

PUBLIC EXPOSE NTBK 2025

KINERJA NTBK TAHUN 2024, MENYOROTI TANTANGAN, PENCAPAIAN STRATEGIS, DAN PROSPEK BISNIS DI TAHUN 2025.



Rabu, 11 Juni 2025

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

KINERJA KEUANGAN 2024:

Rp105,48M

Penjualan

Turun 23% dari 2023.

Rp640Jt

Laba Bersih

Turun 85% dari 2023.

Rp168,86M

Total Aset

Naik 20% dibandingkan tahun sebelumnya.



Kinerja tahun 2024 menunjukkan penurunan penjualan dan laba bersih. Namun, kami melihat peningkatan signifikan pada total asset pada total asset dan liabilitas yang dikelola dengan baik.



TANTANGAN EKSTERNAL YANG YANG MEMPENGARUHI KINERJA KINERJA



Ketidakpastian Global

Ekonomi global dan nasional nasional masih tidak menentu.



Fluktuasi Komoditas

Harga komoditas dan geopolitik bergejolak.



Penurunan Investasi

Dampak langsung pada penjualan kami.

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



PENCAPAIAN STRATEGIS 2024

Sistem Manajemen Mutu

Penerapan Sistem Manajemen Mutu (SMM) untuk efisiensi.

Efisiensi Biaya

Penurunan biaya produksi sebesar 3,5% berhasil dicapai.

Anak Perusahaan Baru

Pembentukan PT Pilar Pratama Dinamika untuk suku cadang

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

TARGET NTBK 2025

Penjualan

Target Rp124 miliar
(naik 18%).

Laba Bersih

Target Rp3,7 miliar
(naik 478%).

Fokus Utama

Efisiensi, inovasi produk, ekspansi EV, Part dan Service Business

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



Penguatan Bisnis EV

Produksi dan perakitan lokal truk listrik dan Double Cabin Listrik



Ekspansi Layanan

Pengembangan bisnis suku cadang melalui anak perusahaan.



Optimalisasi Sistem

Odoo ERP & Nusatama Management System.



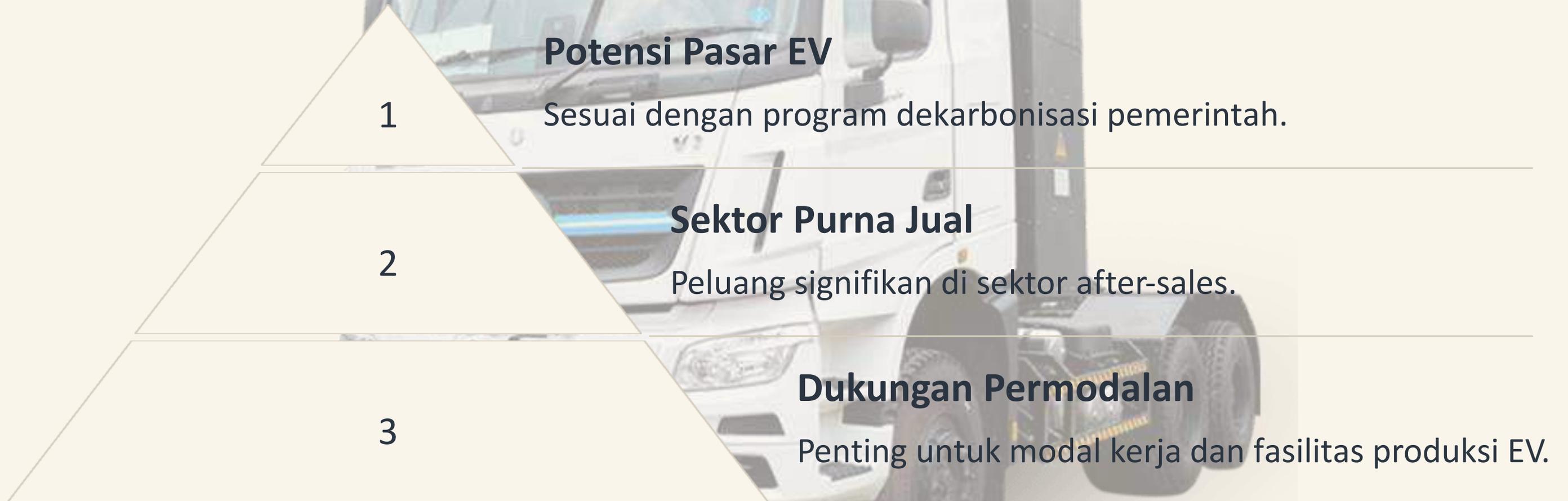
Efisiensi Belanja

Pengelolaan belanja modal dan operasional yang ketat.



Strategi kami tahun 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

Optimisme Pertumbuhan

Kami tetap optimis terhadap terhadap pertumbuhan berkelanjutan perusahaan.

Tata Kelola Perusahaan

Memastikan tata kelola perusahaan yang baik dan berintegritas.

Kepercayaan Investor

Meningkatkan kepercayaan investor melalui penerapan tata kelola perusahaan yang baik atau Good Corporate Governance (GCG)



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



Delivering Quality

Terima Kasih

