



Nomor : 06/BEI/SMI/V/2026
Perihal : Penyampaian hasil Pubic Expose PT.Sentral Mitra Informatika,Tbk
Lampiran : -

Jakarta , 29 Mei 2026

Kepada Yth
Direksi Bursa Efek Indonesia
Gedung Bursa Efek Indonesia, Menara I
Jl. Jendral Sudirman, Kav. 52-53
Jakarta Pusat 12190

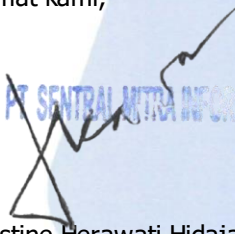
Dengan hormat,

Dalam Rangka memenuhi peraturan Bursa I.E tentang kewajiban penyampaian informasi tanggal 22 Mei 2026, kami bermaksud untuk menyampaikan hasil dari Public Expose PT Sentral Mitra Informatika, Tbk ; daftar hadir; serta pertanyaan tanya jawab

Demikian kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih

Hormat kami,




PT SENTRAL MITRA INFORMATIKA Tbk.

Christine Herawati Hidajat
Corporate Secretary



**RINGKASAN PELAKSANAAN DAN RISALAH TANYA JAWAB
PAPARAN PUBLIK (PUBLIC EXPOSE) 2026
PT SENTRAL MITRA INFORMATIKA Tbk. (“Perseroan”)**

Hari /Tanggal : Jumat / 22 Mei 2026
Waktu : 10:45 WIB - 11:34 WIB
Acara : Annual Public Expose (Paparan Publik Tahunan)
Link : <https://us02web.zoom.us/j/81099172565?pwd=hd0pQoCfgyFVZpYWejzNlOW4d6tpkb.1>

Agenda :

1. Gambaran umum PT Sentral Mitra Informatika Tbk.
2. Pemegang saham Perseroan
3. Kinerja Laporan Keuangan
4. Rencana kerja Perseroan

Manajemen Perseroan yang hadir sebagai berikut:

- | | |
|--|------------------------|
| 1. Bapak Edwin Pamimpin Situmorang,SH.M.H. | : Komisaris Independen |
| 2. Bapak Teddy Pohan | : Komisaris Utama |
| 3. Ibu Josephine Handayani Hidajat | : Direktur Utama |
| 4. Ibu Caroline Hidajat | : Direktur |
| 5. Ibu Christine Herawati Hidajat | : Direktur |
| 6. Mr. Phillip | : Direktur |

Sesi Presentasi

Presentasi disampaikan oleh Ibu Caroline Himawati Hidajat

Transkrip Sesi Tanya Jawab saat Annual Public Expose SMI

1. Pertanyaan dari Bapak Daniel - Analyst

1. Manajemen menyebutkan slide 2 dan 22 bahwa kalau manajemen bisa mengirim pesan satu kalimat kepada investor yang membaca Laporan Keuangan FY2025 dan mungkin khawatir, kalimat apa yang paling tepat yang menggambarkan keyakinan manajemen tentang LUCK 3 tahun kedepan?

Jawaban Oleh Ibu Caroline Himawati Hidajat:

“Kami juga berterima kasih karena para investor memiliki perhatian yang besar terhadap Perseroan dan melihat perkembangan perusahaan dari perspektif jangka panjang. Pertanyaannya sangat baik. Apabila melihat kondisi tahun lalu, kompetisi di industri memang sangat ketat karena secara keseluruhan kondisi market sedang tidak terlalu baik. Jumlah proyek maupun peluang bisnis yang tersedia relatif terbatas, sementara persaingan antar pelaku usaha meningkat cukup signifikan. Dalam situasi tersebut, seluruh perusahaan berupaya untuk tetap bertahan, termasuk Perseroan. Salah satu langkah yang kami ambil pada tahun 2025 adalah melakukan penyesuaian margin agar tetap dapat bersaing dan menjaga keberlangsungan bisnis. Memasuki tahun 2026, manajemen mulai menjalankan berbagai strategi baru. Hal ini dapat terlihat dari kinerja Perseroan pada kuartal I 2026 yang menunjukkan pertumbuhan cukup positif, di mana omzet meningkat sebesar 154% dan laba meningkat sebesar 186%. Ke depan, kami akan terus berinovasi dan mengembangkan strategi-strategi baru agar pertumbuhan Perseroan dapat terus terjaga, sekaligus memperbaiki dan menjaga margin bisnis agar menjadi lebih sehat.”



2. Manajemen menyebutkan 15, 28, dan 30 bahwa MPS berkontribusi 29% *revenue* dan ini adalah bisnis berulang. Dari seluruh pengguna MPS saat ini, berapa persen yang sudah upgrade ke MPS 2.0 berbasis *cloud*, dan bagaimana antusiasme mereka?

Jawaban Oleh Ibu Caroline Himawati Hidayat:

"Memang sebelumnya, pada sistem MPS 1.0, seluruh data printing masih disimpan di server lokal. Kondisi tersebut tentunya memerlukan investasi yang cukup besar, baik untuk pengadaan server fisik maupun lisensi Windows Server. Selain itu, sistem lokal juga memiliki keterbatasan, terutama ketika perusahaan memiliki banyak lokasi operasional secara nationwide. Karena itu, Perseroan mulai mengembangkan sistem berbasis cloud. Dengan sistem cloud, customer tidak lagi perlu melakukan investasi server fisik di setiap lokasi. Sebelumnya, beberapa perusahaan bahkan harus menyediakan print server tersendiri di masing-masing cabang agar sistem dapat berjalan optimal, sehingga biaya investasinya menjadi cukup besar. Saat ini, dengan sistem cloud terbaru, seluruh proses dapat dijalankan secara terpusat melalui cloud infrastructure. Sistem kami umumnya berjalan di atas platform Microsoft Azure, sehingga customer setidaknya perlu memiliki layanan Microsoft Azure sebagai fondasi dasarnya.

Dari sisi biaya, solusi cloud ini memberikan efisiensi yang jauh lebih baik bagi customer karena tidak lagi membutuhkan investasi perangkat fisik yang besar. Selain itu, implementasinya juga menjadi lebih fleksibel, mudah diakses, dan mendukung operasional perusahaan dengan cakupan yang lebih luas. Kami melihat perusahaan-perusahaan global saat ini sudah semakin memahami manfaat cloud technology. Bahkan beberapa perusahaan global sudah tidak lagi mengelola server secara lokal, melainkan seluruh infrastrukturnya ditempatkan secara terpusat dan terintegrasi secara worldwide. Karena itu, mereka sangat mendukung implementasi print server berbasis cloud. Tren ini juga mulai diikuti oleh beberapa perusahaan multinasional yang cukup progresif dan mulai melakukan migrasi ke cloud system. Saat ini sebagian customer global kami sudah menggunakan sistem cloud, dan beberapa perusahaan multinasional lainnya juga mulai bergerak ke arah yang sama. Ke depannya, kami meyakini bahwa mayoritas perusahaan akan beralih ke cloud karena solusi ini dinilai lebih efisien, lebih fleksibel, dan memberikan hasil yang lebih baik dibandingkan sistem konvensional."

3. Manajemen menyebutkan slide 22 dan 23 bahwa dari 7 lini produk yang dipersentasikan, kalau manajemen harus memilih satu produk yang paling membuat tim bersemangat dan paling yakin akan jadi *game-changer* dalam 3 tahun kedepan, produk mana itu dan mengapa alasannya?

Jawaban Oleh Ibu Caroline Himawati Hidayat:

"Pada dasarnya, Perseroan tidak dapat hanya berfokus pada satu produk saja. Ibarat sebuah restoran, apabila hanya menyediakan satu menu, tentu pilihan menjadi terbatas. Namun ketika menuanya beragam dan saling melengkapi, maka ekosistemnya menjadi lebih kuat dan menarik bagi pelanggan. Hal yang sama juga berlaku dalam bisnis IT. Ketika kami datang kepada customer, yang dibutuhkan bukan hanya satu solusi tunggal, melainkan sebuah solusi yang terintegrasi. Karena itu, ke depan Perseroan tidak bisa hanya fokus pada satu produk saja, tetapi harus membangun ekosistem solusi yang saling mendukung dan terhubung secara seamless. Perkembangan teknologi saat ini juga bergerak ke arah integrasi. Jika dahulu perangkat seperti kamera, handphone, dan fax berdiri sendiri-sendiri, saat ini semuanya sudah terintegrasi dalam satu perangkat. Handphone tidak lagi hanya sebagai alat komunikasi, tetapi juga berfungsi sebagai kamera, media kerja, hingga platform bisnis.

Karena itu, solusi IT ke depan harus semakin terintegrasi. MPS perlu didukung oleh AI, endpoint yang baik, server yang andal, serta berbagai solusi lainnya yang saling melengkapi. Seluruh produk dan layanan yang dimiliki Perseroan harus dapat membentuk satu ekosistem yang mendukung kebutuhan customer secara menyeluruh. Namun demikian, ke depan Perseroan memang akan memberikan perhatian lebih besar terhadap pengembangan AI. Kami melihat AI menjadi teknologi yang sangat menarik dan mampu mendorong antusiasme pasar karena menawarkan banyak kemungkinan baru bagi dunia usaha. Saat ini kami juga terus belajar dan mengembangkan kemampuan di bidang tersebut. Kami memahami bahwa market AI, baik di Indonesia maupun global, masih terus berkembang dan belum sepenuhnya mature. Namun seluruh pelaku industri saat ini berlomba-lomba untuk mencapai tingkat kematangan yang lebih baik dalam implementasi AI, karena teknologi ini diyakini akan sangat membantu customer dalam meningkatkan efisiensi dan produktivitas bisnis mereka."



4. Manajemen menyebutkan slide 24 dan 27 bahwa AI Vision Analytics dan AIRUDDER terlihat sangat menjanjikan. Boleh diceritakan, sudah ada pelanggan pertama yang menggunakan secara production dan bagaimana reaksi mereka?

Jawaban Oleh Ibu Caroline Himawati Hidayat:

“Baik. Untuk AI sendiri, seperti yang saya sampaikan sebelumnya, saat ini teknologi tersebut sebenarnya masih belum sepenuhnya mature. Karena itu, posisi kami saat ini masih berada pada tahap evangelist, yaitu memberikan edukasi dan pemahaman kepada customer mengenai bagaimana AI dapat membantu dan mengubah cara mereka bekerja maupun menjalankan bisnis. Namun demikian, untuk beberapa implementasi tertentu, penggunaan AI sudah mulai cukup banyak diterapkan. Misalnya pada perusahaan-perusahaan yang sebelumnya masih menggunakan sistem customer service atau penagihan secara manual, kini mulai bermigrasi ke sistem berbasis AI. Contohnya dalam proses penagihan atau reminder jatuh tempo, AI sudah dapat memberikan pengingat secara otomatis dan bahkan mampu berkomunikasi layaknya manusia. Cara berbicara, pilihan kata, hingga intonasinya sudah tidak lagi terdengar seperti robot, melainkan lebih menyerupai komunikasi human interaction.

Selain itu, kami juga melihat perkembangan AI ke depan tidak hanya terbatas pada pengolahan teks atau tulisan. Saat ini, data terbesar di dunia justru berbentuk video dan gambar dibandingkan data tulisan. Karena itu, ke depan akan banyak produk dan solusi baru yang dikembangkan untuk mengelola data berbasis visual tersebut. Kalau saat ini platform seperti OpenAI ChatGPT atau Perplexity AI lebih banyak berfokus pada pengolahan teks, tanya jawab, analisis, dan penyajian data berbasis tulisan, maka tahap berikutnya adalah pengembangan AI yang mampu memahami gambar maupun video. Ke depan, AI akan semakin mampu mengenali objek, wajah, aktivitas, maupun pola tertentu dari gambar dan video, termasuk mengenali evidence atau kondisi tertentu sesuai kebutuhan bisnis. Namun saat ini teknologi tersebut masih dalam tahap pengembangan dan belum sepenuhnya mature. Karena itu, kami masih terus mengembangkan konsep-konsep tersebut agar nantinya dapat diterjemahkan menjadi solusi yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan market dan customer.”

2. Pertanyaan dari Bapak William - Investor

Apa usaha perseroan untuk menaikkan margin?

Jawaban Oleh Ibu Caroline Himawati Hidayat:

“Terima kasih, Pak William. Memang saat ini dunia usaha di Indonesia sedang menghadapi tekanan yang cukup besar. Pertama, kenaikan nilai tukar dolar yang cukup signifikan turut memengaruhi harga dan budget dari customer kami. Kondisi ini membuat banyak customer harus menyesuaikan kembali pengeluaran serta strategi bisnis mereka. Selain itu, tantangan berikutnya adalah lonjakan harga material IT, khususnya memori, yang kenaikannya sudah sangat sulit diprediksi. Hal ini dipengaruhi oleh meningkatnya kebutuhan teknologi AI yang memerlukan kapasitas memori dan GPU sangat besar untuk mengolah data. Kebutuhan tersebut juga membutuhkan energi yang tinggi, sehingga terjadi perebutan supply memori di pasar global. Dampaknya, supply yang sebelumnya tersedia untuk kebutuhan konvensional menjadi terganggu karena adanya lonjakan permintaan dari industri AI. Kondisi ini menyebabkan harga berbagai material IT ikut mengalami kenaikan, ditambah dengan pengaruh nilai tukar dolar yang terus menguat.

Namun demikian, kami tetap berupaya menjaga keberlangsungan bisnis dan mempertahankan margin yang sehat. Salah satu langkah yang kami lakukan adalah meningkatkan efisiensi operasional, termasuk mulai mengimplementasikan teknologi AI di internal perusahaan agar proses kerja menjadi lebih efektif dan produktif. Kami mohon waktu dan dukungan dari Pak William serta para investor agar kami dapat terus beradaptasi dan mengantisipasi kondisi market yang saat ini memang cukup menantang.”



3. Pertanyaan dari Bapak Ghafur - Investor daily

1. Ditengah himpitan ketidakpastian, apa saja peluang dan tantangan yang bisa dimanfaatkan Perseroan ditahun Ini?

Jawaban Oleh Ibu Caroline Himawati Hidajat:

“Ya, betul Pak. Kondisi market saat ini memang cukup menantang. Kenaikan harga minyak global turut memberikan tekanan terhadap biaya operasional, karena berdampak pada meningkatnya biaya transportasi dan harga barang secara umum. Di sisi lain, nilai tukar dolar yang tinggi juga menyebabkan harga barang impor mengalami kenaikan. Belum lagi ditambah dengan kelangkaan material IT yang membuat harga material ikut meningkat. Dalam menghadapi kondisi tersebut, Perseroan berupaya menyiasatinya dengan menyediakan produk dan solusi yang dapat membantu pelanggan melakukan efisiensi dan penghematan biaya. Saat ini, kebutuhan untuk melakukan cost reduction tidak hanya dirasakan oleh kami, tetapi juga oleh para pelanggan kami. Karena itu, kami menawarkan berbagai solusi yang dapat membantu pelanggan meningkatkan efisiensi operasional. Misalnya melalui solusi asset management, yang membantu perusahaan mengelola aset secara lebih cepat, akurat, akuntabel, serta mendukung aspek compliance. Selain itu, solusi HR system juga membantu perusahaan dalam mengelola sumber daya manusia secara lebih terukur, dengan parameter kinerja yang jelas sehingga proses monitoring menjadi lebih efektif.

Kami juga melihat adanya peluang besar dalam implementasi AI dan otomatisasi proses kerja. Aktivitas yang sebelumnya dilakukan secara manual tentu membutuhkan ruang, listrik, AC, serta sumber daya manusia yang lebih besar. Dengan penerapan AI pada pekerjaan yang bersifat rutin, perusahaan dapat mengurangi beban operasional dan meningkatkan efisiensi kerja. Hal ini menjadi peluang bagi Perseroan untuk menghadirkan solusi bisnis baru kepada pelanggan, khususnya solusi yang berorientasi pada penghematan biaya. Selain itu, layanan Cloud dan Managed Print Services (MPS) juga menjadi alternatif efisiensi karena pelanggan tidak perlu melakukan investasi infrastruktur secara berkala, yang umumnya memiliki siklus penggantian 3 hingga 5 tahun. Dengan membantu pelanggan menurunkan biaya operasional dan meningkatkan efisiensi, kami melihat kondisi market saat ini justru dapat menjadi peluang bisnis bagi Perseroan.”

2. apakah Ada penambahan Lini bisnis yang sesuai dengan kondisi saat ini?

Jawaban Oleh Ibu Caroline Himawati Hidajat:

“Memang benar, saat ini margin bisnis tidak bisa terlalu besar karena kondisi market juga sedang mengalami tekanan. Pelanggan tentu sangat mempertimbangkan kemampuan budget mereka terhadap harga barang yang ditawarkan. Dalam kondisi seperti ini, kami harus mencari keseimbangan baru antara harga jual dan margin yang sehat. Di satu sisi, kami tetap harus menjaga kualitas dan spesifikasi produk agar tetap sesuai kebutuhan pelanggan. Namun di sisi lain, kami juga harus memastikan harga tersebut masih dapat dijangkau oleh market. Apabila kami hanya berfokus pada margin yang tinggi tanpa mempertimbangkan kemampuan customer, maka risiko yang terjadi adalah pelanggan akan menunda pembelian. Karena itu, Perseroan memilih untuk menjaga pertumbuhan penjualan tetap berjalan, meskipun margin mungkin tidak sebesar sebelumnya. Bagi kami, hubungan dengan customer bukan semata-mata hubungan bisnis untuk mencari profit, tetapi juga sebagai kemitraan jangka panjang. Dalam situasi market seperti sekarang, kami berupaya melewati tantangan ini bersama pelanggan dengan saling mendukung agar seluruh pihak dapat tetap sustain hingga kondisi ekonomi kembali membaik.”



4. Pertanyaan dari Ibu Gita

Bagaimana inovasi dan target bisnis PT. Sentral Mitra Informatika, Tbk sepanjang 1 tahun mendatang atau 5 tahun mendatang untuk meningkatkan eksistensinya sebagai Perusahaan IT solution terkemuka di Indonesia?

Jawaban :

“Memang saat ini kondisi dunia usaha sudah jauh berbeda dibandingkan 10 tahun lalu. Perubahan teknologi berlangsung sangat cepat sehingga siklus sebuah produk menjadi semakin pendek. Produk yang baru muncul hari ini bisa saja dalam waktu singkat langsung tergantikan oleh teknologi atau produk baru lainnya. Karena itu, memprediksi kondisi bisnis untuk lima tahun ke depan bukanlah hal yang mudah, bukan hanya bagi kami, tetapi juga bagi perusahaan-perusahaan teknologi kelas dunia seperti Google dan Meta. Mereka pun terus berlomba-lomba berinovasi karena selalu ada kemungkinan munculnya teknologi baru yang dapat mengubah seluruh ekosistem yang sudah ada saat ini. Namun demikian, Perseroan tetap melihat arah tren teknologi ke depan, khususnya yang berkaitan dengan revolusi industri 4.0.

Bahkan sejak Perseroan melakukan IPO, kami sudah memprediksi bahwa terdapat beberapa komponen utama yang akan menjadi fokus perkembangan industri ke depan. Pertama adalah Internet of Things (IoT), di mana berbagai perangkat akan semakin terkoneksi dengan internet secara seamless dan terintegrasi. Kedua adalah perpindahan sistem ke cloud, yang saat ini sudah mulai terjadi secara masif, termasuk pada layanan dan solusi yang kami miliki. Ketiga adalah perkembangan Artificial Intelligence (AI). Sejak tahun 2018 kami telah melihat bahwa AI akan menjadi tren besar di masa depan, dan saat ini pertumbuhannya terbukti berlangsung sangat masif di berbagai sektor industri. Keempat adalah implementasi teknologi dalam bentuk 3D printing, yang kami yakini juga akan menjadi bagian penting dari perkembangan industri ke depan. Oleh karena itu, bidang-bidang tersebut akan menjadi fokus utama Perseroan dalam pengembangan bisnis untuk lima tahun mendatang.”



Topic	ID	Host	Duration (minutes)	Start time	End time	Participants
Public Expose 2026 - PT Sentral Mitra Informatika Tbk.	8109 9172 565	Sentral Group (CHRISTINE@SENTRAL.CO.ID)	76	05/22/2026 10:18:35 AM	05/22/2026 11:34:06 AM	84

Name (original name)	Email	Join time	Leave time	Duration (minutes)	Guest	Recording disclaimer response
Sentral Group	christine@sentral.co.id	05/22/2026 10:18	05/22/2026 11:34	76	No	No Response
Wiwin Inrahim		05/22/2026 10:18	05/22/2026 10:29	12	Yes	No Response
SMI		05/22/2026 10:19	05/22/2026 10:19	1	Yes	No Response
SMI		05/22/2026 10:19	05/22/2026 11:34	75	Yes	OK
Octav Pratama		05/22/2026 10:27	05/22/2026 10:27	1	Yes	No Response
Octav Pratama		05/22/2026 10:27	05/22/2026 10:35	8	Yes	No Response
christo		05/22/2026 10:31	05/22/2026 10:33	2	Yes	No Response
Moderator	christine@sentral.co.id	05/22/2026 10:32	05/22/2026 11:34	62	No	No Response
Try Hartanto		05/22/2026 10:32	05/22/2026 10:33	1	Yes	No Response
Try Hartanto		05/22/2026 10:33	05/22/2026 11:34	61	Yes	OK
Octav Pratama		05/22/2026 10:37	05/22/2026 10:37	1	Yes	No Response
Octav Pratama		05/22/2026 10:37	05/22/2026 11:34	57	Yes	OK
ronny		05/22/2026 10:38	05/22/2026 10:38	1	Yes	No Response
Arfi YS		05/22/2026 10:38	05/22/2026 10:41	3	Yes	No Response
Dian Arsyandi		05/22/2026 10:39	05/22/2026 10:42	4	Yes	No Response
Adit		05/22/2026 10:39	05/22/2026 10:42	3	Yes	No Response
denis pratama		05/22/2026 10:39	05/22/2026 10:42	3	Yes	No Response
Nurina Putri		05/22/2026 10:39	05/22/2026 10:41	3	Yes	No Response
Gladiss		05/22/2026 10:39	05/22/2026 10:41	3	Yes	No Response
Divina Eirene		05/22/2026 10:40	05/22/2026 10:42	3	Yes	No Response
Ellsa Eliska		05/22/2026 10:40	05/22/2026 10:42	2	Yes	No Response
Eko Kristianto		05/22/2026 10:40	05/22/2026 10:40	1	Yes	No Response
Deri Tirta		05/22/2026 10:40	05/22/2026 10:42	2	Yes	No Response
Lydia Priskilla P.		05/22/2026 10:41	05/22/2026 10:42	2	Yes	No Response
Derry Arbasa		05/22/2026 10:41	05/22/2026 10:42	1	Yes	No Response
Arfi YS		05/22/2026 10:41	05/22/2026 10:43	3	Yes	No Response
Dian Arsyandi		05/22/2026 10:41	05/22/2026 10:42	1	Yes	No Response
Eko Kristianto		05/22/2026 10:41	05/22/2026 10:42	1	Yes	No Response
Nurina Putri		05/22/2026 10:41	05/22/2026 11:34	53	Yes	No Response
Mikha Alea		05/22/2026 10:41	05/22/2026 10:42	1	Yes	No Response
Gladiss		05/22/2026 10:41	05/22/2026 10:59	18	Yes	No Response
Adit		05/22/2026 10:42	05/22/2026 11:34	53	Yes	OK
Ellsa Eliska		05/22/2026 10:42	05/22/2026 11:34	52	Yes	No Response
Divina Eirene		05/22/2026 10:42	05/22/2026 10:42	1	Yes	No Response
denis pratama		05/22/2026 10:42	05/22/2026 10:42	1	Yes	No Response
Deri Tirta		05/22/2026 10:42	05/22/2026 11:34	52	Yes	No Response
Daniel .		05/22/2026 10:42	05/22/2026 10:42	1	Yes	No Response
Dian Arsyandi		05/22/2026 10:42	05/22/2026 11:34	52	Yes	No Response
Lydia Priskilla P.		05/22/2026 10:42	05/22/2026 11:34	52	Yes	No Response
Derry Arbasa		05/22/2026 10:42	05/22/2026 10:43	2	Yes	No Response
Eko Kristianto		05/22/2026 10:42	05/22/2026 11:26	45	Yes	OK
Mikha Alea		05/22/2026 10:42	05/22/2026 11:34	52	Yes	No Response
Daniel .		05/22/2026 10:42	05/22/2026 11:22	41	Yes	OK



Name (original name)	Email	Join time	Leave time	Duration (minutes)	Guest	Recording disclaimer response
Giska Holscher		05/22/2026 10:42	05/22/2026 10:42	1	Yes	No Response
Giska Holscher		05/22/2026 10:42	05/22/2026 11:34	52	Yes	No Response
Divina Eirene		05/22/2026 10:43	05/22/2026 10:43	1	Yes	No Response
Divina Eirene		05/22/2026 10:43	05/22/2026 10:45	2	Yes	No Response
Ery prima Ramadhanu		05/22/2026 10:43	05/22/2026 10:43	1	Yes	No Response
monic lie		05/22/2026 10:43	05/22/2026 10:44	1	Yes	No Response
denis pratama		05/22/2026 10:43	05/22/2026 10:44	1	Yes	No Response
monic lie		05/22/2026 10:44	05/22/2026 10:45	2	Yes	No Response
Ery prima Ramadhanu		05/22/2026 10:44	05/22/2026 10:54	11	Yes	No Response
denis pratama		05/22/2026 10:44	05/22/2026 11:34	50	Yes	No Response
Derry Arbesa		05/22/2026 10:44	05/22/2026 10:44	1	Yes	No Response
Derry Arbesa		05/22/2026 10:44	05/22/2026 10:46	3	Yes	No Response
William - Investor		05/22/2026 10:44	05/22/2026 10:44	1	Yes	No Response
William - Investor		05/22/2026 10:44	05/22/2026 11:16	32	Yes	No Response
alan		05/22/2026 10:45	05/22/2026 10:45	1	Yes	No Response
Heri Handoko		05/22/2026 10:45	05/22/2026 10:45	1	Yes	No Response
Gita		05/22/2026 10:45	05/22/2026 10:46	2	Yes	No Response
alan		05/22/2026 10:45	05/22/2026 10:49	5	Yes	No Response
Heri Handoko		05/22/2026 10:45	05/22/2026 11:34	49	Yes	OK
Ponga Simatupang		05/22/2026 10:45	05/22/2026 10:46	2	Yes	No Response
Tommy		05/22/2026 10:45	05/22/2026 10:46	2	Yes	No Response
sisko		05/22/2026 10:45	05/22/2026 10:47	2	Yes	No Response
Susilo Joko Subianto		05/22/2026 10:45	05/22/2026 10:46	1	Yes	No Response
Widodi		05/22/2026 10:46	05/22/2026 10:47	1	Yes	No Response
Wiwin Ibrahim		05/22/2026 10:46	05/22/2026 10:46	1	Yes	No Response
Tommy		05/22/2026 10:46	05/22/2026 11:10	24	Yes	No Response
Ponga Simatupang		05/22/2026 10:46	05/22/2026 11:34	48	Yes	OK
Gita		05/22/2026 10:46	05/22/2026 11:34	48	Yes	OK
Wiwin Ibrahim		05/22/2026 10:46	05/22/2026 10:51	5	Yes	No Response
sisko		05/22/2026 10:47	05/22/2026 11:34	48	Yes	No Response
Widodi		05/22/2026 10:47	05/22/2026 11:34	47	Yes	No Response
Andrew Steve		05/22/2026 10:47	05/22/2026 10:48	2	Yes	No Response
Jasmine Thalia		05/22/2026 10:47	05/22/2026 10:47	1	Yes	No Response
Ahmad Putra Romadhani		05/22/2026 10:47	05/22/2026 10:48	2	Yes	No Response
Agithalia		05/22/2026 10:47	05/22/2026 10:48	2	Yes	No Response
Rayhan altarusandi		05/22/2026 10:47	05/22/2026 10:47	1	Yes	No Response
Susilo Joko Subianto		05/22/2026 10:47	05/22/2026 10:48	1	Yes	No Response
Jasmine Thalia		05/22/2026 10:47	05/22/2026 10:51	4	Yes	No Response
Gilang Praditya		05/22/2026 10:47	05/22/2026 10:48	1	Yes	No Response
Rayhan altarusandi		05/22/2026 10:47	05/22/2026 11:30	43	Yes	No Response
Ahmad Putra Romadhani		05/22/2026 10:48	05/22/2026 11:10	23	Yes	No Response
Andrew Steve		05/22/2026 10:48	05/22/2026 10:55	8	Yes	No Response
Susilo Joko Subianto		05/22/2026 10:48	05/22/2026 10:49	2	Yes	No Response
Agithalia		05/22/2026 10:48	05/22/2026 11:34	46	Yes	OK
Gilang Praditya		05/22/2026 10:48	05/22/2026 11:30	42	Yes	OK



Name (original name)	Email	Join time	Leave time	Duration (minutes)	Guest	Recording disclaimer response
Ireen Putri		05/22/2026 10:48	05/22/2026 10:49	1	Yes	No Response
Ireen Putri		05/22/2026 10:49	05/22/2026 10:55	7	Yes	No Response
alan		05/22/2026 10:49	05/22/2026 11:23	34	Yes	No Response
Susilo Joko Subianto		05/22/2026 10:49	05/22/2026 10:53	4	Yes	No Response
Wiwin Ibrahim		05/22/2026 10:49	05/22/2026 10:49	1	Yes	No Response
Wiwin Ibrahim		05/22/2026 10:49	05/22/2026 10:54	5	Yes	No Response
YAMAL SHOLEH		05/22/2026 10:50	05/22/2026 10:50	1	Yes	No Response
YAMAL SHOLEH		05/22/2026 10:50	05/22/2026 10:54	4	Yes	No Response
Matheus Judistian		05/22/2026 10:51	05/22/2026 10:51	1	Yes	No Response
AR		05/22/2026 10:51	05/22/2026 10:51	1	Yes	No Response
Maria Anastasia Veronica		05/22/2026 10:51	05/22/2026 10:51	1	Yes	No Response
BismillahARA		05/22/2026 10:51	05/22/2026 10:51	1	Yes	No Response
Matheus Judistian		05/22/2026 10:51	05/22/2026 11:34	43	Yes	No Response
AR		05/22/2026 10:51	05/22/2026 11:34	43	Yes	No Response
BismillahARA		05/22/2026 10:51	05/22/2026 10:53	3	Yes	No Response
Rofid Aljabar		05/22/2026 10:51	05/22/2026 10:51	1	Yes	No Response
ronny		05/22/2026 10:51	05/22/2026 10:51	1	Yes	No Response
ronny		05/22/2026 10:51	05/22/2026 11:34	43	Yes	No Response
Ireen Putri		05/22/2026 10:52	05/22/2026 10:52	1	Yes	No Response
Ireen Putri		05/22/2026 10:52	05/22/2026 11:34	42	Yes	No Response
Lie Anna		05/22/2026 10:52	05/22/2026 10:52	1	Yes	No Response
Lie Anna		05/22/2026 10:52	05/22/2026 11:34	42	Yes	OK
Yamal Sholeh		05/22/2026 10:52	05/22/2026 10:52	1	Yes	No Response
Yamal Sholeh		05/22/2026 10:52	05/22/2026 11:34	42	Yes	No Response
Alexander Alvaro J.		05/22/2026 10:53	05/22/2026 10:53	1	Yes	No Response
Alexander Alvaro J.		05/22/2026 10:53	05/22/2026 11:34	41	Yes	No Response
Rizki EmitenNews		05/22/2026 10:53	05/22/2026 10:53	1	Yes	No Response
Lutfi Afriyani		05/22/2026 10:53	05/22/2026 10:53	1	Yes	No Response
Susilo Joko Subianto		05/22/2026 10:53	05/22/2026 10:57	4	Yes	No Response
Kirana		05/22/2026 10:53	05/22/2026 10:53	1	Yes	No Response
Rizki EmitenNews		05/22/2026 10:53	05/22/2026 11:28	36	Yes	OK
Lutfi Afriyani		05/22/2026 10:53	05/22/2026 10:55	2	Yes	OK
Kirana		05/22/2026 10:53	05/22/2026 11:34	41	Yes	No Response
BismillahARA		05/22/2026 10:53	05/22/2026 10:53	1	Yes	No Response
Wiwin Ibrahim		05/22/2026 10:54	05/22/2026 11:06	13	Yes	No Response
christo		05/22/2026 10:55	05/22/2026 10:55	1	Yes	No Response
christo		05/22/2026 10:55	05/22/2026 11:34	39	Yes	OK
Wahyu Ari		05/22/2026 10:55	05/22/2026 10:55	1	Yes	No Response
Febri AN		05/22/2026 10:55	05/22/2026 10:55	1	Yes	No Response
Febri AN		05/22/2026 10:55	05/22/2026 11:34	39	Yes	No Response
Wahyu Ari		05/22/2026 10:55	05/22/2026 11:34	39	Yes	OK
Andrew Steve		05/22/2026 10:55	05/22/2026 11:34	39	Yes	No Response
Walid Ramadhan		05/22/2026 10:56	05/22/2026 10:56	1	Yes	No Response
Walid Ramadhan		05/22/2026 10:56	05/22/2026 11:34	38	Yes	No Response
Yuliana Hema		05/22/2026 10:57	05/22/2026 10:57	1	Yes	No Response



Name (original name)	Email	Join time	Leave time	Duration (minutes)	Guest	Recording disclaimer response
Yuliana Hema		05/22/2026 10:57	05/22/2026 11:05	9	Yes	OK
Samidi Kusuma		05/22/2026 10:58	05/22/2026 10:58	1	Yes	No Response
Samidi Kusuma		05/22/2026 10:59	05/22/2026 11:34	36	Yes	OK
Edwin Wijaya		05/22/2026 11:00	05/22/2026 11:01	1	Yes	No Response
Edwin Wijaya		05/22/2026 11:01	05/22/2026 11:34	33	Yes	No Response
Gladiss		05/22/2026 11:04	05/22/2026 11:04	1	Yes	No Response
Gladiss		05/22/2026 11:04	05/22/2026 11:32	28	Yes	No Response
amar		05/22/2026 11:04	05/22/2026 11:05	1	Yes	No Response
amar		05/22/2026 11:05	05/22/2026 11:28	24	Yes	OK
KUNTHI FAHMAR SANDY		05/22/2026 11:05	05/22/2026 11:05	1	Yes	No Response
Roberto Sigai		05/22/2026 11:05	05/22/2026 11:05	1	Yes	No Response
KUNTHI FAHMAR SANDY		05/22/2026 11:05	05/22/2026 11:32	28	Yes	OK
Roberto Sigai		05/22/2026 11:05	05/22/2026 11:09	4	Yes	No Response
Yuliana Hema		05/22/2026 11:05	05/22/2026 11:06	1	Yes	No Response
Wiwin Ibrahim		05/22/2026 11:06	05/22/2026 11:14	8	Yes	No Response
Yuliana Hema		05/22/2026 11:06	05/22/2026 11:32	27	Yes	No Response
Ghafur Investor Daily		05/22/2026 11:08	05/22/2026 11:10	2	Yes	No Response
Ghafur Investor Daily		05/22/2026 11:10	05/22/2026 11:34	25	Yes	OK
Tommy		05/22/2026 11:10	05/22/2026 11:34	25	Yes	No Response
kenzie ricky		05/22/2026 11:10	05/22/2026 11:11	1	Yes	No Response
kenzie ricky		05/22/2026 11:11	05/22/2026 11:34	23	Yes	OK
Wiwin Ibrahim		05/22/2026 11:12	05/22/2026 11:12	1	Yes	No Response
Wiwin Ibrahim		05/22/2026 11:12	05/22/2026 11:21	9	Yes	No Response
Zyy		05/22/2026 11:15	05/22/2026 11:15	1	Yes	No Response
Zyy		05/22/2026 11:15	05/22/2026 11:34	19	Yes	OK
Wiwin Ibrahim		05/22/2026 11:21	05/22/2026 11:25	5	Yes	No Response
alan		05/22/2026 11:23	05/22/2026 11:24	2	Yes	No Response
alan		05/22/2026 11:24	05/22/2026 11:34	10	Yes	No Response
Wiwin Ibrahim		05/22/2026 11:24	05/22/2026 11:25	1	Yes	No Response
Wiwin Ibrahim		05/22/2026 11:25	05/22/2026 11:34	9	Yes	No Response