

Jakarta, 17 Juli 2020

129/Intiland/CS/TVR/VII/2019

Kepada Yth.  
 PT Bursa Efek Indonesia  
 Gedung Bursa Efek Jakarta  
 Jalan Jend. Sudirman Kav 52-53  
 Jakarta

### Laporan Pelaksanaan Paparan Publik PT Intiland Development Tbk

Dengan hormat,

Bersama ini kami sampaikan laporan pelaksanaan Paparan Publik (*Public Expose*) PT Intiland Development Tbk (“**Perseroan**”) untuk tahun 2020 yang telah dilaksanakan pada :

<b>Hari dan Tanggal</b>	Rabu, 15 Juli 2020
<b>Waktu</b>	Pukul 11:30 – 12:10
<b>Tempat</b>	- Star Room Podium Intiland Tower, Jalan Jend. Sudirman 32, Jakarta Pusat. - Zoom (online)
<b>Manajemen yang hadir</b>	1. Bapak Archied Noto Pradono selaku Direktur 2. Ibu Theresia Rustandi selaku Corporate Secretary
<b>Materi paparan</b>	Ibu Theresia Rustandi memaparkan : 1. Profil singkat Intiland 2. Strategi pengembangan Intiland 3. Diversifikasi portofolio Intiland 4. <i>Landbank</i> Intiland 5. Ikhtisar keuangan 2019 6. Pendapatan usaha 1Q2020 7. Pendapatan berulang ( <i>recurring income</i> ) 8. Hasil Keputusan RUPST 2020
<b>Tanya Jawab</b>	
<b>Pertanyaan</b>	<b>Jawaban</b>
Reno Mahardika – Bisnis Indonesia  1. Proyek manakah yang menjadi kontributor terbesar dalam marketing sales? 2. Melihat pencapaian marketing sales sejauh ini, apakah Perusahaan berencana melakukan revisi target marketing sales untuk tahun 2020? 3. Bagaimana strategi pengelolaan utang Intiland di tengah kondisi sejumlah developer yang	1. Berdasarkan data per 31 Juni 2020, Perseroan membukukan marketing sales sebesar Rp343 milyar yaitu 13,7% dari target tahun ini yaitu sebesar Rp2,5 triliun. Kontributor terbesar adalah dari proyek-proyek perumahan di antaranya Graha Natura, Serenia Hills, Talaga Bestari, Magnolia. 2. Sampai dengan saat ini, Intiland tetap berusaha

<p>mengalami gagal bayar atau peringkat utang diturunkan?</p>	<p>menghabiskan stok inventori di beberapa proyek baru maupun eksisting. Revisi target belum ada, akan tetapi masih menunggu guidance selanjutnya. Pandemic Covid-19 cukup berpengaruh selama semester awal 2020 ini, harapannya di semester 2 Intiland bisa mengejar target marketing sales.</p> <p>3. Pengelolaan hutang yang jatuh tempo, Perseroan melakukan pengajuan restrukturisasi dengan memperpanjang jangka waktu pengembalian pokok, penurunan bunga, pembebanan sebagian biaya bunga ke belakang. Hal ini untuk meringankan cashflow Perusahaan, karena arus kas menurun jadi biaya bunga secara cash payment dapat kita tunda. Manajemen memastikan operasional perusahaan berjalan dengan baik dan terus berupaya maksimal meningkatkan penjualan dan kinerja usaha.</p>
<p>Edo Rusyanto – Investor Daily</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dari cadangan lahan yang dimiliki oleh Intiland, berapa yang sudah dikembangkan?</li> <li>2. Apakah tahun ini ada perluasan lahan baru?</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Landbank Intiland saat ini sekitar 2000 hektar. Penambahan landbank yang cukup signifikan ada di tanah industri Batang, rencana setelah semester pertama ini mulai meluncurkan ke investor yang mau membeli lahan tersebut.</li> <li>2. Tahun ini, Intiland belum ada rencana untuk pengadaan atau perluasan lahan untuk menambah landbank.</li> </ol>
<p>Yudhiasis Iskandar – Housing Estate</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mohon tanggapan dari Intiland terkait gagal bayar obligasi Modernland dan status pailit dari Cowell, apakah konsumen harus merasa khawatir? Apa plus dan minus membeli property dari perusahaan Tbk dan non Tbk?</li> <li>2. Apa produk Intiland yang paling laris di masa pandemik ini? Dan apakah ada yang agak terhambat performanya? Mohon di jelaskan!</li> <li>3. Apakah benar tadi untuk diskon tunai variasinya 15 – 40 persen?</li> <li>4. Proyek mana yang paling terhambat atau berat penjualannya?</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terkait hal tersebut, Intiland mengembalikan pada masing-masing Perusahaannya. Harapannya hal tersebut tidak mengganggu industri, sehingga konsumen masih percaya kepada Intiland. Intiland sendiri saat ini tidak ada major capex yang besar, kecuali proyek <i>joint venture</i> yang mana likuiditas dananya sudah cukup sehat. Jika dari kami, terkait gagal bayar selalu diantisipasi dengan profiling dan dengan melihat secara konservatif pengembangan proyek kita serta me-manage utang-utang Intiland yang ada dengan mengatur cash paymentnya.</li> <li>2. Saat ini, penjualan masih lambat. Jika dilihat penjualan landed memang lebih dominan dan diminati oleh konsumen, sedangkan untuk yang apartemen masih lebih lambat. Untuk ke depannya, rencananya adanya penambahan cluster baru di kawasan perumahan-perumahan tadi serta adanya rencana pembangunan proyek landed di Kawasan Batang yang harapannya dapat segera ditawarkan kepada investor.</li> <li>3. Benar, tergantung dari produknya dan cara</li> </ol>

	<p>bayarnya. Semakin singkat maka semakin besar diskonnya dan memang ada beberapa produk yang kita berlakukan ketentuannya ini.</p> <p>4. Secara keseluruhan, proyek memang saat ini penjualan lebih sedikit dari target, achievement nya juga masih sangat minim. High-rise (apartemen dan perkantoran) merupakan proyek yang paling terhambat dan penjualannya masih sangat kecil sekali.</p>
<p>Rinaldo Mahardita dan Annisa Nurfitriyani– Investor Publik</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apa inovasi yang telah dilakukan perseroan untuk meningkatkan penjualan atau marketing sales kedepan?</li> <li>2. Strategi penjualan tahun 2020?</li> </ol>	<p>Terkait inovasi, saat ini Intiland fokus akan penjualan inventori dengan memberikan gimmick marketing yang sesuai dengan target yang dituju. Pergeseran platform marketing menjadi online atau digital. Selain itu, Intiland masih bekerjasama dengan bank untuk KPR dan juga pemberian diskon untuk cash payment dengan angka yang cukup menarik. Target market per segmentasi juga dipertajam.</p>
<p>Dani Wijaya</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Bagaimana strategi Intiland untuk mengatasi penurunan sewa perkantoran terkait kebijakan work from home atau PSBB?</li> <li>2. Klarifikasi hutang Intiland ke bank mayapada</li> <li>3. Penjelasan proyek east gate yang kabarnya bekerjasama dengan Mayapada?</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dari Intiland, sampai saat ini belum ada penurunan. Akan tetapi memang adanya diskon untuk tenant-tenant dengan menyesuaikan keadaan. Manajemen akan melakukan kajian khusus terkait dampak kebijakan ini. Tetapi kami berusaha untuk tetap positif menanggapi kebijakan ini.</li> <li>2. Sesuai dengan laporan keuangan yang telah di audit yaitu sebesar Rp918 milyar.</li> <li>3. Intiland diminta membantu untuk koordinasi marketing proyek tersebut.</li> </ol>
<p>Alexander Hilda – Kompas.com</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sampai dengan saat ini, berapa alokasi Capex yang sudah terserap?</li> <li>2. Apakah ada proyek yang ditunda launchingnya? jika ada, apa saja? Strategi untuk menghadapi potensial lost?</li> <li>3. Terkait pengembangan industry baru di Batang nama KI-nya apa? Luasnya berapa hektar? Benarkah mencapai 2000 hektar?</li> <li>4. Tadi disampaikan oleh manajemen sudah ada pihak yang tertarik, siapa sajakah mereka?</li> <li>5. Berapa nilai investasi pengembangannya?</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tahun ini, rencananya Intiland mengalokasikan capex Rp1,2 – 1,5 triliun. Beberapa proyek memang melambat, akan tetapi beberapa proyek Intiland masih berjalan untuk tahap pembangunannya seperti South Quarter Residence dan Fifty Seven promenade jadi 2 proyek ini yang masih tetap on track pada spending capex. Untuk proyek baru, ada beberapa yang kita tunda pengeluarannya karena masih menyesuaikan keadaan pasar dan internal cashflow selama pandemik ini.</li> <li>2. Launching di semester kedua tahun 2020 ada cluster di Kawasan Serenia Hills, cluster Talaga Bestari, dan juga untuk pembangunan industry Batang. Namun untuk angka tingkat penyerapan</li> </ol>

	<p>per Juni 2020 masih dalam proses perhitungan dan konsolidasi, kami akan mengumumkan pada penutupan laporan keuangan juni 2020 ini.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Pengembangan Kawasan industry baru Namanya Kawasan Industri Batang atau Batang Industrial Park. Total rencana pengembangan awal seluas 191 hektar.</li> <li>4. Kami belum bisa menyampaikan detailnya, karena masih dalam proses peninjauan awal</li> <li>5. Sampai saat ini kami belum menyampaikan nilai investasi total untuk pengembangan Kawasan industry ini, karena saat ini masih dalam tahapan awal pengembangan. Nilai investasinya akan terus meningkat seiring dengan pengembangan infrastruktur dan fasilitas</li> </ol>
<p>Annisa Nurfitriyani – Warta Ekonomi</p> <p>Berapa proyek yang akan diluncurkan?</p>	<p>Launching di semester kedua tahun 2020 ada klaster di Kawasan Serenia Hills, klaster Talaga Bestari, dan juga untuk pembangunan industri Batang.</p>
<p>Padre – Propertiterkini.com</p> <p>Apa saja strategi baru yang dilakukan Intiland untuk menggenjot penjualan selama pandemik ini?</p>	<p>Tahun ini Intiland fokus pada penjualan inventori dan stok dari proyek-proyek eksisting, khususnya produk kawasan perumahan. Tahun ini kami rencananya meluncurkan klaster baru di Serenia Hills, Graha Natura, dan pengembangan baru di Talaga Bestari. Selain itu, kami juga melihat peluang dan momentum terbaik untuk meluncurkan kawasan industri baru di Jawa Tengah. Dalam rangka meningkatkan kinerja penjualan, prioritas kami tahun ini adalah memasarkan produk stok dan inventori yang ada di proyek eksisting. Untuk mendukung penjualan, kami merancang program promo-promo yang menarik dan mendayagunakan perkembangan teknologi untuk memberikan kemudahan bagi calon konsumen.</p>
<p>Thereis Kalla – Investor Daily</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berapa realisasi penggunaan capex hingga kuartal I – 2020? Dialokasikan untuk apa saja?</li> <li>2. Apakah akan ada revisi capex?</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Penyerapan capex per Juni 2020 masih dalam proses perhitungan dan konsolidasi. Tahun ini kami mengalokasikan capex Rp1,2 – 1,5 triliun. Alokasi capex ini untuk membiayai sejumlah pengembangan baru seperti pengembangan klaster baru di perumahan Talaga Bestari di Tangerang dan Graha Natura di Surabaya. Fokus utama untuk pengembangan tetap di segmen landed residential. Sebagian alokasi capex juga digunakan untuk pengembangan awal kawasan</li> </ol>

	<p>industri baru di Jawa Tengah.</p> <p>2. Kami terus melakukan evaluasi secara rutin untuk memantau perkembangan.</p>
<p>Ahmad Firdaus – Radar Surabaya</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berapa besar hutang yang jatuh tempo dan sudah berhasil direstrukturisasi?</li> <li>2. Mohon dijelaskan dari bank mana saja dan berapa nilainya?</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jumlah utang yang jatuh tempo tahun ini sekitar Rp459 milyar. Sebagian besar adalah utang modal kerja yang memiliki opsi untuk diperpanjang. Sampai 31 Maret 2020, total utang bank Perseroan tercatat sebesar Rp4,8 triliun dan utang obligasi yang belum jatuh tempo Rp162 miliar. Pengelolaan keuangan kami lakukan secara prudent dan sangat hati-hati dengan menjalankan manajemen risiko secara ketat. Seluruh utang Perseroan bersifat manageable atau terkelola dengan baik dengan memperhatikan rasio-rasio Kesehatan keuangan. Posisi utang bank Perseroan terhadap ekuitas mencapai 56,5%. Manajemen memastikan seluruh operasional Perusahaan berjalan dengan baik dan terus berupaya maksimal meningkatkan penjualan dan kinerja usaha.</li> <li>2. Kredit bank Perseroan tersebar ke sejumlah bank, cukup banyak, lebih dari 10 bank. Terbesar adalah kredit sindikasi ke BNI dan BCA senilai Rp2,4 triliun, dan ada dari bank Mayapada sekitar Rp900 milyar.</li> </ol>
<p>Sugeng Adji – Kontan</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Terkait fokus Intiland di semester II ini. Memasuki new normal, apakah ada rencana untuk menambah proyek baru?</li> <li>2. Bagaimana proyeksi kinerja sepanjang tahun ini? Berapa target pendapatan dan laba bersih perusahaan?</li> <li>3. Bagaimana dengan recurring income, proyeksinya tahun ini mampu berkontribusi berapa besar?</li> <li>4. Targetnya proyeksi proyek recurring income selesai kapan?</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tahun ini kami rencananya akan meluncurkan klaster baru di Serenia Hills, Graha Natura, dan pengembangan baru di Talaga Bestari. Selain itu, kami juga melihat peluang dan momentum terbaik untuk meluncurkan kawasan industri baru di Jawa Tengah. Dalam rangka meningkatkan kinerja penjualan, prioritas kami tahun ini adalah memasarkan produk stok dan investori yang ada di proyek-proyek eksisting. Untuk mendukung penjualan, kami merancang program promo yang menarik dan mendayagunakan perkembangan teknologi untuk memberikan kemudahan bagi calon konsumen.</li> <li>2. Kami proyeksikan hasil kinerja keuangan tahun ini relatif akan ada penurunan. Namun demikian kami berusaha maksimal untuk dapat meningkatkan kinerja di semester kedua tahun ini. Sampai akhir tahun ini akan banyak pengembangan proyek baru</li> </ol>

	<p>yang sudah selesai tahap konstruksi, sehingga hasil penjualannya bisa langsung diakui sebagai pendapatan. Beberapa proyek yang pengembangannya selesai tahun ini antara lain di segmen mixed-use &amp; high rise seperti Praxis, Spazio Tower, Graha Golf, The Rosebay, dan beberapa tower apartemen di Aeropolis. Selain itu, kami juga memiliki stok inventori di sejumlah proyek-proyek perumahan seperti Graha Natura, Serenia Hills, Talaga Bestari, Magnolia Residence, dan South Grove.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3. Sampai 30 Juni 2020, total recurring income yang diperoleh perseroan mencapai Rp295 miliar. Sementara tahun lalu total recurring Income yang diperoleh Perseroan sebesar Rp623,1 miliar.</li> <li>4. Kami memiliki beberapa pengembangan proyek baru yang sudah tahap penyelesaian sehingga akan memberikan kontribusi recurring income tahun ini. Proyek-proyek tersebut antara lain pengembangan mixed-use &amp; high rise Praxis dan Spazio Tower di Surabaya.</li> </ol>
<p>Daiz La Ode – e-Bursa.com</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Apakah ada revisi capex akibat pandemik?</li> <li>2. Rencana penggunaan capex tahun ini dan sumber pendanaan?</li> <li>3. Hingga semester I 2020 berapa besar serapan capex dan penggunaannya untuk apa saja?</li> <li>4. Perkiraan kinerja hingga akhir tahun akibat covid seperti apa?</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kami masih terus melakukan evaluasi secara rutin untuk memantau perkembangan.</li> <li>2. Alokasi capex ini untuk membiayai sejumlah pengembangan baru seperti Fifty Seven Promenade, SQ Res dan beberapa proyek-proyek eksisting, seperti pengembangan klaster baru di perumahan Talaga Bestari di Tangerang dan Graha Natura di Surabaya. Fokus utama untuk pengembangan tetap di segmen landed residential. Sebagian alokasi capex juga digunakan untuk pengembangan awal kawasan industri baru di Jawa tengah. Komposisi sumber pendanaan untuk capex berasal dari kas internal dan hasil pre-sales.</li> <li>3. Penyerapan capex hingga Juni 2020 masih dalam proses perhitungan dan konsolidasi. Tahun ini kami mengalokasikan capex Rp1,2-1,5 triliun. Penggunaannya sebagian besar untuk pengembangan baru seperti Fifty Seven Promenade, SQ Res dan beberapa proyek-proyek eksisting, seperti pengembangan klaster baru di perumahan Talaga Bestari.</li> <li>4. Kami proyeksikan hasil kinerja keuangan tahun ini relatif akan ada penurunan. Namun demikian, kami tetap berusaha maksimal untuk meningkatkan kinerja penjualan di semester II tahun ini.</li> </ol>

<p>Dono – Majalah SWA</p> <p>1. Apakah target laba bersih akan mengalami revisi kah? Dan sekitar berapa target laba bersih hingga akhir tahun ini? mengingat penjualan semester 1 terganggu akibat covid-19.</p>	<p>Kondisi pasar properti masih cukup berat, namun kami berusaha untuk meningkatkan kinerja dan penjualan di semester II tahun ini. Tahun ini kami akan lebih konservatif dalam pengembangan proyek baru. Kami akan lebih fokus pada pengembangan baru di proyek-proyek eksisting, khususnya produk hunian seperti landed house. Tahun ini kami rencananya akan meluncurkan klaster baru di Serenia Hills, Graha Natura, dan pengembangan baru di Talaga Bestari. Selain itu, kami juga melihat peluang dan momentum terbaik untuk meluncurkan kawasan industri baru di Jawa Tengah</p>
--	---

Terlampir kami sampaikan daftar hadir paparan publik.

Demikian laporan pelaksanaan paparan publik kami. Atas perhatiannya, kami mengucapkan terima kasih.

Hormat kami,



Theresia Rustandi  
Corporate Secretary

**Media Attendance List**  
**Public Expose RUPST PT Intiland Development Tbk**  
**Online via Zoom, Rabu 15 Juli 2020**



No	Nama	Email
1	Imam Ghozali	<a href="mailto:Ghozalios@gmail.com">Ghozalios@gmail.com</a>
2	Renni Susilawati	<a href="mailto:caem.reni@gmail.com">caem.reni@gmail.com</a>
3	Thereis Kalla	<a href="mailto:thereis.kalla@beritasatamedia.com">thereis.kalla@beritasatamedia.com</a>
4	Iskandar Pribowo	<a href="mailto:ipribowo555@gmail.com">ipribowo555@gmail.com</a>
5	Geraldo Hose Mario	<a href="mailto:geraldo_hose@apps.ipb.ac.id">geraldo_hose@apps.ipb.ac.id</a>
6	Eky	<a href="mailto:mridaf@propertynbank.com">mridaf@propertynbank.com</a>
7	Sugeng Adji	<a href="mailto:kristoforus23@gmail.com">kristoforus23@gmail.com</a>
8	Restu Distia	<a href="mailto:r.distia@gmail.com">r.distia@gmail.com</a>
9	Bani Neraca	<a href="mailto:nabhani_yongkru@yahoo.co.id">nabhani_yongkru@yahoo.co.id</a>
10	Tomy-TopBusiness	<a href="mailto:tomy.asyari2010@gmail.com">tomy.asyari2010@gmail.com</a>
11	Yuni Rahmi	<a href="mailto:yuniirahmii@gmail.com">yuniirahmii@gmail.com</a>
12	Anto Erawan	<a href="mailto:antoerawan@gmail.com">antoerawan@gmail.com</a>
13	Dio Sutrisno	<a href="mailto:dio.sutrisno@gmail.com">dio.sutrisno@gmail.com</a>
14	Satya Budi	<a href="mailto:satya27buddy@yahoo.com">satya27buddy@yahoo.com</a>
15	Zal Hanif	<a href="mailto:zalhanif784@gmail.com">zalhanif784@gmail.com</a>
16	Yanita Petriella	<a href="mailto:nnlidwina.petriell@gmail.com">nnlidwina.petriell@gmail.com</a>
17	Achmad Fauzi	<a href="mailto:achmadf258@gmail.com">achmadf258@gmail.com</a>
18	Ichwan Chasani	<a href="mailto:ichasanie@gmail.com">ichasanie@gmail.com</a>
19	Lona Olavia	<a href="mailto:olavia.lona@gmail.com">olavia.lona@gmail.com</a>
20	Danny Wijaya	<a href="mailto:dannywijayamd@gmail.com">dannywijayamd@gmail.com</a>
21	Didi Kurniawan	<a href="mailto:d_die@rocketmail.com">d_die@rocketmail.com</a>
22	Hendaru	<a href="mailto:daru_kika@yahoo.co.id">daru_kika@yahoo.co.id</a>
23	Danang Triyanto	<a href="mailto:dsac88@gmail.com">dsac88@gmail.com</a>
24	Yuni Rahmi	<a href="mailto:yuniex_02@yahoo.com">yuniex_02@yahoo.com</a>
25	Arie Dora	<a href="mailto:ari.dora79@gmail.com">ari.dora79@gmail.com</a>
26	Mita Pasandaran	<a href="mailto:mitazpasandaran@gmail.com">mitazpasandaran@gmail.com</a>
27	Daiz La Ode	<a href="mailto:daizlaode06@gmail.com">daizlaode06@gmail.com</a>
28	Edo Rusyanto	<a href="mailto:edorusyanto@gmail.com">edorusyanto@gmail.com</a>
29	Reno Mahardhika	<a href="mailto:mahardhika817@gmail.com">mahardhika817@gmail.com</a>
30	Rinaldi Ahmad	<a href="mailto:rinaldiproperty@gmail.com">rinaldiproperty@gmail.com</a>
31	Ahmad Mustafid	<a href="mailto:ahmad.mustafid@shareinvestor.com">ahmad.mustafid@shareinvestor.com</a>
32	Ahmad Firdaus	<a href="mailto:firdauss2000@gmail.com">firdauss2000@gmail.com</a>
33	abdul aziz	<a href="mailto:azstc97@gmail.com">azstc97@gmail.com</a>
34	Annisa Nurfitriyani	<a href="mailto:Annisanurfitrii@gmail.com">Annisanurfitrii@gmail.com</a>
35	irawan Hadip	<a href="mailto:irawanhadip@gmail.com">irawanhadip@gmail.com</a>
36	Ahmad Sahid	<a href="mailto:ahmadsahid0909@gmail.com">ahmadsahid0909@gmail.com</a>
37	Astry Azwir	<a href="mailto:astry.azwir@gmail.com">astry.azwir@gmail.com</a>
38	Yudiasis Iskandar	<a href="mailto:yudiasis@yahoo.com">yudiasis@yahoo.com</a>
39	Hilda Alexander	<a href="mailto:hildabalexander@gmail.com">hildabalexander@gmail.com</a>
40	Rinaldo Maharditama	<a href="mailto:rinaldoaldo92@gmail.com">rinaldoaldo92@gmail.com</a>
41	Richardus Gunawan	<a href="mailto:richardusgunawan@yahoo.com">richardusgunawan@yahoo.com</a>



## Daftar Hadir (foto atau screen capture)

