

LAPORAN PAPARAN PUBLIK 2015

PT GRAHA LAYAR PRIMA Tbk (“Perseroan”)

Tempat : Auditorium 3 Blitzmegaplex Mall of Indonesia
Kelapa Gading, Jakarta Utara
Waktu : Rabu, 27 Mei 2015
Time : 11.25 WIB

Manajemen Perusahaan Yang Hadir

1. Johan Yudha Santosa : Direktur
2. Ferdiana Yuliana Sunardi : Direktur Independen
3. Ferdinand : Head of Strategic & Planning
4. Ricci Febriana Lestari : Head of Legal

Tamu Yang Hadir

Jumlah Tamu Hadir : 22 Orang
Terdiri dari : 18 orang Pemegang Saham/Kuasa Pemegang Saham dan/atau Investor dan/atau publik, serta 4 orang wartawan.

Urutan Acara

1. Paparan Publik
Acara Paparan dimulai pukul 11.00 dan telah disampaikan secara lengkap dan terperinci oleh Direktur Perseroan, Bapak Johan Yudha Santosa
2. Sesi Tanya Jawab

Sesi Tanya Jawab

1. Pertanyaan dari Prayitno, Private Investor

Pertanyaan :

- a. Berapa biaya investasi untuk SphereX dibandingkan yang biasa?

Dijawab oleh Ibu Ferdiana Yuliana Sunardi, Direktur Independen

SphereX inimerupakan teknologi cinema yg terdepan dan seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya Jakarta akan menjadi yang pertama di dunia. Untuk investasinya kami belum memperoleh angka pastinya karena saat ini pembangunannya juga belum selesai tpi yang pasti akan jauh lebih besar daripada reguler auditorium. Karena dari layarnya sendiri merupakan layar khusus dan juga system dari racking tempat duduknya yang berbeda dari yang biasanya.

Hal ini sama seperti teknologi 4DX, yang investasinya lebih besar dari yang biasanya.

Ditambahkan oleh Bapak Johan Yudha Santosa, Direktur :

Investasi bioskop adalah investasi jangka panjang, seperti investasi infrastruktur (jalan tol, pelabuhan, property) investasi yang padat modal.

Untuk meyakinkan Bapak Ibu, bahwa bioskop adalah investasi yang baik adalah investasi ini diminati oleh industri keuangan.

Dengan masuknya partner strategis kita CJ CGV, membuktikan bahwa industry ini masih sangat baik. Dengan masuk nya CGV, maka kita bisa benchmarking ke mereka.

Mereka juga melakukan investasi seperti 4DX di Indonesia.

SphereX bisa terwujud di Indonesia, karena ada partner strategis kita, dan bantuan teknis dari mereka.

Hal ini bisa meningkatkan efisiensi pemakaian dana Blitz, yang mana hal ini tidak akan dapat terwujud jika kita tidak memiliki partner strategis seperti CGV.

Kira kira biaya yang di butuh kan sekitar 2x dari investasi auditorium regular.

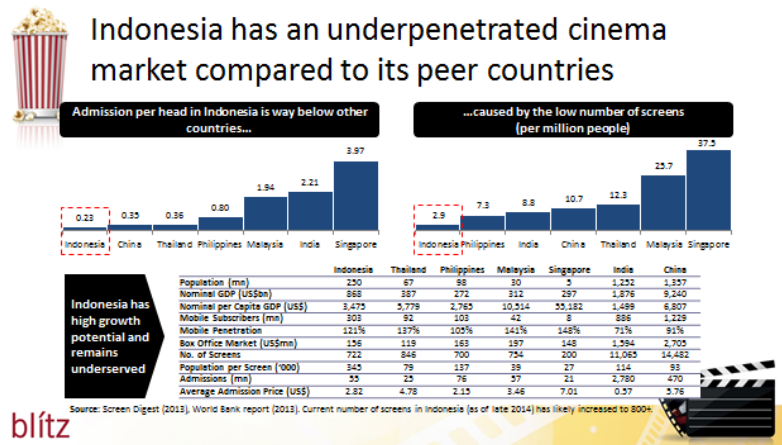
b. Apakah ada planning untuk membuka Blitz di Manado?

Dijawab oleh Bapak Johan Yudha Santosa, Direktur:

Ada, Blitz Manado akan kami buka di awal tahun 2016.

2. Pertanyaan dari Farianto, Private Investor

Pertanyaan:



a. Melihat slide 10, mengenai penetrasi bioskop di Indonesia terlihat nya tidak apple to apple karena Blitz tidak ada di setiap kota, sehingga sulit membandingkan penetrasi bioskop di Indonesia dengan Negara lain seperti Malaysia atau Singapore yang Negara namun juga seperti kota?

Jawaban : Dijawab oleh Bapak Johan Yudha Santosa, Direktur

Melihat India dan China yang negara nya terbesar di dunia pertama dan kedua pun mereka mempunya penetrasi bioskop yang lebih besar di bandingkan Indonesia. Melihat Singapore pun, di bandingkan dengan India, kita masih hanya ¼ nya saja.

Contohnya India, negara yg GDPnya rendah tapi minat masyarakat di sana untuk menonton film amat besar sehingga industry filmnya juga maju.

b. Bagaimana Strategy Blitz sebagai pemain baru di Indonesia.?

Jawaban : Dijawab oleh Bapak Johan Yudha Santosa, Direktur

Konten adalah salah satu bagian paling penting. Dengan ada nya pemain baru, maka secara service pun pemain pemain ini akan berlomba lomba memberikan pelayanan yang terbaik. Jika kita lihat 10 – 15 tahun yang lalu, dimana bioskop hanya 1 pemain, maka harga pun bisa tinggi sekali, seperti pada waktu itu di Djakarta Theatre harga nya bisa mencapai 100 ribu rupiah.

Dengan konten yang baik kita tidak akan takut kehilangan penonton. Yang kedua adalah lokasi, makadari itu kita menambah lokasi secara agresif di tahun ini saja 7 lokasi, sehingga total Blitz menjadi 20 lokasi di tahun 2015.

Kita juga melakukan upgrade di lokasi lokasi kita saat ini seperti contoh nya di Grand Indonesia kita membuat menjadi *flagship* kita.

Kita pun masih yakin, karena penduduk Indonesia ini cukup banyak dan daya belinya pun semakin meningkat.

