

HUB.ID SUMMIT 2022

CEO Astro Vincent Tjendra (kanan) bersama CEO Segari Yosua Setiawan (tengah) dan CEO Sa-yurbox Metha Trisnawati (kiri) menyampaikan paparan dalam pertemuan bisnis HUB.ID Summit 2022 di Nusa Dua, Bandung, Bali, Senin (5/9). Acara pertemuan bisnis antara 'startup' digital, perusahaan modal ventura lokal dan global, industri, instansi pemerintah, BUMN, serta mitra bisnis di Indonesia tersebut bertujuan memperkenalkan startup digital Indonesia dapat turut bersaing dalam bisnis global.



FOTO/ANT

Antam Bukukan Penjualan Rp18,77 Triliun

PT Aneka Tambang secara konsisten mampu menjaga soliditas struktur keuangan yang tercermin dari tingkat kas dan setara kas sebesar Rp3,23 triliun. Perseroan mampu menurunkan tingkat pinjaman berbunga. Pinjaman itu terdiri dari pinjaman bank jangka pendek dan pinjaman investasi sebesar total Rp2,76 triliun.

JAKARTA (IM) - PT Aneka Tambang Tbk membukukan pertumbuhan laba sebelum bunga, pajak, depreciasi dan amortisasi (*earnings before interest, taxes, depreciation, and amortization /EBITDA*) sebesar Rp3,74 triliun sepan-

jang semester pertama tahun ini atau meningkat 50 persen bila dibandingkan capaian EBITDA periode yang sama tahun lalu sebesar Rp2,49 triliun.

Sekretaris Perusahaan Antam Syarif Faisal Alkad-

rie mengatakan kondisi perekonomian dan geopolitik global serta dinamika kondisi kebijakan penanganan pandemi Covid-19 di kawasan Asia Timur sepanjang periode triwulan kedua tahun ini menjadi tantangan bagi Antam.

"Kondisi itu turut menyebabkan fluktuasi yang signifikan terhadap harga komoditas logam dasar (nikel) dan biaya energi (bahan bakar minyak dan batu bara) serta mempengaruhi tingkat penyerapan produk nikel di pasar domestik dan internasional," kata Syarif dalam keterangan di Jakarta, seperti dilansir dari Antara, Senin (5/9).

Antam fokus mengimplementasikan kebijakan strategis dalam pengelolaan biaya yang tepat dan efisien dengan tetap menjaga kestabilan tingkat produksi dan upaya perluasan basis pasar penjualan produk logam dasar maupun logam mulia sejalan dengan kondisi pemulihan perekonomian global serta outlook positif komoditas logam dasar dan logam pada tahun 2022.

Sepanjang periode pertama tahun ini, Antam mencatat nilai penjualan sebesar Rp18,77 triliun. Jumlah itu tumbuh 9 persen jika dibandingkan penjualan pada periode yang sama tahun lalu sebesar Rp17,28

triliun.

Syarif menuturkan laba kotor Antam tercatat sebesar Rp4,03 triliun atau tumbuh 27 persen year over year (YoY) meski di tengah tantangan kenaikan biaya energi, bahan baku, jasa pengangkutan serta jasa pengapalan komoditas pertambangan.

Selain itu, emiten tambang dengan kode sama ANTM tersebut juga membukukan laba usaha sebesar Rp1,46 triliun dan total penghasilan lain-lain, bersih sebesar Rp748,62 miliar. Laba bersih periode berjalan Antam mencapai Rp1,53 triliun atau tumbuh 32 persen YoY dari laba periode berjalan pada periode paruh pertama tahun lalu sebesar Rp1,16 triliun.

Antam secara konsisten mampu menjaga soliditas struktur keuangan yang tercermin dari tingkat kas dan setara kas sebesar Rp3,23 triliun. Perseroan mampu menurunkan tingkat pinjaman berbunga. Pinjaman itu terdiri dari pinjaman bank jangka pendek dan pinjaman investasi sebesar total Rp2,76 triliun.

Pada akhir Juni 2022, tingkat pinjaman berbunga Antam mencapai Rp4,32 triliun atau turun 39 persen dari posisi pinjaman pada akhir periode yang sama lalu sebesar

Rp7,08 triliun.

"Soliditas posisi keuangan ini juga diapresiasi oleh pihak independen yang tercermin dari kenaikan Corporate Credit Outlook S&P Global tahun 2022 dari B+/outlook Stabil menjadi B+/outlook Positif pada bulan Juli 2022," terang Syarif.

Pada Juni 2022, sejalan dengan pencapaian kinerja profitabilitas Antam dan implementasi hasil keputusan Rapat Umum Pemegang Saham Tahun Buku 2021, Antam melaksanakan pembagian dividen kepada para pemegang saham sebesar Rp930,87 miliar atau 50 persen dari laba bersih Tahun Buku 2021 yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk Perseroan.

Sebagai bagian dari komitmen penerapan prinsip tata kelola perusahaan yang baik, Antam memastikan pengelolaan dan pencatatan keuangan dilaksanakan secara prudent, akuntabel, dan transparan. "Ini dilakukan dengan memperhatikan pemenuhan terhadap kaidah-kaidah standar akuntansi keuangan yang berlaku," kata Syarif. • **hen**

ALMI Dapat Modal Rp222 M dari Sinobec Group

JAKARTA (IM) - PT Aluminio Light Metal Industry Tbk (ALMI) memperoleh suntikan modal dari perusahaan asal Kanada, Sinobec Group. Perusahaan tersebut investasi dan pemasaran produk alumunium secara global.

Corporate Secretary ALMI Wibowo Suryadinata mengatakan kerja sama telah diteken pada 31 Agustus 2022 di Jakarta, dan akan dimintakan persetujuan pemegang saham dalam Rapat Umum Pemegang Saham Luar Biasa (RUPSLB).

"Seluruh proses investasi akan dilakukan dengan mengikuti peraturan OJK dan perundang-undangan yang berlaku, termasuk pengambil keputusan oleh para pemegang saham dalam RUPSLB," kata Wibowo dalam keterangan, Senin (5/9). Secara rinci, Sinobec

Group akan berinvestasi sebesar USD15 juta atau setara Rp222 miliar (kurs Rp14.800 per USD) melalui skema Penawaran Terbatas secara bertahap dalam waktu 2 tahun di pasar modal, yang merupakan 20% dari modal disetor perseroan.

Dana tersebut akan digunakan untuk modernisasi dan perbaikan peralatan di perusahaan sekaligus modal kerja, serta memperluas akses pasar global terutama di Amerika Serikat dan Eropa.

"Dengan kerja sama ini diharapkan perusahaan dapat secara bertahap melakukan pembenahan secara internal dan berkembang lebih lagi di pasar global dan juga pasar domestik serta mencatat pertumbuhan kinerja yang lebih baik lagi," tandas Wibowo. • **dot**

Realisasi Kontrak Kerja Elnusa Capai 80%

JAKARTA (IM) - PT Elnusa Tbk (ELSA) mencatatkan realisasi kontrak kerja konsolidasi mencapai 80% dari rencana kerja dan anggaran perusahaan 2022. Hal ini memperkuat optimisme pencapaian target pendapatan Rp8 triliun serta laba bersih Rp200 miliar tahun ini.

Manager of Corporate Communications Elnusa Jayanty Oktavia Maulina menjelaskan, dari realisasi kontrak yang telah dicatatkan oleh perseroan saat ini terbagi dari jasa hulu migas sebesar 33%, jasa distribusi dan logistik energi sebesar 59% dan sisanya 8% pada jasa penunjang migas. "Adapun kontrak tersebut didominasi oleh Pertamina Group sebesar 69% dan non Pertamina Group 31%. Pada jasa hulu migas kontrak yang kami dapatkan untuk pekerjaan jasa drilling fluid dan workover di area Mahakam Kalimantan, survei seismik 2D, dan pekerjaan non asset based (EPC O&M) di blok Rokan," ujarnya.

Jayanty mengatakan, untuk jasa distribusi dan logistik energi yang menjadi kontributor utama adalah pada transportasi BBM, Trading BBM Inmar dan pengelolaan Depo.

Sementara itu, pada jasa pendukung migas kontrak yang diraih meliputi beberapa pekerjaan di antaranya jasa kapal pendukung migas dalam penyediaan accommodation work barge, utility vessel, jasa

dredging, fabrikasi beberapa peralatan maupun fasilitas migas, pengelolaan warehouse, data management serta peningkatan teknologi informasi pendukung migas.

Melihat capaian realisasi kontrak tersebut, Elnusa yakin mampu membukukan kinerja keuangan lebih baik dari tahun sebelumnya.

Hal ini didukung oleh peningkatan aktivitas jasa hulu migas khususnya dalam kegiatan seismic dan well services juga adanya peningkatan kebutuhan BBM yang saat ini sudah kembali normal.

Saat ini, perseroan melakukan optimasi asset based dan non asset based melalui peningkatan pada segmen jasa distribusi serta logistik energi. "Elnusa juga terus menjaga konsistensi dalam menjalankan strategi perusahaan untuk peningkatan kapabilitas pada jasa energi yang pada akhirnya mampu mendukung program pemerintah dalam mewujudkan target peningkatan produksi," kata Jayanty.

Sebelumnya ELSA menargetkan pendapatan dari jasa hulu minyak dan gas bumi hingga akhir 2022 dapat menyumbang pendapatan hingga Rp3,15 triliun. Kontribusi terbesar direncanakan berasal dari oilfield services sebesar Rp1,9 triliun, sisanya dari geoscience & reservoir services senilai Rp800 miliar, dan EPC-OM services sebesar Rp350 miliar. • **hen**

Bank BTN Gandeng BSSN Tingkatkan Keamanan Transaksi Digital

JAKARTA (IM) - PT Bank Tabungan Negara (Persero) Tbk resmi menggandeng Badan Siber dan Sandi Negara (BSSN) untuk meningkatkan keamanan sistem dan transaksi digital di perseroan.

Direktur Utama Bank BTN Haru Koesmahargo dalam keterangan di Jakarta, Senin (5/9), mengatakan perseroan telah membangun ekosistem pembiayaan perumahan dan transaksi keuangan berbasis digital mulai dari proses pendirian hingga perawatan hunian.

Menurut Haru, dengan masifnya inovasi dan sejalan dengan pertumbuhan bisnis pembiayaan perumahan digital, perlu peningkatan proteksi demi keamanan dan kenyamanan nasabah. "Inovasi digital yang kami lakukan tentunya harus dilengkapi dengan proteksi maksimal. Kerja

sama dengan BSSN ini menjadi wujud komitmen kami dalam memprioritaskan kenyamanan dan keamanan nasabah terutama dalam melakukan transaksi perbankan elektronik," ujar Haru di sela penandatanganan Nota Kesepahaman antara Bank BTN dengan BSSN tentang Perlindungan Informasi dan Transaksi Elektronik di Menara BTN, Jakarta.

Haru menyampaikan di tengah pertumbuhan layanan digital Bank BTN yang signifikan, emiten berkeinginan BBTN itu juga telah memenuhi standar pengamanan informasi di tingkat internasional. Pemenuhan tersebut sejalan dengan ketentuan regulator terkait keamanan informasi di layanan digital.

Dalam kesempatan yang sama, Kepala BSSN Letnan Jenderal TNI (Purn)

Hinsa Siburian mengatakan BSSN dibentuk untuk menjaga keamanan siber secara efektif dan efisien dalam rangka meningkatkan pertumbuhan ekonomi serta mewujudkan keamanan nasional.

"Kami mengapresiasi Bank BTN yang menjadikan keamanan transaksi digital sebagai prioritas. BSSN akan menjaga keamanan transaksi digital termasuk dari berbagai ancaman digital," ujar Hinsa.

Hingga Maret 2022, Bank BTN mencatat jumlah transaksi nasabah melalui kanal mobile banking dan internet banking naik sebesar 51,59 persen secara tahunan (year-on-year/yoY).

Kanal digital milik Bank BTN di bidang KPR yakni portal BTN Properti pun telah dikunjungi lebih dari 15 juta pengguna internet hingga Maret 2022. • **dot**

IDN/ANTARA



PERAJIN BATIK COLET JOMBANG

Pekerja menyelesaikan pembuatan batik colet di Desa Jatipelem, Kecamatan Diwek, Kabupaten Jombang, Jawa Timur, Senin (5/9). Batik dengan teknik colet itu dipasarkan ke berbagai daerah dengan harga mulai Rp120 ribu hingga Rp3 juta per dua meter.

BPR SUPRA

PULAUINTAN
General Contractor

PT. INDOCHEMICAL CITRA KIMIA
Solvents, Industrial and Specialty Chemicals

Rencana IPO, Fox Logger Bidik Dana Rp100 M

JAKARTA (IM) - Perusahaan rintisan yang bergerak di bidang GPS Tracker, Fox Logger sedang menggodok rencana penawaran umum saham perdana atau *initial public offering* (IPO). Langkah ini sebagai bagian strategi pengembangan perusahaan.

Demikian disampaikan CEO Fox Logger, Alamsyah Cheung.

"Selama 8 tahun terakhir ini kami telah tumbuh mengesankan. Bahkan di tengah pandemi, penjualan kami terus tumbuh. Dari sanalah kami melakukan reinvestasi," kata Alamsyah Cheung dalam keterangannya, kemarin.

Menurut rencana, perusahaan akan melepas sekitar 20% saham ke publik. Dari aksi korporasi ini, perusahaan menargetkan meraup dana segar Rp100 miliar.

Dana itu rencananya akan digunakan untuk investasi di teknologi dan dana operasional untuk belanja barang tambahan demi memperbesar volume penjualan.

Dana itu rencananya juga akan digunakan untuk penguatan perusahaan dari segala sisi, termasuk merekrut eksekutif andal yang akan membuat manajemen Fox Logger makin tangguh.

"Kami hanya berencana

melepas sekitar 20% saja, tapi bisa jadi lebih karena kami masih menggodok berapa banyak kebutuhan dana yang diperlukan untuk bisa mengeksekusi rencana kerja ke depan. Intinya, Fox Logger akan berupaya membuat dirinya menjadi perusahaan teknologi yang bisa tumbuh berkembang secara konsisten dan sustain bersama kalangan investor," tuturnya.

Alamsyah meyakini kemampuan Fox Logger yang terus berkembang menjadi pemain utama GPS Tracker di Indonesia bisa meyakinkan investor publik kelak saat IPO.

"Kami yakin, prestasi yang sudah kami torehkan selama ini akan menimbulkan kepercayaan kalangan investor atas keunggulan bisnis Fox Logger, juga atas kompetensi manajemen Fox Logger dalam hal *value creation* sehingga perusahaan terus mencetak keuntungan," kata Alamsyah.

Ia juga menjelaskan tentang kelebihan perseroan. "Yang membedakan Fox

Logger dengan perusahaan lain sejenisnya adalah kejelasan pembenahan serta kehati-hatian dalam setiap perencanaan dan eksekusi yang terbukti menghasilkan keuntungan yang baik untuk perusahaan," ujarnya. • **pan**

PGN Siap Realisasikan Pengembangan LNG Bunkering Pertama di RI

JAKARTA (IM) - PT PGN Tbk sebagai *Subholding* Gas Pertamina segera merealisasikan pengembangan Liquefied Natural Gas Bunkering (LNG Bunkering) pertama di Indonesia. Hal ini menunjukkan upaya terobosan infrastruktur gas bumi non pipa PGN semakin nyata dan menjadi langkah awal bagi PGN sebagai LNG Player dengan portofolio penjualan LNG.

Direktur Infrastruktur dan Teknologi PGN, Achmad Muchtasyar menjelaskan bahwa lokasi proyek berada di Terminal LNG Bontang, Kalimantan Timur. PGN menyediakan LNG sebagai bahan bakar kapal domestik maupun internasional dengan demand sampai dengan 0,7 MTPA selama 10 tahun.

Proyek ini merupakan tindak lanjut dari kerja sama pengembangan LNG di Pertamina Group dan mitra lainnya. PGN telah menyelesaikan kajian FEED dan telah menyerahkan kepada PT Badak NGL untuk proses selanjutnya termasuk diantaranya finalisasi aspek komersial, persiapan pengadaan, dan pengurusan perijinan terkait.

"Inisiatif ini dapat memperkuat posisi Indonesia di rute maritim internasional dan menjadi peluang baru industri maritim. LNG Bunkering di Bontang memiliki keunggulan yang kompetitif karena berada di rute kapal Australia - Asia Timur. LNG Bunkering juga dapat berkontribusi pada modernisasi pengelolaan LNG dan peningkatan nilai keekonomian gas bumi di Indonesia," kata Achmad,

Senin (5/9).

President Director & CEO PT Badak NGL, Gema Iriandus Pahalawan mengatakan, pihaknya menyambut baik kolaborasi ini. "Kami sangat menyambut baik kerjasama yang dilakukan dengan PGN. Insya Allah antara PT Badak NGL dan PGN sama-sama akan saling mendapatkan manfaat dari kerjasama ini. Hal ini juga sejalan dengan arahan dari SPPU Pertamina untuk saling melakukan sinergi di antara Pertamina Group," ujar Gema.

LNG Bunkering merupakan inisiatif untuk penyimpanan dan penyaluran LNG sebagai bahan bakar kapal dengan menggunakan skema tranfer Direct Berthing dan Ship to Ship Transfer. Penggunaan LNG sebagai bahan bakar kapal ini menjadi bagian dari program konversi BBG untuk sektor maritim yang tertuang dalam Grand Strategi Energi Nasional (GSEN).

Untuk kebutuhan domestik, LNG Bunkering Terminal Bontang dapat menunjang gasifikasi LNG untuk sektor kelistrikan yang tersebar di Indonesia Tengah dan Timur, serta menyediakan infrastruktur yang memadai untuk menyalurkan LNG di Pulau Kalimantan dan sekitarnya.

Pemintaan energi bersih yang semakin tinggi juga mendorong PGN untuk meningkatkan ekspansi bisnis LNG dalam skala besar maupun kecil di dalam negeri maupun mancanegara. LNG dinilai lebih ramah lingkungan dibandingkan dengan bahan bakar kapal lainnya. • **dro**