

**LAPORAN HASIL PELAKSANAAN  
PUBLIC EXPOSE TAHUNAN  
PT NUSATAMA BERKAH TBK**

**Waktu dan Tempat Public Expose**

Hari, tanggal : Rabu, 11 Juni 2025

Waktu : 13.00 WIB - selesai

Tempat : Plaza Oleos Arjuna Room Lantai 2  
Jl. TB Simatupang No. 53A, Jakarta 12520.

Dihadiri oleh Manajemen PT Nusantara Berkah Tbk ("**Perseroan**") sebagai berikut:

- Ir. Bambang Susilo : Direktur Utama
- Ir. Ismu Prasetyo : Direktur
- Prichilla Kadir : MC

**Materi Paparan**

1. Kinerja NTBK Tahun 2024, Menyoroti Tantangan, Pencapaian Strategis dan Prospek Bisnis di Tahun 2025
2. Sesi Tanya Jawab

## **1. Kinerja NTBK Tahun 2024, Menyoroti Tantangan, Pencapaian Strategis dan Prospek Bisnis di Tahun 2025**

### Kinerja Keuangan 2024

Penjualan Turun 23% dari 2023 (Rp. 105, 48M). Laba bersih turun 85% dari 2023 (Rp. 640juta). Total asset naik 20% dibandingkan tahun sebelumnya (Rp. 168,86M).

### Tantangan Eksternal Yang Mempengaruhi Kinerja

Tahun 2024 diwarnai oleh tantangan eksternal yang signifikan. Ketidakpastian ekonomi, fluktuasi harga komoditas, dan penurunan investasi pelanggan menjadi faktor utama.

### Pencapaian Strategis 2024

Meskipun menghadapi tantangan, kami mencapai beberapa milestone strategis. Penerapan SMM dan penurunan biaya produksi menunjukkan komitmen kami terhadap efisiensi operasional.

### Target NTBK 2025

Untuk tahun 2025, kami menetapkan target pertumbuhan yang ambisius. Fokus kami adalah pada efisiensi, inovasi produk, penetrasi pasar kendaraan listrik (EV), Part dan Service Business

### Strategi Utama NTBK 2025

Berpusat pada penguatan bisnis EV, ekspansi layanan, dan optimalisasi sistem internal. Ini akan didukung oleh efisiensi belanja dan penguatan GCG.

### Prospek Bisnis dan Pasar EV

Prospek bisnis sangat cerah, didorong oleh potensi pasar EV yang besar. Dukungan pemerintah untuk dekarbonisasi membuka peluang baru. Sektor purna jual juga menawarkan potensi pertumbuhan signifikan.

### Komitmen NTBK Kepada Investor

NTBK berkomitmen untuk pertumbuhan berkelanjutan dan tata kelola perusahaan yang kuat. Kami akan terus meningkatkan kepercayaan investor melalui kinerja yang transparan dan bertanggung jawab.

## **Sesi Tanya Jawab**

### **1. Apakah tahun ini akan bagi deviden?**

- a. Ya, tahun ini akan bagikan dividen tunai secara proporsional kepada para pemegang saham Perseroan sebesar Rp 128.111.258,- (seratus dua puluh delapan juta seratus sebelas ribu dua ratus lima puluh delapan Rupiah);
- b. Berapa target kenaikan penjualan dan laba untuk tahun 2025  
Target kenaikan penjualan tahun 2025, yaitu dari Rp105,48 miliar menjadi Rp124 miliar, atau meningkat 18%  
Target kenaikan laba bersih tahun 2025, yaitu dari Rp640 juta menjadi Rp3,7 miliar, atau meningkat 478%

2. Apa strategi untuk meningkatkan sales?

a. Strategi meningkatkan sales:

- Memperkuat tim sales/business consultant, dengan menambah 4 (empat) orang
- salesman/business consultant senior berpengalaman.
- Memperluas coverage market ke Sumatera Selatan, Kalimantan Timur, Sulawesi Tenggara, Maluku, dan beberapa wilayah baru lainnya
- Meningkatkan penjualan kendaraan listrik (Electric Vehicles) dengan menggandeng dua prinsipal (brand) yaitu BeiBen dan Qingling yang mulai akan diproduksi dan dijual secara komersial pada tahun 2025
- Pertengahan tahun 2024 mendirikan anak perusahaan PT Pilar Pratama Dinamika, yang diharapkan pada tahun 2025 akan berkontribusi terhadap peningkatan penjualan spareparts, service, dan rental

b. Apakah ada kemungkinan untuk melakukan rental kepada customer?

Kemungkinan melakukan rental ke customer:

Sangat mungkin, bahkan sejak awal tahun 2025 telah dilakukan oleh anak perusahaan (PT Pilar Pratama Dinamika), dengan menyewakan trailer SBT90 yang ditarik oleh EV Tractor Head BeiBen, yang dioperasikan oleh PT Pratama Nusa Sentosa (PNS) untuk angkut batubara di Sumatera Selatan. Ini akan meningkat jumlahnya, dan juga akan diikuti oleh customer-customer lainnya.

3. Bagaimana cara manajemen meningkatkan kinerja ke depan?

Cara manajemen meningkatkan kinerja ke depan:

Untuk meningkatkan kinerja penjualan, telah diuraikan di atas yaitu dengan menambah jumlah salesman/business consultant senior berpengalaman, memperluas coverage area penjualan, meningkatkan penjualan electric vehicle dengan menggandeng dua brand (BeiBen dan Qingling), dan memberdayakan anak perusahaan (PT Pilar Pratama Dinamika) untuk berkontribusi dalam penjualan dan laba bersih

Cara meningkatkan kinerja operasional, dilakukan dengan:

- \* Revitalisasi management system dan melakukan re-engineering business process
- \* Membangun assembling line untuk electric vehicles
- \* Menjalin kemitraan (partnership) untuk ekspansi/relokasi pengerjaan existing product
- \* Terus menerus melakukan efisiensi dan peningkatan produktivitas

4. a. Bagaimana penurunan penjualan dan laba bersih NTBK pada tahun 2024 mencerminkan kondisi pasar dan tantangan eksternal yang dihadapi perusahaan?

Jawaban: Penurunan penjualan sebesar 23% disebabkan karena menurunnya penjualan/export batubara ke China dan India, sehingga investasi customer terhadap peralatan tambang (mining equipment) juga menurun. Ini membuktikan bahwa kita masih tergantung pada kondisi ekonomi global. Tantangan bagi pemerintah untuk membuat regulasi dan kebijakan untuk menghilangkan/mengurangi ketergantungan tersebut  
Menurunnya laba bersih sebesar 85% disebabkan menurunnya nilai penjualan, sementara biaya tetap/fixed cost (upah, depresiasi, sebagian FOH, dll) tidak memungkinkan untuk diturunkan

b. Meskipun pendapatan dan laba turun, NTBK mencatatkan kenaikan aset sebesar 20%.

Apa arti dari hal ini dalam konteks keberlanjutan bisnis?

Jawaban: Kenaikan aset menunjukkan bahwa perusahaan tetap melakukan investasi dan ekspansi, yang mencerminkan pandangan jangka panjang terhadap pertumbuhan. Ini bisa berarti penguatan fundamental perusahaan meski profit jangka pendek menurun.

5. Bagaimana Perseroan meyakinkan Para Pemegang Saham bahwa penjualan dan laba bersih akan naik secara signifikan dalam lima tahun ke depan

Jawab : Sejak tahun 2024 Perseroan telah mengembangkan bisnis kendaraan listrik (Electric Vehicles) yaitu: Electric Prime Mover, Electric Dump Truck, dan Electric Pick Up Double Cabin, dengan brand BeiBen dan Qingling dari China. Pada akhir tahun 2025 atau awal tahun 2026 akan dimulai assembling kendaraan Listrik tersebut.

Dibandingkan existing product, kendaraan Listrik tersebut mempunyai nilai tambah (added value) yang jauh lebih besar, sehingga dengan luas pabrik yang sama penjualan (revenue) akan jauh lebih besar, yang tentunya akan diikuti dengan peningkatan laba bersih secara signifikan.

6. Bagaimana Perseroan memberikan/meningkatkan layanan kepada Para Customer agar mereka tetap loyal kepada Perseroan

Jawab : Salah satu bentuk peningkatan pelayanan kepada Para Customer adalah product support atau layanan purna jual (ASS).

Pada Bulan Juli 2024 Perseroan telah mendirikan anak perusahaan PT Pilar Pratama Dinamika, yang akan menangani penyediaan spareparts, layanan perawatan dan perbaikan (maintenance and repair), bahkan menyediakan unit trailer set untuk disewakan (rental). Tujuannya adalah agar unit yang telah dibeli customer tetap handal dalam operasi (reliable) untuk menghasilkan/meningkatkan produktifitas kerja

7. Untuk mengembangkan bisnis kendaraan listrik tentunya membutuhkan modal yang sangat besar. Bagaimana usaha perseroan untuk mendapatkannya?

Jawab : Betul sekali, dibutuhkan modal yang sangat besar, baik untuk investasi maupun untuk modal kerja. Sekarang ini Perseroan telah berusaha melalui dua cara, yaitu:

- 1) Bank loan: Bank Mandiri, CIMB, dan beberapa bank lainnya
- 2) Strategic investor, baik dari dalam negeri maupun dari luar negeri (China, Malaysia, Qatar, dan Australia)

Diharapkan apabila salah satu dari kedua sumber pendanaan tersebut didapatkan, maka pengembangan kendaraan listrik akan segera dimulai.

**Jakarta, 11 Juni 2025**  
**PT Nusatama Berkah Tbk**  
**Direksi**