

No : 074/IBP/CORSEC-SK/XII/2023

Jakarta, 14 Desember 2023

Lampiran :

1. Ringkasan Public Expose Tahunan 2023
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 Perubahan Peraturan Nomor I-E tentang Kewajiban Penyampaian Informasi, dengan ini kami sampaikan bahwa PT Intan Baru Prana Tbk ("**Perseroan**") bermaksud menyelenggarakan *Public Expose* Tahunan 2023 yang akan dilaksanakan pada:

Hari/Tanggal : Senin, 11 Desember 2023

Waktu : 14.05 WIB – 15.00 WIB

Tempat : Video Live Conference melalui Aplikasi Zoom Meeting dengan tautan berikut :

<https://zoom.us/j/96392039537?pwd=OW9TY2VlRTZxcm52N041U2xnRy9iZz09>

Meeting ID: 963 9203 9537

Passcode: 181390

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.
074/IBP/CORSEC-SK/XII/2023
Ringkasan *Public Expose* Tahunan 2023

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

Hari/Tanggal : Senin, 11 Desember 2023
Waktu : 14.05 WIB – 15.00 WIB
Tempat : Video Live Conference melalui Aplikasi Zoom Meeting dengan tautan sebagai berikut:
<https://zoom.us/j/96392039537?pwd=OW9TY2VlRTZxcM52N04lU2xnRy9iZz09>
Meeting ID: 963 9203 9537, Passcode: 181390

Agenda materi Pembahasan dalam acara *Public Expose* Tahunan, Perseroan adalah sebagai berikut:

1. Sekilas Perseroan;
2. Kegiatan Usaha dan Kinerja Keuangan Perseroan;
3. Paparan tentang peluang dan tantangan bisnis di tahun 2024 yang akan dihadapi Perseroan dan;
4. Sesi Tanya dan Jawab.

Perseroan melaksanakan *Public Expose* Tahunan melalui mekanisme *online* dan dihadiri oleh seluruh Direksi yang sekaligus memberikan pemaparannya mengenai kondisi Perseroan. *Public Expose* ini juga diikuti oleh kurang lebih 41 (empat puluh satu) peserta yang terdiri dari Pemegang Saham, Media, dan Tamu Undangan lainnya.

Dipandu oleh MC (Ibu Selly) dan Moderator (Ibu Cynthia), kegiatan *Public Expose* Tahunan ini dibawakan oleh:

- Bapak Petrus Halim : Direktur Perseroan
- Bapak Alexander Reyza : Komisaris Independen Perseroan
- Ibu Yunita Rivianti Riyadi : *Corporate Secretary*

Dalam acara *Public Expose* Tahunan ini, dipaparkan:

- ✓ Sekilas Perseroan, Struktur Pemegang Saham, Susunan Dewan Komisaris dan Direksi, Sumber Daya Manusia, serta Kegiatan *Corporate Social Responsibility* Perseroan yang disampaikan oleh Ibu Yunita Rivianti Riyadi.
- ✓ Presentasi mengenai Kegiatan Usaha dan Kinerja Keuangan Perseroan per 30 September 2023 yang disampaikan oleh Bapak Alexander Reyza.
- ✓ Paparan tentang Peluang dan Tantangan Bisnis di tahun 2024 yang akan dihadapi Perseroan disampaikan oleh Bapak Petrus Halim.
- ✓ Untuk sesi tanya jawab akan dibantu oleh moderator Ibu Cynthia.

Setelah paparan disampaikan oleh Direksi Perseroan, diberikan waktu kepada para tamu untuk memberikan pertanyaan melalui fitur Chat pada Aplikasi Zoom Meeting. Sesi Tanya Jawab ini dipandu langsung oleh Moderator dan MC.

Berikut ini adalah hasil tanya jawab yang terjadi, yaitu:

1.	Pertanyaan dari Gana – Media Indonesia	
	Q	Bagaimana hasil kinerja Perseroan usai menjadi distributor alat pengangkutan komersial tahun ini?
	A	Di tahun 2023, Perseroan melakukan penjualan di wilayah Kalimantan Timur dengan target <i>market customer</i> yang bergerak dalam sektor industri pertambangan khususnya Batubara. Sebagaimana yang dipaparkan tadi, penjualan yang dilakukan Perseroan pada tahun pertama didominasi oleh penjualan suku cadang kepada pelanggan-pelanggan yang telah menjadi nasabah Intraco Penta Group. Untuk menjaga kelangsungan usahanya, Perseroan juga fokus terhadap <i>collection existing</i> debitur, baik terhadap debitur yang berstatus lancar maupun <i>Non Performing</i> .
2.	Pertanyaan dari Shifa – KONTAN	
	Q	Bagaimana dengan proyeksi Perseroan hingga akhir tahun 2023?
	A	Sebagaimana yang disampaikan pada <i>slide</i> grafik <i>financial highlight</i> tadi, pendapatan usaha Perseroan di tahun pertama (2023) sebagai distributor alat pengangkut komersial baru mencapai angka Rp.2,9 Milyar sampai dengan bulan September 2023. Penjualan ini didominasi oleh penjualan suku cadang kepada pelanggan-pelanggan INTA Grup. Sampai dengan akhir tahun 2023, diproyeksikan pendapatan usaha Perseroan dalam penjualan <i>sparepart</i> ini mencapai Rp. 4 Milyar.
	Q	Bagaimana prospek kinerja Perseroan usai menjadi distributor alat pengangkut komersial tahun depan?
	A	Perseroan akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha PT Intraco Penta Tbk. Tak hanya itu, kita juga dapat memanfaatkan <i>customer base</i> INTA, fasilitas perbaikan, gudang maupun suku cadang yang ada pada group INTA Perseroan. Di tahun 2024, Perseroan tidak hanya fokus pada produk yang diageni, namun bila terbuka peluang, Perseroan akan bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan besar lainnya.
3.	Pertanyaan dari Jakfar – Emitennews	
	Q	Apa saja tantangan yang dihadapi Perseroan dalam menjalankan lini usaha baru di tahun ini?
	A	Tantangan yang dihadapi Perseroan dalam menjalankan lini usaha barunya di tahun 2023 adalah:

		- Persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya dalam hal kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan; - Perseroan menyadari bahwa truk-truk merek Jepang masih mendominasi penjualan alat pengangkutan komersial; - Target market yang terbatas untuk produk yang diageni Perseroan saat ini, sehingga diperlukan dukungan yang kuat dari <i>principal</i>.
	Q	Bagaimana Strategi untuk kinerja di tahun depan?
	A	- Perseroan akan melakukan diversifikasi kegiatan usaha yang disesuaikan dengan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia ["KBLI"] yang dimiliki Perseroan. - Perseroan akan berupaya untuk melakukan kerjasama-kerjasama dengan pihak ketiga lainnya yang berpotensi dapat meningkatkan pendapatan Perseroan. - Perseroan akan terus meningkatkan upaya-upaya penagihan kepada <i>existing</i> debitur, untuk menjaga arus kas Perseroan guna membayar kewajiban-kewajiban Perseroan kepada para kreditur.
4.	Pertanyaan dari Dinar – MNC	
	Q	Mohon elaborasi <i>guidance</i> terkait <i>financial report</i> di akhir tahun 2023. Melihat pencapaian di Q3, apakah akan ada potensi pembengkakan rugi? Atau justru lebih rendah?
	A	Sampai dengan akhir 2023 ini, Perseroan masih akan mengalami kerugian seperti tahun kemarin, dan mungkin akan sedikit lebih tinggi dibanding tahun lalu.
	Q	Bagaimana strategi perusahaan memaksimalkan <i>revenue</i> dalam segmen bisnis saat ini? <i>Goals revenue 2024</i> (atau minimal Q1) di angka berapa?
	A	Perseroan telah memiliki KBLI dengan adanya beberapa izin usaha yang dimiliki oleh Perseroan, maka tidak menutup peluang bagi Perseroan untuk melakukan diversifikasi kegiatan usaha. Sehingga diharapkan, minimal di Q1 Perseroan sudah mendapatkan peluang usaha baru yang dapat meningkatkan <i>revenue</i> Perseroan. Untuk target angkanya, diharapkan minimal 2-3 kali lebih meningkat dari angka tahun 2023 ini.
	Q	Serapan anggaran belanja modal tahun 2023 sudah berapa? Untuk apa saja? <i>Proyeksi capex 2024</i>?
	A	Sepanjang tahun 2023 ini, didominasi oleh penjualan <i>sparepart</i> , sehingga tidak terlalu banyak <i>capex</i> yang dihabiskan di tahun ini. Namun, dengan adanya upaya untuk diversifikasi kegiatan usaha yang akan dilakukan Perseroan di tahun 2024, tentunya akan ada anggaran belanja modal yang dibutuhkan.

		IBFN hari ini dan ke depannya jika berfokus pada bisnis distribusi alat angkut, maka nilai capex tidak signifikan, karena lebih banyak biaya operasional saja dalam pemasaran dan distribusi suku cadang.
5.	Pertanyaan dari Ghafur – Investor Daily	
	Q	Bagaimana rencana ekspansi tahun depan?
	A	Perseroan masih melihat peluang-peluang usaha dan akan memanfaatkan semaksimal mungkin izin usaha yang dimiliki agar Perseroan dapat melakukan diversifikasi usaha.
6.	Pertanyaan dari Bapak Hafiyyan – Bisnis Indonesia	
	Q	Bagaimana proyeksi penjualan alat berat Grup INTA pada 2024 dibandingkan dengan 2023? Bagaimana dampaknya terhadap IBFN sendiri?
	A	Untuk pertanyaan mengenai INTA, akan dibahas pada Public Expose Tahunan INTA tanggal 19 Desember 2023 mendatang.
	Q	Per Q3 penjualan IBFN masih dari suku cadang. Apakah ada peluang pendapatan lain ke depan?
	A	Penetrasi yang termudah untuk dilakukan adalah memberikan layanan purna jual suku cadang kepada <i>customer</i> yang sudah memakai produk Perseroan. Diharapkan dengan pelayanan yang memuaskan dan juga suku cadang yang baik, mereka akan melakukan <i>repeat order</i> untuk kebutuhan truk baru di tahun depan. Sehingga Perseroan juga berharap, di tahun depan ada penjualan untuk truk baru.

Setelah Sesi Tanya Jawab dilakukan, MC menutup acara pada pukul 15.00 WIB dan setelah acara selesai dilakukan sesi foto terlebih dahulu sebelum meninggalkan ruangan pada Aplikasi Zoom Meeting.

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

Lampiran 2.
074/IBP/CORSEC-SK/XII/2023
DAFTAR HADIR

No	Nama	Instansi
1	Agustinus Sembiring	BNI
2	Daiz La Ode	Stockwatch.id
3	Hafiyyan	Bisnis Indonesia
4	Dinar Fitra Maghiszha	IDXChannel
5	Aldhi Chandra	Sindonews
6	Elga Nurmudia	Liputan6
7	Yunita R. Riyadi	Corsec - IBFN
8	Alexander Reyza	Komisar Independen - IBFN
9	Petrus Halim	Direktur - IBFN
10	Selly	IBFN
11	Heri	Antara
12	Muhammad Ghafur Fadillah	Investor Daily
13	Muhammad Maan	Indonesia Shangbao
14	Oktaviani	PKF Hadiwinata
15	Shifa Nur Fadilla	Kontan
16	Yuma Abi Wibawa	PKF Hadiwinata
17	Luthfiyah Banafsaj	PKF Hadiwinata
18	Feliciano ariani tjaktadinata	Publik
19	NOFIKA	Publik
20	Vika Rosa	LPEI
21	Donny Setio Rahardjo	PT Bank Syariah Indonesia Tbk
22	Zulfrida Erlimah	Lembaga Pembiayaan ekspor Indonesia
23	Johan Firmansyah	BNI
24	Jakfar Shodik	Emitennews
25	Ahmad Nabhani	Harian Ekonomi Neraca
26	Gana Buana	Media Indonesia
27	Cynthia	EO
28	Ayu	EO
29	Feri Naomi	INTA
30	Hermawan	Publik
31	Astri D. S	INTA
32	Tia	IPW
33	Rosy	Publik
34	Fajar	Publik
35	Meliana	INTA

No	Nama	Instansi
36	Ivan	INTA
37	Willianto F.	INTA
38	Rika	Publik
39	Feri	Publik
40	Dian	Publik
41	Herawati	Publik

Lampiran 3.
074/IBP/CORSEC-SK/XII/2023
Klipping – Pemberitaan Media

Media Online

1. IBFN Siapkan Diversifikasi Usaha pada 2024

Bisnis.com

Oleh: Hafiyyan

Senin, 11 Desember 2023

<https://market.bisnis.com/read/20231211/192/1722861/ibfn-siapkan-diversifikasi-usaha-pada-2024>



PT Intan Baru Prana Tbk. (IBFN) menyiapkan sejumlah rencana diversifikasi usaha setelah alih lini bisnis dari perusahaan pembiayaan.

Bisnis.com, JAKARTA - PT Intan Baru Prana Tbk. (IBFN), yang dahulu bernama PT Intan Baruprana Finance Tbk., menyiapkan sejumlah rencana diversifikasi usaha setelah alih lini bisnis dari perusahaan pembiayaan menjadi perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan alat pengangkutan komersial.

Direktur Intan Baru Prana Petrus Halim mengatakan melalui dukungan INTA Group sebagai induk usaha yang berpengalaman lebih dari 50 tahun dalam industri alat berat, IBFN optimistis dapat mengembangkan usaha perdagangan alat pengangkutan komersial dengan principal lainnya untuk diversifikasi produk yang ditawarkan kepada konsumen.

"Di tahun 2023 ini, penjualan dilakukan di wilayah Kalimantan Timur, dengan target market customer yang bergerak dalam sektor industri pertambangan khususnya batubara. Penjualan yang dilakukan perseroan pada tahun pertama perubahan lini usaha ini didominasi oleh penjualan sparepart kepada pelanggan-pelanggan yang telah menjadi nasabah INTA Grup," katanya dalam Public Expose IBFN, Senin (11/12/2023).

Menurutnya, tahun depan akan menjadi tantangan bagi IBFN untuk mendapatkan peluang bisnis, bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan besar lainnya terkait

dengan bidang pengangkutan komersial untuk melakukan diversifikasi usaha sesuai dengan KBLI Perseroan.

Per September 2023, penjualan IBFN hanya mencapai Rp2,9 miliar yang berasal dari penjualan suku cadang. Sampai akhir 2023, diperkirakan penjualan meningkat menjadi Rp4 miliar. Di sisi lain, IBFN masih mencatatkan kerugian. Per September 2023, rugi tahun berjalan mencapai Rp56,1 miliar.

Corporate Secretary IBFN Yunita Rivianti Riyadi mengatakan harapannya diversifikasi usaha dapat berlangsung mulai kuartal I/2024. Harapannya, pendapatan perseroan akan naik signifikan 2-3 kali lipat dibandingkan dengan pencapaian pada 2023. Namun, dia belum menjelaskan diversifikasi usaha yang dimaksud.

Sementara itu, Petrus menilai, potensi penjualan alat pengangkutan komersial terbuka luas khususnya dalam proyek pendukung pembangunan ibu kota baru. Saat ini, untuk menjaga kelangsungan usahanya, IBFN juga fokus terhadap collection existing debitur, baik terhadap debitur yang berstatus lancar maupun non performing.

IBFN akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis perseroan serta grup usaha PT Intraco Penta Tbk. Tak hanya itu, customer base serta fasilitas INTA dapat dimanfaatkan oleh IBFN.

Sementara sejumlah tantangan yang akan dihadapi Perseroan, persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya dalam hal kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

"Truk-truk merek Jepang masih mendominasi penjualan alat pengangkutan komersial. Target market yang terbatas untuk produk yang diageni IBFN saat ini, perlu dukungan kuat dari principal. Selain itu, perseroan dengan dukungan dari pemegang saham berupaya untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha," imbuhnya.

2. Pacu Kinerja 2024, Intan Baru Prana Siap Diversifikasi Bisnis

Stockwatch.id

Oleh; Daiz Laode

Senin, 11 Desember 2023

<https://stockwatch.id/pacu-kinerja-2024-intan-baru-prana-siap-diversifikasi-bisnis/>



PT Intan Baru Prana Tbk (IBPN)

STOCKWATCH.ID (JAKARTA) – Setelah alih bisnis usaha dari perusahaan pembiayaan menjadi perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan alat pengangkutan komersial, PT Intan Baru Prana Tbk (IBPN) yang dulu bernama PT Intan Baruprana Finance Tbk) itu, optimistis dapat meningkatkan kinerja pada 2024. Perseroan siap melakukan diversifikasi bisnis dengan menggarap lini usaha baru. Langkah ini diyakini dapat meningkatkan kinerja bisnis dan menjaga kelangsungan usaha Perseroan.

Untuk mendapatkan peluang bisnis baru tahun depan, IBPN akan bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan besar lainnya. Itu terutama terkait dengan bidang pengangkutan komersial.

Menurut Petrus Halim, Direktur IBPN, melalui dukungan INTA Group sebagai induk usaha yang berpengalaman lebih dari 50 tahun dalam industri alat berat, Perseroan optimistis dapat mengembangkan usaha perdagangan alat pengangkutan komersial dengan principal lainnya untuk diversifikasi produk yang ditawarkan kepada konsumen.

"Di tahun 2023 ini, penjualan dilakukan di wilayah Kalimantan Timur, dengan target market customer yang bergerak dalam sektor industri pertambangan khususnya batubara. Penjualan yang dilakukan Perseroan pada tahun pertama perubahan lini usaha ini didominasi oleh penjualan sparepart kepada pelanggan-pelanggan yang telah menjadi nasabah INTA Grup," katanya dalam paparan publik tahunan, di Jakarta, Senin (11/12/2023).

Perseroan menilai, potensi penjualan alat pengangkutan komersial terbuka luas khususnya dalam proyek pendukung pembangunan ibu kota baru. Saat ini, untuk menjaga kelangsungan usahanya, Perseroan juga fokus terhadap collection existing debitur, baik terhadap debitur yang berstatus lancar maupun non performing.

Dalam menangkap sejumlah peluang usaha ke depan, Perseroan antara lain memiliki beberapa keunggulan produk yang diageni saat ini dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Perseroan akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha PT Intraco Penta Tbk. Tak hanya itu, customer base serta fasilitas INTA dapat dimanfaatkan oleh Perseroan.

di sisi lain, ada sejumlah tantangan yang akan dihadapi Perseroan. Diantaranya, persaingan dengan beberapa penyedia produk sejenis dan perusahaan pesaing lainnya dalam hal kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

"Truk-truk merek Jepang masih mendominasi penjualan alat pengangkutan komersial. Target market yang terbatas untuk produk yang diageni Perseroan saat ini, perlu dukungan kuat dari Principal. Selain itu, Perseroan dengan dukungan dari pemegang saham berupaya untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha Perseroan," pungkas Petrus.

3. Diversifikasi Usaha, Intan Baru Prana (IBFN) Optimistis Songsong Performa 2024

Emitennews.com

Oleh; J.S

Senin, 11 Desember 2023

<https://www.emitennews.com/news/diversifikasi-usaha-intan-baru-prana-ibfn-optimistis-songsong-performa-2024>



EmitenNews.com - PT Intan Baru Prana (IBFN) optimistis menggeber lini usaha baru bidang perdagangan alat pengangkutan komersial. Tahun depan, lini usaha baru itu dipercaya dapat meningkatkan kinerja bisnis, dan menjaga kelangsungan usaha perseroan.

Tidak hanya dengan produk yang diageni saat ini, tahun depan akan menjadi tantangan bagi perseroan untuk mendapat peluang bisnis, bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan besar lain sehubungan dengan bidang pengangkutan komersial untuk melakukan diversifikasi usaha sesuai dengan KBLI perseroan.

Direktur Intan Baru Prana Petrus Halim mengatakan melalui dukungan INTA Group sebagai induk usaha berpengalaman lebih dari 50 tahun dalam industri alat berat, perseroan optimistis dapat mengembangkan usaha perdagangan alat pengangkutan komersial dengan principal lain untuk diversifikasi produk ditawarkan kepada konsumen.

"Sepanjang tahun 2023 ini, penjualan dilakukan di Kalimantan Timur, dengan target market customer bergerak sektor industri pertambangan khususnya batu bara. Penjualan dilakukan perseroan pada tahun pertama perubahan lini usaha ini didominasi penjualan sparepart kepada pelanggan-pelanggan telah menjadi nasabah INTA Grup," tutur Petrus Halim, dalam Public Expose Tahunan Intan Baru Prana, Senin, 11 Desember 2023.

Perseroan menilai, potensi penjualan alat pengangkutan komersial terbuka luas khususnya proyek pendukung pembangunan ibu kota baru. Saat ini, untuk menjaga kelangsungan usaha, perseroan juga fokus terhadap collection existing debitur, baik terhadap debitur berstatus lancar maupun Non Performing.

Sejumlah peluang usaha perseroan ke depan dengan mengandalkan beberapa keunggulan produk diageni perseroan saat ini dibanding keunggulan milik

kompetitor di kelasnya. Perseroan akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha, dan berupaya mencari peluang-peluang usaha selaras dengan kompetensi bisnis perseroan, grup usaha Intraco Penta.

Tidak hanya itu, customer base, dan fasilitas INTA dapat dimanfaatkan perseroan. Sementara sejumlah tantangan akan dihadapi perseroan, berupa persaingan dengan beberapa penyedia produk sejenis, dan perusahaan pesaing lain dalam kualitas, harga produk, dan tingkat pelayanan.

"Truk-truk merek Jepang masih mendominasi penjualan alat pengangkutan komersial. Target market terbatas untuk produk diageni perseroan saat ini, perlu dukungan kuat dari Principal. Selain itu, perseroan dengan dukungan pemegang saham berupaya melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha perseroan," tegasnya. (*)

4. Diversifikasi Bisnis, IBFN Incar Kenaikan Pendapatan Tiga Kali Lipat

IDXChannel.com

Oleh: Dinar Fitra

Senin, 11 Desember 2023

<https://www.idxchannel.com/market-news/diversifikasi-bisnis-ibfn-incar-kenaikan-pendapatan-tiga-kali-lipat>

PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) mengincar kenaikan pendapatan hingga tiga kali lipat seiring dengan rencana diversifikasi bisnis.



Diversifikasi Bisnis, IBFN Incar Kenaikan Pendapatan Tiga Kali Lipat (Foto: MNC Media)

IDXChannel - PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) mengincar kenaikan pendapatan hingga tiga kali lipat seiring dengan rencana diversifikasi bisnis.

IBFN beralih usaha menjadi emiten perdagangan alat pengangkutan komersial. Sebelumnya emiten tersebut fokus sebagai perusahaan pembiayaan dengan nama PT Intan Baruprana Finance Tbk.

Direktur IBFN Petrus Halim menjelaskan, sebagai bagian dari diversifikasi, perdagangan alat pengangkutan komersial dapat menysar industri pertambangan.

"Sepanjang 2023 ini, penjualan dilakukan di wilayah Kalimantan Timur, dengan target market customer yang bergerak dalam sektor industri pertambangan khususnya batubara," kata Petrus dalam Public Expose Senin (11/12/2023).

Saat ini penjualan IBFN dikontribusikan oleh segmen sparepart kendaraan kepada pelanggan-pelanggan yang telah menjadi nasabah INTA Grup. Petrus menilai potensi penjualan lini bisnis ini masih sangat terbuka, terutama dalam mendukung pembangunan ibu kota nusantara (IKN).

Bicara soal likuiditas keuangan dan kelangsungan usahanya, IBFN juga tengah fokus terhadap collection existing debitur, baik terhadap debitur yang berstatus lancar maupun Non Performing.

"Perseroan akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha PT Intraco Penta Tbk (INTA)," paparnya.

Hingga September 2023, penjualan IBFN menembus angka Rp2,9 miliar. Realisasi itu lebih rendah dari pendapatan akhir 2022 yang mencapai Rp32,4 miliar. Perseroan memproyeksikan penjualan dapat menyentuh Rp4 miliar hingga akhir 2023.

Persaingan dengan sejumlah penyedia produk sejenis menjadi salah satu tantangan bagi IBFN. Petrus meyakini pihaknya dapat memaksimalkan penjualan agar dapat memangkas rugi yang pada akhir September mencapai Rp56 miliar.

"Target market yang terbatas untuk produk yang diageni Perseroan saat ini, perlu dukungan kuat dari Principal. Selain itu, Perseroan dengan dukungan dari Pemegang Saham berupaya untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha Perseroan," paparnya.

5. IBFN bidik pendapatan naik tiga kali lipat lewat diversifikasi bisnis

Antaranews.com

Oleh: Adi Lazuardi

Senin, 11 Desember 2023

<https://www.antaranews.com/berita/3866649/ibfn-bidik-pendapatan-naik-tiga-kali-lipat-lewat-diversifikasi-bisnis>



Direktur IBFN Petrus Halim bersama Corporate Secretary IBFN Yunita Rivianti Riyadi dan jajaran direksi lainnya dalam Public Expose di Jakarta, Senin (11/12/2023). (IBFN)

Jakarta (ANTARA) - PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) yang dahulu bernama PT Intan Baruprana Finance Tbk menargetkan pendapatan dapat meningkat sampai tiga kali lipat melalui diversifikasi bisnis yang akan dilakukan pada tahun 2024 mendatang.

"Kita berharap bisa dua sampai tiga kali lebih besar (2024) daripada revenue yang ada di 2023 ini," ujar Corporate Secretary IBFN Yunita Rivianti Riyadi dalam Public Expose yang dipantau di Jakarta, Senin.

Melalui beberapa izin usaha yang dimiliki, Yunita menyebut perseroan memiliki potensi besar untuk melakukan diversifikasi kegiatan usaha pada tahun depan.

"Tahun depan, kita masih melihat peluang- peluang usaha, dan kita akan memanfaatkan semaksimal mungkin izin usaha yang kita dapatkan supaya kita bisa melakukan diversifikasi usaha," ujar Yunita.

Pihaknya menargetkan minimal pada kuartal I-2024 perseroan sudah mendapatkan peluang usaha baru yang dapat memicu pertumbuhan pendapatan pada tahun depan.

"Diharapkan minimal di kuartal-I perseroan sudah mendapatkan peluang usaha baru yang bisa meningkatkan revenue," ujar Yunita.

Seiring target tersebut, Ia memastikan perseroan akan menyiapkan belanja modal atau capital expenditure (capex) yang lebih besar untuk tahun depan.

"Dengan adanya diversifikasi usaha yang baru, ada anggaran belanja modal yang akan kita lakukan di 2024," ujar Yunita.

Dalam kesempatan sama, Direktur IBFN Petrus Halim optimistis perseroan dapat mengembangkan usaha perdagangan alat pengangkutan komersial, dengan principal lainnya untuk diversifikasi produk yang ditawarkan kepada konsumen.

Selama tahun ini, Ia menyebut penjualan perseroan dilakukan di wilayah Kalimantan Timur, dengan target market customer yang bergerak dalam sektor industri pertambangan, khususnya batu bara.

Ia menilai potensi penjualan alat pengangkutan komersial masih terbuka luas khususnya dalam proyek pendukung pembangunan ibu kota baru di Kalimantan Timur.

"Penjualan yang dilakukan perseroan pada tahun pertama perubahan lini usaha ini didominasi oleh penjualan sparepart kepada pelanggan-pelanggan yang telah menjadi nasabah INTA Grup," ujar Petrus.

Sebelumnya, IBFN telah beralih lini bisnis dari perusahaan pembiayaan menjadi perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan alat pengangkutan komersial.

Hingga kuartal III-2023, perseroan mencatatkan penjualan senilai Rp2,9 miliar yang berasal dari penjualan suku cadang, yang mana penjualan ditargetkan mencapai Rp4 miliar pada akhir tahun 2023.

6. Optimisme 2024, IFBN Perluas Bisnis Alat Komersial

MediaIndonesia

Oleh: Gana

Senin, 11 Desember 2023

<https://mediaindonesia.com/ekonomi/636515/optimisme-2024-ifbn-perluasbisnis-alat-komersial>



Ist

IFBP optimis jalani bisnis berbeda pada 2024

v

PT Intan Baruprana Finance Tbk (IBFN) optimistis lini usaha baru bidang perdagangan alat komersial dapat meningkatkan kinerja bisnis dan menjaga kelangsungan usaha Perseroan pada 2024 mendatang. Usaha baru ini diyakini dapat meningkatkan kinerja bisnis dan menjaga kelangsungan usaha Perseroan.

Direktur PT Intan Baru Prana Tbk Petrus Halim mengatakan, guna mencapai optimisme bisnis usaha terberunya itu, pihaknya akan bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan besar lainnya terkait dengan bidang pengangkutan komersial untuk melakukan diversifikasi usaha sesuai dengan KBLI Perseroan. "Tidak hanya dengan produk yang diageninya saat ini, tahun depan akan menjadi tantangan bagi Perseroan untuk mendapatkan peluang bisnis," kata Direktur PT Intan Baru Prana Tbk Petrus Halim, dalam Public Expose Tahunan PT Intan Baru Prana Tbk, Senin (11/12).

Halim mengatakan melalui dukungan INTA Group sebagai induk usaha yang berpengalaman lebih dari 50 tahun dalam industri alat berat, Perseroan optimistis dapat mengembangkan usaha perdagangan alat pengangkutan komersial dengan principal lainnya untuk diversifikasi produk yang ditawarkan kepada konsumen.

"Di tahun 2023 ini, penjualan dilakukan di wilayah Kalimantan Timur, dengan target market customer yang bergerak dalam sektor industri pertambangan khususnya batubara. Penjualan yang dilakukan Perseroan pada tahun pertama perubahan lini usaha ini didominasi oleh penjualan sparepart kepada pelanggan-pelanggan yang telah menjadi nasabah INTA Grup," katanya.

Perseroan menilai, potensi penjualan alat pengangkutan komersial terbuka luas khususnya dalam proyek pendukung pembangunan ibu kota baru. Saat ini, untuk

menjaga kelangsungan usahanya, Perseroan juga fokus terhadap collection existing debitur, baik terhadap debitur yang berstatus lancar maupun Non Performing.

Adapun sejumlah peluang usaha Perseroan ke depan dengan mengandalkan beberapa keunggulan produk yang diageni oleh Perseroan saat ini dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya.

"Perseroan akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang- peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha PT Intraco Penta Tbk. Tak hanya itu, customer base serta fasilitas INTA dapat dimanfaatkan oleh Perseroan," ungkapnya.

Sementara sejumlah tantangan lainnya yang akan dihadapi Perseroan, lanjut Halom, persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya dalam hal kualitas dan harga. produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

"Truk-truk merek Jepang masih mendominasi penjualan alat pengangkutan komersial. Target market yang terbatas untuk produk yang diageni Perseroan saat ini, perlu dukungan kuat dari Principal. Selain itu, Perseroan dengan dukungan dari Pemegang Saham berupaya untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha Perseroan," pungkasnya.

7. Diversifikasi Usaha - Intan Baru Prana Optimis Pertumbuhan Bisnis

Neraca.co.id

Oleh; Ahmad

Senin, 11 Desember 2023

<https://www.neraca.co.id/article/190895/diversifikasi-usaha-intan-baru-prana-optimis-pertumbuhan-bisnis>



Setelah resmi diversifikasi usaha dari sebelumnya perusahaan pembiayaan menjadi perdagangan alat angkut komersial, PT Intan Baru Prana Tbk (IBPN) optimis memacu pertumbuhan bisnisnya di 2024, "Perseroan optimistis dapat mengembangkan usaha perdagangan alat pengangkutan komersial dengan principal lainnya untuk diversifikasi produk yang ditawarkan kepada konsumen," kata Direktur PT Intan Baru Prana Tbk, Petrus Halim dalam siaran persnya di Jakarta, Senin (11/12).

Disampaikannya, melalui dukungan INTA Group sebagai induk usaha yang berpengalaman lebih dari 50 tahun dalam industri alat berat, perseroan optimis menjalankan pertumbuhan bisnis lewat diversifikasi usaha. Tidak hanya dengan produk yang diageninya saat ini, tahun depan akan menjadi tantangan bagi perseroan untuk mendapatkan peluang bisnis, bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan besar lainnya terkait dengan bidang pengangkutan komersial untuk melakukan diversifikasi usaha sesuai dengan KBLI perseroan.

Di tahun 2023 ini, lanjutnya, penjualan perseroan dilakukan di wilayah Kalimantan Timur, dengan target market customer yang bergerak dalam sektor industri pertambangan khususnya batubara. Penjualan yang dilakukan perseroan pada tahun pertama perubahan lini usaha ini didominasi oleh penjualan sparepart kepada pelanggan-pelanggan yang telah menjadi nasabah INTA Grup.

Perseroan menilai, potensi penjualan alat pengangkutan komersial terbuka luas khususnya dalam proyek pendukung pembangunan ibu kota baru. Saat ini, untuk menjaga kelangsungan usahanya, Perseroan juga fokus terhadap collection existing debitur, baik terhadap debitur yang berstatus lancar maupun Non Performing.

Adapun sejumlah peluang usaha Perseroan ke depan dengan mengandalkan beberapa keunggulan produk yang diageni oleh Perseroan saat ini dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Perseroan akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha

yang selaras dengan kompetensi bisnis perseroan serta grup usaha PT Intraco Penta Tbk. Tak hanya itu, customer base serta fasilitas INTA dapat dimanfaatkan oleh perseroan.

Sementara sejumlah tantangan yang akan dihadapi Perseroan, persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya dalam hal kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan."Truk-truk merek Jepang masih mendominasi penjualan alat pengangkutan komersial. Target market yang terbatas untuk produk yang diageni perseroan saat ini, perlu dukungan kuat dari Principal. Selain itu, Perseroan dengan dukungan dari pemegang saham berupaya untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha perseroan." jelasnya.

Asal tahu saja, penggantian lini usaha ini dilakukan pasca pencabutan ijin usaha (CIU) sebagai perusahaan pembiayaan yang dialami IBFN pada akhir Januari 2022. Saat ini sebagai entitas anak dari emiten penyedia alat berat INTA, IBFN tetap mempertahankan kegiatan operasionalnya, kecuali pemberian pembiayaan baru yang tidak diperkenankan sesuai Surat Keputusan Otoritas Jasa Keuangan No. KEP-8/D.05/2022 yang berkaitan dengan pencabutan izin usaha sebagai perusahaan pembiayaan. Sejalan dengan hal tersebut, Perseroan telah mengevaluasi sejumlah peluang usaha yang dapat menjadi bisnis utama IBFN.

8. Intan Baruprana (IBFN) Optimistis Diversifikasi Tingkatkan Kinerja Usaha

Investordaily

Oleh; Ghafur

Selasa, 12 Desember 2023

<https://investor.id/market/348501/intan-baruprana-ibfn-optimistis-diversifikasi-tingkatkan-kinerja-usaha>



PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN). Ist.

JAKARTA, investor.id - PT Intan Baruprana Finance Tbk (IBFN) optimistis pada 2024 mampu meningkatkan performa bisnis dengan melakukan diversifikasi usaha.

Direktur Intan Baruprana Finance (IBFN) Petrus Halim mengatakan, melalui dukungan INTA Group sebagai induk usaha yang berpengalaman lebih dari 50 tahun dalam industri alat berat, perseroan optimistis dapat mengembangkan usaha perdagangan alat pengangkutan komersial dengan principal lainnya untuk diversifikasi produk yang ditawarkan kepada konsumen.

"Di 2023, penjualan dilakukan di wilayah Kalimantan Timur, dengan target market customer yang bergerak dalam sektor industri pertambangan khususnya batu bara. Penjualan yang dilakukan perseroan pada tahun pertama perubahan lini usaha ini didominasi oleh penjualan sparepart kepada pelanggan-pelanggan yang telah menjadi nasabah INTA Grup," katanya dalam paparan publik belum lama ini, Selasa (12/12/23).

Perseroan menilai, potensi penjualan alat pengangkutan komersial terbuka luas khususnya dalam proyek pendukung pembangunan ibu kota baru. Saat ini, untuk menjaga kelangsungan usahanya, perseroan juga fokus terhadap collection existing debitur, baik terhadap debitur yang berstatus lancar maupun Non Performing.

Adapun sejumlah peluang usaha perseroan ke depan dengan mengandalkan beberapa keunggulan produk yang diageni saat ini dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Perseroan akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis perseroan serta grup usaha grup Intraco Penta. Tak hanya itu, customer base serta fasilitas INTA dapat dimanfaatkan oleh perseroan.

Sementara sejumlah tantangan yang akan dihadapi perseroan, persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya dalam hal kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan. Truk-truk merek Jepang masih mendominasi penjualan alat pengangkutan komersial. Target market yang terbatas untuk produk yang diageni perseroan saat ini, perlu dukungan kuat dari Principal.

"Selain itu, Perseroan dengan dukungan dari Pemegang Saham berupaya untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha Perseroan," ujar dia.

9. Tahun Depan, IBFN Berencana Diversifikasi Bisnis

Kompas.com

Oleh; Kiki Safitri, Yoga Sukmana

Selasa, 12 Desember 2023

<https://money.kompas.com/read/2023/12/12/140000526/tahun-depan-ibfn-berencana-diversifikasi-bisnis>



Direktur PT Intan Baru Prana Tbk Petrus Halim saat public expose IBFN yang digelar secara virtual, Jumat (5/5/2023). (Dok. IBFN)

JAKARTA, KOMPAS.com – Setelah mengalihkan bisnis usaha dari perusahaan pembiayaan menjadi perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan alat pengangkutan komersial, PT Intan Baru Prana Tbk (IBFN) bakal melakukan banyak kerja sama serta melakukan diversifikasi bisnis pada 2024 demi menjaga kelangsungan usaha. Rencananya tahun depan perusahaan akan bekerja sama dengan perusahaan-perusahaan besar lainnya yang berkaitan dengan bidang pengangkutan komersial, serta melakukan diversifikasi usaha sesuai dengan KBLI Perseroan. Direktur PT Intan Baru Prana Petrus Halim mengatakan, lewat dukungan INTA Group sebagai induk usaha dalam industri alat berat. Perseroan yakin dapat mengembangkan usaha perdagangan alat pengangkutan komersial dengan principal lainnya untuk diversifikasi produk yang ditawarkan kepada konsumen.

"Di tahun 2023 ini, penjualan dilakukan di wilayah Kalimantan Timur, dengan target market customer yang bergerak dalam sektor industri pertambangan khususnya batu bara," kata Petrus dalam Public Expose Tahunan Senin (11/12/2023). "Penjualan yang dilakukan Perseroan pada tahun pertama perubahan lini usaha ini didominasi oleh penjualan sparepart kepada pelanggan-pelanggan yang telah menjadi nasabah INTA Grup," lanjutnya. Petrus menilai, potensi penjualan alat pengangkutan komersial terbuka luas khususnya dalam proyek pendukung pembangunan ibu kota Nusantara. Saat ini, untuk menjaga kelangsungan usahanya, Perseroan juga fokus terhadap collection existing debitur, baik terhadap debitur yang berstatus lancar maupun Non Performing.

Adapun sejumlah peluang usaha Perseroan ke depan dengan mengandalkan beberapa keunggulan produk yang diageni oleh Perseroan saat ini dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Perseroan juga akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang

usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha PT Intraco Penta Tbk. Tak hanya itu, customer base serta fasilitas INTA juga dapat dimanfaatkan oleh Perseroan. Di sisi lain, perseroan juga menghadapi sejumlah tantangan yang akan dihadapi. Petrus mengatakan, persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dalam hal kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan bakal terus terjadi.

"Truk-truk merek Jepang masih mendominasi penjualan alat pengangkutan komersial. Target market yang terbatas untuk produk yang diageni Perseroan saat ini, perlu dukungan kuat dari Principal," ujar dia. "Selain itu, Perseroan dengan dukungan dari Pemegang Saham berupaya untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha Perseroan," tegas Petrus.

10. Intan Baru Prana Bakal Lakukan Diversifikasi Usaha Tahun 2024

Kontan.co.id

Oleh; Dina

Selasa, 12 Desember 2023

https://industri.kontan.co.id/news/intan-baru-prana-bakal-lakukan-diversifikasi-usaha-tahun-2024#google_vignette



ILUSTRASI: Direktur PT Intan Baru Prana Tbk (IBP) Petrus Halim saat public exposure di Jakarta. Jumat (9/12).

KONTAN.CO.ID - JAKARTA. Setelah alih bisnis usaha dari perusahaan pembiayaan menjadi perusahaan yang bergerak di bidang perdagangan alat pengangkutan komersial, PT Intan Baru Prana Tbk (IBPN) optimistis bisa meningkatkan kinerja dan menjaga kelangsungan usahanya pada tahun 2024.

Selain menggarap produk yang diageninya saat ini, Perusahaan yang dulunya bernama PT Intan Baruprana Finance Tbk ini akan bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan besar lainnya terkait dengan bidang pengangkutan komersial untuk melakukan diversifikasi usaha.

Direktur PT Intan Baru Prana Tbk, Petrus Halim mengatakan, melalui dukungan INTA Group sebagai induk usaha yang berpengalaman lebih dari 50 tahun dalam industri alat berat, pihaknya optimistis dapat mengembangkan usaha perdagangan alat pengangkutan komersial dengan principal lainnya untuk diversifikasi produk yang ditawarkan kepada konsumen.

"Di tahun 2023 ini, penjualan dilakukan di wilayah Kalimantan Timur, dengan target market customer yang bergerak dalam sektor industri pertambangan khususnya batubara. Penjualan yang dilakukan pada tahun pertama perubahan lini usaha ini didominasi oleh penjualan sparepart kepada pelanggan-pelanggan yang telah menjadi nasabah INTA Grup," kata Petrus dalam keterangan resminya, Selasa (12/12).

Petrus menilai, potensi penjualan alat pengangkutan komersial terbuka luas khususnya dalam proyek pendukung pembangunan ibu kota baru. Saat ini, untuk menjaga kelangsungan usahanya, Perseroan juga fokus terhadap collection existing debitur, baik terhadap debitur yang berstatus lancar maupun Non Performing.

Untuk menjaring peluang usaha ke depan, Intan Baru Prana akan mengandalkan beberapa keunggulan produk yang diagenisaat ini dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya.

Perseroan akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang- peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnisnya serta grup usaha PT Intraco Penta Tbk. Tak hanya itu, customer base serta fasilitas INTA dapat dimanfaatkan oleh Perseroan.

Adapun tantangan yang akan dihadapi ke depan diperkirakan masih terkait persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya dalam hal kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

"Truk-truk merek Jepang masih mendominasi penjualan alat pengangkutan komersial. Target market yang terbatas untuk produk yang diageni Perseroan saat ini, perlu dukungan kuat dari Principal. Selain itu, kami berusaha melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha," pungkas Petrus.

11. Ada Proyek Ibu Kota Baru, Potensi Penjualan Alat Pengangkutan Diramal Moncer

Liputan6.com

Oleh; Septian Deny

Selasa, 12 Desember 2023

<https://www.liputan6.com/bisnis/read/5479516/ada-proyek-ibu-kota-baru-potensi-penjualan-alat-pengangkutan-diramal-moncer>

Liputan6.com, Jakarta Setelah alih bisnis usaha dari perusahaan pembiayaan menjadi 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 tahun 2024, lini usaha baru ini dapat meningkatkan kinerja bisnis dan menjaga kelangsungan usaha Perseroan.

Tidak hanya dengan produk yang diageninya saat ini, tahun depan akan menjadi tantangan bagi Perseroan untuk mendapatkan peluang bisnis, bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan besar lainnya terkait dengan bidang pengangkutan komersial untuk melakukan diversifikasi usaha sesuai dengan KBLI Perseroan.

Direktur PT Intan Baru Prana Tbk Petrus Halim mengatakan melalui dukungan INTA Group sebagai induk usaha yang berpengalaman lebih dari 50 tahun dalam industri alat berat, Perseroan optimistis dapat mengembangkan usaha perdagangan alat pengangkutan komersial dengan principal lainnya untuk diversifikasi produk yang ditawarkan kepada konsumen.

"Di tahun 2023 ini, penjualan dilakukan di wilayah Kalimantan Timur, dengan target market customer yang bergerak dalam sektor industri pertambangan khususnya batubara. Penjualan yang dilakukan Perseroan pada tahun pertama perubahan lini usaha ini didominasi oleh penjualan sparepart kepada pelanggan-pelanggan yang telah menjadi nasabah INTA Grup," katanya dalam Public Expose Tahunan PT Intan Baru Prana Tbk., dikutip Selasa (12/12/2023).

Perseroan menilai, potensi penjualan alat pengangkutan komersial terbuka luas khususnya dalam proyek pendukung pembangunan ibu kota baru atau. Saat ini, untuk menjaga kelangsungan usahanya, Perseroan juga fokus terhadap collection existing debitur, baik terhadap debitur yang berstatus lancar maupun Non Performing.

Adapun sejumlah peluang usaha Perseroan ke depan dengan mengandalkan beberapa keunggulan produk yang diageni oleh Perseroan saat ini dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya.

Perseroan akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang-peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis Perseroan serta grup usaha PT Intraco Penta Tbk. Tak hanya itu, customer base serta fasilitas INTA dapat dimanfaatkan oleh Perseroan.

Sementara sejumlah tantangan yang akan dihadapi Perseroan, persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya dalam hal kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

"Truk-truk merek Jepang masih mendominasi penjualan alat pengangkutan komersial. Target market yang terbatas untuk produk yang diageni Perseroan saat ini, perlu dukungan kuat dari Principal. Selain itu, Perseroan dengan dukungan dari Pemegang Saham berupaya untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha Perseroan."

Media Cetak

1. Intan Baru Prana Optimis Pertumbuhan Bisnis

Harian Neraca, 12 Desember 2023

Bursa & Finansial

Berita/Tone Positif

Hal 4

DIVERSIFIKASI USAHA

Intan Baru Prana Optimis Pertumbuhan Bisnis

NERACA

Jakarta - Setelah resmi diversifikasi usaha dari sebelumnya perusahaan pembiayaan menjadi perdagangan alat angkutan komersial, PT Intan Baru Prana Tbk (IBNP) optimis memacu pertumbuhan bisnisnya di 2024. "Perseroan optimis dapat mengembangkan usaha perdagangan alat pengangkutan komersial dengan principal lainnya untuk diversifikasi produk yang ditawarkan kepada konsumen," kata Direktur PT Intan Baru Prana Tbk, Petrus Halim dalam siaran persnya di Jakarta, kemarin.

Disampaikannya, melalui dukungan INTA Group sebagai induk usaha yang berpengalaman lebih dari 50 tahun dalam industri alat berat, perseroan optimis menjalankan pertumbuhan

bisnis lewat diversifikasi usaha. Tidak hanya dengan produk yang diageninya saat ini, tahun depan akan menjadi tantangan bagi perseroan untuk mendapatkan peluang bisnis, bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan besar lainnya terkait dengan bidang pengangkutan komersial untuk melakukan diversifikasi usaha sesuai dengan KBLI perseroan.

Ditahun 2023 ini, lanjutnya, penjualan perseroan dilakukan di wilayah Kalimantan Timur, dengan target market customer yang bergerak dalam sektor industri pertambangan khususnya batubara. Penjualan yang dilakukan perseroan pada tahun pertama perubahan lini usaha ini didominasi oleh penjualan sparepart kepada pelanggan-pelanggan yang telah menjadi nasabah INTA

Grup. Perseroan menilai, potensi penjualan alat pengangkutan komersial terbuka luas khususnya dalam proyek pendukung pembangunan ibu kota baru. Saat ini, untuk menjaga kelangsungan usahanya, Perseroan juga fokus terhadap *collection existing* debitur, baik terhadap debitur yang berstatus lancar maupun *Non Performing*.

Adapun sejumlah peluang usaha Perseroan ke depan dengan mengandalkan beberapa keunggulan produk yang diageni oleh Perseroan saat ini dibandingkan keunggulan yang dimiliki oleh kompetitor di kelasnya. Perseroan akan tetap melihat perkembangan iklim dunia usaha dan berupaya mencari peluang usaha yang selaras dengan kompetensi bisnis perseroan serta grup usaha PT Intraco Penta Tbk. Tak

hanya itu, *customer base* serta fasilitas INTA dapat dimanfaatkan oleh perseroan.

Sementara sejumlah tantangan yang akan dihadapi Perseroan, persaingan dengan beberapa penyedia produk yang sejenis dan perusahaan pesaing lainnya dalam hal kualitas dan harga produk, serta tingkat pelayanan yang diberikan.

"Truk-truk merek Jepang masih mendominasi penjualan alat pengangkutan komersial.

Target market yang terbatas untuk produk yang diageni perseroan saat ini, perlu dukungan kuat dari Principal.

Selain itu, Perseroan dengan dukungan dari pemegang saham berupaya untuk melakukan diversifikasi usaha guna menjaga kelangsungan usaha perseroan." jelasnya. @bani