



Paparan Publik

P.T. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk

Desember 2023

Presentasi Paparan Publik 2023

01

Profil Perseroan

- ❑ Aktivitas usaha
- ❑ Entitas Anak, Asosiasi & JV

02

Update 3Q2023

- ❑ Pertumbuhan Perseroan
- ❑ Hasil 3Q2023
- ❑ Tinjauan bisnis
- ❑ Ikhtisar data keuangan

03

Strategi Perseroan

- ❑ Keunggulan Perusahaan
- ❑ Strategi
- ❑ Update MM2100
- ❑ Update Produksi

04

Kejadian Penting 2023

- ❑ Dividen
- ❑ Treasury stock
- ❑ MTN Series

05

Ringkasan Laporan Keuangan

- ❑ Ringkasan laporan keuangan

01

Profil Perseroan



Profil Singkat Perusahaan

- ✓ Perseroan berdiri pada tahun 1970 dan mulai memproduksi komersial pada tahun 1975 sebagai pelopor produk minuman susu cair dengan teknologi UHT.
- ✓ Kemasan aseptik berkualitas melalui kerjasama dengan Tetra Pak sejak tahun 1975 dan Combibloc sejak tahun 1998
- ✓ Terdaftar di Bursa Efek Indonesia sejak Juli 1990.
- ✓ Produsen terbesar susu UHT di Indonesia
 - *Pangsa pasar sebesar 34%¹ dalam produk-produk susu cair UHT*
- ✓ Produsen terbesar teh RTD dalam kemasan karton di Indonesia
 - *Pangsa pasar sebesar 61%¹ dalam teh siap diminum ("RTD") di segmen kemasan karton*

Catatan:

1. Berdasarkan data Nielsen, pangsa pasar susu cair berdasarkan volume UHT dan pangsa pasar teh RTD berdasarkan volume untuk periode YTD 30 September 2023

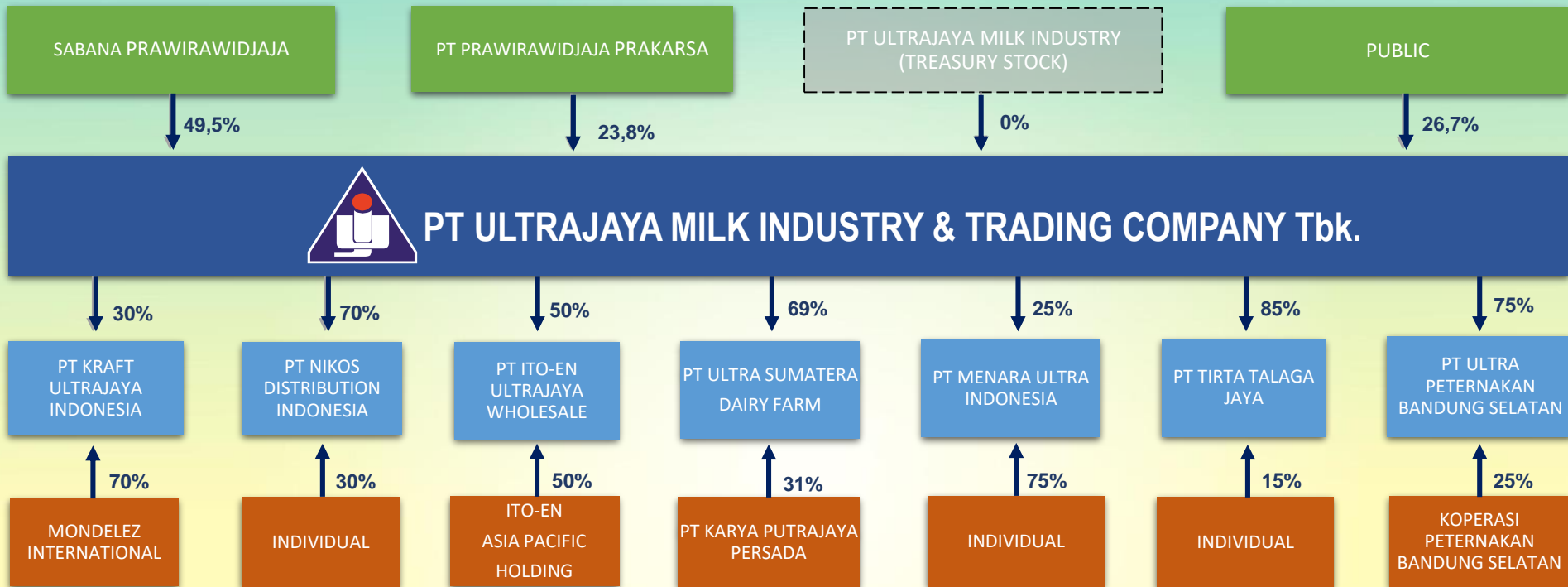
Profil Singkat Perusahaan - lanjutan

- ✓ Juga memproduksi baik secara langsung atau melalui entitas perusahaan patungan (joint venture / "JV") dan toll manufacturing: susu kental manis, minuman kesehatan, keju, susu bubuk dan jus.
 - Hubungan kemitraan/perjanjian dengan perusahaan-perusahaan multinasional terdepan termasuk Unilever, Mondelez International, dan Sanghiang Perkasa

- ✓ Proses produksi yang terintegrasi secara vertikal dan terotomatisasi.
 - Praktek terbaik dan pengendalian kualitas yang ketat atas keseluruhan rantai produksi

- ✓ Jaringan penjualan dan distribusi yang luas di seluruh Indonesia.

Entitas Anak, Asosiasi & JV



data per 30 September 2023

02

Update 3Q2023

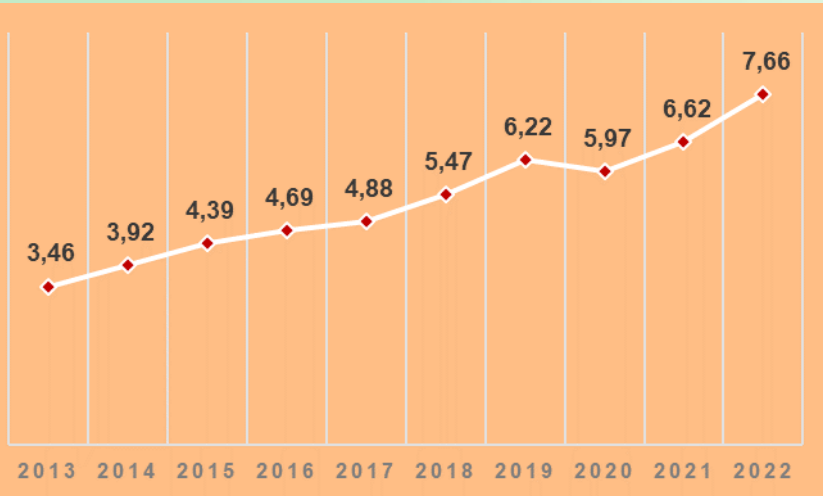


Pertumbuhan Perseroan

Tingkat pertumbuhan per tahun
CAGR (Compound Annual Growth Rate)

PENDAPATAN PENJUALAN

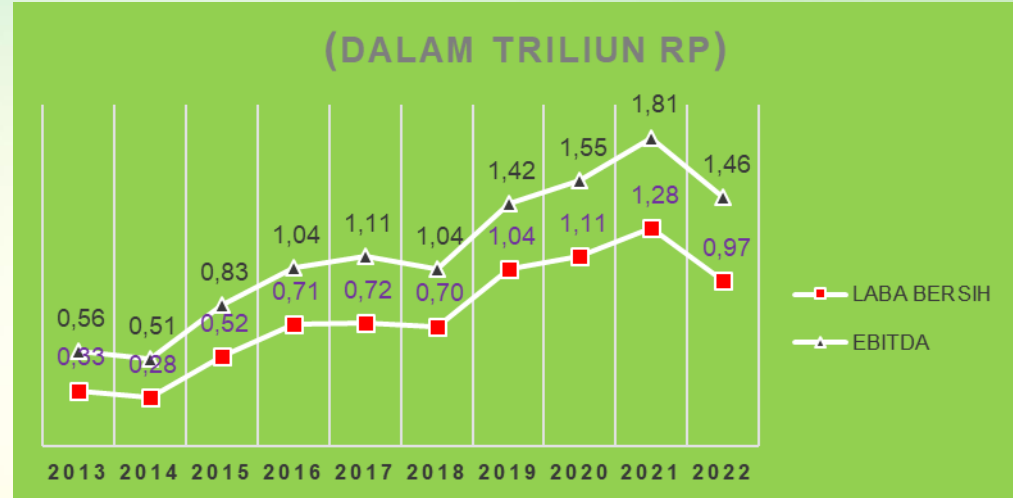
CAGR: **8,27%**



dalam Triliun Rupiah

EBITDA¹

CAGR: **11,50%**



dalam Triliun Rupiah

¹ EBITDA (Earning before interest, tax, depreciation, amortization)
Laba bersih diluar beban bunga, pajak, penyusutan, amortisasi

Hasil 3Q2023

PENDAPATAN PENJUALAN

IDR **6,118** miliar
vs. LY +7.8%

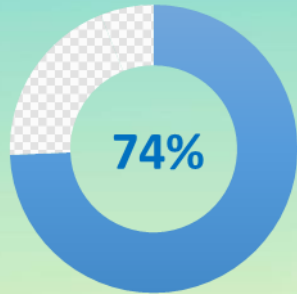
EBITDA

IDR **1,317** miliar
EBITDA margin: 21.5%
vs. margin LY 22.1%

LABA BERSIH

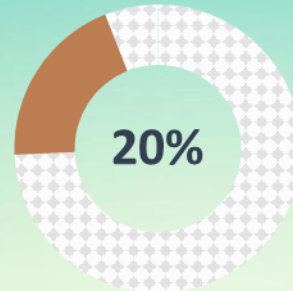
IDR **951** miliar
Laba Bersih margin: 16%
vs. margin LY 15%

Tinjauan Bisnis



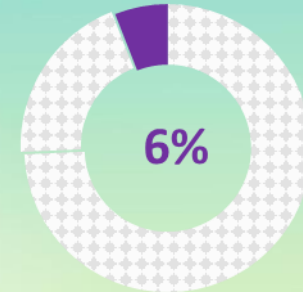
Produk Susu

- ❖ #1 dalam segmen susu cair UHT dengan **pangsa pasar 34%** (per 30 Sept 2023)
- ❖ Menawarkan berbagai produk dengan berbagai rasa dan target konsumen:
- ❖ Ultra Milk mempertahankan sumber nutrisi alami, cocok untuk segala usia
- ❖ Sumber Kalsium Rendah Lemak untuk yang muda dan aktif
- ❖ Ultra Mimi untuk pangsa pasar anak-anak
- ❖ Susu kental manis dengan merk Cap Sapi
- ❖ Selama periode yang berakhir pada 30 September 2023, segmen Produk Susu mencapai penjualan sejumlah **IDR 4,543 juta (74% dari total penjualan)**



Teh dan Minuman Kesehatan

- ❖ # 1 dalam segmen teh RTD dalam kemasan karton dengan **pangsa pasar 61%** per 30 Sept 2023)
- ❖ Menawarkan berbagai produk teh RTD dalam berbagai pilihan kemasan:
 - ✓ Teh Kotak Jasmine Reguler dan Less Sugar sebagai minuman teh utama yang dijual dalam kemasan kotak
 - ✓ Teh Kotak Rasa untuk minuman teh UHT dengan varian rasa
 - ✓ Variasi minuman kesehatan UHT yaitu Sari Kacang Ijo, Sari Asem Jawa
- ❖ Selama periode yang berakhir pada 30 September 2023, segmen Teh dan Minuman Kesehatan mencapai penjualan sejumlah **IDR 1,203 juta (20% dari total penjualan)**

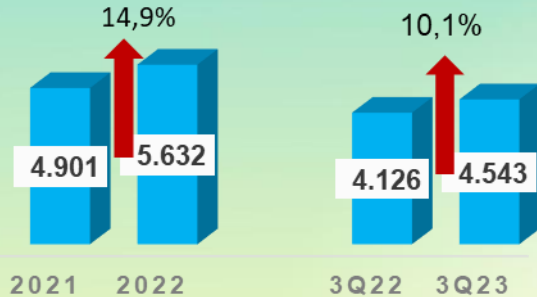


Lainnya

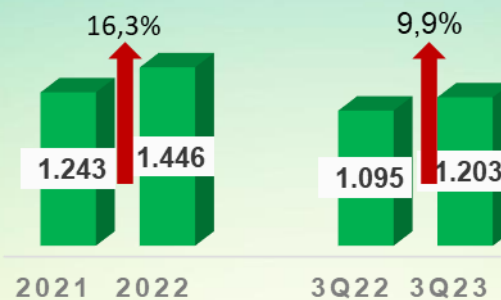
- ❖ Sesuai perjanjian pengolahan untuk produksi susu bubuk untuk PT Sanghiang Perkasa
- ❖ Perjanjian pengolahan untuk produksi jus buah UHT dengan menggunakan merek Buavita untuk PT Unilever Indonesia Tbk
- ❖ Ekspor ke beberapa negara di Asia, Timur Tengah, Pacific Island, Nigeria, Australia dan Amerika
- ❖ Selama periode yang berakhir pada 30 September 2023, segmen Lain-lain mencapai penjualan sejumlah **IDR 372 juta (6.0% dari total penjualan)**

Penjualan berdasarkan Segmen

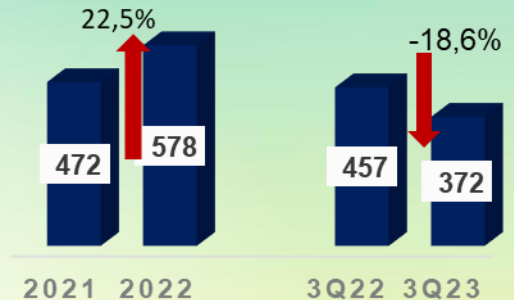
Susu (IDR Milyar, %)



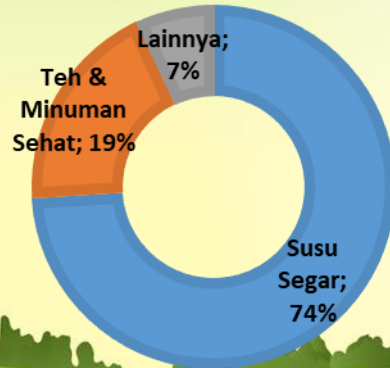
Teh dan Minuman Sehat (IDR bn, %)



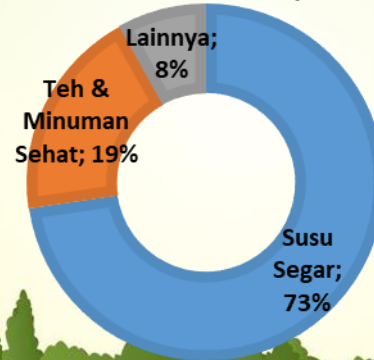
Other (IDR bn, %)



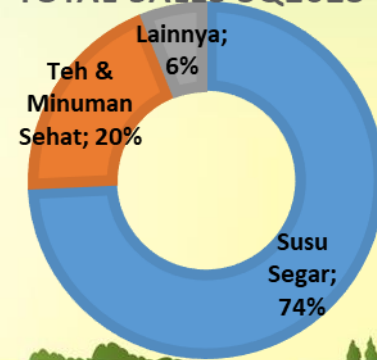
TOTAL SALES 2022



TOTAL SALES 3Q2022



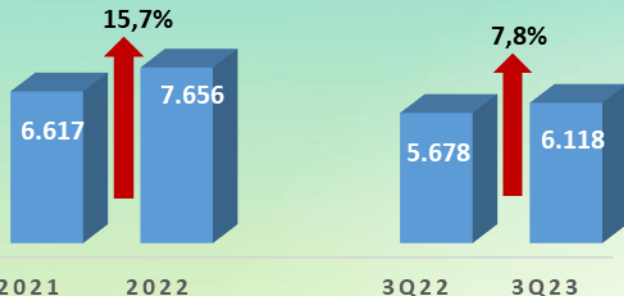
TOTAL SALES 3Q2023



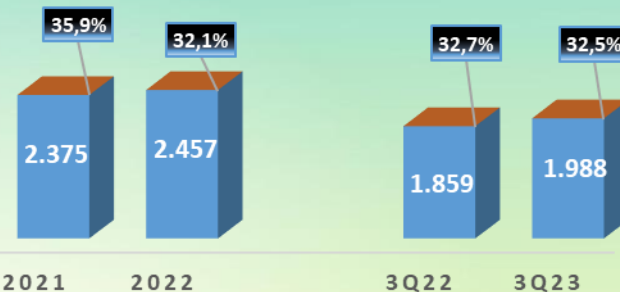
Ikhtisar Data Keuangan

Secara historis, bisnis kami telah menunjukkan pertumbuhan yang kuat dan juga kemampuan mendapatkan laba yang kuat

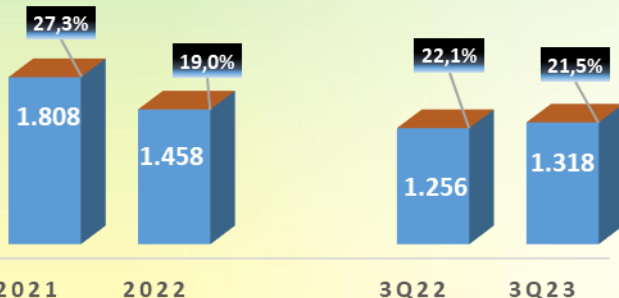
Penjualan dan Pertumbuhan (IDR M, %)



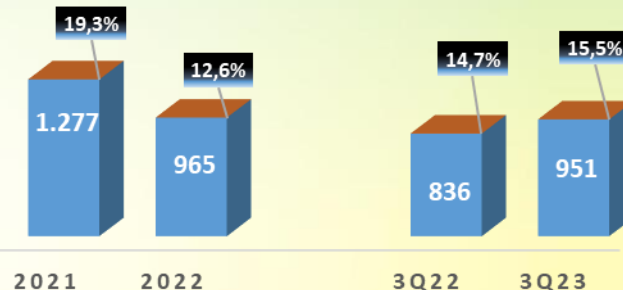
Laba Kotor dan % terhadap Penjualan (IDR M, %)



EBITDA¹ dan % terhadap Penjualan (IDR M, %)



Laba Bersih dan % terhadap Penjualan (IDR M, %)



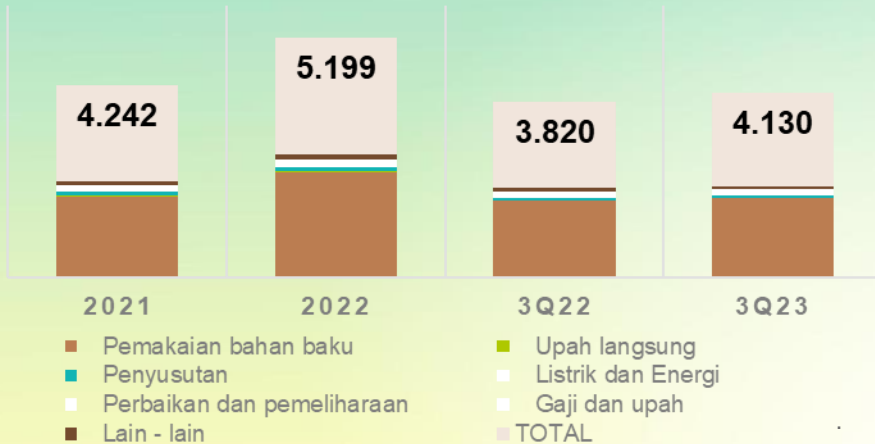
Catatan:

¹ EBITDA = Pendapatan bersih kecuali pendapatan/beban bunga, pajak, depresiasi dan amortisasi

- Penjualan di 3Q2023 meningkat 7,7% dibandingkan periode yang sama tahun lalu. Bulan Desember 2022 ada kenaikan harga sebesar 12%.
- Gross Margin sedikit di bawah tahun 2022, tetapi secara horizontal mengalami kenaikan
- Optimisme dan perlu berhati-hati kedepannya
- Biaya-biaya telah dikendalikan dan laba bersih masih tetap kuat

Rincian Beban Pokok Penjualan (BPP)

Rincian Beban Pokok Penjualan (IDR M)



Rincian Beban Pokok Penjualan (dalam % Penjualan)

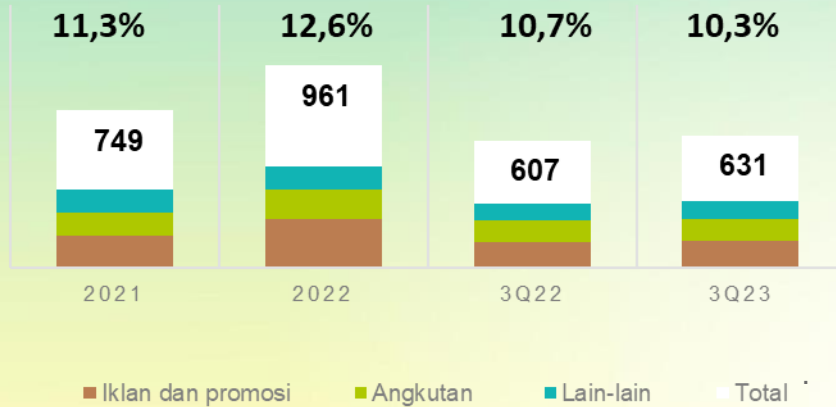
% Penjualan	2021	2022	3Q22	3Q23
Pemakaian Bahan Baku	53.8%	58.5%	57.8%	58.4%
Upah Langsung	0.6%	0.6%	0.7%	0.7%
Penyusutan	2.2%	1.7%	1.8%	1.7%
Listrik dan Energi	2.1%	2.0%	1.9%	1.8%
Pemeliharaan dan Perbaikan	1.9%	1.8%	1.8%	1.6%
Gaji dan Upah	1.0%	0.8%	0.9%	0.9%
Lain-lain	2.5%	2.4%	2.4%	2.5%
BPP lain-lain (selain pemakaian bahan baku)	10.3%	9.4%	9.5%	9.1%
Total BPP	64.1%	67.9%	67.3%	67.5%

BPP terdiri dari biaya bahan baku – diantaranya: susu segar, daun teh, gula, kemasan dan lainnya

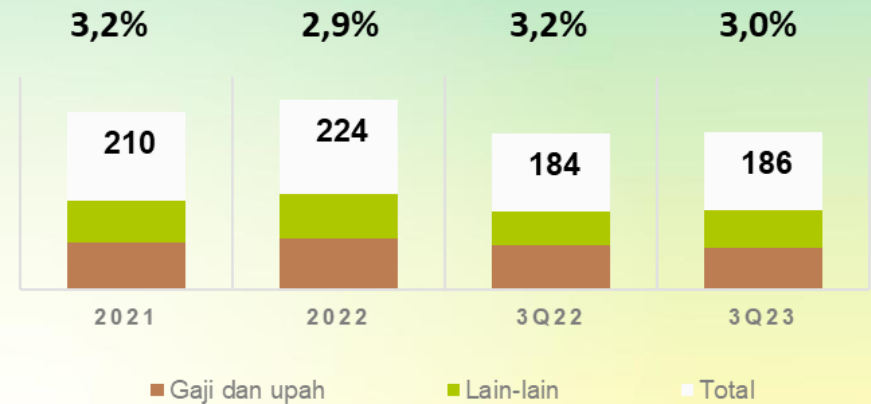
Pengendalian kenaikan harga material diimbangi dengan peningkatan efisiensi produksi

Rincian Beban Operasional

Rincian Beban Penjualan (IDR M,% penjualan)



Rincian Beban Umum dan Admin (IDR M,% penjualan)



Beban Usaha yang terkendali dengan baik

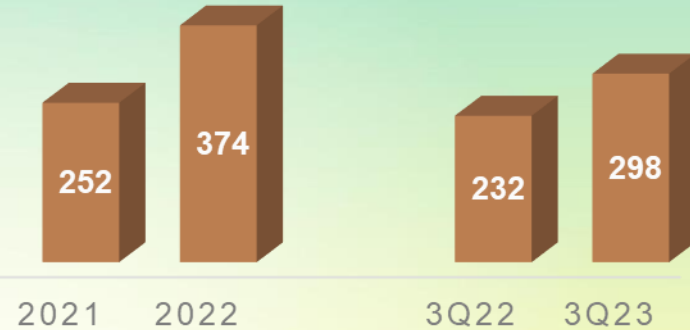
Arus Kas Operasional dan Belanja Modal

Arus Kas Operasi (IDR M)



- Arus kas dari aktivitas operasi secara historis masih cukup untuk membiayai pembelian bahan baku

Belanja Modal (IDR M)



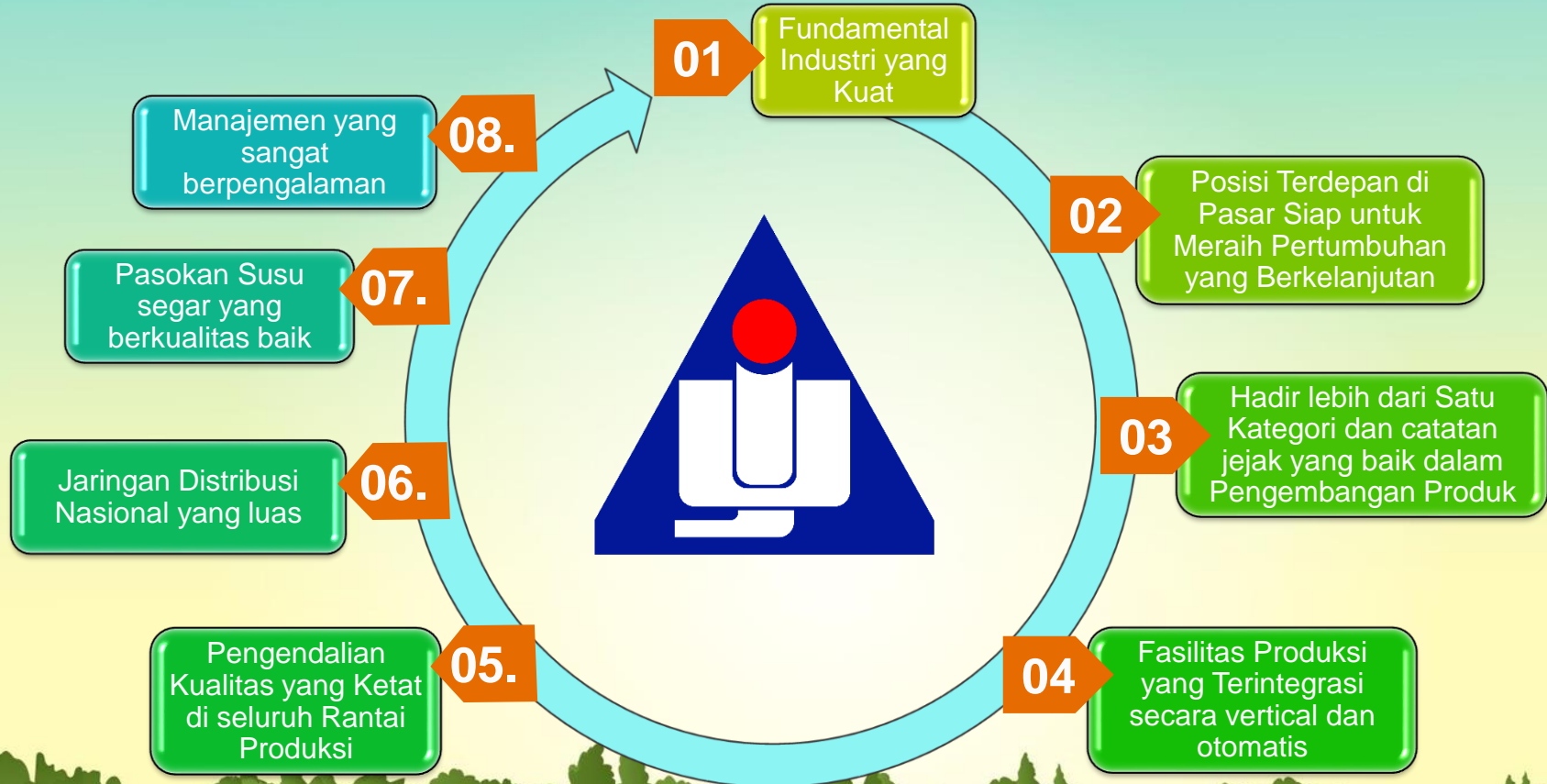
- Proyek-proyek belanja modal terutama sebagai proyek pengembangan (DC, kantor, perluasan pabrik jangka panjang)
- USDF sebagai perusahaan patungan 69%-31% sampai saat ini sepenuhnya dibiayai dari kontribusi penjualan susu bubuk dan pinjaman pemegang saham

03

Strategi Perseroan



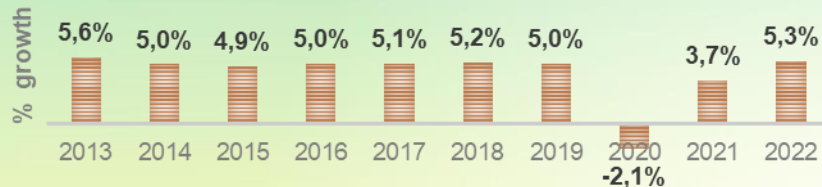
Keunggulan Perusahaan



1. Fundamental Industri yang kuat

Tahun 2023 telah menunjukkan pemulihan dalam banyak aspek dan fundamental industri tetap kuat. Indonesia kembali menunjukkan pertumbuhan PDB rill yang cepat dan signifikan. Selain itu, Indonesia memiliki populasi terbesar di Asia Tenggara dan meningkatnya urbanisasi akan mendorong permintaan konsumen.

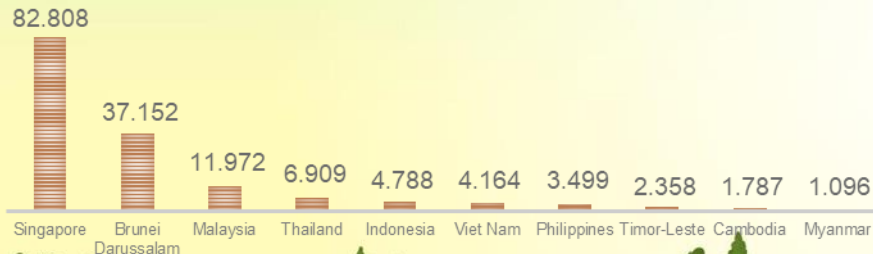
Pertumbuhan PDB Indonesia (Bank Dunia)



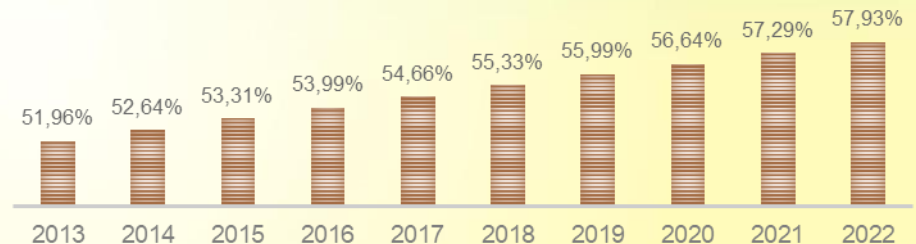
Populasi terbesar di Asia Tenggara– Populasi 2022(juta)



Pertumbuhan PDB per kapita (2022, US\$)



Peningkatan Populasi Perkotaan - % dari total populasi (Indonesia)

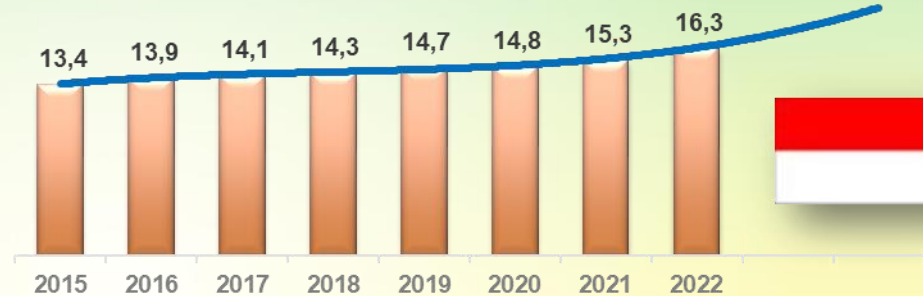


1. Fundamental Industri yang kuat (lanjutan)

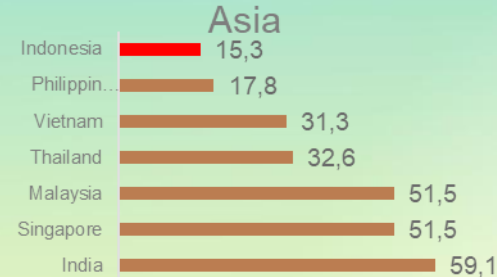
Pertumbuhan yang kuat dari segmen susu cair dari susu UHT ((ultra-high temperature)

Produk Susu

Konsumsi per kapita tahunan Indonesia jauh lebih rendah daripada negara-negara lain di Asia, tetapi ada tren peningkatan dari tahun ke tahun, membuka pangsa pasar untuk bisnis susu cair.

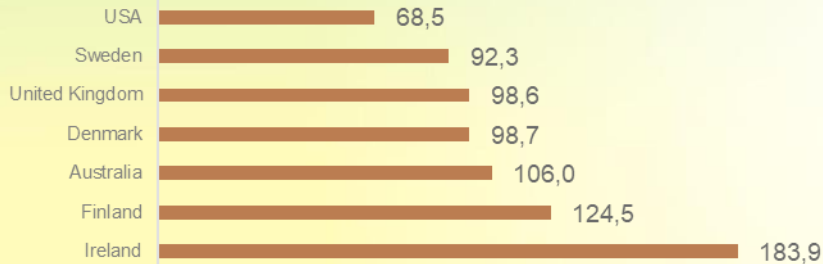


Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS) 2023



Sumber: Compass 2021

Eropa



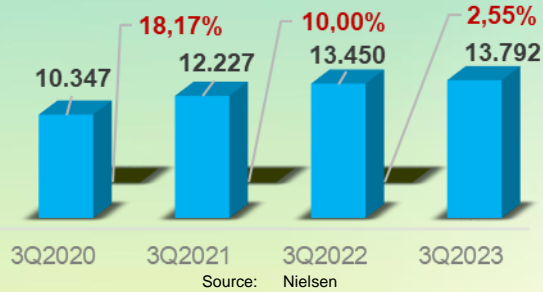
Sumber: Compass 2021

1. Fundamental Industri yang kuat (lanjutan)

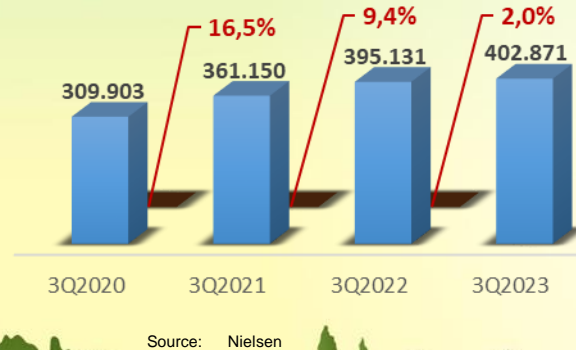
Pertumbuhan yang kuat dari segmen susu cair dari susu UHT ((ultra-high temperature)

Produk Susu

Pangsa Pasar Susu UHT di Indonesia (IDR juta)



Pertumbuhan Volume di Pangsa Pasar Susu Cair (liter)



Karakteristik yang utama/ trends

- Urbanisasi dan meningkatnya pendapatan memperkuat permintaan susu siap minum
- Trend kebugaran dan kesehatan mendorong pertumbuhan
- Susu cair memiliki Kualitas yang lebih tinggi / manfaat kesehatan susu cair
 - Substitusi susu bubuk dengan susu cair RTD
- UHT membentuk segmen terbesar susu cair
- Golongan dewasa muda cenderung memilih mengkonsumsi susu secara regular pada saat ini

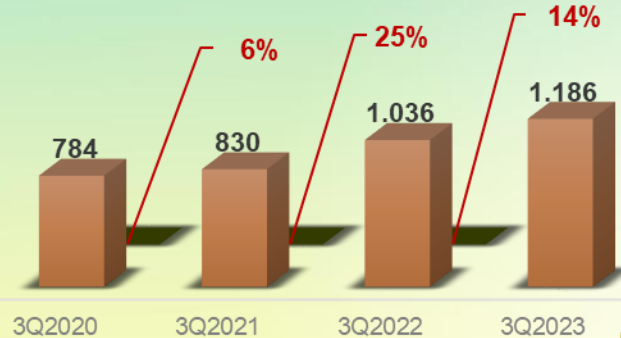


1. Fundamental Industri yang kuat (lanjutan)

Pasar minuman RTD Teh yang bertumbuh signifikan

Teh (Minuman siap saji)

Pangsa Pasar RTD Teh (IDR juta)



Source: Nielsen

Karakteristik yang utama/ trends

- Berbagai segmen pengemasan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang berbeda-beda, contohnya:
 - Gelas
 - Karton – terutama untuk kemudahan, untuk konsumsi di rumah dan di sekolah, serta konsumsi yang praktis.
 - PET – utamanya konsumsi yang praktis.
- Teh hitam merupakan segmen produk yang pertumbuhannya kuat di bidangnya



2. Posisi Pasar terbesar siap meraih pertumbuhan pasar



Terdepan di pasar susu UHT dan Teh RTD dalam segmen karton

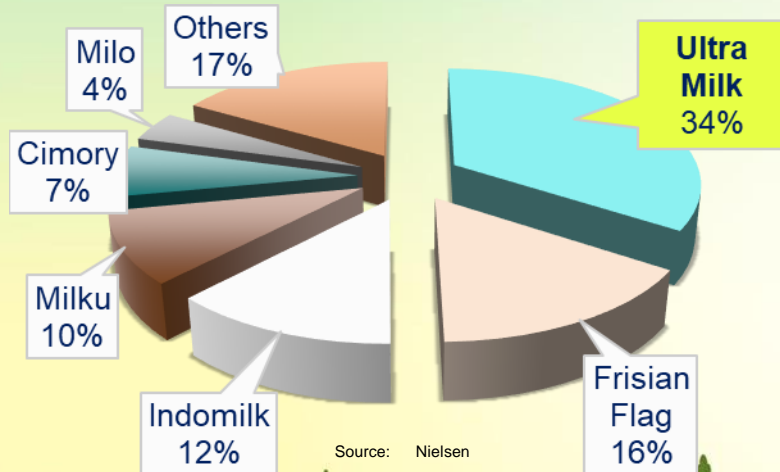


Merek dagang yang dipercaya oleh konsumen dengan ekuitas merek yang kuat

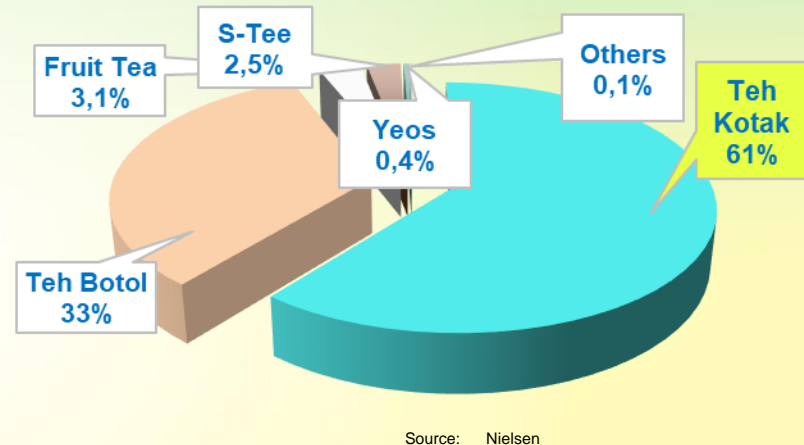


Kualitas yang tinggi dan posisi yang sehat sangat memungkinkan untuk meraih pertumbuhan yang diharapkan

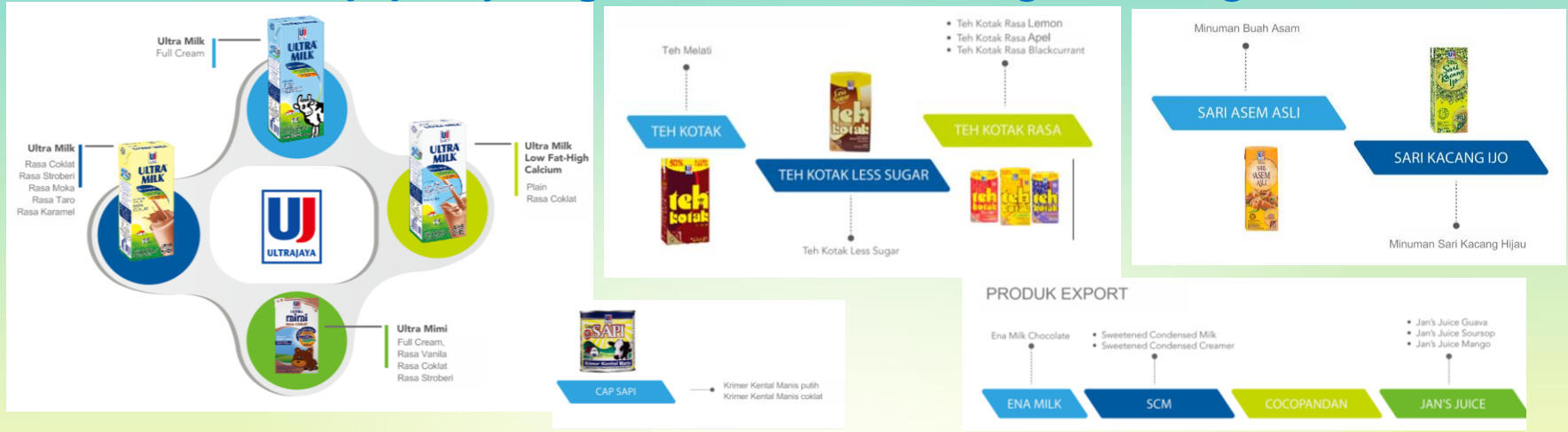
Pangsa Pasar Volume susu UHT YTD Sept 2023



Pangsa Pasar Volume Teh RTD YTD Sept 2023

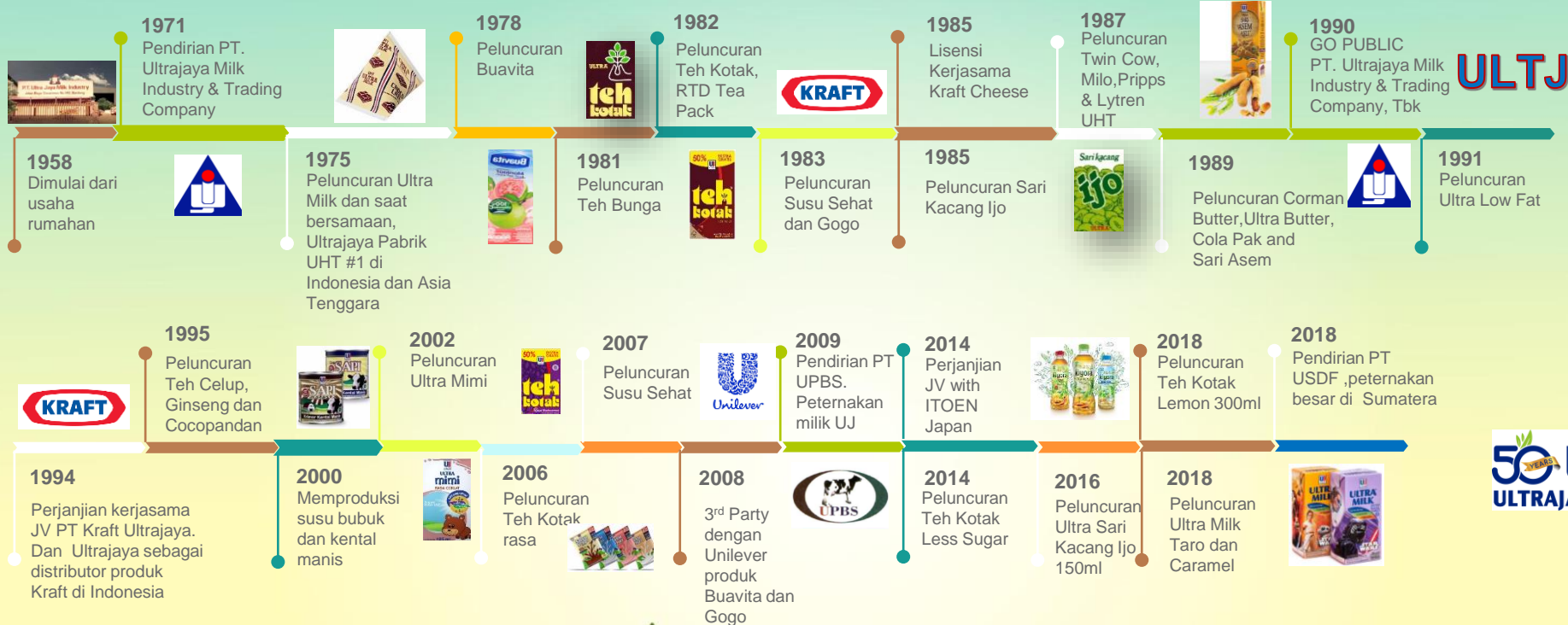


3. Hadir lebih dari Satu Kategori dan catatan jejak yang baik dalam Pengembangan Produk



3. Hadir lebih dari Satu Kategori dan catatan jejak yang baik dalam Pengembangan Produk (lanjutan)

Kami secara konsisten memperkenalkan kategori-kategori produk baru dan telah mengembangkan produk-produk untuk segmen konsumen yang berbeda-beda untuk memperluas jangkauan produk kami



3. Hadir lebih dari Satu Kategori dan catatan jejak yang baik dalam Pengembangan Produk (lanjutan)

Peluncuran Market Product untuk Ukuran & Kemasan 2023



Rejuvenated Ultra Mimi Kids 125ml
Variant Cokelat, Stroberi, Vanilla & Full
Cream
(February 2023)



Ultra Milk kemasan 750 ml
Variant Cokelat & Full Cream
(September 2023)



TehKotak Jasmine kemasn 500 ml
Dalam format kotak CB8
(September 2023)



Ultra Sari Kacang Ijo 150 ml
edisi Upin & Ipin
(Oktober 2023)

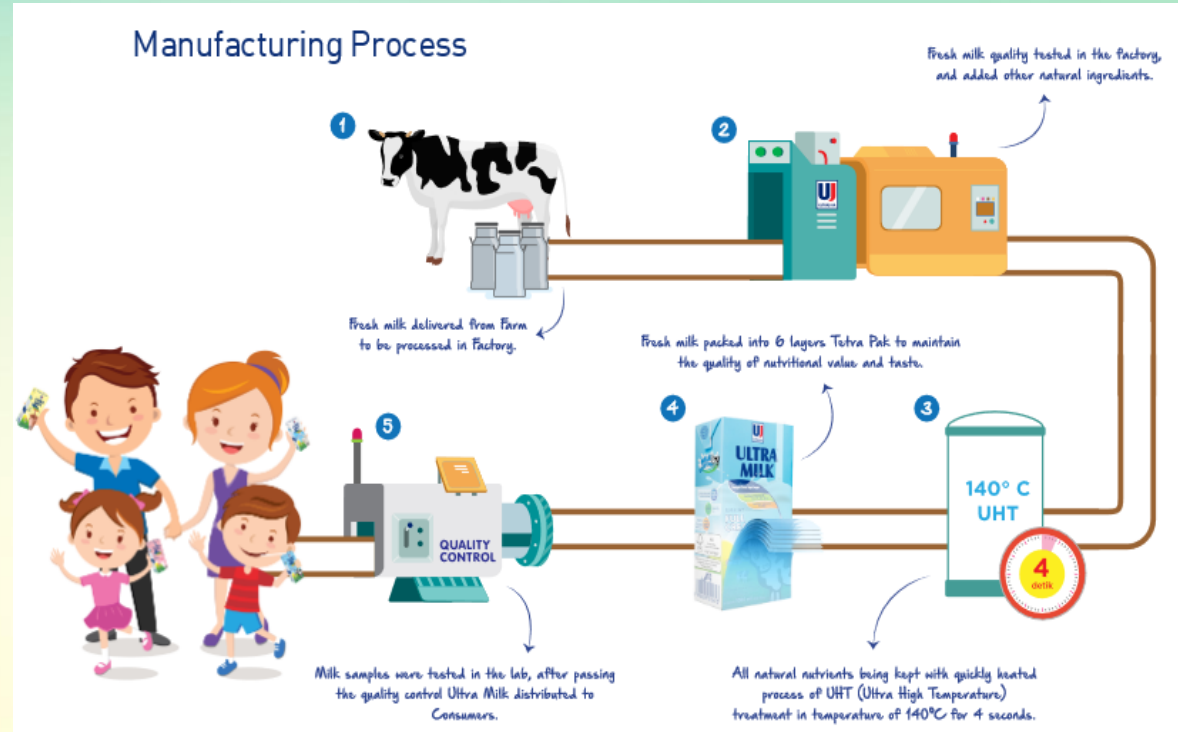


Ultra Milk kemasan 200 ml
Re-Launch variant Moka
(Oktober 2023)

4. Fasilitas Produksi yang Terintegrasi secara vertikal dan otomatis

Automated production process with UHT technology and integrated aseptic packaging system

- Proses produksi yang terintegrasi secara vertikal di seluruh produk
- Proses produksi yang terotomatisasi dengan campur tangan manusia yang minimum
- Menggunakan peralatan produksi dan pembungkusan aseptik yang canggih untuk menjamin standar kualitas yang tinggi
- Automated Storage and Retrieval System ("ASRS") yang efisien diimplementasikan di gudang dengan menggunakan Automated Guided Vehicles ("AGVs")



5. Pengendalian Kualitas yang Ketat di seluruh Rantai Produksi

Kami secara konsisten memproduksi produk-produk berkualitas tinggi dengan menjalankan pemantauan dan sistem pengendalian kualitas yang ketat di seluruh operasi

1. Penelusuran dan pelacakan produk-produk kami
2. Pemeriksaan kualitas di beberapa tahap
3. Tidak ada penarikan kembali produk sejak pendirian
4. Sertifikat FSSC 22000:2010
5. Tidak ada bahan aditif atau kimia yang ditambahkan pada produk

Dilakukan Pengujian yang teratur di keseluruhan operasi



6. Jaringan Distribusi Nasional yang luas

Kami menjangkau penjualan secara nasional melalui jaringan distribusi yang luas



22

Kantor
Perwakilan
di Pulau
Jawa



87.500

titik penjualan di
Pulau Jawa

penjualan melalui
Modern Trade
oleh entitas anak
dan juga pasar
tradisional/
pengecer.



65

Distributor
(Pihak
Ketiga) di
luar Pulau
Jawa



13

Official Store
melalui
penjualan e-
commerce



14

Distributor
di luar
negeri

7. Terus mengembangkan pasokan susu segar berkualitas tinggi

Kami menjalin hubungan yang kolaboratif dengan para peternak sapi susu lokal untuk menjamin pasokan susu segar berkualitas tinggi yang konsisten dan bertujuan mengurangi ketergantungan pada produk susu impor dengan harga dan nilai tukar yang berfluktuasi

Koperasi Peternak Susu – mayoritas pasokan susu segar

- Kami menjalin hubungan jangka panjang dengan sejumlah koperasi produk susu lokal untuk menjamin pasokan susu segar yang stabil dan berkualitas tinggi
- Kami memiliki hubungan yang kuat dengan Koperasi Peternak Bandung Selatan ("KPBS"), yang merupakan koperasi peternak sapi perah di daerah Pangalengan di Jawa Barat
- Kami memiliki suatu tim yang didedikasikan untuk bekerja bersama para peternak lokal untuk pelatihan dan pengetahuan



- *Pasokan yang terjamin, stabil dan jangka panjang*
- *Akses yang baik dan terpercaya*
- *Perjanjian Kerjasama*

Peternakan di Pangalengan, Bandung Selatan

- UPBS – usaha patungan dengan KPBS untuk mengoperasikan sebuah peternakan susu percontohan
- Saat ini memiliki kurang lebih 2.500 sapi (perah muda & dewasa)
- Pasokan eksklusif untuk Ultrajaya
- Dikelola oleh para profesional berpengalaman dalam operasional peternakan sapi perah
- Kami memberikan panduan, pendidikan, pelatihan teknis dan manajerial serta program pembiayaan untuk para peternak lokal



- *Metode peternakan susu yang lebih ditingkatkan*
- *Susu segar dengan kualitas lebih tinggi dan tingkat produksi yang lebih baik*
- *Replikasi praktik terbaik dan peningkatan kualitas produk dengan skala besar*

7. Terus mengembangkan pasokan susu segar berkualitas tinggi (lanjutan)

Peternakan di Berastagi, Sumatera Utara

- Kebutuhan akan ketersediaan susu segar
- Iklim yang cocok untuk peternakan sapi perah
- Memanfaatkan keahlian dalam bentuk pertanian
- Peternakan skala besar dengan Sapi yang berkualitas Internasional
- Kami memiliki tim yang berdedikasi untuk bekerja dengan petani lokal melalui pelatihan dan pengetahuan



- *Pengawasan akan pasokan dan kualitas*
- *Joint Venture, investasi bersama*
- *Membuka potensi di pulau Sumatera*

Inisiatif lainnya

- Mendidik petani akan teknik, kebersihan, pakan
- Membina yang lebih kecil lainnya di wilayah Bandung Selatan 'Colony' (kandang dan cooling tank) dengan koperasi hingga 350 sapi
- CSR dengan kontribusi siswa belajar dan bekerja



- *Meningkatkan pengamanan susu*
- *Keuntungan bagi perusahaan dan negara*
- *Kami tidak menganggap bahwa kami sebagai perusahaan ternak sapi, fokus tetap pada pabrik, merek, dan penjualan.*

8. Tim Manajemen yang Sangat Berpengalaman

Direktur

Sabana Prawirawidjaja

Pendiri dan Presiden Direktur

- Merupakan salah seorang pendiri Perseroan. Diangkat sebagai Presiden Direktur Perseroan sejak tahun 1971
- Menjabat sebagai Komisaris di PT Kraft Ultrajaya Indonesia, Komisaris Utama di PT NDI, Komisaris Utama di PT Ito En Ultrajaya Wholesale, Komisaris di PT UPBS, dan Direktur Utama di PT USDF



Samudera Prawirawidjaja

Direktur

- Berpengalaman lebih dari 25 tahun dengan Ultrajaya sejak tahun 1989
- Juga menjabat sebagai Presiden Direktur PT Campina Ice Cream Industry, Direktur di PT Kraft Ultrajaya Indonesia, Direktur di PT Ito En Ultrajaya Wholesale, dan Komisaris di PT USDF



Jutianto Isnandar

Direktur

- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 1974 sebagai Manajer Produksi, Asisten Manajer Pabrik, Manajer Penjualan & Distribusi dan saat ini menjabat sebagai Direktur
- Sebelumnya bekerja di PT Indomilk
- Menjabat sebagai Presiden Komisaris PT Campina Ice Cream Industry



Senior Manager

Bobby K. Gandasaputra

Chief Operating Officer

- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 2023
- Sebelumnya menjabat sebagai CEO/Presdir pada PT Mulia Boga Raya, COO Matahari Mall, PT Amcor dan COO Matahari mall, MAP, serta CFO PT Loreal Indonesia
- Berpengalaman dalam bidang management, supply chain dan Marketing



Au Djamhoer

Head of Sales

- Bekerja di Ultrajaya pada tahun 2020.
- Sebelumnya memegang jabatan di penjualan dan marketing di perusahaan multinasional yaitu Aqua Danone dan Coca Cola



Flemming Schmidt

Head of Engineering

- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 1987, bertanggung jawab atas investasi dalam peralatan baru
- Berpengalaman dalam bidang teknik dan peralatan



Henry Khor

General Manager Supply Chain

- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 2008
- Sebelumnya menjabat di berbagai posisi manajemen supply chain pada Toll Asia Logistics dan Cold Storage Chain



Pahala Sihotang

Head of Finance & Accounting

- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 2001
- Sebelumnya memegang jabatan keuangan di Jurong Engineering dan PT. Carrefour Indonesia



Strategi



Strategi - strategi

Productivity Journey



Profitability Journey

Strategi – strategi (lanjutan)

01

Mengoptimalkan platform distribusi kami, memastikan ketersediaan optimal secara nasional

Di Pulau Jawa

- *FOKUS: Meningkatkan penetrasi pedagang eceran modern dan tradisional*
- *Rencana: Menambah anggota tim penjualan di lapangan*
 - Secara berkelanjutan berinvestasi dalam pelatihan dan kualitas tenaga penjual
 - Meningkatkan efisiensi penjualan melalui investasi dalam IT dan teknologi

Di Luar Pulau Jawa

FOKUS: Mendukung para distributor yang memperluas jangkauan mereka

- *Rencana:*
 - Fokus pada distribusi di Sumatera dan Kalimantan
 - Membantu para distributor menjamin pembiayaan untuk menjual lebih banyak produk kami
 - Mencapai konektivitas IT dengan seluruh distributor kami

02

Meningkatkan kapasitas produksi dan gudang

Peningkatan Kapasitas

- Mengoptimalkan kapasitas di fasilitas produksi yang ada
- Optimalisasi kapasitas yang ada di Bandung
- Investasi yang sedang berjalan di lini pengemasan baru dari Tetra Pak dan Combibloc

Pusat Distribusi dan Fasilitas Produksi Baru

- Distribution Center (DC) telah dimulai sejak tahun 2021 di kawasan industri MM2100
- Membantu meningkatkan efisiensi biaya sewa gudang, kelancaran distribusi dan kecepatan pemasaran serta ekspansi market jangka panjang
- Akan beroperasi di Q1 tahun 2024
- Fasilitas Produksi ditargetkan akan beroperasi pada Q4.2024 – Q1.2025

BRAND CAMPAIGN



SAMPING KIRI SAMPING KANAN



Gambaran perkembangan Gudang dan Pabrik di MM2100



Pabrik

Gudang – Pusat
Distribusi



Luas:

25,000 m²

Kapasitas:

36,940

Palet

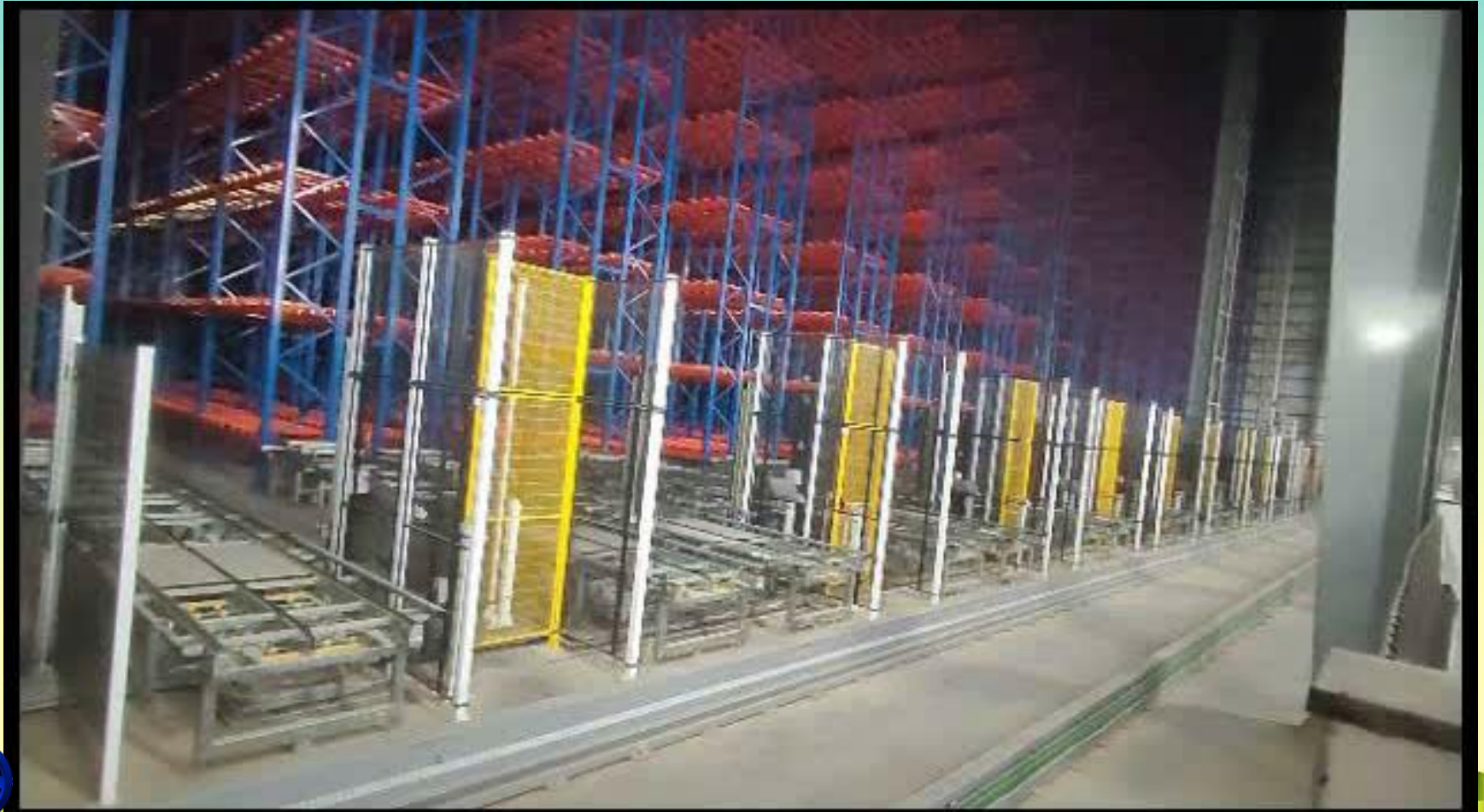
Sistem:

- **ASRS**
(Automated Storage & Retrieval Systems)
- **15 level Rak FG**
- **14 Level Rak RMPM**

Lokasi :

Jln. Irian XV, Blok RR
No.15-2, MM2100
Industrial Estate, Cibitung,
West Java.

Video Gudang – Pusat distribusi



Gambaran Kantor dan Produksi

Kantor dan Pabrik – Cimareme, Bandung Barat



Penambahan tangki penerimaan susu segar



Strategi – strategi (lanjutan)

03

Fokus yang berkelanjutan dalam pengembangan produk baru

Perusahaan Patungan (Joint Venture) dengan Ito En

- Menggabungkan keunggulan produk signifikan Ito En dengan keberadaan dan pengetahuan kami
- Menjelajahi peluang dalam kategori Teh
- Flexible dengan peluang yang ada
- Selalu konsisten dan fokus dengan produk tanpa pemanis buatan
- Outsource sampai volume tercapai untuk investasi di pabrik sendiri

Pengembangan segmen Teh dalam kemasan karton

- Memantau preferensi dan identifikasi pada kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi
- Memperkenalkan rasa baru untuk lebih mengembangkan kategori dan menawarkan berbagai produk yang lebih luas, juga untuk meningkatkan kehadiran di rak-rak

Produk baru dalam segmen susu

- Terus memantau pasar untuk peluang baru untuk peluncuran produk potensial
- Berupaya mengembangkan dan meluncurkan produk-produk baru
- Produk- produk fungsional dan bernilai tambah
- Meluncurkan produk-produk pada waktu yang tepat

Strategi – strategi (lanjutan)

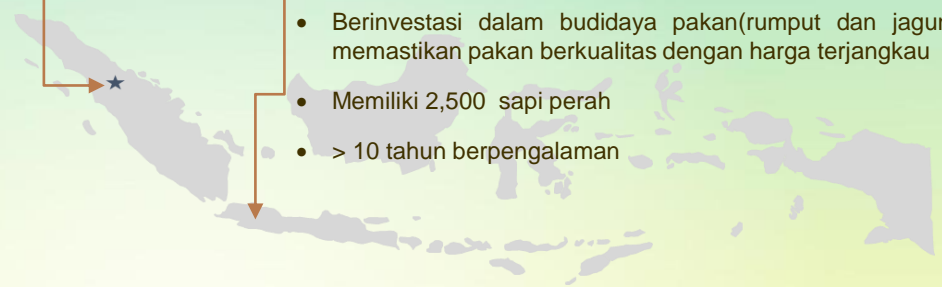
04 Ekspansi operasional peternakan produk susu untuk menjamin sumber pasokan

Peternakan sapi perah JV di Sumatera

- JV 69-31 dengan PT Karya Putrajaya Persada, suatu hubungan kemitraan local
- Memiliki 3,400 sapi perah
- Teknologi dan peralatan internasional

Model Peternakan di Bandung Selatan

- Berinvestasi dalam budidaya pakan (rumput dan jagung) untuk memastikan pakan berkualitas dengan harga terjangkau
- Memiliki 2,500 sapi perah
- > 10 tahun berpengalaman



05 Investasi yang berkelanjutan untuk meningkatkan efisiensi operasi

Produksi

- Meningkatkan investasi peralatan baru untuk produksi dan pengemasan
- Investasi di fasilitas manufaktur baru dan pusat distribusi

Pengendalian Kualitas dan Manajemen Limbah

- Investasi dalam teknologi baru untuk meningkatkan efisiensi dan efektifitas prosedur pengendalian mutu
- Investasi dalam proses pengolahan limbah seperti program daur ulang limbah dan mengurangi limbah

04

Kejadian Penting 2023



Aksi korporasi 2023

Pembagian Dividen atas laba bersih tahun buku 2022

- **Rp 30,-/lembar saham**
- Berdasarkan Akta Risalah RUPST No. 02 tgl 19 Juni 2023 dari Notaris Ari Hambawan S.H. M.Kn

Penarikan Saham yang telah dibeli kembali sebagai Pengurang Modal

- Pada tahun 2020 Perseroan telah melakukan pembelian kembali atas saham Perseroan yang beredar sebanyak 10% atau sebanyak **1.155.352.800** lembar saham sebagai saham treasury.
- Sesuai dengan ketentuan Peraturan OJK Nomor 30/POJK.04/2017 tanggal 22 Juni 2017 tentang Pembelian kembali saham Perusahaan Terbuka, disebutkan pada pasal 14, 15 dan 16, bahwa Perseroan wajib mengalihkan saham hasil pembelian kembali dalam jangka waktu paling lama 3 (tiga) tahun ditambah 2 (dua) tahun dan 1 (satu) tahun.
- Dengan berakhirnya jangka waktu 3 tahun penguasaan Perseroan atas saham hasil pembelian kembali di tahun 2023 ini, Perseroan mempertimbangkan cash-flow dan angka pertumbuhan perseroan yang sangat baik, maka pengalihan seluruh saham hasil pembelian kembali dilakukan dengan cara pengurangan modal, dengan demikian akan meningkatkan nilai pemegang saham dan sekaligus menghasilkan struktur modal yang lebih efisien untuk Perseroan.
- modal ditempatkan dan disetor penuh Perseroan menjadi sebanyak **10.398.175.200** lembar saham atau sebesar **Rp519.908.760.000**

Pelunasan Medium Term Notes (MTN) Ultrajaya Tahun 2020

- Sesuai Keterbukaan informasi diterbitkan pada tanggal 16 November 2020, diterbitkan MTN seri A, B, dan C
- Dengan nilai sebesar Rp 3.000.000.000.000 dan jangka waktu yang terdiri dari 1,2 dan 3 tahun
- Untuk membiayai dan melakukan pengembangan usaha
- Hutang MTN dan bunganya telah dibayarkan, yakni MTN Seri A sebesar 1.500.000.000.000, pada 26 November 2021 dan MTN Seri B sebesar Rp. 900.000.000 pada 17 Nopember 2022, dan MTN Seri C sebesar Rp. 600.000.000 pada 17 Nopember 2023

05

Ringkasan Laporan Keuangan Perseroan



Laporan Laba Rugi

(dalam juta rupiah)	FY2021	FY2022	3Q2022	3Q2023
Pendapatan	6.616.642	7.656.252	5.678.134	6.118.340
<i>Beban Pokok Penjualan</i>	(4.241.696)	(5.199.164)	(3.819.593)	(4.130.032)
Labu kotor	2.374.946	2.457.088	1.858.541	1.988.308
<i>Beban Penjualan</i>	(748.823)	(961.407)	(606.986)	(631.129)
<i>Beban Umum dan Administrasi</i>	(209.888)	(224.184)	(184.453)	(185.809)
<i>Beban lainnya</i>	211.723	31.357	62.758	15.023
<i>Total</i>	(746.988)	(1.154.234)	(728.681)	(801.915)
Labu dari usaha	1.627.958	1.302.854	1.129.860	1.186.393
<i>Pendapatan keuangan</i>	155.884	127.283	70.564	59.097
<i>Beban keuangan</i>	(235.275)	(120.978)	(97.325)	(40.362)
<i>Bagian labu (rugi) bersih entitas asosiasi dan JV</i>	(6.635)	(20.161)	(8.508)	11.095
<i>Total</i>	(86.026)	(13.856)	(35.269)	29.830
Labu sebelum pajak penghasilan	1.541.932	1.288.998	1.094.591	1.216.223
<i>Beban pajak penghasilan</i>	(265.139)	(323.512)	(258.762)	(265.114)
Labu tahun berjalan	1.276.793	965.486	835.829	951.109
<i>Labu tahun berjalan yang diatribusikan kepada:</i>				
<i>Pemilik entitas induk</i>	1.271.638	960.786	834.687	939.008
<i>Kepentingan non-pengendali</i>	5.155	4.700	1.142	12.101
EBITDA	1.807.537	1.458.327	1.255.857	1.317.934

Laporan Neraca



(dalam juta rupiah)	Per 31 Desember		Per 30 September	
	2021	2022	2021	2022
Aset lancar				
Kas	1.598.901	1.248.642	1.424.866	2.347.504
Piutang usaha	626.006	617.192	671.761	735.196
Persediaan	681.983	1.637.361	1.245.252	1.508.264
Lainnya	1.937.931	1.115.195	2.044.551	165.406
Total aset lancar	4.844.821	4.618.390	5.386.430	4.756.370
Aset tidak lancar				
Aset tetap	2.165.353	2.260.183	2.239.686	2.273.980
Penyertaan saham dalam entitas asosiasi	120.289	100.128	111.781	111.223
Aset tidak lancar lainnya	276.393	397.674	313.176	573.200
Total aset tidak lancar	2.562.035	2.757.985	2.664.643	2.958.403
TOTAL ASET				
Utang lancar				
Utang usaha dan lain-lain	643.500	849.992	731.066	564.372
Pinjaman jangka pendek	1.339	1.449	1.420	1.536
Bagian lancar dari utang jangka panjang	16.380	7.138	8.599	4.762
Bagian lancar dari Utang Medium term notes	895.320	598.319	897.549	599.766
Total utang lancar	1.556.539	1.456.898	1.638.634	1.170.436
Utang tidak lancar				
Utang jangka panjang	10.406	3.918	4.765	2.084
Utang Medium term notes	598.319	0	599.766	0
Pajak tangguhan	0	648	0	648
Lainnya	103.466	92.232	96.226	97.036
Total utang tidak lancar	712.191	96.798	700.757	99.768
Total liabilitas	2.268.730	1.553.696	2.339.391	1.270.204
Kepentingan minoritas	90.950	83.944	80.955	81.227
Ekuitas	5.047.176	5.738.735	5.630.727	6.363.342
TOTAL LIABILITAS DAN EKUITAS	7.406.856	7.376.375	8.051.073	7.714.773

Laporan Arus Kas



(dalam juta rupiah)	FY2021	FY2022	3Q2022	3Q2023
<i>Arus kas dari aktivitas operasi</i>				
<i>Penerimaan kas dari aktivitas operasi</i>	1.739.876	631.938	603.839	999.552
<i>Penerimaan penghasilan bunga</i>	211.255	179.531	103.249	98.514
<i>Pembayaran beban bunga</i>	(228.831)	(116.298)	(93.649)	(38.915)
<i>Pembayaran pajak penghasilan</i>	(331.696)	(427.799)	(316.747)	(198.651)
<i>Lainnya - bersih</i>	23.843	(7.526)	11.476	18.094
<i>Kas bersih diperoleh dari aktivitas operasi</i>	1.414.447	259.846	308.168	878.594
<i>Arus kas dari aktivitas investasi</i>				
<i>Belanja modal</i>	(252.085)	(374.366)	(231.508)	(298.032)
<i>Penjualan obligasi pemerintah</i>	1.969.375	910.361	0	849.473
<i>Lainnya - bersih</i>	(692.968)	15.908	9.035	14.578
<i>Kas bersih dari (untuk) aktivitas investasi</i>	1.024.322	551.903	(222.473)	566.019
<i>Arus kas dari aktivitas pendanaan</i>				
<i>Pinjaman jangka pendek</i>	(897)	109	81	88
<i>MTN</i>	(1.500.000)	(900.000)	0	0
<i>Lainnya - bersih</i>	(988.640)	(262.117)	(259.811)	(345.839)
<i>Kas bersih dari (untuk) aktivitas pendanaan</i>	(2.489.537)	(1.162.008)	(259.730)	(345.751)
<i>Kenaikan (penurunan) kas</i>	(50.768)	(350.259)	(174.035)	1.098.862
<i>Kas pada awal tahun/periode</i>	1.649.669	1.598.901	1.598.901	1.248.642
<i>Kas pada akhir tahun/periode</i>	1.598.901	1.248.642	1.424.866	2.347.504

Disclaimer

These materials are not intended to be a public offering document under Law of the Republic of Indonesia No.8 of 1995 on Capital Markets and its implementing regulations. Persons into whose possession these materials come are required to inform themselves about and to observe, any restrictions in distributing these materials. These materials may not be used for the purpose of an offer or an invitation in any circumstances in which such offer or invitation is not authorized.

This information does not constitute and is not an offer to sell or the solicitation of an offer to buy securities (the "Securities") of PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk (the "Ultrajaya") in the United States or elsewhere. Ultrajaya has not registered and does not intend to register the Securities under the U.S. Securities Act of 1933, as amended (the "Securities Act") and the Securities may not be offered or sold in the United States absent registration under the Securities Act or pursuant to an exemption from, or in a transaction not subject to, registration. Ultrajaya does not intend to make any public offering of the Securities in the United States or elsewhere.

This document includes forward-looking statements. These statements contain the words "anticipate", "believe", "intend", "estimate", "expect", "plan" and words of similar meaning. All statements other than statements of historical facts included in this document, including, without limitation, those regarding Ultrajaya's financial position, business strategy, plans and objectives of management for future operations (including development plans and objectives relating to Ultrajaya's business and services) are forward-looking statements. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other important factors that could cause the actual results, performance or achievements of Ultrajaya to be materially different from results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Such forward-looking statements are based on numerous assumptions regarding Ultrajaya's present and future business strategies and the environment in which Ultrajaya will operate, and must be read together with those assumptions. These forward-looking statements speak only as at the date of this document. Predictions, projections or forecasts of the economy or economic trends of the markets are not necessarily indicative of the future or likely performance of Ultrajaya. Past performance is not necessarily indicative of future performance. The future financial performance of Ultrajaya is not guaranteed. You are cautioned not to place undue reliance on these forward-looking statements, which are based on the current views of Ultrajaya on future events. Ultrajaya expressly disclaims any obligation or undertaking to disseminate any updates or revisions, except as required by law, to any forward-looking statements contained herein to reflect any change in Ultrajaya's expectations with regard thereto or any change in events, conditions or circumstances on which any such statement is based.



Terimakasih