



## LAPORAN PELAKSANAAN PUBLIC EXPOSE TAHUNAN

PT. SURYA BIRU MURNI ACETYLENE Tbk

Jakarta, 12 November 2025

---

### A. Waktu dan Tempat Pelaksanaan

Hari/Tanggal : Senin, 10 November 2025  
Waktu : 11.00 – 12.10 WIB  
Tempat : Hotel Mercure Ancol, Jakarta  
Pelaksanaan : *Hybrid* (Tatap muka dan daring melalui Zoom Meeting)

### B. Peserta

1. Pihak Komisaris yang hadir:

- a. Komisaris Utama : Effendi
- b. Komisaris Independen : M. Slamet Brotosiswoyo
- c. Komisaris : Dinawati

2. Pihak Direksi yang hadir:

- a. Direktur Utama : Rini Dwiyanti
- b. Wakil Direktur Utama : Welly Sumanteri
- c. Direktur Operasional & Marketing : Fran Budianto Gunawan
- d. Direktur SDM & Legal : Dr. Reza Fahlepy, S.H., M.H.

### C. Agenda *Public Expose*

1. Pembukaan acara
2. Pemaparan profil perusahaan dan hasil RUPSLB.
3. Kinerja keuangan dan prospek usaha.
4. Operasional, produktivitas, dan penerapan HSE.
5. Pengembangan SDM, digitalisasi, dan penguatan legalitas.
6. Peristiwa penting dan penutupan.
7. Sesi tanya jawab.

## D. Ringkasan Materi Pemaparan

### 1. Profil Perusahaan dan Hasil RUPSLB

Disampaikan oleh : Rini Dwiyanti – Direktur Utama

PT Surya Biru Murni Acetylene Tbk (SBMA) didirikan pada 25 Oktober 1980 di Balikpapan dengan nama PT Surya Acetylene, dan berganti nama menjadi PT Surya Biru Murni Acetylene pada 27 Oktober 1982.

Perusahaan bergerak di bidang produksi dan distribusi gas industry seperti *Acetylene*, *Oxygen*, Nitrogen, Argon, dan CO<sub>2</sub>, melayani sektor pertambangan, konstruksi, energi, manufaktur, dan kesehatan.

SBMA resmi mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada 8 September 2021 dengan kode saham SBMA, menandai transformasi menjadi perusahaan publik yang profesional dan transparan.

RUPSLB 10 November 2025 menyetujui dua hal penting:

- 1) Perubahan susunan Direksi, dengan pengangkatan Fran Budianto Gunawan dan Dr. Reza Fahlepy, S.H., M.H. untuk memperkuat struktur manajemen.
- 2) Penambahan kegiatan usaha baru (KBLI) di bidang pengolahan residu produksi menjadi bahan baku bernilai tambah, perdagangan besar bahan bangunan, serta jasa logistik tabung gas industri. Langkah ini merupakan bagian dari strategi diversifikasi usaha untuk memperkuat posisi keuangan dan memperluas portofolio bisnis SBMA.

### 2. Kinerja Keuangan dan Prospek Usaha

Disampaikan oleh : Welly Sumanteri – Wakil Direktur Utama

Hingga Kuartal III 2025, SBMA mencatat pendapatan sebesar Rp102,75 miliar, naik 6,35% YoY, dengan laba bersih Rp4,57 miliar (tumbuh 8%).

Kinerja positif ini ditopang oleh:

- a) Kenaikan permintaan gas dari sektor pertambangan dan konstruksi,
- b) Penerapan *Digital Monitoring System* di fasilitas produksi, dan
- c) Efisiensi operasional melalui pengendalian biaya energi dan logistik.

Struktur keuangan perusahaan tetap solid:

- a) Total aset: Rp287,75 miliar
- b) Ekuitas: Rp234,47 miliar
- c) Liabilitas: Rp53,27 miliar
- d) Kas akhir: Rp8,7 miliar

Perusahaan menargetkan pertumbuhan pendapatan 10–15% pada 2026, dengan fokus pada:

- a. Perluasan jaringan distribusi di Kalimantan,
- b. Investasi peningkatan kapasitas produksi,
- c. Diversifikasi pelanggan ke sektor kesehatan dan laboratorium,
- d. Penguatan kerja sama strategis dengan pelanggan utama.

### 3. Operasional, Produktivitas, dan HSE

Disampaikan oleh : Fran Budianto Gunawan – Direktur Operasional & Marketing

Produksi gas meningkat 8% YoY hingga September 2025, berkat *preventive maintenance* dan efisiensi distribusi.

Perusahaan juga menerapkan *Saffix Bottle Tracking System*, teknologi pelabelan digital yang memungkinkan pelacakan tabung gas secara *real-time*, meningkatkan keamanan dan efisiensi.

Dari sisi keselamatan kerja, perusahaan berhasil mencatat 682.920 jam kerja tanpa kecelakaan (*zero LTI*). Selain itu, SBMA tengah menyiapkan sertifikasi ISO 17025 untuk laboratorium pengujian gas industri.

### 4. Pengembangan SDM dan Legalitas

Disampaikan oleh : Dr. Reza Fahlepy, S.H., M.H. – Direktur SDM & Legal

Jumlah karyawan mencapai 275 orang. SBMA mengimplementasikan *Human Capital Management System (HCMS)* untuk mengelola seluruh siklus SDM.

Dari sisi legal, perusahaan telah mendigitalisasi seluruh dokumen hukum dan perizinan, serta menyelesaikan proses penambahan KBLI sebagai dasar ekspansi usaha pengolahan residu produksi.

Program CSR berfokus pada pendidikan, kesehatan, dan keselamatan kerja masyarakat sekitar area operasional.

## 5. Peristiwa Penting 2025

Disampaikan oleh : Francisca Puspallinda – *Corporate Secretary*

Tahun 2025 menjadi momentum penting bagi SBMA dengan berbagai capaian strategis, antara lain:

- a) Perencanaan pembukaan cabang baru di Kalimantan.
- b) Penambahan lini bisnis baru pengolahan residu produksi menjadi produk bernilai tambah.
- c) Implementasi penuh *Saffix Bottle Tracking System* untuk keamanan distribusi.
- d) Penghargaan *Best Vendor 2025* dari PT Pertamina Patra Niaga Regional Kalimantan

SBMA menegaskan komitmen untuk terus tumbuh secara berkelanjutan dengan tata kelola perusahaan yang baik dan keterbukaan informasi kepada publik.

### E. Pertanyaan Media & Investor

No	Nama	Institusi	Pertanyaan	Jawaban
1	Salahudin	Investor	Apa kendala perseroan di kuartal 3 tahun 2025 ini tidak mampu meningkatkan penjualan di bandingkan kuartal 3 tahun 2024?	<p>Penjualan di Kuartal III 2025 tidak setinggi tahun lalu karena permintaan dari beberapa sektor utama—seperti pertambangan dan konstruksi—bergerak lebih pelan daripada perkiraan. Bukan karena hilangnya pelanggan, tetapi karena volume pembelian mereka pada periode tersebut memang cenderung lebih kecil dibanding tahun sebelumnya.</p> <p>Di saat yang sama, biaya operasional di industri gas mengalami kenaikan, sehingga perusahaan perlu menjaga keseimbangan antara harga dan margin. Ini membuat beberapa transaksi terjadi lebih bertahap.</p> <p>Situasi ini sifatnya sementara dan masih dalam batas yang wajar untuk industri kami. Permintaan di Kuartal IV sudah mulai menunjukkan perbaikan, dan perusahaan terus menjaga hubungan dengan pelanggan utama agar penjualan kembali stabil.</p>

			<p>Bagaimana perseroan dalam menyelesaikan limbah B3 yg terkontaminasi dan bagaimana progres nya sampai saat ini?</p>	<p>Perseroan memprioritaskan kepatuhan terhadap ketentuan lingkungan hidup. Pengelolaan limbah B3 dilakukan sepenuhnya sesuai peraturan yang berlaku dan melalui kerja sama dengan perusahaan jasa pengolah limbah berizin resmi. Prosedur penyimpanan sementara, pengangkutan, dan pencatatan telah diperbarui untuk memastikan keterlacakan (<i>traceability</i>) setiap jenis limbah yang dihasilkan.</p> <p>Saat ini perseroan sedang melakukan penyempurnaan dokumentasi internal, termasuk perbaikan sistem pelaporan, agar seluruh proses dapat berjalan lebih efisien dan dapat diaudit kapan pun diperlukan. Progres penanganan berada pada jalur yang sesuai dengan target dan tidak ada temuan material dalam implementasinya.</p>
			<p>Hal apa saja yang menghambat pertumbuhan pendapatan dan laba perseroan kedepan?</p>	<p>Perseroan mencermati sejumlah faktor eksternal yang mempengaruhi kinerja, antara lain pergerakan harga bahan baku industri gas, dinamika biaya energi dan logistik, serta perubahan tingkat aktivitas pada sektor-sektor yang menjadi tujuan distribusi produk perseroan. Selain itu, penyesuaian kebijakan pemerintah maupun perlambatan realisasi proyek tertentu juga dapat memengaruhi ritme permintaan di pasar.</p> <p>Untuk mengantisipasi kondisi tersebut, Perseroan menerapkan strategi penguatan efisiensi biaya, memperluas sumber pendapatan melalui diversifikasi usaha, serta meningkatkan penetrasi pada wilayah yang memiliki potensi pertumbuhan. Fokus jangka menengah Perseroan tetap diarahkan pada pencapaian profitabilitas yang sehat dan pertumbuhan yang terukur.</p>

2	Herwin	Investor	<p><i>What causes the Cost of Goods Sold (COGS) percentage to fluctuate from quarter to quarter?</i></p>	<p><i>The COGS percentage changes because several cost components vary, such as raw material prices, energy costs, transportation, and cylinder handling. Differences in the types of products sold and the regions they are sold to also affect the overall cost ratio. To manage this, the Company has introduced new operational systems, including digital cylinder management and more accurate distribution tracking, which are expected to help stabilize costs in the next periods.</i></p>
3	David	Publik	<p>Mohon dielaborasi terkait rencana penambahan usaha Perseroan yaitu pengolahan limbah dan produksi batako serta <i>paving block</i>. Target pasar Perseroan saat ini utamanya adalah pembangunan proyek IKN, yg mana efek domino targetnya adalah wilayah pemukiman di sekitar IKN (sasaran lanjutan). Bagaimana pandangan Perseroan terhadap progres proyek IKN sehubungan dengan efisiensi yg dilakukan Pemerintah sejak awal tahun?</p>	<p>Rencana penambahan usaha Perseroan di bidang pengolahan limbah serta produksi batako dan <i>paving block</i> merupakan hasil dari evaluasi internal terhadap proses pengelolaan limbah yang selama ini dilakukan. Saat ini Perseroan mengeluarkan biaya rutin untuk pengangkutan limbah ke pihak berizin, sementara limbah tersebut pada praktiknya dapat dimanfaatkan kembali sebagai bahan campuran material konstruksi. Kondisi ini mendorong Perseroan melihat potensi untuk mengolah sendiri limbah tersebut sehingga tidak hanya memenuhi kewajiban lingkungan, tetapi juga menghasilkan nilai tambah secara operasional.</p> <p>Terkait perkembangan Ibu Kota Nusantara (IKN), Perseroan memantau bahwa meskipun terdapat kebijakan efisiensi anggaran, pekerjaan infrastruktur dasar dan pengembangan kawasan pendukung masih berjalan dengan ritme yang stabil. Perseroan menilai bahwa aktivitas konstruksi, baik di KIPP maupun area sekitar Penajam Paser Utara, masih memberikan peluang bagi kebutuhan material pendukung pembangunan. Karena itu, rencana usaha baru ini dinilai tetap relevan dalam konteks pertumbuhan jangka menengah.</p>

			<p>Apakah proyek IKN progresnya cukup signifikan sehingga Perseroan yakin menambah kegiatan usaha tersebut?</p>	<p>Progres pembangunan IKN pada sejumlah sektor prioritas masih menunjukkan aktivitas yang konsisten, terutama pada infrastruktur utama, utilitas kawasan, dan pengembangan permukiman awal. Walaupun terdapat penyesuaian prioritas belanja pemerintah, pola kebutuhan material konstruksi tetap ada dan bergerak bertahap. Oleh sebab itu, Perseroan memandang peluang pasar ini tetap terbuka, namun tetap menekankan bahwa keputusan investasi final akan mengacu pada hasil kajian kelayakan yang sedang disusun agar langkahnya terukur dan sesuai kapasitas Perseroan.</p>
			<p>Apakah strategi Perseroan untuk bersaing dengan kompetitor yg lebih dulu bermain di bisnis yg sama, mengingat pemain baru biasanya butuh <i>cost</i> yg lebih besar khususnya untuk membangun <i>awareness</i> kepada calon konsumen?</p>	<p>Sebagai pendatang baru, pendekatan Perseroan tidak diarahkan pada ekspansi besar di awal, tetapi berfokus pada efisiensi dan keunggulan operasional. Pemanfaatan limbah internal sebagai bahan baku memberi efisiensi biaya yang tidak dimiliki seluruh pemain di pasar. Perseroan juga memanfaatkan lokasi operasional yang dekat dengan area pertumbuhan untuk menekan biaya distribusi. Selain itu, penetrasi pasar akan dilakukan secara bertahap melalui jaringan relasi usaha yang sudah dimiliki Perseroan, sehingga biaya pemasaran dan akuisisi pelanggan dapat lebih efisien dibanding pemain baru pada umumnya. Dengan strategi ini, Perseroan dapat masuk ke pasar dengan risiko yang lebih terkendali.</p>

			<p>Apakah Perseroan sudah memiliki target spesifik terkait calon <i>client</i> yg akan disasar?</p>	<p>Sasaran pasar Perseroan mencakup perkembangan properti residensial (perumahan) oleh developer di sekitar Penajam Paser Utara yang berdekatan dengan IKN. Perseroan juga menargetkan wilayah dengan konsentrasi penduduk terbesar di Kalimantan Timur, yaitu Kota Samarinda, Kabupaten Kutai Kartanegara, Kabupaten Kutai Timur, dan Kota Balikpapan. Keempat wilayah ini memiliki aktivitas pembangunan yang stabil dan kebutuhan material konstruksi yang berkesinambungan.</p> <p>Selain itu, rencana pengembangan Sub-Wilayah Pengembangan 1B dan 1C di Kawasan Inti Pusat Pemerintahan (KIPP IKN) menjadi sasaran berikutnya, mengingat area tersebut diproyeksikan tetap menjadi pusat aktivitas pembangunan dalam beberapa tahun mendatang.</p>
			<p>Bagaimana strategi Perseroan terkait resiko keterlambatan pembayaran khususnya jika menjadi supplier pada proyek IKN?</p>	<p>Mitigasi risiko pembayaran dilakukan melalui penerapan termin pembayaran yang prudent, seleksi klien berdasarkan rekam jejak dan kemampuan finansial, serta pembatasan eksposur pada proyek yang memiliki risiko tinggi. Pengendalian piutang usaha juga dilakukan dengan model <i>expected credit loss</i> sebagaimana diterapkan Perseroan dalam bisnis utama.</p>
4	Daniel	Investor	<p>Mengingat kondisi industri yang dinamis, fokus utama manajemen di paruh kedua 2025 adalah optimalisasi margin dari fasilitas Oksigen yang baru atau akselerasi studi diversifikasi ke sektor konstruksi/limbah? Mohon pencerahannya.</p>	<p>Keduanya menjadi fokus Perseroan, namun dengan pendekatan yang berbeda. Optimalisasi fasilitas Oksigen yang baru tetap menjadi prioritas jangka pendek karena kontribusinya langsung terhadap struktur margin operasional. Di sisi lain, studi diversifikasi ke sektor konstruksi dan pengolahan limbah dilakukan secara bertahap untuk memastikan seluruh aspek teknis, pasar, dan kepatuhan lingkungan terpenuhi sebelum keputusan investasi final diambil. Dengan demikian, optimalisasi operasional berjalan paralel dengan pengembangan peluang jangka menengah yang lebih berkelanjutan.</p>

		<p>Telah disebutkan adanya investasi pada sistem baru (seperti <i>weighbridge</i> dan aplikasi manajemen tabung). Bagaimana dampak nyata implementasi teknologi tersebut terhadap peningkatan efisiensi biaya (COGS) dan akurasi operasional per Kuartal 3 atau Kuartal 4 tahun 2025?</p>	<p>Implementasi <i>weighbridge</i> dan aplikasi manajemen tabung memberikan penguatan signifikan pada kontrol operasional Perseroan. <i>Weighbridge</i> meningkatkan ketepatan pengukuran barang masuk dan keluar sehingga menurunkan potensi selisih dan biaya korektif. Sementara itu, aplikasi manajemen tabung meminimalkan kehilangan aset, meningkatkan akurasi pencatatan pergerakan tabung, serta mempercepat proses rekonsiliasi antar cabang. Dampak penuh dari implementasi ini mulai terlihat di Kuartal III dan diproyeksikan semakin optimal pada Kuartal IV seiring stabilnya penggunaan sistem di seluruh unit usaha.</p>
		<p>Sejalan dengan rencana ekspansi yang disebutkan sebelumnya (misalnya, pabrik Oksigen), berapa kapasitas utilisasi terpasang saat ini, dan apakah ada rencana untuk penambahan kapasitas baru dalam 1-2 tahun ke depan untuk mengantisipasi permintaan di Kalimantan?</p>	<p>Kapasitas fasilitas produksi Perseroan saat ini berada pada tingkat utilisasi yang memadai untuk melayani kebutuhan pasar di Kalimantan. Manajemen terus melakukan review terhadap tren permintaan, termasuk dari sektor industri, konstruksi, dan wilayah pertumbuhan baru. Penambahan kapasitas baru akan dipertimbangkan apabila terdapat indikasi peningkatan permintaan yang berkelanjutan dan didukung analisis kelayakan yang kuat. Dengan pendekatan tersebut, ekspansi dilakukan secara terukur dan tidak menambah tekanan yang tidak perlu terhadap struktur permodalan Perseroan.</p>
		<p>Mengingat adanya EGL (<i>Estimated Gratuity Liability</i>) yang tercatat dalam laporan audit sebelumnya, bagaimana strategi manajemen dalam mengelola dan mengurangi eksposur risiko terkait kewajiban tersebut di tahun 2025?</p>	<p>Perseroan mengelola kewajiban imbalan kerja melalui perencanaan kas yang disiplin, evaluasi aktuarial secara berkala, serta pengendalian struktur biaya tenaga kerja. Fokus manajemen adalah memastikan kewajiban tersebut dapat dipenuhi tanpa mengganggu arus kas operasional, termasuk mempertimbangkan pembentukan cadangan sesuai standar akuntansi yang berlaku. Dengan pendekatan ini, eksposur risiko dari kewajiban imbalan kerja tetap berada dalam tingkat yang terkendali.</p>
		<p>Terkait potensi masuk ke bisnis konstruksi dan limbah</p>	<p>Perseroan telah menyelesaikan proses finalisasi kajian kelayakan (<i>feasibility study</i>) untuk rencana penambahan</p>

		berkelanjutan yang sempat disebut, bagaimana progres studi kelayakan tersebut? Kapan manajemen menargetkan keputusan investasi final dan berapa alokasi <i>Capex</i> yang disiapkan untuk diversifikasi ini?	kegiatan usaha, dan hasilnya telah disampaikan melalui Laporan Keterbukaan Informasi Perseroan yang dapat diakses secara publik pada situs resmi Bursa Efek Indonesia. Kajian tersebut mencakup analisis pasar, aspek teknis, kesiapan operasional, estimasi biaya, potensi pemanfaatan limbah internal, serta proyeksi kelayakan finansial. Dengan selesainya kajian ini, Perseroan memiliki dasar yang lebih komprehensif dan terukur dalam mengambil keputusan strategis berikutnya.
		Mengingat fokus historis di Kalimantan, apakah ada rencana ekspansi geografis baru di luar Kalimantan untuk produk utama ( <i>Acetylene</i> dan Oksigen) atau pengembangan pasar baru untuk produk sampingan?	Saat ini Kalimantan masih menjadi fokus utama karena kedekatan geografis dan efisiensi distribusi yang dapat dicapai. Namun, Perseroan tetap membuka peluang ekspansi pasar di luar Kalimantan apabila terdapat potensi komersial yang kuat dan dukungan logistik yang memadai. Setiap rencana ekspansi akan melalui analisis pasar dan kelayakan secara komprehensif sebelum diimplementasikan, sehingga pertumbuhan dapat berjalan dengan terukur.
		Selain pengembangan aplikasi manajemen aset, inovasi apa yang sedang dikembangkan di lini produk gas khusus ( <i>specialty gas</i> ) atau layanan bernilai tambah lainnya untuk meningkatkan margin?	Selain digitalisasi manajemen aset, Perseroan mengembangkan peningkatan layanan pada sistem pemantauan tabung, optimalisasi rantai pasok, serta pengembangan produk gas khusus yang dapat memberikan margin lebih baik pada segmen tertentu. Fokus inovasi diarahkan pada peningkatan keandalan layanan dan penawaran nilai tambah kepada pelanggan industri yang membutuhkan spesifikasi produk lebih khusus.
		Dengan laba bersih tahun 2024 yang telah dialokasikan, bagaimana manajemen mengevaluasi kebijakan dividen untuk tahun buku 2025 mengingat kebutuhan akan belanja modal ( <i>Capex</i> ) untuk ekspansi?	Kebijakan dividen Perseroan mempertimbangkan keseimbangan antara kebutuhan ekspansi, likuiditas, dan komitmen untuk memberikan nilai bagi pemegang saham. Penetapan dividen untuk tahun buku 2025 akan dievaluasi berdasarkan kinerja keuangan akhir tahun, kebutuhan belanja modal untuk rencana diversifikasi, serta kondisi kas Perseroan. Dengan pendekatan tersebut, kebijakan dividen yang diambil tetap menjaga keberlanjutan usaha dan kepentingan seluruh pemangku kepentingan.

5	Arianto	Media	Capex?	Sudah Terjawab dalam pertanyaan sebelumnya
			Deviden?	Sudah Terjawab dalam pertanyaan sebelumnya
6	Daniel	Investor	Strategi apa yang akan dilakukan untuk mempertahankan atau meningkatkan margin kotor (gpm) dan margin laba bersih (npm)	Perseroan berfokus pada efisiensi biaya, optimalisasi produk dengan margin tinggi, diversifikasi pasar, serta peningkatan sistem digital untuk memperkuat margin kotor dan margin laba bersih.
			Langkah apa yang diambil untuk pengendalian biaya operasional ( <i>opex</i> ) dan efisiensi energi, mengingat industri gas sangat bergantung pada energi ?	Perseroan mengambil sejumlah langkah untuk mengendalikan biaya operasional dan meningkatkan efisiensi energi, mengingat industri gas sangat bergantung pada energi. Upaya tersebut meliputi optimalisasi operasional pabrik guna menekan penggunaan listrik, penerapan maintenance preventif untuk menjaga kinerja peralatan, serta penerapan bertahap teknologi hemat energi. Perseroan juga memantau konsumsi energi melalui sistem digital untuk mengidentifikasi potensi penghematan dan menurunkan beban biaya operasional secara keseluruhan.
			Apakah ada fokus pada pengembangan produk atau layanan gas tertentu (oksigen, asetilin, argon, nitrogen) atau penetrasi ke sektor industri baru di luar tambang dan migas?	Perseroan terus memperkuat produk gas utamanya, khususnya Oksigen dan Asetilin, sekaligus mengembangkan potensi pertumbuhan untuk Argon dan Nitrogen di sektor industri dan kesehatan. Di luar sektor tambang dan migas, SBMA juga memperluas penetrasi pasar ke sektor manufaktur, konstruksi, dan layanan medis guna mendiversifikasi sumber pendapatan serta menjaga stabilitas usaha jangka panjang.  Selain itu, Perseroan juga mengembangkan dan memperluas pasar melalui keragaman produk, termasuk gas-gas khusus dan gas-gas kimia ( <i>specialty and chemical gas</i> ). Strategi diversifikasi ini mencerminkan komitmen SBMA terhadap inovasi dan kemampuan beradaptasi terhadap kebutuhan pelanggan yang terus berkembang, sekaligus memperkuat

			<p>Apakah ada rencana penambahan atau peningkatan kapasitas produksi asetilen atau gas industri lainnya untuk mengantisipasi peningkatan permintaan?</p>	<p>daya saing dan ketahanan Perseroan di berbagai segmen industri.</p> <p>Ya, Perseroan telah merencanakan peningkatan kapasitas dan optimalisasi operasional, khususnya untuk asetilen dan gas industri seperti oksigen dan argon. Upaya ini meliputi perawatan preventif, peningkatan peralatan produksi Utama, serta penguatan keandalan bahan baku untuk menjaga pasokan yang stabil dan meningkatkan performa produksi. Peningkatan kapasitas tersebut disesuaikan dengan proyeksi pertumbuhan permintaan, terutama dari sector industri dan Kesehatan.</p>
			<p>Bagaimana detail mengenai inisiatif akselerasi digital yang akan diterapkan dan dampaknya yang diharapkan terhadap efisiensi operasional dan layanan pelanggan?</p>	<p>Perseroan telah menerapkan sistem pelacakan tabung secara digital sebagai bagian dari inisiatif transformasi digital yang lebih luas. Sistem ini meningkatkan akurasi pemantauan, memperkuat pengendalian aset, dan mendukung transparansi operasional. Bersamaan dengan integrasi sistem operasional dan optimalisasi basis data, langkah ini diharapkan dapat meningkatkan efisiensi, memperkuat layanan pelanggan, serta memungkinkan pengambilan keputusan yang lebih cepat dan berbasis data.</p>
			<p>Apa saja risiko utama yang diidentifikasi manajemen untuk tahun 2025/2026 (misalnya, fluktuasi harga gas alam/bahan baku, regulasi lingkungan, persaingan harga)? Bagaimana mitigasinya?</p>	<p>Risiko Utama yang diidentifikasi untuk tahun 2025–2026 mencakup fluktuasi Harga bahan baku dan energi, pengetatan regulasi lingkungan, serta meningkatnya tekanan persaingan Harga. Sebagai Langkah mitigasi, Perseroan memperkuat kerja sama jangka Panjang dengan pemasok, menjalankan program maintenance preventif dan efisiensi energi, serta mengoptimalkan perencanaan produksi dan rantai pasokan untuk mengelola dan meminimalkan volatilitas biaya.</p> <p>Selain itu, SBMA juga terus memperkuat integrasi digital dan melakukan pemantauan pasar secara berkelanjutan guna mendukung pengambilan keputusan yang tangkas dan berbasis data. Perseroan berencana memperkuat lini distribusi untuk mendukung pertumbuhan bisnis serta</p>

				<p>mengantisipasi peningkatan permintaan pelanggan, sehingga keandalan operasional dan kontinuitas layanan tetap terjaga di tengah dinamika pasar.</p>
			<p>Mengacu pada empat pilar strategis yang mungkin disebutkan dalam presentasi (seperti yang terindikasi dari salah satu hasil pencarian), mohon dijelaskan lebih rinci implementasi dan target kuantitatif dari masing-masing pilar tersebut untuk tahun 25/26?</p>	<p>Arah strategis Perseroan untuk tahun 2025–2026 berlandaskan pada empat pilar utama berikut:</p> <p>Keunggulan Operasional (Operational Excellence) – Berfokus pada peningkatan efisiensi produksi dan pengurangan losses melalui maintenance preventif, otomatisasi, serta peningkatan kendali proses. Targetnya adalah meningkatkan efisiensi produksi sebesar 3–5% dan menurunkan downtime hingga 10% setiap tahun.</p> <p>Perluasan dan Diversifikasi Pasar (Market Expansion &amp; Diversification) – Memperkuat posisi di pasar utama (tambang dan migas) sekaligus memperluas penetrasi ke sektor kesehatan, manufaktur, dan konstruksi. Targetnya adalah peningkatan volume penjualan dari sektor non-tambang sebesar 15% pada tahun 2026.</p> <p>Transformasi Digital (Digital Transformation) – Melanjutkan integrasi sistem digital, termasuk pelacakan tabung secara digital dan dashboard operasional, guna meningkatkan transparansi data dan kecepatan respons layanan. Targetnya adalah mencapai 100% pemantauan digital terhadap pergerakan tabung serta peningkatan kecepatan respons layanan hingga 20%.</p> <p>Keberlanjutan dan Efisiensi Energi (Sustainability &amp; Energy Efficiency) – Melaksanakan inisiatif penghematan energi, optimalisasi pemakaian utilitas, serta penguatan kepatuhan lingkungan. Tujuannya adalah menurunkan konsumsi energi per unit produksi sebesar 5% dan memastikan kepatuhan terhadap standar lingkungan di seluruh area operasional.</p>

7	Rilanda	Media	<p>Rencana bisnis apa saja yang dicanangkan SBMA pasca penambahan KBLI baru?</p>	<p>Setelah disetujui dalam Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB) pada tanggal 10 November 2025, PT Surya Biru Murni Acetylene Tbk (SBMA) telah mengesahkan penambahan tujuh kode KBLI baru sebagai bagian dari strategi ekspansi dan diversifikasi usaha. Langkah ini menjadi bagian dari upaya Perseroan untuk memperluas portofolio bisnis di luar gas industri, sekaligus memperkuat arah bisnis yang berkelanjutan dan bernilai tambah.</p> <p>Kegiatan usaha baru yang disetujui meliputi:</p> <p>KBLI 23953 – Industri barang dari semen dan kapur untuk konstruksi (seperti paving block dan produk pracetak lainnya).</p> <p>KBLI 23929 – Industri bahan bangunan dari tanah liat atau keramik (selain batu bata dan genteng).</p> <p>KBLI 2392 – Industri bahan bangunan berbasis tanah liat atau keramik secara umum.</p> <p>KBLI 46633 – Perdagangan besar genteng, batu bata, ubin, dan sejenisnya dari tanah liat, kapur, semen, atau kaca.</p> <p>KBLI 38220 – Pengolahan dan pembuangan limbah berbahaya, termasuk pemanfaatan hasil samping produksi asetilena untuk pengelolaan limbah berkelanjutan.</p> <p>KBLI 49432 – Angkutan bermotor untuk barang khusus, mendukung logistik material konstruksi dan industri.</p> <p>KBLI 46100 – Perdagangan besar atas dasar balas jasa atau kontrak, membuka peluang kerja sama dan model perdagangan berbasis jasa.</p> <p>Melalui penambahan kegiatan usaha ini, SBMA bertujuan untuk:</p> <p>Mengoptimalkan limbah hasil samping produksi asetilena (seperti residu karbid) menjadi bahan bangunan ramah lingkungan;</p>
---	---------	-------	--	---

				<p>Mendukung ekosistem industri hijau di Kalimantan Timur dan wilayah sekitarnya, sejalan dengan pengembangan kawasan IKN;</p> <p>Memperkuat ketahanan usaha melalui diversifikasi pendapatan di sektor konstruksi, logistik, dan pengelolaan limbah;</p> <p>Tetap mempertahankan bisnis inti gas industri di bawah KBLI 20112 dan 46651 sebagai pilar utama Perseroan.</p> <p>Diversifikasi ini menjadi bagian dari strategi jangka panjang SBMA untuk mencapai pertumbuhan berkelanjutan serta integrasi operasional di bidang produksi, logistik, dan pengelolaan lingkungan.</p>
			Target-target apa saja yang hendak dicapai perseroan pasca penambahan KBLI baru tersebut?	Pasca penambahan KBLI, Perseroan menargetkan pertumbuhan pendapatan non-gas sebesar 20%, pengembangan layanan pendukung (maintenance, instalasi, utilitas), ekspansi pasar ke sektor manufaktur dan energi terbarukan, serta penguatan komitmen terhadap efisiensi energi dan keberlanjutan.
			Berapa capex yang dianggarkan tahun ini dan sudah terserap berapa? Digunakan untuk apa saja?	Sudah Terjawab dalam pertanyaan sebelumnya
8	Salahudin	Investor	<p>Selamat siang, saya salahudin izin bertanya:</p> <p>Sampai akhir tahun 2025 ini ada berapa stasiun Hub SBMA dan apakah tahun 2026 akan ada penambahan stasiun Hub SBMA yang baru dan jika ada berapa target penambahan stasiun hub pada tahun 2026 dan jika tidak ada penambahan apa alasan perseroan?</p>	<p>Hingga akhir tahun 2025, SBMA memiliki satu kantor pusat di Balikpapan, dua depo di Balikpapan dan Nunukan, dan lima stasiun pengisian yang tersebar di Tanjung, Samarinda, Bontang, Berau dan Tarakan. Pada tahun 2026, Perseroan berencana melakukan ekspansi dengan menambah satu stasiun Hub baru yang lokasinya lebih dekat dengan konsumen industri utama. Langkah ini merupakan bagian dari upaya berkelanjutan SBMA untuk meningkatkan efisiensi distribusi dan memperkuat kehadiran pasar di wilayah dengan permintaan tinggi.</p>

#### **F. Daftar Hadir Peserta *Public Expose***

Kegiatan ini dihadiri oleh 16 orang secara langsung di Lokasi acara dan 16 orang melalui aplikasi Zoom Meeting. Terlampir daftar hadir peserta kegiatan tersebut:

DAFTAR HADIR ZOOM		
No	Nama	Instansi
1	Defandi Nasrul	Individu
2	Lina	Individu
3	Suciana Aidil Fitri	Individu
4	Julianto Setyoadji	Individu
5	Salahudin	Investor
6	Husni SBM	Individu
7	Asahadewa Rizki Ramadana	Individu
8	Ifnu Hub Tarakan	Individu
9	Fikri	Individu
10	Rilanda Kontan	Media
11	Rosnah	Individu
12	Mariyani Delfita Hale	Individu
13	Mazda Siringoringo	Individu
14	Fuad Januardi	Individu
15	Faisal Ghozali G	Individu
16	M.Said Ramdani	Individu



**DAFTAR HADIR  
PUBLIC EXPOSE  
PT SURYA BIRU MURNI ACETYLENE TBK  
JAKARTA, 10 NOVEMBER 2025**

NO	NAMA	PROFESI	INSTANSI	TANDA TANGAN	
				1	2
1	Rini Dwiyanti	Direktur utama	PT. Surya Biru Murni Acetylene Tbk		
2	EFTENDI	komisaris utama	PT. Surya Biru Murni Acetylene Tbk		
3	M. SIA MEY BS	komisaris independen	PT. Surya Biru Murni Acetylene Tbk		
4	Reza Fahlepy	Direktur SOM & Legal	PT. Surya Biru Murni Acetylene Tbk		
5	Dnawat	Komisaris	PT. Surya Biru Murni Acetylene Tbk		
6	Fran B	Direktur operations & marketing	PT. Surya Biru Murni Acetylene Tbk		
7	F. Puspalingde	corporate secretary	PT. Surya Biru Murni Acetylene Tbk		
8	Linda S	SBMA	PT. Surya Biru Murni Acetylene Tbk		
9	Luki Suryani	Jurnal IS.	THE NEW S.com		
10	Martina S Baranti		kelapa speaking		
11	Irwani H	Journalis	Media Patriot. Co. Id		
12	Murkha's	Media	Indonesia jurnalis		
13	Meilianty	tw	tw		
14	Narta.	SBMA.	PT. Surya Biru Murni Acetylene		
15	Aline my Brane	SBMA	PT. Surya Biru Murni Acetylene Tbk		
16					
17					
18					
19					
20					
21					
22					
23					
24					
25					
26	Rully Sumanteri	wakil Direktur utama	PT. Surya Biru Murni Acetylene Tbk		

### G. Dokumentasi Pelaksanaan *Public Expose*

*Public Expose* dilaksanakan dengan dua metode sekaligus, yaitu secara *offline* di lokasi acara dan secara *online* melalui aplikasi *Zoom Meeting*. Bersama ini kami lampirkan dokumentasi kegiatan *Public Expose*, baik yang berlangsung di lokasi maupun melalui aplikasi *Zoom Meeting*.





PT Surya Biru Murni Acetylene Tbk

## PUBLIC EXPOSE PT Surya Biru Murni Acetylene Tbk



PT Surya Biru Murni Acetylene Tbk

### Kelayakan Finansial Kegiatan Usaha Baru

#### Penguatan Arus Kas Operasional

**31,69%**

Working Capital Ratio

Meningkat ke 31,69% dari total aset



Tren Arus Kas

Positif mulai tahun ke-3 operasional



Payback Period

4 tahun 8 bulan pengembalian modal

#### Indikator Kelayakan Investasi

**6,35M**

Net Present Value

NPV positif Rp6,35 miliar menunjukkan nilai tambah signifikan

**19,21%**

Internal Rate of Return

IRR 19,21% melampaui discount rate 10,38%

**1,28**

Profitability Index

PI 1,28 mengindikasikan efisiensi investasi optimal

**Kesimpulan:** Seluruh indikator finansial menunjukkan kelayakan tinggi dengan risiko terkecil dan proyeksi pengembalian yang menarik bagi stakeholder



PT Surya Biru Murni Acetylene Tbk

## PUBLIC EXPOSE PT Surya Biru Murni Acetylene Tbk



PT Surya Biru Murni Acetylene Tbk

### Tanggung Jawab Sosial & Keberlanjutan



Pendidikan & Keselamatan Kerja



Penghijauan & Pengelolaan Limbah



Donasi Alat Keselamatan

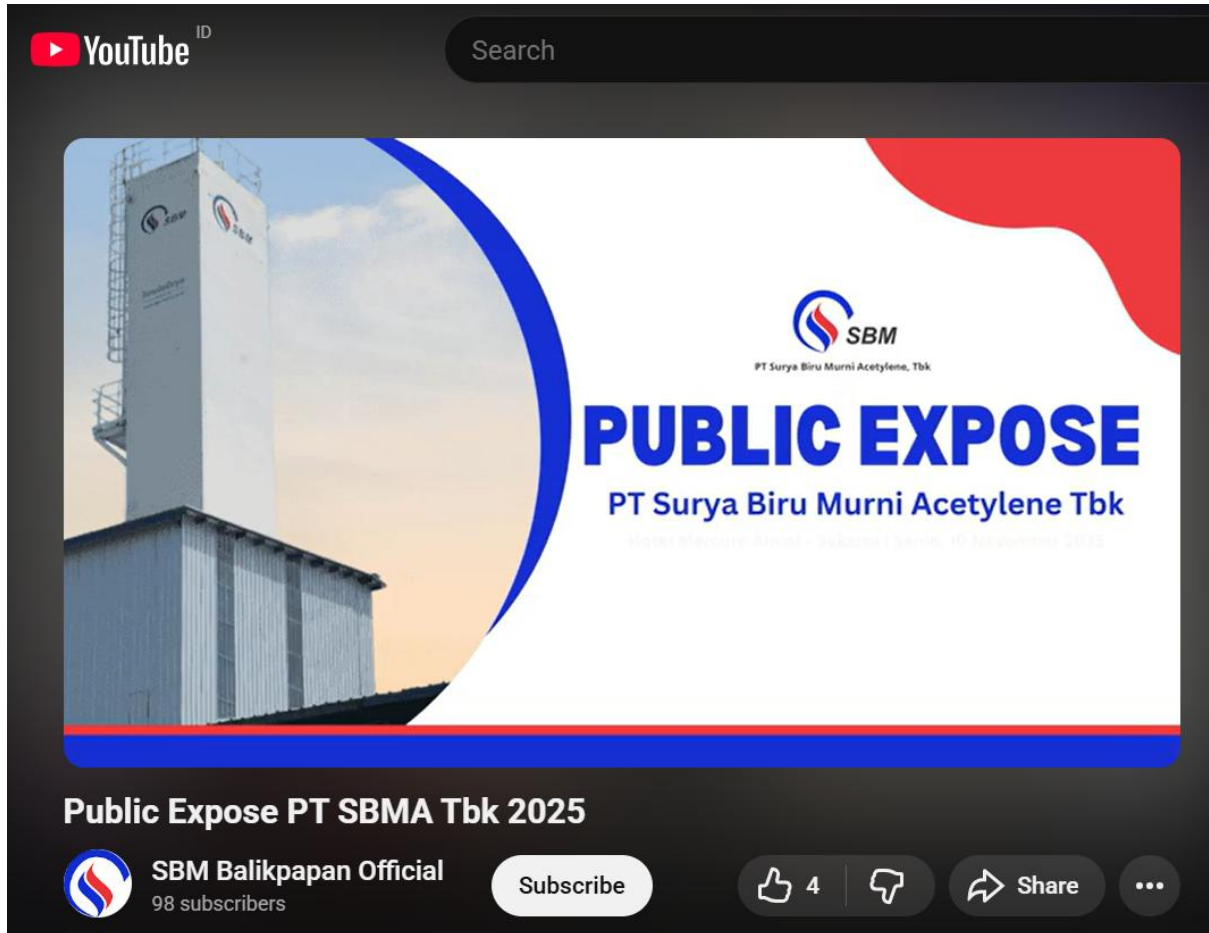
Pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan hanya dapat dicapai ketika kita memberikan dampak positif bagi masyarakat dan lingkungan sekitar



## H. Rekaman Public Expose

Public Expose yang sudah dilaksanakan dapat disaksikan ulang pada platform youtube PT. SBMA pada tautan berikut:

Link: <https://www.youtube.com/watch?v=sZyDc4lShA8>



The image shows a YouTube video player interface. At the top left is the YouTube logo with 'ID' next to it. A search bar is located at the top center. The video thumbnail features a large industrial tower on the left and a graphic on the right with the SBM logo and the text 'PUBLIC EXPOSE PT Surya Biru Murni Acetylene Tbk'. Below the thumbnail, the video title 'Public Expose PT SBMA Tbk 2025' is displayed. At the bottom left is the channel name 'SBM Balikpapan Official' with '98 subscribers'. To the right of the channel name is a 'Subscribe' button. Further right are icons for likes (4), dislikes, share, and a menu icon.