



Paparan Publik Perusahaan Desember 2022



Profil Singkat Perusahaan



Profil Singkat Perusahaan



Pelopop dalam proses Ultra High Temperature ("UHT") di Indonesia, memiliki hubungan rekanan dengan Tetra Pak sejak tahun 1975 dan Combibloc sejak tahun 1998

Produsen terbesar susu UHT di Indonesia

- *Pangsa pasar sebesar 35% dalam produk-produk susu cair UHT¹*

Produsen terbesar teh RTD dalam kemasan karton di Indonesia

- *Pangsa pasar sebesar 66% dalam teh siap diminum ("RTD") di segmen kemasan karton¹*

Dan memproduksi secara langsung, 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 multi-nasional 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

Catatan:

1. Berdasarkan data Nielsen, pangsa pasar susu cair berdasarkan volume UHT dan pangsa pasar teh RTD berdasarkan volume untuk periode YTD 30 September 2022

3Q2022 Pendapatan:

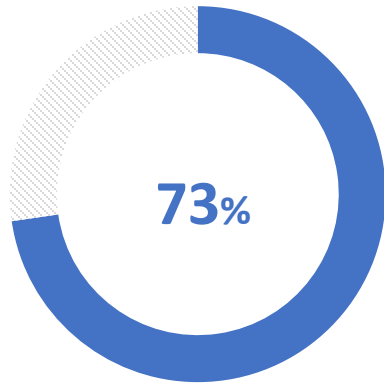
IDR 5,678 milyar
vs. LY +18.5%

3Q2022 EBITDA:

IDR 1,256 milyar
EBITDA margin: 22.1%
vs. margin LY 28.8%

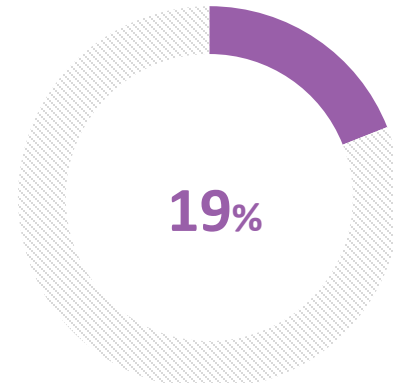
3Q2022 Laba Bersih:

IDR 836 milyar
Laba Bersih margin: 14.7%
vs. margin LY 19%



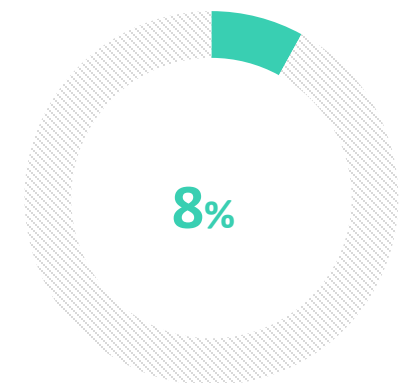
Produk Susu

- #1 dalam segmen susu cair UHT dengan pangsa pasar 35%
- 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 anak kecil
 - Susu kental manis dengan merk Cap Sapi kami sendiri
- Selama periode yang berakhir pada 30 September 2022, segmen Produk Susu mencapai penjualan sejumlah IDR 4,126 juta (72.7% dari total penjualan)



Teh dan Minuman Kesehatan

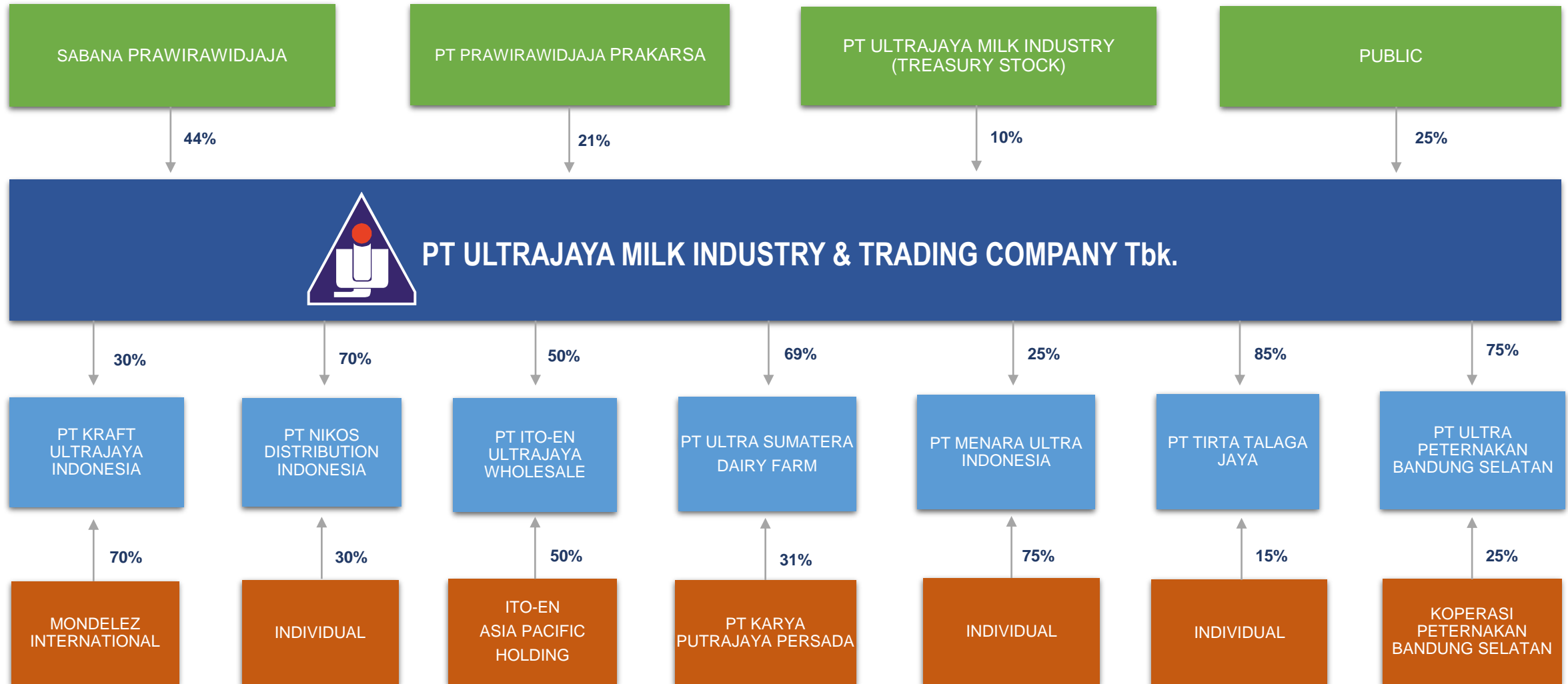
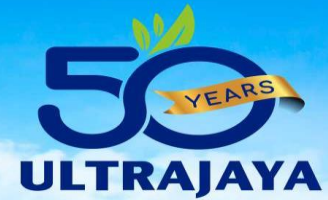
- # 1 dalam segmen teh RTD dalam kemasan karton dengan pangsa pasar 66%
- Menawarkan berbagai produk teh RTD dalam berbagai pilihan kemasan
 - Teh Kotak Jasmine Reguler dan Less Sugar sebagai minuman teh utama yang dijual dalam kemasan kotak
 - Teh Kotak Rasa untuk minuman teh UHT dengan varian rasa
 - Menawarkan variasi minuman kesehatan UHT yaitu Sari Kacang Ijo, Sari Asem Jawa
- Selama periode yang berakhir pada 30 September 2022, segmen Teh dan Minuman Kesehatan mencapai penjualan sejumlah IDR 1,095 juta (19.3% dari total penjualan)



Lainnya

- 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 2022, segmen Lain-lain mencapai penjualan sejumlah IDR 457 juta (8.0% dari total penjualan)

Perusahaan Asosiasi dan Entitas Anak



Keunggulan Perusahaan



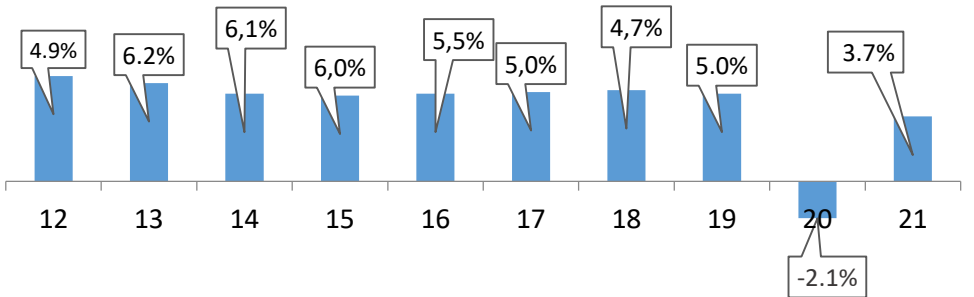
Keunggulan Perusahaan



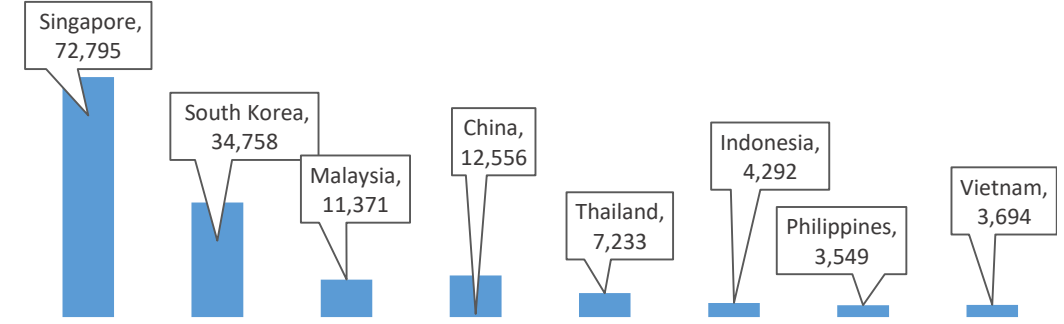
1. Fundamental Industri yang kuat

Tahun 2022 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.

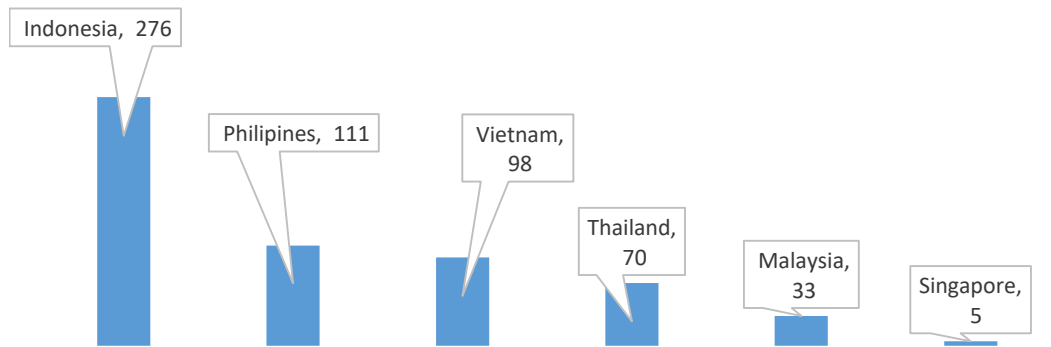
Pertumbuhan PDB Berkelanjutan (Bank Dunia)



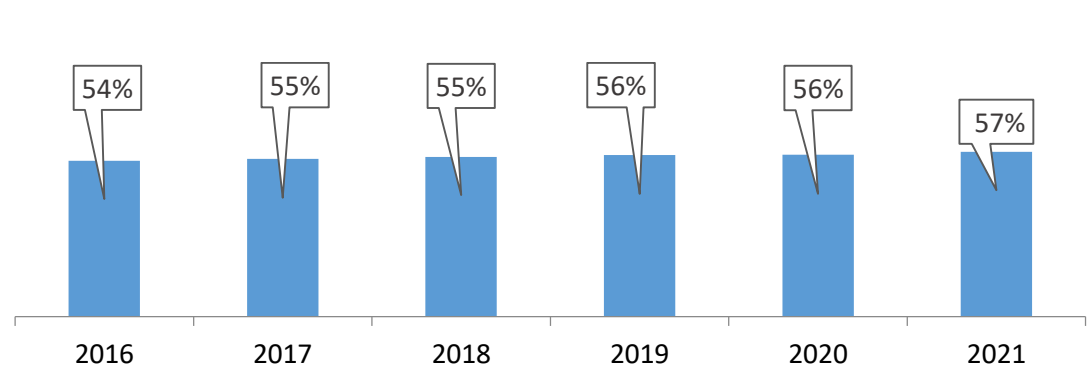
Potensi signifikan dalam Pertumbuhan PDB per kapita (2021, US\$)



Populasi terbesar di Asia Tenggara– Populasi 2021(juta)



Populasi perkotaan yang meluas - % dari total populasi



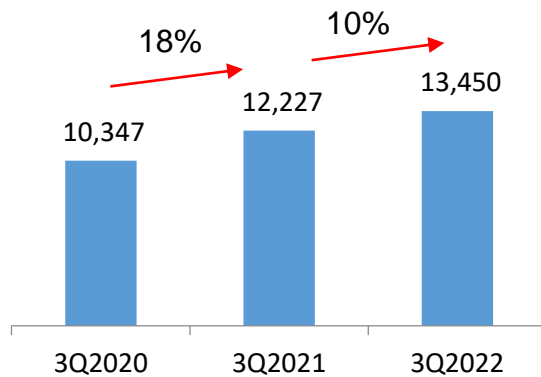
1. Fundamental Industri yang kuat (lanjutan)



Pertumbuhan yang kuat dari segmen susu cair, yang sebagian besar terdiri dari susu UHT

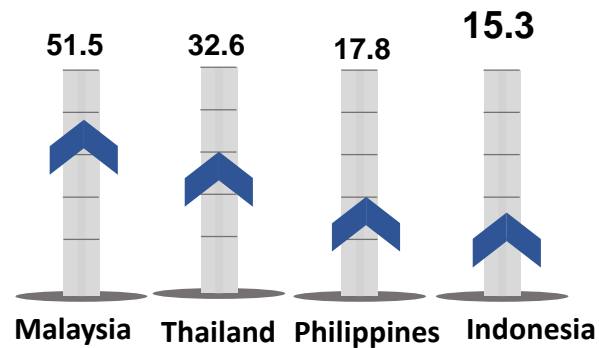
Produk Susu

Pangsa Pasar Susu (IDR juta)



Source: Nielsen

2021 Konsumsi Susu per capita (L)

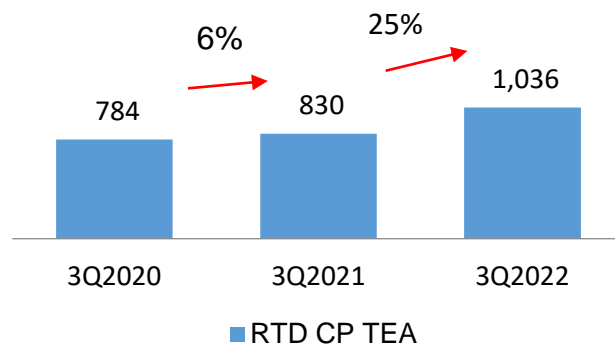


Karakteristik yang utama/ trends

- 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

RTD Tea

Pangsa Pasar RTD Teh (IDR juta)



■ RTD CP TEA

Source: Nielsen

Karakteristik yang utama/ trends

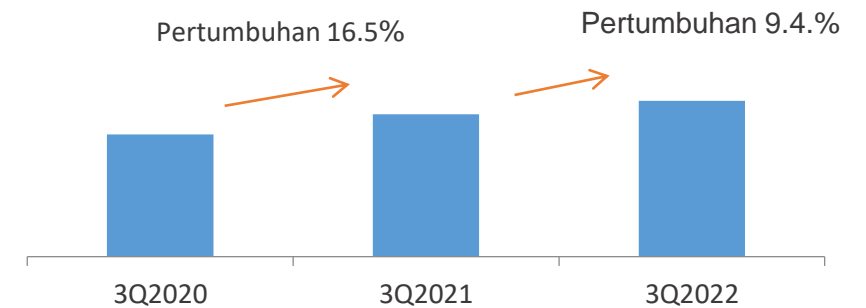
- Berbagai segmen pengemasan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang berbeda-beda, contohnya:
 - Gelas
 - Karton – terutama untuk kemudahan, untuk konsumsi di rumah dan di sekolah, serta konsumsi yang praktis.
 - PET – utamanya konsumsi yang praktis.
- Teh hitam merupakan segmen produk yang pertumbuhannya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

2. Posisi Pasar terbesar siap meraih pertumbuhan pasar

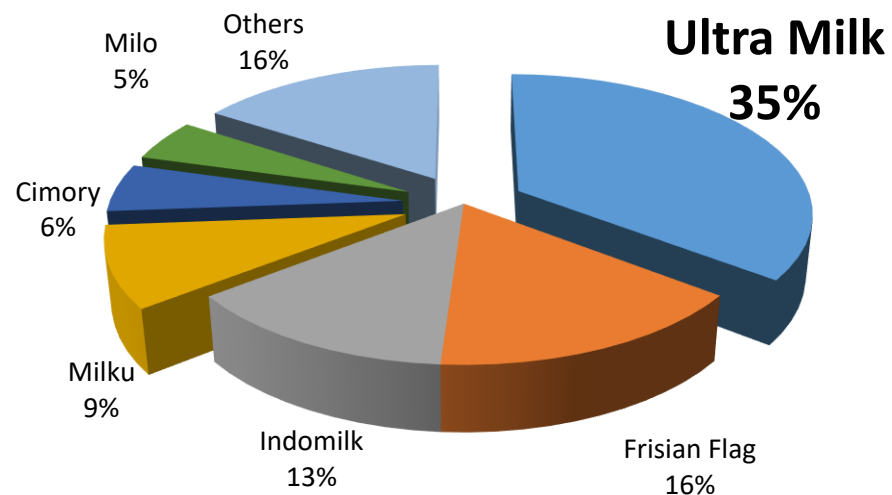


- Terbesar di pasar susu UHT dan Teh RTD dalam segmen karton
- Merek dagang yang dipercaya oleh konsumen dengan ekuitas merek yang kuat
- Kualitas yang tinggi dan posisi yang sehat sangat memungkinkan untuk meraih pertumbuhan yang diharapkan

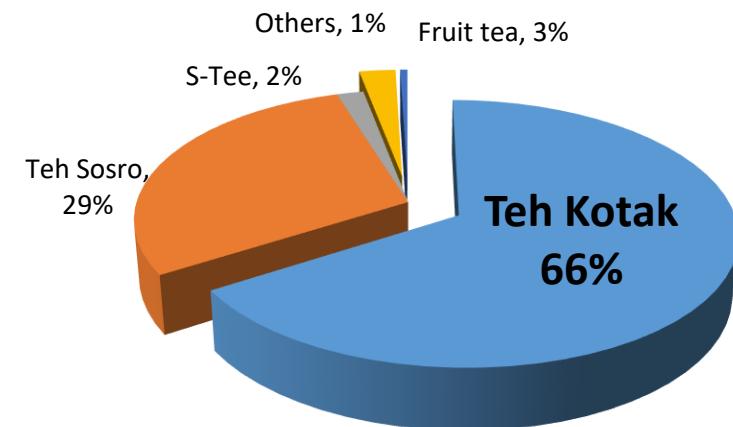
Pertumbuhan Volume di Pangsa Pasar Susu Cair tahun 2020-2022



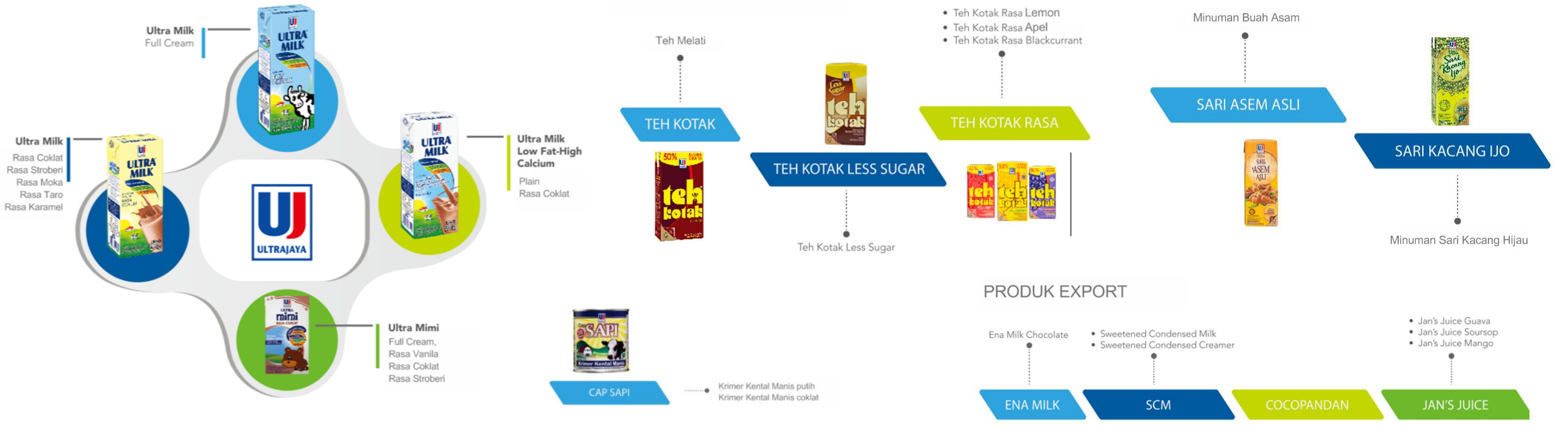
Pangsa Pasar Volume susu UHT YTD Sept 2022



Pangsa Pasar Volume Teh RTD YTD Sept 2022



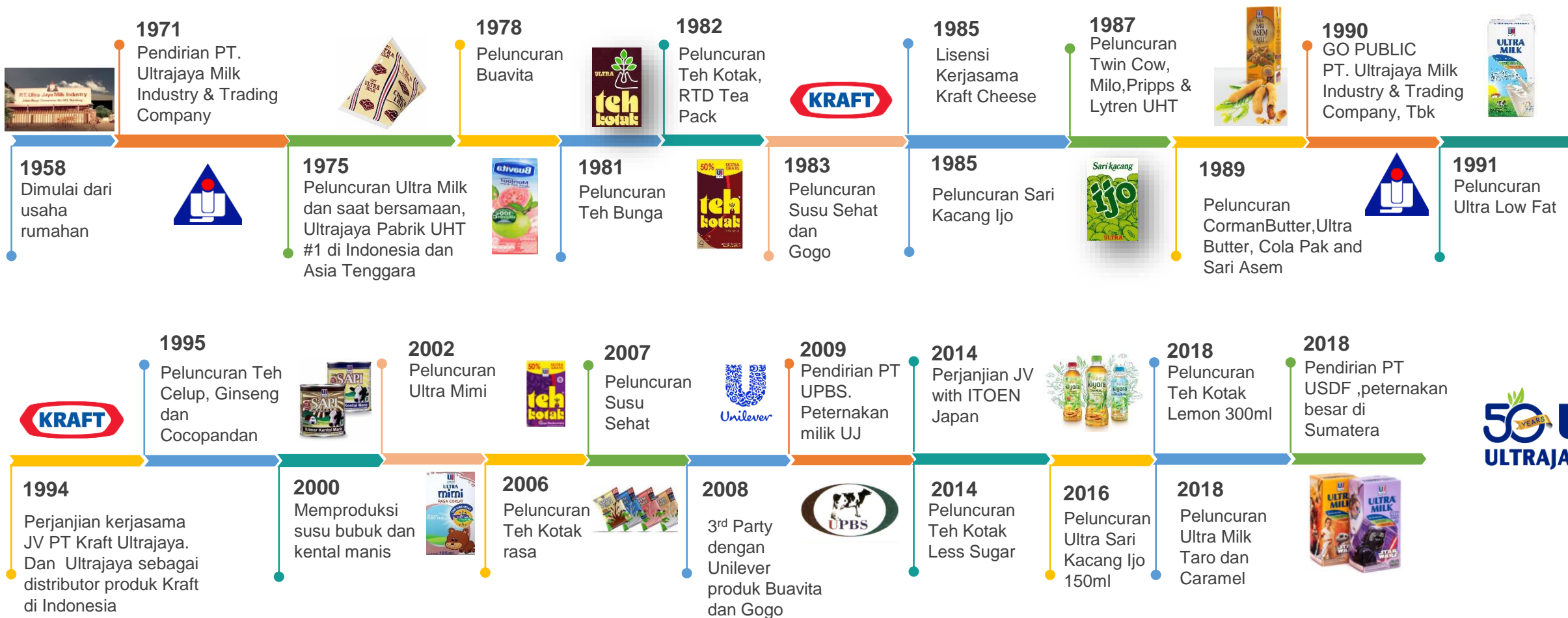
3. Hadir lebih dari Satu Kategori dan catatan jejak yang baik dalam Pengembangan Produk



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



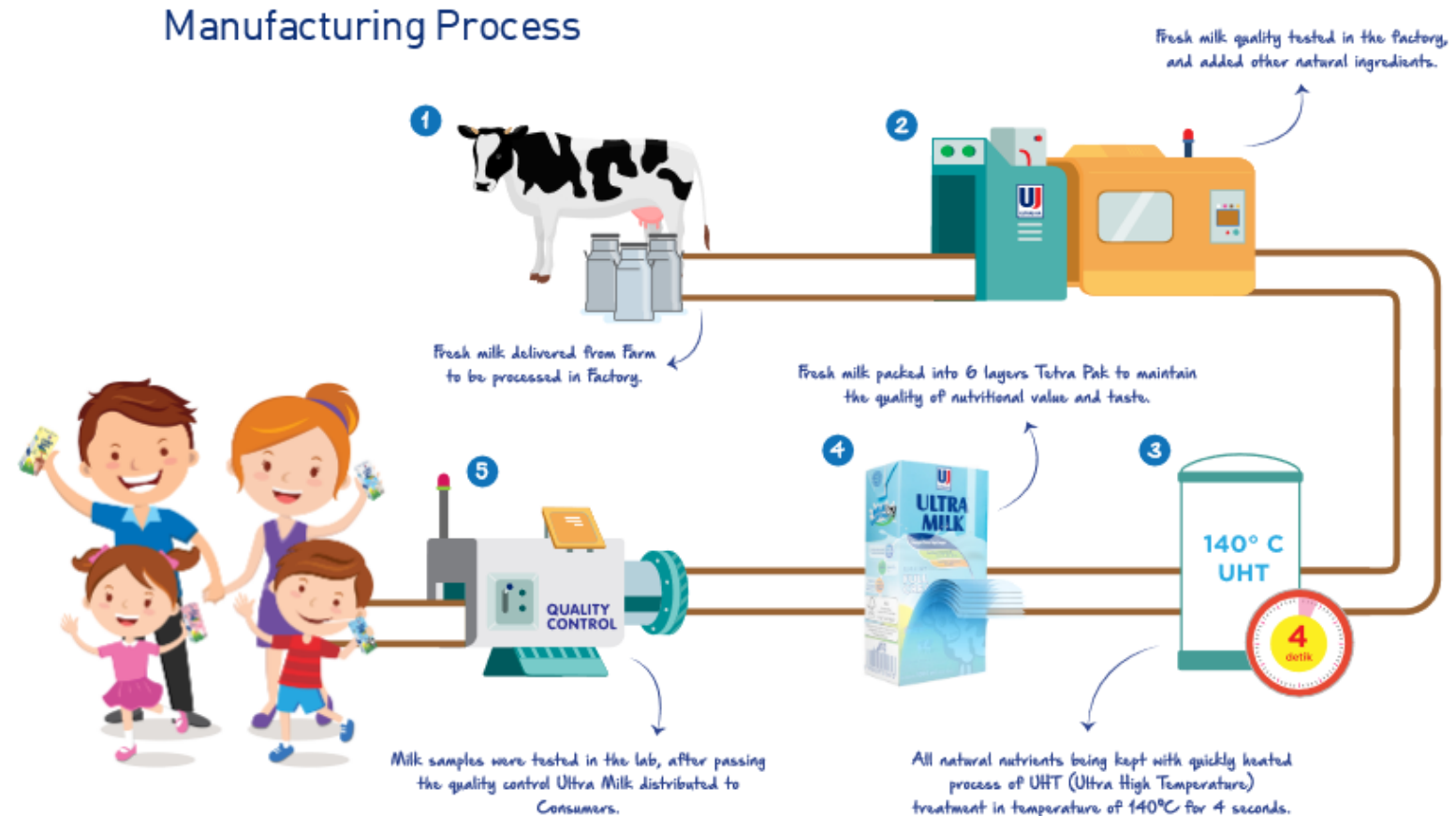
Kami secara konsisten memperkenalkan kategori-kategori produk baru dan telah mengembangkan produk-produk untuk segmen konsumen yang berbeda-beda untuk memperluas jangkauan produk kami



4. Fasilitas Produksi yang Terintegrasi secara vertikal dan otomatis

Proses produksi yang terotomatisasi dengan teknologi UHT dan sistem pembungkusan aseptik yang terintegrasi

- 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")

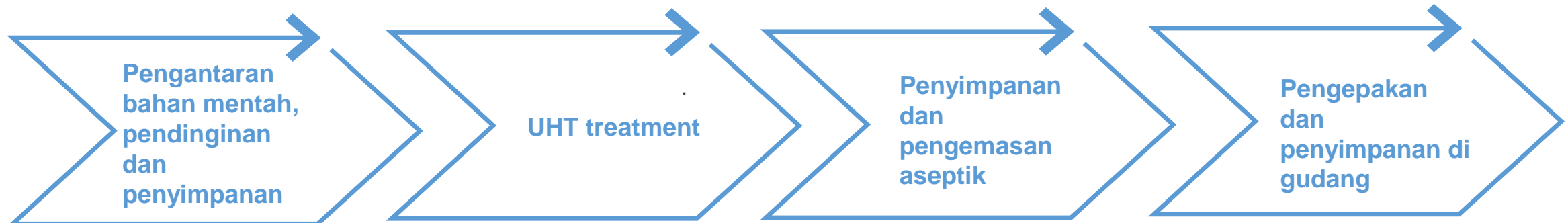


5. Pengendalian Kualitas yang Ketat di seluruh Rantai Produksi

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



Pemeriksaan dan pengujian bahan mentah setelah penyerahan

- Terotomatisasi – minimal kontak dengan manusia
- Produk diuji di lebih dari satu tahap dalam proses

- Pengujian sampel produk dan pengemasan
- Pemasangan label produk secara elektronik

- Produk dikarantina untuk inkubasi dan pengujian
- Sampel dari masing-masing kelompok ditahan dan diuji setelah distribusi

6. Jaringan Distribusi Nasional yang luas



Kami menjangkau penjualan secara nasional melalui jaringan distribusi yang luas



22 Kantor Perwakilan di Pulau Jawa



65.000 titik penjualan di Pulau Jawa
penjualan melalui Modern Trade oleh entitas anak (PT Nikos Distribution Indonesia) dan juga pasar tradisional/ pengecer.



63 distributor (Pihak Ketiga) di luar Pulau Jawa untuk menjangkau gerai-gerai pengecer



14 distributor di luar negeri



6 Official Store

melalui penjualan e-commerce yang sudah dimulai sejak pertengahan tahun 2018

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
- 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)

Kami menjalin hubungan yang kolaboratif dengan para peternak sapi susu lokal untuk menjamin pasokan susu segar berkualitas tinggi yang konsisten

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 Manajer

Siska Suryaman

Head of Marketing



- Bekerja di Ultrajaya sejak tahun 2010
- Sebelumnya memegang jabatan pemasaran di Mead Johnson Nutrition, Citibank Indonesia, Bentoel Prima dan Kalbe Nutritional

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

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

Pahala Sihotang

Head of Finance & Accounting



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

Flemming Schmidt

Head of Engineering



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

Strategi



Strategi-strategi



1

Mengoptimalkan platform distribusi kami, memastikan ketersediaan optimal secara nasional

4

Ekspansi operasional peternakan produk susu untuk menjamin sumber pasokan

2

Meningkatkan kapasitas produksi dan gudang

5

Investasi yang berkelanjutan untuk meningkatkan efisiensi operasi

3

Fokus yang berkelanjutan dalam pengembangan produk baru



1

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

2

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

- Membantu meningkatkan efisiensi distribusi dan kecepatan pemasaran
- Dekat dengan pasar utama
- Distribution Center (DC) telah dimulai sejak tahun 2021 di kawasan industry MM2100
- Mendukung pertumbuhan dan ekspansi dengan jangka waktu yang lebih panjang
- Situs kedua akan mengurangi profil resiko, mengurangi total aktivitas pengiriman sehingga mengurangi biaya
- Akan beroperasi di tahun 2023

3 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 baru dalam segmen susu

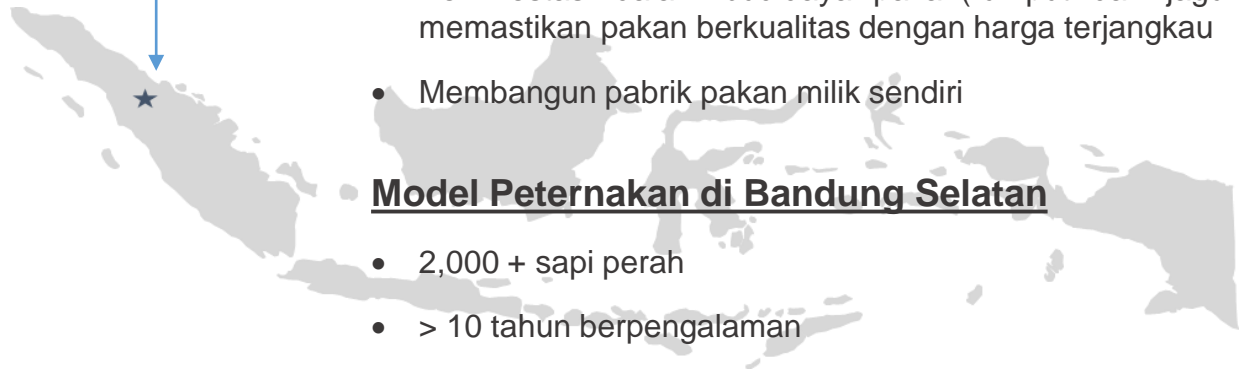
- Produk- produk fungsional dan bernilai tambah
- Meluncurkan produk-produk pada waktu yang tepat: Produk baru 750 ml

4

Ekspansi operasional peternakan produk susu untuk menjamin sumber pasokan

Peternakan sapi perah JV di Sumatera

- Rencana jangka panjang dengan 6,000 sapi perah dan dengan 2 tempat pemerahan berputar
- JV 69-31 dengan PT Karya Putrajaya Persada, suatu hubungan kemitraan lokal
- Teknologi dan peralatan internasional
- Hasil yang melebihi ekspektasi



Model Peternakan di Bandung Selatan

- Berinvestasi dalam budidaya pakan (rumput dan jagung) untuk memastikan pakan berkualitas dengan harga terjangkau
- Membangun pabrik pakan milik sendiri

Model Peternakan di Bandung Selatan

- 2,000 + sapi perah
- > 10 tahun berpengalaman

5

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

Pembagian Dividen atas laba bersih tahun buku 2021

- Rp 25,-/lembar saham
- Berdasarkan Akta Risalah RUPST No. 03 tgl 26 Juli 2022 dari Notaris Ari Hambawan S.H. M.Kn

Pembelian kembali saham

- Mengacu Surat Edaran OJK Nomor 3/SEOJK.04/2020 tanggal 9 Maret 2020 tentang “Kondisi Lain Sebagai Kondisi Pasar Yang Berfluktuasi Secara Signifikan Dalam Pelaksanaan Pembelian Kembali Saham Yang Dikeluarkan Oleh Emiten Atau Perusahaan Publik”
- Pengumuman pada tanggal 25 Juni 2020, melalui surat pemberitahuan ke OJK dan BEI
- Pembelian telah sepenuhnya dilaksanakan dimulai pada tanggal 26 Juni 2020 dan berakhir pada tanggal 03 Agustus 2020
- Pembelian kembali atas saham Perseroan yang beredar sebanyak 10% atau sebanyak 1.155.352.800 lembar saham pada harga Rp 1.600,-/lembar saham
- Di simpan sebagai saham treasury paling lama 3 tahun
- Merupakan salah satu bentuk usaha Perseroan untuk meningkatkan nilai pemegang saham dan kinerja saham Perseroan sehingga akan memberikan fleksibilitas yang besar kepada Perseroan dalam mengelola modal untuk mencapai struktur permodalan yang lebih efisien.

Penerbitan Medium Term Notes (MTN) Ultrajaya Tahun 2020

- Keterbukaan informasi diterbitkan pada tanggal 16 November 2020
- 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 Seri A sebesar 1.500.000.000.000, telah dibayarkan per 26 November 2021 beserta bunganya dan MTN Seri B sebesar Rp. 900.000.000 telah dibayar pada 17 Nopember 2022



Ikhtisar Data Keuangan

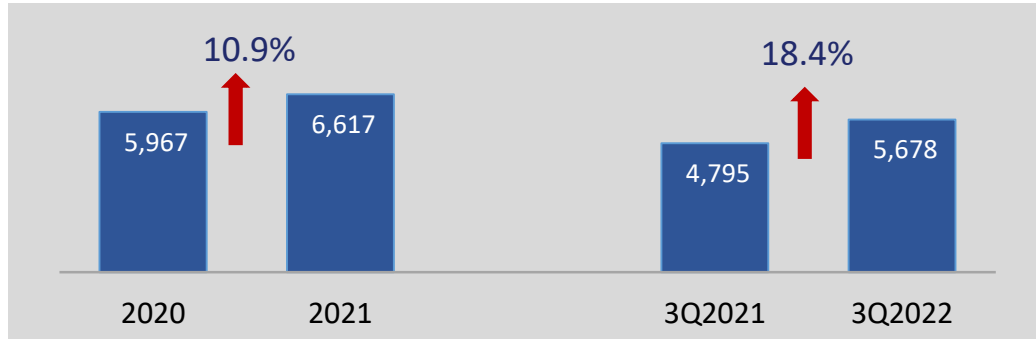


Ikhtisar Data Keuangan

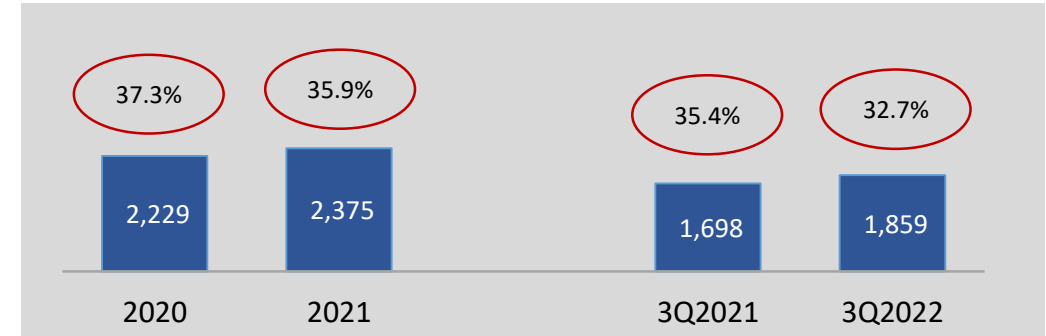


Secara historis, bisnis kami telah menunjukkan pertumbuhan yang kuat dan juga kemampuan mendapatkan laba yang kuat

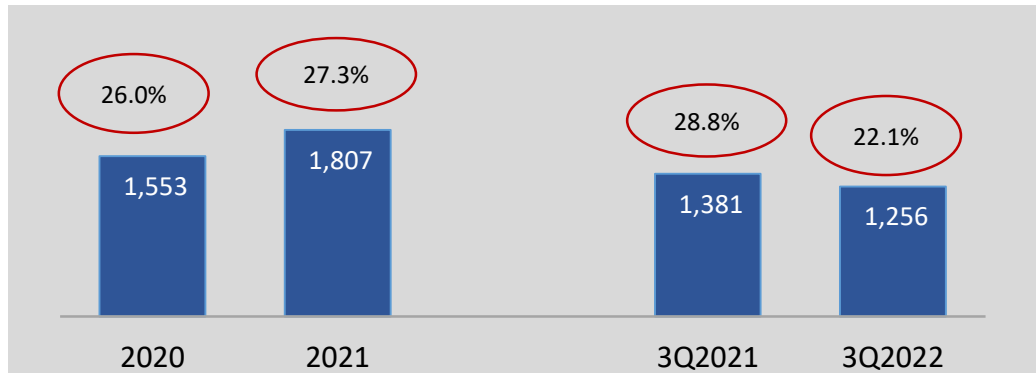
Penjualan dan Pertumbuhan (IDR M, %)



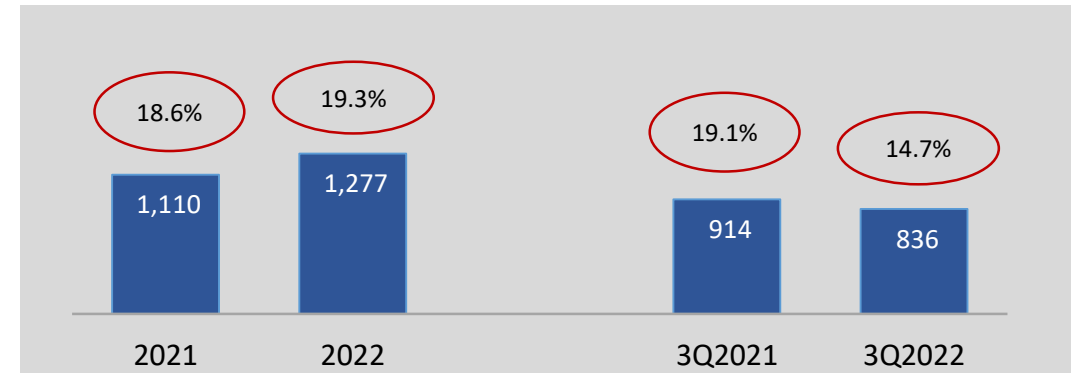
Laba Kotor dan % terhadap Penjualan (IDR M, %)



EBITDA ¹ dan % terhadap Penjualan (IDR M, %)



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



- Penjualan di 3Q2022 meningkat 18% dibandingkan periode yang sama tahun lalu. Bulan April 2022 ada kenaikan harga sebesar 4%.
- Gross Marjin sedikit di bawah tahun 2021, tetapi secara horizontal mengalami kenaikan
- Optimisme dan perlu berhati-hati kedepannya
- Biaya-biaya telah dikendalikan dan laba bersih masih tetap kuat

Catatan:

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

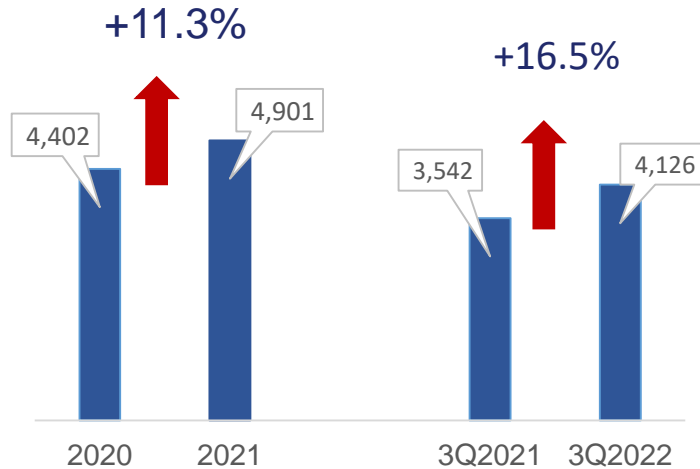
Rincian Penjualan Bersih berdasarkan Segmen



Produk-produk kami sendiri untuk pangsa pasar di Indonesia telah menunjukkan kinerja yang kuat.

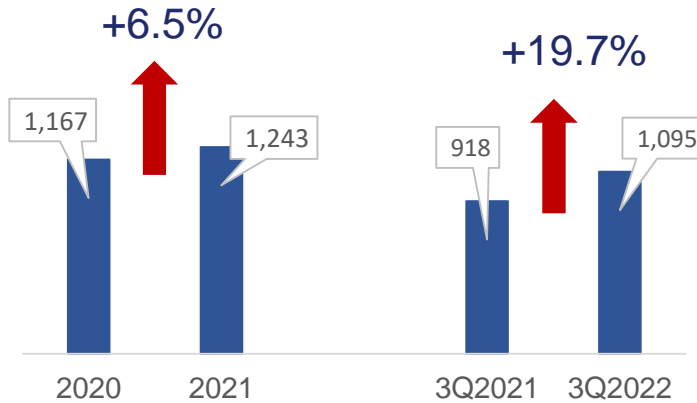
Faktor kunci untuk meningkatkan pertumbuhan.

Produk Susu (IDR M, %)



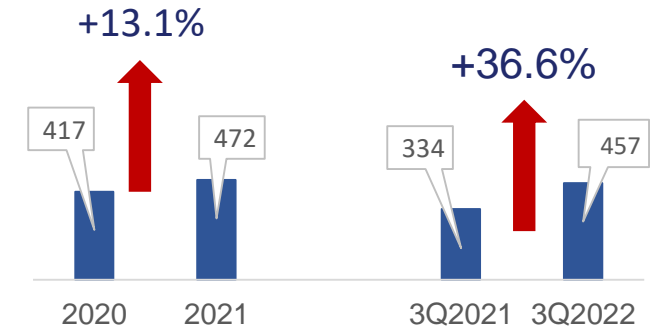
- Penjualan yang kuat dalam kategori susu putih dan rasa
- Pertumbuhan terjadi di semua saluran distribusi
- Ada kenaikan harga di bulan April 2022

Teh dan Minuman Kesehatan (IDR M, %)



- Pemulihan yang signifikan di kuartalke-3 tahun 2022 dibandingkan dengan tahun sebelumnya

Lain-lain (IDR M, %)



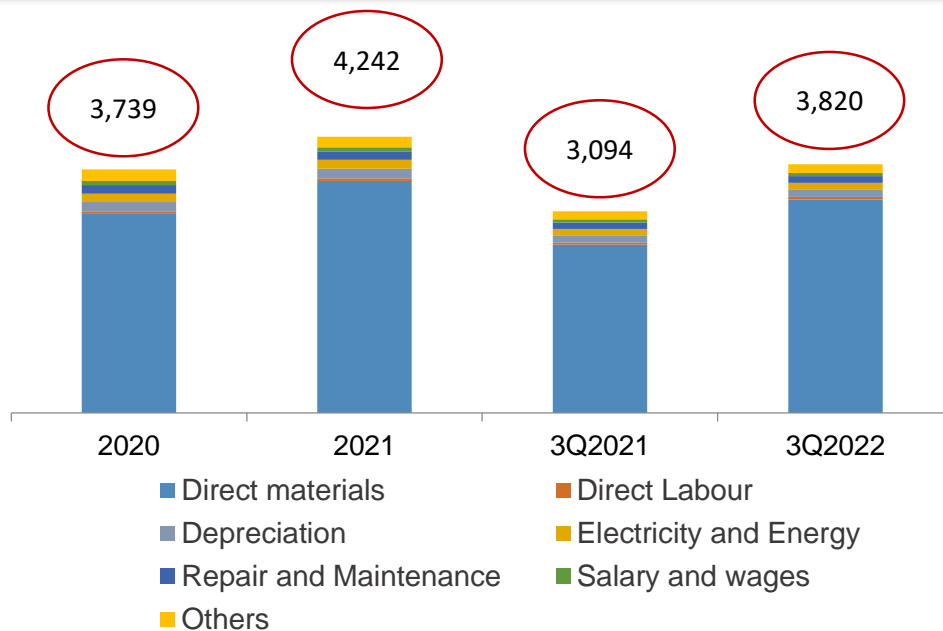
- Pertumbuhan UHT Toll manufacturing yang membaik di tahun 2022
- Penjualan Export sedikit menurun di kuartal ke-3 tahun 2022

Rincian Bahan Pokok Penjualan (BPP)



Beberapa erosi margin yang diantisipasi terjadi pada tahun 2022. Biaya material telah meningkat secara substansial. Pengontrolan biaya dan peningkatan efisiensi hanya dapat mengimbangi sebagian kenaikan biaya material

Rincian Beban Pokok Penjualan (IDR M)



Rincian Beban Pokok Penjualan sebagai % Penjualan

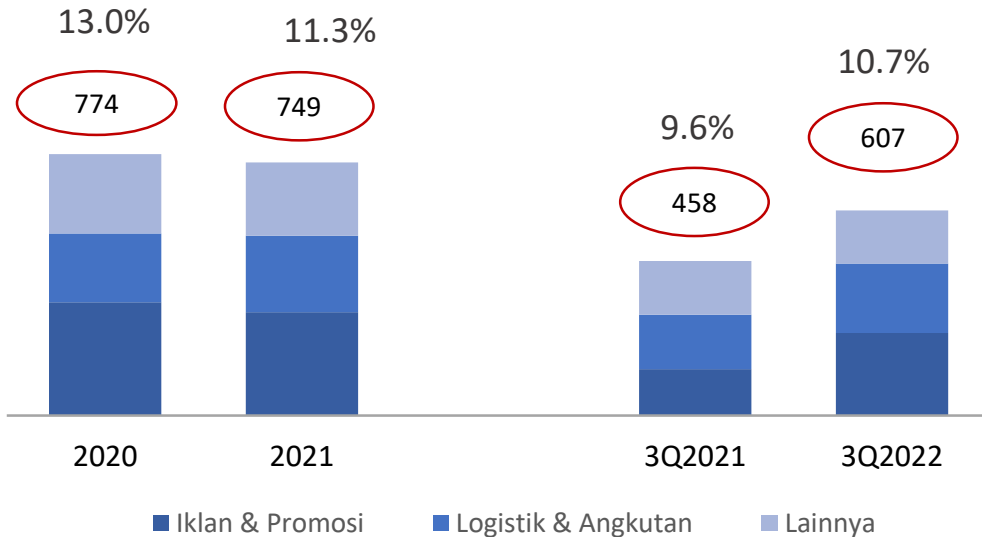
% Penjualan	2020	2021	3Q2021	3Q2022
Pemakaian Bahan Baku	51.2%	53.8%	53.9%	57.8%
Upah Langsung	0.7%	0.6%	0.7%	0.7%
Penyusutan	2.4%	2.2%	2.3%	1.8%
Listrik dan Energi	2.2%	2.1%	2.1%	1.9%
Pemeliharaan dan Perbaikan	2.2%	1.9%	2.0%	1.8%
Gaji dan Upah	1.1%	1.0%	1.0%	0.9%
Lain-lain	2.9%	2.5%	2.5%	2.3%
BPP lain-lain (selain pemakaian bahan baku)	11.4%	10.3%	10.6%	9.5%
Total BPP	62.7%	64.1%	64.3%	67.3%

- Sebagian besar dari BPP terdiri dari biaya bahan baku – diantaranya: susu segar, daun teh, gula, kemasan dan lainnya
- Harga bahan baku (termasuk susu) telah meningkat, demikian pula biaya pengirimannya

Operating Expenses

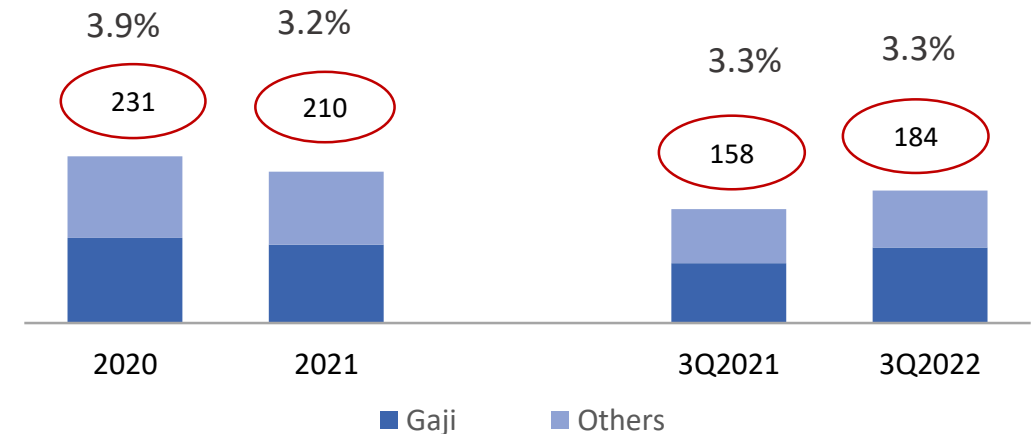
Beban Usaha yang terkendali dengan baik

Rincian Beban Penjualan (IDR M,% penjualan)



- Beban Iklan & Promosi di tahun 2022 cukup agresif dan berhasil terkendali
- Biaya Iklan & Promosi yang meningkat menjelang akhir tahun dan di kuartal berikutnya akan banyak aktivitas termasuk kampanye TV dan digital
- Biaya Logistik & Angkutan meningkat seiring dengan volume
- Beban penjualan lainnya sebagian besar terdiri atas gaji dan biaya sewa

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



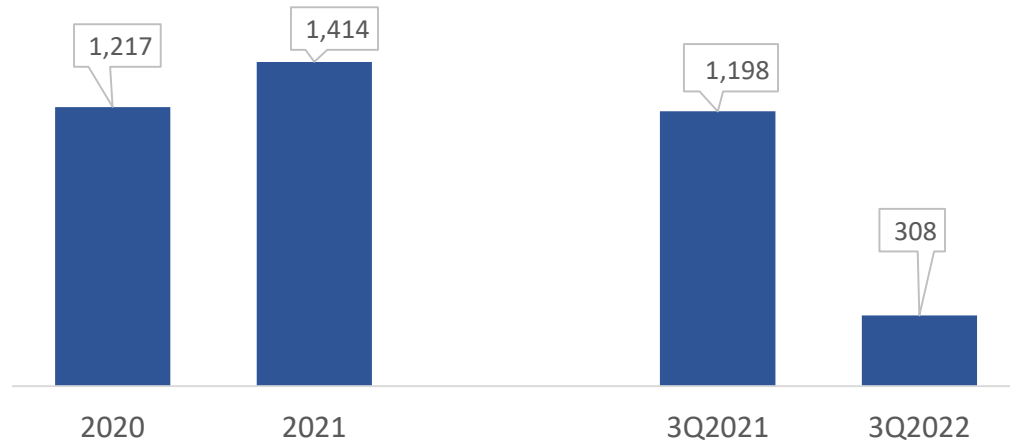
- Beban gaji merupakan komponen terbesar dari beban umum dan administrasi dan relatif stabil

Arus Kas Operasional dan Belanja Modal



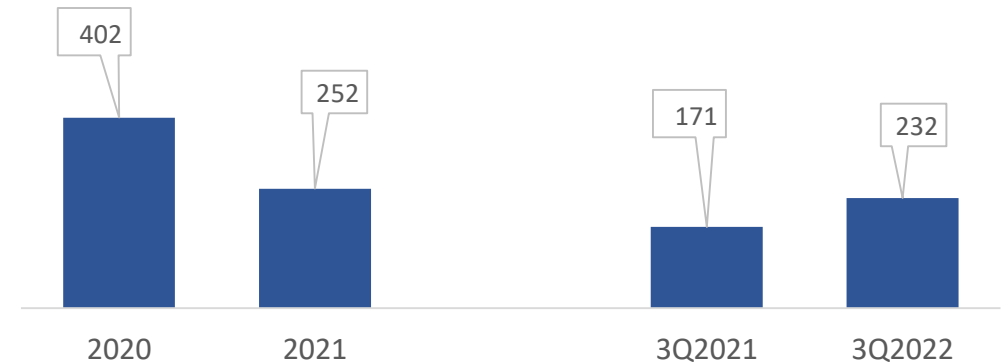
Arus kas secara historis sudah cukup untuk mendanai kebutuhan Belanja Modal

Arus Kas Operasi (IDR M)



- Arus kas dari aktivitas operasi secara historis masih cukup untuk membiayai pembelian bahan baku
- Dana MTN yang tidak digunakan disimpan dengan tingkat bunga terbaik
- Pembayaran dividen dan pembayaran MTN dapat dipenuhi oleh arus kas

Belanja Modal (IDR M)



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



Ringkasan Laporan Keuangan



Laporan Laba Rugi



(Dalam juta rupiah)	FY2020	FY2021	3Q2021	3Q2022
Pendapatan	5,967,362	6,616,642	4,792,085	5,678,134
Beban Pokok Penjualan	(3,738,835)	(4,241,696)	(3,094,091)	(3,819,593)
Laba kotor	2,228,527	2,374,946	1,697,994	1,858,541
Beban Penjualan	(773,759)	(748,823)	(457,525)	(606,986)
Beban Umum dan Administrasi	(231,175)	(209,888)	(158,047)	(184,453)
Beban lainnya	140,668	211,723	177,020	62,758
Total	(864,266)	(746,988)	(438,552)	(728,681)
Laba dari usaha	1,364,261	1,627,958	1,259,442	1,129,860
Pendapatan Keuangan	80,239	155,884	100,702	70,564
Beban Keuangan	(33,630)	(235,275)	(185,438)	(97,325)
Bagian laba (rugi) bersih entitas asosiasi dan JV	10,647	(6.635)	385	(8,508)
Laba sebelum pajak penghasilan	1,421,517	1,541,932	1,175,091	1,094,591
Beban Pajak Penghasilan	(311,851)	(265,139)	(260,935)	(258,762)
Laba tahun berjalan	1,109,666	1,276,793	914,156	835,829
Penghasilan komprehensif lain, setelah pajak	26,661	(25,594)	(6,046)	9,531
Total penghasilan komprehensif	1,136,327	1,251,199	908,110	845,360
Laba tahun berjalan yang didistribusikan kepada:				
Pemilik entitas induk	1,099,696	1,271,638	910,382	834,687
Kepentingan non-pengendali	9,970	5,155	3,774	1,142
EBITDA	1,552,978	1,807,536	1,380,651	1,255,857

Laporan Neraca



(Dalam juta Rupiah)	Posisi Keuangan pada 31 Des,		Posisi Keuangan pada 30 Sep,	
	2020	2021	2021	2022
Aset lancar				
Kas	1,649,669	1,598,901	2,736,138	1,424,866
Piutang usaha	563,444	626,006	620,794	671,761
Persediaan	924,639	681,983	700,571	1,245,252
Lainnya	2,455,669	1,937,931	2,442,740	2,044,551
Total aset lancar	5,593,421	4,844,821	6,500,243	5,386,430
Aset tidak lancar				
Aset tetap	1,715,401	2,165,353	1,750,632	2,239,686
Penyertaan saham dalam entitas asosiasi	135,624	120,289	136,009	111,781
Aset tidak lancar lainnya	1,309,670	276,393	627,626	313,176
Total aset tidak lancar	3,160,695	2,562,035	2,514,267	2,664,643
Total assets	8,754,116	7,406,856	9,014,510	8,051,073
Utang lancar				
Utang usaha dan lain-lain	370,306	393,174	388,026	572,119
Pinjaman jangka pendek	2,236	1,339	1,313	1,420
Medium Term Notes Loan	1,488,880	895,320	1,493,888	897,549
Utang lancar lainnya	465,917	266,706	705,868	167,546
Total utang lancar	2,327,339	1,556,539	2,589,095	1,638,634
Utang tidak lancar				
Medium Term Notes Loans	1,493,639	598,319	1,497,315	599,766
Pajak tangguhan	11,492	-	1,581	-
Lainnya	139,909	113,872	140,110	100,991
Total utang tidak lancar	1,645,040	712,191	1,639,006	700,757
Total Utang	3,972,379	2,268,730	4,228,101	2,339,391
Kepentingan minoritas	95,833	90,950	79,866	80,955
Ekuitas	4,685,906	5,047,176	4,706,543	5,630,727
Total utang dan ekuitas	8,754,116	7,406,856	9,014,510	8,051,073

Laporan Arus Kas



(Dalam juta rupiah)	FY2020	FY2021	3Q2021	3Q2022
Arus kas dari aktivitas operasi				
Penerimaan kas dari aktivitas operasi	1,471,088	1,739,876	1,295,018	603,839
Penerimaan Penghasilan bunga	58,666	155,884	100,702	70,564
Pembayaran Beban bunga	(27,785)	(228,831)	(185,438)	(93,649)
Pembayaran Pajak penghasilan	(321,089)	(331,696)	(224,971)	(316,747)
Penerimaan/ Pembayaran Lain-lain	36,183	79,214	212,972	44,161
Kas bersih diperoleh dari aktivitas operasi	1,217,063	1,414,447	1,198,283	308,168
Arus kas dari aktivitas investasi				
Belanja modal	(401,835)	(252,085)	(171,023)	(231,508)
Lain-lain-Net	(2,230,687)	1,276,407	737,678	9,035
Kas bersih yang diperoleh dari / (digunakan untuk) aktivitas investasi	(2,632,522)	1,024,322	566,655	(222,473)
Arus kas dari aktivitas pendanaan				
Penerimaan/Pembayaran Pinjaman jangka pendek-net	(470)	(897)	(923)	81
Lain-lain	1,025,007	(2,488,640)	(677,546)	(259,811)
Kas bersih yang diperoleh dari / (digunakan untuk) aktivitas pendanaan	1,024,537	(2,489,537)	(678,469)	(259,730)
Kenaikan/(penurunan) bersih kas	(390,922)	(50,768)	1,086,469	(174,035)
Kas di awal tahun/periode	2,040,591	1,649,669	1,649,669	1,598,901
Kas di akhir tahun/periode	1,649,669	1,598,901	2,736,138	1,424,866

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.