

Prospek Usaha

Business Prospects

Rencana Kerja Pemerintah tahun 2018 bertemakan "Memacu Investasi dan Infrastruktur untuk Pertumbuhan dan Pemerataan". Sembilan agenda Nawa Cita yang merupakan rangkuman program-program yang tertuang dalam Visi-Misi Presiden Joko Widodo/Wakil Presiden Jusuf Kalla dijabarkan dalam strategi pembangunan yang digariskan dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) 2015-2019 yang terdiri dari empat bagian utama yakni:

1. Norma Pembangunan
2. Tiga Dimensi Pembangunan
3. Kondisi yang perlu agar pembangunan dapat berlangsung, serta
4. Program-program Quick Wins

Salah satu dimensi pembangunan adalah Dimensi Pembangunan Sektor Unggulan. Dimensi Pembangunan Sektor Unggulan berkaitan dengan prioritas kedaulatan pangan, kedaulatan energi dan ketenagalistrikan, kemaritiman, pariwisata, industri, serta ilmu pengetahuan dan teknologi.

PT INTI (Persero) sebagai salah satu badan usaha milik negara (BUMN) yang bergerak di bidang industri berteknologi tinggi menjadi bagian dari sektor ini, dan dengan demikian memiliki potensi yang besar di masa datang.

The Government Work Plan for 2018 theme is "Spurring Investment and Infrastructure for Growth and Equity". Nine agenda Nawa Cita which is a summary of the programs contained in the Vision-Mission of President Joko Widodo/Vice President Jusuf Kalla outlined in the development strategy outlined in the 2015-2019 National Medium-Term Development Plan (NMTDP) consisting of four main parts namely:

1. Development Norms
2. Three Dimensions of Development
3. Conditions necessary for development to take place, as well as
4. Quick Wins programs

One dimension of development is the Superior Sector Development Dimension. The Development Dimensions of the Leading Sector relate to the priorities of food sovereignty, energy and electricity sovereignty, maritime affairs, tourism, and also your knowledge security industry and technology.

PT INTI (Persero) as one of the state-owned enterprises (SOE) engaged in high-tech industries is part of this sector, and thus has great potential in the future.

3 DIMENSI PEMBANGUNAN				
DIMENSI PEMBANGUNAN MANUSIA	DIMENSI PEMBANGUNAN SEKTOR UNGGULAN	DIMENSI PEMERATAAN & KEWILAYAHAN		
Nawacita 5 <ul style="list-style-type: none"> • Revolusi Mental Nawacita 8 & 9 <ul style="list-style-type: none"> • Pendidikan • Kesehatan • Perumahan 	Nawacita 6 & 7 <ul style="list-style-type: none"> • Kedaulatan Pangan • Kedaulatan Energi & Ketenagalistrikan • Kemaritiman dan Kelautan • Pariwisata dan Industri 	Nawacita 3 <ul style="list-style-type: none"> • Antar Kelompok Pendapatan • Antarwilayah: (1) Desa, (2) Pinggiran, (3) Luar Jawa, (4) Kawasan Timur 		
KONDISI PERLU				
(Nawacita 4) Kepastian dan Penegakan Hukum	(Nawacita 1) Keamanan dan Ketertiban	(Nawacita 9) Politik dan Demokrasi	(Nawacita 2) Tata Kelola dan Reformasi Birokrasi	
QUICK WINS DAN PROGRAM LANJUTAN LAINNYA				
RKP 2015*	RKP 2016	RKP 2017	RKP 2018	RKP 2019
Melanjutkan Reformasi bagi Percepatan Pembangunan Ekonomi yang Berkeadilan	Mempercepat Pembangunan Infrastruktur untuk Memperkuat Fondasi Pembangunan yang Berkualitas	Memacu Pembangunan Infrastruktur dan Ekonomi untuk Meningkatkan Kesepakatan Kerja serta Mengurangi Kemiskinan dan Kesenjangan Antarwilayah	Memacu Investasi dan Infrastruktur untuk Pertumbuhan dan Pemerataan	Ditetukan dalam proses penyusunan RKP 2019

*) Disiapkan oleh KIB II, kemudian direvisi melalui Perpres Nomor 3 Tahun 2015 tentang Perubahan RKP 2015

Lini Bisnis Broadband

Pemerintah RI melalui Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional (PPN)/Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas) telah membuat Rencana Pitalebar Indonesia 2014-2019. Bappenas membuat Enam Program Unggulan dan Prioritas Lima Sektor Teknologi Informasi dan Komunikasi (TIK) sebagai berikut:

Pendanaan Broadband 2014-2019
Broadband Funding 2014-2019

Program Unggulan/*Priority Programs*

█ Ring Palapa	14.560.000
█ Pipa Bersama	80.700
█ Konektivitas Nirkabel untuk Perdesaan	5.007
█ Jaringan dan Pusat Data Pemerintah Terpadu	306.000
█ Reformasi KPU	4.000
█ Pengembangan SDM dan Industri TIK	135.817.083

Sektor/Sector

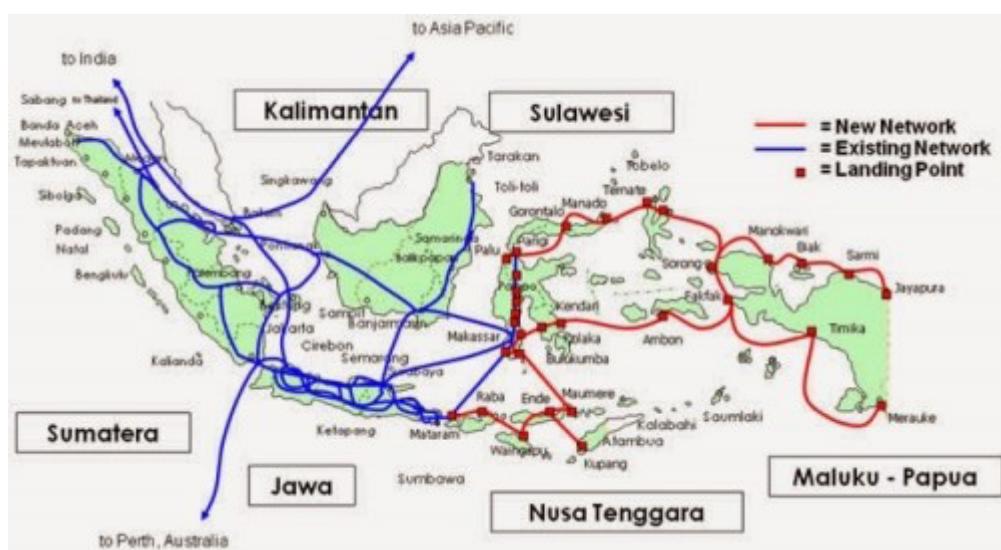
█ e-Pemerintahan	87.014.760
█ e-Pendidikan	35.500.000
█ e-Kesehatan	4.099.500
█ e-Logistik	336.815
█ e-Pengadaan	375.036

(dalam juta rupiah)
(in million rupiah)

Source: Bappenas – Indonesia Broadband Plan 2014-2019

Indonesia Broadband Plan 2014-2019 merupakan kesempatan bagi PT INTI (Persero) untuk mengimplementasikan proyek Trade In Trade Off (TITO), Out Side Plan (OSP), maintenance fiber optic, antenna, perangkat sewa, optical material optimization dan penyedia jasa instalasi, uji commissioning, serta perawatan dan produk yang berkaitan dengan koneksi pita lebar.

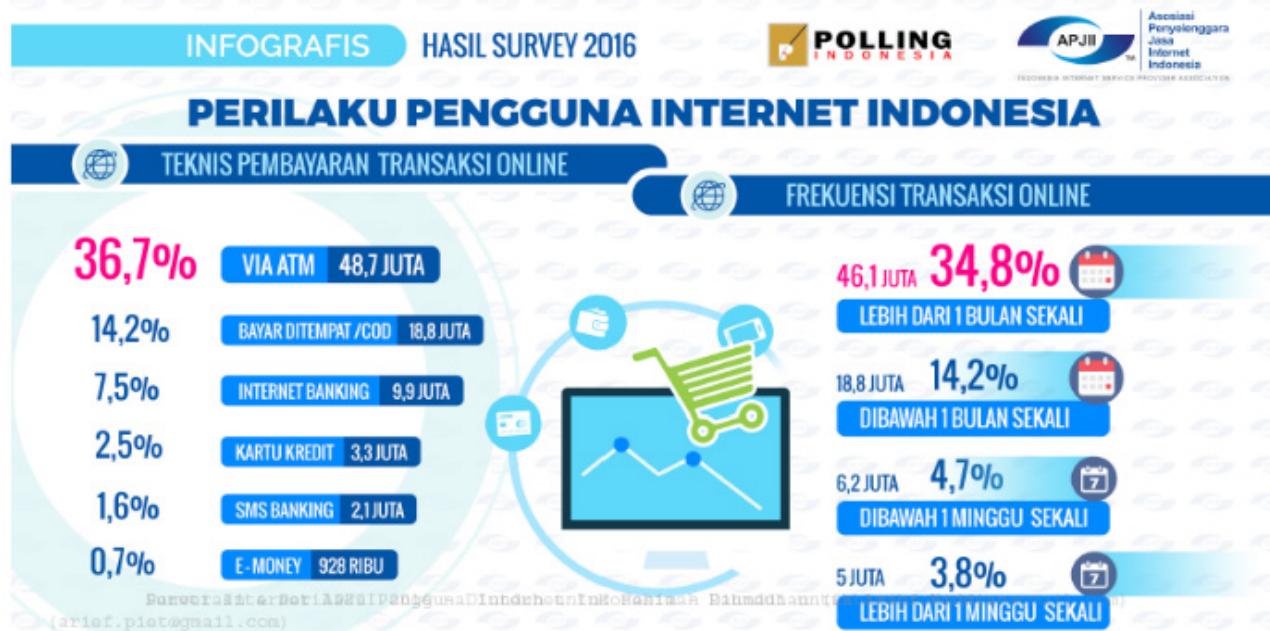
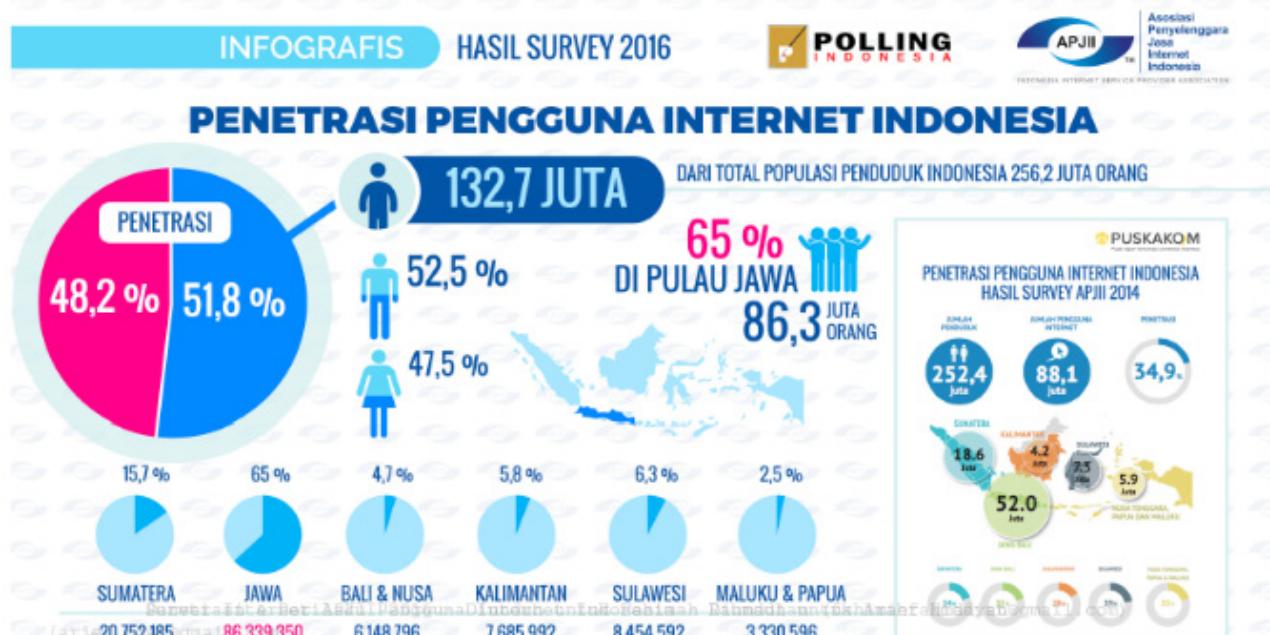
Indonesia Broadband Plan 2014-2019 is an opportunity for PT INTI (Persero) to implement in Trade Off (TITO), Out Side Plan (OSP), Maintenance Fiber Optic, Antenna, lease devices, optical material optimization and provider of installation services, test commissioning, and also maintenance and products related to Broadband Connectivity.



Rencana Pembangunan Jaringan Optik Indonesia
Plan for the Development of Indonesian Optical Networks

Penetrasi Pengguna Internet dan Perilakunya merupakan kesempatan yang besar bagi Perusahaan untuk menyediakan smart devices. Infrastruktur Broadband menjadi syarat utama untuk penggunaan aplikasi-aplikasi terbaru.

Internet User Penetration and Its Behavior is a great opportunity for the Company to provide smart devices. Broadband infrastructure is the main requirement for the use of the latest applications.



Perilaku Pengguna Internet
Internet User Behavior

Peluang Usaha Lini Bisnis Broadband

Peluang Usaha dalam lini bisnis Broadband sekaligus untuk mewujudkan visi PT INTI (Persero) sebagai penyedia smart device dan membangkitkan kembali manufaktur. Dalam lini bisnis broadband pun PT INTI (Persero) menyediakan perangkat cerdas berupa Set Top Box, dan Optical Network Termination bagi pemilik merk. Dalam hal ini PT INTI (Persero) berperan sebagai penyedia jasa assembly perangkat elektronik, lengkap dengan penyediaan bahan baku dan quality control. Pada tahun-tahun mendatang diharapkan penyediaan layanan semacam ini dapat menjadi salah satu tulang punggung keberlangsungan perusahaan, baik untuk perangkat jaringan optik maupun radio dan satelit.

Dalam bisnis Fiber to the Home (FTTH), PT INTI (Persero) masih akan berperan dalam Instalasi Kabel Rumah dan Migrasi, serta akan mengembangkan layanan Managed Service perangkat Network Termination. Selain itu, Perusahaan juga terus akan mengembangkan produk-produk sendiri di sektor telekomunikasi.

Lini Bisnis Smart Energy

Prospek Energi Indonesia 2018 yang digambarkan pada Indonesia Outlook Energi diterbitkan oleh Badan Pengkajian dan Penerapan Teknologi (BPPT), menjelaskan kebutuhan pembangkit listrik berbasis hidro dan energi terbarukan (PLT Surya, PLT Bayu, dan lain-lain) sangat besar. Kebutuhan pembangkit listrik tersebut merupakan peluang bagi PT INTI (Persero) untuk memasarkan produk seperti PLT Surya, INTI Gas Meter, dan INTI Converter Kit.

Business Opportunities for Broadband Business Lines

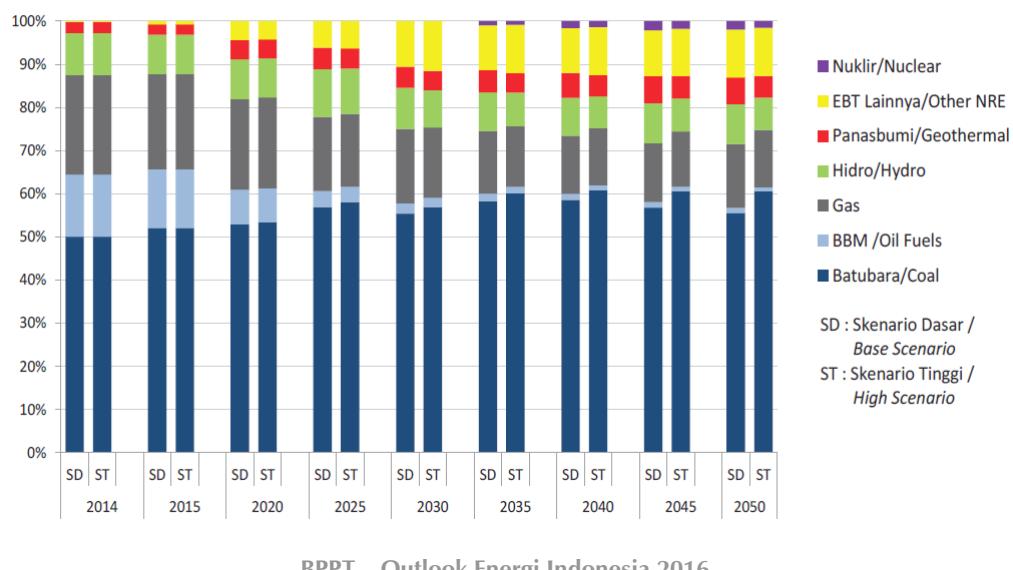
Business Opportunities in the Broadband business line and also in order to realize the vision of PT INTI (Persero) as a provider of smart devices and revive manufacturing. In the broadband business line PT INTI (Persero) also provides smart devices in the form of Set Top Box for brand owners. In this case PT INTI (Persero) plays a role as a provider of electronic device assembly services, complete with the provision of raw materials and quality control. In the coming years it is expected that the provision of such services can become one of the backbone of the company's sustainability Company, both for optical network devices, also radio and satellite.

In the Fiber to the Home (FTTH) business, PT INTI (Persero) will still play a role in Cable Home Installation and Migration, and will develop the Network Termination Managed Service service. In addition, the Company will continue to develop its own products in the telecommunications sector.

Smart Energy Business Line

Indonesia Energy Outlook 2018 described in Indonesia Energy Outlook published by Agency for the Assessment and Application of Technology (AAAT), explaining the needs of hydro-based power generation and renewable energy (Solar Power Plant, Wind Power Plan, and others) is very large. The Power Generation requirement is an opportunity for PT INTI (Persero) to market products such as Solar Power Plant, INTI Gas Meter, and INTI Converter Kit.

Gambar 5.3 Pangsa kapasitas pembangkit listrik dari EBT dan energi fosil
Figure 5.3 Share of power plant capacity from NRE and fossil energy



BPPT – Outlook Energi Indonesia 2016

Pemerintah Indonesia melalui Kementerian Energi dan Sumber Daya Mineral (ESDM) menyusun Rencana Strategis 2014-2019 dengan salah satu rencananya adalah akses dan infrastruktur ketenagalistrikan untuk meningkatkan rasio elektrifikasi, pembangunan-pembangunan yang terkait dengan energi penggunaan gas bumi, energi baru dan terbarukan terutama untuk daerah tertinggal, terdepan, dan terluar (3T).

The Government of Indonesia through the Ministry of Energy and Mineral Resources drafted the Strategic Plan 2014-2019 with one of the plans being the Access and Electricity infrastruktur to increase the electrification ratio, the development related to energy use of natural gas, new and renewable energy especially for left behind, frontier and outermost area.



Rencana Lokasi Indikatif Pembangunan Jaringan Gas Kota

Pendanaan	Tahun				
	2015	2016	2017	2018	2019
APBN	<ul style="list-style-type: none"> Balikpapan (4000 RT) Lhoksukon (4000 RT) 	<ul style="list-style-type: none"> Cilegon (4000 RT) Pekanbaru (4000 RT) 	<ul style="list-style-type: none"> Kutai Kartanegara (4000 RT) Musi Banyuasin (4000 RT) 	<ul style="list-style-type: none"> Batam (4000 RT) Muara Enim (4000 RT) 	<ul style="list-style-type: none"> Kab. Tuban (4000 RT) Kab. Bojonegoro (4000 RT)
PGN	22 Kota (43.000 RT)	29 Kota (97.000 RT)	39 Kota (247.500 RT)	41 Kota (282.000 RT)	41 Kota (350.000 RT)
PERTAMINA	7 Kota (17.400 RT)	4 Kota (16.000 RT)	5 Kota (16.000 RT)	7 Kota (16.000 RT)	5 Kota (16.000 RT)

Rencana Pembangunan Jaringan Gas Kota
Plan for the Construction of the City Gas Network

Untuk Pembangkit Listrik Tenaga Surya (PLTS), rencana Kementerian ESDM pada Rencana Strategis 2014-2019 adalah sebagai berikut :

For Solar Power Plant, the plan of the Ministry of Energy and Mineral Resources in the Strategic Plan 2014-2019 is as follows :

Pengembangan PLTS (*installed capacity*) - Megawatt (MW)



Strategi - Pengembangan PLTS

1. Pembangunan PLTS sekitar 189 MW (untuk 5 tahun)

Rencana aksi	Satuan	2015	2016	2017	2018	2019
Pembangunan PLTS	MW	9,8	15,2	26,5	61,4	80,3
-PLTS non-APBN	MW	-	5,0	15,0	50,0	70,0
-PLTS APBN KESDM	MW	2,8	3,0	4,0	3,5	2,0
-PLTS APBN DAK	MW	7,0	7,2	7,5	7,9	8,3
Kapasitas terpasang	MW	76,9	92,1	118,6	180,0	260,3

Rencana Strategis Kementerian ESDM 2014-2015
Strategic Plan of the ESDM Ministry for 2014-2015

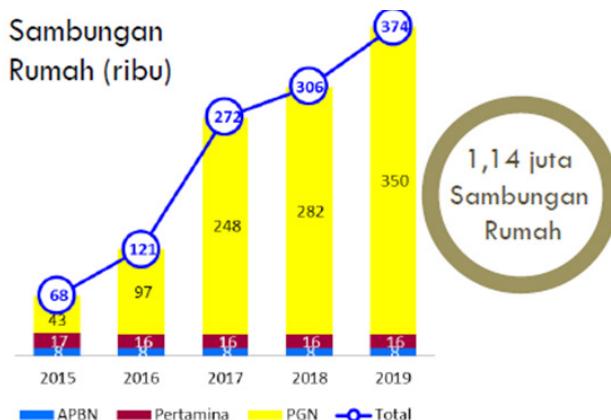
Internet of Things atau dikenal juga dengan singkatan IoT, merupakan sebuah konsep yang bertujuan untuk memperluas manfaat dari koneksi internet yang tersambung secara terus-menerus. Perangkat-perangkat fisik, kendaraan, alat-alat rumah tangga, dan lainnya terkoneksi dengan jaringan internet dan memiliki komponen elektronika, perangkat lunak, sensor, sehingga perangkat-perangkat tersebut dapat bertukar data.

PT INTI (Persero) dapat berperan pada penyediaan IoT untuk infrastruktur gas kota, penyediaan perangkat-perangkat energi baru dan terbarukan, penyediaan infrastruktur ketenagalistrikan, misalnya dengan produk-produk INTI Gas Meter dan kWh Meter dengan kemampuan IoT, serta produk INTI Converter Kit.



Internet of Things also known as the IoT, is a concept that aims to expand the benefits of continuously connected Internet connectivity. Physical devices, vehicles, household appliances, and others are connected to the Internet and have electronic components, software, sensors, so they can exchange data.

PT INTI (Persero) may contribute to the provision of IoT for municipal gas infrastructure, the provision of new and renewable energy devices, the provision of electricity infrastructure, for example with INTI Gas Meter and kWh Meter products with IoT capability, and INTI Converter Kit product.



Rencana Implementasi IoT dan Jaringan Gas
Plans for Implementing IoT and Gas Network

Peluang Lini Bisnis Energi

Kebijakan pemerintah untuk melakukan efisiensi anggaran baik di tingkat pusat maupun daerah dilakukan salah satunya dengan mengurangi subsidi bahan bakar minyak (BBM) khususnya solar kepada masyarakat membuat penggunaan bahan bakar gas (BBG) akan meningkat di kemudian hari. Efisiensi BBM ini juga diinginkan oleh industri terutama yang bergerak dalam bidang transportasi. Terkait kebijakan ini, PT INTI (Persero) menyediakan INTI Converter Kit dengan tingkat kandungan dalam negeri (TKDN) yang mencapai 40%. Pada tahun 2016 produk INTI Converter Kit ini memperoleh sertifikasi Standar Nasional Indonesia (SNI), yang artinya baik proses produksi maupun produk tersebut telah memenuhi standar yang ditetapkan oleh Badan Standardisasi Nasional (BSN). Dengan demikian, target pasar bagi produk ini selain masyarakat umum adalah perusahaan energi, pertambangan, atau mineral, perusahaan jasa transportasi, dan sebagainya.

Energy Business Opportunities

Government policy to make budget efficiency both at the central and regional levels is done, one of which is by reducing fuel subsidies, especially diesel fuel, to the public, making gas oil use increase in the future. This fuel efficiency is also desired by industry, especially those engaged in transportation. Related to this policy, PT INTI provides a INTI Converter Kit with a Domestic Content that reaches 40%. In 2016 the INTI Converter Kit product obtained the Indonesian National Standard (INS) certification, which means that both the production process and the product itself have met the standards set by the National Standardization Agency (NSA). Thus the market target for this product other than the general public is energy, mining, or mineral companies, transportation service companies, and so on.

Program Indonesia Terang dan Elektrifikasi merupakan peluang bagi PT INTI (Persero) untuk memasarkan produk Penerangan Jalan Umum (PJU). PJU ini dilengkapi dengan sistem PLTS, sehingga dapat diimplementasikan di daerah tertinggal, terdepan, dan terluar (3T). PJU menjadi produk andalan Strategic Business Unit (SBU) Smart Energy pada tahun 2018 dan masih akan terus dikembangkan di masa mendatang.

Di samping itu, sebagai rintisan produk IoT perusahaan untuk jaringan listrik dan juga jaringan gas, PT INTI (Persero) mengembangkan INTI Gas Meter Prabayar. Produk ini muncul dari adanya kebutuhan perangkat INTI Gas Meter yang berbasiskan "token entry" (prabayar), serta kebutuhan monitoring data pelanggan BBG. Pelanggan yang disasar adalah operator jaringan gas BUMN dan swasta, termasuk pengembang atau kontraktor properti.

Produk dan jasa yang menjadi peluang utama SBU Smart Energy di tahun berikutnya yaitu pembangunan jaringan pipa gas, pembangkit listrik dengan energi terbarukan, serta smart metering (gas, listrik, dan lainnya).

Lini Bisnis Defense and Digital Service

Alokasi pendanaan pada Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat (PUPR) melalui penambahan infrastruktur jalan, jembatan, air dan perumahan merupakan peluang bagi PT INTI (Persero). PT INTI (Persero) melakukan kerja sama dengan Badan Penelitian dan Pengembangan (Balitbang) PUPR berupa pengembangan produk dan produksi. Hasil kerja sama dengan Balitbang PUPR adalah produk-produk yang bersifat monitoring dan kontrol seperti Structural Health Monitoring System (SHMS) atau Sistem Informasi Manajemen Bagas (SIMBAGAS), Sistem Informasi Dini Lalu Lintas (SINDILA), dan Penerangan Jalan Umum (PJU) dapat dipasarkan ke Kementerian PUPR.

The Bright Indonesia and Electrification Program is an opportunity for PT INTI (Persero) to market Public Street Lighting products. This Public Street Lighting is equipped with a Solar Power Plant system, so that it can be implemented in the left behind, frontier and outermost area. PJU is the flagship product of Strategic Business Unit (SBU) Smart Energy in 2018.

Besides that, as a pioneer of the company's IoT products for the electricity network and also the gas network, PT INTI (Persero) developed the INTI Gas Meter Prepaid. This product arises from the need for a token entry based INTI Gas Meter device, as well as the need for monitoring gas fuel customer data. The targeted customers are state-owned and private gas network operators, including property developers or contractors.

Products and services are the main opportunity for SBU Smart Energy in the following year, namely the construction of gas pipelines, power plants with renewable energy, and smart metering (gas, electricity and others).

Defense and Digital Service Business Line

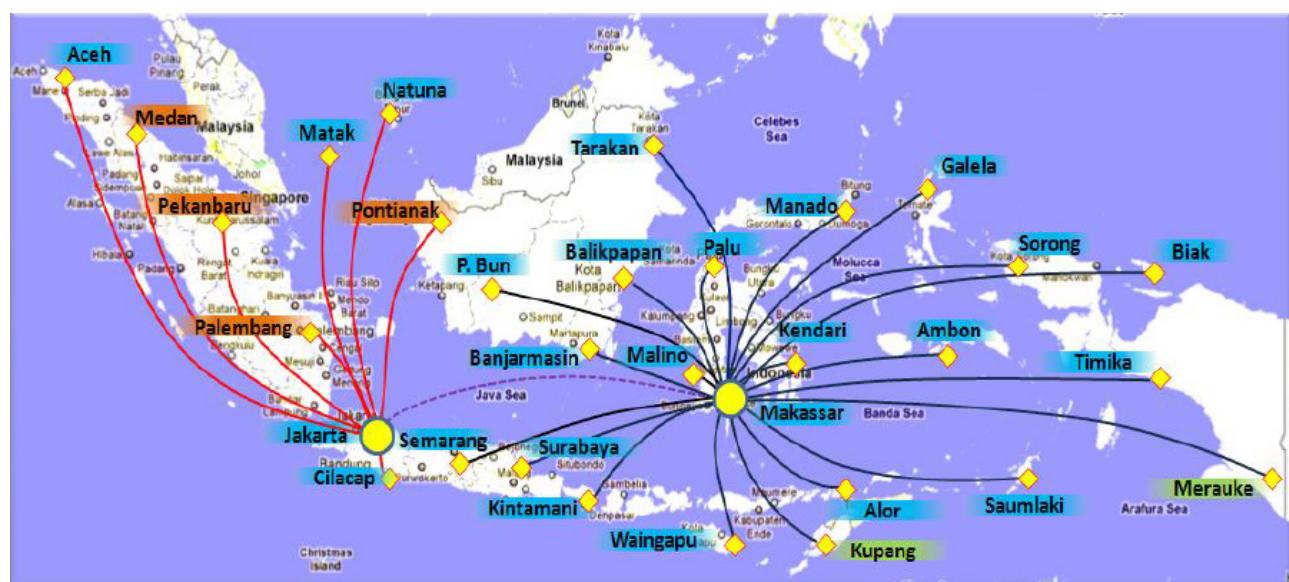
Allocation of funding in the Ministry of Public Works and People Housing through the addition of road infrastructure, bridges, water and housing infrastructure is an opportunity for PT INTI (Persero). PT INTI (Persero) cooperates with Research and Development Agency (R & D Agency) of Public Works and People Housing in the form of product and production development. The results of cooperation with R & D Agency of Public Works and People Housing are products that are monitoring and control such as Structural Health Monitoring System (SHMS) or Bridge Information System Bagas (SIMBAGAS), Early Information System Traffic (SINDILA), and Public Street Lighting can be marketed to the Ministry of Public Works and People Housing.



Rencana Strategis Kementerian Pekerjaan Umum dan Perumahan Rakyat
Strategic Plans Ministry of Public Works and People Housing

Di sektor Transportasi Udara, pengembangan bandara dan peningkatan lalu lintas bandara, membuka peluang bagi produk-produk PT INTI (Persero). Pemantauan cuaca pun menjadi peluang bisnis PT INTI (Persero) ke depan, terutama bekerja sama dengan lembaga-lembaga penelitian dan pengembangan. Peluang untuk produk riset dan pengembangan gabungan PT INTI (Persero) dengan Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI), Institut Teknologi Bandung (ITB), Lembaga Penerbangan dan Antariksa Nasional (LAPAN), dan lainnya. Di antaranya Automatic Dependence Surveillance-Broadcast (ADS-B) serta pemantauan cuaca dengan Radar Cuaca, Radar Curah Hujan, dan Radio Sonde.

In the Air Transportation sector, the development of airport and increased airport traffic, opens opportunities for PT INTI (Persero) products. Weather monitoring is also a future PT INTI (Persero) business opportunity, especially working with research and development institutions. Opportunities for PT INTI (Persero)'s joint research and development products with LIPI, ITB, LAPAN, including Automatic Dependence Surveillance Broadcasting (ADS-B) and weather monitoring with Weather Radar, Rainfall Radar, and Radio Sonde.



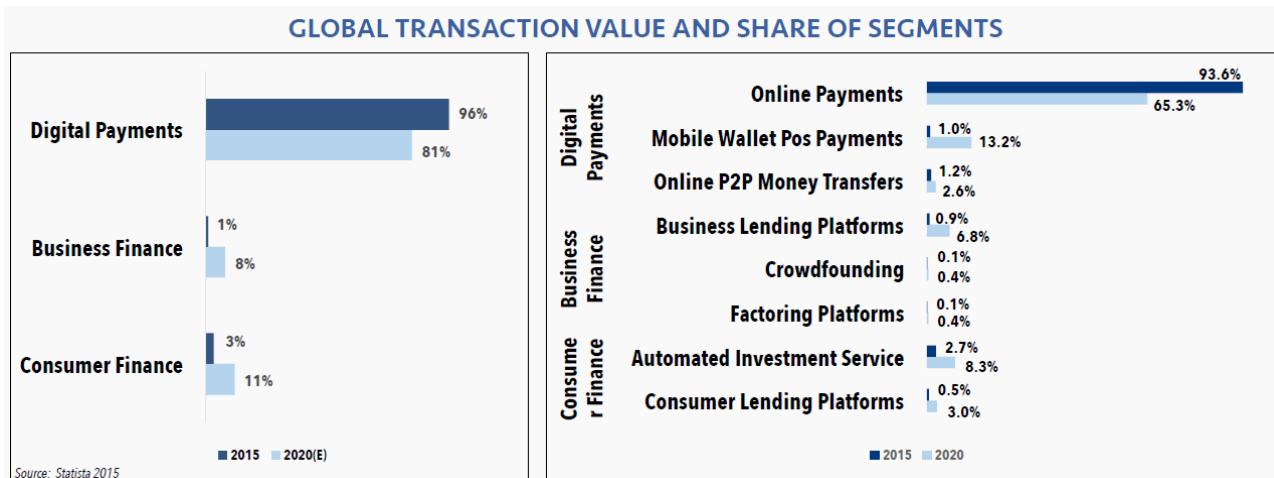
Integrasi ADS-B di Indonesia
ADS-B Integration in Indonesia

Di sektor Keuangan, pembayaran digital akan mendominasi financial technology (Fintech). Fintech adalah bisnis yang menyediakan jasa keuangan dengan memanfaatkan perangkat lunak dan teknologi modern. Peningkatan akan terjadi pada penggunaan mobile wallet, platform pinjaman, dan investasi. Sebab, organisasi perbankan tradisional terhalang berkembang akibat warisan sistem operasional, kapasitas untuk berinovasi, serta kelincahan dan keahlian teknologi.

PT INTI (Persero) mengembangkan pembayaran digital berupa perangkat cerdas yang menggunakan QR Code yang diberi nama Mobile Point of Sales (MPOS). Perangkat ini sudah mulai diperkenalkan pada institusi keuangan dan perbankan. Perangkat ini dapat diintegrasikan dengan KTP Electronic Reader.

In the Finance sector, digital payments will dominate Financial Technology (Fintech). Fintech is a business that provides financial services by utilizing modern software and technology. The increase will occur in the use of mobile wallets, loan and investment platforms. Because, traditional banking organizations are hampered to develop due to the legacy of the operational system, the capacity to innovate, agility, and technological expertise.

PT INTI (Persero) develops digital payments in the form of smart devices using QR Code called Mobile Point of Sales (MPOS). This device has been introduced to financial institutions and banking. This device can be integrated with Electronic Identification Reader.



Bisnis Financial Technology Financial Technology Business

Saat ini penyelenggaraan teknologi finansial diatur oleh Bank Indonesia, tentang Ruang Uji Coba Terbatas (Regulatory Sandbox) Teknologi Finansial yang tertuang pada Peraturan Anggota Dewan Gubernur (PADG) No. 19/14/PADG/2017, dan tentang Tata Cara Pendaftaran, Penyampaian Informasi, dan Pemantauan Penyelenggara Teknologi Finansial yang tertuang pada PADG No. 19/15/PADG/2017.

Peluang Usaha Lini Bisnis Defense and Digital Service

PT INTI (Persero) memasuki sektor teknologi finansial, yaitu bisnis yang menyediakan jasa keuangan dengan memanfaatkan perangkat lunak dan teknologi modern, melalui produknya Mobile Point of Sales (MPOS). Produk ini memiliki kemampuan pembacaan KTP Elektronik yang memungkinkan adanya verifikasi terhadap identitas pelaku transaksi. Target pasar produk ini adalah sektor perbankan dan penyaluran subsidi pemerintah.

Produk dan jasa yang menjadi peluang utama SBU Defense and Digital Service di tahun berikutnya adalah sistem dan teknologi informasi pertahanan, perangkat digital untuk perbankan, dan aplikasi pemerintahan.

Peluang Usaha Anak Perusahaan

Produk dan jasa yang menjadi peluang utama SBU Defense and Digital Service di tahun berikutnya adalah sebagai berikut:

PT INTI Pindad Mitra Sejati (IPMS)

1. Produksi Metal (tower, PV support)
2. Produksi Plastik (komponen senjata, railpad)
3. Perdagangan part plastik dan metal

PT INTI Konten Indonesia (INTENS)

1. Call Centre
2. E-Voting
3. Managed Service SIMRS

Currently, the implementation of financial technology is regulated by Bank Indonesia, concerning Regulatory Sandbox of Financial Technology as stipulated in the Regulation of Board Member of Governor (PADG) No. 19/14/PADG/2017, and on the Procedures for Registration, Delivery of Information, and Monitoring of Financial Technology Providers as stipulated in PADG. 19/15/PADG/2017.

Business Opportunities Defense and Digital Service Business Line

PT INTI (Persero) entered the financial technology sector, which is a business that provides financial services by utilizing modern software and technology, with its Mobile Point of Sales (MPOS) product. This product is a mobile point of sales with the ability to read Electronic KTP that allows verification of the identity of the transaction agent. The market target of this product is the banking sector and the distribution of government subsidies.

Products and services that are the main opportunities for SBU Defense and Digital Service in the following year are defense information systems and technology, digital devices for banking, and government applications.

Opportunities for Subsidiary Business

Products and services that are the main opportunities for SBU Defense & Digital Services in the following year are as follows:

PT INTI Pindad Mitra Sejati (IPMS)

1. Metal Production (tower, PV support)
2. Plastic production (weapon components, railpad)
3. Trading of metal and plastic parts

PT INTI Konten Indonesia (INTENS)

1. Call Center
2. E-Voting
3. SIMRS Managed Service

Strategi ke Depan

Untuk mewujudkan visi Best Smart Digital Devices in the Region seperti yang tertuang pada Rencana Jangka Panjang Perusahaan (RJPP) 2018–2022, maka perusahaan mencanangkan program untuk tahun berikutnya sebagai berikut:

1. Pertumbuhan Penjualan dan Laba Bersih
Melakukan penjualan project-based dengan memperhatikan profitabilitas dan term of payment.
2. Investasi Selektif untuk Pengembangan Usaha
Produk-produk hasil pengembangan yang dapat mendukung recurring business secara market-driven dan dengan tetap fokus pada pengembangan kompetensi inti (core competences). Seangan Pengembangan usaha, dilakukan dengan berbagai cara, baik dengan pola KSO maupun Joint Venture.
3. Keseimbangan Penerimaan dan Pengeluaran Rutin
Untuk menjaga keseimbangan penerimaan dengan pengeluaran, maka diusahakan Penerimaan recurring untuk menutup beban (termasuk beban pendanaan dan PPN) per bulan.
4. Penyelesaian Hutang Nonproduktif
Penyelesaian hutang nonproduktif dengan melakukan optimalisasi aset, disertai dengan restrukturisasi hutang atau terobosan lainnya.

Strategi ke depan untuk pengembangan bisnis Perusahaan antara lain sebagai berikut:

1. Pengembangan usaha dan revenue stream baru melalui kerja sama dengan selective strategic partners.
2. Revitalisasi pabrik dengan fokus pada manufaktur produk-produk andalan yang akan menjadi kontributor utama pendapatan perusahaan.
3. Fokus pada penjualan yang bersifat recurring dan repeat order
4. Penguatan sinergi badan usaha milik negara (BUMN) dengan pola kemitraan strategis untuk memperbaiki struktur bisnis perusahaan.
5. Penyediaan modal kerja proyek melalui berbagai model pendanaan.
6. Perbaikan profitabilitas proyek dengan memperhatikan term of payment dari customer, kepada vendor dan kewajiban perpajakan.
7. Perbaikan cost behavior untuk efisiensi terutama dalam tiga kontributor utama beban pokok penjualan (material, jasa subkontraktor, sewa).
8. Penyelesaian hutang nonproduktif melalui restrukturisasi hutang dan optimalisasi aset.

Future Strategies

To realize the vision of Best Smart Digital Devices in the Region as stated in the Company Long Term Plan (CLTP) 2018–2022, the company launched the program for the following year as follows:

1. Sales Growth and Net Income
Conduct project-based sales by paying attention to profitability and term of payment.
2. Selective Investment for Business Development
Development products that can support recurring business in a market-driven manner and remain focused on developing core competencies. As for business development, it is carried out in various ways, both with KSO and Joint Venture patterns.
3. Balance of Routine Receipts and Expenses
To maintain the balance of revenues with expenditures, recurring revenues are sought to cover expenses (including funding and VAT) per month.
4. Settlement of Nonproductive Debt
Settlement of nonproductive debt by conducting asset optimization, accompanied by debt restructuring or other breakthrough.

The future strategies for the development of the Company's business are as follows:

1. Business development and new revenue streams through cooperation with selective strategic partners.
2. Revitalizing factories with a focus on manufacturing reliable products that will be the main contributors to the company's revenue.
3. Focus on recurring sales and repeat orders.
4. Strengthening the synergy of state owned enterprises (SOEs) with strategic partnership patterns to improve the company's business structure.
5. Provision of project working capital through various funding models.
6. Improving project profitability by paying attention to customer terms of payment, to vendors and tax obligations.
7. Improved cost behavior for efficiency, especially in the three main contributors to cost of goods sold (material, subcontracting services, rental).
8. Settlement of nonproductive debt through debt restructuring and asset optimization.