



Jakarta, 08 Desember 2025

No: 143/SMU-DIR/XII/2025

Kepada :

PT Bursa Efek Indonesia

Gedung Bursa Efek Indonesia Tower I Lt.6

Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53

Jakarta 12190

Up: Direktur Penilaian Perusahaan

Perihal : Penyampaian Hasil Paparan Publik (*Public Expose*) Tahun Buku 2024 dan Kuartal Ketiga 2025 PT Superkrane Mitra Utama Tbk.

Dengan hormat,

Mengacu kepada Peraturan Pencatatan PT Bursa Efek Indonesia (“BEI”) Nomor 1-E butir V Lampiran Keputusan Direksi BEI Nomor Kep-306/BEJ/07-2014, tertanggal 19 Juli 2014 tentang Kewajiban Penyampaian Informasi, bersama ini kami sampaikan laporan hasil pelaksanaan *Public Expose* Perseroan sebagai berikut:

1. *Public Expose* Perseroan telah dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Jumat, 05 Desember 2025

Waktu : Pukul 14.00 WIB

Tempat : Online melalui Zoom Meeting

Materi : Sesuai dengan materi yang sudah dikirim kepada BEI melalui surat Perseroan no. 142/SMU-DIR/XII/2025.

Manajemen Perseroan yang hadir:

- a. Bpk. Yafin Tandiono Tan : Direktur Utama Perseroan
 - b. Bpk. Eddy Gunawin : Sekretaris Perseroan
2. Daftar tanya jawab dalam acara *Public Expose* : Terlampir
 3. Beberapa foto dalam acara *Public Expose* : Terlampir
 4. Daftar hadir dalam acara *Public Expose* : Terlampir

Dapat kami laporkan bahwa pelaksanaan *Public Expose* Perseroan tersebut berjalan dengan baik dan lancar. Tamu atau undangan yang hadir seluruhnya sebanyak 12 (dua belas) orang sebagaimana dapat dilihat dalam Daftar Hadir (terlampir) 6 (enam) orang terdiri dari investor dan wartawan dan 6 (enam) orang yang terdiri dari tim perseroan SKRN. Atas perhatian Bapak dan Ibu, kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

PT Superkrane Mitra Utama Tbk.

Eddy Gunawin

Sekretaris Perseroan

Jl. Raya Cakung Cilincing No. 9B, Jakarta Utara, Indonesia - 14130

Telp : 021 - 4413455 | Fax : 021 - 4408290

Email : info@superkrane.com



**Tanya Jawab Public Expose Tahunan
PT Superkrane Mitra Utama Tbk
05 Desember 2025**

1. Daniel – Investor Publik

- Seberapa agresif target kontribusi pendapatan dari sektor energi terbarukan ini di tahun 2026? Apakah langkah ini merupakan sinyal bahwa SKRN sedang melakukan hedging (lindung nilai) jangka panjang untuk mengurangi ketergantungan pada siklus harga komoditas tambang yang volatil, dan apakah sudah ada kontrak riil yang diamankan untuk sektor baru ini?

Jawab: Kemungkinan untuk ke rencana ke depan, untuk ke green energy, memang dari SKRN sudah ada perencanaan. Kemungkinan itu untuk rencana pemasangan wind farm yang akan dipasang di daerah Selat Sunda. Dari investor itu belum realisasi, tapi kita sudah mulai persiapan secara waktu yang akan datang, mereka jadi memulai proyek itu kita sudah siap. Karena kita sudah mulai persiapan untuk kapal yang ada crane yang bisa untuk memasang wind farm yang tadi sudah saya sempat ceritakan.

- Mengingat kelangkaan operator crane bersertifikat internasional untuk kapasitas 500 ton ke atas, ini agak sulit, bagaimana strategi retensi atau mempertahankan operator yang saat ini ada agar tidak dibajak oleh kompetitor dan tidak menjadi penghalang utama untuk mencapai target perusahaan?

Jawab: Ya, investasi untuk sumber daya manusia itu kami lakukan dari tahun ke tahun dan itu satu proses yang panjang ya. Karena operator-operator kami itu harus bisa : pertama yaitu menjalankan alat-alat kami dengan safety yang benar-benar terjamin. Kedua, juga supaya ada satu keberlanjutan dari operatornya itu, kami sudah ada program-program training yang dilakukan di perusahaan sehingga regenerasi itu tetap ada. Nah, bagaimana kami menjaga supaya tidak dibajak kompetitor ya. Terus terang ini memang sesuatu yang sangat unik karena tentu operator itu, ya semua karyawan itu mempunyai kebebasan untuk bekerja dimanapun juga. Tetapi ada satu hal yang kami cukup bersyukur yaitu Superkrane adalah leader di dunia lifting sehingga dan juga kami sebagai perusahaan TBK itu memberikan satu prestige ya kepada sebenarnya kepada customer dan juga kepada karyawan kami. Jadi, itu sesuatu yang menjadi non -tangible yang ada yang bisa kami pakai untuk mempertahankan operator yang ada dan kami tetap pertahankan posisi leader baik dengan terus investasi alat dan juga melakukan training -training program -program program training untuk semua karyawan kami.

2. Mahendra – Publik

- Pada tahun depan, apakah Perseroan akan melakukan penambahan armada kembali untuk mendukung proyek-proyek strategis kedepan ?

Jawab: Superkrane setiap tahun pasti akan menambah alat angkat kita (crane). Karena biasanya kita akan melihat tahun ke tahun keperluan crane itu tonasenya mungkin berbeda setiap tahun. Contohnya seperti tahun ini, kita ada penambahan dua crane yang besar, yaitu (crane kapasitas) 1250 ton yang belum dimiliki oleh superkrane. Jadi dari



tahun ke tahun, setiap tahun, memang kita tetap ada penambahan crane. Biasanya di awal -awal tahun baru kita putuskan.

- Terhadap 35 proyek aktif saat ini yang tersebar di 16 Provinsi, Bagaimana Perseroan menjaga/mengendalikan kualitas operasional yang tersebar tersebut?

Jawab: Apabila proyek -proyek tersebut itu lumayan besar, biasanya kami menempatkan satu orang supervisor di sana untuk menjaga dan terus berkoordinasi dengan customer dan juga head office untuk semua pelayanan kami di sana. Juga kami mempunyai cabang di baik di Kalimantan ataupun di Pulau Sumatera untuk membantu proyek - proyek yang di luar dari Pulau Jawa. Tentu juga satu hal dalam operasional lifting, konstruksi ini operasional kami juga siap 24 jam untuk dihubungi apabila ada keperluan. Jadi itu memang salah satu kriteriannya untuk yang di operasional kami. Jadi kurang lebih begitu yang kami lakukan untuk mengendalikan kualitas operasional yang tersebar. Selain itu juga ya memang logistik dari pengiriman sparepart dan lainnya juga sudah kami lakukan bertahun -tahun kerjasama dengan perusahaan logistik sehingga semuanya bisa terjaga.

3. Joseph - Investor

- Apakah ada faktor fundamental yang menurut Perseroan belum tergambar pada harga saham saat ini?

Jawab: untuk fundamental kita akan tetap menjaga proyek -proyek kita yang sedang berjalan ataupun mencari proyek -proyek baru yang bisa mendukung pendapatan dan profit untuk perusahaan. Jadi secara otomatis itu akan mendukung fundamental SKRN yang berkelanjutan. Saya rasa harga saham yang ada sudah sesuai dengan faktor fundamental yang dilakukan perusahaan.

4. Johan Fanggara – Investor

- Apakah pertumbuhan nilai saham SKRN sangat bergantung pada progress CBRE dan Hilong ke depannya? Apakah ada strategi lain seandainya ada delay dari project tersebut di 2026 mendatang?

Jawab: Harusnya untuk Superkrane, untuk efek dari CBRE, kemungkinan tidak sebesar yang diragukan. Karena Superkrane sendiri sudah ada pekerjaan -pekerjaan rutin yang sudah diperlihatkan dari tahun ke tahun, sampai tahun ini. Nah, untuk tahun 2026, semua juga sudah direncanakan. Apabila proyek Wind mill belum realisasi di tahun 2026, efek ke PT Superkrane kemungkinan besar juga tidak ada signifikan. Tapi kalau misalkan proyeknya jadi dan dikerjakan di akhir akhir 2026 atau 2027, mungkin di situ baru ada efek ke harga saham Superkrane.

5. Dhani – Tuntun Sekuritas

- Bagaimana landscape kompetisi krain di Indonesia? Bagaimana pendapat Bapak terhadap alat -alat berat yang cenderung lebih murah dari supplier Cina yang langsung menjual ke customer?

Jawab: Untuk crane dari Cina, sebetulnya Superkrane juga sudah ada crane juga dari Cina dan sudah ada alokasinya masing -masing. Untuk langganan atau customer juga yang masing -masing semua sudah terindikasi. Jadi, untuk customer yang mau membeli crane sendiri, kemungkinan besar itu biasanya tidak sebesar yang menyewa dari



Superkrane. Karena untuk pembelian krain dari Cina mungkin oke, harga murah, tapi untuk perawatan dan operasinya tidak segampang yang dipikirkan. Kemungkinan juga dari customer atau penyewanya kemungkinan juga tidak akan membeli krainnya, biarpun krainnya agak murah, tapi untuk maintenance itu perlu biaya dan lain-lainnya juga. Jadi, mereka tetap menyewa dari penyewa juga selain customer yang memang memerlukan crane itu untuk jangka panjang, mungkin mereka baru beli dan kemungkinan juga untuk yang kecil-kecil saja. Yang besar tetap menyewa lebih prefer sewa saja dari perusahaan rental crane.

- Apakah kontrak kerja itu cenderung jangka panjang atau jangka pendek? Dan apakah kontraknya itu dilakukan melalui tender?

Jawab: Kontrak kerja itu boleh dikatakan cenderung jangka menengah, tidak panjang, tidak pendek. Jadi, customer itu biasanya bisa menyewakan 6 -9 bulan, ada yang setahun, tetapi tergantung proyek biasanya ada perpanjangan dari kontrak tersebut. Jadi bervariasi. Tapi selain itu juga kami ada kontrak jangka panjang dengan BP, dengan Freeport jadi itu sangat panjang dan itu memang lokasinya itu di (Indonesia) timur ya.

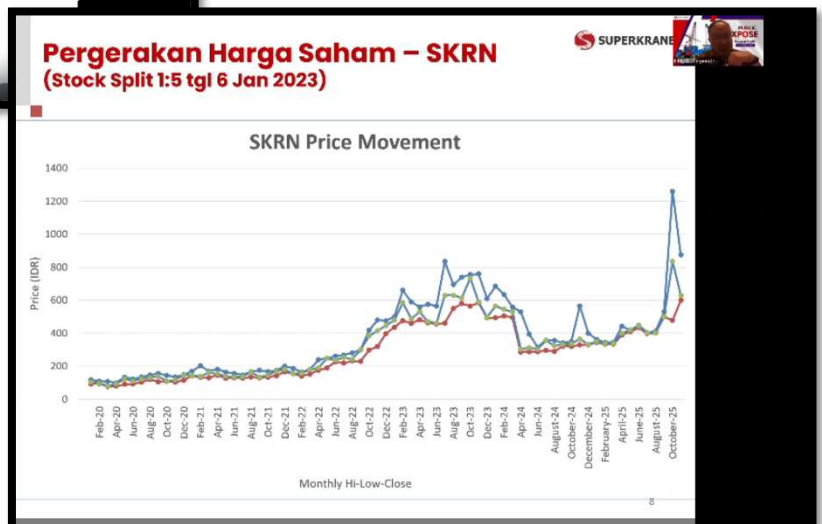
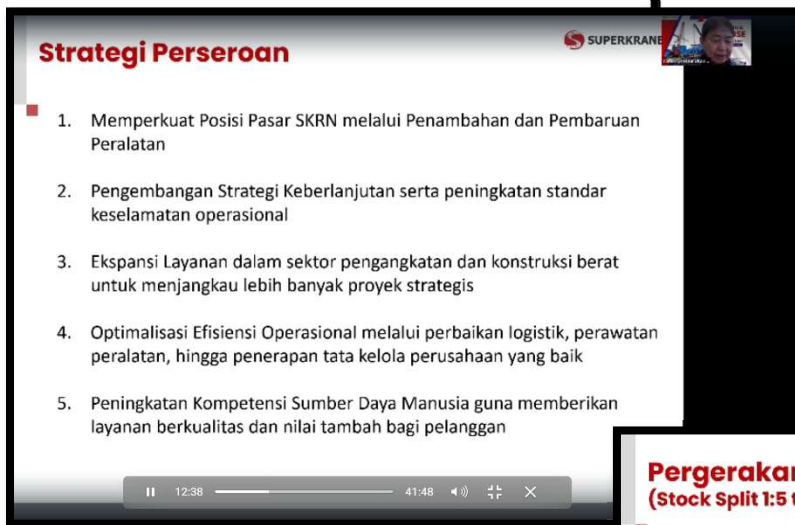
Ya, ada yang tender, ada yang langsung. Karena customer kami di dunia lifting itu sudah lumayan terkenal, baik dari project manager yang mungkin pindah ke perusahaan baru, atau joint venture baru, tapi dia ingat pelayanan superkrane yang baik, mereka akan menghubungi langsung dengan marketing kami untuk menyewa crane.

- Apa yang menjadi kriteria bagi pemain untuk memilih Crane?

Jawab: Salah satu kriteria untuk pemain memilih crane adalah tonase besar-kecil. Kalau misalnya alatnya kecil, sering banyak dipakai, tentu dari sisi owner akan berfikir, saya lebih baik beli. Tapi kalau untuk crane tonase besar, perlu investasi yang besar dan pemakaiannya juga tidak terlalu sering, itu lebih baik kita sewa daripada kita beli. Dan selain itu juga, tentang maintenance operasionalnya, itu juga sesuatu harus dipertimbangkan. Misalnya, kalau mereka punya crane yang besar, mereka juga harus punya operator yang siap untuk mengoperasikan alat tersebut, harus punya tim mekanik yang bisa support, yang bisa memperbaiki, karena apabila ada delay, ada kerusakan, itu downtime buat proyek itu sangat-sangat mempunyai efek yang tidak baik. Jadi itu kriteriannya.



Beberapa Foto Dalam Pelaksanaan Public Expose Tahunan





Daftar Hadir Public Expose

zoom Workplace Meeting PT SUPERKRANE MITRA UTAMA

Operator 02

Agenda 4
Tanya Jawab

SUPERKRANE

SANY

11

Participants (12)

00:33:37

Operator (Me)

PT SUPERKRANE MITRA UTAMA Tbk (Host)

Iriene (Moderator) (Co-host)

Operator 02 (Co-host)

Yafin - Direktur Utama - Presenter (Co-host)

chesa saputra

Daniel

Dhany

Eddy G - Corporate Secretary SKRN

Johan Fanggara

Joseph - Investor

Mahendra - Publik

Invite Unmute me

PT SUPERKRANE MITRA UTAMA Tbk's Annual Public Expose Zoom Meeting

Everyone New chat

Nama :

Institusi :

Terima kasih atas perhatian dan kerja samanya.

Who can see your messages? Recording on

Message everyone



Catatan Chatbox dari Online Zoom Meeting:

00:08:36 Operator: Selamat siang Bapak/Ibu,

Selamat datang pada acara Public Expose 2025 PT. Superkrane Mitra Utama Tbk dengan agenda Pemaparan Kinerja Keuangan dan Operasional Superkrane Tahun 2024 dan Kwartal 3 Tahun 2025 dan Strategi Perusahaan ke depan. Mohon kesediaannya untuk menyebutkan:

Nama :

Institusi :

Terima kasih atas perhatian dan kerja samanya.

00:08:47 Eddy G - Corporate Secretary SKRN: Hi, I'm transcribing this call with my Tactiq AI Extension:

<https://tactiq.io/r/transcribing>

00:10:31 Operator: Selamat siang Bapak/Ibu,

Selamat datang pada acara Public Expose 2025 PT. Superkrane Mitra Utama Tbk dengan agenda Pemaparan Kinerja Keuangan dan Operasional Superkrane Tahun 2024 dan Kwartal 3 Tahun 2025 dan Strategi Perusahaan ke depan. Mohon kesediaannya untuk menyebutkan:

Nama :

Institusi :

Terima kasih atas perhatian dan kerja samanya.

00:15:46 Daniel: Selamat siang management, saya Pak Daniel - Investor, titip 2 pertanyaan;

1. seberapa agresif target kontribusi pendapatan dari sektor energi terbarukan ini di tahun 2026? Apakah langkah ini merupakan sinyal bahwa SKRN sedang melakukan hedging (lindung nilai) jangka panjang untuk mengurangi ketergantungan pada siklus harga komoditas tambang yang volatil, dan apakah sudah ada kontrak riil yang diamankan untuk sektor baru ini?

00:15:54 Daniel: 2. bagaimana manajemen memproyeksikan investasi pada Sumber Daya Manusia (SDM) di tahun 2026?

Mengingat kelangkaan operator crane bersertifikasi internasional untuk kapasitas 500 ton ke atas, bagaimana strategi retensi (mempertahankan) operator spesialis ini agar tidak dibajak kompetitor dan tidak menjadi penghalang utama dalam mencapai target utilization rate dan performa premium?

00:24:30 Mahendra - Publik: Selamat Siang Bapak/Ibu,

Saya Mahendra - Publik, berdasarkan paparan yang disampaikan Perseroan, terdapat beberapa pertanyaan:

Pada tahun depan, apakah Perseroan akan melakukan penambahan armada kembali untuk mendukung proyek-proyek strategis kedepan ?

Terhadap 35 proyek aktif saat ini yang tersebar di 16 Provinsi, Bagaimana Perseroan menjaga/mengendalikan kualitas



operasional yang tersebar tersebut ?

Demikian disampaikan, terimakasih.

00:27:55 Joseph - Investor: Selamat siang Management Superkrane, saya mau bertanya:

Apakah ada faktor fundamental yang menurut Perseroan belum tergambarkan pada harga saham saat ini ?

00:38:07 Operator: Selamat siang Bapak/Ibu,

Selamat datang pada acara Public Expose 2025 PT. Superkrane Mitra Utama Tbk dengan agenda Pemaparan Kinerja Keuangan dan Operasional Superkrane Tahun 2024 dan Kuartal 3 Tahun 2025 dan Strategi Perusahaan ke depan.

Mohon kesediaannya untuk menyebutkan:

Nama :

Institusi :

Terima kasih atas perhatian dan kerja samanya.

00:38:30 Johan Fanggara: selamat siang Manajemen Superkrane,
saya dengan Johan, investor.

Pak, apakah pertumbuhan nilai saham \$SKRN sangat bergantung pada progress \$CBRE dan Hilong ke depannya?

apakah ada strategi lain seandainya ada delay dari project tersebut di 2026 mendatang?

00:41:20 Operator: Selamat siang Bapak/Ibu,

Selamat datang pada acara Public Expose 2025 PT. Superkrane Mitra Utama Tbk dengan agenda Pemaparan Kinerja Keuangan dan Operasional Superkrane Tahun 2024 dan Kuartal 3 Tahun 2025 dan Strategi Perusahaan ke depan.

Mohon kesediaannya untuk menyebutkan:

Nama :

Institusi :

Terima kasih atas perhatian dan kerja samanya.

00:41:32 Dhany: Nama : Dhany

Institusi : Tuntun Sekuritas

Pertanyaan:

Selamat sore pak, izin bertanya

1. Bagaimana landscape kompetisi crane di Indonesia? Bagaimana pendapat bapak terhadap alat-alat berat yang cenderung



lebih murah dari supplier China yang langsung menjual ke customer?

2. Apakah kontrak kerja itu cenderung jangka Panjang/pendek? apakah kontrak dilakukan melalui tender pak?

3. Apa yang menjadi kriteria bagi pemain untuk memilih krane pak?

00:48:02Dhany: Replying to "Nama : Dhany

Institu..."

Baik terima kasih pak