

**RESUME HASIL PAPARAN PUBLIK TAHUNAN  
PT BERKAH PRIMA PERKASA TBK**

Jakarta, 20 November 2025

**I. Diselenggarakan pada:**

Hari/ Tanggal : Rabu, 19 November 2025  
Waktu : 14.00 – 15.00 WIB  
Lokasi : Virtual Zoom Webinar Webinar ID : 746 947 4218  
Passcode : Blueprint

**II. Dihadiri oleh:**

- Perwakilan Manajemen Perseroan:
  1. Direktur Utama : Bpk. Herman Tansri
  2. Finance Manager : Ibu. Liny Wijaya
  3. General Manager : Bpk. Rudiyanto
  4. Corporate Secretary : Ibu. Vini Hardianti
- Paparan publik dihadiri oleh 24 partisipan yang terdiri dari 4 Orang perwakilan dari Management Perseroan dan 20 Investor Individu ( pemegang saham umum )

**III. Paparan Publik:**

Penyampaian acara dan penyampaian materi Perseroan dipresentasikan oleh General Manager dan Corporate Secretary terkait dengan Kinerja dan Strategi Perseroan pertanyaan di bantu jawab langsung oleh Direktur Utama.

**IV. Acara Tanya – Jawab:****Pertanyaan dari bapak William- Investor**

1. Pertanyaan : Apakah capital expenditure di tahun 2026 akan memberikan profit lebih dari perseroan, ketika perseroan ekspansi usaha Point of Sales ?

Jawaban : Tahun 2026 kita akan banyak ekspansi SKU baru di bidang POINT OF SALES (POS). Melihat perkembangan bisnis di Indonesia, dengan perkembangan jumlah penduduk di usia yang produktif akan banyak kebutuhan bersosialisasi ke cafe shop, restoran, dan toko toko retail seperti toko pakaian akan memberikan permintaan besar untuk POINT OF SALES. Kita melihat beberapa market UMKM makanan yang tadinya di jalanan sudah mulai upgrade ke ruko memerlukan barang dari POS. Untuk SKU POS ini Perseroan sendiri sudah

banyak sekali SKU yang bisa kita tawarkan. Melihat dari sisi POS ini perseroan menargetkan peningkatan sekitar 30% dari produk POS untukantisipasi penurunan dari market tinta dan kertas Foto.

**Pertanyaan dari bapak Daniel- Investor**

2. Pertanyaan : Bagaimana sinergi bisnis secara operasional antara bisnis utama BLUE (perdagangan perlengkapan komputer, alat tulis, Point of Sales) dengan Dragonmine Mining yang notabene adalah perusahaan tambang ?

Jawaban : Saat ini kita masih tahap negosiasi dan belum ada perkembangan material yang bisa kami infokan ke publik. Saat ini Perseroan masih berjalan seperti biasa

3. Pertanyaan : Secara teknis, keunggulan kompetitif apa yang dimiliki BLUE dalam pasar tinta industri yang sangat kompetitif, misalnya hak paten atau efisiensi produk ?

Jawaban : Tinta Blueprint merupakan salah satu tinta terbaik di Indonesia, berikut adalah beberapa dari competitive andraufase Blueprint;

1. Rekor muri lebih tinggi dari pada rekor muri yang di pegang oleh produsen printer Original.
2. Blueprint juga menjadi satu-satunya tinta kompatibel yang memberikan program garansi printhead bagi penggunaanya, layaknya garansi dari produsen original. Program ini telah berjalan selama beberapa tahun dan didukung oleh service center aktif yang siap melayani seluruh pelanggan di Indonesia. ini adalah kualitas dan jaminan yang tidak di berikan oleh tinta compatible merek manapun.
3. Blueprint menjadi satu-satunya tinta kompatibel yang sampai dipalsukan,yang bisa dapatkan dan beredar luas di beberapa platflom online.

4. Pertanyaan : Dalam menghadapi tantangan volatilitas harga bahan baku berkualitas tinggi (seperti yang disebutkan dalam Laporan Tahunan), strategi teknis management rantai pasok apa yang akan ditetapkan oleh BLUE untuk mengendalikan biaya pokok penjualan atau Cost of Goods Sold di tahun 2025/2026 ?

Jawaban : Untuk harga dari bahan baku itu diluar dari kapasitas perseroan. Yang bisa perseroan lakukan adalah sebagai berikut

1. Perseroan membeli / memperoleh bahan baru langsung dari sumber utamanya.
2. Perseroan Mempunyai buffer Stock tersediri, dan di pabrik tempat Blueprint memperoleh bahan baku juga menerapkan sistem buffer stock.

Jadi jika volatilitasnya naik secara signifikan, dengan menerapkan sistem buffer stock, tidak terlalu berdampak untuk stabilitas harga.

Saat ini ada beberapa sku yang memang naik tapi ada juga yang turun contohnya tinta DTF mengalami penurunan harga.

5. Pertanyaan : Seberapa jauh perkembangan joint venture di Australia dan rencana ekspansi ekspor lainnya berjalan, serta berapa target kontribusi pendapatan dari pasar internasional pada tahun 2025/2026 ?

Jawaban : Perseroan tidak lanjut melakukan Join venture dengan Australia karena ada beberapa tantangan. Salah satunya adalah country of origin untuk produk kertas foto yang ingin di beli. Seperti yang diketahui produk kita adalah hampir 100% import dari china sedangkan Blueprint adalah Brand Lokal. Ini menjadi hambatan dan perseroan memutuskan untuk tidak melakukannya sampai saat ini. Oleh karena itu target kontribusi dari pasar internasional tahun 2025/2026 adalah 0.

6. Pertanyaan : Apa sih rencana penggunaan modal kerja dan investasi jangka Panjang dari Perseroan dalam mengembangkan Research & Development untuk produk baru atau peningkatan kapasitas produksi tahun 2025/2026

Jawaban : Secara Umum research dan Development di Blueprint ada beberapa kategori bisnis perseroan.

- Untuk Tinta kita Cuma tidak melakukan research, kita cuma mengfollow supplier kita di china.
- Untuk kategori POS yang dilakukan di indonesia adalah pengetest an. Kita ada team untuk pengetest an software dan tim pengetest an hardware.

Dari semua ini kita lebih fokus ke penjaminan kualitas barang yang kita jual stabil

Jadi Reseach dan development Perseroan lebih meresearch kearah kualitas produk yang akan dijual dibanding meng improve produk baru.

**Pertanyaan dari ibu Natassha Yunita-Pemegang saham**

7. Pertanyaan : Boleh tanya untuk proses akuisisi BLUE oleh Dragonmine Mining sampai dimana proses nya ? Boleh dijabarkan bisnis Dragonmine Mining di Indonesia? Terima kasih

Jawaban : Sampai hari ini perseroan masih proses negoisasi dan segala informasi sudah di sampaikan melalui keterbukaan informasi.

**Pertanyaan dari ibu Aurelia-Investor**

8. Pertanyaan : Bagaimana perusahaan memanfaatkan peluang digitalisasi ? apakah ada rencana menciptakan recurring revenue model (misalnya software/SaaS, layanan berlangganan)?

Jawaban : Saat ini perseroan sudah memiliki Software bernama Blueprint POS. Perseroan mendapatkan recurring revenue dari customer-customer yang berlangganan software perseroan. Customer terdiri dari cafe, restoran, perusahaan retail lainnya, usaha F&B dan supermarket micro.

9. Pertanyaan : Apakah perseroan berencana melepas bisnis tinta cetak apabila akuisisi oleh Dragonmine Mining terlaksana ? Dragonmine Mining bergerak di bisnis/pertambangan apa ?

Jawaban : Saat ini Perseroan masih proses negosiasi dan belum banyak hal yang bisa perseroan sampaikan di publik dan untuk bisnis pertambangan mungkin bisa di cari dari media karena bukan ranahnya BLUE yang menyampaikan informasi tersebut.

#### **Pertanyaan dari Bapak Ketut- Public**

10. Pertanyaan : Boleh tanya, perkiraan berapa lama penyelesaian negosiasi antara Emiten dengan Dragonmine Mining ?

Jawaban : Perkiraan sekitar 6 bulanan dan mungkin bisa lebih lama atau lebih cepat, tergantung beberapa faktor

#### **Pertanyaan dari Asiantrust Capital- Pemegang saham**

11. Pertanyaan : Ada info bahwa BLUE menjadi akuisisi target dari sebuah konglomerasi China Huayou Corp, dan menggunakan perseroan sebagai shell company untuk asset asset tambang grup tersebut di Indonesia, dapatkah management memberikan tanggapan terhadap informasi ini ? Karena setelah penelusuran kami melihat Ultimate beneficiaries dari Dragonmine adalah Huayou Corp

Jawaban : Saat Ini negosiasi akuisis saham adalah antara pemegang saham dengan Pembeli, bukan dengan perseroan. Dalam Public Expose ini Direktur Utama dari perseroan hanya menjawab pertanyaan mengenai perkembangan usaha perseroan.

#### **Pertanyaan dari ibu Aurelia-investor**

12. Pertanyaan : Bagaimana penurunan kinerja di 2025 akan berdampak pada kebijakan dividen perseroan, apakah dipertahankan di kisaran 50-60% atau akan dinaikkan ?

Jawaban : Penurun kinerja tahun 2025 berdampak atau tidaknya ke dividen belum bisa perseroan pastikan karena perseroan perlu mendiskusikan hal ini ke dewan

direksi dan dewan komisaris. Secara history kita memang memberikan dividen di 50-70 %.

**Pertanyaan dari bapak Daniel- Investor**

13. Pertanyaan : Bisnis inti perusahaan sangat solid, namun sejarah menunjukkan bahwa disrupsi bisa datang dari mana saja, Beyond inovasi incremental, langkah transformasional konkret apa yang sedang bapak/ibu siapkan untuk menghadapi pemain baru yang mungkin memiliki model bisnis yang mengubah segalanya? Bisakah bapak/ibu sebutkan satu ancaman eksistensial terbesar bagi model bisnis kami dalam 5-10 tahun kedepan ?

Jawaban : Untuk eksistensial Blueprint, kita punya banyak varian.

- Untuk di tinta adanya LKPP, dan persyaratan mengharuskan garansi dari principle produk, dalam hal ini misalkan printer, yang di mana ini membuat bisnis tinta kita terjun bebas. Perseroan sudah mengantisipasi dan itu dengan cara terus mengikuti arah perkembangan jaman, dari tinta dan kertas kami ekspansi ke kertas thermal, dan terbukti itu berhasil menyelamatkan blueprint. Saat pemerintah mengeluarkan kebijakan TKDN kita juga lakukan tapi ternyata tinta TKDN blueprint tidak memberi efek yang signifikan karena Blueprint tidak punya customer-customer yang menjual ke pemerintah.
- Untuk sisi kertas thermal banyak sekali barang barang yang masuk ke indonesia dengan tanpa brand atau pun brand lokal yang menjual tidak sesuai spek, sehingga apa yang di jual tidak sesuai ukuran yang di tulis contoh thermal 80x80 saat di ukur bisa 80x75 bahkan ada yang 80x70. Perusahaan kertas seperti perusahaan Sinar Mas sudah mulai masuk ke kategori thermal dan mereka masuk dengan support yang sangat besar itu juga salah satu eksistensial threat perseroan. Perseroan hanya berusaha menjaga kualitas dan kepercayaan agar user-user kami ini akan selalu setia.
- Dari sisi hardware seperti printer, printer adalah mayoritas barang-barang yang masuk ke indonesia dengan tidak resmi ( kapal selam ) tidak ada ijin ataupun membayar pajak dan mereka bebas di platform online. bahkan perseroan menemukan untuk produk label ada yang masuk ke jalur distribusi dengan spek 500 lembar tapi kenyataannya isi cuma 400 lembar. Hal-hal seperti ini yang menjadi ancaman baru .

Cara perseroan menghadapi itu semua adalah dengan bertumbuh terus menerus menambah perluasan dari lini produk yang sudah ada. Contoh untuk POS yang awalnya dari printer dan scanner dengan sku terpisah, sekarang kita melaunching produk Kiosk dengan printer dan scanner yang menjadi 1 dalam bentuk lebih besar. Kemudian perseroan akan terus menambahkan SKU SKU baru dengan tetap dalam lini bisnis yang sama dan tetap jalur distributor yang sama.

**Pertanyaan dari ibu Aurelia-Investor**

14. Pertanyaan : Bagaimana outlook kinerja di Q4 2025 ?

Jawaban : Outlook Q4 masih dengan kondisi tertekan. Saat ini perseroaan sudah ada beberapa produk baru yang akan kita tambahkan dalam lini produk kita, akan tetapi belum memberikan hasil yang bisa dilaporkan. Saat ini outlook Q4 nya akan turun sekitar 10% dari Q4 tahun lalu. Kondisi ini banyak di sebabkan keringnya uang yang beredar dan dengan adanya pemotongan anggaran belanja instansi sebesar 30%, dan anggaran pembelanjaan ATK yang sangat berhubungan dengan bisnis Perseroan di potong sampai 90%. Perseroan masih belum bisa melihat perubahan dan market masih lesu di Q4 ini.

Paparan Public di tutup pada jam 15.00 WIB