

LAPORAN HASIL PELAKSANAAN  
PUBLIC EXPOSE TAHUNAN  
PT TERA DATA INDONUSA TBK

Hari & Tanggal/ <i>Day &amp; Date</i>	: Rabu, 4 September 2024/ <i>Wednesday, September 4<sup>th</sup>, 2024</i>
Waktu/ <i>Time</i>	: 14.00 WIB – Selesai/ 14.00 – <i>Finish</i>
Tempat/ <i>Venue</i>	: Wisma Exa, Jl. Inspeksi Pam No.168, RT.17/RW.4, West Cakung, Cakung, East Jakarta City, Jakarta 13910
Mata Acara/ <i>Agenda</i>	: Paparan Publik 2024/ <i>Public Expose 2024</i>
Manajemen/ <i>Management</i>	: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Michael Sugiarto/ <i>President Director</i></li> <li>2. Luhur Budiman – <i>Director &amp; Corporate Secretary</i></li> <li>3. Alex – <i>Director</i></li> </ol>
Total Peserta/ <i>Total</i>	: 3 (tiga/ <i>Three</i> ) <i>Person</i>
Acara/ <i>Agenda</i>	: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pembukaan dan Pengenalan/ <i>Opening &amp; Introduction</i></li> <li>2. Presentasi Paparan Publik/ <i>Public Expose Presentation</i></li> <li>3. Sesi Tanya Jawab/ <i>Question &amp; Answer</i></li> <li>4. Penutup/ <i>Closing</i></li> </ol>

Paparan Publik PT Tera Data Indonusa Tbk (“**Perseroan**”) dilaksanakan secara virtual melalui sarana aplikasi Zoom dengan link <http://bit.ly/axiooroom>

*PT Tera Data Indonusa Tbk (The “Company”) Public Expose was held online by using the Zoom with the following link application: <http://bit.ly/axiooroom>*

1	Pembukaan dan Perkenalan  Moderator membuka acara dan memperkenalkan anggota Direksi PT Tera Data Indonusa Tbk yang hadir pada acara Paparan Publik.	1	<i>Opening and Introduction  Moderator open the session and introduction member of the Board Direction PT Tera Data Indonusa Tbk who attend the Public Expose session.</i>
2	Direksi PT Tera Data Indonusa Tbk melakukan presentasi Paparan Publik yang meliputi hal – hal sebagai berikut:	2	<i>The Board of Directors of PT Tera Data Indonusa Tbk conducted a Public Expose presentation which included the following matters:</i>

<p>I. Sekilas Perseroan</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Visi &amp; Misi</li> <li>b. Komposisi Kepemilikan Saham</li> <li>c. Struktur Organisasi</li> <li>d. Company Highlight H1 – 2024</li> </ol> <p>II. Strategi Perseroan</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Pemasaran Terpadu</li> <li>b. Pengembangan Produk</li> <li>c. Persediaan dan Manufaktur</li> <li>d. Saluran dan Distribusi</li> <li>d. Layanan Purna Jual</li> </ol> <p>III. Kinerja Keuangan</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Ikhtisar Kinerja 2019 – 2023 <ul style="list-style-type: none"> <li>- Laporan Laba Rugi <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendapatan</li> <li>• Laba Kotor</li> <li>• Laba Bersih</li> <li>• Segmentasi Pendapatan</li> </ul> </li> <li>- Laporan Posisi Keuangan <ul style="list-style-type: none"> <li>• Total Aset</li> <li>• Total Liabilitas</li> <li>• Total Ekuitas</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>b. Kinerja Keuangan <ol style="list-style-type: none"> <li>a. Posisi Keuangan H1 – 2022, 2023, dan 2024</li> <li>b. Rasio Keuangan 2022 dan 2023</li> <li>c. Performa Keuangan H1 – 2024 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pendapatan</li> <li>• Laba Kotor</li> <li>• Laba Bersih</li> <li>• Segmentasi Pendapatan</li> <li>• Segmentasi Laba Kotor</li> </ul> </li> </ol> </li> </ol>	<p>I. <i>Company Overview</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. <i>Vision &amp; Mission</i></li> <li>b. <i>Shareholdings Composition</i></li> <li>c. <i>Organisation Structural</i></li> <li>d. <i>Company Highlight H1 – 2024</i></li> </ol> <p>II. <i>Strategy Perseroan</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Perkembangan Perseroan</i> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. <i>Integrated Marketing</i></li> <li>b. <i>Product Development</i></li> <li>c. <i>Supplies and Manufacturing</i></li> <li>d. <i>Channel &amp; Distribution</i></li> <li>e. <i>After Sales Service</i></li> </ol> </li> </ul> <p>III. <i>Financial Performance</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Performance Overview 2019 - 2023</i> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. <i>Profit and Loss Statement</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Revenue</i></li> <li>• <i>Gross Profit</i></li> <li>• <i>Net Profit</i></li> <li>• <i>Revenue Segmentation</i></li> </ul> </li> <li>b. <i>Statement of Financial Position</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Total Assets</i></li> <li>• <i>Total Liabilities</i></li> <li>• <i>Total Equity</i></li> </ul> </li> </ol> </li> <li>- <i>Financial Performance</i> <ol style="list-style-type: none"> <li>a. <i>Financial Position H1 – 2022, 2023, and 2024</i></li> <li>b. <i>Financial Ratios</i></li> <li>c. <i>Financial Performa H1 – 2024</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Revenue</i></li> <li>• <i>Gross Profit</i></li> <li>• <i>Net Profit</i></li> <li>• <i>Revenue Segmentation</i></li> <li>• <i>Gross Profit Segmentation</i></li> </ul> </li> </ol> </li> </ul>
--	---

3	Sesi Tanya Jawab	3	Q&A Session
	<p>a. <u>Pertanyaan pertama dari David.</u></p> <p><b>Bagaimana demand pasar sejauh ini di tengah penurunan daya beli masyarakat?</b></p> <p>Pertanyaan dijawab oleh <b>Bapak Michael Sugiarto</b> selaku Direktur Utama Perseroan.</p>		<p>a. <u>The first question was from David.</u></p> <p><i>How has the market demand been affected amid the decline in purchasing power?</i></p> <p><u>The question was answered to Mr Michael Sugiarto as the President Director of the Company.</u></p>
	<p><b><u>Jawaban :</u></b></p> <p>Kami menghadirkan produk-produk inovatif dan terbaru dengan harga yang tetap terjangkau. Tantangannya sekarang adalah bagaimana memperluas pasar laptop di Indonesia. Di sini, penggunaan smartphone jauh lebih dominan dibandingkan laptop. Memang, secara global, jumlah pengguna smartphone selalu lebih banyak, tetapi di Indonesia, kesenjangannya sangat besar.</p> <p>Untuk mengatasi hal ini, kami telah menyiapkan beberapa program bersama Intel, Microsoft, dan mitra global lainnya untuk mengedukasi pasar. Kami ingin menunjukkan kelebihan laptop atau komputer yang tidak bisa didapatkan dari smartphone. Misalnya, kemampuan multitasking yang lebih baik. Dengan laptop, kita bisa melakukan banyak tugas sekaligus. Selain itu, untuk pekerjaan berat, seperti editing video—terutama bagi content creator—laptop atau komputer jauh lebih mumpuni dibandingkan smartphone. Jika</p>		<p>Answer:</p> <p><i>We offer innovative and up-to-date products that remain affordable. The challenge now is how to expand the laptop market. In Indonesia, smartphone usage far exceeds that of laptops. Globally, it's true that more people own smartphones than laptops, but the gap is especially large in Indonesia.</i></p> <p><i>To address this, we have developed several programs in collaboration with Intel, Microsoft, and our global partners to educate the market. We aim to highlight the advantages of laptops and computers that smartphones simply cannot offer. For instance, the ability to multitask effectively. With a laptop, you can perform multiple tasks at once. Additionally, for more demanding tasks like video editing—especially for content creators—laptops or computers are far more powerful than smartphones. If you want more advanced results, using a computer is essential.</i></p>

ingin hasil yang lebih canggih, kita perlu menggunakan komputer.

Kami juga melihat peningkatan permintaan di segmen gaming. Oleh karena itu, kami meluncurkan produk Pongo yang tetap terjangkau. Laptop ini bukan hanya untuk bermain game, tetapi juga menjawab kebutuhan content creator untuk pekerjaan seperti editing video. Sebagai contoh, laptop Pongo 725 dengan harga sekitar 10 jutaan sudah bisa digunakan untuk bermain game AAA, yang merupakan solusi luar biasa untuk memenuhi kebutuhan pasar.

b. Pertanyaan kedua dari David.

**Berapa target pendapatan atau laba untuk full year 2024?**

Pertanyaan dijawab oleh Bapak Luhur Budiman selaku Direktur Perseroan.

Jawaban:

Untuk target tahun 2024, kami tetap optimis dan berkomitmen untuk mempertahankan pencapaian yang sangat baik. Seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, kami yakin bahwa pendapatan perusahaan akan meningkat dibandingkan tahun sebelumnya, dengan perkiraan kenaikan sekitar 5-10% dari tahun 2023. Hal ini didukung oleh berbagai aktivitas dan inisiatif yang telah dilakukan untuk mendorong pertumbuhan

*We've also noticed growing interest in the gaming segment. In response, we've launched the Pongo line, which remains affordable. This laptop isn't just for gaming, but also caters to the needs of today's content creators for tasks like video editing, while still being budget-friendly. For example, the Pongo 725, priced at around 10 million IDR, can run AAA games, making it a fantastic solution to meet market demand*

b. *The second question from David.*

*What is the projected revenue or profit target for the full year 2024?*

*The question was answered by Mr Luhur Budiman as Director of the Company.*

*Answer:*

*For the 2024 target, we remain optimistic and committed to maintaining our strong performance. As previously mentioned, we believe that the company's revenue will increase compared to the previous year, with an estimated growth of about 5-10% from 2023. This is supported by various activities and initiatives we have undertaken to drive revenue growth. Our flagship products and Axioo programs that facilitate customer*

pendapatan. Produk unggulan dan program-program Axioo yang memudahkan pelanggan turut memperkuat kepercayaan publik, mempertegas posisi Axioo sebagai produk teknologi hardware terbaik di Indonesia.

Namun, untuk laba bersih di tahun 2024, kami memperkirakan adanya penurunan. Pada paruh pertama tahun ini, laba bersih mengalami penurunan yang dipengaruhi oleh kenaikan kurs mata uang asing yang cukup signifikan di semester pertama yang berkorelasi dengan kenaikan harga bahan baku. Selain itu, perusahaan juga sedang aktif melakukan branding Axioo di seluruh Indonesia untuk memperkenalkan produk kami, mempermudah end user untuk mendapatkan produk Kami, serta mengubah mindset public agar mengetahui kualitas dari merek Axioo yang sebenarnya, bahwa Axioo merupakan produk dengan brand lokal berkualitas tinggi yang tentunya tidak kalah dengan merek lainnya.

Meskipun ada tantangan tersebut, kami tetap optimis untuk tetap menargetkan laba bersih yang masih sehat dan secara keseluruhan kondisi keuangan perusahaan untuk tahun 2024 akan tetap sehat.

*engagement further strengthen public confidence and reinforce Axioo position as the best hardware technology product in Indonesia.*

*However, for net profit in 2024, we estimate a decline. In the first half of this year, net profit decreased due to a significant increase in foreign exchange rates in the first half which correlated with the increase in raw material prices. In addition, the company is also actively branding Axioo throughout Indonesia to introduce our products, make it easier for end users to get our products, and change the public mindset to know the real quality of the Axioo brand, that Axioo is a product with a high-quality local brand that is certainly not inferior to other brands.*

*Despite these challenges, we remain optimistic about continuing to target a healthy net profit and the overall financial condition of the company for 2024 will remain healthy..*

<p>c. <u>Pertanyaan ketiga dari Sandy.</u></p> <p>Strategy apa yang telah dipersiapkan oleh Perseroan di tengah banyaknya competitor laptop saat ini?</p> <p><u>Pertanyaan dijawab oleh Bapak Michael Sugiarto selaku Direktur Utama Perseroan.</u></p> <p><u>Jawaban:</u></p> <p>Berbicara tentang strategi Perseroan, sejak kami menjadi perusahaan terbuka (Tbk), strategi yang diterapkan oleh Axioo melibatkan beberapa aspek penting. Kami selalu berusaha melakukan "do the homework (PR)" dengan konsisten, seperti yang telah kami paparkan sebelumnya. Kami percaya bahwa kunci sukses terletak pada melakukan riset yang menyeluruh. Kami focus pada 5 (lima) pilar strategi utama yang kami percaya sangat penting.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Pemasaran:</b> Kami menerapkan pemasaran yang terintegrasi dan relevan. Ini termasuk melakukan riset pasar secara mendalam dan memastikan setiap kampanye pemasaran sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen.</li> <li>• <b>Pengembangan Produk:</b> Kami berkomitmen untuk mengembangkan produk yang relevan, berkualitas, dan terjangkau. Produk kami dirancang untuk</li> </ul>	<p>c. <i>The third question is from Sandy.</i></p> <p><i>What strategy has been prepared by the Company in the midst of the current laptop competitors?</i></p> <p><i>The question was answered by Mr Michael Sugiarto as President Director of the Company.</i></p> <p><i>Answer:</i></p> <p><i>When discussing the company's strategy, since becoming a publicly traded company (Tbk), Axioo has implemented several key aspects. We consistently focus on "doing the homework," as we have previously explained. We believe the key to success lies in thorough research. Our strategy revolves around five main pillars that we consider essential:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Marketing:</b> <i>We implement integrated and relevant marketing strategies. This includes conducting in-depth market research and ensuring that each marketing campaign aligns with the needs and desires of consumers.</i></li> <li>• <b>Product Development:</b> <i>We are committed to developing relevant, high-quality, and affordable products. Our products are designed to meet market demands while remaining competitive.</i></li> </ul>
--	---

<p>memenuhi kebutuhan pasar dan tetap kompetitif.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Supply Chain dan Manufaktur:</b> Kami terus memperbaiki proses distribusi dan manufaktur untuk memastikan produk kami tersedia dan dalam kondisi terbaik.</li> <li>• <b>Saluran &amp; Distribusi:</b> Salah satu aspek terpenting dari strategi kami adalah mendengarkan konsumen. Kami secara aktif membaca dan memantau umpan balik dari pelanggan di media sosial dan platform lainnya. Ini membantu kami untuk terus meningkatkan produk dan layanan kami sesuai dengan kebutuhan dan harapan konsumen.</li> <li>• <b>Layanan Purna Jual:</b> Kami berkomitmen untuk terus meningkatkan layanan purna jual yang baik.</li> </ul> <p>Kunci utama dari strategi kami adalah menjadi merek lokal yang relevan dan mampu bersaing dengan merek global. Kami percaya ada banyak langkah yang bisa diambil untuk mencapai tujuan ini. Salah satu yang paling penting adalah mendengarkan konsumen. Kami sangat menghargai setiap masukan yang kami terima, baik melalui komentar dan masukan dari YouTube atau platform social media lainnya. Tim pemasaran kami secara aktif melacak umpan</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i><b>Supply Chain and Manufacturing:</b> We continuously improve our distribution and manufacturing processes to ensure our products are readily available and in optimal condition.</i></li> <li>• <i><b>Channels &amp; Distribution:</b> A crucial aspect of our strategy is listening to consumers. We actively monitor feedback from customers on social media and other platforms. This helps us enhance our products and services in line with consumer expectations.</i></li> <li>• <i><b>After-Sales Service:</b> We are dedicated to continuously improving our after-sales service to ensure customer satisfaction.</i></li> </ul> <p><i>The core of our strategy is to become a relevant local brand that can compete with global brands. We believe there are many steps we can take to achieve this goal. One of the most important is listening to consumers. We highly value the feedback we receive, whether through comments on YouTube or other social media platforms. Our marketing team actively tracks this feedback to understand how well our products and solutions are received. We</i></p>
---	---

balik ini untuk memahami bagaimana produk dan solusi yang kami luncurkan diterima. Kami berusaha untuk memastikan bahwa program yang kami tawarkan relevan dan dapat memenuhi kebutuhan konsumen.

Sebagai contoh, tahun ini kami telah memperkenalkan beberapa program solusi baru. Kami mendengarkan permintaan konsumen yang ingin membeli produk Axioo, akah tetapi memiliki laptop lama. Untuk itu, kami menyediakan program Trade-In, dimana pelanggan dapat menukarkan laptop merek apapun dengan produk Axioo seperti program Trade-In, program ini yang memungkinkan pelanggan menukar laptop lama dari merek apapun dengan produk laptop Axioo. Serta kami juga menawarkan cicilan 0% bekerja sama dengan lembaga keuangan di Indonesia.

Selain itu, kami juga menghadirkan **Accidental Damage Protection (ADP)** untuk melindungi pengguna dari kerusakan tidak terduga tanpa biaya tambahan. Semua Produk Axioo kini sudah dilindungi oleh Accidental Damage Protection (ADP)

Secara keseluruhan, strategi kami tetap sama “do the homework (PR)” dedngan baik dan terus mengangkat setiap aspek dari 5 (lima)

*aim to ensure that the programs we offer are relevant and meet consumer needs.*

*For example, this year, we have introduced several new solution programs. We heard from consumers who wanted to buy Axioo products but owned older laptops. In response, we launched the Trade-In Program, where customers can exchange laptops of any brand for Axioo products. Additionally, we offer 0% installment plans in partnership with financial institutions in Indonesia.*

*We also provide **Accidental Damage Protection (ADP)** to protect users from unexpected damage without extra cost. All Axioo products are now covered by ADP.*

*In summary, our strategy remains consistent: “do the homework” thoroughly and continuously improve each aspect of our five pillars to become a relevant local brand.*



pilar kamu untuk menjadi merek lokal yang relevan.

d. Pertanyaan keempat dari Rinaldi Rahman (MC).

**Apa perbedaan antara garansi standar dan perlindungan yang ditawarkan oleh Axioo ADP?**

Pertanyaan dijawab oleh Bapak Alex selaku Direktur Perseroan.

Jawaban:

Terima kasih, saya akan menjelaskan tentang Accidental Damage Protection (ADP). Seperti yang sudah saya sampaikan di slide sebelumnya, program ADP dari Axioo merupakan perlindungan tambahan yang diberikan kepada pelanggan untuk memberikan rasa aman dan nyaman saat membeli produk Axioo.

Pertama, mengenai rasa aman. Dengan ADP, Axioo memberikan perlindungan terhadap kerusakan yang tidak disengaja. Misalnya, kerusakan akibat terkena tumpahan cairan, kerusakan fisik karena jatuh secara tidak sengaja, dan lain-lain. Selain itu, ADP juga mencakup kehilangan perangkat dalam situasi yang tidak disengaja.

*d. This is the answer to the question that Rinaldi Rahman (MC)*

*What is the difference between the standard warranty and the protection offered by Axioo ADP?*

*The question was answered by Mr Alex as Director of the Company.*

Answer:

*Thank you. Let me explain about **Accidental Damage Protection (ADP)**. As I mentioned earlier in the presentation, Axioo's ADP program is an additional warranty designed to give customers peace of mind when purchasing Axioo products.*

*First, regarding **security**. With ADP, Axioo provides protection against accidental damage. For example, it covers damages caused by spills or physical damage from accidental drops. Additionally, ADP also covers loss in case of accidental circumstances.*

	<p>Proses klaimnya sangat mudah. Cukup buat laporan sesuai dengan petunjuk yang tercantum dalam program ADP, lalu bawa produk ke service center terdekat. Setelah itu, akan dilakukan proses penggantian sesuai ketentuan.</p> <p>Informasi lengkap mengenai program ADP dapat diakses melalui website kami. Jika ada pertanyaan lebih lanjut, pelanggan bisa menghubungi service center atau contact center online yang telah kami sediakan.</p> <p>Yang terpenting, program ADP ini tidak memerlukan biaya tambahan. Setiap produk Axioo yang dibeli sudah otomatis ter-cover oleh Accidental Damage Protection.</p> <p>Demikian penjelasan saya, semoga ini dapat menjawab pertanyaan Anda dengan jelas.</p>	<p><i>The claim process is very simple. You just need to file a report according to the guidelines provided in the ADP program, and then bring the product to the nearest service center. From there, the replacement process will be carried out according to the terms.</i></p> <p><i>Detailed information about the ADP program is available on our website, and if you have any further questions, feel free to contact our service center or online support.</i></p> <p><i>Most importantly, this additional protection comes at no extra cost. Accidental Damage Protection already covers every Axioo product purchased.</i></p> <p><i>That is my explanation, and I hope it clarifies everything for you.</i></p>
4	Penutup – oleh Moderator	4 Closing - by the Moderator
	Demikian laporan Paparan Publik kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih	<i>Thus we submit the Public Expose report, thank you for your attention.</i>

Jakarta, 6 September 2024/ Jakarta, September 6<sup>th</sup>, 2024

Hormat Kami/ Sincerely Yours,  
PT Tera Data Indonusa Tbk.,



**TDI**  
PT. TERA DATA INDONESIA Tbk.

**Luhur Budiman**  
Sekretaris Perusahaan / Corporate Secretary

## Lampiran I

### Peserta Registrasi via link

Firefox prevented this site from opening a pop-up window. Options

PUBEX AXIOO 2024

File Home Insert Share Page Layout Formulas Data Review View Automate Help Draw

Calibri (Body) 11

General Conditional Formatting Styles

Waktu mulai	Nama1	Email1	No. Handphone	Instansi	Pertanyaan yang c
8/16/2024 13:52	Test	test	test	test	test
8/16/2024 13:52	Dany Ganteng	danyganteng@terra.co.comea	087721871821	Presiden	tidak ada
8/21/2024 16:40	Bagaskara Wiratna	muhammadbagaskarawiratna@gmail.com	08983426185	Public	-
8/23/2024 17:00	Yonatan Pratama Wijaya	yonatanpratamawijaya@gmail.com	082232780982	Individu	-
8/21/2024 11:23	David	davidfontowi@gmail.com	0	Publik	1. Bagaimana demand pasar sejauh ini di tengah penurunan daya beli masyarakat? 2. Berapa target pendapatan atau laba untuk full year 2024?
8/26/2024 13:21	Sandy	sandylin.bz@gmail.com	081927198265	Investor Individu	-
8/26/2024 14:57	Basuki Atmaja Sitorus	masbas.sitorus298@gmail.com	0821993209812	Perorangan	strategy apa yang telah dipersiapkan oleh Perseroan di tengah banyaknya kompetitor laptop saat ini?

## Lampiran II

### Peserta Zoom Paparan Publik bersama Manajemen

Zoom Meeting

Participants (30)

iqbal, barry junianto, IMV Andi Sugiyono, Renaldi

**TDI** PAPARAN PUBLIK 2024

**AXIOO HYPE TRIP**

Secara keseluruhan, Axioo Hype Youtuber Trip bertujuan untuk memberikan pengalaman yang mendukung pengembangan dan kesuksesan para YouTuber & Media, sambil juga memperkenalkan mereka pada produk dan teknologi terbaru dari Axioo dalam setting yang kreatif dan inspiratif.

detikcom KOMPAS merdeka.com  
okezone suara.com  
SELULAR TECH DAILY

Participants: 30

