Nomor : 52/CHEM-CORSEC/XI/2025
Perihal : Laporan Pelaksanaan *Public Expose* Tahun 2025
Sifat : Penting
Lampiran : *Screenshot Zoom Meeting Public Expose* 2025

Purwakarta, 24 November 2025

Yang Terhormat,
Direksi PT Bursa Efek Indonesia
U.p :
Kepala Divisi Penilaian Perusahan Sektor Jasa
Indonesia *Stock Exchange Building*, Tower I
Jalan Jendral Sudirman Kav.52-53, Jakarta 12190

Menindaklanjuti Peraturan BEI No. 1-E butir III.3.3.4 tentang Laporan Pelaksanaan *Public Expose* Tahunan serta Surat Edaran SE-00003/BEI/05-2020 perihal Tata Cara Pelaksanaan *Public Expose* secara elektronik, dengan ini kami sampaikan Laporan Pelaksanaan *Public Expose* PT ChemStar Indonesia Tbk. ("Perseroan"), Sebagai Berikut :

1. *Public Expose* telah dilaksanakan pada hari Senin, 24 November 2025 secara *virtual* melalui *Zoom Meeting* dengan Agenda :
   1.1. Tentang Perseroan
   1.2. Strategi Perseroan dan Pengembangan Bisnis
   1.3. Kinerja Keuangan Perseroan
   1.4. Aksi Korporasi
2. Adapun hal-hal yang mendasari penyelenggaraan *Public Expose* kali ini antara lain :
   a) Kewajiban Peraturan
   b) Transparansi
   c) Klarifikasi Resmi
   d) Penilaian Kinerja
3. *Public Expose* dihadiri oleh 17 Orang peserta secara *Online* terdiri dari Masyarakat Umum dan Investor.
4. Ringkasan pertanyaan peserta *Public Expose* dan jawaban serta *Screenshot Zoom* sebagaimana terlampir.

Demikian disampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

Wenty Akbar Rasjid
Corporate Secretary

Tembusan :
1. Kepala Eksekutif Pengawasan Pasar Modal Otoritas Jasa Keuangan;
2. Direksi PT ChemStar Indonesia Tbk.

PT. ChemStar Indonesia Tbk.
Jl. Industri Ubrug No.70 RT. 005 RW. 002 Cibinong Jatiluhur, Kab. Purwakarta Jawa Barat 41152
Tel. (62-264) 8222 823 / 8222 824
Email. info@ChemStarIndonesia.com
Website. https://www.chemstarindonesia.com

PT ChemStar Indonesia Tbk
***Resume Public Expose* Virtual Tahun 2025**
Purwakarta, 24 November 2025

Dipaparkan oleh :

1. Kwee Sutrimo : Direktur Utama
2. Lusi : Direktur Marketing
3. Tony Widjaja : Direktur Keuangan
4. Wenty Akbar Rasjid : Direktur Divisi *Energy* & *Corporate Secretary*

Agenda : *Public Expose*
Moderator : Vicka
Peserta : 17 Peserta *Online* yang terdiri dari Investor dan Publik
Lokasi : *Zoom Meeting*

Berikut adalah rangkuman tanya jawab dalam acara *Public Expose* :

1. Bp. Daniel (Investor)

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Dengan pergeseran model bisnis ke sektor Energi yang bersifat *project-based*, kami melihat risiko pembengkakan pada siklus konversi kas (*Cash Conversion Cycle*).Bagaimana kualitas piutang dagang dari sektor energi saat ini? Berapa rata-rata *Days Sales Outstanding* (DSO) untuk klien energi dibandingkan tekstil? Kami khawatir lonjakan pendapatan ini hanya tercatat di kertas (*accrual*) namun uang kasnya tertahan lama di piutang, yang pada akhirnya memaksa Perseroan berutang lebih banyak untuk modal kerja. Bisakah manajemen menjamin *Operating Cashflow* tetap positif di akhir 2025?	Sangat Bagus ! Khususnya pada Sektor Energi dengan piutang *Term of Payment* dalam jangka waktu 1 (satu) bulan dan secara efektif dana yang masuk ke Rekening Perusahaan dalam waktu 6 s/d 7 minggu. Faktor yang menyebakan piutang ini cukup bagus salah satu nya dikarenakan *project* ini bekerjasama dengan Pertagas Pertamina yang secara organisasi adalah salah satu BUMN besar nasional, dimana sepanjang kita memenuhi syarat dan ketentuan yang ditetapkan maka tidak bermasalah pada pembayaran ke Perusahaan. Kesimpulannya piutang untuk Sektor Energi ini adalah sangat menguntungkan dan sangat aman dengan cash flow penagihan maksimal 6-7 minggu.
2	Dengan adanya ketidak pastian geopolitik yg mempengaruhi harga minyak mentah dan fluktuasi nilai tukar USD/IDR, bagaimana strategi Perseroan menjaga *Gross Profit Margin* (GPM) di level yang sehat pada 2025? Apakah Perseroan memiliki kemampuan *pass-on cost* sepenuhnya kepada pelanggan di sektor baru (Energi), dan apakah ada strategi *hedging* (lindung nilai) khusus untuk pengadaan bahan baku impor?	Tantangan terbesar kita sebenarnya di fluktuasi nilai tukar, bukan di harga minyak mentah. Jadi tantangan kita adalah fluktuasi nilai tukar USD ke rupiah, yang harus selalu dijaga dan melakukan *hedging* tentunya. Yang nomor satu adalah dalam melakukan import bahan baku. Namun untuk menjaga *gross profit margin* ini, strategi kita adalah melakukan riset untuk *sourcing* lokal material. Jadi efisiensi produksi dan *sourcing* ke hulu, di mana bahan bakunya kita berusaha untuk mencari bahan lokal. Jadi secara tidak langsung bisa meningkatkan TKDN juga. Itu adalah strategi kita untuk menjaga *gross profit margin*.

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
3	Bisa diberikan update mendalam mengenai progres utilisasi fasilitas produksi dan akuisisi lahan baru (seperti rencana di Jatiluhur atau Kendal)? Kapan fasilitas-fasilitas baru ini diproyeksikan mencapai *commercial operation* penuh dan mulai berkontribusi signifikan pada laba bersih? Berapa estimasi belanja modal CAPEX yg disiapkan untuk 2025 dan dari mana sumber pendanaannya (apakah *equity financing* atau pinjaman bank)?	Mengenai CAPEX ini mungkin saya harus menjelaskan dulu, proses akuisisi lahan baru seperti rencana di Jatiluhur atau Kendal. Pada tahun 2022 kita *go public*, kemudian kita mendapatkan modal kerja, selanjutnya kita mengakuisisi pabrik dan lahan yang berlokasi di Jatiluhur yang sekarang sudah *exist*, Jadi kalau pertanyaannya kapan fasilitas baru ini memberikan kontribusi positif ?, sebenarnya fasilitas ini sudah mencapai *commercial operation*, namun utilisasi fasilitas saat ini sekitar 50-60%, sehingga kita masih ada kapasitas 40% lagi untuk ekspansi. Berapa estimasi belanja CAPEX kita? Jujur saat ini kita lebih fokus ke efisiensi produksi dan bahan baku, Jadi untuk CAPEX kita belum terlalu fokus ke sana, belum ada rencana besar-besaran untuk mengakuisisi pabrik baru dan lain-lain. Saat ini kita lebih fokus untuk melakukan efesiensi disegala bidang termasuk efisiensi operasional perusahaan, untuk meningkatkan *profit margin*. Jadi saat ini masih belum ke CAPEX, namun, bila ada rencana seperti itu, kita akan pinjam dari bank.
4	Seiring dengan ketatnya regulasi lingkungan global dan tuntutan brand internasional akan *sustainable supply chain*, bagaimana sertifikasi (seperti ZDHC atau BlueSign) yang dimiliki CHEM memberikan keunggulan kompetitif (*economic moat*) dibanding kompetitor impor murah? Apakah sertifikasi *'Green Chemistry'* ini memberikan *pricing power* (kemampuan menaikkan harga) yg lebih baik bagi Perseroan di tahun 2025?	Sekarang banyak sekali produk tekstil yang belum memiliki sertifikat halal ataupun Oeko-Tex. Chemstar mendapatkan sertifikat Oeko-Tex dan halal ini dengan tujuan agar pabrik ini bisa lebih siap dalam menunjang berjalannya operasional perusahaan, khususnya dalam hal menjalankan kewajiban memelihara ekosistem lingkungan hidup yang ramah lingkungan yang diwajibkan oleh pemerintah. Dan juga dengan adanya sertifikasi ini juga berdampak pada penyesuaian harga di market, termasuk market ekspor yang kita lakukan sekarang.
5	Narasi ekspansi ke agrokimia dan akuisisi pabrik di Jawa Barat sudah didengungkan sejak 2023/2024, namun kontribusinya terhadap laporan keuangan masih sangat minim dibandingkan Tekstil dan Energi.Apa kendala struktural yang sebenarnya terjadi di lapangan? Apakah ada masalah perizinan, sertifikasi produk, atau kesulitan penetrasi pasar pestisida yang notabene sudah dikuasai pemain raksasa? Kapan investor bisa melihat sektor Agro menyumbang minimal 20% dari total pendapatan, atau apakah ini hanya akan menjadi proyek wacana jangka panjang?	Ekspansi ke agrokimia sudah kita dengungkan dari tahun 2023 dan 2024. Namun, kalau dilihat dari sisi omset masih sangat kecil, hal ini dikarenakan tantangan yang ada, antara lain : Nomor satu pada masalah perizinan, dimana kita perlu sekitar 1,5 sampai 2 tahun untuk mendaftarkan perizinan untuk setiap produk kita. Jadi rata-rata untuk melakukan pendaftaran satu produk itu akan memakan waktu 2 sampai 2,5 tahun. Kedua adalah dalam hal melakukan penetrasi pasar, dimana kita menghadapi raksasa-raksasa dari luar, tapi kita tetap yakin dengan riset yang kita lakukan dengan kita menggunakan produk-produk lokal dan formulasi yang inovatif, dengan-

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
		harapan bisa bersaing dengan raksasa-raksasa yang dari luar tersebut, hanya kita membutuhkan waktu tentunya untuk membangun market baru ini. Harapan kita di tahun 2026 sumbangan *revenue* dari agro ini akan meningkat, namun apakah bisa mencapai 20%? Saya rasa perlu 2 tahun, kenapa? Karena energi ini perkembangannya sangat ekspansif dan sangat cepat. Jadi bisa dibilang kalau 20% dari total agro ini banyak PR yang harus di-catch up. Harapan saya mungkin 2 tahun ke depan agro ini bisa menyumbang minimal 20% dan kalau kita lihat di energi ini, tahun ini aja sudah menyumbang lebih dari 50%. Dan tahun depan kita lihat juga kurang lebih bisa menyumbang sekitar 60% dari total *revenue*-nya kita. Jadi *challenge*-nya di agrokimia cukup besar karena di industri energi ini juga masih *growing* terus.

2. **Ibu Rilanda – Jurnalis Kontan**

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	1. Berapa realisasi capex hingga saat ini? Itu mencakup berapa dari yang dianggarkan tahun ini? 2. Strategi apa yang akan dilakukan perseroan pada tahun 2026 untuk mendorong kinerja?	Realisasi Capex kita tahun ini tidak besar, tidak lebih dari 5M, tidak signifikan sekali, karena kita belum fokus ke Capex, kita lebih fokus ke efisiensi produksi, mencari bahan baku yang lebih murah, dan lain-lain untuk meningkatkan margin. Itu adalah strategi kita yang dilakukan pada tahun 2026 untuk mendorong kinerja. Jadi dari segi omzet kita sudah mencapai ekspansi perkembangan, sekarang PR kita adalah untuk membesarkan marginnya. Ini dilakukan dengan jalan melakukan efisiensi operasi, produksi, bahan baku, dan lain-lainnya. Jadi itu yang kita akan fokus di tahun 2026, bukan Capex.

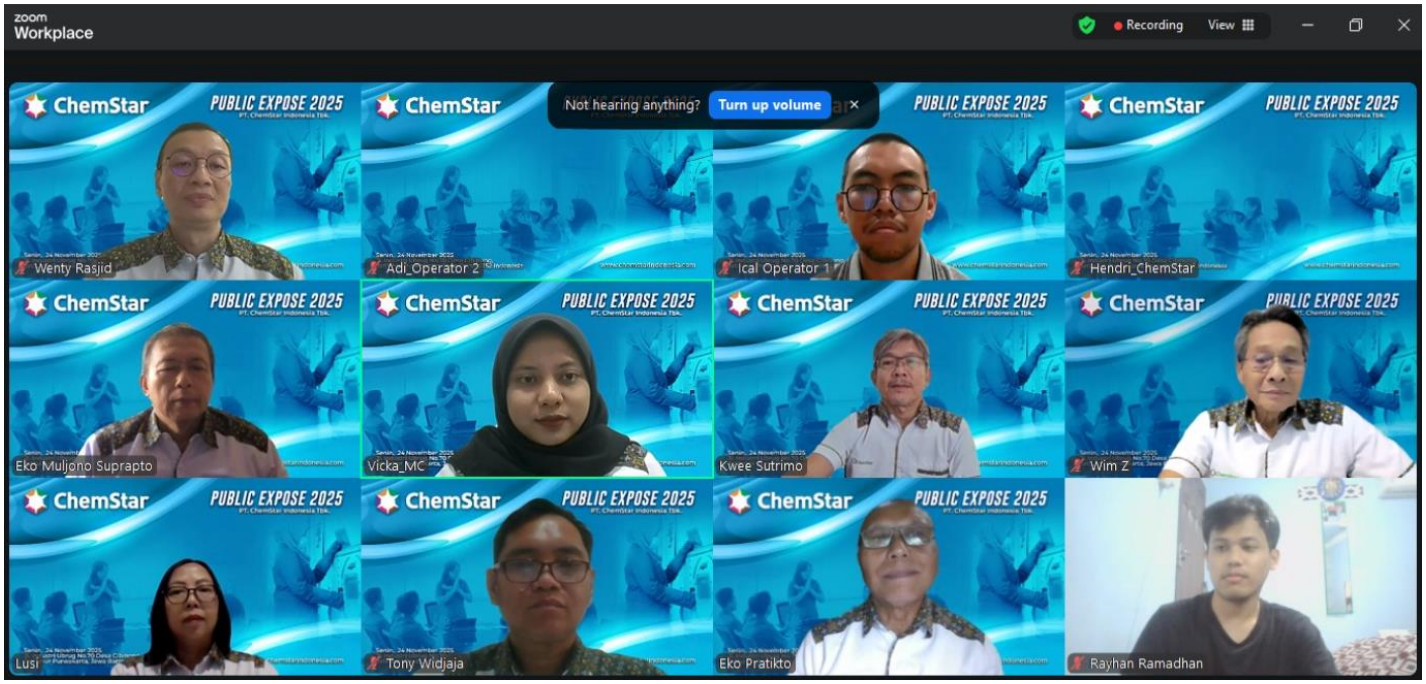
3. **Bp. Rayhan Ramadhan**

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Apakah ada rencana aksi koorporasi kedepannya untuk memperluas segmen industri minyak gas geothermal?	Kita sedang godok untuk melakukan rencana aksi kooperasi kedepannya. Namun saya belum bisa memberi informasi yang terlalu banyak karena ada peraturan yang keterbukaan informasi. Nanti di waktu yang sudah tepat, kita akan infokan melalui channel keterbukaan informasi tersebut.

4. **Bp. William (Investor)**

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Berapa persen *capital expenditure* untuk ekspansi di sektor energi ?	Utilisasi pabrik kita sekitar 50-60%, jadi kita masih ada ruang untuk ekspansi tanpa membeli pabrik. Tapi yang kita perlu sebenarnya gudang. Itu yang sudah kita lakukan dengan menyewa juga di dekat lokasi pabrik kita di sini untuk menampung *storage*-nya kita, Jadi kembali lagi ke *capital expenditure* untuk sektor energi di tahun 2024 pun juga belum besar, karena saat ini kita masih ada utilisasi yang kita belum terpakai. Jadi kita masih bisa menggunakan utilisasi itu sehingga kita bisa mencapai jumlah besar untuk menumpang ekspansi kita ini.

Screenshot Zoom



PT. ChemStar Indonesia Tbk.
Jl. Industri Ubrug No.70 RT. 005 RW. 002 Cibinong Jatiluhur, Kab. Purwakarta Jawa Barat 41152
Tel. (62-264) 8222 823 / 8222 824
Email. info@ChemStarIndonesia.com
Website. https://www.chemstarindonesia.com