

No : 039/IBP/CORSEC-SK/XI/2025

Jakarta, 19 November 2025

Lampiran :

1. Ringkasan Public Expose
2. Daftar Hadir
3. Pemberitaan di Media

Kepada Yth.

PT Bursa Efek Indonesia

Up. Kepala Divisi Penilaian Perusahaan Group 2

Indonesia Stock Exchange Building, Tower I, 16th Floor

Jl. Jend. Sudirman, Kav. 52-53, Jakarta Selatan, 12190

Perihal: Pelaporan hasil Public Expose Tahunan - PT Intan Baru Prana Tbk

Dengan hormat,

Menunjuk pada Surat Keputusan Direksi PT Bursa Efek Indonesia No. Kep-00066/BEI/09-2022 perihal Perubahan Peraturan Nomor I-E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi tanggal diterbitkan 30 September 2022, dengan ini kami sampaikan bahwa PT Intan Baru Prana Tbk ("**Perseroan**") telah menyelenggarakan *Public Expose Tahunan 2025* yang dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Senin, 17 November 2025

Waktu : 14.12 WIB – 14.50 WIB

Tempat : <https://zoom.us/j/91042650967?pwd=VFpbaYrF4JNX3VOfxiekvAp8sLrx92.1>

Meeting ID: 910 4265 0967

Passcode: 681907


Sebagai dokumen pendukung, kami lampirkan pula ringkasan pelaksanaan *Public Expose Tahunan Perseroan*, fotokopi daftar hadir dan kliping pemberitaan di media.

Demikian hal ini kami sampaikan, Terima kasih.

Hormat kami,

PT Intan Baru Prana Tbk

 **PT Intan Baru Prana Tbk**

 **Yunita R. Riyadi**
Corporate Secretary

Lampiran 1
039/IBP/CORSEC-SK/XI/2025
Ringkasan *Public Expose* Tahunan 2025
PT Intan Baru Prana Tbk
Senin, 17 November 2025

Public Expose Tahunan PT Intan Baru Prana Tbk (selanjutnya disebut "**Perseroan**") telah dilaksanakan pada :

Hari/Tanggal : Senin, 17 November 2025
Waktu : 14.12 WIB – 14.50 WIB
Tempat : INTA Building Lantai 5
Jl. Raya Cakung Cilincing KM 3,5
Jakarta 14130
Dan melalui Video Live Conference melalui Aplikasi Zoom Meeting dengan tautan berikut :
<https://zoom.us/j/91042650967?pwd=VFpbaYrF4JNX3VOfxiekvAp8sLrx9.1>
Meeting ID: 910 4265 0967
Passcode: 681907

Agenda dalam acara *Public Expose* Tahunan 2025 ini, Perseroan membahas hal-hal sebagai berikut:

1. Sekilas tentang Perseroan;
2. Kegiatan Usaha Perseroan;
3. Kinerja Keuangan Perseroan per 30 September 2025;
4. Aktivitas Perseroan di tahun 2025;
5. Peluang dan tantangan bisnis di tahun 2026; dan
6. Sesi Tanya Jawab.

Perseroan melaksanakan *Public Expose* Tahunan ini melalui mekanisme *online* dan melalui aplikasi zoom meeting. Dihadiri oleh 38 orang yang terdiri dari jajaran manajemen Perseroan yaitu Direktur Utama, Direktur Keuangan dan Komisaris Independen Perseroan serta Pemegang Saham, Publik, Media, dan Tamu Undangan lainnya.

Dipandu oleh *Corporate Secretary* Perseroan (Ibu Yunita Rivianti Riyadi) selaku MC dan Moderator (Ibu Ais), kegiatan *Public Expose* Tahunan ini dibawakan oleh:

- Bapak Petrus Halim : Direktur Utama Perseroan
- Bapak Willy Cahya Sundara : Direktur Keuangan Perseroan
- Bapak Alexander Reyza : Komisaris Independen Perseroan
- Ibu Yunita Rivianti Riyadi : *Corporate Secretary* Perseroan

Dalam acara *Public Expose* Tahunan ini, dipaparkan:

- ✓ Sekilas tentang Perseroan yang meliputi Struktur Pemegang Saham, Susunan Pengurus, Sumber Daya Manusia, dan Aktivitas Perseroan khususnya yang terkait dengan kegiatan

Corporate Social Responsibility (CSR) di tahun 2025, disampaikan oleh Ibu Yunita Rivianti Riyadi selaku *Corporate Secretary* Perseroan.

- ✓ Terkait dengan Kegiatan Usaha Perseroan sepanjang tahun 2025 disampaikan oleh Bapak Alexander Reyza selaku Komisaris Independen Perseroan.
- ✓ Selanjutnya yang berhubungan dengan Kinerja Keuangan Perseroan sampai dengan tanggal 30 September 2025 disampaikan oleh Bapak Willy Cahya Sundara selaku Direktur Keuangan Perseroan.
- ✓ Sedangkan Peluang dan Tantangan Bisnis di tahun 2026 disampaikan langsung oleh Bapak Petrus Halim selaku Direktur Utama Perseroan.
- ✓ Sebelum acara ditutup, diberikan waktu untuk Sesi Tanya Jawab yang dipandu oleh moderator Ibu Ais.

Setelah paparan disampaikan oleh Direksi dan Komisaris Independen Perseroan, kemudian diberikan kesempatan kepada para hadirin dan rekan-rekan media untuk mengajukan pertanyaan melalui fitur Chat pada Aplikasi Zoom Meeting. Sesi Tanya Jawab ini dipandu oleh Moderator dan kemudian acara ditutup oleh MC pada pukul 14.50 WIB.

Berikut ini adalah hasil tanya jawab yang terjadi, yaitu:

1.	Pertanyaan dari Bapak Tjang Paoli - Investor	
	Q	Apakah dalam jangka waktu kurang dari satu 1 tahun IBFN ada rencana untuk pelunasan hutang? Agar balance sheet perusahaan lebih baik.
	A	Perseroan akan terus berupaya meningkatkan kinerja agar dapat memenuhi kewajiban pembayaran utang secara lebih optimal. Saat ini, pelunasan dilakukan melalui skema installment. Dengan perbaikan kinerja ke depan, Perseroan berharap dapat mempercepat penyelesaian kewajiban kepada para Kreditur. Selain itu, Perseroan juga melakukan upaya pelunasan melalui penjualan aset-aset debitor bermasalah sebagai langkah untuk mempercepat penurunan outstanding pokok kepada Kreditur.
2.	Pertanyaan dari Bapak Daniel - Investor	
	Q	Mengingat Perseroan kini fokus pada perdagangan alat pengangkutan komersial (terutama Sinotruk) dan bisnis rental alat berat/pengangkutan, bagaimana proporsi kontribusi pendapatan dari kedua lini bisnis ini diproyeksikan untuk tahun 2025 dan 2026? Secara teknis, berapa margin kotor rata-rata yang diharapkan dari penjualan unit alat berat dibandingkan dengan jasa rental alat berat?
	A	Terkait dengan pendapatan di tahun 2025, Perseroan berhasil meningkatkan volume sewa unit rental, dimana peningkatan permintaan rental unit ini turut berkontribusi pada penguatan pendapatan di tengah upaya Perseroan menata kembali struktur keuangan. Di tahun 2026, Perseroan menargetkan pertumbuhan pendapatan yang lebih stabil serta perbaikan profitabilitas seiring meningkatnya utilisasi dan penerapan strategi ekspansi yang lebih selektif. Dengan pendekatan tersebut, Perseroan

		optimistis dapat memasuki tahun 2026 dengan kondisi yang lebih sehat dan berdaya saing. Saat ini, fokus Perseroan masih pada penyewaan alat berat sehingga belum ada kontribusi dari penjualan alat berat.
	Q	Sinergi dengan PT Intraco Penta Tbk (INTA) dan customer base-nya disebut sebagai keunggulan. Secara konkret, apa metrik keberhasilan (KPI) utama sinergi ini dalam hal lead generation atau penyerapan unit/jasa IBFN? Dan, bagaimana strategi manajemen dalam mengoptimalkan pemanfaatan aset/unit rental yang sudah ada (misalnya, utilization rate target 2025) untuk memastikan efisiensi modal kerja?
	A	<p>Sinergi dengan INTA merupakan suatu keunggulan bisnis Perseroan karena masih berada dalam 1 (satu) grup usaha dan juga didukung dengan pengalaman yang dimiliki oleh INTA Group yang lebih dari 50 tahun di bisnis alat berat.</p> <p>Sinergi tersebut memberikan nilai tambah karena sebagian besar pelanggan dan proyek yang dijalankan telah memiliki rekam jejak yang jelas, sehingga manajemen risiko dapat dilakukan secara lebih efektif. Dengan pemahaman yang baik terhadap karakteristik pelanggan serta dukungan kompetensi grup dalam hal kualitas dan produktivitas alat berat, Perseroan mampu mengoptimalkan operasional unit sewa, meningkatkan nilai bagi pelanggan, serta memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi seluruh pihak yang terlibat</p>
	Q	Bisnis alat berat dan pengangkutan sangat sensitif terhadap siklus komoditas (pertambangan/perkebunan). Apa strategi mitigasi risiko bisnis IBFN untuk menghadapi potensi volatilitas harga komoditas (misalnya, batu bara) atau perlambatan ekonomi global di tahun 2025/2026? Apakah ada langkah diversifikasi ke sektor non-komoditas lain (misalnya, infrastruktur) yang sedang dieksplorasi?
	A	<p>Menanggapi potensi volatilitas harga komoditas dan perlambatan ekonomi global, Perseroan telah menerapkan strategi mitigasi yang meliputi diversifikasi pelanggan di beberapa sektor pertambangan.</p> <p>Diversifikasi usaha dilakukan dengan memperluas penyewaan alat berat ke berbagai komoditas, seperti emas, timah, dan batu bara. Langkah ini merupakan bagian dari manajemen risiko Perseroan untuk mengurangi ketergantungan pada satu jenis komoditas tertentu serta menjaga stabilitas kinerja di tengah fluktuasi pasar.</p>
	Q	Perseroan telah memulai bisnis rental di Sumatera (pertambangan) dan pengangkutan kayu di Kalimantan. Apakah manajemen telah memiliki rencana Capital Expenditure (Capex) yang detail untuk tahun 2025 dan 2026, khususnya untuk penambahan armada unit Sinotruk atau alat berat lainnya? Berapa total alokasi Capex yang disiapkan, dan bagaimana sumber pendanaannya (internal/eksternal) untuk mendukung ekspansi geografis ke luar wilayah yang sudah ada?

	A	<p>Pada bulan Juli 2025, Perseroan melakukan pembelian unit-unit alat berat (belanja modal), baik dari dealer maupun unit bekas dari pihak ketiga, sebanyak 20 unit dengan total nilai sekitar Rp130 miliar, yang pembayarannya dilakukan melalui skema cicilan. Dari total unit tersebut, sebanyak 8 unit disewakan untuk pekerjaan di Site Mapur - Bangka pada area pertambangan timah, sedangkan 12 unit lainnya disewakan untuk pekerjaan di Site Rante Bale - Sulawesi Selatan pada area pertambangan emas.</p> <p>Belanja modal tahun 2026 akan disesuaikan dengan proyek-proyek baru yang berhasil diperoleh Perseroan serta mempertimbangkan kecukupan arus kas perusahaan. Keterbatasan modal untuk pengadaan unit-unit baru dapat diantisipasi melalui penyewaan alat berat dari pihak ketiga, yang disesuaikan dengan kebutuhan proyek dan pendapatan rental yang diterima Perseroan. Selain itu, belanja modal tetap dimungkinkan untuk dilakukan apabila Perseroan memperoleh skema pembayaran yang lebih fleksibel, seperti term of payment atau cicilan bertahap dari dealer atau principal.</p> <p>Total alokasi Capex 2026 masih dalam perencanaan final menjelang akhir tahun dalam RKAB 2026 Perseroan.</p>
	Q	<p>Dengan pertumbuhan pendapatan yang ditargetkan, bagaimana manajemen memastikan kualitas laba yang berkelanjutan (misalnya, rasio biaya operasional terhadap pendapatan) dan kesehatan neraca Perseroan? Mengingat latar belakang sebagai perusahaan pembiayaan, bagaimana Perseroan mengelola risiko terkait piutang dan modal kerja di bisnis perdagangan/rental alat berat saat ini, serta apa rasio utang terhadap ekuitas (DER) yang sehat ditargetkan di akhir tahun 2025?</p>
	A	<p>Untuk menjaga kualitas laba yang berkelanjutan, Perseroan fokus pada pengendalian biaya operasional, peningkatan utilisasi armada, serta penguatan arus kas agar struktur neraca tetap sehat. Dengan pengalaman sebagai perusahaan pembiayaan, Perseroan menerapkan prinsip kehati-hatian dalam pengelolaan piutang dan modal kerja melalui seleksi pelanggan yang ketat dan pemantauan aging piutang. Perseroan juga menargetkan perbaikan rasio utang terhadap ekuitas (DER) secara bertahap hingga mencapai tingkat yang lebih konservatif pada akhir tahun 2025.</p>
3.	Pertanyaan dari Bapak Paul Young - Investor	
	Q	<p>Beban bunga terhadap pendapatan demikian besar, Apakah ada rencana Perusahaan untuk melunasi / dengan cara menambah Modal tambahan ke perseron?</p> <p>Atau ada menambah saham baru dengan mengconvert hutangnya menjadi saham tambahan ?</p>
	A	<p>Pertanyaan ini terkait dengan <i>corporate action</i>, Perseroan saat ini belum ada rencana untuk <i>corporate action</i> dan nanti akan diinformasikan jika ke depannya ada rencana tersebut.</p>

	Q	Bagaimana pandangan soal dealer dealer LIUGONG lain yang bisa menjual produk LIUGONG? Apakah ada kemungkinan untuk persero menguasai penjualan Merk Liugong di domestik?
	A	Terkait dengan produk LiuGong tidak terlalu relevan dengan IBP karena Perseroan bukan dealer dari LiuGong.
4.	Pertanyaan dari Bapak Welly - Investor	
	Q	Terkait induk perusahaan, Intraco Penta tbk mendapatkan persetujuan rups untuk pindah alamat kantornya, apakah sudah mendapatkan lokasi yang baru? Dan apakah untuk IBFN juga ikut pindah alamat?
	A	Ya, hal tersebut masih dalam tahap perencanaan. Adapun mengenai rencana pemindahan kantor INTA, isu tersebut tidak relevan untuk dijawab pada kesempatan ini dan akan ditindaklanjuti pada saat Public Expose INTA."
5.	Pertanyaan dari Ibu Sivana - Media Investortrust.id	
	Q	Adakah rencana aksi korporasi dalam waktu dekat?
	A	Belum ada untuk rencana aksi korporasi dalam waktu dekat.
	Q	Bagaimana proyeksi pendapatan dan laba untuk tahun depan 2026
	A	Perseroan saat ini masih dalam tahapan finalisasi RKAB sehingga belum dapat diinformasikan secara rinci.
	Q	Apa tantangan utama yang memengaruhi kinerja tahun ini?
	A	Tantangan utama/pemberat kinerja tahun ini terutama berasal dari masih terbatasnya kapasitas keuangan Perseroan, biaya pemeliharaan armada yang meningkat, serta penghentian kegiatan hauling kayu yang memberi dampak terhadap pendapatan non-rental. Faktor-faktor tersebut menjadi catatan penting bagi Perseroan untuk dikelola secara lebih optimal pada tahun mendatang.
6.	Pertanyaan dari Dhika - Media IDN	
	Q	Rencana capex di sepanjang 2025 ini berapa? kemudian sumber dananya dari mana dan akan digunakan untuk apa?
	A	<p>Pada bulan Juli 2025, Perseroan melakukan pembelian unit-unit alat berat, baik dari dealer maupun unit bekas dari pihak ketiga, sebanyak 20 unit dengan total nilai sekitar Rp130 miliar, yang pembayarannya dilakukan melalui skema cicilan. Dari total unit tersebut, sebanyak 8 unit disewakan untuk pekerjaan di Site Mapur - Bangka pada area pertambangan timah, sedangkan 12 unit lainnya disewakan untuk pekerjaan di Site Rante Bale - Sulawesi Selatan pada area pertambangan emas.</p> <p>Sumber pendanaan berasal dari pendapatan rental yang diperoleh Perseroan, sehingga kapasitas belanja modal (Capex) Perseroan pada tahun 2025 akan sejalan dengan tingkat pendapatan dari kegiatan rental tersebut.</p>

	Q	Di tahun 2026, ada aksi korporasi apa yang akan dilakukan perseroan?
	A	Sejauh ini Perseroan belum ada rencana atas hal tersebut.
7.	Pertanyaan dari Puti - Media Inews.id	
	Q	Bagaimana Perseroan menilai iklim industri pada tahun ini dan tahun mendatang dengan sejumlah kebijakan2 pemerintah yg ada?
	A	<p>Pemerintah berencana menurunkan produksi komoditas tambang melalui pengurangan RKAB seluruh IUP pada tahun 2026 untuk menjaga stabilitas harga melalui pengendalian suplai. Tekanan harga komoditas mendorong pelaku IUP melakukan efisiensi, antara lain melalui optimalisasi biaya sewa alat, adopsi kendaraan listrik (EV), serta perbaikan desain tambang. Dalam kondisi tersebut, IBP berada pada posisi yang diuntungkan apabila permintaan terhadap jasa sewa maupun penggunaan EV meningkat.</p> <p>Perseroan menangkap peluang tersebut melalui kerja sama dengan mitra pabrik asal China serta memenuhi kebutuhan pelanggan yang mencari solusi alat berat dengan biaya lebih ekonomis. Penggunaan EV sendiri berpotensi menurunkan konsumsi bahan bakar hingga sekitar 40%.</p> <p>Kebijakan pemerintah tersebut membuka peluang bisnis yang signifikan bagi Perseroan, khususnya dalam menyediakan solusi sewa alat berat dan unit berbasis EV. Peluang ini diharapkan menjadi salah satu pendorong pertumbuhan Perseroan pada tahun 2026."</p>
	Q	Apakah ada rencana ekspansi IBFN dalam mengembangkan lini bisnis pembiayaan ini?
	A	Perseroan tidak lagi menjalankan kegiatan usaha pembiayaan sehubungan dengan pencabutan izin usaha pembiayaan oleh OJK.
8.	Pertanyaan dari Ghafur - Media Investor Daily	
	Q	Bagaimana target pendapatan dan laba tahun ini serta akan seperti apa proses 2026 mendatang?
	A	<p>Target pendapatan dan laba Perseroan pada tahun ini maupun tahun depan disusun secara realistis namun tetap berorientasi pada pertumbuhan. Perseroan berfokus menjaga kenaikan pendapatan secara konsisten melalui optimalisasi produktivitas armada dan penguatan margin lewat efisiensi operasional.</p> <p>Di tahun 2026, Perseroan menargetkan pertumbuhan pendapatan yang lebih stabil serta perbaikan profitabilitas seiring meningkatnya utilisasi dan penerapan strategi ekspansi yang lebih selektif. Dengan pendekatan tersebut, Perseroan optimistis dapat memasuki tahun 2026 dengan kondisi yang lebih sehat dan berdaya saing.</p>

	Q	Elaborasi untuk strategi 2026 dan belanja modal 2026?
	A	<p>Ke depan, fokus kami adalah membangun IBP sebagai perusahaan rental alat berat yang lebih tangguh dan siap tumbuh. Kami akan memperkuat utilisasi armada, meningkatkan akurasi pengelolaan operasional, dan memperluas peluang kerja sama pada proyek-proyek yang memiliki prospek jangka panjang. Dengan disiplin biaya dan pengelolaan aset yang lebih cerdas, kami menargetkan kinerja yang jauh lebih solid pada tahun 2026.</p> <p>Belanja modal 2026 akan disesuaikan dengan perolehan kerjasama project baru yang akan diperoleh pada tahun 2026. Saat ini Perseroan masih dalam proses penyusunan RKAB tahun 2026.</p>

Demikian ringkasan jalannya kegiatan *Public Expose* Tahunan PT Intan Baru Prana Tbk yang dapat kami laporkan. Terima kasih.

Lampiran 2.
039/IBP/CORSEC-SK/XI/2025
DAFTAR HADIR

No	Nama	Instansi
1	Agustinus	Publik
2	Aldyth	Investortrust
3	Alexander Reyza	Komisaris Independen - IBP
4	Anca Ardiansyah	Publik
5	Annisa	Bisnis Indonesia
6	Bani	Harian Ekonomi Neraca
7	Bernadetta Rooswitha Dewi	Publik
8	Calvin P.	INTA
9	Desty Luthfiani	KabarBursa.com
10	Dhera	IDXChannel.com
11	Dhika Putra	Idnfinancials.com
12	Dian Sulinda	Publik
13	Emon	INTA
14	Fajar Prasetyo	Publik
15	Feri Naomi	INTA
16	Fifi Maila	INTA
17	Ghafur	Investor Daily
18	Handung	Publik
19	Hendra Gusman	PT Bank Syariah Indonesia Tbk
20	Hendra Wahyu	INTA
21	Hermawan	Indonesia ShangBao
22	Hermawan	Harian Indonesia
23	Ita Herawati	Publik
24	Ivan Agustinus L.	INTA
25	Komarudin Muchtar	emitennews.com
26	Moeha	Shangbao Indonesia
27	Nana Aghitsna	Warta Ekonomi
28	Nofika	Publik
29	Paul Young	GIAT.edu
30	Petrus Halim	Direktur Utama - IBP
31	Puti Aini	inews.id
32	Rika	IBP
33	SBI Holdings	Pemegang Saham
34	Selly Febrina	Publik
35	Sivana Zahla	investortrust.id
36	Sofwan Bayan	Publik
37	Willianto Febriansa	INTA
38	Yunita R. Riyadi	Corsec - IBP

Lampiran 3.
039/IBP/CORSEC-SK/XI/2025
Kliping - Pemberitaan Media

Media Online

1. IBFN: Lini perdagangan alat pengangkutan komersial tingkatkan kinerja

Antaraneews.com

Oleh: Muhammad Heriyanto

Selasa, 17 Desember 2024

https://m.antaranews.com/berita/4534018/ibfn-lini-perdagangan-alat-pengangkutan-komersial-tingkatkankinerja?utm_source=antaranews&utm_medium=mobile&utm_campaign=latest_category



Jajaran direksi PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) dalam public expose di Jakarta, Selasa (17/12/2024).
ANTARA/HO-IBFN

Jakarta (ANTARA) - Direktur PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) Petrus Halim meyakini lini usaha baru yaitu perdagangan alat pengangkutan komersial dapat meningkatkan kinerja bisnis perseroan secara keseluruhan dan menjaga kelangsungan usaha ke depan.

Ia menjelaskan, perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha dengan menjalankan bisnis di bidang rental alat-alat berat dan pengangkutan kayu di wilayah Kalimantan pada tahun lalu.

"Produk yang dipasarkan perseroan memiliki produk yang dirancang khusus untuk dapat dipakai di area perkebunan, pertambangan dan konstruksi, dengan harga yang bersaing pada kelasnya, serta sudah diterima dengan baik di Indonesia," ujar Petrus dalam public expose di Jakarta, Selasa.

Sejak Desember 2023, ia menjelaskan perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha untuk pekerjaan pengangkutan kayu di Site Sebulu, Kota Samarinda, Kalimantan Timur, dengan menginvestasikan sebanyak 10 unit sinotruk untuk mengangkut kayu.

"Perseroan akan melakukan analisa lebih lanjut untuk pengembangan bisnis ini apakah dapat dilakukan di site lainnya di luar wilayah Kalimantan," ujar Petrus.

Pada Oktober 2024, lanjutnya, perseroan mulai mengembangkan usaha ke rental bisnis, dengan mendapatkan kesempatan untuk menyewakan alat-alat berat untuk pekerjaan tambang di wilayah Sumatera.

"Di site ini, perseroan mempekerjakan karyawannya sebanyak 12 orang," ujar Petrus.

Petrus menilai potensi penjualan alat pengangkutan komersial dan diversifikasi usaha masih terbuka luas, ditambah adanya akses customer base dan fasilitas INTA Grup yang bisa dimanfaatkan.

Namun demikian, Ia menyebut ada sejumlah tantangan yang perlu dihadapi perseroan pada 2025, diantaranya persaingan dengan beberapa penyedia produk sejenis dan perusahaan pesaing lainnya, kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

"Target market yang terbatas untuk existing produk, sehingga perseroan memerlukan dukungan yang kuat dari principal dan pemegang saham, untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha perseroan," ujar Petrus.

Per September 2024, perseroan mencatatkan pendapatan senilai Rp15,85 miliar, atau meningkat dibandingkan senilai Rp2,89 miliar pada periode sama tahun sebelumnya.

Petrus mengatakan konsistensi pertumbuhan tidak terlepas dari dukungan jaringan INTA yang berpengalaman lebih dari 50 tahun di industri alat berat dan tersebar hampir seluruh wilayah di Indonesia.

"Kami mengandalkan beberapa keunggulan existing produk yang diageni oleh perseroan dan INTA Grup dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Kami pun akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha INTA," kata Petrus.

2. Intan Baru (IBFN) Optimistis Tingkatkan Kinerja melalui Diversifikasi Usaha

kontan.co.id

Oleh: Rashif Usman

Selasa, 17 Desember 2024

<https://amp.kontan.co.id/news/intan-baru-ibfn-optimistis-tingkatkan-kinerja-melalui-diversifikasi-usaha>



KONTAN.CO.ID - JAKARTA. PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) optimistis prospek lini usaha baru di sektor perdagangan alat pengangkutan komersial akan tumbuh positif di tahun-tahun mendatang.

Sejak tahun lalu, IBFN mulai melakukan diversifikasi usaha dengan merambah bisnis rental alat berat dan jasa pengangkutan kayu di wilayah Kalimantan. Produk yang dipasarkan dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan di sektor perkebunan, pertambangan, dan konstruksi.

Dengan harga kompetitif di kelasnya, produk ini diklaim telah mendapatkan penerimaan yang baik di pasar domestik.

Direktur IBFN, Petrus Halim menyampaikan bahwa pertumbuhan kinerja IBFN tidak terlepas dari dukungan induk usaha yakni PT Intraco Penta Tbk (INTA). Menurutnya, INTA memiliki pengalaman lebih dari lima dekade di industri alat berat serta jaringan yang tersebar luas di seluruh Indonesia.

"Kami mengandalkan beberapa keunggulan eksisting produk yang ditangani oleh IBFN dan juga INTA Grup dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Kami pun akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis perseroan serta grup usaha INTA," kata Petrus saat publix expose, Selasa (17/12).

Pada Desember 2023, IBFN mulai mengembangkan usaha pengangkutan kayu di Site Sebulu, Samarinda, Kalimantan Timur. IBFN menginvestasikan 10 unit SINOTRUK untuk mendukung operasional di proyek ini. IBFN juga tengah menganalisis potensi pengembangan bisnis serupa di lokasi lain di luar Kalimantan.

Tidak hanya itu, pada Oktober 2024, IBFN merambah bisnis rental alat berat untuk proyek tambang di Sumatra. Dalam proyek ini, perusahaan mempekerjakan 12 karyawan di lokasi tambang.

Selain itu, Petrus menyadari sejumlah tantangan yang akan dihadapi pada 2025, seperti persaingan ketat dengan penyedia produk sejenis, kebutuhan untuk menjaga kualitas dan harga produk, serta meningkatkan pelayanan kepada pelanggan.

Berdasarkan laporan kinerja keuangannya per kuartal III-2024, IBFN mencatatkan rugi bersih tahun berjalan mencapai Rp 77,89 miliar, naik 38,91% bila dibandingkan dengan periode yang sama tahun lalu sebesar Rp 56,07 miliar.

Sementara itu, pendapatan bersih perusahaan tercatat mencapai Rp 2,95 miliar, naik tipis 2,23% dari posisi yang sama tahun lalu sebesar Rp 2,89 miliar.

3. Intan Baru Prana (IBFN) Optimistis Potensi Bisnis Kian Terbuka Luas di 2025

Idxchannel.com

Oleh: Dhera Arizona

Selasa, 17 Desember 2024

<https://www.idxchannel.com/amp/market-news/intan-baru-prana-ibfn-optimistis-potensi-bisnis-kian-terbuka-luas-di-2025>



IDXChannel – Emiten yang bergerak di bidang perdagangan alat pengangkutan komersial, PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) optimistis lini usaha baru yakni perdagangan alat pengangkutan komersial dapat meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan dan menjaga kelangsungan usaha perseroan ke depan.

Perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha dengan menjalankan bisnis di bidang rental alat-alat berat dan pengangkutan kayu di wilayah Kalimantan sejak Desember 2023. Produk yang dipasarkan oleh perseroan memiliki produk yang dirancang khusus untuk dapat dipakai di area perkebunan, pertambangan dan kontruksi dengan harga yang bersaing pada kelasnya serta sudah diterima dengan baik di Indonesia.

Direktur Intan Baru Prana Petrus Halim mengatakan, konsistensi pertumbuhan perseroan juga tidak lepas dari dukungan jaringan PT Intraco Penta Tbk (INTA) yang berpengalaman lebih dari 50 tahun di industri alat berat dan tersebar hampir di seluruh wilayah-wilayah besar Indonesia.

"Kami mengandalkan beberapa keunggulan eksisting produk yang diageni oleh perseroan dan juga INTA Grup dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Kami pun akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis perseroan serta grup usaha INTA," katanya dalam Paparan Publik secara virtual, Selasa (17/12/2024).

Sejak akhir Desember 2023, perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha untuk pekerjaan pengangkutan kayu di Site Sebulu, Samarinda, Kalimantan Timur. Perseroan menginvestasikan 10 unit SINOTRUK untuk mengangkut kayu sebagaimana yang disampaikan dalam materi Paparan Publik.

Selanjutnya, kata dia, perseroan akan melakukan analisa lebih lanjut untuk pengembangan bisnis ini apakah dapat dilakukan di site lainnya diluar wilayah Kalimantan.

Pada Oktober 2024, lanjutnya, perseroan mulai mengembangkan usaha ke rental bisnis. Perseroan mendapatkan kesempatan untuk menyewakan alat-alat beratnya untuk pekerjaan tambang di wilayah Sumatera.

"Di site ini, perseroan mempekerjakan karyawannya sebanyak 12 orang," kata Petrus.

Dia menambahkan, perseroan menilai potensi penjualan alat pengangkutan komersial dan diversifikasi usaha masih terbuka luas, apalagi perseroan memiliki akses customer base serta fasilitas dari INTA Grup yang bisa dimanfaatkan.

Meski demikian, sejumlah tantangan yang akan dihadapi pada 2025 juga masih dipetakan oleh perseroan seperti persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya, kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

"Tak hanya itu, target market yang terbatas untuk eksisting produk sehingga perseroan memerlukan dukungan yang kuat dari Principal, dan Pemegang Saham untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha perseroan," kata Petrus.

Sebagai informasi, IBFN mengantongi pendapatan Rp15,85 miliar per September 2024. Jumlah ini naik dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp2,89 miliar.

Meski pendapatan naik, namun perseroan membukukan rugi bersih tahun berjalan sebesar Rp77,89 miliar per September 2024. Angka ini naik jika dibandingkan periode sama tahun sebelumnya Rp56,07 miliar.

Menurut perseroan, ini disebabkan oleh naiknya beban usaha yakni dari Rp2,82 miliar di September 2023 menjadi Rp15,04 miliar pada September 2024.

4. Intan Baru Prana (IBFN) Bicara soal Dampak PPN 12 Persen terhadap Kinerja Bisnis

Idxchannel.com

Oleh: Dhera Arizona

Selasa, 17 Desember 2024

<https://www.idxchannel.com/amp/market-news/intan-baru-prana-ibfn-bicara-soal-dampak-ppn-12-persen-terhadap-kinerja-bisnis>

IDXChannel - Emiten perdagangan alat pengangkutan komersial, PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) menyatakan, kebijakan pemerintah untuk menaikkan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menjadi 12 persen di awal 2025 akan memberikan dampak terhadap kinerja bisnis perseroan. Namun, itu juga dipastikan akan berdampak terhadap ke semua industri.

"PPN (naik) sudah pasti akan berdampak semua bisnis. Enggak hanya kita," ujar Direktur Intan Baru Prana Petrus Halim dalam Paparan Publik secara virtual, Selasa (17/12/2024).

Namun, dia berharap kenaikan PPN menjadi 12 persen tersebut tidak berdampak terlalu besar bagi industri alat pengangkutan komersial dan kinerja bisnis perseroan.

"Semoga (dampaknya) tidak terlalu besar untuk industri kami," kata Petrus.

IBFN mengantongi pendapatan Rp15,85 miliar per September 2024. Jumlah ini naik dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp2,89 miliar.

Meski pendapatan naik, namun perseroan membukukan rugi bersih tahun berjalan sebesar Rp77,89 miliar per September 2024. Angka ini naik jika dibandingkan periode sama tahun sebelumnya Rp56,07 miliar.

Menurut perseroan, ini disebabkan oleh naiknya beban usaha yakni dari Rp2,82 miliar di September 2023 menjadi Rp15,04 miliar pada September 2024.

Sebagai informasi, pemerintah resmi mengumumkan kenaikan Pajak Pertambahan Nilai (PPN) menjadi 12 persen mulai 1 Januari 2025. Hal itu sejalan dengan Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2021 tentang Harmonisasi Peraturan Perpajakan (UU HPP).

5. Intan Baruprana Finance Cetak Pendapatan Rp 15,85 Miliar hingga September 2024

Viva.co.id

Oleh: Raden Jihad Akbar

Selasa, 17 Desember 2024

https://www.viva.co.id/bisnis/1782084-intan-baruprana-finance-cetak-pendapatan-rp-15-85-miliar-hingga-september-2024?utm_source=viva_android_app&utm_medium=share_button&utm_campaign=share_content



PT Intan Baruprana Finance Tbk
Sumber : [VIVA.co.id/AnisaAulia](https://viva.co.id/AnisaAulia)

Jakarta, VIVA – PT Intan Baru Prana Tbk (d/h PT Intan Baruprana Finance Tbk) atau IBFN mencatat, per September 2024 perseroan telah mengantongi pendapatan sebesar Rp 15,85 miliar. Angka itu naik dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp 2,89 miliar.

Direktur PT Intan Baru Prana Tbk, Petrus Halim mengatakan potensi penjualan alat pengangkutan komersial dan diversifikasi usaha masih terbuka luas apalagi Perseroan memiliki akses customer base serta fasilitas dari INTA Grup yang bisa dimanfaatkan. "Perseroan mengantongi pendapatan per September 2024 Rp 15,85 miliar naik dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp 2,89 miliar," ujar Petrus di Jakarta Selasa, 17 Desember 2024.

Petrus juga optimistis di lini usaha yang baru yakni perdagangan alat pengangkutan komersial dapat meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan dan menjaga kelangsungan usaha Perseroan ke depan.

Sejak tahun lalu, perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha dengan menjalankan bisnis di bidang rental alat-alat berat dan pengangkutan kayu di wilayah Kalimantan. Produk yang dipasarkan oleh Perseroan memiliki produk yang dirancang khusus untuk dapat dipakai di area perkebunan, pertambangan & konstruksi dengan harga yang bersaing pada kelasnya serta sudah diterima dengan baik di Indonesia. Petrus menuturkan, konsistensi pertumbuhan Perseroan juga tidak lepas dari dukungan jaringan PT Intraco Penta Tbk (INTA) yang berpengalaman lebih dari 50 tahun di industri alat berat dan tersebar hampir diseluruh wilayah-wilayah besar di Indonesia.

"Kami mengandalkan beberapa keunggulan existing produk yang diageni oleh Perseroan dan juga INTA Grup dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Kami pun akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha INTA," katanya.

Sejak akhir Desember 2023, Perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha untuk pekerjaan pengangkutan kayu di Site Sebulu, Samarinda, Kalimantan Timur. Perseroan menginvestasikan 10 unit SINOTRUK untuk mengangkut kayu sebagaimana yang disampaikan dalam materi Paparan Publik. Selanjutnya, Perseroan akan melakukan analisa lebih lanjut untuk pengembangan bisnis ini apakah dapat dilakukan di site lainnya di luar wilayah Kalimantan.

Lalu pada Oktober 2024, Perseroan mulai mengembangkan usaha ke rental bisnis. Perseroan mendapatkan kesempatan untuk menyewakan alat-alat beratnya untuk pekerjaan tambang di wilayah Sumatera. Di site ini, Perseroan mempekerjakan karyawannya sebanyak 12 orang. Kendati demikian, sejumlah tantangan yang akan dihadapi di tahun 2025 ini juga masih dipetakan oleh Perseroan seperti persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya, kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

Tak hanya itu, target market yang terbatas untuk existing produk sehingga Perseroan memerlukan dukungan yang kuat dari principal, dan pemegang saham untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha Perseroan.

6. Andalkan Strategi Diversifikasi, Bagaimana Prospek Intan Baru Prana pada 2025?

Liputan6.com

Oleh: pipit

Rabu, 18 Desember 2024

<https://www.liputan6.com/amp/5839741/andalkan-strategi-diversifikasi-bagaimana-prospek-intan-baru-prana-pada-2025>

PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) optimistis strategi diversifikasi akan mendongkrak kinerja perseroan pada 2025. Perseroan meyakini, lini usaha yang baru yakni perdagangan alat pengangkutan komersial dapat meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan dan menjaga kelangsungan usaha Perseroan ke depan.

Liputan6.com, Jakarta PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) optimistis strategi diversifikasi akan mendongkrak kinerja perseroan pada 2025. Perseroan meyakini, lini usaha yang baru yakni perdagangan alat pengangkutan komersial dapat meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan dan menjaga kelangsungan usaha Perseroan ke depan.

Sejak tahun lalu, Perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha dengan menjalankan bisnis di bidang rental alat-alat berat dan pengangkutan kayu di wilayah Kalimantan. Produk yang dipasarkan oleh Perseroan memiliki produk yang dirancang khusus untuk dapat dipakai di area perkebunan, pertambangan & konstruksi dengan harga yang bersaing pada kelasnya serta sudah diterima dengan baik di Indonesia.

Direktur PT Intan Baru Prana Tbk, Petrus Halim mengatakan konsistensi pertumbuhan Perseroan juga tidak lepas dari dukungan jaringan PT Intraco Penta Tbk (INTA) yang

berpengalaman lebih dari 50 tahun di industri alat berat dan tersebar hampir diseluruh wilayah-wilayah besar di Indonesia.

"Kami mengandalkan beberapa keunggulan existing produk yang diageni oleh Perseroan dan juga INTA Grup dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Kami pun akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha INTA," katanya dalam Paparan Publik, Selasa (17/12/2024).

Sejak akhir Desember 2023, Perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha untuk pekerjaan pengangkutan kayu di Site Sebulu, Samarinda, Kalimantan Timur. Perseroan menginvestasikan 10 unit SINOTRUK untuk mengangkut kayu sebagaimana yang disampaikan dalam materi Paparan Publik. Selanjutnya, Perseroan akan melakukan analisa lebih lanjut untuk pengembangan bisnis ini apakah dapat dilakukan di site lainnya diluar wilayah Kalimantan.

Selanjutnya pada Oktober 2024, Perseroan mulai mengembangkan usaha ke rental bisnis. Perseroan mendapatkan kesempatan untuk menyewakan alat-alat beratnya untuk pekerjaan tambang di wilayah Sumatera. Di site ini, Perseroan mempekerjakan karyawannya sebanyak 12 orang. Perseroan mengantongi pendapatan per September 2024 Rp 15,85 miliar naik dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp 2,89 miliar.

Perseroan menilai potensi penjualan alat pengangkutan komersial dan diversifikasi usaha masih terbuka luas apalagi Perseroan memiliki akses customer base serta fasilitas dari INTA Grup yang bisa dimanfaatkan. Kendati demikian, sejumlah tantangan yang akan dihadapi di tahun 2025 ini juga masih dipetakan oleh Perseroan seperti persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya, kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

"Tak hanya itu, target market yang terbatas untuk existing produk sehingga Perseroan memerlukan dukungan yang kuat dari Principal, dan Pemegang Saham untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha Perseroan," pungkas Petrus.

7. PT Intan Baru Prana Siapkan Lini Usaha Baru Buat Jaga Kelangsungan Bisnis

Marketnews.com

Oleh: abdul

Rabu, 18 Desember 2024

<https://marketnews.id/market-update/2024/12/pt-intan-baru-prana-siapkan-lini-usaha-baru-buat-jaga-kelangsungan-bisnis/>



MarketNews.id-Intan Baru Prana (IBFN) yakin, lini usaha baru yakni perdagangan alat pengangkutan komersial dapat meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan dan menjaga kelangsungan usaha ke depan.

Direktur Intan Baru Prana, Petrus Halim mengatakan produk yang dipasarkan memiliki produk yang dirancang khusus untuk dapat dipakai di area perkebunan, pertambangan dan konstruksi dengan harga yang bersaing pada kelasnya serta sudah diterima dengan baik di Indonesia.

"Kami mengandalkan beberapa keunggulan existing produk yang diageni oleh Perseroan dan juga INTA Grup dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Kami pun akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha INTA," katanya dalam Paparan Publik, Selasa 17 Desember 2024.

Dia mengingatkan bahwa sejak akhir Desember 2023, perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha untuk pekerjaan pengangkutan kayu di Site Sebulu, Samarinda, Kalimantan Timur.

"Kami menginvestasikan 10 unit SINOTRUK untuk mengangkut kayu sebagaimana yang disampaikan dalam materi Paparan Publik. Selanjutnya, kami akan melakukan analisa lebih lanjut untuk pengembangan bisnis ini apakah dapat dilakukan di site lainnya diluar wilayah Kalimantan," papar dia.

Selanjutnya pada Oktober 2024, kata dia, perseroan mulai mengembangkan usaha ke bisnis penyewaan.

"Kami mendapatkan kesempatan untuk menyewakan alat-alat berat untuk pekerjaan tambang di wilayah Sumatera," kata dia.

"Kami mengandalkan beberapa keunggulan existing produk yang diageni oleh Perseroan dan juga INTA Grup dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Kami pun akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari

peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha INTA,” katanya dalam Paparan Publik, Selasa 17 Desember 2024.

Dia mengingatkan bahwa sejak akhir Desember 2023, perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha untuk pekerjaan pengangkutan kayu di Site Sebulu, Samarinda, Kalimantan Timur.

“Kami menginvestasikan 10 unit SINOTRUK untuk mengangkut kayu sebagaimana yang disampaikan dalam materi Paparan Publik. Selanjutnya, kami akan melakukan analisa lebih lanjut untuk pengembangan bisnis ini apakah dapat dilakukan di site lainnya diluar wilayah Kalimantan,” papar dia.

Selanjutnya pada Oktober 2024, kata dia, perseroan mulai mengembangkan usaha ke bisnis penyewaan.

“Kami mendapatkan kesempatan untuk menyewakan alat-alat berat untuk pekerjaan tambang di wilayah Sumatera,” kata dia.

8. Intan Baru Prana (IBFN) Optimistis Bisnis Cerah pada 2025

Investor.id

Oleh: Indah

Rabu, 18 Desember 2024

<https://investor.id/market/383853/intan-baru-prana-ibfn-optimistis-bisnis-cerah-pada-2025>



PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) di sela Paparan Publik, Selasa (17/12/2024). PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN)

JAKARTA, investor.id - PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) optimistis bisnis cerah pada 2025. Seiring dengan lini usaha yang baru yakni perdagangan alat pengangkutan komersial dapat meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan dan menjaga kelangsungan usaha Perseroan ke depan.

Direktur Intan Baru Prana (IBPN) Petrus Halim menjelaskan, sejak tahun lalu, Perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha dengan menjalankan bisnis di bidang rental alat-alat berat dan pengangkutan kayu di wilayah Kalimantan. Produk yang dipasarkan oleh Perseroan memiliki produk yang dirancang khusus untuk dapat dipakai di area perkebunan, pertambangan & konstruksi dengan harga yang bersaing pada kelasnya serta sudah diterima dengan baik di Indonesia.

Petrus menambahkan, konsistensi pertumbuhan Perseroan juga tidak lepas dari dukungan jaringan PT Intraco Penta Tbk (INTA) yang berpengalaman lebih dari 50 tahun di industri alat berat dan tersebar hampir diseluruh wilayah-wilayah besar di Indonesia.

"Kami mengandalkan beberapa keunggulan existing produk yang diageni oleh Perseroan dan juga INTA Grup dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Kami pun akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha INTA," katanya dalam Paparan Publik, Selasa (17/12/2024).

Menurut Petrus, sejak akhir Desember 2023, Perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha untuk pekerjaan pengangkutan kayu di Site Sebulu, Samarinda, Kalimantan Timur. Perseroan menginvestasikan 10 unit SINOTRUK untuk mengangkut kayu. Selanjutnya, Perseroan akan melakukan analisa lebih lanjut untuk pengembangan bisnis ini apakah dapat dilakukan di site lainnya diluar wilayah Kalimantan.

"Selanjutnya pada Oktober 2024, Perseroan mulai mengembangkan usaha ke rental bisnis. Perseroan mendapatkan kesempatan untuk menyewakan alat-alat beratnya untuk pekerjaan tambang di wilayah Sumatera. Di site ini, Perseroan mempekerjakan karyawannya sebanyak 12 orang," papar Petrus.

Perseroan mengantongi pendapatan per September 2024 Rp15,85 miliar naik dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp2,89 miliar.

Perseroan menilai potensi penjualan alat pengangkutan komersial dan diversifikasi usaha masih terbuka luas apalagi Perseroan memiliki akses customer base serta fasilitas dari INTA Grup yang bisa dimanfaatkan.

Kendati demikian, sejumlah tantangan yang akan dihadapi di 2025 juga masih dipetakan oleh Perseroan seperti persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya, kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

"Tak hanya itu, target market yang terbatas untuk existing produk sehingga Perseroan memerlukan dukungan yang kuat dari Principal, dan Pemegang Saham untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha Perseroan," tutupnya.

9. Intan Baru Prana Ungkap Langkah Jaga Kelangsungan Usaha

Bisnis.id

Oleh: Abdul Aziz

Rabu, 18 Desember 2024

<https://bisnis.hallo.id/korporasi/7314167070/intan-baru-prana-ungkap-langkah-jaga-kelangsungan-usaha>



Manajemen IBFN (IBFN)

Hallo Bisnis- Intan Baru Prana (IBFN) yakin lini usaha baru yakni perdagangan alat pengangkutan komersial dapat meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan dan menjaga kelangsungan usaha ke depan.

Direktur Intan Baru Prana, Petrus Halim mengatakan produk yang dipasarkan oleh memiliki produk yang dirancang khusus untuk dapat dipakai di area perkebunan, pertambangan dan konstruksi dengan harga yang bersaing pada kelasnya serta sudah diterima dengan baik di Indonesia.

"Kami mengandalkan beberapa keunggulan existing produk yang diageni oleh Perseroan dan juga INTA Grup dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Kami pun akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha INTA," katanya dalam Paparan Publik, Selasa (17/12/2024).

Dia mengingatkan bahwa sejak akhir Desember 2023, perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha untuk pekerjaan pengangkutan kayu di Site Sebulu, Samarinda, Kalimantan Timur.

"Kami menginvestasikan 10 unit SINOTRUK untuk mengangkut kayu sebagaimana yang disampaikan dalam materi Paparan Publik. Selanjutnya, kami akan melakukan analisa lebih lanjut untuk pengembangan bisnis ini apakah dapat dilakukan di site lainnya diluar wilayah Kalimantan," papar dia.

Selanjutnya pada Oktober 2024, kata dia, perseroan mulai mengembangkan usaha ke bisnis penyewaan.

"Kami mendapatkan kesempatan untuk menyewakan alat-alat beratnya untuk pekerjaan tambang di wilayah Sumatera," kata dia.

Sementara ini IBFN mengantongi pendapatan per September 2024 Rp15,85 miliar naik dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp2,89 miliar.

Perseroan menilai potensi penjualan alat pengangkutan komersial dan diversifikasi usaha masih terbuka luas apalagi Perseroan memiliki akses customer base serta fasilitas dari INTA Grup yang bisa dimanfaatkan.

Kendati demikian, dia mengungkapkan sejumlah tantangan yang akan dihadapi di tahun 2025 seperti persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya, kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

Selain itu, target pasar yang terbatas untuk produk sehingga Perseroan memerlukan dukungan yang kuat dari Principal, dan Pemegang Saham untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha.

10. Intan Baru Prana (IBFN) Ubah Bisnis, Kinerja Keuangan Diprediksi Bangkit

Investortrust.id

Oleh: Yuswialdyth Ardelia Almira

Rabu, 18 Desember 2024

<https://investortrust.id/market/50832/intan-baru-prana-ibfn-ubah-bisnis-kinerja-keuangan-diprediksi-bangkit>



Direktur PT Intan Baru Prana Tbk Petrus Halim (Tengah). Foto: IBFN

JAKARTA, investortrust.id - Emiten perdagangan alat pengangkutan komersial, PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN), optimistis lini usaha baru perdagangan alat pengangkutan komersial dapat meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan ke depan.

Direktur Intan Baru (IBFN) Petrus Halim mengatakan, diversifikasi usaha dengan menjalankan bisnis di bidang rental alat-alat berat dan pengangkutan kayu di di Site Sebulu, Samarinda, Kalimantan Timur sudah dimulai sejak akhir Desember 2023. Perseroan menginvestasikan 10 unit Sinotruk untuk mengangkut kayu.

Menurut dia, produk yang dipasarkan oleh perseroan dirancang khusus agar dapat digunakan di area perkebunan, pertambangan dan konstruksi dengan harga yang bersaing pada kelasnya.

"Selanjutnya, perseroan akan melakukan analisa lebih lanjut untuk pengembangan bisnis ini apakah dapat dilakukan di site lainnya diluar wilayah Kalimantan," ujarnya dalam paparan publik IBFN secara daring, Selasa (17/12/2024).

Tak hanya itu, pada Oktober 2024, Perseroan mulai mengembangkan usaha ke rental bisnis. Perseroan berhasil menyewakan alat-alat beratnya untuk pekerjaan tambang di wilayah Sumatera, dan mampu mempekerjakan 12 orang karyawannya di wilayah tersebut.

Menurut Petrus, konsistensi pertumbuhan perseroan juga tidak lepas dari dukungan jaringan induk usahanya, PT Intraco Penta Tbk (INTA), yang berpengalaman lebih dari 50 tahun di industri alat berat dan tersebar hampir diseluruh wilayah-wilayah besar di Indonesia.

"Kami mengandalkan beberapa keunggulan existing produk yang diageni oleh Perseroan dan juga INTA Grup dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Kami pun akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha INTA," imbuhnya.

Sebagai catatan, perseroan mencatatkan pendapatan per September 2024 senilai Rp15,85 miliar atau naik dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp2,89 miliar.

Perseroan menilai, terdapat sejumlah tantangan dinilai masih akan dihadapi oleh Perseroan tahun 2025 seperti persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya, kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

Kendati demikian, perseroan menilai potensi penjualan alat pengangkutan komersial dan diversifikasi usaha masih terbuka luas. Terlebih lagi, Perseroan memiliki akses customer base serta fasilitas dari INTA Grup yang bisa dimanfaatkan.

"Perseroan memerlukan dukungan yang kuat dari Principal dan Pemegang Saham untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha Perseroan," tutupnya.

11. Intan Baru Prana (IBFN) Optimistis 2025 Konsistensi Tumbuh

Emitennews.com

Oleh: -

Rabu, 18 Desember 2024

<https://www.emitennews.com/news/intan-baru-prana-ibfn-optimistis-2025-konsistensi-tumbuh>



Manajemen IBFN usai menggelar Paparan kinerja.

EmitenNews.com - Perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan alat pengangkutan komersial, PT Intan Baru Prana Tbk (d/h PT Intan Baruprana Finance Tbk) selanjutnya disebut "IBFN", optimistis di lini usaha yang baru yakni perdagangan alat pengangkutan komersial dapat meningkatkan kinerja bisnis secara keseluruhan dan menjaga kelangsungan usaha Perseroan ke depan.

Sejak tahun lalu, Perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha dengan menjalankan bisnis di bidang rental alat-alat berat dan pengangkutan kayu di wilayah Kalimantan. Produk yang dipasarkan oleh Perseroan memiliki produk yang dirancang khusus untuk dapat dipakai di area perkebunan, pertambangan & konstruksi dengan harga yang bersaing pada kelasnya serta sudah diterima dengan baik di Indonesia.

Direktur PT Intan Baru Prana Tbk Petrus Halim mengatakan konsistensi pertumbuhan Perseroan juga tidak lepas dari dukungan jaringan PT Intraco Penta Tbk ("INTA") yang berpengalaman lebih dari 50 tahun di industri alat berat dan tersebar hampir diseluruh wilayah-wilayah besar di Indonesia.

"Kami mengandalkan beberapa keunggulan existing produk yang diageni oleh Perseroan dan juga INTA Grup dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Kami pun akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha INTA," katanya dalam Paparan Publik, Selasa (17/12/2024).

Sejak akhir Desember 2023, Perseroan mulai melakukan diversifikasi usaha untuk pekerjaan pengangkutan kayu di Site Sebulu, Samarinda, Kalimantan Timur.

Perseroan menginvestasikan 10 unit Sinotrak untuk mengangkut kayu sebagaimana yang disampaikan dalam materi Paparan Publik.

Selanjutnya, Perseroan akan melakukan analisa lebih lanjut untuk pengembangan bisnis ini apakah dapat dilakukan di site lainnya diluar wilayah Kalimantan.

Selanjutnya pada Oktober 2024, Perseroan mulai mengembangkan usaha ke rental bisnis. Perseroan mendapatkan kesempatan untuk menyewakan alat-alat beratnya untuk pekerjaan tambang di wilayah Sumatera.

Di site ini, Perseroan mempekerjakan karyawannya sebanyak 12 orang. Perseroan mengantongi pendapatan per September 2024 Rp15,85 miliar naik dari periode yang sama tahun sebelumnya sebesar Rp2,89 miliar.

Perseroan menilai potensi penjualan alat pengangkutan komersial dan diversifikasi usaha masih terbuka luas apalagi Perseroan memiliki akses customer base serta fasilitas dari INTA Grup yang bisa dimanfaatkan.

Kendati demikian, sejumlah tantangan yang akan dihadapi di tahun 2025 ini juga masih dipetakan oleh Perseroan seperti persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya, kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

Tak hanya itu, target market yang terbatas untuk existing produk sehingga Perseroan memerlukan dukungan yang kuat dari Principal, dan Pemegang Saham untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha Perseroan.

Media Cetak

1. Intan Baru Prana Optimis Bisnis di 2025

Harian Neraca, 18 Desember 2023

Bursa & Finansial

Berita/Tone Positif

Hal 4



玛琅客属福利基金会主席叶振欣主席连任。



玛琅客属福利基金会第一届理事会合影。

叶振欣主席连任 玛琅客属福利基金会主席

2024年12月17日，玛琅客属福利基金会在热烈的氛围中隆重举行叶振欣主席连任主席就职典礼。这是叶振欣先生再次当选该会主席，也是该会自成立以来的首次连任。叶振欣主席在就职典礼上表示，他将继续带领该会，为客属同胞服务，为客属社区的繁荣发展做出更大的贡献。

当天的典礼在玛琅市一处宽敞的宴会厅举行。现场嘉宾云集，气氛庄重而热烈。叶振欣主席在就职典礼上表示，他将继续带领该会，为客属同胞服务，为客属社区的繁荣发展做出更大的贡献。

叶振欣主席在致辞中表达了对全体客属的感谢。



叶振欣主席。



李永福主席。



李永福主席。

感谢之情。他表示，连任不仅是荣誉，更是责任。他希望该会在未来的征程中，能够继续发挥桥梁和纽带作用，为客属同胞服务，为客属社区的繁荣发展做出更大的贡献。

该会执行主席叶振欣在致辞中表示，他将继续带领该会，为客属同胞服务，为客属社区的繁荣发展做出更大的贡献。他希望该会在未来的征程中，能够继续发挥桥梁和纽带作用，为客属同胞服务，为客属社区的繁荣发展做出更大的贡献。

在未来的日子里，玛琅客属福利基金会将在叶振欣主席的带领下，继续秉承“服务客属、回馈社会”的宗旨，为客属社区的繁荣发展做出更大的贡献。



叶振欣主席在就职典礼上发言。



叶振欣主席在就职典礼上发言。

叶振欣主席在就职典礼上表示，他将继续带领该会，为客属同胞服务，为客属社区的繁荣发展做出更大的贡献。

叶振欣主席。

Intan Baru Prana 乐观 2025 年成为持续增长的里程碑



Intan Baru Prana 首席执行官 Alexander Reyes 与 PT Intan Baru Prana Tbk 董事长 Yulia Rizkiyanti 合影。

【雅加达讯】从事商业设备贸易的 PT Intan Baru Prana Tbk (股票代码: IBP) 在 2024 年 12 月 17 日 (周二) 表示，公司的前瞻性增长离不开 PT Intan Baru Prana Tbk 的持续支持。该公司表示，2025 年将是其业务持续增长的关键年份。

自 2023 年以来，该公司在业务多元化方面取得了显著进展。特别是在印尼的木材加工和贸易领域，公司通过收购和整合，扩大了其市场份额。此外，公司还在其他领域进行了投资，以实现业务的多元化发展。

展望未来，该公司对 2025 年的发展前景充满信心。公司表示，将继续加大研发投入，提升产品质量和服务水平，以实现业务的持续增长。

自 2023 年以来，该公司在业务多元化方面取得了显著进展。特别是在印尼的木材加工和贸易领域，公司通过收购和整合，扩大了其市场份额。此外，公司还在其他领域进行了投资，以实现业务的多元化发展。

展望未来，该公司对 2025 年的发展前景充满信心。公司表示，将继续加大研发投入，提升产品质量和服务水平，以实现业务的持续增长。

展望未来，该公司对 2025 年的发展前景充满信心。公司表示，将继续加大研发投入，提升产品质量和服务水平，以实现业务的持续增长。

展望未来，该公司对 2025 年的发展前景充满信心。公司表示，将继续加大研发投入，提升产品质量和服务水平，以实现业务的持续增长。

展望未来，该公司对 2025 年的发展前景充满信心。公司表示，将继续加大研发投入，提升产品质量和服务水平，以实现业务的持续增长。

2024 年“中华文化·壮美广西” 海外青少年冬令营开营



海外青少年冬令营开营仪式。

12月14日，广西华侨学校开营仪式在广西南宁举行。来自世界各地的青少年齐聚一堂，共同开启为期一个月的冬令营之旅。

冬令营期间，青少年将参加各种文化、体育和社交活动，深入了解中国传统文化和广西的壮美风光。此外，他们还将与当地青少年建立友谊，增进相互了解。

广西华侨学校表示，此次冬令营旨在促进海外青少年对中国文化的了解和认同，增强他们的文化自信和归属感。

此次冬令营得到了社会各界的支持和关注。希望青少年们能够度过一个充实而有意义的假期。

广西华侨学校表示，此次冬令营旨在促进海外青少年对中国文化的了解和认同，增强他们的文化自信和归属感。

此次冬令营得到了社会各界的支持和关注。希望青少年们能够度过一个充实而有意义的假期。

此次冬令营旨在促进海外青少年对中国文化的了解和认同，增强他们的文化自信和归属感。

此次冬令营得到了社会各界的支持和关注。希望青少年们能够度过一个充实而有意义的假期。

此次冬令营旨在促进海外青少年对中国文化的了解和认同，增强他们的文化自信和归属感。

此次冬令营得到了社会各界的支持和关注。希望青少年们能够度过一个充实而有意义的假期。

3. IBFN Optimis Tentang Pertumbuhan Kinerja Tahun Depan

Harian Indonesia, 20 Desember 2024

Berita/Tone Positif

Hal 5

看好商用运输设备贸易 IBFN表乐观明年业绩增长



周二(12月17日)，Intan Baru Prana公司Petrus Halim(中)、独立专员Alexander Reyza(右)，和秘书Yunita Rivianti Riyadi，在雅加达出席新闻发布会。

【本报讯】Intan Baru Prana公司(PT Intan Baruprana Finance Tbk/IBFN)表乐观通过新的业务线，即商用运输设备，能够提高明年的业务业绩。

IBFN总监Petrus Halim称，商用运输设备的销售，并业务多元化仍开放，IBFN仍有客户群，以及能使用INTA集团的设施。

他说，截至2024年9月，IBFN获得收入达158.5亿盾，比去年同期的28.9亿盾提高。

他续说，2025年将面对多个挑战，即与多家类似产品供应商的竞争，和其他竞争公司，产品质量和价格，以及提供的服务水平。

“不仅如此，现有产品的目标市场有限，所以

以IBFN需要委托人和股东的大力支持进行业务多元化，以保持公司业务的连续性。”

“自2023年12月底，IBFN开始进行业务多元化，在东加里曼丹省三马林达Sebulu的木材运输工作，IBFN投资10辆Sinotruk重型卡车供运输木材。”

2024年10月，IBFN开始扩展到租赁业务。IBFN有机会在苏门答腊地区出租其重型设备用于采矿工作。

“IBFN新业务将携手合作伙伴，在资本需要合作伙伴，即银行或多元金融，或制造商。我们与中国制造商有很多合作伙伴，因为除设备外，还有融资支持。”
(lcm/moha供稿)

Sorik Marapi地热发电5号机组 已完成发电能力测试

【本报讯】Sorik Marapi地热发电公司(PT SMGP)是KS Orka Renewables Pte. Ltd. 的子公司，根据报导，该座落于北苏门答腊省Mandailing Natal的Sorik Marapi地热发电厂(PLTP)已完成5号机组发电能力测试(URC)。



Sorik Marapi 地热发电公司(PT SMGP) Sorik Marapi 地热发电厂(PLTP) 5号机组已完成发电能力测试(URC)。

该测试于2024年12月12日至15日期间进行，历时四天，总测试时间为72小时，发电量为33兆瓦(MW)。

与此同时，经过这次的测试，Sorik Marapi PLTP总发电量达到200兆瓦，接下来，将通过PLN的150KV高压线路分配到北苏门答腊岛电网。

也一并表示，已实现2024年12月5号机组商业运营日期(COD)的主要要求之一。

日前，Sorik Marapi地热发电公司总经理Yan Tang声明，URC 5号机组发电量测试的成功，也表示SMGP团队的奉献精神以及利益相关者和合作伙伴的协同合作。“我们乐观地认为，该成就将加速印尼向新能源和可再生能源的转型，加强SMGP和KS Orka Renewables Pte. Ltd. 在支持印尼在2030年减排和2060年净零排放目标方面，做出更广泛的贡献。”

在测试中，SMGP与国电(PLN)公司协同，URC Unit-5测试由Rian Guntoro领导的PLN PUSERTIF(认证中心)人员和Aryo Saloko领导的PLN UIP SUMBAGUT人员监督。

他总结说，“URC Unit-5测试的成功，也证实SMGP在确保北苏门答腊岛电力供应的可靠性和安全的地热发电运营方面的奉献和承诺。”

须知，根据能源和矿产资源部(ESDM)

新能源、可再生能源和节能(EBTKE)司长Eniya Listiyani Dewi提供的信息，截至2024年，能源结构目标仍在等待来自能源和矿产资源部的贡献，开发多个地热项目，上述项目将运营直至2024年12月底，其中之一是Sorik Marapi地热发电厂。

Eniya表示，在普拉博沃总统(Presiden Prabowo)领导期间，新的可再生能源在国家能源结构中的比例变得非常重要。

他也看出印尼拥有巨大的地热潜力，应该极限的发挥该潜力来支持这一愿景。“我认为地热的潜力仍非常大，除了我们继续鼓励的太阳能发电厂之外，它是实现更多COD的‘low hanging fruit’。”

目前，能源和矿产资源部也在寻求至2024年底，将地热发电厂(PLTP)的发电量增至90兆瓦。

该增加被视为政府承诺通过简化许可和加强国电公司支持基础设施，加速使用地热能作为清洁能源的承诺的一种形式。(sl)

截至2024年11月 AALI新鲜果串产量达340万吨

【本报讯】截至2024年11月，Astra Agro Lestari公司投资者关系和公共事务副总裁Fenny

产量都下降，那是因2019年和2023年底的旱季造成。影响AALI公司的销售和外汇。”