



# **PUBLIC EXPOSE TAHUNAN**

**PT TRIMUDA NUANSA CITRA TBK**

**JAKARTA, 23 DESEMBER 2019**

**GEDUNG MENARA HIJAU, BALAIRUNG KIANI 3**

**JL. LETJEN MT HARYONO KAV. 33, CIKOKO, PANCORAN, JAKARTA**

**SELATAN**

# DAFTAR ISI

- BAGIAN I - PROFIL PERSEROAN
- BAGIAN II - BISNIS DAN STRATEGI PERSEROAN
- BAGIAN III - POTENSI PASAR
- BAGIAN IV - KINERJA KEUANGAN



# BAGIAN I PROFIL PERSEROAN



## BAGIAN I – PROFIL PERSEROAN

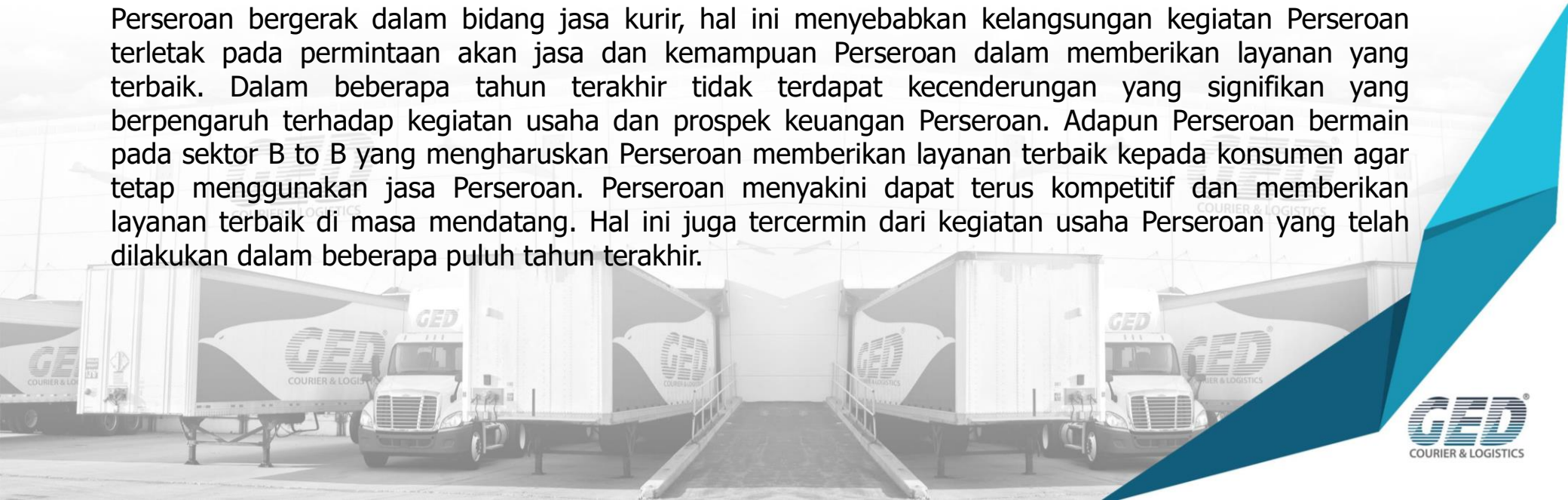
Saat ini Perseroan mengoperasikan jasa penyelenggaraan pos yang mencakup jasa kurir dan logistik dengan merek dagang “Garuda Express Delivery”. Adapun visi ke depan yang telah ditetapkan Perseroan yaitu:

***“Menjadi Perseroan jasa pengiriman dan logistik yang memberikan solusi terbaik kepada pelanggan”***

Sedangkan misi Perseroan untuk mewujudkan visi tersebut adalah:

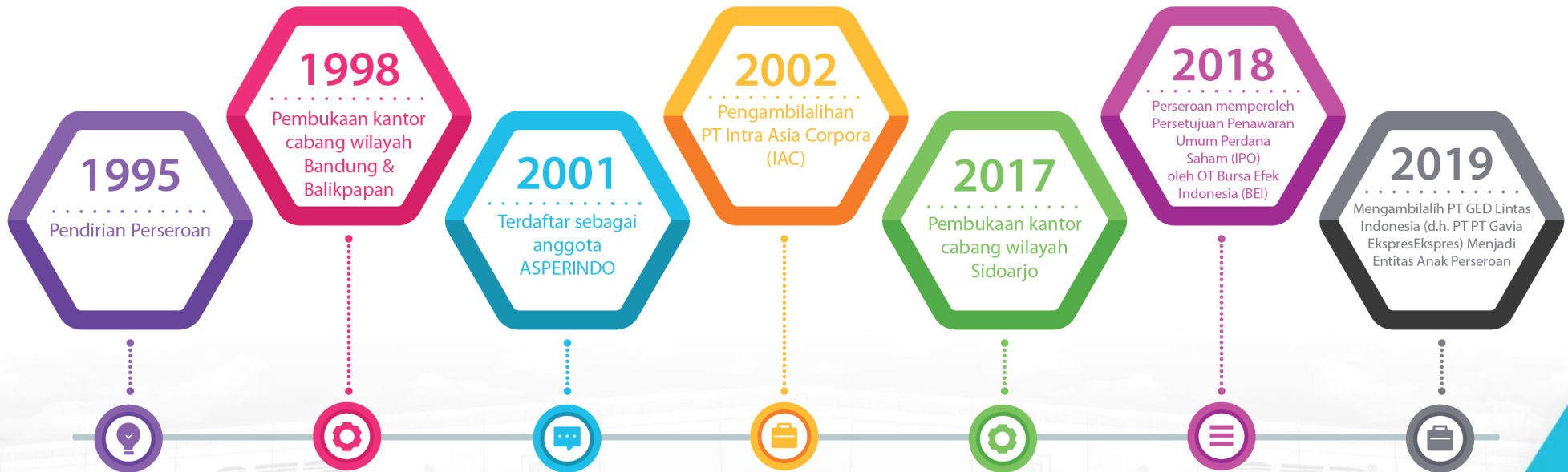
***“Menyediakan kualitas service yang dapat diandalkan agar memuaskan pelanggan dan stakeholder”***

Perseroan bergerak dalam bidang jasa kurir, hal ini menyebabkan kelangsungan kegiatan Perseroan terletak pada permintaan akan jasa dan kemampuan Perseroan dalam memberikan layanan yang terbaik. Dalam beberapa tahun terakhir tidak terdapat kecenderungan yang signifikan yang berpengaruh terhadap kegiatan usaha dan prospek keuangan Perseroan. Adapun Perseroan bermain pada sektor B to B yang mengharuskan Perseroan memberikan layanan terbaik kepada konsumen agar tetap menggunakan jasa Perseroan. Perseroan menyakini dapat terus kompetitif dan memberikan layanan terbaik di masa mendatang. Hal ini juga tercermin dari kegiatan usaha Perseroan yang telah dilakukan dalam beberapa puluh tahun terakhir.



## BAGIAN I – PROFIL PERSEROAN (LANJUTAN)

### Milestones Perseroan



# BAGIAN I – PROFIL PERSEROAN (LANJUTAN)

## Manajemen Perseroan

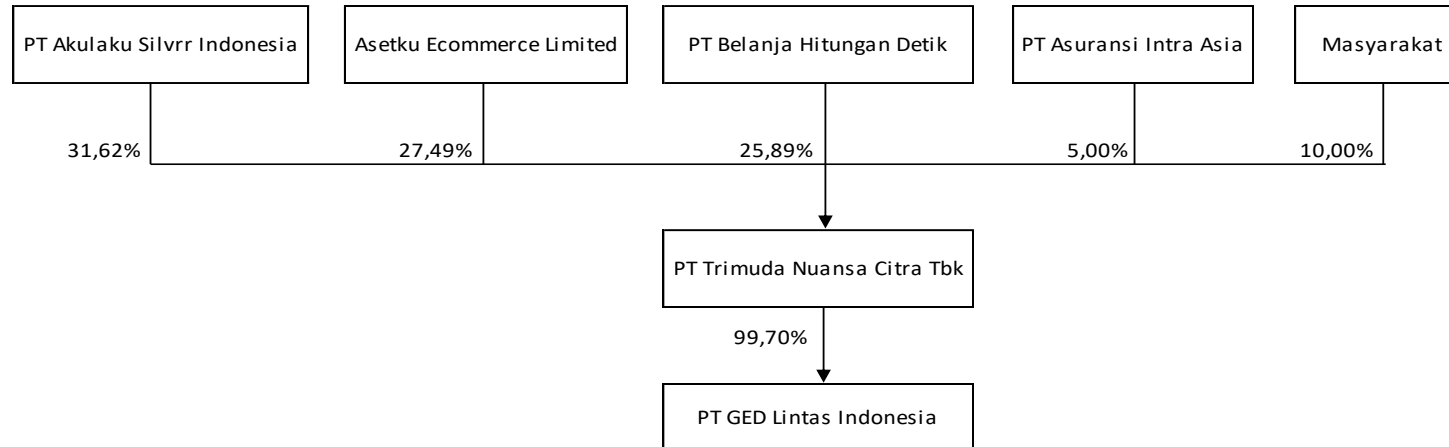
- A. Dewan Komisaris:
- Komisaris Utama : Achmad Sutjipto  
(merangkap Independen)
  - Komisaris Independen : Pamitra Wineka
  - Komisaris : Andy Raharja
  - Komisaris : Chen Yuanyuan
- B. Komite Audit:
- Ketua : Achmad Sutjipto
  - Anggota : Femmy Osito
  - Anggota : Dadang Suhendra
- C. Direksi:
- Direktur Utama : Arifin Seman
  - Direktur : Marius Obbert Mulia
  - Direktur : Ari Widiatmoko
  - Direktur : Ji Ruitian
  - Direktur : Hari Setianto
- D. Sekertaris Perusahaan : Marius Obbert Mulia

Tidak ada hubungan Kekeluargaan antara Anggota Direksi dan Anggota Dewan Komisaris Perseroan. Tidak terdapat perjanjian atau kesepakatan antara anggota Dewan Komisaris dan anggota Direksi, pelanggan, pemasok, dan/atau pihak lain berkaitan dengan penempatan atau penunjukan sebagai anggota Dewan Komisaris dan anggota Direksi Perseroan.

Pembentukan dan pengaturan Dewan Komisaris dan Direksi telah mengacu dan sesuai dengan Peraturan POJK No.33/2014. Tidak terdapat kepentingan lain-kepentingan lain yang bersifat material di luar kapasitasnya sebagai anggota Direksi terkait Penawaran Umum Efek bersifat ekuitas atau pencatatannya di Bursa Efek. Dalam hal pengurusan dan pengawasan yang dilakukan oleh Anggota Direksi dan Komisaris, tidak terdapat hal yang dapat menghambat kemampuan anggota Direksi untuk melaksanakan tugas dan tanggung jawabnya sebagai anggota Direksi demi kepentingan Perseroan.

## BAGIAN I – PROFIL PERSEROAN (LANJUTAN)

### Diagram Hubungan Kepemilikan Saham



Keterangan	Jumlah Saham	Nilai Nominal (Rp)	%
	Nilai Nominal Rp 100,- setiap saham		
Modal Dasar	4.385.000.000	438.500.000.000	-
Modal Ditempatkan dan disetor penuh			
PT Akulaku Silvrr Indonesia	133.333.400	13.333.340.000	31,62
Asetku Ecommerce Limited	115.910.400	11.591.040.000	27,49
PT Belanja Hitungan Detik	109.150.200	10.915.020.000	25,89
PT Asuransi Intra Asia	21.082.000	2.108.200.000	5,00
Masyarakat	42.164.000	4.216.400.000	10,00
Jumlah Modal Ditempatkan dan disetor penuh	421.640.000	42.164.000.000	100,00
Saham dalam portepel	3.963.360.000	396.336.000.000	-

## BAGIAN I – PROFIL PERSEROAN (LANJUTAN)

### Tabel Harga Saham Perseroan Selama 12 Bulan Terakhir

Keterangan	Harga Tertinggi (Rp)	Harga Terendah (Rp)	Total Volume Perdagangan
Oktober 2018	176	110	214.235.000
November 2018	210	151	8.243.000
Desember 2018	206	178	2.763.000
Januari 2019	324	178	6.747.000
Februari 2019	380	250	47.512.000
Maret 2019	380	244	2.538.000
April 2019	340	270	686.000
Mei 2019	328	202	184.000
Juni 2019	350	264	909.000
Juli 2019	340	280	850.000
Agustus 2019	322	284	701.000
September 2019	340	280	109.692.000
Oktober 2019	408	276	168.726.000

**BAGIAN II**  
**BISNIS DAN STRATEGI**  
**PERSEROAN**



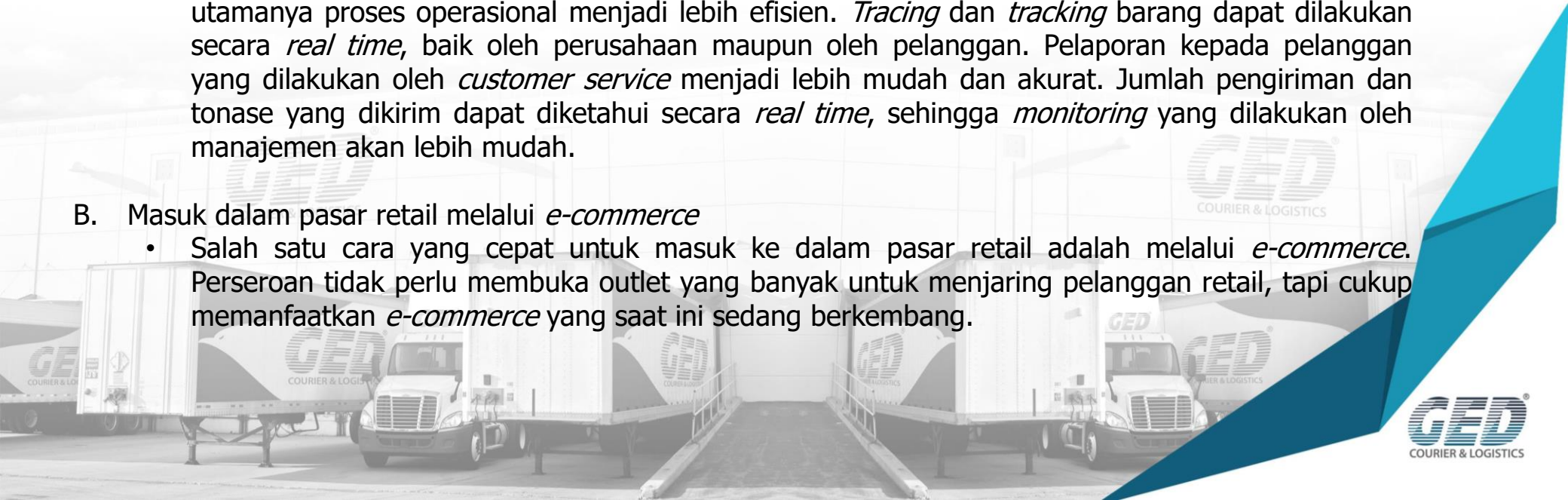
## BAGIAN II – BISNIS DAN STRATEGI PERSEROAN

### Kegiatan Usaha

- A. Kegiatan usaha utama, yaitu:
- 1) Aktivitas Kurir;
  - 2) Pos Komersial; dan
  - 3) Jasa Pengurusan Transportasi (JPT).
- B. Kegiatan usaha penunjang yang mendukung kegiatan usaha utama Perseroan yaitu:
- 1) Portal Web dan/atau Platform Digital dengan tujuan komersial;
  - 2) Aktivitas Perusahaan Holding; dan
  - 3) Aktivitas Konsultasi Manajemen Lainnya.

### Strategi Perseroan

- A. Memperkuat proses bisnis dengan menggunakan perangkat digital
- Pengembangan sistem IT serta penggunaan perangkat digital akan menjadikan proses bisnis utamanya proses operasional menjadi lebih efisien. *Tracing* dan *tracking* barang dapat dilakukan secara *real time*, baik oleh perusahaan maupun oleh pelanggan. Pelaporan kepada pelanggan yang dilakukan oleh *customer service* menjadi lebih mudah dan akurat. Jumlah pengiriman dan tonase yang dikirim dapat diketahui secara *real time*, sehingga *monitoring* yang dilakukan oleh manajemen akan lebih mudah.
- B. Masuk dalam pasar retail melalui *e-commerce*
- Salah satu cara yang cepat untuk masuk ke dalam pasar retail adalah melalui *e-commerce*. Perseroan tidak perlu membuka outlet yang banyak untuk menjaring pelanggan retail, tapi cukup memanfaatkan *e-commerce* yang saat ini sedang berkembang.



## BAGIAN II – BISNIS DAN STRATEGI PERSEROAN (LANJUTAN)

### Strategi Perseroan (Lanjutan)

#### C. Berpartisipasi aktif dalam *tender project*

- Selain pengiriman barang secara regular, pelanggan korporasi juga sering melakukan pengiriman barang secara *project*, hal ini terjadi pada saat adanya *event-event* tertentu. Untuk pengiriman dalam bentuk *project*, diberlakukan sistem lelang/*tender*. GED akan lebih aktif dalam mengikuti *tender project* ini, dimana penentuan harga dan *service* sangat berpengaruh dalam pemenangan *tender*. Instansi pemerintah juga sering mengadakan lelang untuk pengiriman barang, oleh sebab itu GED akan aktif dalam Layanan Pengadaan Secara Elektronik (LPSE) yang dilakukan oleh instansi Pemerintah. Kesiapan dokumentasi dalam lelang instansi Pemerintah menjadi hal yang harus diperhatikan.

#### D. Pemberdayaan cabang

- Perseroan baru memiliki 3 (tiga) cabang yaitu Bandung, Sidoarjo dan Balikpapan. Pada saat ini cabang Bandung yang memiliki *outbound* yang cukup signifikan. Oleh sebab itu cabang-cabang lainnya akan dioptimalkan agar dapat meningkatkan *outbound*. Hal-hal yang perlu dilakukan dalam pemberdayaan cabang adalah peningkatan kualitas SDM dan perbaikan prasarana.

#### E. Menjalin kerjasama dengan pihak lain

- Perseroan menyadari untuk menjadi Perseroan kurir dan logistik yang mampu bersaing diperlukan kerjasama dengan pihak lain. Pihak lain tersebut dapat berupa Perusahaan pergudangan atau Perusahaan transportasi yang dapat meningkatkan kinerja Perseroan. Selain itu kerjasama dengan agen penerusan untuk melakukan pemasaran produk GED didaerahnya masing-masing. Agen penerusan adalah agen di daerah kabupaten atau kecamatan yang tidak memiliki bandara untuk meneruskan kiriman dari agen di ibukota provinsi atau kabupaten yang memiliki bandara.

## BAGIAN II – BISNIS DAN STRATEGI PERSEROAN (LANJUTAN)

### Wilayah Operasi Perseroan

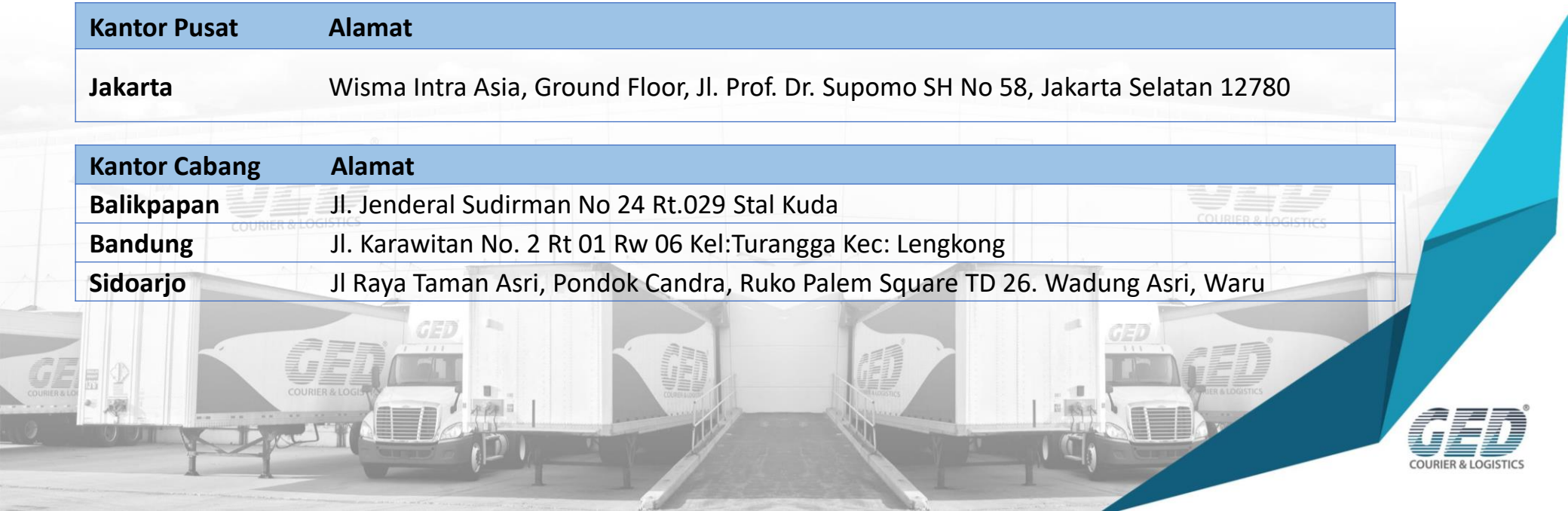
Kini, GED telah berkembang menjadi penyedia jasa layanan pengiriman udara yang mandiri. Sejak berdirinya GED telah memiliki komitmen yang tinggi untuk memberikan standar layanan yang sesuai dengan standar internasional untuk sebuah Perseroan kurir dan cargo.

Selain memiliki jaringan yang tersebar di seluruh Indonesia, kecepatan dan ketepatan waktu penghantaran, keleluasaan waktu pengambilan, informasi *tracing* dan *tracking* pengiriman yang akurat dan cepat, GED senantiasa mengedepankan tingkat layanan yang bersumber dari keunggulan sumber daya manusia dalam upaya memenuhi kepuasan pelanggan.

Saat ini Perseroan memiliki 1 kantor pusat, 3 kantor cabang, 4 *exclusive agent*, 37 *network agent* dan 60 *sub agent*.

Kantor Pusat	Alamat
Jakarta	Wisma Intra Asia, Ground Floor, Jl. Prof. Dr. Supomo SH No 58, Jakarta Selatan 12780

Kantor Cabang	Alamat
Balikpapan	Jl. Jenderal Sudirman No 24 Rt.029 Stal Kuda
Bandung	Jl. Karawitan No. 2 Rt 01 Rw 06 Kel:Turangga Kec: Lengkong
Sidoarjo	Jl Raya Taman Asri, Pondok Candra, Ruko Palem Square TD 26. Wadung Asri, Waru



## BAGIAN II – BISNIS DAN STRATEGI PERSEROAN (LANJUTAN)

### Wilayah Operasi Perseroan (Lanjutan)

Agen Eksklusif	
<b>Makassar</b>	Jl. A.P Pettarani 2 No 24B, RT. 005, RW. 002, Kel. Tamamaung, Kec. Panakukang
<b>Medan</b>	Jl. Kolonel Bejo No 26 DD Kel: Pulo brayan darat 1, Kec Medan Timur
<b>Jogjakarta</b>	JL. Kaliurang KM 5,2 Karangwuni Blok A3 Rt 2 Rw1 Kel:Catur Tunggal, Kec: Depok , Kab: Sleman
<b>Semarang</b>	JL. Puspogiwang II No.15 Rt 03 Rw 02 Kel: Gisikdrono, Kec: Semarang Barat
Agen	
<b>NTB</b>	Agen Mataram
<b>NTT</b>	Agen Kupang
<b>Bali</b>	Agen Denpasar
<b>Jawa Barat</b>	Agen Serang, Bogor, Cirebon
<b>Jawa Tengah</b>	Agen Tegal, Pekalongan, Purwokerto, Solo
<b>Jawa Timur</b>	Agen Pasuruan, Malang, Jember, Madiun, Kediri
<b>Kalimantan</b>	Agen Pontianak, Banjarmasin, Palangkaraya, Berau, Tarakan
<b>Kepulauan Riau</b>	Agen Batam
<b>Maluku</b>	Agen Ambon, Ternate
<b>Sulawesi</b>	Agen Palu, Kendari, Gorontalo, Manado
<b>Bangka Belitung</b>	Agen Pangkal Pinang, Tanjung Pandan
<b>Sumatera</b>	Agen Banda Aceh, Padang, Pekanbaru, Palembang, Bandar Lampung, Bengkulu, Jambi
<b>Papua</b>	Agen Jayapura

## BAGIAN II – BISNIS DAN STRATEGI PERSEROAN (LANJUTAN)

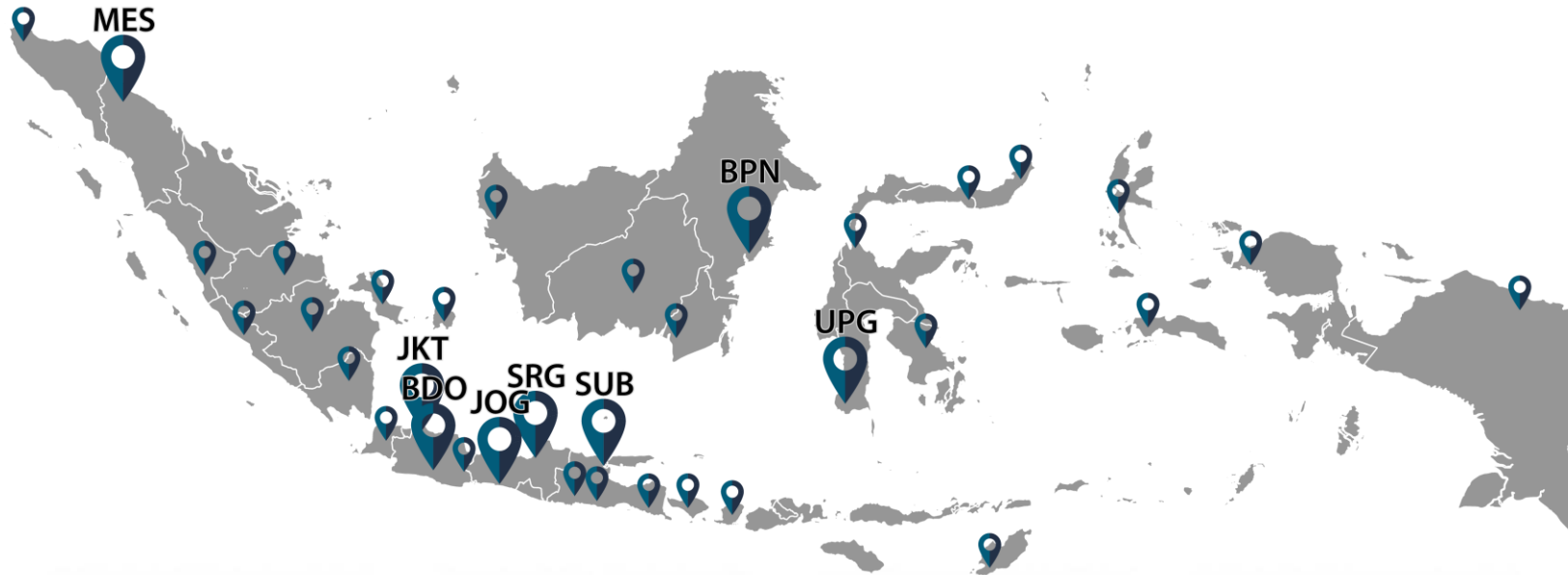
### Wilayah Operasi Perseroan (Lanjutan)

Sub-Agen	
<b>Jawa Barat</b>	Tasikmalaya, Cianjur, Sukabumi, Garut, Purwakarta
<b>Jawa Tengah</b>	Kudus, Salatiga, Kendal, Magelang, Purwodadi, Wonosobo, Sukoharjo, Karanganyar, Wonogiri, Boyolali, Sragen, Klaten
<b>Jawa Timur</b>	Probolinggo, Pacitan, Gresik
<b>Kalimantan</b>	Kotabaru, Batulicin, Barabai, Sampit, Pangkalan Bun, Samarinda, Bontang, Sangata
<b>Kepulauan Riau</b>	Tanjung Pinang
<b>Maluku</b>	Saumlaki, Masohi, Namlea, Tual, Kepulauan Aru
<b>Sulawesi</b>	Pare-pare, Sengkang, Palopo, Mamuju, Toraja, Polewali, Soroako, Bau-bau, Gorontalo
<b>Sumatera</b>	Payakumbuh, Bukit Tinggi, Lubuk Linggau, Prabumulih, Kayuagung, Belitang, Baturaja, Kotabumi, Pringsewu, Metro, Tulang Bawang
<b>Papua</b>	Sorong, Manokwari, Merauke, Biak, Wamena, Fak-fak, Timika



## BAGIAN II – BISNIS DAN STRATEGI PERSEROAN (LANJUTAN)

### Wilayah Operasi Perseroan (Lanjutan)



Jasa yang diberikan oleh Perseroan dapat dikelompokkan menjadi sebagai berikut, yaitu:

1. Courier & Cargo: pengiriman barang, dokumen dan cargo
2. Supply Chain Management: meliputi semua aktifitas yang melibatkan pengiriman produk kepada pelanggan akhir.

Jenis-jenis barang yang dapat dikirim melalui Perseroan meliputi barang-barang umum (*general cargo*), barang-barang yang memerlukan penanganan khusus (*dangerous goods*), barang-barang medical, barang-barang berharga (*valuable goods*), dokumen berharga (*valuable documents*) dan pengiriman yang menggunakan truk pendingin (*refer truck*).



# BAGIAN II – BISNIS DAN STRATEGI PERSEROAN (LANJUTAN)

## Bisnis Proses



## BAGIAN II – BISNIS DAN STRATEGI PERSEROAN (LANJUTAN)

### Pemasaran

Perseroan memiliki strategi pemasaran yang berorientasi pada konsumen. Sebagian besar pelanggan Perseroan merupakan Perseroan yang memiliki kebutuhan logistik dan kurir. Oleh karena itu Perseroan akan memperbesar basis pelanggan korporasi. Pemasaran dilakukan dengan menggunakan *sales representative* untuk melakukan pendekatan dengan calon-calon pelanggan potensial. Selain itu dalam rencana pengembangan jangka panjang, Perseroan juga menargetkan untuk menggaet pasar *e-commerce* yang sedang berkembang. Dengan adanya ikatan bisnis dengan Perseroan, pelaku *e-commerce* akan lebih efisien dikarenakan Perseroan menerapkan sistem penjemputan yang lebih memudahkan para pelaku *e-commerce*. Selain itu pengalaman Perseroan dalam logistik juga akan membantu pelaku *e-commerce*. Perseroan juga akan meningkatkan jangkauan agen-agen sebagai *representative* di daerah-daerah potensial.



# BAGIAN III PROSPEK USAHA



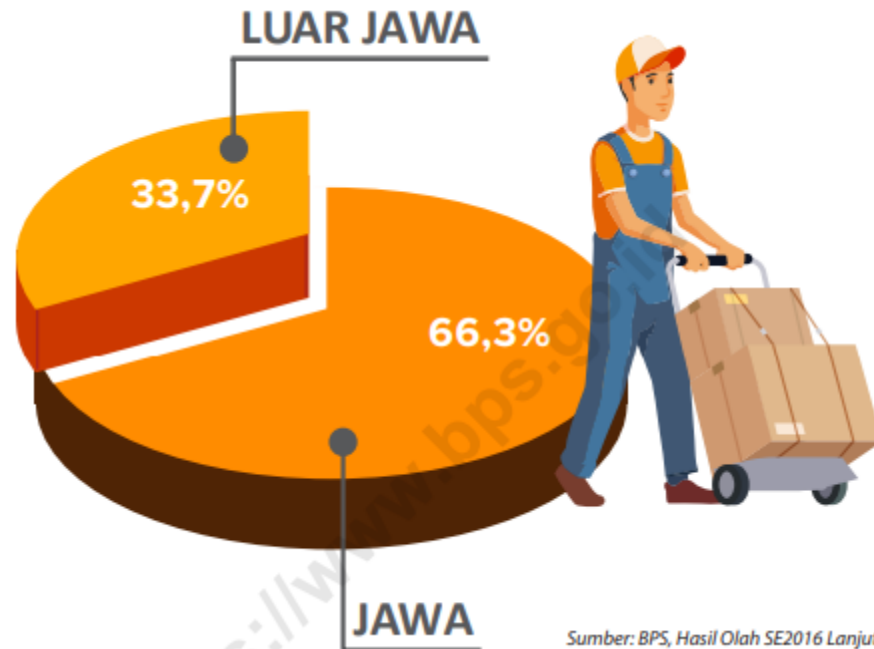
## BAGIAN III – PROSPEK USAHA

Dalam perekonomian Indonesia, Lapangan Usaha Transportasi dan Pergudangan (Kategori H), mempunyai peran penting dalam menggerakkan roda perekonomian karena termasuk dalam enam lapangan usaha yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pembentukan PDB Indonesia. Pada tahun 2017, Lapangan Usaha Transportasi dan Pergudangan memberikan kontribusi sebesar 5,41 persen terhadap pembentukan PDB Indonesia. Bahkan, lapangan usaha ini selama periode tahun 2014-2017, memiliki laju pertumbuhan yang terus meningkat. Pada tahun 2014, laju pertumbuhan dari Lapangan Usaha Transportasi dan Pergudangan sekitar 7,36 persen, meningkat menjadi sebesar 8,49 persen pada tahun 2017. Dengan laju pertumbuhan tersebut, Lapangan Usaha Transportasi dan Pergudangan menduduki peringkat ketiga pada sektor lapangan usaha yang memiliki laju pertumbuhan tertinggi di Indonesia pada tahun 2017. Selanjutnya, seiring berkembangnya teknologi, kemudahan melakukan transaksi jual beli menjadi suatu hal yang dapat dimiliki oleh semua orang utamanya bagi para pelaku usaha. Hal tersebut menyebabkan meningkatnya kebutuhan akan mobilitas barang yang cepat. Salah satu Usaha Transportasi dan Pergudangan yang merasakan dampak dari meningkatnya mobilitas barang adalah Usaha Jasa Aktivitas Pos dan Kurir.



## BAGIAN III – PROSPEK USAHA (LANJUTAN)

Secara tidak langsung, ini menunjukkan bahwa kontribusi dari Usaha Jasa Aktivitas Pos dan Kurir dalam pembentukan PDB semakin nyata. Jika dilihat dari persebarannya pada tahun 2017, Usaha Jasa Aktivitas Pos dan Kurir sebagian besar masih tersebar di Pulau Jawa yaitu sekitar 66,3 persen dan sisanya sebesar 33,7 persen tersebar di luar Jawa. Lebih lanjut lagi, sebanyak 70 persen tenaga kerja pada Usaha Jasa Pos dan Kurir berada di Jawa dan sisanya sebanyak 30 persen berada di luar Jawa. Hal tersebut menunjukkan bahwa mobilitas pergerakan barang lebih banyak terjadi di Pulau Jawa.



(Persentase Usaha/Perusahaan Jasa Aktivitas Pos dan Kurir di Indonesia, Tahun 2017)

## BAGIAN III – PROSPEK USAHA (LANJUTAN)

Seiring dengan semakin merebaknya bisnis online yang dalam menjalankan usahanya sangat tergantung pada Usaha Jasa Aktivitas Pos dan Kurir Modern dalam mengirimkan barang secara cepat ke alamat yang tepat, maka prospek Usaha Jasa Aktivitas Pos dan Kurir Modern akan semakin cerah dimasa depan. Dilihat dari prospek ke depan, secara umum lebih dari 50% Usaha Jasa Aktivitas Pos dan Kurir Modern baik UMK maupun UMB memiliki prospek ke depan lebih baik. UMK maupun UMB yang menyatakan memiliki prospek sama baik berkisar antara 15-49 persen. Selanjutnya, UMK maupun UMB yang menyatakan prospek usahanya sama buruk dan lebih buruk berkisar kurang dari 10 persen. Sementara itu, UMK maupun UMB yang menyatakan bahwa prospek yang akan datang tidak dapat dibandingkan dengan kondisi saat ini berkisar antara 10–20 persen. Hal ini menunjukkan bahwa mayoritas Usaha Jasa Aktivitas Pos dan Kurir Modern optimis memiliki prospek yang lebih baik atau minimal sama baiknya dengan kondisi yang dialami saat ini.



# BAGIAN IV KINERJA KEUANGAN

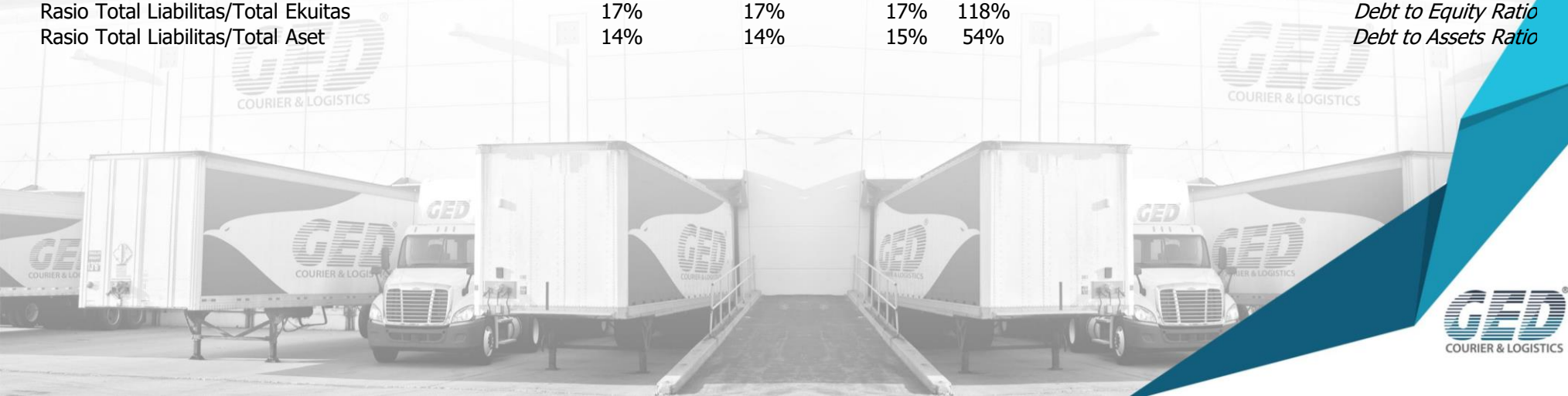


## Ikhtisar Keuangan Financial Highlights

Disajikan dalam Jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain.  
Expressed in Millions of Rupiah, unless otherwise stated.

\*As Per Sept 2019

Pernyataan Pendapatan Komprehensif	2019*	2019 (annualized)	2018	2017	Statement of Comprehensive Income
Penjualan Neto	55,438	73,917	63,362	51,835	Net Sales
Laba Bruto	12,027	16,036	18,854	12,994	Gross Profit
Laba Usaha	1,961	2,615	3,554	2,363	Operating Profit
Laba Tahun Berjalan	1,471	1,961	2,638	2,315	Profit for the Year
Total Laba Rugi Komprehensif	1,383	1,383	3,200	2,202	Total Comprehensive Income
Jumlah Saham yang Ditempatkan dan Disetor Penuh	42,164	42,164	42,164	22,164	Total Issued and Fully Paid Share
Laba Neto per Saham (Rupiah Dasar)	3.49	4.65	7.10	11.12	Basic Earning per Share (Full Rupiah)
Total Aset	47,906	47,906	46,878	21,571	Total Assets
Total Liabilitas	6,844	6,844	6,923	11,682	Total Liabilities
Total Ekuitas	41,063	41,063	39,955	9,889	Total Equity
Rasio (dalam %)	2019*	2019 (annualized)	2018	2017	Ratio (in %)
Rasio Laba / Total Aset	3%	4%	6%	11%	Return on Assets Ratio
Rasio Laba (Rugi) / Total Ekuitas	4%	5%	7%	23%	Return on Equity Ratio
Rasio Laba (Rugi) / Penjualan Neto	3%	3%	4%	4%	Net Profit Margin Ratio
Rasio Lancar	1303%	1303%	1141%	225%	Current Ratio
Rasio Total Liabilitas/Total Ekuitas	17%	17%	17%	118%	Debt to Equity Ratio
Rasio Total Liabilitas/Total Aset	14%	14%	15%	54%	Debt to Assets Ratio



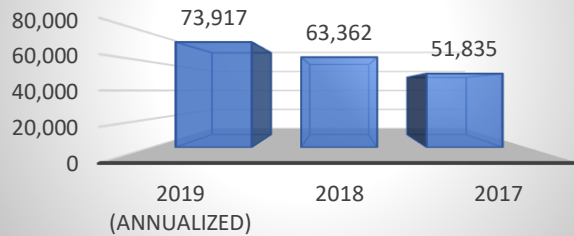
# Ikhtisar Keuangan

## Financial Highlights

Disajikan dalam Jutaan Rupiah, kecuali dinyatakan lain.  
Expressed in Millions of Rupiah, unless otherwise stated.

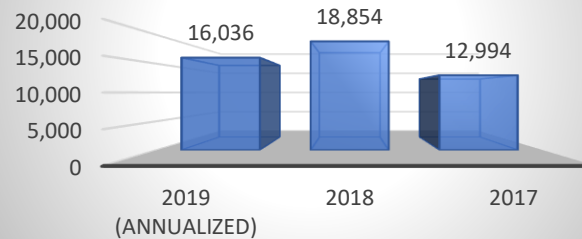
### Penjualan Bersih

#### Net Sales



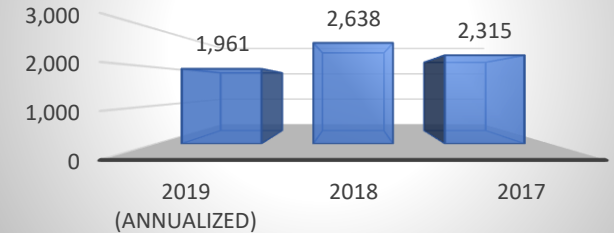
### Laba Kotor

#### Gross Profit



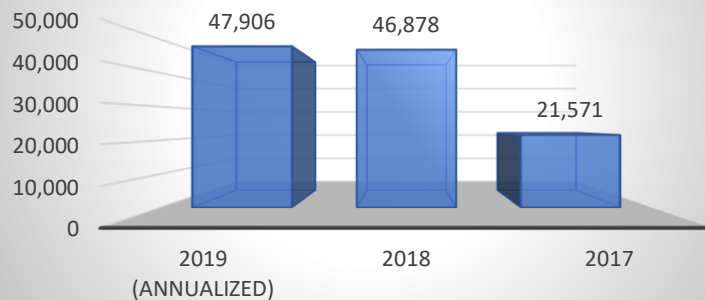
### Laba Tahun Berjalan

#### Profit of The Year



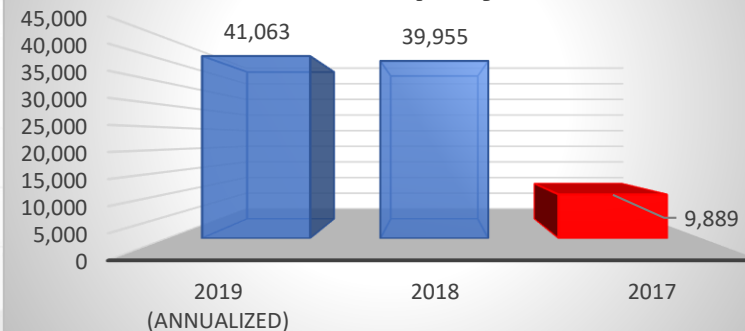
### Total Aset

#### Total Assets



### Total Ekuitas

#### Total Equity



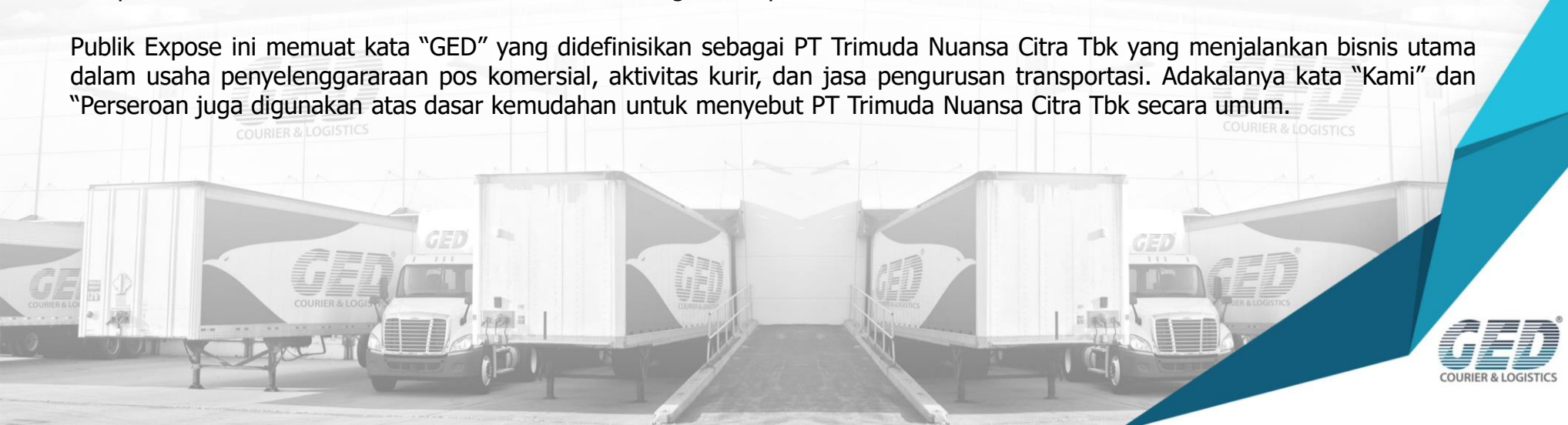
## DISCLAIMER

Materi Publik Expose PT Trimuda Nuansa Citra Tbk ini disusun untuk memenuhi Peraturan PT Bursa Efek Indonesia Nomor I.E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi ("**Peraturan I-E**") dengan muatan konten sesuai dengan Peraturan I-E Poin V tentang kewajiban Public Expose.

Materi Publik Expose ini mungkin memuat pernyataan kondisi keuangan, hasil operasi, strategi, kebijakan, rencana dan proyeksi, serta tujuan Perseroan yang mengandung pernyataan proyeksi/estimasi di masa depan yang melibatkan risiko-risiko dan ketidakpastian. Pernyataan prospektif dalam Publik Expose ini dibuat berdasarkan berbagai asumsi mengenai kondisi terkini dan kondisi mendatang Perseroan, serta lingkungan bisnis dimana Perseroan menjalankan kegiatan usaha. Realisasi kinerja dan hasil di masa depan mungkin dapat berbeda dari pernyataan proyeksi/estimasi yang disajikan dalam Materi Publik Expose ini sebagai akibat dari sejumlah risiko, ketidakpastian dan asumsi tersebut. Meskipun Perseroan meyakini bahwa pernyataan proyeksi atau estimasi tersebut didasarkan pada asumsi-asumsi yang masuk akal, tidak ada jaminan bahwa ekspektasi atas proyeksi atau estimasi tersebut dapat tercapai.

Pembaca diperingatkan untuk tidak sepenuhnya bergantung pada pernyataan atau informasi yang tertera dalam Materi Publik Expose ini, yang didasarkan pada pandangan manajemen Perseroan terhadap kejadian di masa yang akan datang. Tidak ada jaminan dan garansi, baik yang tersurat maupun tersirat, dibuat sebagai untuk dan tidak ada ketergantungan ditujukan pada kewajaran, ketepatan, kelengkapan atau kebenaran informasi dan pendapat dalam Materi Publik Expose ini. Oleh karena itu, Perseroan tidak menjamin bahwa pernyataan atau informasi tersebut menjadi dasar utama dalam pengambilan keputusan ataupun akan membawa hasil-hasil tertentu sesuai dengan harapan.

Publik Expose ini memuat kata "GED" yang didefinisikan sebagai PT Trimuda Nuansa Citra Tbk yang menjalankan bisnis utama dalam usaha penyelenggaraan pos komersial, aktivitas kurir, dan jasa pengurusan transportasi. Adakalanya kata "Kami" dan "Perseroan juga digunakan atas dasar kemudahan untuk menyebut PT Trimuda Nuansa Citra Tbk secara umum.



**TERIMA KASIH**

The logo consists of the letters 'GED' in a bold, sans-serif font. Each letter is filled with horizontal blue lines of varying thickness, creating a striped effect. The logo is positioned in the bottom right corner of the slide, partially overlapping a grey and blue abstract graphic element.

**GED**