

# PAPARAN PUBLIK

## PT ACSET INDONUSA Tbk

### 28 Agustus 2018

Paparan Publik PT Acset Indonusa Tbk (Perseroan) diselenggarakan pada:

Hari/Tanggal : Selasa, 28 Agustus 2018

Waktu : 13.00 – 14.00

Tempat : Ruang Seminar 1, Gedung Bursa Efek Indonesia, Jakarta

Paparan Publik Perseroan dihadiri oleh:

- 54 orang wakil perusahaan sekuritas, analyst, pemegang saham, dan umum, pada saat sesi presentasi dan Tanya jawab
- 83 orang wakil dari media bursa, pada saat presentasi dan tanya jawab.
- Manajemen Perseroan:
  - Presiden Direktur : Jeffrey G. Chandrawijaya
  - Wakil Presiden Direktur : Tan Tiam Seng Ronnie
  - Direktur : Ellyjawati
  - Direktur : Hilarius Arwandhi
  - Direktur : Eka Prayuda
  - Direktur : Djoko Prabowo
  - Corporate Secretary : Maria Cesilia Hapsari

Dalam acara Paparan Publik Perseroan, dibuka oleh Moderator Ibu Nurmila dari PT Bursa Efek Indonesia, kemudian dilanjutkan presentasi materi yang dibawakan oleh Maria Cesilia Hapsari (Corporate Secretary). Materi yang disampaikan pada acara Paparan Publik ini adalah sesuai dengan materi yang telah kami kirimkan sebelumnya pada tanggal 23 Agustus 2018 melalui surat No. 054/AI-HO/CRSL/VIII/18. Setelah seluruh materi di presentasikan, acara dilanjutkan dengan tanya jawab.

Berikut adalah intisari pertanyaan-pertanyaan yang ditujukan kepada manajemen Perseroan setelah sesi presentasi.

#### 1. Tomy (Investor Publik):

Pertanyaan:

- a) Berapa target kontrak baru ACSET di tahun 2018?
- b) Dengan revenue 1,6 triliun, apakah tahun depan ACSET tidak perlu mencari kontrak lagi atau mungkin revenue *projection* tahun depan akan naik ratusan persen?
- c) Bagian terbesar dari *revenue* ACSET adalah infrastruktur, apakah bagian dari infrastruktur tersebut ada bagian fondasi? Apakah bisa disamakan antara infrastruktur dan fondasi?

- d) Bagaimana posisi ACSET dibanding Indopora, apakah akan ambil pangsa pasar Indopora atau fokus bisnisnya di infrastruktur?
- e) Bagaimana ACSET bersinergi dengan Perusahaan Astra lain, seperti Astra Property yang saat ini sedang membangun perumahan?
- f) Apakah ada alasan United Tractors mengakuisisi ACSET pada waktu itu?
- g) Dengan harga saham yang turun terus, apakah ada rencana untuk buyback saham ACSET?
- h) Berapa proyeksi CAGR berapa persen untuk 5 tahun ke depan?

Jawaban (Jeffrey G. Chandrawijaya):

- a) Target kontrak kita tahun 2018 adalah 10 triliun, kami dalam merencanakan target yang kami kejar bukan nilainya. Sampai hari ini kita baru membukukan hanya 300 miliar dari 10 triliun, kenapa demikian karena kontrak-kontrak yang kami kejar adalah kontrak-kontrak yang sesuai dengan list profile yang kami rasa nyaman, yaitu KYC (Know Your Customer) siapa customernya dan bagaimana proyeknya. Kebetulan proyek-proyek yang kami targetkan untuk kami peroleh di tahun 2018 ini tendernya belum semuanya selesai, malah hampir dibilang tendernya mundur ke belakang, sehingga dengan demikian kami tetap mengikuti tender tersebut dan tidak merevisi kontrak karena memang belum selesai tender tersebut.
- b) Kontrak on hand kami sekitar 10,5 triliun, kalau ditanya bagaimana *revenue* kami dapatkan dari kontrak on hand, *basically* setiap kami dapat kontrak baru kecepatan merealisasi kontrak tergantung kecepatan kami melakukan progress di lapangan. Sebagai informasi proyek-proyek infrastruktur realisasinya akan lebih cepat dibandingkan proyek konstruksi gedung. Jadi proyek yang lebih cepat selesainya dari perolehan kontrak menjadi *revenue* adalah proyek pekerjaan fondasi bahkan dalam hitungan bulan dapat selesai, untuk pekerjaan infrastruktur membutuhkan waktu 2 sampai dengan 2,5 tahun, konstruksi gedung membutuhkan realisasi menjadi *revenue* 3 sampai dengan 4 tahun tergantung dari tingkat kesulitan proyek itu. Jadi sekali lagi jika perolehan kontrak infrastruktur kita mendominasi, maka realisasi *revenue* infrastrukturnya tentu akan mendominasi.
- c) Pada prinsipnya pada saat kami mengejar kontrak-kontrak yang kami targetkan adalah pekerjaan yang bisa berintegrasi, contohnya kami sangat tertarik pada pekerjaan jalan tol yang *elevated* karena pada pekerjaan tersebut tim fondasi kami bisa mendapatkan pekerjaan untuk pembangunan tiangnya, sehingga seluruh tim di dalam ACSET bisa melakukan pekerjaan pembangunan jalan tol tersebut. Jadi yang kami kejar adalah proyek-proyek yang secara keseluruhan di dalam organisasi Perusahaan bisa mendapatkan manfaat tidak hanya satu bidang saja. Kalau teman-teman melihat ada pekerjaan fondasi yang kita lakukan nilainya kecil itu karena memang kita harus melakukan peningkatan utilisasi pada alat pondasi, sehingga kita mengambil proyek fondasi yang sifatnya *short term*.

- d) Kami tidak mengetahui strategi Indopora apa, jadi intinya kalau kami strateginya mengambil proyek-proyek fondasi yang berhubungan dengan infrastruktur atau fondasi yang kondisinya lumayan susah sehingga bisa terus *maintenance* kami punya margin. Sekali lagi kalau lihat ada proyek fondasi yang nilainya kecil itu memang strategi kami untuk utilisasi alat, karena ada jarak waktu dari proyek satu ke proyek lainnya.

Jawaban (Tan Tiam Seng ronnie):

Sebenarnya ACSET mulai 23 tahun lalu spesialisasi bergerak di bidang fondasi dan sampai saat ini kita salah satu kontraktor fondasi yang cukup bersaing tetapi tetap mengedepankan KYC (Know Your Customer).

- e) Walaupun ACSET adalah bagian dari Astra Grup, kami tidak mengenal istilah penugasan. Jadi proyek Astra Property atau Astra Infra belum tentu bisa masuk dalam *scope* kami. Contohnya seperti Astra Property membangun *landed house* kami tidak akan ambil, karena *scope* kami adalah *High Rise Building*. Seperti di awal yang sudah kami sampaikan kami akan mengambil customer sesuai KYC. Sama seperti kalau Astra Otomotif membangun showroom, kami tidak akan ambil kalau proyeknya terlalu kecil karena tidak sesuai dengan kompetensi yang akan kami bangun. Kami berfokus pada proyek dengan struktur tinggi atau tingkat kesulitan tinggi.
- f) Pertanyaan ini, paling benar dijawab oleh PT United Tractors Tbk, intinya pada waktu itu kita melakukan diversifikasi bidang usaha, dan salah satu usaha yang kami lihat secara *value chain* yang masuk yaitu dunia konstruksi. Konstruksi bukan hanya dalam bidang *building* tetapi dalam bidang infra dan Astra secara grup masuk bidang infra, seperti Astra masuk ke *power plant*, Astra masuk ke *toll road*, Astra masuk ke pelabuhan dan sebagainya.
- g) Saham ACSET secara likuiditas tidak terlalu likuid karena 50,1 % dipegang oleh grup kami UT, grup kami sifatnya kalau membeli saham selalu *buy hold* karena grup kami adalah *dividen player*. Lalu 20% masih dipegang oleh *founder*, dan juga sebagai *dividen player*. Jadi sisanya kebanyakan institusi yang memiliki dan *mostly* karakternya juga *dividen player*, sehingga transaksi yang terjadi untuk jual beli sangat minim dan menyebabkan harganya tidak begitu naik. ACSET masuk ke dalam dunia infrastruktur tahun 2016 realisasi 2017 sampai sekarang, banyak pertanyaan dari teman investor untuk *continuity* proyek infra bagaimana, karena kita adalah pendatang baru. Saya rasa ini yang ditunggu oleh teman-teman investor untuk melihat *continuity* kami sebagai ACSET dan sebagai grup bermain di dalam dunia infrastruktur, dan menurut saya saham akan dapat *through value*.
- h) Sebagai bagian dari UT yang mempunyai 5 pilar bisnis dan kami adalah pilar ke 4, maka kami harus punya nilai yang cukup besar. Yang bisa membuat ACSET besar adalah infrastruktur untuk *revenue*, dan untuk *profitability* terdapat pada fondasi.

Setelah acara Tanya jawab selesai, acara Paparan Publik ditutup oleh moderator pada pukul 14.00 WIB. Selanjutnya acara dilanjutkan dengan sesi Konperensi Pers yang dihadiri oleh para wartawan.

Berikut adalah intisari-intisari pertanyaan yang ditujukan kepada manajemen Perseroan:

## 1. Dina (Kontan):

### Pertanyaan:

- a) Rencana untuk mencapai target kontrak tahun ini bagaimana?
- b) Nilai proyek sampai dengan Agustus berapa?
- c) Apakah ada rencana ACSET sebagai investor untuk proyek infra?

### Jawaban (Jeffrey G. Chandrawijaya):

- a) Target kami adalah perolehan kontraknya bukan nominal uangnya, yang kami kejar adalah pekerjaan tertentu yang secara list profile membuat kami nyaman. Maka dari itu sampai hari ini masih banyak beberapa proyek yang belum selesai proses tendernya dan kebetulan tendernya mundur. Kami lebih menargetkan proyek yang kearah infrastuktur seperti *elevated toll road*, dengan tetap melihat KYC nya dahulu. Komposisi paling besar sampai saat ini adalah dari posisi infrastuktur, konstruksi bangunan, dan fondasi.
- b) Untuk target belum berubah masih 313 miliar.
- c) Ada pemberitaan koran satu bulan lalu bahwa akan ada satu ruas prakarsa dimana ACSET juga ikut berpartisipasi, itu adalah salah satu cara kami untuk masuk ke dalam dunia konstruksinya. Jadi tidak dipungkiri sebagai salah satu strategi untuk kami bisa memperoleh kesempatan lebih dari sisi kontraktor kami akan masuk sebagai investornya dan walaupun masuk akan sangat *minority*, hanya sebagai strategi kami untuk mempunyai *advantage* sebagai kontraktor.

## 2. Adi (Bisnis Indonesia):

### Pertanyaan:

Beberapa belakangan ini ACSET banyak mempunyai proyek konsorsium, untuk kedepannya akan bekerjasama dengan siapa lagi dan dimana saja proyek yang di incar?

### Jawaban (Jeffrey G. Chandrawijaya):

Kami melakukan pekerjaan konsorsium karena memang untuk melengkapi positif benefitnya misalnya proyek-proyek yang berhubungan dengan BUMN, maka kami akan punya kecenderungan konsorsium dengan BUMN. Karena mereka akan lebih mengerti kliennya dan lebih mengerti beberapa jenis pekerjaannya, jadi sekali lagi gunanya konsorsium untuk melengkapi kekuatan positif masing-masing pihak sehingga kami bisa memenangkan tender berdua dibandingkan kita masuk tender sendiri. Demikian pula kalau ada proyek swasta kita juga bisa melakukan konsorsium. Hari ini kita sedang tender untuk proyek gedung dan kami juga konsorsium dengan kontraktor swasta asing, karena kebetulan pemilik dari gedung tersebut adalah asing. Jadi sekali lagi kami akan melakukan konsorsium itu tergantung dari jenis proyeknya dan dari kliennya.