabah, bank-bank akan menyeleksi perusahaan-perusahaan kurir yang punya keamanan data. Dan itu menjadi salah satu kekuatan SAPX di mana sudah mempunyai sertifikasi ISO 27001 untuk keamanan data, sehingga dipilih oleh beberapa bank termasuk bank Internasional. Oleh karena itu ada peningkatan yang cukup signifikan di sana.

Q2: Target income di tahun 2025 dan profitnya berapa?

A2: Untuk target di top line naik sekitar 20 persen dari tahun lalu dimana pada tahun 2024 sekitar 682 miliar. Kemudian untuk target di bottom line naik menjadi 5-10 miliar. .

Q3: Apakah ada capital expenditurnya? Karena SAPX berencana untuk expand bisnis untuk memperbesar target penghasilan yang lebih baik di tahun 2025 ini.

Capex akan digunakan untuk penambahan armada dan pembukaan cabang baru. Kemudian untuk operation expensanya sebesar 50 miliar

Q4: Apakah dari hasil pencapaian dan keberhasilan di tahun 2024 bisa memberikan dividen di tahun 2025?

A4: Di tahun 2024 lalu memang belum ada pembagian dividen karena laba tersebut digunakan untuk operasional.

Untuk di tahun 2025, SAPX sangat yakin sekali karena mendapatkan dukungan dari pemerintah melalui Permen 08 tahun 2025 yang dikeluarkan beberapa hari lalu dan disahkan oleh Pemerintah melalui Komdigi. Di sana disebutkan bahwa free ongkir akan dibatasi salah satunya, cuma 3 hari dalam 1 bulan.

Lalu seluruh perusahaan pengiriman yang melakukan proses bisnis mulai dari pick up, processing atau sortir, sampai ke tahap delivery atau pengiriman itu harus punya izin melalui Komdigi. Karena selama ini banyak beberapa perusahaan khususnya Marketplace punya perusahaan kurir tapi izinnnya belum sampai ke Komdigi, tetapi menggunakan izin perdagangan maupun perhubungan.

Nantinya izin tersebut akan lebih ditertibkan lagi di sana sesuai dengan batasan-batasan harga juga akan diatur. Karena jika lewat perdagangan tidak ada aturan di sana dan cenderung bisa bebas.

	<i>Intinya Permen 08 tahun 2025 Komdigi ini akan menata Industri Pos, Kurir, dan Logistik untuk jadi lebih baik lagi. Termasuk izin dimana perusahaan pendirian Pos itu harus punya jaringan di 50% provinsi di Indonesia. Dimana kebijakan ini akan membuat perusahaan-perusahaan yang tidak mempunyai jaringan yang luas akan melakukan konsolidasi dengan perusahaan kurir yang sudah mempunyai jaringan yang luas dan otomatis membuat perusahaan tersebut akan menjadi lebih kuat seperti SAPX.</i> <i>Karena perusahaan-perusahaan kecil akan terkonsolidasi ke atas, maka secara otomatis akan meningkatkan pendapatan juga kepada perusahaan yang sudah mapan.</i> <i>Selain itu pasar juga akan lebih bagus lagi karena pelayanannya pasti akan lebih bagus karena nantinya akan diatur juga bahwa seluruh perusahaan kurir atau pendiriannya harus mempunyai sistem yang terintegrasi, baik mulai dari pick up, processing atau sorting, delivery atau pengiriman, sampai dengan pelayanan pelanggan yang dapat dihubungi secara online dan tidak boleh offline. Hal ini membuat secara otomatis perusahaan kurir yang belum siap akan terkonsolidasi lagi.</i> <i>Lalu ke depannya SAPX akan lebih banyak fokus dan memperkuat segmen B2B, kami akan maksimalkan di sana.</i> <i>Kemudian dalam beberapa bulan terakhir kami sudah melakukan efisiensi dan memaksimalkan produktivitas dari seluruh infrastruktur yang ada, baik dari karyawan, kurir, maupun armadanya.</i>	
2	Q: SAPX terkenal dengan Jagonya COD. Dengan predikat seperti itu apakah ada resikonya? Misalnya layanan COD mungkin tidak banyak yang mau mengambil posisi itu dan bagaimana caranya untuk bisa mempertahankan itu? A: Jadi memang SAPX Express punya tagline Jagonya COD dengan beberapa alasan. Pertama SAPX punya jaringan pengiriman atau coverage COD paling luas di antara perusahaan kurir lainnya. Mulai dari Jakarta, Sumatera, NTT, Maluku, hingga pulau-pulau di Kalimantan itu ter-cover dengan SAPX. Bahkan kami melayani untuk pengiriman yang berada di pulau seperti NTT bisa menggunakan kapal kecil hingga kapal besar kita tetap bisa menjangkau. Itulah alasan mengapa coverage area COD SAPX luas.	Putri Nefertiti dari Tamperak News

Kedua punya keunggulan pencairan COD tercepat. SAPX bisa melakukan pencairan dana COD dengan sangat cepat mulai dari pencairan uang COD ke seller, ke customer, maupun ke aggregator SAPX bisa melayani lebih cepat.

Kurir kompetitor biasanya setelah berhasil mengantarkan paket dan menerima uang COD dari penerima barang, uang COD yang dipegang oleh kurir tersebut dibawa ke kantor untuk dilaporkan, setelah itu dari kantornya akan menyetorkan ke bank.

Namun pada SAPX tidak seperti itu, ketika kurir kami berhasil menerima uang COD dari penerima paket, di handphone android kurir langsung ketahuan jumlahnya. Kurir tersebut akan mendapatkan kode melalui notifikasi di handphonenya. Kode ini akan digunakan oleh kurir untuk menyetorkan uang COD tersebut ke bank terdekat (misal BRILink) di hari itu juga. Setelah itu dana COD tersebut akan disetorkan kepada seller. Keunggulan SAPX ini menjadi salah satu alasan yang disenangi oleh aggregator maupun seller. Dan ini belum dimiliki oleh kompetitor lain.

Dengan sistem yang digunakan oleh kompetitor tersebut juga punya resiko uang akan dibawa kabur oleh kurir maupun staff cabang. Sementara pada SAPX jika kurir tersebut tidak menyetorkan, maka malam harinya handphone kurir tersebut akan keblokir. Sehingga saat kurir mau ke kantor lagi untuk mengambil dan mengirimkan paket sudah tidak bisa. Kalaupun terjadi fraud, itu hanya 1 kurir saja.

Kekuatan ini terus kita jalankan sambil mencari seller-seller yang kondisinya bagus, karena banyak juga seller yang nakal. Di kami jika ada riwayat seller yang tidak bagus dan mendapatkan komplain di masyarakat akan kami blokir langsung saat itu juga.

Ini juga dapat mencegah kurir kami tidak disalahkan oleh penerima atau pelanggan saat menerima dan bayar barang di tempat. Karena terkadang barang yang tidak sesuai saat sampai kurir yang dimarahi, padahal tugas kurir hanya mengantarkan, tetapi dianggapnya kurir bekerja sama dengan seller.

Kami juga meminta teman-teman media untuk melakukan edukasi ke masyarakat jika yang salah itu bukan kurir tetapi oknum seller nakal yang mengirimkan barang yang tidak sesuai.

Layanan COD ini juga bertujuan untuk mendukung perekonomian nasional. Di luar negeri masyarakatnya sudah menuju digital society, sementara di Indonesia terjadi anomali.

	<i>Karena beberapa hal dengan UMKM yang jumlahnya sangat besar menjadi salah satu penopang ekonomi di Indonesia. Mereka yang berjualan di marketplace tetapi persaingannya ketat, maka mereka melakukan perang harga lalu dibatasi dengan algoritma juga dengan banyaknya produk sama yang muncul dalam 1 halaman. Lalu mereka beralih berjualan di social commerce melalui iklan Instagram, Facebook, dan Google Ads. Dengan begitu mereka lebih bebas untuk menentukan harga karena tidak menampilkan produk yang sama dari kompetitor. Selain itu 90% dari online bisnis di Indonesia itu pembayarannya melalui COD. Masyarakat Indonesia banyak menyukai pembayaran COD karena banyak pembeli yang berasal dari pelosok daerah yang jauh dari area banking.</i>	
3	Q1: Saat ini kondisi geopolitik dan ekonomi dalam negeri cenderung tidak jelas, seperti Presiden Amerika melakukan perang dagang, kemudian di Indonesia melakukan efisiensi program pemerintah. Terkait hal ini tentunya akan berdampak pada bisnis yang coba digarap oleh SAPX seperti segmen B2B. Apakah dari SAPX ada langkah strategi untuk menyikapi kondisi ini? A1: Kondisi geopolitik maupun dalam negeri sendiri memang sedang tidak baik-baik saja. Tapi sebenarnya hal tersebut juga menjadi peluang untuk SAPX, khususnya untuk industri pengiriman. Karena jualan barang China lebih murah dibandingkan dengan Amerika. Saya kemarin menghadiri pameran Canton di China itu besar sekali peluang pasar di sana. Kami berencana untuk memperluas target market ke China, karena pembeli Indonesia yang belanja di China ternyata juga banyak. Kami juga sudah menjalin kerja sama dengan mitra yang ada di sana untuk mendapatkan potensi tersebut. SAPX juga bekerjasama dengan institusi di China, dan itu perlu kami kembangkan dan maksimalkan lagi. Q2: Saat saya baca di rilis ada untuk pengembangan usaha, apakah bisa diberi tahu seperti apa pengembangan usaha yang dimaksud? A2: Saat ini kami sedang mengembangkan fulfillment dari yang sebelumnya di Cijantung pindah ke Kelapa Dua. Dari yang sebelumnya hanya 4 ribu, sekarang menjadi 20 ribu atau 2 hektar. Jadi jika customer ingin menggunakan layanan fulfillment SAPX, kami sudah siap dengan gudang yang lebih luas. Pengembangan usahanya lebih banyak ke sana dan fulfillmentnya tetap kita jalankan. Dan fulfillmentnya lebih banyak untuk kiriman COD. Karena pasar COD di	Sopyan dari Teleportasi Indonesia

	Indonesia masih sangat tinggi, terutama untuk masyarakat yang berada di wilayah daerah dan pelosok.	
4	Q1: Bagaimana rencana right issue tahun 2025 dan bagaimana ke depannya? Karena kemarin sempat dibatalkan, jadi rencananya seperti apa? A1: Tentang right issue, kami baru saja merampungkan RUPS dan agenda ke-6 telah memberikan persetujuan atas beberapa opsi fundraising, untuk right issue jika ada opportunity tahun ini bisa dilakukan . Tetapi hal tersebut bukan satu-satunya opsi, kami juga akan melihat opportunity lain yang hadir nantinya. Q2: Lalu komitmen UBO-nya, apakah saham pengendali atas kepemilikan SAPX ini tetap menjadi mayoritas atau nanti akan diberikan ke GDEX atau ke investor lain atau akan diberikan ke masyarakat? A2: Untuk perubahan ultimate beneficiary owner tadi, kami belum ada rencana melakukan perubahan. Pak Budiyanto masih akan menjadi controller atau pengendali dari saham SAPX. Q3: Tentang COD, bagaimana cara kerja saat melakukan collect uang COD tersebut? Karena berpotensi ada penggelapan dana. A3: Untuk COD sudah dijelaskan sebelumnya oleh Pak Budi ya. Q4: Saya cek di bagian piutang usaha, kenapa ada yang jatuh temponya melewati dari 90 hari? Karena semakin lama semakin besar. A4: Mengenai piutang usaha, karakter dari pembayaran B2B atau korporasi terutama klien perbankan dan consumer goods memang TOPnya panjang. Hal tersebut juga memberikan security ke kami dalam hal pembayaran, artinya bisnis mereka sangat stabil. Beda halnya jika dibandingkan dengan e-commerce yang naik turun. TOPnya memang lebih singkat, namun kelangsungan bisnis mereka dan tidak lebih baik dari korporasi. Tugas kami adalah untuk menjaga cash flow yang tetap sehat. Hal ini juga mencerminkan dari data kami yaitu 50% pendapatan kami berasal dari korporasi, terutama perbankan. Dan saat ini kami tidak ada masalah dengan pembayaran mereka.	Julius (Pemegang Saham)

Q5: Lalu untuk pinjaman bank juga bertambah, apakah digunakan untuk modal kerja atau ada ekspansi lagi? Karena saya liat tambah terus dan ada 20 miliar di tahun 2024. A5: Tentang pinjaman bank karena kami gunakan sebagai bridging, berfungsi untuk memperlancar arus kas kami.	
---	--

Demikian Pertanyaan dan Jawaban selama Publik Expose Tahunan berlangsung, atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

PT Satria Antarana Prima Tbk



Denny Parhan

Corporate Secretary

Cc : - PT Bursa Efek Indonesia
- Direksi PT Kustodian Sentral Efek Indonesia
- Arsip