

**LAPORAN PELAKSANAAN  
PAPARAN PUBLIK TAHUN 2024  
PT MULTITREND INDO TBK**  
*IMPLEMENTATION REPORT PUBLIC EXPOSE 2024  
PT MULTITREND INDO TBK*

Paparan Publik tahun 2024 PT Multitrend Indo Tbk (“Perseroan”) telah berhasil diselenggarakan pada:

*The 2024 Public Expose of PT Multitrend Indo Tbk (the “Company”) was successfully held on:*

Hari/Tanggal : Kamis, 7 November 2024  
Waktu : Pukul 10.00 s/d 10.34 WIB  
Nama Acara : Paparan Publik PT Multitrend Indo Tbk 2024 /  
*Public Expose PT Multitrend Indo Tbk 2024*

Tempat & Format Acara : Zoom Webinar (Daring/Online)

Laporan berikut merupakan laporan pelaksanaan Paparan Publik tahun 2024, dimana pada acara tersebut Persoan diwakili oleh Jajaran Direksi, sekretaris Perusahaan dan dipandu oleh moderator yang berasal dari internal PT Multitrend Indo Tbk.

*The following report is the 2024 Public Expose implementation report, where the Company was represented by the Board of Directors, corporate secretary and moderated by an internal representative from PT Multitrend Indo Tbk.*

**Pembicara dan Moderator** / *Speaker and Moderator*

**Pembicara dan Narasumber  
dari Manajemen Perseroan**

- Direktur Utama / *President* : Niraj Jain  
*Director*

- Direktur / *Director* : Jitin Singh Kapoor  
Lina Paulina

**Moderator**

- Moderator Paparan Publik : Vanessa Setiawan  
*/Public Expose Moderator* Corporate Secretary team  
PT Multitrend Indo Tbk

**Perwakilan Manajemen Perseroan**

- Sekretaris Perusahaan / : Nauli Masitha Dewi  
*Corporate Secretary*

**Peserta Paparan Publik/ Public Expose Attendance**

Paparan Publik PT Multitrend Indo Tbk tahun 2024 dihadiri oleh 27 peserta terdaftar yang berpartisipasi secara daring melalui aplikasi Zoom Meeting, dengan tautan akses yang telah disampaikan sebelumnya dalam Rencana Penyelenggaraan Paparan Publik.

*The 2024 Public Expose of PT Multitrend Indo Tbk was attended by 27 registered participants who joined online via the Zoom Meeting application, with the access link provided in advance in the Public Expose Event Plan.*

**Susunan dan Jalannya Acara / agenda and proceedings of the event**

Paparan Publik dilaksanakan dan dibuka oleh Moderator pada tanggal dan waktu yang telah ditentukan.	The Public Expose was held and formally opened by the Moderator at the specified date and time.
Bapak Niraj Jain, selaku Direktur Utama membuka presentasi dengan menjelaskan jejak langkah, profil, strategi serta perbandingan kinerja keuangan.	Mr. Niraj Jain, the President Director, opened the presentation by explaining the company's track record, profile, strategy, and financial performance comparison.
Ibu Lina Paulina, selaku Direktur melanjutkan presentasi dengan menjelaskan strategi keunggulan barang Perseroan	Mrs. Lina Paulina, the Director, continued the presentation by explaining the company's product advantage strategy.
Bapak Jitin Singh Kapoor selaku Direktur melanjutkan presentasi dengan menjelaskan terkait pertumbuhan distribusi	Mr. Jitin Singh Kapoor, the Director, continued the presentation by explaining the distribution growth.
Ibu Nauli Masitha Dewi selaku Sekretaris Perusahaan kemudian melanjutkan sesi presentasi dengan menyampaikan paparan terkait aspek Lingkungan, Sosial, dan Tata Kelola Perusahaan (ESG).	Mrs. Nauli Masitha Dewi, as the Corporate Secretary, continued the presentation session with an overview of Environmental, Social, and Governance (ESG) aspects.
Sesi Tanya Jawab dipandu oleh Moderator dari Perseroan dengan membacakan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan melalui fitur Q&A pada Zoom Meeting, yang kemudian dijawab secara langsung oleh Direktur terkait.	The Q&A session was led by the Company's Moderator, who read questions submitted through the Q&A feature on Zoom, which were then answered directly by the relevant Director.

**Ringkasan Sesi Tanya Jawab / Question and Answer Session**

Berikut adalah pertanyaan yang diajukan peserta dan jawaban yang diberikan manajemen dalam paparan publik ini yang dirangkum dari pertanyaan yang disampaikan melalui aplikasi zoom:

*The following are questions posed by participants and responses provided by management during this public expose, summarized from questions submitted through the Zoom application:*

### 1. Bagaimana manajemen berencana untuk meningkatkan margin?

*How does management plan to improve margins?*

Jawaban/Answer:

Perusahaan berfokus pada peningkatan margin dengan memperluas bisnis distribusinya. Salah satu strategi utama adalah dengan memprioritaskan pengadaan lokal untuk mengurangi biaya dan meningkatkan efisiensi margin. Selain itu, manajemen akan lebih fokus dalam melakukan negosiasi dengan prinsipal untuk meningkatkan margin lebih lanjut.

*The company is focusing on improving margins by expanding its distribution business. A key strategy is to prioritize local sourcing to reduce costs and enhance margin efficiency. Additionally, there will be more focus on negotiating with principals to further improve margins.*

### 2. Apa komposisi pendapatan dari penjualan offline dan online?

*What is the revenue composition from offline and online sales?*

Jawaban/Answer:

Baby beroperasi sebagai pemain omnichannel, yang berarti perusahaan hadir di platform online dan offline. Di sisi online, pendapatan diperoleh dari situs web resmi merek, aplikasi mobile (tersedia di Android dan iOS), serta marketplace besar seperti Tokopedia dan Shopee, dengan lebih dari 20 toko resmi. Perusahaan juga memanfaatkan social commerce dan telah memperkenalkan fitur "Chat to Shop" melalui WhatsApp. Di sisi offline, Baby memiliki toko ritel fisik yang juga berfungsi sebagai titik distribusi utama. Penjualan online berkembang pesat, bertumbuh sebanyak *double digit* dan tren ini diharapkan akan terus berlanjut di masa depan.

*Baby operates as an omnichannel player, meaning the company is present across both online and offline platforms. On the online side, revenue comes from the brand's official website, mobile apps (available on both Android and iOS), and major marketplaces like Tokopedia and Shopee, where there are more than 20 official stores. The company also leverages social commerce and has introduced a "Chat to Shop" feature via WhatsApp. Offline, Baby has physical retail stores that also serve as key distribution points. Online sales are growing rapidly at double digit number, and this trend is expected to continue in the future.*

### 3. Apakah perusahaan sedang mempertimbangkan peluang merger dan akuisisi?

*Is the company considering any potential mergers or acquisitions?*

Jawaban/Answer:

Ya, perusahaan sedang menjajaki peluang pertumbuhan baik secara organik maupun anorganik. Di sisi organik, fokusnya adalah membuka toko baru dan memperluas merek. Sedangkan dalam hal pertumbuhan anorganik, perusahaan secara aktif mencari merek baru untuk diakuisisi, terutama yang dapat mendorong kemajuan bisnis.

*Yes, the company is exploring both organic and inorganic growth opportunities. On the organic side, there is a focus on opening new stores and expanding the brand. In terms of inorganic growth, the company is actively looking for new brands to acquire, especially those that can drive the business forward.*

**4. Apakah manajemen yakin dalam mendanai transaksi merger dan akuisisi?**

*Is management confident in securing funding for potential mergers and acquisitions?*

Jawaban/Answer:

Manajemen yakin dapat mengamankan pendanaan untuk transaksi merger dan akuisisi. Jika ada peluang yang menjanjikan, perusahaan akan mengusahakannya. Namun, jika ada hambatan besar dalam memperoleh pendanaan, peluang tersebut akan dipertimbangkan ulang atau dihentikan.

*Management is confident in securing funding for mergers and acquisitions. If a promising opportunity arises, the company will pursue it. However, if there are significant obstacles in securing funding, the opportunity will be reconsidered or terminated.*

**5. Bagaimana pandangan manajemen tentang kemitraan JV antara Mothercare dan Reliance yang akan menguntungkan BABY?**

*How does management view the joint venture (JV) between Mothercare and Reliance, and how will it benefit Baby?*

Jawaban/Answer:

Manajemen optimis tentang kemitraan joint venture antara Mothercare dan Reliance, yang dilihat sebagai peluang besar. Kemitraan ini, dengan salah satu perusahaan sektor swasta terbesar di India, membawa dukungan finansial yang kuat, yang sangat penting untuk menghadapi tantangan keuangan. Dengan populasi besar dan terus berkembang di India dan Indonesia terutama di pasar *baby care* kemitraan ini diharapkan dapat memberikan manfaat signifikan dan memperluas kehadiran perusahaan di pasar yang berkembang pesat ini.

*Management is optimistic about the joint venture between Mothercare and Reliance, seeing it as a major opportunity. The partnership, with one of the largest private sector companies in India, brings strong financial backing, which is crucial for navigating financial challenges. With the large, growing populations in both India and Indonesia—especially in the baby care market—this JV is expected to provide significant benefits and expand the company's presence in these fast-developing markets.*

Demikian laporan ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan Terima Kasih.

*Thus, we hereby submit this report. We thank you for your attention*

**Lampiran 1 / Appendix 1**Daftar Hadir Peserta Paparan Publik / *Attendance List Public Expose*

No	Nama Pengguna	Nama Negara/Wilayah
1	Susan .	Indonesia
2	Isti -	Indonesia
3	Aditya P	Indonesia
4	Kahfi Sayyid	Singapura
5	Sukma Kurnia	Indonesia
6	Stephanie Ricci	Indonesia
7	Sri Gumbira	Indonesia
8	Adrian McKay	Indonesia
9	Vla Sibarani	Singapura
10	I Made Sentana	Indonesia
11	I Made's AI Notetaker (Otter.ai)	Amerika Serikat
12	Aurelia C	Indonesia
13	Raja Abdalla	Indonesia
14	Meiliana Hilmawan	Indonesia
15	Catherine M	Indonesia
16	Mimi Soesetyo	Indonesia
17	Erwin Putera	Indonesia
18	Pradeep Kumar	Indonesia
19	Taufik Nur Iskandar	Indonesia
20	Yonathan Yonathan	Indonesia
21	Mirna Azizah	Indonesia
22	Hardi Oktavianus	Indonesia
23	Aris Ihwan	Indonesia
24	Purwanto Purwanto	Singapura
25	Alula Kamalia	Indonesia
26	Manoj Bharwani	Indonesia
27	H B	Indonesia