

No: 0007/BPT/DIR/II/2021

Kepada Yth.
Direktur Penilaian Perusahaan
PT BURSA EFEK INDONESIA
Gedung Bursa Efek Indonesia, LL
Jl. Jend. Sudirman Kav. 52-53
Jakarta 12190

Up. : Kepala Divisi Penilaian Perusahaan Group

Dengan hormat,

Menanggapi Surat BEI Nomor S-01039/BEI.PP/02-2021, tertanggal 05 Februari 2021 perihal Permintaan Penjelasan. Melalui surat ini kami ingin menanggapi sebagai berikut:

1. Mohon penjelasan mengenai perjanjian pembiayaan investasi dengan cara jual dan sewa balik yang dilakukan Perseroan dengan PT Batavia Prosperindo Finance Tbk (BPFIF), antara lain:

- a. Perbedaan mengenai pembiayaan investasi dengan cara jual dan sewa balik dengan pembiayaan investasi konvensional.
Pembiayaan investasi dengan cara jual dan sewa balik terjadi apabila lessee menjual barang yang telah dimilikinya kepada lessor, sedangkan pada pembiayaan investasi konvensional, lessee sebelumnya belum pernah memiliki barang yang dijadikan objek pembiayaan.
- b. Jangka waktu pinjaman dan bunga pinjaman yang dikenakan atas pembiayaan investasi tersebut.
Masing-masing jangka waktu dan bunga pinjaman adalah 36 (tiga puluh enam) bulan dengan tingkat bunga efektif 10% per tahun.
- c. Pertimbangan Perseroan melakukan perjanjian pembiayaan secara bertahap tidak dilakukan sekaligus.

Keputusan untuk melakukan perjanjian pembiayaan secara bertahap adalah merupakan hasil dari negosiasi dan pertimbangan bisnis dengan mempertimbangkan kebutuhan/ arus kas.

d. Penggunaan dana secara lebih detail dari pembiayaan investasi tersebut.

Dikarenakan adanya pandemi COVID-19 yang melanda, menyebabkan adanya penyesuaian beberapa strategi yang telah ditetapkan, guna tetap dapat merealisasikan target-target yang ditentukan awal.

Perseroan menyadari bahwa dibutuhkan ketegasan untuk mengambil langkah yang tepat ditengah perubahan permintaan pasar serta ekonomi yang sangat dipengaruhi pandemic COVID-19, meski langkah tersebut tidak sepenuhnya sesuai dengan rencana/proyeksi awal. Oleh karena itu, di bawah pengawasan Dewan Komisaris, bersama-sama dengan manajemen Perseroan, telah merancang langkah-langkah dan juga terboosan inovasi baru untuk mampu melangkah melawan tantangan virus Corona.

Salah satu langkah yang diambil Perseroan yakni dengan **perubahan komposisi armada kendaraan** yang dimiliki. Perseroan memutuskan untuk menyesuaikan komposisi armada kendaraan yang dimiliki agar lebih sesuai dengan permintaan pasar terkini. Meskipun tren kendaraan niaga sudah semarak di tahun 2019 dikarenakan bisnis online shopping dan e-commerce yang sedang naik, namun di masa COVID-19 tren bisnis e-commerce semakin memuncak. Di sisi lain, dikarenakan harus bekerja dari rumah ataupun bisnis operasional yang



terganggu, permintaan atas mobil penumpang pun berkurang. Maka dari itu Perseroan menyesuaikan portfolio kendaraan yang dimiliki, dari komposisi 43% mobil penumpang dan 57% mobil niaga pada tahun 2019, menjadi 34% mobil penumpang dan 66% mobil niaga pada tahun 2020.

Dengan adanya penyeimbangan komposisi armada kendaraan ini pun merubah rencana peremajaan kendaraan yang telah ditetapkan diawal turut mengalami perubahan. Unit-unit yang telah usai masa sewa ataupun yang dikembalikan karena dampak COVID-19 pada operasional pelanggan, serta kemungkinan disewakan kembali dalam waktu dekat tidak besar, dilakukan *disposal* / penjualan lebih awal dari seharusnya. Di sisi lain, beberapa tipe dan usia kendaraan yang pada rencana semula (proyeksi) sudah waktunya dilakukan peremajaan, ditunda penjualannya, karena permintaan pasar akan tipe dan usia kendaraan tsb, pada saat ini menjadi lebih besar, bahkan bisa disewakan dengan harga lebih baik.

Untuk menjaga pendapatan perusahaan, penjualan kendaraan harus diimbangi dengan penambahan/pembelian jenis kendaraan yang sedang diminati pasar, yaitu jenis kendaraan komersil seperti blindvan, box dan truk ringan.

Akibat dari penjualan yang tidak sesuai proyeksi tersebut adalah menurunnya efektifitas penggunaan modal. Terutama disebabkan oleh rasio hutang terhadap modal yang menurun akibat kendaraan yang masih operasional namun sudah lunas, sedangkan kebutuhan dana untuk pembelian kendaraan baru tetap ada..

Oleh karena itu sangat wajar apabila Perseroan memutuskan untuk memanfaatkan asset kendaraan yang sudah lunas tersebut untuk mendapatkan pembiayaan. Dengan demikian Perseroan dapat menjaga *leverage* dan tingkat pengembalian atas modal (Return of Equity), serta tetap mencapai target keuntungan dan pertumbuhan armada.

- e. Manfaat yang diterima Perseroan dari pembiayaan yang diperoleh pihak terafiliasi dibandingkan dengan pihak ketiga.
Tidak ada manfaat lebih yang diterima Perseroan dari pembiayaan yang diperoleh pihak terafiliasi dibandingkan dengan pihak ketiga.

2. Mohon penjelasan mengenai kegiatan operasional Perseroan, antara lain:
a. Target pembiayaan yang diperlukan Perseroan selama tahun 2021 dan jika dibandingkan tahun-tahun sebelumnya.

Tahun	Target
2019	116.601.286.528
2020	100.450.096.002
2021 (target)	158.903.954.313

- b. Kegiatan operasional secara keseluruhan selama tahun 2020.
Selama tahun 2020, Perseroan terus beradaptasi dan melakukan penyesuaian dalam beroperasi ditengah pandemi, baik pada saat penyesuaian kondisi normal ke Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) maupun transisi PSBB (new normal). Penyesuaian terhadap pola



kerja baru dan juga pada beberapa aspeknya lainnya dalam menghadapi kondisi pandemi pun kerap dilakukan Perseroan.

Tentunya penyesuaian-penyesuaian tersebut pada awal masa pandemi tidak mudah dilakukan. Namun tak henti-hentinya penerapan dan sosialisasi terhadap protokol kesehatan yang ketat demi keamanan segenap karyawan maupun pemakai jasa / konsumen , dilakukan oleh Perseroan dalam pencegahan penyebaran virus.

Dari sisi Operasional, yang harus diantisipasi oleh Perseroan adalah harus selalu tersedianya rencana cadangan (plan B) apabila adanya pihak-pihak vendor yang terdampak COVID-19 dan yang bersangkutan mengalami gangguan operasional, tidak mengakibatkan disrupsi layanan perseroan ke customer.

Cara komunikasi ke vendor serta layanan ke pelanggan, juga mulai berubah lebih mengarah ke *touchless economy*; dengan dijabatani oleh Portal Customer dan Portal Vendor yang dibuat bagian IT perseroan, secara khusus untuk kebutuhan ini.

Penyeimbangan komposisi armada kendaraan, sebagaimana dimaksud dalam jawaban no juga sudah mulai dilakukan pada tahun 2020.

Meskipun demikian, hal - hal tersebut tidak mematahkan optimisme Perseroan untuk terus melakukan pengembangan agar dapat memberikan pelayanan yang terbaik dan menjaga tingkat layanan yang optimum. Salah satu contoh penyesuaian layanan adalah, penambahan SOP untuk penerapan disinfektasi kendaraan secara rutin, dengan focus area permukaan yang sering bersentuhan dengan orang dan menjadi titik penyebaran virus, untuk seluruh armada baik yang akan dikirimkan ke pelanggan maupun yang baru kembali dari pelanggan. Dengan demikian diharapkan dapat memberikan rasa aman bagi seluruh Pengguna.

Hasil dari langkah-langkah yang diambil Perseroan dalam tahun 2020 berhasil membuahkan pencapaian sebagai berikut: pencapaian melebihi target pada aspek laba bruto, laba usaha, laba sebelum pajak penghasilan dan laba neto tahun berjalan.

c. **Strategi yang akan dilakukan Perseroan untuk meningkatkan kinerja operasional di tahun 2021.**

Memasuki tahun 2021 yang masih belum kembali ke masa normal dan masih terus berjuang bangkit melawan pandemi, Perseroan telah melakukan penelaahan dan analisa secara mendalam dalam menyusun dan merancang langkah-langkah strategis yang harus diambil agar tetap dapat mencapai target yang telah ditentukan.

Sesuai dengan data Gaikindo “Automotive Market Highlight” periode September 2020, pertumbuhan Kendaraan niaga 77,2% dari Agustus 2020, dan sudah mulai bangkit kembali dan menyeimbangi angka sebelum adanya pandemic. Hal ini mendorong Perseroan untuk percaya bahwa kendaraan niaga lebih cepat mengalami perbaikan pasar dibandingkan kendaraan penumpang. Fakta ini pun menjadi salah satu dasar keputusan manajemen untuk memperbanyak kendaraan niaga Perseroan. Perseroan pun optimis pada sector-sektor yang membutuhkan kendaraan niaga akan terjadi penumbuhan permintaan (demand).

Perseroan pun akan terus secara konsisten aktif memantau dan menjaga diversifikasi portfolio pelanggan, dimana Perseroan selalu menjaga agar top 50% pendapatan , terbagi ke setidaknya delapan pelanggan pada industri yang berbeda. Strategi yang telah diambil Perseroan sejak awal ini, dipercaya menjadi salah satu strategi yang efektif dan terasa manfaatnya di tengah adanya gelombang pandemi. Pada akhir tahun 2020, 50% dari pendapatan Perseroan terdiri dari 13



pelanggan.

Meskipun memasuki tahun 2021, dunia masih hantui pandemi, Perseroan tetap melangkah pasti dengan semangat dan antusias penuh optimisme, namun tetap dengan berhati-hati dan waspada. Tentunya, manajemen Perseroan secara aktif terus memantau perkembangan situasi terkait virus COVID-19 dan dapat secara aktif merespon untuk mengambil langkah preventif untuk mencegah adanya dampak terhadap keberlangsungan Perseroan.

3. Apakah transaksi pembiayaan Perseroan telah memenuhi ketentuan sebagaimana di atur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor 42/POJK/04/2020 tentang Transaksi Afiliasi dan Transaksi Benturan Kepentingan (“POJK 42/2020”) ? Mohon penjelasan terkait hal tersebut.

Transaksi tersebut merupakan transaksi afiliasi sebagaimana diatur dalam Peraturan Otoritas Jasa Keuangan nomor 42/POJK.04/2020 tentang Transaksi Afiliasi dan Benturan Kepentingan. Transaksi tersebut termasuk dalam transaksi yang dicekualikan dalam pasal 6 ayat B butir E POJK 42/2020 dan tidak wajib melakukan prosedur sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 POJK 42/2020 serta tidak wajib memenuhi ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 4 ayat (1) POJK 42/2020, dikarenakan transaksi pemberian perusahaan pembiayaan, atau perusahaan pembiayaan infrastruktur baik dari dalam negeri maupun luar negeri atas pinjaman yang diterima secara langsung oleh Perusahaan Terbuka atau Perusahaan Terkendali.

Maka dari itu, Perseroan wajib melaporkan Transaksi Afiliasi sebagaimana dimaksud kepada Otoritas Jasa Keuangan paling lambat pada akhir hari kerja ke-2 (kedua) setelah tanggal Transaksi Afiliasi. Perseroan telah melakukan pelaporan tersebut pada hari kerja ke-2 (kedua) setelah tanggal transaksi pertama, yakni tanggal 20 Januari 2021 dan pada hari H transaksi pada transaksi kedua, yakni tanggal 21 Januari 2021.

- 4. Informasi / fakta / kejadian penting lainnya yang material dan dapat mempengaruhi harga Efek Perseroan serta kelangsungan hidup Perseroan yang belum diungkapkan kepada publik.**
- Perseroan ingin menyampaikan, meskipun adanya pandemi COVID-19 yang mengharuskan adanya beberapa perubahan rencana atau strategi dalam beroperasional, namun pada 2020 Perseroan tetap berhasil merealisasikan target laba usaha dan melebihi target pada laba neto tahun berjalan.
- Oleh karena itu, kami percaya bahwa informasi yang telah diungkapkan, masih relevan dan konsisten dengan kondisi perseroan saat ini. Tidak ada informasi material baru yang akan berpengaruh terhadap harga efek perseroan.

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,

PT Batavia Prosperindo Trans Tbk



Paulus Handigdo
Direktur Utama