

Hasil Kajian Konsultan

Pada bulan Desember 2019, PT PPA (Persero) telah menyampaikan hasil kajian fase pertama, yang antara lain sebagai berikut:

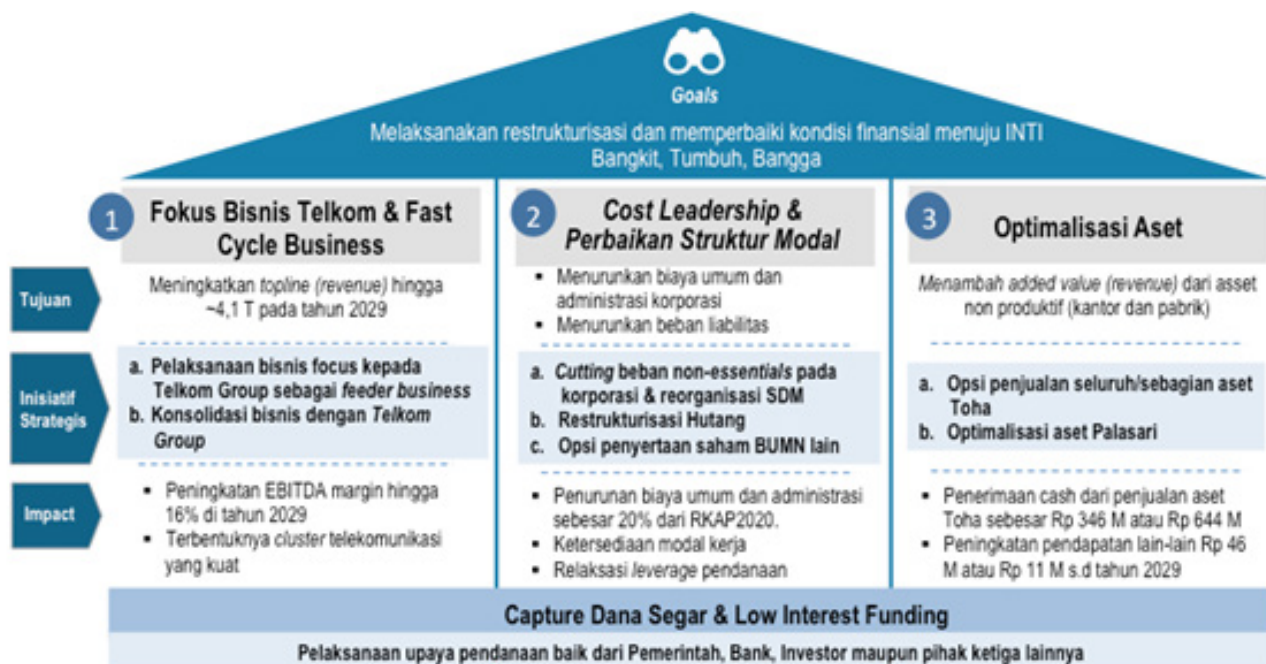
1. Strategi bisnis Perseroan dibagi 2 tahap, yaitu jangka pendek (< 1 tahun) dan jangka panjang (>1 tahun). Strategi bisnis jangka pendek atau disebut juga Quick Win. Guna mempercepat perbaikan kesehatan Perseroan, telah diidentifikasi adanya 4 (empat) key success factor dalam bisnis Quick Win yang harus dikerjakan oleh Perseroan yaitu: secured, cepat, mudah dan certain. Sedangkan untuk strategi bisnis jangka panjang Perseroan perlu menemukan clear role and function dalam value chain industri terkait, khususnya dalam industri telekomunikasi, serta long term & solid partnership yaitu buyer jangka panjang.
2. Untuk long term & solid partnership terdapat 2 cara yaitu indirect dan direct execution. Indirect execution dapat berupa kontrak jangka panjang dengan pemain besar di sektor telekomunikasi yaitu Telkom Group. Sedangkan direct execution berupa proyek yang diperoleh Perseroan sendiri atas kontrak – kontrak digital telco khususnya dari Pemerintah, antara lain kontrak Sistem Pemerintahan Berbasis Elektronik (SPBE) atau kontrak Government Secured Network (GSN).
3. Poin terakhir yang tidak kalah pentingnya adalah funding strategy. Konsultan menyarankan skema prioritas berupa skema ekuitas dan Bank.

Pada saat Laporan Tahunan 2019 ini disusun, Kajian Restrukturisasi Perseroan yang dibuat oleh konsultan PPA telah selesai, dan hasilnya secara garis besar sebagai berikut:

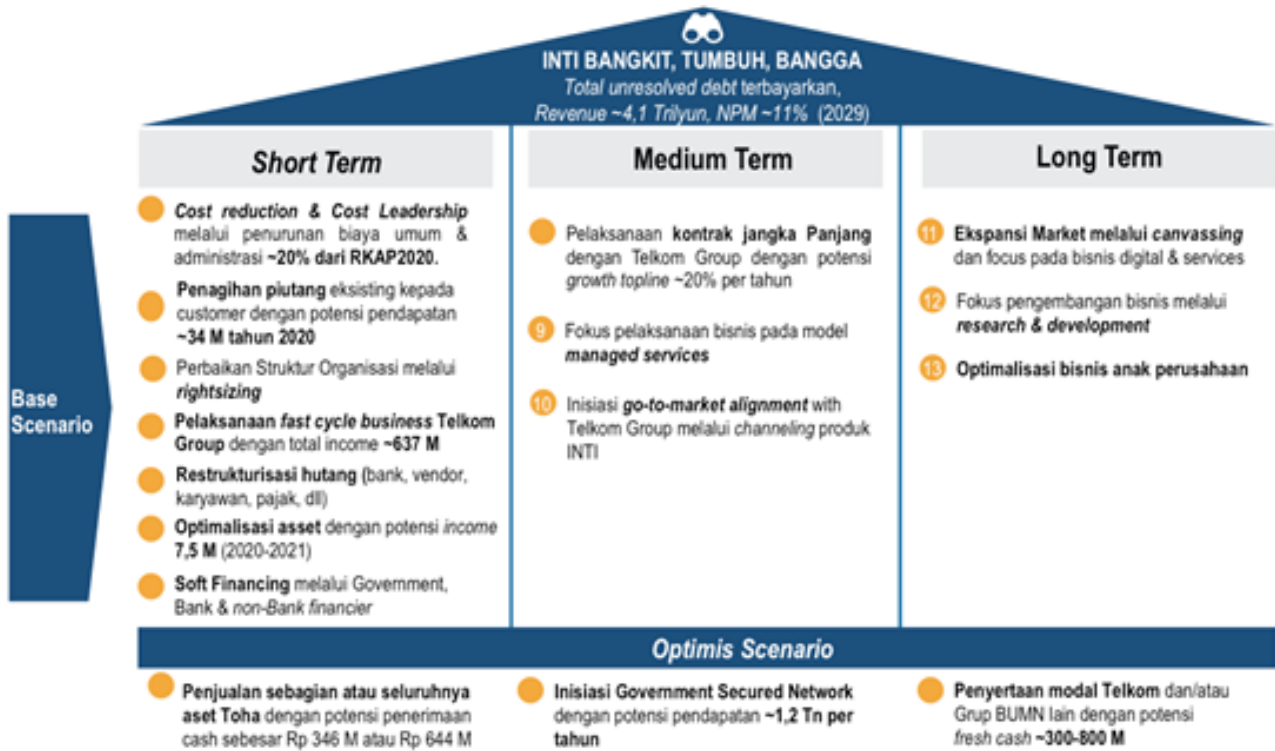
1. Restrukturisasi Bisnis

- Grand Strategy

Dalam kajian restrukturisasi bisnis, ditetapkan tiga grand strategy Perseroan, yaitu: (1) Fokus bisnis Telkom & fast cycle business, (2) Cost leadership & perbaikan struktur modal, dan (3) Optimalisasi aset, dengan tujuan, inisiatif strategis dan impact sebagaimana dalam figure di bawah ini.



- Summary Action Plan
Setelah grand strategy ditetapkan, maka disusunlah action plan baik dalam jangka pendek (short term), jangka menengah (medium term) dan jangka panjang (long term), dengan base scenario dan optimist scenario dalam figure di bawah.

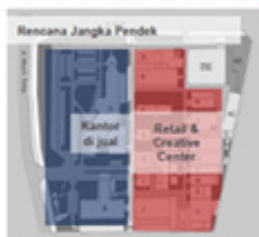


2. Penjualan dan/atau Optimalisasi Aset

Colliers dalam laporan High Best Use Analysis-nya menyampaikan usulan rencana pengembangan aset Perseroan yang terletak di Jl. M. Toha No. 77 maupun Jl. Terusan M. Toha No. 225, Bandung.

- Rencana Pengembangan Aset Jl. M. Toha No. 77 Bandung

Rencana Pengembangan Jangka Pendek [Tahun 2020 - 2028]



Asumsi di tahun 2021, Sebagian aset berupa kantor di jual

- Kondisi eksisting Properti Toha merupakan Gedung kantor, dengan beberapa gedung kecil tua. Berdasarkan informasi dari Klien, gedung kantor yang menempati 50% lahan akan dijual, sehingga sisa lahan 50% yang terdapat beberapa gedung kecil tua akan tetap menjadi milik PT INTI (Persero). Sisa lahan tersebut mempunyai luas 22.569 m².
- Untuk meminimalkan investasi yang besar pada lahan tersebut, Konsultan merekomendasikan 2 rencana pengembangan untuk Properti, yaitu rencana jangka pendek dan jangka panjang.
- Pada rencana jangka pendek:
 - Gedung kecil tua akan dimanfaatkan menjadi **lifestyle mall** berbentuk **retail arcade**. **Lifestyle mall** ini akan menjadi **creative hub** bertemakan kuliner, musik, seni dan olah raga.

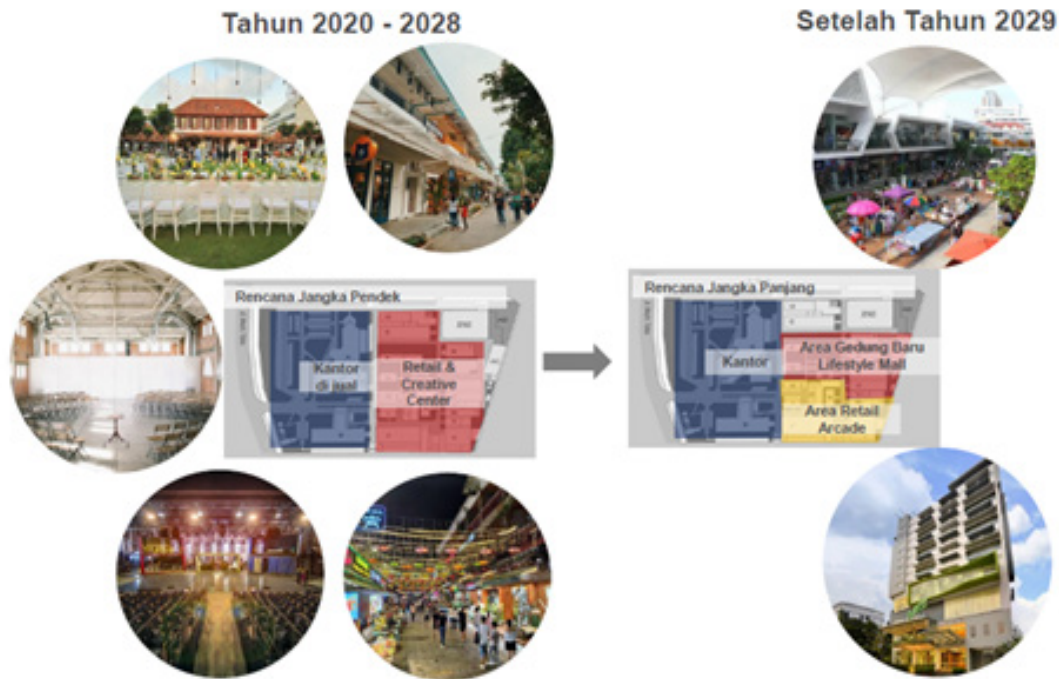
Komponen	YOL	YOP	Total Gedung	Luas Unit	Luas Gross (m ²)	Komposisi
Rencana Jangka Pendek						
Retail dan Creative Center	2020	2021	18	9,046.53 Sqm	9,046.53	66%
Masjid An-Nur	-	-	1	2,090.88 Sqm	2,090.88	15%
TK-SDS Dian Kencana	-	-	1	1,881.00 Sqm	1,881.00	14%
ATM (Eksisting)	-	-	2	5 Sqm	82.00	1%
Fungsi Lain (Genset, dll)	-	-	2	672.19 Sqm	672.19	5%
Total Rencana Pengembangan Jangka Pendek					13,772.60	100%

Rencana Pengembangan Jangka Panjang [Tahun 2029]



- Bangunan kecil lama akan dihancurkan bertahap untuk dibangun menjadi gedung baru **lifestyle mall**. Sebagian area retail dan creative center akan tetap dipertahankan dan beberapa gedung akan dihancurkan menjadi ruang terbuka.

Komponen	YOL	YOP	Total Gedung	Luas Unit	Luas Gross (m ²)	Komposisi
Rencana Jangka Panjang						
Lifestyle Mall (Gedung Baru)	2029	2031	1	19,120.25 Sqm	26,063.45	85%
Masjid An-Nur	-	-	1	2,090.88 Sqm	2,090.88	7%
TK-SDS Dian Kencana	-	-	1	1,800.00 Sqm	1,800.00	6%
ATM (Eksisting)	-	-	2	5 Sqm	82.00	0%
Fungsi Lain (Genset, dll)	-	-	2	672.19 Sqm	672.19	2%
Total Rencana Pengembangan Jangka Panjang					30,708.52	100%



- Rencana Pengembangan Aset Jl. Terusan M. Toha No. 225 Bandung

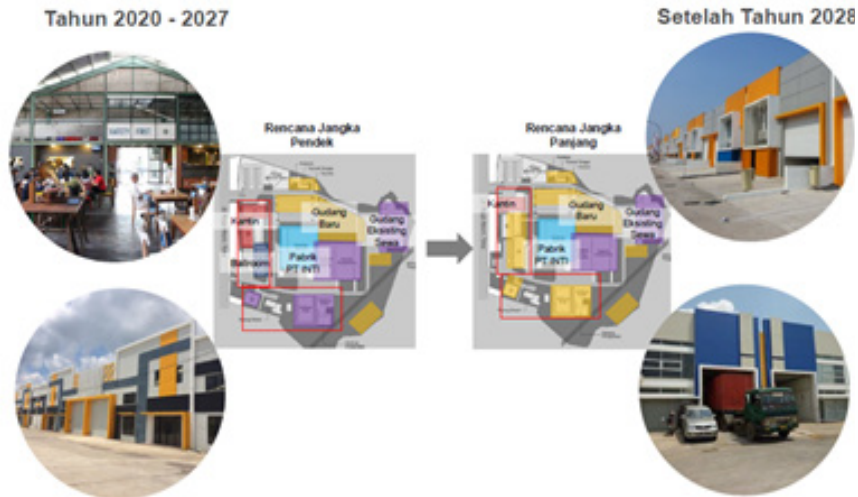
Rencana Pengembangan



- Kondisi eksisting Properti Palasari merupakan pabrik dan pergudangan PT INTI (Persero) dan terdapat lahan-lahan kosong. Untuk memaksimalkan Properti ini, Konsultan merekomendasikan dua rencana yaitu jangka pendek dan panjang.
- Pada rencana jangka pendek, pergudangan akan dikembangkan pada lahan kosong dan gedung yang kosong disewakan menjadi gudang. Dengan menargetkan pasar karyawan dan buruh di dalam kawasan dan sekitarnya, Konsultan merekomendasikan pengembangan kantin pada gedung B & C dan ballroom / R. Multifungsi pada gedung A
- Pada rencana jangka panjang, akan ada penambahan gudang dengan mengambil lahan gedung A, B, Gudang PCB, dan Gudang Kimia.



Zona	Komponen	YOL	YOP	Total Gedung	Luas Unit	Luas Gross (m2)	Komposisi	
Rencana Jangka Pendek								
Eksisting	Pabrik PT INTI (Persero)	-	-	1	5,480	Sqm	5,480.00	19%
	Pergudangan Sewa (Bekas Gudang PT INTI (Persero))	-	2020	6	575 - 3.890	Sqm	11,863.00	42%
	Ballroom / R. Multifungsi	2020	2021	1	1,085	Sqm	1,085.00	4%
	Kantin / Food Court	2020	2021	2	1,720	Sqm	1,720.00	6%
Baru	Gudang Sewa Baru	2020	2021	25	282 - 520	Sqm	8,240.00	29%
Total Rencana Pengembangan Jangka Pendek							28,388.00	100%
Rencana Jangka Panjang								
Biz Park	Pabrik PT INTI (Persero)	-	-	1	5,480	Sqm	5,480.00	19%
	Pergudangan Sewa (Eksisting)	-	2020	3	1.780 - 3.890	Sqm	9,291.00	31%
	Gudang Sewa Baru	2020	2021	41	282 - 520	Sqm	13,942.00	47%
	Kantin / Food Court	2020	2021	1	880	Sqm	880	3%
Total Rencana Pengembangan Jangka Panjang							29,593.00	100%



3. Restrukturisasi Utang

Berdasarkan uraian-uraian mengenai Restrukturisasi Bisnis serta Penjualan dan/atau Optimalisasi Aset, dirangkum secara keseluruhan menjadi 5 pilihan opsi dalam Restrukturisasi Utang, dengan High-Level Assumption dan potensi Outcome sebagai berikut:

OPSI SKEMA PENYELESAIAN UTANG					
OPSI	Sinergi BUMN (base scenario)	Sinergi BUMN + Penjualan Aset	Konsolidasi ke dalam Telkom Group sebagai Anak Usaha	Sinergi BUMN + Penyertaan Modal Telkom & Other SOE	Sinergi BUMN + Konsesi GSN
HIGH-LEVEL ASSUMPTION	<ul style="list-style-type: none"> INTI memperoleh kontrak proyek jangka Panjang (recurring) dari Telkom Group (growth 20%/tahun) dan others (growth 3%/tahun) INTI melakukan optimalisasi aset melalui kerjasama dengan investor Masih membutuhkan tambahan modal kerja Rp 297 Miliar dan dana talangan Rp.109 Miliar. 	<ul style="list-style-type: none"> INTI menjual sebagian atau seluruh asset Moh Toha dengan proceed sebesar Rp 332 Miliar atau Rp 644 Miliar Hasil penjualan aset untuk pelunasan tambahan modal kerja dan dana talangan, serta pembayaran restru hutang bank, karyawan, vendor, pajak, dll . 	<ul style="list-style-type: none"> Telkom melakukan penyertaan ke INTI sebagai pemegang saham pengendali (controlling shareholder) Consideration transferred yang diharapkan atas akuisisi saham INTI berupa debt to equity swap atas utang usaha kepada Telkom dan uang tunai Rp406 Miliar 	<ul style="list-style-type: none"> Telkom Bersama BUMN lain memberikan setoran modal tunai sebagai pemegang saham minoritas di INTI INTI melunasi sebagian outstanding utang usaha kepada Telkom di tahun 2029 BUMN lain memberikan tambahan modal kerja 	<ul style="list-style-type: none"> Selain bisnis jangka Panjang (recurring) dengan Telkom, INTI memperoleh penugasan bisnis baru sebagai penyedia Government Security Network Potensi pendapatan sd 2029 mencapai Rp 1,2 Triliun/tahun
OUTCOME	<ul style="list-style-type: none"> Adanya potensi PKPU karena penyelesaian hutang karyawan dan vendor relative panjang (4-6 tahun). Pengembalian tambahan modal kerja dan dana talangan tahun 2026 (6 tahun) tidak menarik bagi financier. 	<ul style="list-style-type: none"> Hutang karyawan, vendor, pajak, dll lunas maks tahun 2021. Pengembalian tambahan modal kerja dan dana talangan terjamin (diselesaikan dari penjualan aset thn 2021) 	<ul style="list-style-type: none"> Memperkuat modal kerja dan percepatan pembayaran utang Ketersediaan pasar dan sinergi bisnis Telkom Group dan PT INTI Terciptanya value creation dalam cluster telekomunikasi 	<ul style="list-style-type: none"> Memperkuat modal kerja dan percepatan pembayaran utang Ketersediaan pasar dengan Telkom Group dan diluar Telkom Group Adanya dukungan pendanaan untuk proyek diluar Telkom Group 	<ul style="list-style-type: none"> Investasi proyek GSN relatif besar, keterbatasan dana investasi awal Membutuhkan proses persetujuan yang panjang

Dengan selesainya penyusunan kajian Restrukturisasi Perseroan, tahap selanjutnya Perseroan akan mendiskusikan opsi-opsi restrukturisasi tersebut dengan Pemegang Saham, sehingga program restrukturisasi / penyehatan Perseroan searah dengan harapan Pemegang Saham dan dapat segera diimplementasikan di tahun 2020 untuk mencapai Visi Perseroan, yaitu “Menjadi Penyedia Smart Products Terbaik di Industri Telekomunikasi di Indonesia”.