

## PT BANGUN KOSAMBI SUKSES Tbk

Nomor : 137/PIK2-CBDK/BEI/CORSEC/VIII/2026

Jakarta, 7 Agustus 2026

Kepada Yth.

**PT Bursa Efek Indonesia**

Gedung Bursa Efek Indonesia Tower 1 Lantai 6  
Jl. Jend Sudirman Kav. 52 – 53  
Jakarta Selatan 12190

u.p. : Bapak Saidu Solihin  
Direktur Penilaian Perusahaan

**Lampiran : 2 (dua) dokumen**

**Perihal : Penyampaian Materi dan Risalah Sesi Tanya Jawab pada Acara Surabaya Investor Meeting & Connectivity 2026**

Dengan hormat,

Sehubungan keikutsertaan dan telah dilaksanakannya acara Surabaya Investor Meeting & Connectivity 2026 ("SIMC 2026") di Surabaya pada tanggal 5 Agustus 2026, dengan ini kami sampaikan materi presentasi Perseroan dan risalah sesi tanya jawab sebagaimana terlampir.

SIMC 2026 merupakan acara yang diselenggarakan oleh Bursa Efek Indonesia dalam rangka peningkatan jangkauan kepada investor dengan mempertemukan Perusahaan Tercatat dengan investor di Indonesia, serta mendukung upaya pemenuhan *free float*.

Acara SIMC 2026 dihadiri oleh 68 peserta anggota Bursa mitra (sekuritas) dan 22 peserta dari perwakilan Dana Pensiun. Adapun yang menjadi narasumber/pembicara dari Perseroan dalam acara tersebut adalah sebagai berikut:

1. Ibu Christy Grassela : Head of Investor Relations PT Bangun Kosambi Sukses Tbk
2. Bapak Paulus Jimmy Sutanto : Investor Relations PT Bangun Kosambi Sukses Tbk

Demikian kami sampaikan. Atas perhatian dan kerja samanya, kami mengucapkan terima kasih.

Hormat kami,

**PT Bangun Kosambi Sukses Tbk**



**Markus Kusumaputra**  
Direktur



**Yohanes Edmond Budiman**  
Direktur

# PT BANGUN KOSAMBI SUKSES Tbk

## Sesi Tanya Jawab Surabaya Investor Meeting & Connectivity 2026

Pertanyaan dari Bapak Ferry (Institusi Dapen Universitas Surabaya)

1. Bagaimana tanggapan mengenai pencabutan status Proyek Strategis Nasional ("PSN") dari PIK2 ?

Proyek Strategis Nasional (PSN) adalah program dan proyek infrastruktur atau pembangunan yang dipilih oleh pemerintah pusat karena memiliki sifat strategis untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan pembangunan, dan kesejahteraan masyarakat di seluruh wilayah Indonesia. PSN ditetapkan melalui Peraturan Presiden atau pemutakhiran Rencana Kerja Pemerintah (RKP) bertujuan mengakselerasi penyediaan infrastruktur dan layanan dasar, dan mendapatkan fasilitas percepatan izin, pengadaan lahan, dan penyelesaian hambatan (*bottlenecking*) dari pemerintah.

Pada kesempatan ini, kami juga menyampaikan bahwa seluruh *masterplan* pengembangan PIK2 telah disusun sesuai dengan rencana tata ruang dan peruntukan lahan yang ditetapkan oleh Pemerintah Kabupaten Tangerang. Dengan demikian, seluruh pengembangan yang dilakukan Perseroan berada pada lahan yang telah memiliki ijin dan peruntukan yang sesuai.

2. Dengan tidak lagi berstatus sebagai PSN, serta di tengah dinamika geopolitik global dan perubahan kebijakan pemerintah, apakah Perseroan melihat adanya potensi dampak terhadap kinerja penjualan ke depan? Selain itu, apakah Perseroan tetap optimis dapat mencapai target *marketing sales* tanpa adanya status PSN tersebut?

Sebagai gambaran, kami telah menyiapkan data historis *marketing sales* Perseroan. *Marketing sales* tercatat sebesar Rp1,7 triliun pada 2021, meningkat menjadi Rp1,9 triliun pada 2022, kemudian Rp2,4 triliun pada 2023, sebelum melonjak signifikan menjadi Rp6 triliun pada 2024.

Perlu dipahami bahwa pencapaian *marketing sales* pada tahun 2024 tidak terlepas dari langkah strategis Perseroan dalam memperluas skala pengembangan. Melalui pelaksanaan Right Issue II pada tahun 2023, Perseroan berhasil meningkatkan *land bank* dari sekitar 744 hektare menjadi lebih dari 1.600 hektare. Penambahan *land bank* yang signifikan tersebut memberikan ruang bagi Perseroan untuk meluncurkan lebih banyak proyek pada tahun 2024, yang pada akhirnya mendorong peningkatan *marketing sales* secara substansial.

Dengan kata lain, lonjakan *marketing sales* pada tahun 2024 lebih dipengaruhi oleh bertambahnya kapasitas pengembangan Perseroan.

Memasuki tahun 2025 dan 2026, Perseroan memandang kinerja *marketing sales* telah kembali pada *level* yang lebih normal (*normalized*), dengan target *marketing sales* sebesar Rp4,3 triliun. Oleh karena itu, apabila melihat rekam jejak Perseroan secara historis, kami berpendapat bahwa pencapaian *marketing sales* tidak memiliki ketergantungan secara langsung terhadap status PSN.

Adapun faktor yang saat ini lebih memengaruhi keputusan pembelian pelanggan, khususnya pada segmen menengah ke atas, adalah kondisi makro ekonomi dan geopolitik, seperti pergerakan nilai tukar Rupiah terhadap Dolar AS, harga emas,

### Kantor Pusat:

Jalan Inspeksi PIK 2 No. 5 (Terusan Jalan Perancis)  
Kelurahan Dadap, Kecamatan Kosambi, Kabupaten  
Tangerang 15211  
Telp: +62 21 50282888

### Kantor Korespondensi:

Office Tower Agung Sedayu Group Lantai 10, Jalan Marina  
Raya, Kel. Kamal Muara, Kec. Penjaringan, Jakarta Utara,  
DKI Jakarta 14470  
Telp: +62 21 3973 4100 Fax: +62 21 3973 4111

## PT BANGUN KOSAMBI SUKSES Tbk

---

maupun kondisi ekonomi secara keseluruhan. Secara umum, segmen pelanggan kami memiliki kemampuan finansial dan minat untuk melakukan ekspansi maupun penambahan aset properti, namun waktu realisasi pembelian umumnya akan dipengaruhi oleh perkembangan kondisi ekonomi dan sentimen pasar.

3. Sebagai investor, kami mengharapkan dua bentuk imbal hasil, yaitu dividen dan *capital gain*. Dari yang kami amati, *dividend payout ratio* Perseroan masih berada di kisaran 7%–7,5%, sehingga dividen yang diterima per saham relatif kecil dibandingkan dengan harga saham saat ini. Jika dibandingkan dengan emiten seperti BNI atau Bank Mandiri yang membagikan dividen lebih besar, bagaimana pandangan Perseroan terhadap kebijakan dividen tersebut?

Terkait kebijakan dividen, izinkan kami menyampaikan bahwa perbandingan sebaiknya dilakukan dengan perusahaan-perusahaan yang berada dalam sektor industri yang sama, yaitu sektor properti, mengingat karakteristik bisnis, kebutuhan modal, serta siklus investasi masing-masing industri tentu berbeda.

Bapak/Ibu dapat membandingkan kebijakan dividen Perseroan dengan emiten-emiten properti lainnya melalui data yang tersedia di perusahaan sekuritas masing-masing, baik dari sisi *dividend payout ratio*, *dividend yield*, maupun *capital gain* yang dihasilkan. Dengan demikian, perbandingan tersebut akan memberikan gambaran yang lebih relevan.

Sebagaimana telah kami sampaikan sebelumnya, *dividend payout ratio* PANI berada pada kisaran 8% hingga 11%, sedangkan CBDK sekitar 3%. Meskipun *capital gain* belum mengalami peningkatan yang signifikan sepanjang tahun 2026 lebih dikarenakan kondisi pasar modal Indonesia secara umum, Perseroan tetap membagikan dividen, sehingga masih dapat memberikan kontribusi bagi kebutuhan operasional investor, termasuk institusi seperti dana pensiun.

4. Apabila melihat kebijakan dividen saat ini, imbal hasil dividen masih relatif kecil dibandingkan dengan harga saham Perseroan. Di sisi lain, harga saham PANI sempat mencapai sekitar Rp20.000 dan saat ini berada di kisaran Rp6.000. Bagaimana pandangan Perseroan terhadap potensi *capital gain* ke depan?

Sebagai informasi, saat ini harga saham PANI berada di kisaran Rp6.000, sedangkan CBDK berada di bawah Rp4.000, atau di bawah harga IPO. Sebagaimana juga telah disampaikan sebelumnya, harga saham PANI pernah mencapai kisaran Rp20.000. Dengan demikian, apabila dilihat secara sederhana, masih terdapat potensi *upside* dari sisi harga saham.

Oleh karena itu, apabila Bapak/Ibu memiliki fokus pada potensi *capital gain*, kami memandang bahwa kesempatan tersebut masih terbuka. Kami mengapresiasi ADPI dan Bursa Efek Indonesia yang telah mempertemukan kami dengan Bapak/Ibu dalam forum ini, sehingga kami berharap PANI maupun CBDK dapat menjadi salah satu pertimbangan dalam portofolio investasi Bapak/Ibu.

**Kantor Pusat:**

Jalan Inspeksi PIK 2 No. 5 (Terusan Jalan Perancis)  
Kelurahan Dadap, Kecamatan Kosambi, Kabupaten  
Tangerang 15211  
Telp: +62 21 50282888

**Kantor Korespondensi:**

Office Tower Agung Sedayu Group Lantai 10, Jalan Marina  
Raya, Kel. Kamal Muara, Kec. Penjaringan, Jakarta Utara,  
DKI Jakarta 14470  
Telp: +62 21 3973 4100 Fax: +62 21 3973 4111



# Company Presentation

**PT Pantai Indah Kapuk Dua Tbk**

**PT Bangun Kosambi Sukses Tbk**

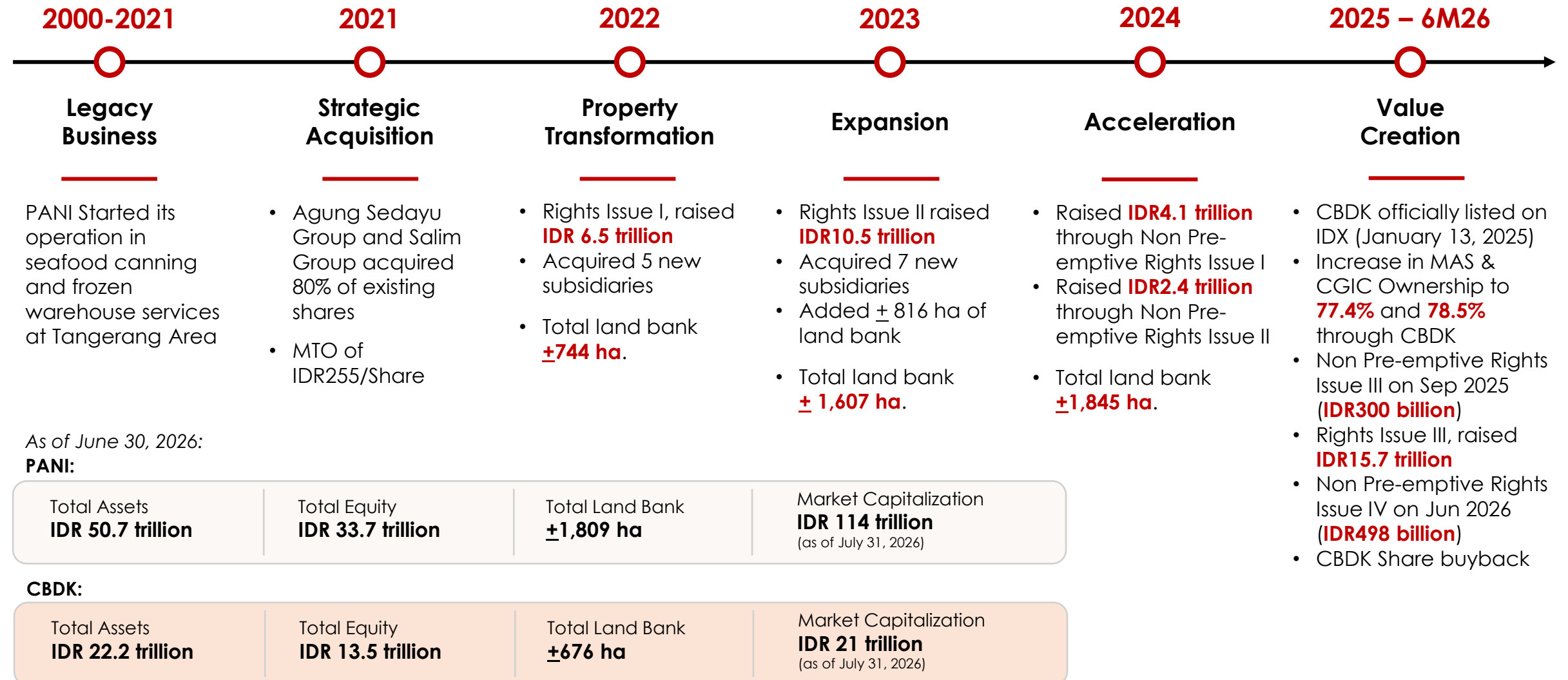
**August 2026**



**Agung Sedayu Group**

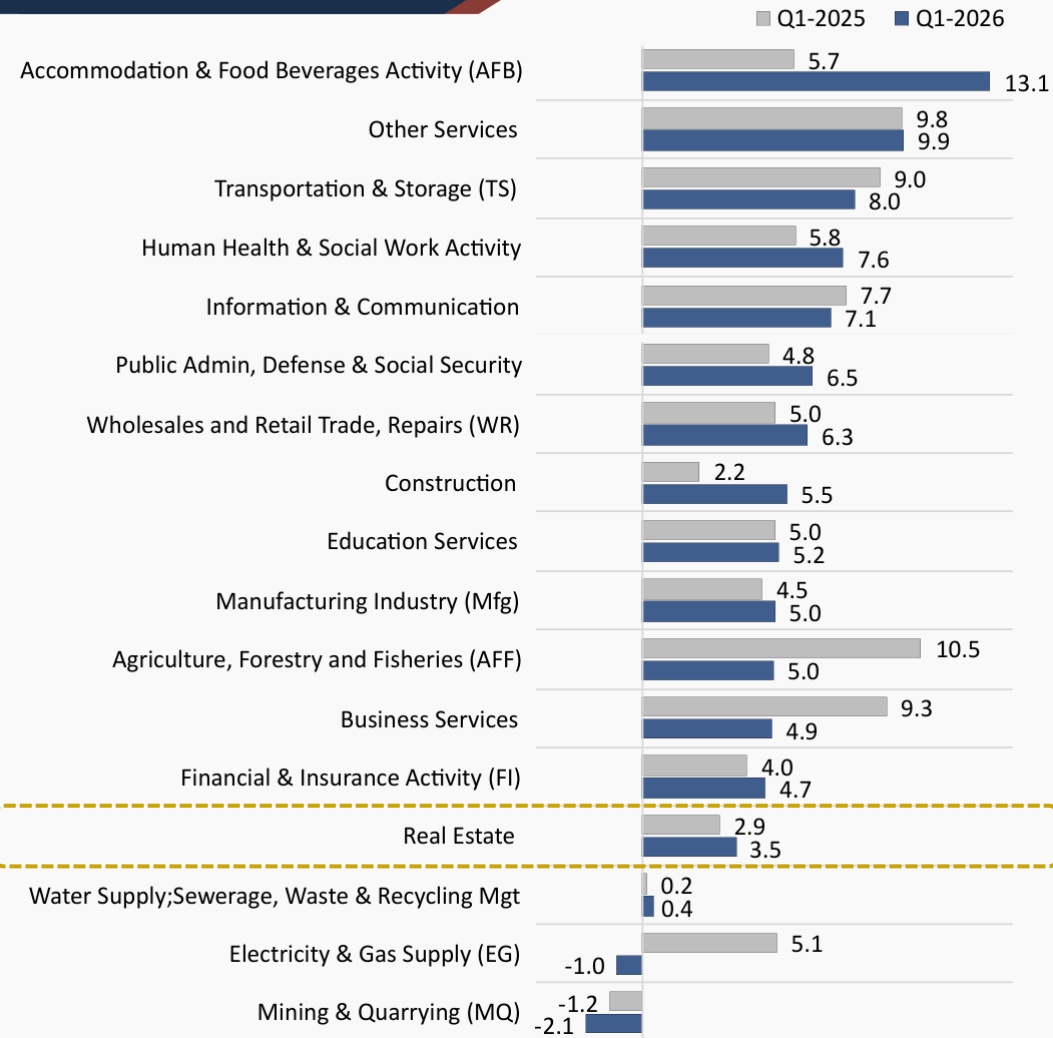


# Milestones



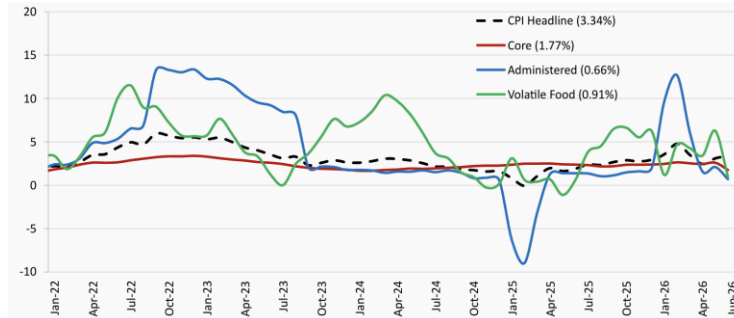
# Macroeconomy Outlook in 1H26

## Growth by Sector (% , yoy)

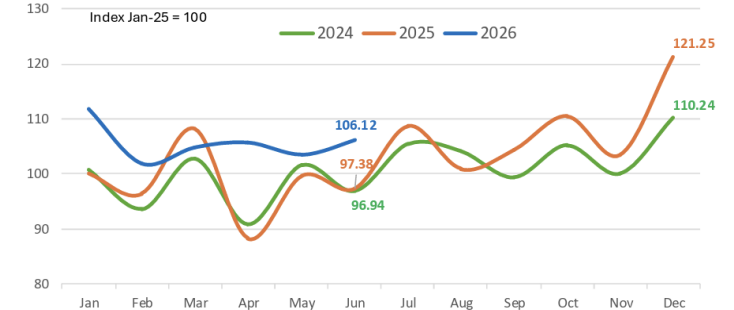


Source: BPS, Various Sources

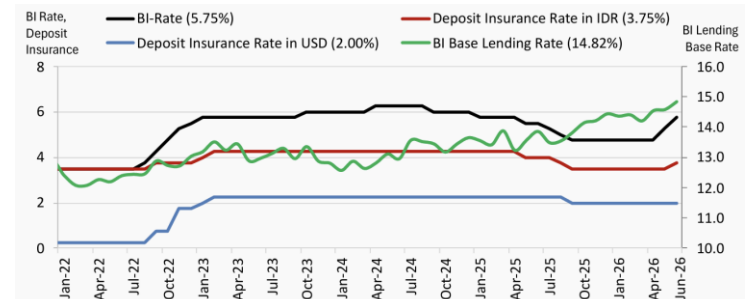
## Inflation



## Consumers Spending Flat since early 2026

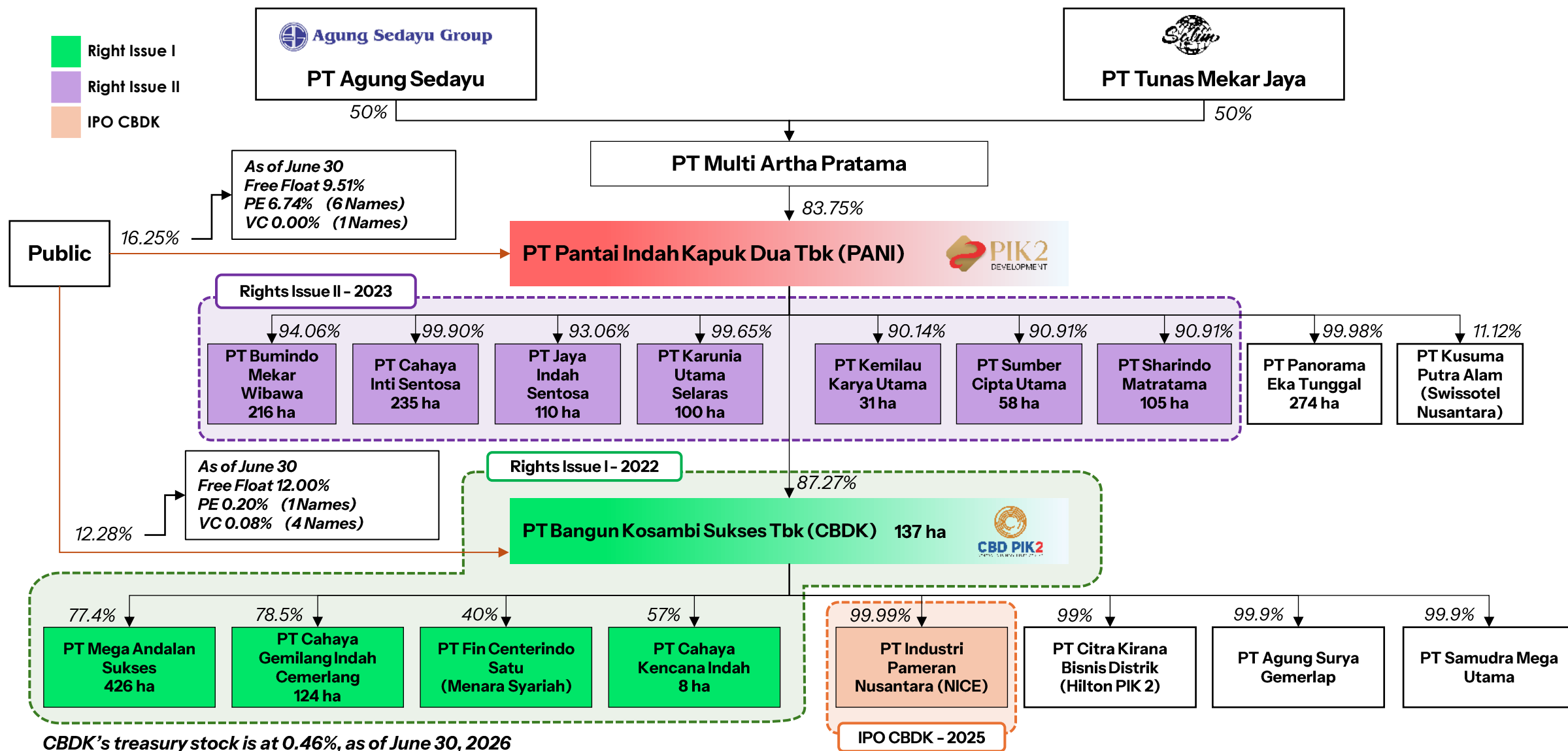


## Interest Rate



Source: Bloomberg, BCA Big Data

# Company Structure



# Competitive Advantages



**01**

**Strong Support  
from Agung  
Sedayu Group  
and  
Salim Group**



**02**

**Well  
Connected  
Accessibility**



**03**

**Curated Retail  
Experience**



**04**

**Strong Brand  
Name Colony**



**05**

**Ample  
Development  
Area**



**06**

**Prestigious  
Residential &  
Prominent  
Commercial**



**07**

**Prudent  
Financial  
Backbone**

# Geographical Position & Connectivity



## Airport Access

Only 7 minutes to Soekarno-Hatta International Airport

## Close to Key Hub

Seamlessly connected to Jakarta's major business districts, including SCBD, Pondok Indah, etc via existing toll road networks.

## Kataraja Toll Road

Spanning approximately 39 km, will further strengthen regional connectivity by linking PIK2 to Jakarta's existing toll road network.

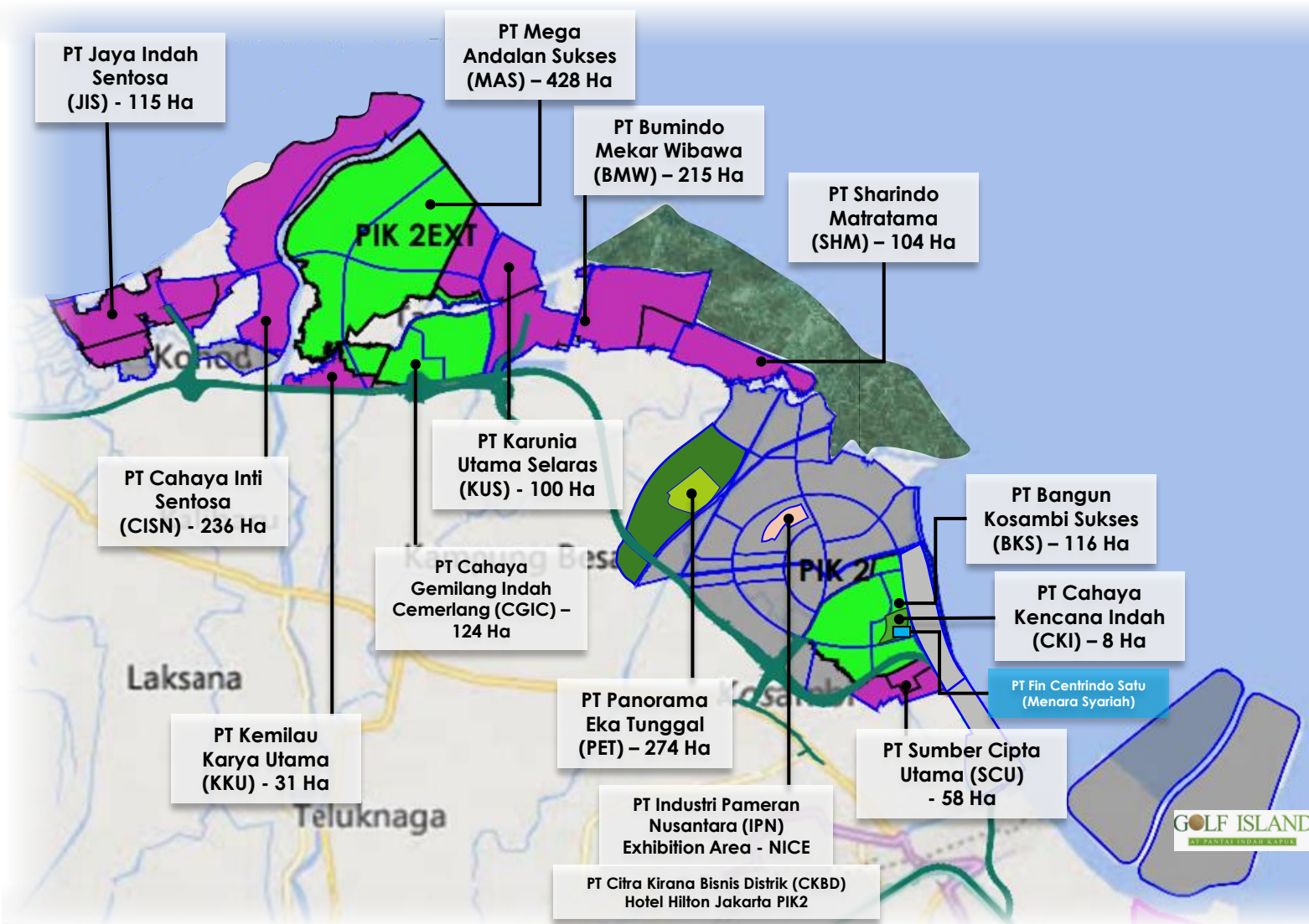
## Waterfront Masterplanned Township

A masterplan waterfront township that integrates living, business, hospitality, and lifestyle destinations within a unique coastal environment.

## Multi-Modal Public Transport

Served by Transjakarta and Transjabodetabek bus routes, with future LRT connectivity planned to link Kelapa Gading and North Jakarta to PIK2.

# Equipped with 1,809 Ha Total Landbank in PIK2 Area



- PIK 2 continues their excellence as independent cities that are modern and refined with excellent facilities that can attract crowds.
- PANI and CBDK land banks both are in PIK2, dominated by the development of CBD areas, residential, and commercial products, with a total land area of **1,809 hectares** through 12 subsidiaries focused on real estate development, including CBDK with the total land area of **676 hectares**.

### LEGENDS

**PANI's Land Bank (Include CBDK)**  


**CBDK's Land Bank**  


**Mangrove Area**  


**Group's Landbank (Not Consolidated in Listed Company)**  


# Nusantara International Convention Exhibition



**NICE** started operations in 4Q25 and is currently in a utilization ramp-up phase. Following successful year with 14 events held in 2025. In 2026, NICE already has 53 confirmed events, including several large-scale headline events such as the Westlife Concert, Java Jazz Festival, GMS Super Conference 2026, and other major MICE exhibitions.

# NICE – Pipeline Events in 2026

Since the beginning of 2026, NICE has successfully hosted **31 events** across various categories, further strengthening its position as one of Indonesia's emerging convention and exhibition venues. These events include **International Concert, Exhibition, Music Festival** and **Sport Events**, demonstrating the venue's ability to accommodate a diverse range of exhibitions, conferences, corporate events, entertainment, and community gatherings.

Westlife  
A Gala Evening  
(February 10, 2026)



GMS Super  
Conference 2026  
(June 17-18, 2026)



Java Jazz Festival  
(May 29-31, 2026)



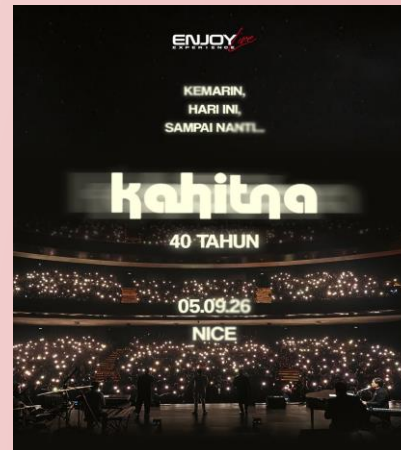
The Airasia HYROX  
Jakarta 2026  
(June 27, 2026)



Weddingku Exhibitor 2026  
(August 21, 2026)



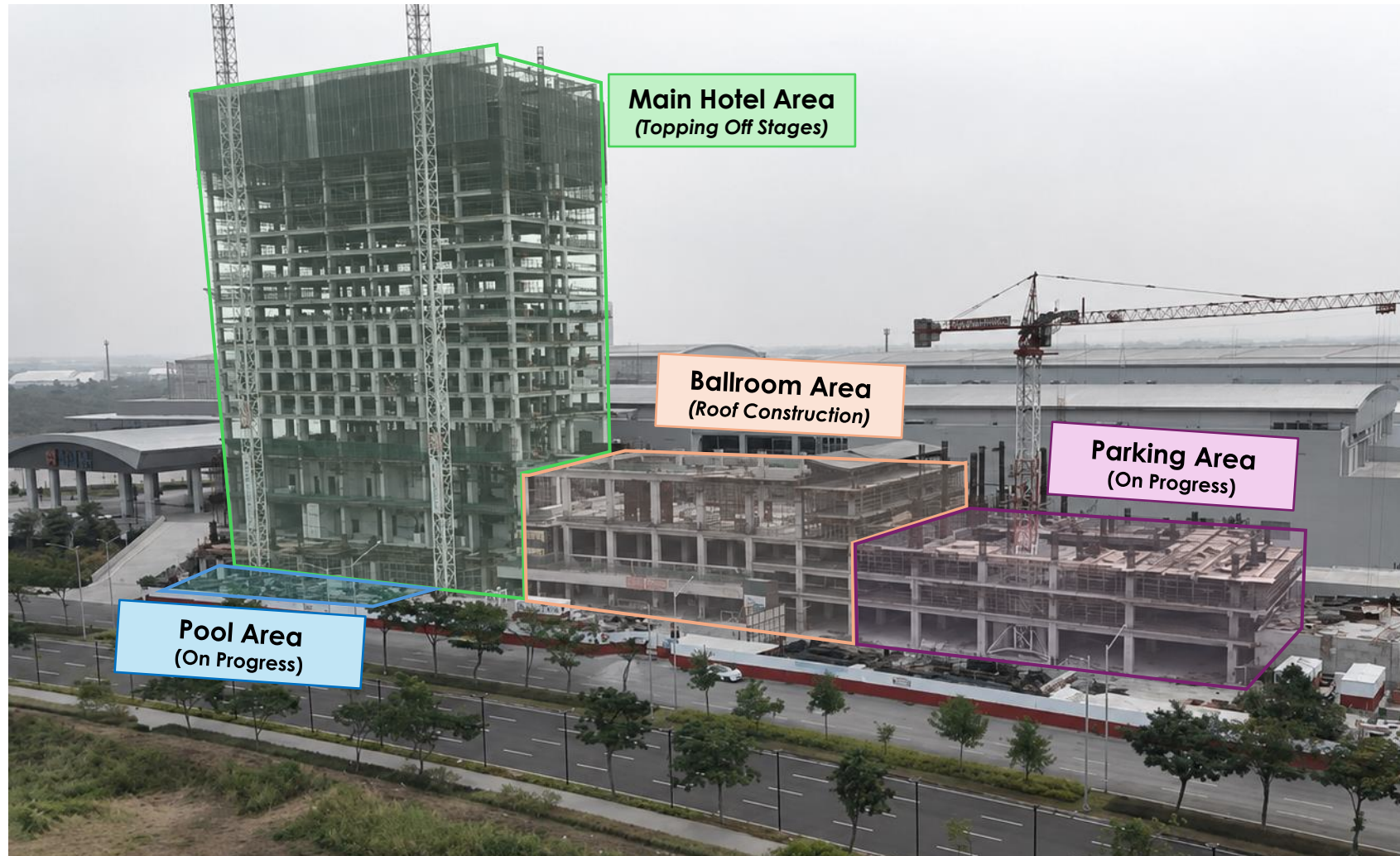
Ionation 7th  
(August 29, 2026)



Kahitna 40 Tahun  
(September 5, 2026)

Looking ahead, NICE has secured bookings for **± 22 additional events** through the remainder of 2026. The confirmed pipeline spans multiple event categories, including exhibitions, conferences, concerts, sport events, religious gatherings, corporate functions, and lifestyle events, reflecting the venue's growing recognition among event organizers and supporting the Company's long-term recurring income strategy.

# Hilton Hotel PIK2



The **Iconic Hotel Hilton PIK2** will be placed on the NICE area, CBD PIK2.

Soaring 20 floors high, Hotel Hilton Jakarta PIK2 featured 271 well-appointed rooms that will accommodate MICE activities on PIK2. Built across 1 hectare site, Hilton Hotel at CBD PIK2 estimated to be operate on year 2027.

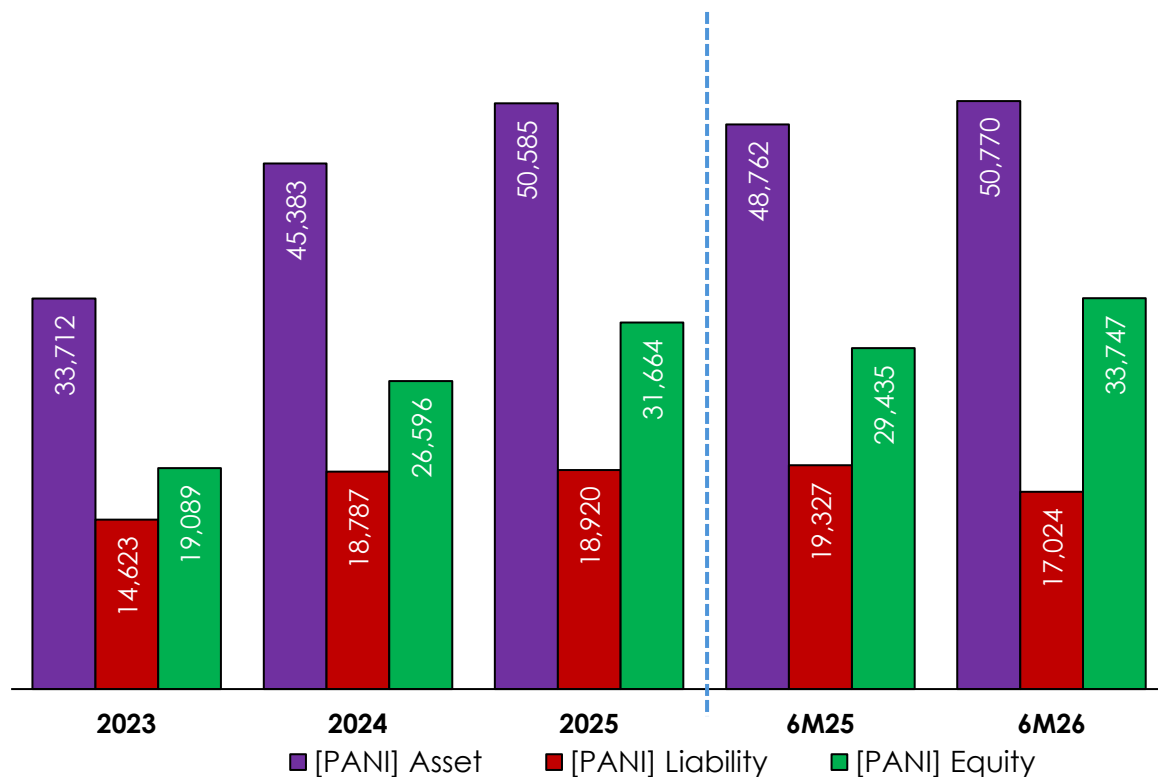
The development of Hilton PIK2 Hotel continues to advance according to schedule. **The main hotel tower** has reached the topping-off stage at the 20th floor. Structural steel works for the **ballroom** roof are currently underway, while the **pool** and **parking** areas are also under construction.

Overall project completion has reached approximately 40% as of 1H26.

± 1 Hectare area | 20 Floors High | ±271 Well Appointed Rooms | IDR800 billion investment value

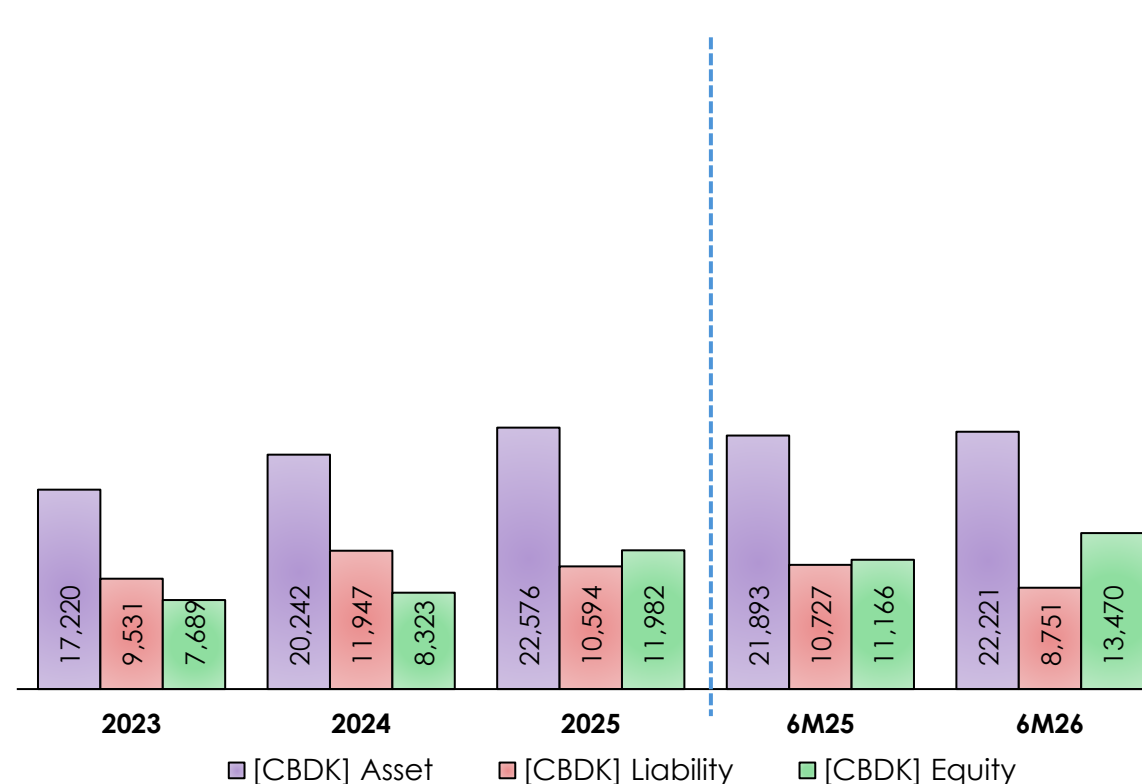
# Prudent Financial Backbone (in IDR billion)

PANI's Balance Sheet



| PANI      | 2023   | 2024   | YoY<br>(23v24) | 2025   | YoY<br>(24v25) | 6M25   | 6M26   | YoY  |
|-----------|--------|--------|----------------|--------|----------------|--------|--------|------|
| Asset     | 33,712 | 45,383 | 35%            | 50,585 | 11%            | 48,762 | 50,770 | 4%   |
| Liability | 14,623 | 18,787 | 28%            | 18,920 | 1%             | 19,327 | 17,024 | -12% |
| Equity    | 19,089 | 26,596 | 39%            | 31,664 | 19%            | 29,435 | 33,747 | 15%  |

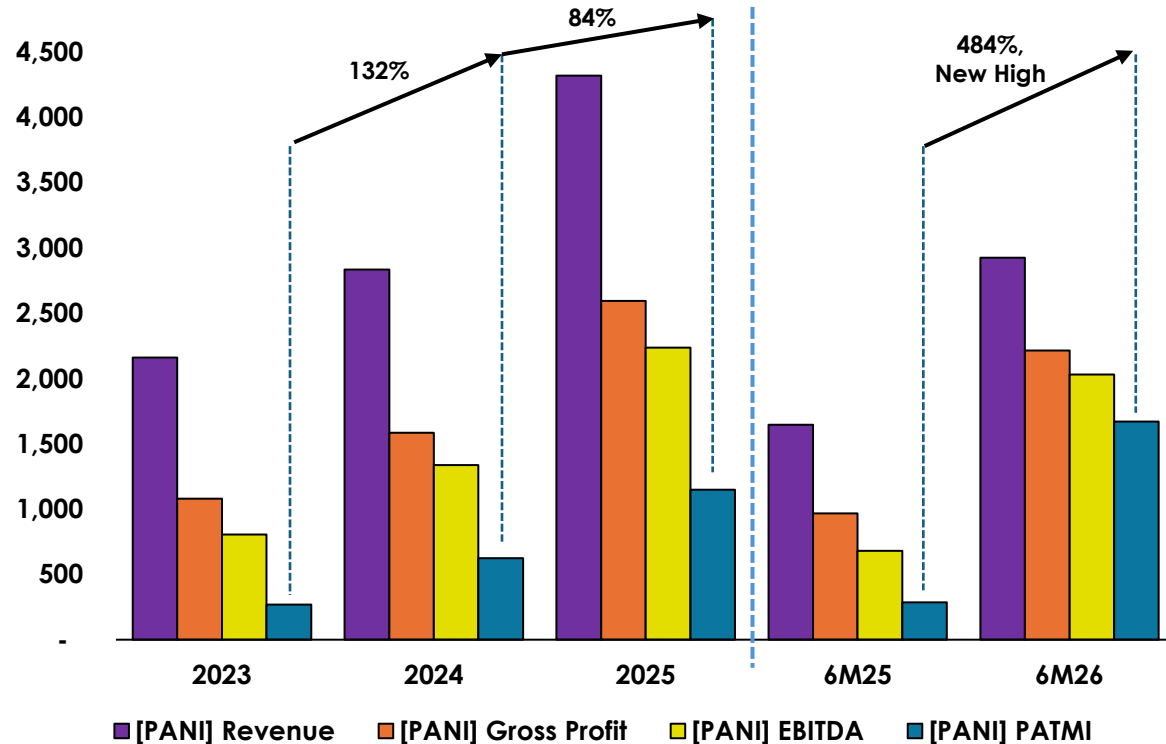
CBDK's Balance Sheet



| CBDK      | 2023   | 2024   | YoY<br>(23v24) | 2025   | YoY<br>(24v25) | 6M25   | 6M26   | YoY  |
|-----------|--------|--------|----------------|--------|----------------|--------|--------|------|
| Asset     | 17,220 | 20,242 | 18%            | 22,576 | 12%            | 21,893 | 22,221 | 1%   |
| Liability | 9,531  | 11,947 | 25%            | 10,594 | -11%           | 10,727 | 8,751  | -18% |
| Equity    | 7,689  | 8,323  | 8%             | 11,982 | 44%            | 11,166 | 13,470 | 21%  |

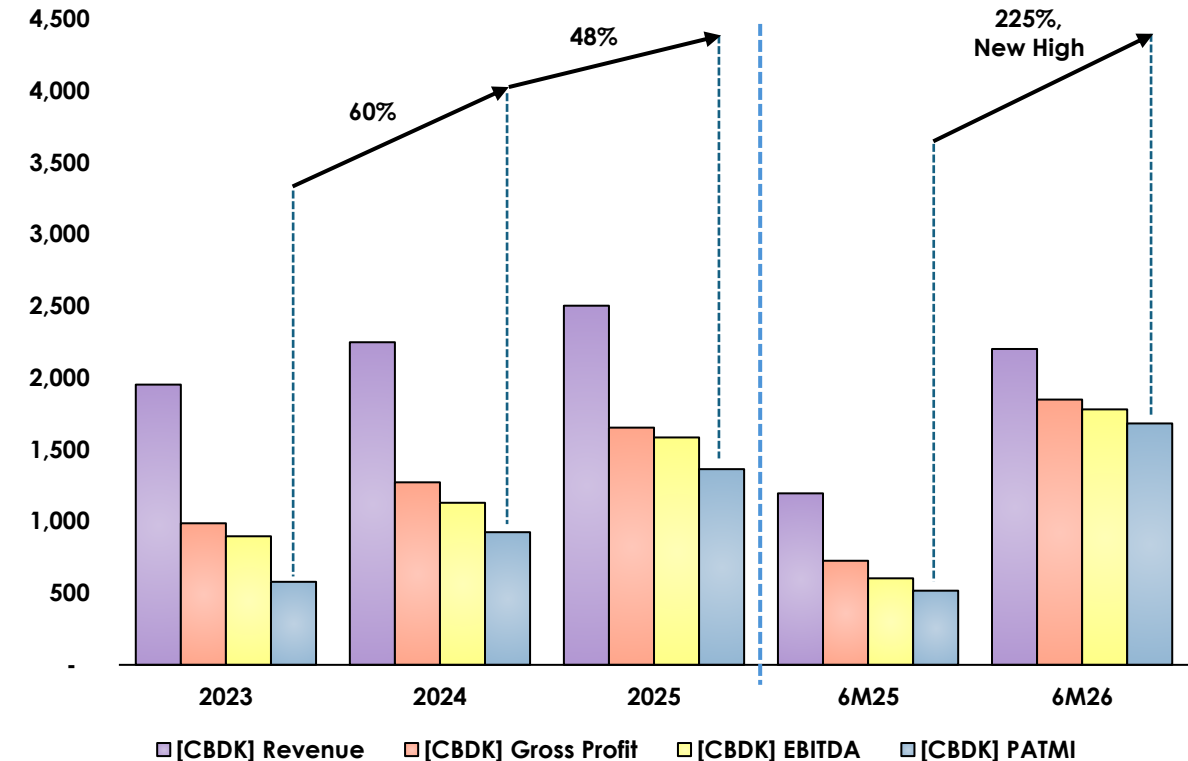
# Strong Financial Results Over The Years (in IDR billion)

PANI's Income Statement



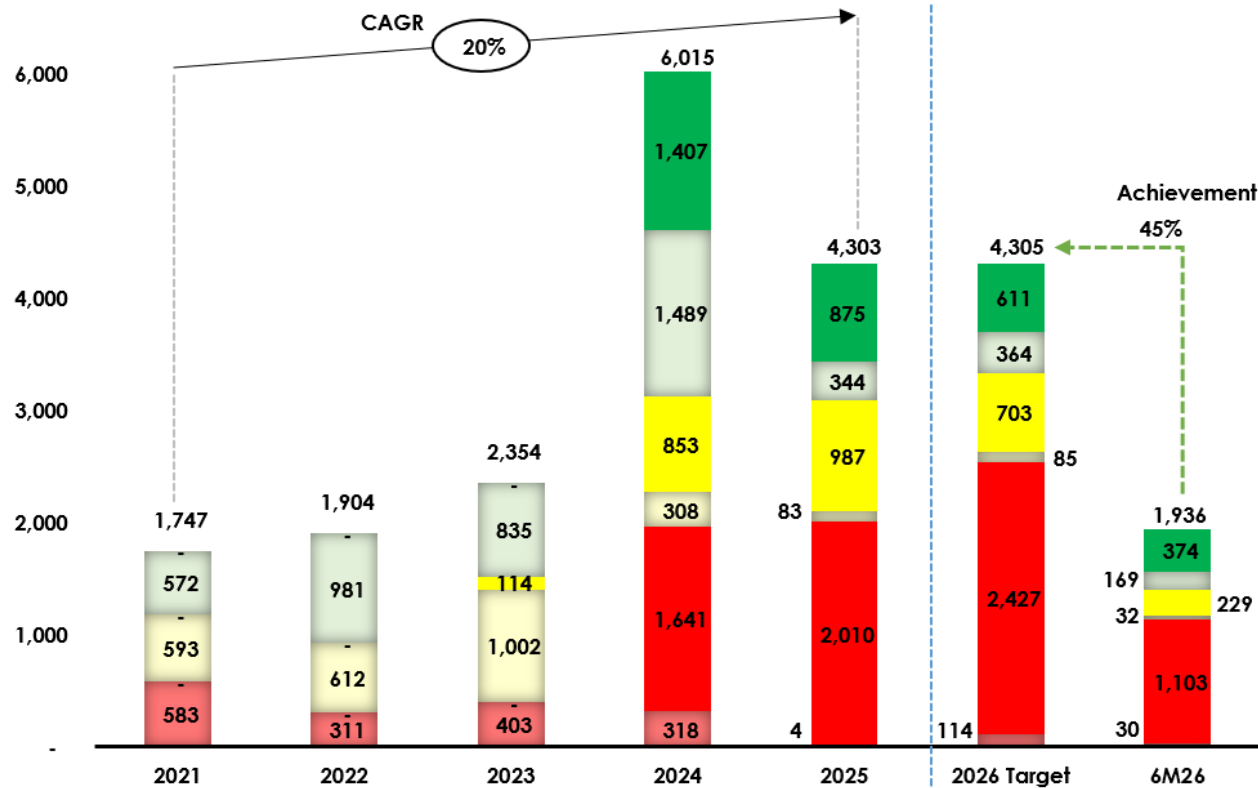
| PANI         | 2023  | 2024  | YoY<br>(23v24) | 2025  | YoY<br>(24v25) | 6M25  | 6M26  | YoY  |
|--------------|-------|-------|----------------|-------|----------------|-------|-------|------|
| Revenue      | 2,159 | 2,833 | 31%            | 4,316 | 52%            | 1,645 | 2,923 | 78%  |
| Gross Profit | 1,079 | 1,585 | 47%            | 2,593 | 64%            | 965   | 2,212 | 129% |
| EBITDA       | 804   | 1,335 | 66%            | 2,235 | 67%            | 681   | 2,030 | 198% |
| PATMI        | 269   | 624   | 132%           | 1,147 | 84%            | 286   | 1,669 | 484% |

CBDK's Income Statement



| CBDK         | 2023  | 2024  | YoY<br>(23v24) | 2025  | YoY<br>(24v25) | 6M25  | 6M26  | YoY  |
|--------------|-------|-------|----------------|-------|----------------|-------|-------|------|
| Revenue      | 1,953 | 2,249 | 15%            | 2,504 | 11%            | 1,195 | 2,202 | 84%  |
| Gross Profit | 987   | 1,272 | 29%            | 1,654 | 30%            | 726   | 1,849 | 155% |
| EBITDA       | 896   | 1,130 | 26%            | 1,585 | 40%            | 603   | 1,781 | 195% |
| PATMI        | 579   | 925   | 60%            | 1,364 | 48%            | 517   | 1,683 | 225% |

# Marketing Sales Achievement (in IDR billion)



| Marketing Sales Summary (IDR bn) |  | 2021  | 2022  | 2023  | 2024  | 2025  | 2026 Target | 6M26  |
|----------------------------------|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------------|-------|
| RESIDENTIAL                      |  | 583   | 311   | 403   | 1,959 | 2,013 | 2,541       | 1,133 |
| CBDK                             |  | 583   | 311   | 403   | 318   | 4     | 114         | 30    |
| PANI                             |  | -     | -     | -     | 1,641 | 2,010 | 2,427       | 1,103 |
| COMMERCIAL PRODUCT               |  | 593   | 612   | 1,116 | 1,161 | 1,070 | 788         | 261   |
| CBDK                             |  | 593   | 612   | 1,002 | 308   | 83    | 85          | 32    |
| PANI                             |  | -     | -     | 114   | 853   | 987   | 703         | 229   |
| COMMERCIAL LAND PLOTS            |  | 572   | 981   | 835   | 2,896 | 1,219 | 975         | 542   |
| CBDK                             |  | 572   | 981   | 835   | 1,489 | 344   | 364         | 169   |
| PANI                             |  | -     | -     | -     | 1,407 | 875   | 611         | 374   |
| TOTAL                            |  | 1,747 | 1,904 | 2,354 | 6,015 | 4,303 | 4,305       | 1,936 |

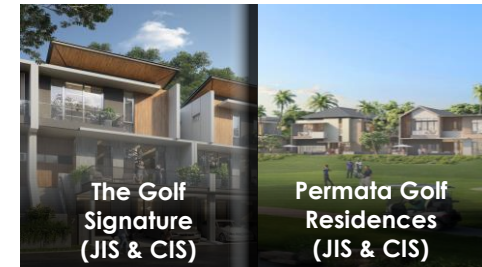
- **2021:** Achieved marketing sales of IDR 1.7 trillion, with 34% contributed by commercial products, 33% by commercial land plots, and 33% by residential.
- **2022:** Achieved marketing sales of IDR 1.9 trillion, with 52% contributed by commercial products, 32% by commercial land plots, and 16% by residential.
- **2023:** Achieved marketing sales of IDR 2.4 trillion, with 47% contributed by commercial products, 36% by commercial land plots, and 17% by residential.
- **2024:** Achieved marketing sales of IDR 6.0 trillion, with 48% contributed by commercial land plots, 33% by residential, and 19% by commercial products.
- **2025:** Achieved marketing sales of IDR 4.3 trillion, with 47% contributed by residential, 28% by commercial land plots, and 25% by commercial products.
- **2026 Target:** Marketing sales target of IDR 4.3 trillion, with a composition of 59% residential, 23% commercial land plots, and 18% commercial products.
- **6M26 :** Achieved 45% of the 2026 marketing sales target, with 59% contributed by residential, 28% by commercial land plots, and 13% by commercial products.



*thank you*

# Prestigious Residential

| PROJECTS           | Permata Hijau Residences (MAS) | Rumah Milenial (MAS) | Padma (PET)     | Pasir Putih Residences (BMW) | The Golf Signature (CISN & JIS) | Permata Golf Residences (CISN & JIS) | Ilona @Pasadena Hills (KKU) | Pasadena Spring (KKU) | Pantai Bukit Villa (SCU) | Bukit Nirmala (SCU) | Sapporo Residences (SHM) |
|--------------------|--------------------------------|----------------------|-----------------|------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|-----------------------|--------------------------|---------------------|--------------------------|
| Units Launched     | 150                            | 1980                 | 88              | 1.012                        | 313                             | 1.855                                | 272                         | 460                   | 271                      | 413                 | 359                      |
| Price Range (IDRb) | IDR 6.2 - 16                   | IDR 1.5 - 5.5        | IDR 10.7 - 16.6 | IDR 3.3 - 22.9               | IDR 6.8 - 36.9                  | IDR 5.7 - 57.6                       | IDR 1.4 - 2.3               | IDR 1.5 - 5.7         | IDR 8.1 - 25.4           | IDR 2.1 - 6.8       | IDR 2.3 - 6.9            |
| Type (Sqm)         | L: 160 - 300                   | L: 45 - 120          | L: 450 - 630    | L: 75 - 510                  | L: 150 - 889                    | L: 120 - 1,387                       | L: 40 - 63                  | L: 40 - 70            | L: 200 - 700             | L: 45 - 164         | L: 45 - 156              |
|                    | B: 183 - 374                   | B: 54 - 146          |                 | B: 108 - 346                 | B: 280 - 285                    | B: 251 - 285                         | B: 75 - 117                 | B: 68 - 110           | B: 224 - 345             | B: 75 - 182         | B: 110 - 261             |



# Prominent Commercial Products

| PROJECTS           | SOHO The Bund (BKS) | Ruko Pasadena Walk (MAS) | Rukan Little Siam (MAS) | Rukan Petak Sembilan (MAS) | Bizpark PIK2 (MAS) | Rukan Pasar (MAS) | Rukan Lau Pa Sat (PET) | SOHO Miami (KUS) | Rukan Marina Bay (SHM) | SOHO The Riverside (SHM) | SOHO The Riverside Boulevard (SHM) |
|--------------------|---------------------|--------------------------|-------------------------|----------------------------|--------------------|-------------------|------------------------|------------------|------------------------|--------------------------|------------------------------------|
| Units Launched     | 36                  | 217                      | 196                     | 193                        | 525                | 44                | 232                    | 60               | 400                    | 38                       | 33                                 |
| Price Range (IDRb) | IDR 12.2 - 17.8     | IDR 3.2 - 5.8            | IDR 3.5 - 11.3          | IDR 4.7 - 9.2              | IDR 4.6 - 16.4     | IDR 3.4 - 4.8     | IDR 3.3 - 4.9          | IDR 6.6 - 13.8   | IDR 7.1 - 22.5         | IDR 8.6 - 9.6            | IDR 8.8 - 10.1                     |
| Type (Sqm)         | L: 102 - 120        | L: 67.5                  | L: 67.5                 | L: 56.3 - 120              | L: 120 - 360       | L: 67.5           | L: 56.25               | L: 108-150       | L: 90 - 168            | L: 150                   | L: 120                             |
|                    | B: 510 - 840        | B: 141 - 197             | B: 168.7 - 236.3        | B: 140.6 - 420             | B: 102 - 291       | B: 168.75         | B: 197                 | B: 315-585       | B: 293 - 1280          | B: 525                   | B: 396                             |

