



**LAPORAN PELAKSANAAN
PUBLIC EXPOSE TAHUNAN 2023
PT MENTHOBI KARYATAMA RAYA TBK**

I. PENYELENGGARAAN

Hari : Rabu, 06 September 2023
Waktu : 11.30 – 13.00 WIB
Link Zoom : <https://bit.ly/publicexposemktr>

II. PIHAK MANAJEMEN YANG HADIR

Direksi

Direktur Utama : Harry M. Nadir
Direktur : Wawan Sulistyawan
Direktur : M. Arief Pahlevi Pangerang
Direktur : Bambang Laksanawan

III. AGENDA

1. Paparan Kinerja Perseroan Tahun 2023
2. Lain – lain

IV. TANYA JAWAB

1. Abdul – Pasar Dana

Pertanyaan :

- a. Berapa target pendapatan 2024, dan berapa porsi dari anak usaha yang baru diakuisisi?
- b. Berapa analis menafsir laba mktr tahun 2023 turun menjadi hanya 9 Miliar?
- c. Jika dari manajemen berapa tafsiran laba 2023?

Jawaban :

Tadi saya sudah sampaikan bahwa pendapatan kita secara konsolidasi dengan kita mengakuisisi KSO menjadi 900 Miliar itu. Kemudian kalau kita bicara laba, laba tahun lalu 60 Miliar. Turun katanya, betul harga turun. Kita juga tidak menafsirkan. Tapi dengan cara kita mengelola seperti ini, kita gak akan turun. Tadi sampai sekitar 9 Miliar, ya itu lah bedanya MKTR kita melakukan lift yang tadinya tadi kita mengakuisisi pabrik, dan kita menahan cost nya secara efisien sehingga dengan asumsi 10.000 aja laba kita turun tapi kalau kita konsolidasi pasti naik dengan adanya anak perusahaan yang baru MKTR. Kalau kita contoh angka – angka saya yang di luar kepala ini coba pakai angka konservatif juga. Kalau kita pakai angka laba per revenue nya kurang lebih 8% aja, itu 80 Miliar tanpa kita ngomongin yang susah susah. Laba kita pastikan 8% dari revenue kita udah 80 Miliar. Artinya kita menahan laba tahun lalu 60, Sekarang menjadi 80. Itu

PT. MENTHOBI KARYATAMA RAYA Tbk

WISMA MAKTOUR Lt 4

Jl. Otista Raya No. 80 Jakarta Timur 13330

Phone : +6221 50201035

Mail : corporate@mktr.co.id





salah satu contoh. Makanya saya bilang dengan akuisisi ini, ini membedakan kita dengan yang lain. utilisasi pabrik kita selalu di atas 100%, kita bekerja 20 jam ini. Itu baru dari CPO, belum dari Kernel, belum dari cangkang. Makanya saya akan kejar sekali untuk kita mempercepat CPKO Mill nya ini selesai, sehingga tahun 2024 tanpa kita misalnya dengan harga stabil 10.000 lagi paling tidak kita 1 triliun plus 200 Miliar. Ini angka yang paling gampang kita hitung-hitung. Kalau 1,2 triliun kali 8% lagi ya hitung saja. Mungkin kalkulator kita semua kan sama. Ini cara kita hitung lebih cepat saja, tanpa kita mengatakan harga turun kebawah yaitu di luar kemampuan saya untuk memprediksi harga, tapi yang pasti di MKTR ini akan melakukan lompatan – lompatan yang bisa menahan itu dan saya gak yakin juga harga cpo akan terjun lagi ke harga Rp 6.000. Jadi ini soal makanan dan soal energi. Sepengetahuan saya selama lebih dari 23 tahun di perkebunan ini floor price nya makin lama makin tinggi gak pernah lagi menyentuh harga - harga yang lalu. Kecuali ada disaster yang di luar kemampuan manusia untuk prediksi. Nah untuk capex ya tentunya tetap mempertahankan yang tadi saya bilang tanam baru kita masih punya spare kurang lebih 100 Miliaran untuk kita spend untuk menanam kebun – kebun kita yang lahan – lahan sudah ada. Jadi kita akan menaikkan tbm-nya ke depan untuk menjaga sustainability dari kebun kita ini. Porsinya tadi bisa 50 50 dengan yang ada karena kapasitasnya hampir mirip – mirip kalau dilakukan optimalisasi lagi saya yakin ini produksi lagi naik, saya tidak bicara harga lah saya bicara produksi. CPO kita akan terus naik dan Kernel kita akan bagus dan kita sudah masuk ke CPKO akhirnya jadi semua ikut naik. Mudah – mudahan analisisnya kalau nanti kita bisa ketemu dengan manajemen untuk kita menjelaskan semua. Kita tahu kita belum intense pergi ke market untuk melakukan, karena kita di tahun pertama ini memang ingin melakukan konsolidasi internal dulu untuk memastikan tim MKTR ini mampu untuk melompat seperti yang BOD inginkan. Kalau saya sih tetap optimis tadi kalau 8% aja profitnya dari revenue tadi hitung saja 80 Miliar. Kalau tahun depan kali 1,2 T atau 1,3 T ya kali lagi 8%. Ini angka-angka yang umum aja saya pakai mudah – mudahan nanti para analisisnya bisa ketemu dengan manajemen. Kenapa manajemen begitu yakin? Ini harus sudah kita lakukan. Demikian saya kira itu.

2. Ghafur – Investor Daily

Pertanyaan :

- a. Berapa target produksi CPO dari MKTR pada 2023, apakah ada revisi?
- b. Bagaimana juga dengan target pendapatan dan laba dari MKTR pada 2023, apakah optimis mampu meningkat ketimbang 2022?
- c. Apa saja rencana kerja dari MKTR pada 2024 mendatang, capex yang dianggarkan?

PT. MENTHOBI KARYATAMA RAYA Tbk

WISMA MAKTUR Lt 4

Jl. Otista Raya No. 80 Jakarta Timur 13330

Phone : +6221 50201035

Mail : corporate@mktr.co.id





Jawaban :

Wawan Sulistyawan :

Saya menambahkan dari jawaban yang sebelumnya, bahwa kita tidak hanya melakukan upaya untuk meningkatkan revenue, tapi juga melakukan upaya untuk melakukan efisiensi. Beberapa program salah satunya yang paling kita kejar saat ini adalah memanfaatkan limbah. Jadi kalau dulu kita mengeluarkan pengelolaan limbah itu tidak menghasilkan apa – apa. Jadi hanya ya sudah selesai limbah itu tidak jadi apa apa. Nah sekarang biaya untuk mengelola limbah itu bisa kita ubah menjadi nilai tambah berupa pupuk organik. Ternyata pupuk organik ini juga memiliki nilai jual, jadi ini dua hal yang bisa kita lakukan. Yang pertama kalau pupuknya itu kita kembalikan ke kebun kita itu berarti kita akan dapat efisiensi disitu yang awalnya kita mengelola limbah ya hilang saja gitu tapi ini kita kembalikan menjadi pupuk. Yang kedua ada opportunity juga untuk menambah revenue secara konsolidasi kalau kita berhasil melakukan penjualan komersial ke pihak luar artinya makanya tadi salah satu targetnya adalah dikejar bahwa kita Desember mungkin e-katalog keluar, sehingga izin edarnya dan izin jualnya keluar sehingga bisa melakukan penjualan keluar. Estimasi nya kan produksi kita sampai dengan Desember nanti kira – kira bisa sampai 3000 ton pupuk organik padat, jadi kalau misalnya harga estimasi nya sekitar 3.500, berarti bisa juga cukup besar untuk menambah revenue.

Untuk pertanyaan pak Ghafur yang pertama sebetulnya sudah banyak dijawab dari penjelasan pak Harry. Yang pertanyaan nomor 3 apa saja rencana kerja dari MKTR pada 2024 mendatang, capex yang dianggarkan. Memang proses budget itu sedang kita susun, proses budget yang berjalan, tentunya berapa yang akan dianggarkan itu sumbernya yang pertama adalah nilai capex yang belum diselesaikan pada tahun 2023 ini ada beberapa yang belum diselesaikan yang pertama adalah Pembangunan KCP yang mungkin nanti akan selesai di Januari itu mungkin capexnya tinggal sedikit yang kita keluarkan di periode 2024. Kemudian yang paling besar adalah masalah tanam baru karena kita di dalam prospektus ada target penanaman tanaman baru di 1500 sekarang baru di 200an, berarti ada target 1.300-an untuk mengejar target itu kalau kita asumsikan mungkin pak Bambang nanti bisa menambahkan mungkin perhektarnya 70.000.000 atau berapa kita bisa hitung dari sekitar 1300 x 70.000.000 kita berharap kalau nanti masalah lahan juga kita cepat mendapatkan dan kemudian selesai akan bisa terealisasi semua masalah tanam baru, jadi yang cukup besar itu. Namun demikian, itu kan sumbernya adalah dari IPO kita ya mungkin juga nanti ada yang sumbernya dari hasil internal. Mengenai hasil internal ini kan kita akan melihat posisi terakhir nanti ya. Posisi terakhir pada saat kita tutup buku kira – kira bedanya berapa dan beda itu yang akan kita hitung untuk capex. Jadi capex berapa nanti untuk pemegang saham berapa, stakeholder yang lain berapa dan sebagainya. Jadi kalau nanti ditanya kira – kira berapa nanti mungkin setelah kita selesai penyusunan budget kita akan bisa kasih angka pastinya, tapi yang paling jelas adalah tadi yang perhitungan untuk tanam baru.

PT. MENTHOBI KARYATAMA RAYA Tbk

WISMA MAKTUR Lt 4

Jl. Otista Raya No. 80 Jakarta Timur 13330

Phone : +6221 50201035

Mail : corporate@mktr.co.id



**Bambang Laksanawan:**

Sedikit menambahkan dengan estimasi kita untuk mengejar 1300 hektar dengan menggunakan unit cost 70.000.000 hektar dan total 91 Miliar mungkin di tahun pertama 2024 sepertiganya kita membutuhkan sekitar 23 Miliar untuk new planting di tahun 2024.

Wawan Sulistyawan :

Itu gambarannya ya pak yang paling besar, jadi ada tanam baru sekitar tadi diestimasi sekitar 23 mungkin 25 Miliar ya, terus kemudian ada untuk penyelesaian KCP tapi mungkin sudah tidak terlalu banyak ya. Kemudian ada yang lain untuk capex. Infrastruktur juga masih ada beberapa yang kita lakukan terutama untuk Pembangunan folder dan peninggian badan jalan supaya nanti di tahun 2024 jadi kita meskipun nanti ada hujan yang cukup besar jadi kita tetap dapat melakukan produksi seperti biasanya. Jadi mungkin itu jawabannya kalau pastinya berapa kita hitung-hitungan budgetnya.

3. Heri – Antara**Pertanyaan :**

- a. Perkembangan bisnis MKTR tahun 2023 dilakukan secara anorganik melalui akuisisi KSO contohnya. Apa pertimbangannya?
- b. Apakah ada rencana akuisi baru lagi setelah ini?

Jawaban :**Harry M. Nadir :**

Tentu tadi kalau kita ingin tumbuh, kita tidak bisa naik step by step. Satu tangga kita perlu tangga satu tangga kedua. Kita harus lompat, lompatnya 3 anak tangga kalau bisa 10 anak tangga gitu kan. Tapi ini perlu keberanian dan kebugaran dari orang yang mau melompat. Makanya di jajaran direksi juga manajemen MKTR ini saya selalu dorong itu, berani melompat kalau kepelet dikit tidak ada masalah. Tapi paling tidak keberanian aja tidak ada bagaimana kita mau maju. Itu satu hal. Ini kita lakukan anorganik ini pertama pertimbangannya tentu KSO ini tadi pabrik yang sudah jalan yang tidak terutilisasi dengan baik oleh pemilik sebelumnya, kita ambil dan kita lihat, juga memahami. Kita punya program yang namanya partnership itu cukup bagus nanti mungkin pak levi akan tambahkan itu sedikit. Saya kalau ada di depan mata kita, kita tidak bisa melihat dengan kaca mata yang lain. Makanya begitu kita ambil produksi kita naik, signifikan. Karena kita jalanin 20 jam. Mereka yang tadinya jalanin mungkin 8 jam, 5 jam mungkin buahnya nggak banyak gitu kan tapi kita langsung. Ini lah yang namanya lompatan dan tentunya kita juga tadi contact lagi partner – partner kita yang koperasi – koperasi rakyat itu untuk tetap support. Kebayang gak kita beli pabrik yang tidak punya kebun terus sekarang bisa dapatkan 22,1 di dalam tempo mungkin begitu kita akuisisi begitu juga kita dapat, kita jalankan dengan baik. Itulah caranya MKTR melompat. Artinya kita mengkombinasikan secara baik dan hati-hati untuk lompatan lompatan itu. Yang lebih penting lagi begitu diakuisisi terjadi gejala gak? Tidak. Semua berjalan lebih mulus, as usual aja kita

PT. MENTHOBI KARYATAMA RAYA Tbk

WISMA MAKTUR Lt 4

Jl. Otista Raya No. 80 Jakarta Timur 13330

Phone : +6221 50201035

Mail : corporate@mktr.co.id



kelola dengan baik, dengan supliernya dengan baik. Nanti mungkin pak Bambang yang menjadi Direktur waktu transisi ini dilakukan. Apakah rencana kita kedepan? Ya pasti di MKTR ini punya jam terbang yang tinggi untuk itu, untuk akuisisi. Dan yang sangat penting juga, balance sheet kita masih sangat – sangat bagus. Artinya kita masih punya ruang untuk melakukan akuisisi yang cepat. Karena equity kita sangat masih lapang untuk kita melakukan itu. Artinya kita masih dapat support dari perbankan untuk bisa melakukan itu. Jadi tuggu saja saya tidak mau menyebutkan disini apa lompatan – lompatan lainnya akan kita lakukan tentunya untuk akuisisinya akan kita lakukan secara tetap berhati – hati, tetap memperhatikan situasi kondisi yang ada, namun kita akan melakukan ini secara beriringan untuk menaikkan MKTR sebagai Perusahaan Tbk yang revenue nya above 1 Trillion Rupiah. Itu adalah target jangka pendek yang saya canangkan kepada teman – teman di internal kita. Pak Bambang mungkin tadi sedikit menceritakan soal KSO, lokasinya dan development yang bisa kita lakukan disitu. Nanti pak Levi yang partnershipnya akan kita kembangkan.

Bambang Laksanawan :

Menambahkan yang telah disampaikan secara gamblang oleh bapak CEO, bahwa salah satu yang menjadi pertimbangan pengambilalihan KSO adalah yang pertama. Kita tahu MKTR dalam melakukan bisnis selalu pengembangan bisnisnya berfokus pada acquisition kemudian yang berfokus pada new revenue, yang ketiga berfokus pada efisiensi sumber energi dan keempat kolaborasi dengan kemitraan setempat. Ini penting untuk fundamental pengembangan MKTR dimana pengembangan Perusahaan seiring dengan lingkungan dan Masyarakat sekitar. Erat kaitannya dalam pengambilalihan PT KSO, PKS terdekat dengan kebun inti MMAL. Secara teknis hanya berjarak sekitar 4,3 KM dimana persis berimpitan dengan izin PT MMAL anak Perusahaan daripada MKTR. Sungguh menjadi tantangan yang menarik, kapasitas yang sama tetapi utilitasnya, throughput-nya hanya sekitar 50% daripada kapasitas terpasang bahwa CEO memberikan tantangan kepada kita semua untuk bagaimana mengoptimalkan, alhamdulillah setelah melalui proses yang cukup signifikan sekitar 3 – 4 bulan akhir Agustus 2023 ini dapat kita tuntaskan dengan smooth oleh pinjam Bahasa beliau, dan menjadi tantangan berikutnya adalah bagaimana kita meningkatkan throughput PT KSO, kemudian meningkatkan utilitas bagaimana kita melakukan perbaikan – perbaikan semuanya dari pada lokasi yang cukup strategis jika PT KSO tidak kita ambil, maka peluang daripada sekitar 5000 hektar petani mandiri yang ada di sekitaran PT KSO akan hilang. Nah opportunity seperti ini lah yang dimaksud new revenue stream, bagaimana kita meningkatkan, mengelola, dan menangkap peluang – peluang yang ada di sekitaran Perusahaan inti bukan menjadi kompetitor tapi menjadi mitra pelengkap dan yang memperkuat bagaimana untuk mencapai target revenue 1T di 2023 ataupun 1,2 di 2024. Tentu kami semua direksi merasa punya tanggung jawab untuk menggapai itu. Target paling dekat saat ini selain setelah kita tuntas mengakuisisi secara administratif, kami juga menyiapkan beberapa equipment untuk memperbaiki PT KSO baik dari sisi spek perbaikan kualitas daripada mesin – mesin yang ada di dalam KSO sendiri, ataupun juga dengan kemitraan yang ada dalam mendapatkan sambil change management materialnya saat ini juga tim komersial, tim marketingnya KSO yang juga

PT. MENTHOBI KARYATAMA RAYA Tbk

WISMA MAKTUR Lt 4

Jl. Otista Raya No. 80 Jakarta Timur 13330

Phone : +6221 50201035

Mail : corporate@mktr.co.id





tidak lain tim marketingnya PSM MMAL hampir melakukan tugas yang sama sinerginya sama baiknya dalam mencapai target karena produksi yang baik di KSO tidak terlepas dari rekan – rekan tim marketing baik yang ada di MMAL atau KSO dalam mengoptimalkan TBS Mitra buah ketiga tersebut. Insyaallah kami masih optimis untuk mampu mencapai target 1T di tahun 2023 tentu dengan doa kami juga terjadi perubahan signifikan ke arah harga CPO yang lebih baik daripada saat ini. Jika melihat el nino yang masih terjadi dimana dalam 4 bulan terakhir ini curah hujan kita mulai Mei Juni Juli Agustus tidak pernah lebih dari 10 hari hujan. Ini akan berdampak pada penurunan produksi yang mana akan otomatis berdampak pada peningkatan harga seperti biasanya walaupun itu tentunya di luar kita sebagai perusahaan di Kalimantan Tengah ini untuk mengatur harga. Tapi itu adalah kecenderungan yang bisa terjadi kemudian mengenai pertanyaan kedua apakah kita masih akan akan berkembang setelah ini akan ada akuisisi kami jawab dengan optimis tentu. Mungkin dari pak CEO tadi belum memberikan yang gemblang, baru kisi – kisinya hanya sekedar bayangan saat ini kami banyak diberikan tugas dari manajemen melalui pak CEO untuk melakukan survei investigasi secara teknis pada 2 PKS yang mungkin belum beliau sebutkan tadi yang kami harapkan jika memang memenuhi kualitas secara ekonomi dan finansial kondisi sosial dan culture yang ada di lokasi serta kondisi teknis dan agronomisnya memungkinkan maka dua PKS yang belum disebutkan oleh pak CEO tadi karena masih dalam tabungan dalam kisi – kisi tekanan sudah menjadi beban kami, kami sampaikan bocorannya. Kami masih semangat untuk mengejar pertambahan atau akuisi PKS atau kebun dan saat ini sedang fokus pada PR 2 PKS. Demikian kami sampaikan tentang optimisme why kita mengambil KSO dan apa setelah ini. Esok akan kami optimalkan dan setelah ini kami akan lari kencang untuk KSO KSO yang lain kita ambil alih.

M. A. Pahlevi Pangerang :

Saya menambahkan apa yang disampaikan oleh pak Harry. Saya hanya fokus kepada salah satu fokus bisnis MKTR kedepan, yaitu menyangkut soal kolaborasi atau program kemitraan mandiri kita, bahwa apa yang sudah kita capai atau yang sudah kita lakukan saat ini yang kurang lebih 1.200 hektar perlu kami sampaikan disini bahwa di dalam wilayah Kabupaten Lamandau yang terdiri dari 8 kecamatan, 85 desa, 3 Kelurahan ternyata mempunyai potensi sawit rakyat – rakyat yang cukup besar dan juga sebagai informasi yang bisa kami sampaikan bahwa kami sudah melakukan studi kelayakan untuk satu kecamatan saja di Bulik itu ada potensi 4000 – 5000 hektar petani sawit rakyat. Sehingga itu menjadi suatu potensi dan menjawab apa yang menjadi kebutuhan Perusahaan terhadap dua pabrik PKS kami yang kami miliki dan ke depan dalam waktu dekat kami menandatangani kerja sama dengan baik itu koperasi maupun dengan asosiasi dengan kerjasama kemitraan tadi, dan kami juga merencanakan untuk mengembangkan ke 7 kecamatan yang lainnya dan itu kita rencanakan dalam tahun ini insya allah data dan semuanya sudah kami dapatkan.

PT. MENTHOBI KARYATAMA RAYA Tbk

WISMA MAKTOUR Lt 4

Jl. Otista Raya No. 80 Jakarta Timur 13330

Phone : +6221 50201035

Mail : corporate@mktr.co.id





4. Irfan Ar Rasyid Nasution – Investor

Pertanyaan :

Sebelumnya kan tadi udah dibilang bahwa masuknya KSO ini apakah bisa memberi dampak terhadap harga saham ke MKTR kedepannya mengingat pihak emiten sendiri optimis untuk mengincar reviewnew sbesar 1 T dan apakah pihak emiten dan begitu juga dengan PSP juga bakal ikut optimis untuk percaya adanya kenaikan juga terhadap harga saham MKTR terima kasih.

Jawaban :

Harry M. Nadir

Jadi gini tugasnya management ini meningkatkan value perusahaan, kami tidak punya ranah untuk mengintervensi market secara langsung jadi tugas management ini meningkatkan value perusahaan, image perusahaan, dan juga bahwa perusahaan ini harus tumbuh jadi walaupun beli saham aja manajemen gak boleh Direksi lapor kita harus transparansi itu jadi kami membagi-bagi tugas ya soal ini bahwa saya dan jajaran Direksi ini adalah management tugasnya satu meyakinkan kepada pemegang saham bahwa perusahaan yang saya kelola nilainya dari tahun ke tahun naik fundamentalnya, ya tugas kita itu menaikkan fundamentalnya tadi misalnya dari 600 menjadi 1 Triliun naik nggak ini kita profitnya naik gitukan, profitnya naik gak gitu ngapain kita naikin revenue tapi kalau nggak profit buat apa kalau kita mengakuisisi kalau tidak ada keuntungannya. Nah itulah tugasnya management untuk meningkatkan valuenya nah yang kami bisa janjikan adalah dari sisi management memberikan deviden yield yang sudah kita sampaikan kalau labanya naik saya devidennya pasti lebih tinggi ya itu ininya management. Jadi tadi saya gabisa jadi peramal nih market ya untuk mengatakan pak bagaimana sahamnya dari market saya bukan tugasnya main saham, saya adalah membesarkan Perusahaan dan meyakinkan kepada ya mungkin mahasiswa yang sekarang ini yang masih kuliah ya jadi kalau kita melihat Perusahaan kita harus lihat fundamentalnya juga jangan hanya sekedar pergerakannya aja kalau Perusahaan itu harganya juga gak masuk akal dengan fundamentalnya harusnya sih gak usah dibeli juga gitu kita ikut-ikut gitu kan ya jadi lihatlah Perusahaan dari sisi fundamentalnya seimbang ya dan juga melihat managementnya valuenya ada gak tumbuh jadi Perusahaan itu bukan hanya Assetnya tapi rohnya itu adalah di management value companynya itu ada disana gitu. Jadi kalian mesti lihat itu semua jangan hanya sekedar lihat harganya melompat-lompat tapi perusahaannya rugi buat apa dibeli gitukan rame-rame aja kita di media sosial atau di charge gitu tapi tidak memberikan dampak yang pasti kalau dari sisi MKTR saya akan bawa management di MKTR akan membawa apa Company ini nilainya secara fundamental dari tahun ke tahun harus meningkat untuk keputusan pemegang saham atau investor mau beli silahkan lihat track record dan juga apa yang sudah kita lakukan di Perusahaan itu sehingga memberikan keyakinan bahwa Perusahaan ini jangka panjang merupakan Perusahaan yang prospektif yang layak untuk di investasikan.

PT. MENTHOBI KARYATAMA RAYA Tbk

WISMA MAKTUR Lt 4

Jl. Otista Raya No. 80 Jakarta Timur 13330

Phone : +6221 50201035

Mail : corporate@mktr.co.id





5. Vina – Harian Kontan

Pertanyaan :

- a. Sampai akhir tahun nanti berapa nilai penjualan maupun laba akhir yang diincar MKTR?
- b. MKTR baru merampungkan akuisisi PKS baru. Berapa nilai akuisisinya?
- c. Lalu apakah di sisa tahun ini ada rencana akuisisi abrik lainnya? Seperti apa detailnya?
- d. Berapa alokasi/akuisisi capex yang dianggarkan tahun ini? Lalu sudah berapa % serapannya dan digunakan untuk apa saja?

Jawaban :

Harry M. Nadir :

Untuk pertanyaan 1,2,3 saya sedikit dan 4 Pak Wawan

Sampai akhir tahun sudah saya sampaikan dengan asumsi harga misalnya 10rb kita pasti mendekati angka 1 Triliun. Dengan adanya akuisisi ini dan kalau tadi saya pakai angka 2 imajinasi tahun lalu 60 saya akuisisi masa profitnya gak tambah, ya profitnya pasti tambah karna performnya juga bagus oh iya Area 22 segala macam produksi naik harga juga sekarang masih di 11rban atau ada profit ya, kalau pakai angka 8% atau 7% atau presentase dari laba ya artinya labanya lebih bagus dari tahun lalu walaupun harga CPOnya tidak naik gitu itu satu point yang kalian bisa mengasumsikan tadi saya pakai asumsi 8%.

Kemudian untuk merampungkan akuisisi berapa? Nilai akuisisi equitynya cuman 18 miliar, 18 miliar lebih la ya tapi kita juga harus menanggung ada hutang-hutang disitu sehingga yang kita ambil adalah equitynya ya hutangnya kita lanjutin dan setelah kita konsolidasi semuanya masih bisa kita kelola dan masih sangat sehat posisi keuangan di MKTR saat ini

Lalu apakah sisa tahun ini ada rencana akuisi? Ya kita lihat, kami bekerja tentu serius dari waktu ke waktu kita masih punya waktu 4 bulan ya kalau nggak keburu tahun ini ya tahun depan. Tentu kalau kita melakukan akuisisi kita harus juga memastikan semuanya itu sesuai dengan apa yang kita inginkan sesuai dengan visi misi kita agar tidak, ya harus sejalan lah, ya kami coba tadi Pak Bambang nyebut-nyebut ini dilihat-lihat ya kita juga banyak kalau kita lihat. Banyak yang orang tawar-tawarin tapi kita juga harus lihat mampu gak kita mengelolanya dan mampu gak memberikan tambahan kalau gak mampu dan tidak bisa memberikan tadi lompatan lift ya nggak saya lakukan itu prinsipnya gitu kan dan juga tentunya mampu nggak secara internal balance nya masih mendukung gitu ya yang seperti itu. Jadi kita sangat pruden untuk melakukan ini semua dengan hitungan-hitungan yang tentunya di jajaran manajemen ini udah hampir rata-rata 20 tahunan untuk punya jam terbang untuk akuisisi, pengembangan kebun baru, ini mereka semua sudah punya pengalaman yang cukuplah ini menjadi pertimbangan-pertimbangan yang matang buat kita untuk melakukan aksi di depan kalau ada kesempatan tahun ini kita lakukan kita selalu gerak cepat kata istilah sekarang satset, jadi gaboleh lagi kita nunggu mikir healing dulu itu udah ketinggalan jaman. Untuk yang keempat Pak Wawan detailnya yang tahu.

PT. MENTHOBI KARYATAMA RAYA Tbk

WISMA MAKTOUR Lt 4

Jl. Otista Raya No. 80 Jakarta Timur 13330

Phone : +6221 50201035

Mail : corporate@mktr.co.id



**Wawan Sulistyawan:**

Baik untuk Capex mungkin nanti kalau angka detailnya nanti bisa disusulkan ya datanya yang saya sampaikan adalah bahwa Capex ini memang ada beberapa yang kita programkan pada saat penyusunan budget maupun pada saat setelah kita IPO ya. Jadi ada beberapa yang memang kita agarkan yang pertama adalah penambahan lahan yang tadi sudah disampaikan oleh termasuk tanda tambahan dari Pak Bambang tadi. Memang untuk penyerapan di penambahan lahan atau tanam baru ya kita menyebutnya menanam baru untuk memperluas areal tanam ini penyerapannya masih kecil rendah karena apa banyak kendalanya ya kita tahu tadi Pak Direktur Utama, Pak Harry Pak Bambang juga Pak Palevi sudah menyampaikan bahwa kita tidak mudah sebetulnya dalam rangka masalah lahan jadi makanya ini penyerapannya kecil dari targetnya 1500 itu harus diselesaikan dalam waktu 2 tahun ini di tahun pertama kita baru tadi 170an tadi ya 170 ini kan berarti berapa persen nah itu mungkin yang akan harus kita kejar di tahun 2024 maupun mungkin bisa sampai 2025 karena sesuai dengan prospektusnya, nilai yang dianggarkan untuk tanam baru itu sekitar 175 Miliar tuh jadi sesuai prospektus juga jadi kira-kira bisa dihitung berapa penyerapannya terus kemudian kita juga di tahun 2023 ini ada menganggarkan Capex untuk penyempurnaan pabrik jadi ada penyempurnaan pabrik karena ada beberapa hal-hal di pabrik yang utilitasnya supaya kita tingkatkan terus kemudian juga kekuatannya supaya tetap konsisten bisa menghasilkan sesuai utilitasnya juga kita tingkatkan OER nya kita tingkatkan dengan beberapa modifikasi dan penambahan disitu Capex waktu itu kita anggar sekitar 20 Miliar kalau nggak salah ya. Kemudian yang cukup besar juga adalah water management, water management ini kaitannya karena beberapa tahun kebelakang jadi Indonesia kan curah hujannya cukup tinggi sehingga ada beberapa lokasi-lokasi yang ternyata terendam yang bisa menimbulkan resiko untuk menurunkan produktivitas makanya pada saat itu sebelum kita IPO pun kita sudah memprogramkan untuk membangun water managemen, water managemen ini untuk periode yang 2023 di anggar di sini 15 Miliar. Ini multies tapi nanti ada lagi nah ini penyerapannya ini kalau mungkin nanti detailnya ada ya mungkin sekitar 90% ya 90% dari anggaran ya itu terus kemudian selain water managemen itu juga ada Capex-capex yang tadi di sampaikan Pak Harry begitu ada kesempatan ya kita harus ambil gitu jadi muncul capex-capex baru ya, capex baru yang setelah IPO itu tadi disampaikan misalnya kita membangun pabrik, pabrik pupuk kemudian kita akhirnya memutuskan membangun KCP dengan fasilitas dari perbankan ya gitu ini capex-capex baru juga yang nanti akan terutama KCP akan selesai di tahun 2024 kalau yang pabrik mungkin sekarang sudah bisa produksi tinggal tunggu komersialnya jadi kira-kira menghabiskan mungkin sekitar 15 Miliar untuk pabrik itu, nah ini ada Capex-capex yang secara ini tiba-tiba kecepatan itu muncul dan harus kita ambil gitu jadi kalau ditanya kira-kira secara budget secara rencana itu secara total capexnya melebihi gak, ya saya bilang selain dari tanam baru itu kita sudah over sebetulnya tapi itu baik untuk kita selama kita masih mampu karena kita memanfaatkan pada saat itu harga itu di 13.000 ya jadi itu ada kelebihan-kelebihan bisa kita

PT. MENTHOBI KARYATAMA RAYA Tbk

WISMA MAKTUR Lt 4

Jl. Otista Raya No. 80 Jakarta Timur 13330

Phone : +6221 50201035

Mail : corporate@mktr.co.id



gunakan untuk mempercepat pengembangan perluasan kegiatan kita jadi itu kesempatan itu kita ambil gitu.

6. **Artha Adventy – Bisnis Indonesia**

Pertanyaan :

- a. Bagaimana capex hingga Agustus 2023? berapa yang dianggarkan hingga akhir 2023 dan berapa yang sudah di serap? Dialokasikan untuk apa? Terkait dengan pendapatan dan laba MKTR, berapa target akhir tahun? (sudah terjawab)
- b. Bagaimana hasil RUPSLB hari ini?
- c. Pabrik yang baru di akuisisi nilai investasinya berapa serta kapasitasnya berapa? Nantinya kalau sudah beroperasi, berapa persen kontribusinya bagi pendapatan MKTR?
- d. Bagaimana outlook kelapa sawit menurut MKTR di sisa tahun 2023? Berapa target harga CPO dan target produksi TBS nya?
- e. Bagaimana tanggapannya dengan peberlakuan bursa karbon? Apakah MKTR akan ikut berkontribusi? Bagaimana peluangnya dan kira-kira nilai investasinya?

Jawaban :

Harry M. Nadir:

Saya tambahkan yang no 4, jadi out look kelapa sawit itu masih cukup oke walaupun kita isu-isu egatif soal apa larangan ekspor ke eropa segala macam. Sampai ini juga banyak juga pasar baru dari China saya dihubungi untuk mereka mau masuk juga untuk mengambil produknya indonesia artinya ini cuman shifting produk, udah gitu juga soal cuaca produksinya pasti nggak banyak harga tentu akan bagus. Jadi target produksi TBS kita, kita jangan TBS lagi nih mesti ngomongnya CPO jadi CPO kita tuh targetnya tuh 80.000 Ton tahun ini. Jadi kita udah kalau udah punya pabrik kita harus.

Nah untuk karbon, ini kalau menurut saya peluang karbon kredit ya busa karbon yang akan dijalankan cuman kita belum tahu cara ngitungnya nih gas metannya segala macam dari kebun kita tapi yang pasti ya kalau saya liat ya dengan kita masuk ke composting ya itu paling tidak sudah bisa dihitung gas metannya berapa yang reduce dari situ. Itu syaa belum mempunyai cara hitungnya maka nanti saya cari apa teman-teman di MKTR ini harus cari terutama Pak Levi ini harus tau cara hitungnya ini baca sustainability dan saya yakin benar bahwa MKTR bisa mendapatkan benefit karbon kredit ini karena kita perusahaan yang green kita tidak buang gas metan keluar. Karena itu menjadi pupuk dikelola. Tapi jujur saya belum tahu caranya ngitungnya nanti biar tim kami mencari itu pasti akan memberikan kontribusi entah namanya insentif pajaknya nanti mungkin ada atau insentif dari kita jual karbon kreditnya ya ini juga menjadi bagian dari apa yang kita lakukan untuk kita mendapat juga dari hal-hal ini misalnya kalau kita kuisisi KSO ini ada limbahnya juga limbah di Day one itu udah dikelola juga nih sekarang besok-besok juga bisa mendapatkan karbon kredit lagi dari hal itu. Jadi ini sangat bagus karena sesuai dengan visi misi kita mau jadi Green Company ya kita harus ikut ke dalam game itu untuk bisa mendekati baik namanya image maupun tentu kontribusi keuangannya

PT. MENTHOBI KARYATAMA RAYA Tbk

WISMA MAKTOUR Lt 4

Jl. Otista Raya No. 80 Jakarta Timur 13330

Phone : +6221 50201035

Mail : corporate@mktr.co.id





ya kalau imagenya tinggi tapi nggak ada duitnya juga percuma itu harus sejalan biar kita semua bisa menikmatinya yaitu stakeholder ya pemegang saham balik lagi saya akan konsisten untuk memberikan deviden kepada para pemegang saham sebagaimana yang apa perkembangan perusahaan.

Daftar Hadir

No.	Nama
1	Aniek Kurnia – Investor
2	Abdul – Pasardana
3	Achyar – Analis
4	Agus Susilo – Investor
5	Andhika Ageng W.K - Investor
6	Andi B W – Investor
7	Annisa Saumi – Investor
8	Aprilia Hidayana – Investor
9	Artha Adventy – Bisnis Indonesia
10	Beni – Investor
11	Cahya – MNC Portal
12	Dian Herdian – Investor
13	Doni – Investor
14	Emitennews.com Komarudin
15	Fajar Hakiki – Investor
16	Fedy Romamti – Investor
17	Fikri Ansyori – Investor
18	Ghafur – Investor Daily
19	Heri – Antara
20	Irpan Arrasyid Nasution – Investor
21	M. Idham – Investor
22	Muawwan Daelami – Investor
23	Muhammad Taufik – Investor
24	Muthia Syifaani – Investor
25	Reza Syahputra – Investor
26	Rolly Marta – Investor
27	Sahlan Nazirwan – Investor
28	Sona – Investor
29	Sugeng Sulaksono – Investor
30	Tanayastri Dini [Tanaya] – Investor
31	Vina Elvira – Harian Kontan
32	Wahyu Syahputra Tarigan – Investor
33	Yustian S. Priambodo – Investor

PT. MENTHOBI KARYATAMA RAYA Tbk

WISMA MAKTUR Lt 4

Jl. Otista Raya No. 80 Jakarta Timur 13330

Phone : +6221 50201035

Mail : corporate@mktr.co.id

