



P.T. MAYORA INDAH Tbk.

Head Office :
Mayora Building
Jl. Tomang Raya No. 21 - 23
Jakarta Barat 11440 - Indonesia

Telephone : (62-21) 5655320 - 22
Facsimile : (62-21) 5655323

Jakarta, 08 Juni 2026.

Kepada Yth :

Divisi Pencatatan
PT. Bursa Efek Indonesia
Gedung BEI lantai 1, tower 2
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta
Up. Kadiv. Pencatatan Sektor Riil

Perihal : Laporan Hasil Pelaksanaan Public Expose.

Dengan hormat,

Bersama ini kami sampaikan Laporan Hasil Pelaksanaan Public Expose PT. Mayora Indah Tbk., yang telah kami laksanakan pada :

Hari / Tanggal : Kamis / 04 Juni 2026
Pukul : 16.00 sd selesai
Tempat : secara virtual

Public Expose ini diselenggarakan melalui zoom meeting berdasarkan Surat Edaran PT. Bursa Efek Jakarta Nomor : SE-00003/BEI/05-2020 tertanggal 29 Mei 2020 Perihal Tata Cara Pelaksanaan Public Expose Secara Elektronik.

Dihadiri oleh:

- Wakil dari Management Perseroan, yaitu ;
 - : Bapak Wardhana Atmadja, Direktur
 - : Bapak Hendrik Polisar, Direktur
 - : Bapak Muljono Nurlimo, Direktur
 - : Bapak Baskoro Santoso, Investor Relation
- Pemegang Saham
- Mandiri Sekuritas, dan lainnya
- Media massa, diantaranya dari : Top Business, Suara Karya, RRI Jakarta, Swa, Tribun News, Kedaulatan Rakyat, Industry.co.id, Ipol.id, Kontan, Investor Daily, JPNN dan lainnya

Acara Public Expose diawali dengan paparan mengenai Profile Perseroan, pembahasan mengenai Kinerja Keuangan, Operasi Perseroan, Kejadian dan Langkah-langkah penting yang telah dilakukan oleh Perseroan, serta Proyeksi Keuangan Perseroan, diakhiri dengan acara tanya jawab, hingga tidak ada lagi pertanyaan yang diajukan.

Pertanyaan-pertanyaan yang diajukan, dan jawaban dari pihak management Perseroan secara garis besar adalah sbb :



P.T. MAYORA INDAH Tbk.

Head Office :
Mayora Building
Jl. Tomang Raya No. 21 - 23
Jakarta Barat 11440 - Indonesia

Telephone : (62-21) 5655320 - 22
Facsimile : (62-21) 5655323

1. Apakah *good corporate governance* Perseroan perlu ditingkatkan?

Jawaban:

Perseroan harus selalu melakukan perbaikan yang berkesinambungan secara terus menerus di segala bidang, baik itu di bidang sales, marketing produksi, keuangan, termasuk dalam aspek Good Corporate Governance. Karena aspek Good Corporate Governance ini sangat penting untuk pertumbuhan dan perkembangan Perusahaan secara berkelanjutan.

2. Bagaimana strategi Perusahaan di tengah pelemahan nilai tukar rupiah?
Seberapa besar pengaruhnya terhadap harga bahan baku Perusahaan?

Jawaban:

Strategi Perseroan untuk mengatasi pelemahan Rupiah adalah dengan mempertahankan dan terus berusaha meningkatkan Penjualan ekspor. Pelemahan nilai tukar Rupiah memang berpengaruh terhadap harga bahan baku, khususnya bahan baku yang diimpor dan bahan baku yang dibeli lokal tetapi mengacu pada harga nilai tukar US dolar, pengaruh tersebut secara keseluruhan hingga saat ini masih bisa di-kompensasi dengan adanya pendapatan ekspor.

3. Apa saja peluang dan tantangan perseroan pada tahun ini?

Jawaban:

Berkaitan dengan peluang, penurunan harga beberapa komoditas, khususnya coklat dan kopi pada tahun ini, memberi peluang bagi peningkatan *profitability* Perseroan. Beberapa produk baru yang kami luncurkan di beberapa tahun terakhir mendapatkan sambutan yang sangat baik dari konsumen, baik dari sisi lokal maupun ekspor.

Berkaitan dengan tantangan. Perseroan harus menghadapi ketidakpastian khususnya yang berhubungan dengan terjadinya konflik di timur tengah yang mengakibatkan kenaikan harga minyak dan turunannya.

4. Apakah boleh dishare target keuangan, seperti laba dan *revenue* di tahun ini

Jawaban:

Perseroan menargetkan Penjualan bertumbuh sekitar 8,2% dibanding tahun lalu, atau dari Rp. 38,7 triliun menjadi Rp.41,9 triliun dengan Laba Bersih sebesar Rp.3,4 triliun.

5. Seperti apa alokasi modal kerja dan untuk apa saja?

Jawaban:

Alokasi modal kerja diantaranya difokuskan pada bahan baku dan pembayaran kepada supplier, apabila ada extra cash, akan digunakan untuk melunasi hutang bank.



6. Dari sekian banyak produk yang dimiliki Mayora, mana yang paling menonjol?

Jawaban:

Setiap kategori produk yang dimiliki oleh Perseroan memiliki keunggulan masing-masing. Misalnya dalam kategori biskuit, ada merek Roma, dalam kategori wafer coating chocolate ada merek beng beng, dalam kategori wafer roll ada merek Astor, dalam kategori kembang gula ada merek Kopiko, dalam kategori kopi ada merek Torabika dan dalam kategori cereal ada merek Energen. Semuanya menjadi pemimpin dalam pasarnya masing-masing.

7. Apakah koperasi merah putih akan berdampak pada penjualan produk Perseroan?

Jawaban:

Pada prinsipnya, Mayora adalah principle yang menjual hasil produksi pada distributor. Adanya Koperasi Merah Putih berpotensi menambah peningkatan penjualan.

8. Komposisi penjualan offline vs online 2026 targetnya berapa?
Investasi ke quick commerce/TikTok Shop seperti apa?

Jawaban:

Perseroan menargetkan pertumbuhan penjualan secara keseluruhan. Jadi, tidak ada spesifik target penjualan secara online berapa. Tetapi, kami dapat menginformasikan bahwa distribusi penjualan online terhadap total penjualan Perseroan sampai saat ini masih kecil, kurang dari 1% dari total penjualan.

9. Bagaimana inovasi yg diterapkan untuk tetap eksis di pasar?

Jawaban:

Kami terus melakukan inovasi di berbagai bidang, baik itu dari segi produk baru maupun inovasi di bidang marketing dan cara berpromosi, inovasi dalam proses produksi, dan juga dalam bisnis proses dan supply chain untuk mendapatkan efisiensi dan *improvement of quantities*.

10. Banyak produk kopi dan teh yang langsung menjemput bola ke tengah masyarakat. Ke depan, apakah Mayora akan melebarkan sayapnya melalui unit bisnis karena produk ini masih tinggi peluang bisnisnya?

Jawaban:

Saat ini tidak ada rencana kearah sana.

Demikian laporan kami mengenai Hasil Pelaksanaan Public Expose PT. Mayora Indah Tbk. Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan banyak terima kasih.

Hormat kami,

PT. MAYORA INDAH Tbk.
YUNI GUNAWAN