



Delivering Quality

**PENGUMUMAN RINGKASAN RISALAH
PUBLIC EXPOSE TAHUNAN
PT NUSATAMA BERKAH Tbk**

Paparan Public Expose Tahunan PT Nusatama Berkah Tbk (NTBK), telah diselenggarakan dengan baik pada:

Hari/tanggal : Rabu, 13 Mei 2026;
Waktu : Pukul 13.15' BBWI s/d 14.15' BBWI;
Tempat : Plaza Oleos, Lantai 2, Arjuna Room,
Jl. TB Simatupang No. 53A, Jakarta 12520.

Perwakilan Perseroan:

- A. Direksi Perseroan:
1. Bapak Ir Bambang Susilo selaku Direktur Utama
 2. Bapak Ir. Ismu Prasetyo selaku Direktur

B. Jumlah Jurnalis 15 Orang

Susunan Acara:

1. Acara dibuka oleh Master of Ceremony (MC) dan dilanjutkan Sesi Tanya Jawab;
2. Acara ditutup oleh MC.

Berikut ringkasan pertanyaan dan jawaban yang berlangsung selama penyelenggaraan Paparan Publik Tahunan PT Nusatama Berkah Tbk.

- 1. Di tengah masuknya pemain kendaraan komersial EV global ke Indonesia, apa keunggulan spesifik dari fabrikasi NTBK dibandingkan kompetitor, terutama dalam hal adaptasi kendaraan terhadap medan ekstrem pertambangan Indonesia?**

Tanggapan:

Produk kendaraan Truck listrik NTBK bekerja sama dengan BEIBEN dari China, yang merupakan pabrik truk listrik dengan fokus pada kendaraan heavy duty dan kendaraan militer. Selain itu, BEIBEN juga memiliki kerja sama dengan Mercedes-Benz, sehingga kualitas dan standar produknya telah teruji serta memiliki jaminan yang baik.

Ke depan, skenario bisnis yang akan dijalankan adalah melanjutkan kolaborasi secara berkesinambungan melalui impor dalam bentuk CKD (*Completely Knocked Down*) maupun komponen, yang selanjutnya akan dilakukan proses perakitan (*assembling*) di Indonesia. Seiring dengan perkembangan usaha, tentunya Perseroan juga akan memerlukan tambahan modal dan penguatan kapasitas bisnis guna mendukung pembangunan fasilitas manufaktur di dalam negeri.

- 2. Bagaimana kabar terbaru terkait rencana investor baru yaitu pabrik kendaraan listrik atau EV truck asal China? Dan apakah rencana RI ini bertujuan untuk apa penggunaan dananya? Kemudian juga ditambahkan dengan bagaimana perkembangan penjangkauan**



Delivering Quality

kerjasama oleh CRRC dengan financial dari Australia. Bagaimana dan apa tujuan penggunaan dana dari RI nya?

Tanggapan:

Perseroan saat ini sedang menjajaki kerja sama dengan beberapa institusi, baik dari dalam negeri maupun luar negeri, termasuk dari China dan Australia.

Salah satu opsi pendanaan yang sedang difinalisasi adalah melalui right issue, namun Perseroan juga membuka opsi lain seperti:

- Penerbitan obligasi (bond),
- Private investment,
- right issue.

Rencana Penggunaan Dana:

Dana hasil right issue direncanakan untuk:

- a) Pembangunan assembling line
 - Tahap pertama di fasilitas existing Bekasi.
 - Tahap kedua pembangunan fasilitas dengan kapasitas lebih besar.
 - b) Penguatan modal kerja
 - Untuk mendukung peningkatan kapasitas produksi.
 - c) Akuisisi perusahaan
 - Akuisisi terhadap sebuah pabrik yang saat ini sedang membangun pabrik quick lime di Nusa Tenggara Barat (NTB). Pipeline tersebut akan menyuplai kebutuhan ke Aman Mineral sehingga memiliki pasar yang bersifat captive. Dengan adanya captive market tersebut, proyek ini diharapkan dapat memberikan kepastian pendapatan serta menambah kontribusi revenue bagi NTBK secara konsolidasi..
 - d) Penambahan modal anak usaha
 - Untuk pengembangan bisnis ekspor mineral dan batubara.
- Perseroan juga tengah melakukan konsolidasi dengan perusahaan yang telah memiliki pengalaman ekspor ke berbagai negara.

3. Apakah pengendali akan menembus semua right issue-nya? Dan apakah ada pembeli siaga atau standby buyer jika right issue tidak terserap semuanya?

Tanggapan:

Terkait right issue, saat ini Perseroan sedang melakukan pembicaraan dengan beberapa institusi, baik dari dalam maupun luar negeri, yang berpotensi berpartisipasi dalam penyerapan aksi korporasi tersebut. Namun demikian, right issue bukan satu-satunya opsi yang sedang dipertimbangkan Perseroan.

Saat ini terdapat tiga alternatif pendanaan yang sedang dikaji secara internal bersama konsultan, yaitu:

1. Right Issue (PMHMETD)
2. Private Placement
3. Penerbitan obligasi atau instrumen pendanaan lainnya

Pilihan serta waktu pelaksanaannya akan sangat bergantung pada perkembangan kinerja Perseroan hingga kuartal III-IV. Hal ini sejalan dengan rencana bisnis Perseroan, termasuk aksi akuisisi dan konsolidasi usaha yang diharapkan dapat meningkatkan kinerja perusahaan secara signifikan pada periode mendatang.



Delivering Quality

Terkait pertanyaan mengenai standby buyer, saat ini Perseroan juga sedang dalam tahap finalisasi pembahasan dengan beberapa pihak yang berpotensi menjadi mitra strategis dan siap memberikan dukungan terhadap rencana penerbitan saham Perseroan.

Secara umum, strategi ekspansi Perseroan di tengah tantangan ekonomi global didasarkan pada keyakinan bahwa setiap kondisi pasar, termasuk masa krisis, tetap membuka peluang usaha yang dapat dimanfaatkan secara optimal. Perseroan melihat momentum saat ini sebagai kesempatan untuk memperkuat sektor-sektor usaha yang memiliki potensi pertumbuhan tinggi, khususnya pada sektor yang berorientasi ekspor dan memiliki daya tahan terhadap pelemahan nilai tukar.

4. Berapakah target revenue dan net profit pada 2027?

Tanggapan:

Kalau di 2026 target NTBK masih konservatif, sesuai target revenue konsolidasi Rp 210 Miliar, tahun depan 2027 jauh lebih besar dengan kontribusi export mineral & batu bara melalui anak perusahaan PT Pilar Pratama Dinamika.

5. Apakah rencana diversifikasi perusahaan akan dimulai tahun ini? Dan kalau mulai tahun ini berarti bisa menunjang kinerja pendapatan dan melaba. Maka berapa target kinerja pendapatan dan labanya?

Tanggapan:

- a) **Pertama**, Perseroan sedang menjajaki Akuisisi terhadap sebuah pabrik yang saat ini sedang membangun pabrik quick lime di Nusa Tenggara Barat (NTB). Pipeline tersebut akan menyuplai kebutuhan ke Aman Mineral sehingga memiliki pasar yang bersifat captive. Dengan adanya captive market tersebut, proyek ini diharapkan dapat memberikan kepastian pendapatan serta menambah kontribusi revenue bagi NTBK secara konsolidasi.
- b) **Kedua**, Perseroan juga tengah mengembangkan lini usaha di sektor perdagangan dan ekspor mineral dan batubara yang ditargetkan mulai berjalan pada tahun ini. Dengan demikian, selain memperoleh pendapatan dari bisnis existing seperti sektor kendaraan khusus (special vehicle) dan EV Vehicle, Perseroan juga akan memiliki sumber pendapatan tambahan dari aktivitas ekspor.

6. Pertanyaan:

- a) Pertanyaan pertama, terkait pembagian dividen. Tadi disampaikan kinerja perusahaan cukup baik dan harga saham juga mengalami kenaikan. Apakah dengan kondisi tersebut otomatis terdapat pembagian dividen?
- b) Kedua, terkait kenaikan laba yang cukup signifikan. Mohon dijelaskan secara lebih rinci faktor utama peningkatan laba tersebut berasal dari aspek apa saja.
- c) Ketiga, mengenai rencana ekspansi kendaraan listrik. Sebelumnya menggunakan BBM dan saat ini ada rencana transisi ke kendaraan listrik. Berapa estimasi jumlah unit yang akan digunakan dan seberapa besar potensi efisiensi biaya yang dihasilkan?
- d) Keempat, terkait kondisi global saat ini, termasuk tensi geopolitik dan perang dagang internasional yang berpotensi memengaruhi ekspor. Sejauh mana dampaknya terhadap kegiatan usaha perusahaan?



Delivering Quality

Tanggapan:

- a) Untuk pertanyaan pertama dan kedua mengenai dividen serta peningkatan laba.

Meskipun dari sisi pendapatan terdapat sedikit penurunan, perusahaan masih mampu mencatatkan peningkatan profit sekitar 8% dibandingkan periode sebelumnya.

Peningkatan laba tersebut terutama didorong oleh:

- Efisiensi penggunaan material;
- Optimalisasi proses produksi dan fabrikasi;
- Penyesuaian strategi bisnis terhadap kondisi pasar dan kebutuhan pelanggan;
- Fleksibilitas perusahaan dalam menyesuaikan operasional terhadap dinamika permintaan.

Melalui langkah efisiensi tersebut, perusahaan tetap dapat menjaga profitabilitas dan membagikan dividen kepada pemegang saham.

- b) Untuk pertanyaan mengenai kendaraan listrik (EV Truck), saat ini industri pertambangan memang sedang memasuki era transisi menuju kendaraan listrik.

Beberapa pertimbangan utama penggunaan EV Truck antara lain:

- Saat harga solar industri berada pada kisaran Rp15.000–Rp17.000/liter, potensi efisiensi energi telah mencapai sekitar 60%;
- Saat harga solar meningkat mendekati Rp30.000/liter, potensi penghematan diperkirakan menjadi lebih besar;
- Biaya perawatan kendaraan listrik lebih rendah karena komponennya lebih sederhana;
- Kendaraan diesel memiliki lebih banyak komponen seperti mesin dan transmisi sehingga biaya maintenance relatif lebih tinggi.

Perusahaan juga melihat tren penurunan harga baterai sejak tahun 2018 yang diperkirakan terus berlanjut hingga tahun 2030–2035, sehingga kendaraan listrik di masa mendatang berpotensi lebih ekonomis dibanding kendaraan diesel.

Di beberapa wilayah industri pertambangan seperti Kalimantan, Sumatera, Morowali, dan Weda Bay, implementasi kendaraan listrik juga telah mulai berjalan.

Terkait jumlah unit, perusahaan menjelaskan bahwa pembelian kendaraan umumnya dilakukan oleh kontraktor, sedangkan perusahaan berperan sebagai pemasok atau penjual unit kepada pihak kontraktor.

7. Pertanyaan:

- a) Pertama, terkait porsi kendaraan EV dan non-EV ke depan. Saat ini penggunaan kendaraan masih didominasi kendaraan berbahan bakar konvensional. Mohon dijelaskan kontribusi atau target komposisi EV dan non-EV untuk tahun ini maupun tahun depan.
- b) Kedua, dari sisi biaya investasi, kendaraan EV memiliki harga awal yang relatif lebih tinggi sehingga menjadi beban capex bagi perusahaan tambang. Apakah terdapat alternatif skema lain, misalnya melalui penyewaan atau solusi pendanaan tertentu?
- c) Ketiga, dari sisi *total cost of ownership* (TCO), apabila perusahaan tambang menggunakan EV dibanding kendaraan berbahan bakar BBM, kira-kira potensi penghematan biaya secara keseluruhan mencapai berapa persen?
- d) Terakhir, terkait ekspansi ke industri komoditas, peran perusahaan nantinya akan seperti apa? Apakah sebagai trading, distribusi, atau model usaha lainnya?

Tanggapan:

- a) Untuk komposisi EV Truck, perusahaan menargetkan porsi kontribusi sekitar 30% pada tahap awal, dan ke depannya akan terus ditingkatkan secara bertahap.



Delivering Quality

Pada awalnya fokus EV Truck lebih diarahkan pada sektor off-road, namun mulai tahun ini perusahaan juga telah melakukan *trial* dengan beberapa perusahaan logistik. Kerja sama juga telah dilakukan dengan beberapa pihak guna memperluas implementasi kendaraan EV pada sektor transportasi dan industri lainnya.

- b) Terkait penghematan biaya, perusahaan menjelaskan bahwa berdasarkan perhitungan gabungan antara biaya energi dan biaya perawatan (*maintenance*), dengan harga solar industri sebelumnya, potensi efisiensi sudah mencapai sekitar 20%.

Dengan kenaikan harga solar saat ini, estimasi efisiensi diperkirakan dapat meningkat hingga sekitar 30%.

- c) Menjawab pertanyaan mengenai alternatif investasi bagi perusahaan tambang, perusahaan memiliki anak usaha yaitu **PT Pilar Pratama Dinamika** yang bergerak dalam:

- Penyediaan suku cadang (*parts*);
- Layanan perawatan (*service*);
- Penyewaan unit kendaraan.
- Trading mineral & batubara

Skema ini diharapkan menjadi solusi bagi perusahaan tambang agar tidak seluruh investasi kendaraan dilakukan melalui pembelian langsung, sehingga kebutuhan capex dapat lebih fleksibel.

- d) Terkait pengembangan sektor komoditas, manajemen menjelaskan bahwa anak perusahaan akan bekerjasama dengan perusahaan yang telah memiliki beberapa kontrak ekspor ke sejumlah negara, antara lain Vietnam, India, China. Sebelumnya aktivitas perdagangan masih dijalankan secara mandiri dengan kapasitas yang terbatas. Dengan bergabung dalam perusahaan publik, diharapkan kemampuan pendanaan dan ekspansi usaha dapat meningkat.

Meskipun margin bisnis perdagangan komoditas relatif tidak terlalu besar, model bisnis ini memiliki keunggulan berupa perputaran transaksi yang cepat sehingga berpotensi meningkatkan pendapatan perusahaan secara signifikan.

Selain itu, perusahaan juga tengah membangun ekosistem bisnis EV secara terintegrasi, tidak hanya menjual kendaraan tetapi juga menghubungkan dengan layanan purna jual, suku cadang, hingga dukungan infrastruktur pendukung.

8. Apakah selama tahun ini terdapat rencana pengambilalihan (akuisisi) perseroan oleh investor strategis?

Tanggapan:

Manajemen menjelaskan bahwa tidak terdapat rencana pengambilalihan perseroan oleh investor strategis. Sebaliknya, perusahaan justru tengah fokus pada strategi ekspansi usaha.

Saat ini perusahaan memiliki beberapa agenda pengembangan, antara lain:

- Rencana akuisisi *Quicklime factory* di wilayah Sumbawa;
- Konsolidasi beberapa entitas usaha yang dinilai strategis;
- Tetap mempertahankan kendali mayoritas pada entitas anak usaha.

Sebagai contoh, pada proses konsolidasi perusahaan eksportir yang akan bergabung, struktur kepemilikan akan tetap menjaga posisi pengendalian perusahaan induk di atas 50%.

Dengan skema tersebut, seluruh kinerja dan laporan keuangan entitas dapat tetap dikonsolidasikan ke dalam grup perusahaan.

Manajemen menegaskan bahwa strategi yang dijalankan bukan pelepasan kendali perusahaan, melainkan penguatan struktur usaha melalui ekspansi dan konsolidasi.



Delivering Quality

Closing Statement

Manajemen:

Secara umum perusahaan tetap optimis terhadap prospek pertumbuhan ke depan. Strategi pertumbuhan perusahaan akan difokuskan pada dua pilar utama:

1. **Pengembangan teknologi berbasis EV (Electric Vehicle)**
Perusahaan melihat peluang besar pada pengembangan kendaraan listrik dan ekosistem pendukungnya.
2. **Penguatan sektor sumber daya alam dan komoditas**
Sebagai sumber pendapatan utama, sektor sumber daya alam dinilai masih memiliki potensi pertumbuhan yang besar.

Melalui kombinasi kedua sektor tersebut, perusahaan optimis dapat memperkuat operasional, meningkatkan pertumbuhan usaha, serta menciptakan nilai tambah jangka panjang bagi pemegang saham.

Manajemen juga menyampaikan keyakinan bahwa saat ini merupakan momentum yang baik bagi investor untuk melihat potensi pertumbuhan perusahaan ke depan.

Jakarta, 13 Mei 2026
PT NUSATAMA BERKAH Tbk
Direksi Perseroan

Ir. Bambang Susilo
Direktur Utama

Ir. Ismu Prasetyo
Direktur