

Perkiraan total pendapatan dari proyek kerjasama mencapai Rp 5,4 triliun.

William Honoris, Presiden Direktur PT Modernland Realty Tbk

Kontan Jumat, 13 Desember 2019

Pasar Pikap Kian Mantap

Segmen IKM turut mendorong penjualan mobil pikap pada tahun ini

Agung Hidayat

JAKARTA. Meski pasar otomotif nasional secara umum masih lesu, sejumlah agen pemegang merek (APM) mampu menikmati manisnya bisnis kendaraan niaga kecil pikap. Para APM terus memacu penjualan di tengah kompetisi yang ketat.

General Manager PT Isuzu Astra Motor Indonesia, Yohanes Pratama, mengatakan hingga Oktober tahun ini tren penjualan pikap terutama tipe medium sudah tumbuh 25% dibandingkan periode yang sama tahun lalu.

Sedangkan penjualan pikap Isuzu yakni Traga, sejak meluncur pada pertengahan tahun lalu mampu tumbuh hingga dua kali lipat sampai akhir Oktober tahun ini menjadi 4.938 unit.

Lebih lanjut, Yohanes menyebutkan setidaknya pergerakannya pasar segmen pikap medium dipengaruhi kondisi makro dan mikro ekonomi Indonesia. Melihat kondisi ini, Isuzu belum ingin berspekulasi lebih jauh. "Sementara untuk prospek di tahun 2020, kami melihat market kurang lebih sama seperti tahun ini," tutur Yohanes kepada KONTAN, Kamis (12/12).

Sementara itu, Direktur Pemasaran PT Suzuki Indomobil Sales (SIS), Donny Saputra, optimistis bakal memperoleh pertumbuhan volume penjualan pikap di sepanjang tahun depan. "Kami memprediksi ada kenaikan sekitar 5% dibandingkan tahun ini," terang dia kepada KONTAN, Kamis (12/12).

Optimisme ini muncul berkat volume penjualan pikap Suzuki yang terus melonjak. Menurut Donny, selama bulan

Oktober tahun ini saja Suzuki sudah berhasil menjual produk pikap berkisar 5.700 unit.

Berdasarkan data Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), volume penjualan model pikap Suzuki Carry dan New Carry mencapai 41.124 unit hingga Oktober 2019. Jumlah tersebut meningkat 33,36% dibandingkan penjualan di periode yang sama tahun lalu sebanyak 30.836 unit.

Donny menilai prospek penjualan mobil pikap di masa depan kian membaik. Salah satu pemicu penjualan adalah selesainya beberapa proyek infrastruktur, sehingga merangsang percepatan lalu lin-

tas barang dan jasa di sektor Industri Kecil dan Menengah (IKM). Sektor IKM banyak menyerap mobil pikap.

Sedangkan bagi pendatang baru seperti PT Sokonindo Automobile (DFSK), strategi memperluas jaringan adalah hal penting. "Berbeda dengan kendaraan penumpang, segmen ini kami akan lebih menjemput bola ke konsumen," sebut Arviane Dahniary, PR & Digital Manager DFSK.

Hingga November tahun ini, APM asal China itu mampu mencatatkan penjualan mobil pikap DFSK Supercap hingga mencapai 1.701 unit, melampaui penjualan sepanjang tahun lalu sebanyak 597 unit. ■

Isuzu Traga Masuk Filipina

AGEN pemegang merek (APM) PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) mengeksport perdana pikap Isuzu Traga ke Filipina sebanyak 6.000 unit hingga akhir tahun 2020.

Presiden Direktur IAMI, Jap Ernando Demily, memproyeksikan upaya ekspor ini berpotensi menghemat devisa negara hingga US\$ 66 juta.

Selain itu, dalam tiga tahun ke depan, Isuzu Indonesia berencana memperluas negara tujuan ekspor pikap hingga lebih dari 20 negara, yang meliputi negara di kawasan ASEAN, Timur Tengah, Amerika Latin, serta beberapa negara di Afrika.

"Eksport ini juga bertujuan meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi target produksi," kata dia.

Manajemen Isuzu mengatakan ekspor ini tidak hanya berdampak bagi perusahaan, juga ke bisnis lainnya seperti perusahaan logistik dan *supplier*. ■

Eksport Perdana ke Filipina



Presiden Joko Widodo (keempat kanan) didampingi Presiden Direktur PT Astra International Tbk Prijono Sugianto dan Presiden Direktur PT Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) Jap Ernando Demily, melepas ekspor perdana Isuzu Traga di Karawang Timur, Jawa Barat, Kamis (12/12). IAMI akan mengeksport perdana Isuzu Traga ke Filipina sebanyak 6.000 unit hingga akhir tahun 2020.

ANTARA/Akbar Nugroho Gumay

Siasat Bisnis

Bergugurannya Maskapai Penerbangan Eropa

Lima tahun terakhir ini merupakan periode gemilang bagi industri maskapai penerbangan internasional dengan omzet gabungan per tahun mencapai US\$ 160 miliar. Anehnya, masa emas dunia aviasi ini tidak menjamin bertahanannya beberapa maskapai penerbangan Eropa.

Dalam lima tahun ini pula, kolapsnya beberapa maskapai penerbangan merupakan anomali yang perlu kita pahami. Bagaimana kejadiannya dan apa saja penyebabnya? Mari kita simak.

Pertama, dimulai tahun 2017, Monarch mengawali kolaps beruntun maskapai penerbangan Eropa. Tidak lama kemudian, Air Berlin maskapai Jerman dengan 8.000 pegawai kolaps.

Setahun kemudian, Primera Air dan Cobalt Air menyusul jejak mereka. Tahun 2019 ternyata merupakan tahun pembantaian besar-besaran dengan kolapsnya Wow Air (Islandia), Aigle Azur (Prancis), XL Airways (Perancis), Adria Airways (Slovenia) dan Thomas Cook Airlines (Inggris).

Kedua, nekus Eropa dari maskapai-maskapai tersebut merupakan jawaban kolaps mereka. Jalur-jalur pener-

bangun mereka terbatas di belahan bumi Utara dengan pola iklim musim panas di bulan Juni, Juli dan Agustus. Berbeda dengan Qantas (Australia) yang melayani rute-rute belahan bumi Utara dan Selatan di mana musim panas dan dinginnya terbalik. Maskapai Eropa yang kolaps tersebut terbatas rute-rute Atlantik belaka, sehingga penjualan tiket mengalami pasang surut yang sangat tajam.

Maskapai asal Amerika Serikat dan Asia Pasifik juga menikmati kestabilan omzet mengingat rute-rute mereka yang melayani penerbangan bisnis regional, sehingga tidak perlu mengandalkan musim panas dan masa-masa liburan anak sekolah dan hari-hari raya belaka.

Ketiga, kecuali Wow Air yang kolaps di bulan Maret, maskapai-maskapai tersebut tutup pintu di bulan September dan Oktober. Fakta ini terjadi mengingat bisnis maskapai Eropa sangat seasonal alias tidak stabil setiap bulan. Cash flow mereka cukup besar dalam hanya enam bulan dari 12 bulan dalam satu tahun. Namun mereka perlu terus bertahan dengan kondisi cash flow pas-pasan di enam bulan berikutnya.

Biasanya, setelah Septem-



Jennie M. Xue, Kolumnis Internasional Serial Entrepreneur dan Pengajar Bisnis, Berbasis di California

ber, bisa dipastikan maskapai penerbangan mengalami kesulitan dalam pembiayaan operasional (seperti bensin dan maintenance pesawat), membayar gaji pegawai dan utang-utang bank.

Begitu mereka tidak membayar utang bank, pesawat bisa disita sehingga rute-rute tertentu tidak dapat berjalan. Dengan cancelled flights, mereka perlu mengganti kerugian pelanggan dan biaya penginapan hotel mereka.

Keempat, Hukum Kepailitan Eropa tidak memberi kesempatan bagi perusahaan maskapai untuk merestrukturisasi operasi bisnis mereka.

Ini berbeda dengan Bankruptcy Law di AS di mana ada perbedaan antara kepailitan versi Chapter 7, Chapter 11 dan Chapter 13 yang masih memberi kesempatan restrukturisasi sebelum menutup pintu untuk selamanya.

Thomas Cook Airline (Inggris), sebagai contoh, terpaksa secara tiba-tiba menghentikan operasi pada 23 September 2019 tanpa peringatan sebelumnya. Ini karena volatilitas bisnis aviasi dan Hukum Kepailitan Inggris yang tidak memberi kesempatan restrukturisasi.

Kelima, ekonomi makro yang sangat baik dan daya beli konsumen yang meningkat adalah salah satu alasan mengapa maskapai penerbangan bisa bertahan lama. Namun, pada akhirnya, kemampuan bertahan sangat ditentukan oleh jumlah profit yang didapat.

Wow Air, Thomas Cook Airlines, XL Airways dan Air Berlin menargetkan pasar perjalanan jauh (long haul) dan low cost. Model bisnis ini tergolong baru dan masih belum teruji. Jadi, bahkan ketika ekonomi global sangat menjanjikan, ternyata laba masih belum mencukupi untuk cashflow jangka panjang. Di Asia dan Australia,

kita kenal Air Asia, Jetstar dan Scoot yang merupakan low-cost dan long-haul airlines. Ternyata mereka bisa berhasil jangka panjang antara lain karena rule mereka yang kebal musim dan melayani perjalanan bisnis regional.

Di tahun 2014 ketika harga bensin turun drastis, low-cost carrier tersebut ekspansi besar-besaran secara natural. Namun di tahun 2017 ketika harga bensin kembali meningkat, pilihan mereka adalah tetap mempertahankan harga dan market share atau mengambil profit namun mengurangi market share.

Tingginya harga bensin ini menjadi faktor pemicu terakhir bagi maskapai Eropa menutup pintu selama-lamanya. Akhir kata, menjalankan bisnis maskapai penerbangan tidak mudah.

Ini adalah bisnis berisiko tinggi, diregulasi mendalam, cash flow fluktuatif dan fixed cost tinggi. Ketika investor mengucurkan dana segar dalam jumlah besar untuk menambah pesawat, ruang gerak antar maskapai menjadi semakin sempit dan kolaps tidak dapat lagi ditanggulangi.

Pelajaran maskapai penerbangan Eropa ini semoga berguna bagi maskapai Asia lainnya. ■

RENCANA BISNIS FKS MULTI AGRO

Menambah Fasilitas Logistik dan Gudang



Dok.fksmultiagro.com

Perluasan dan penambahan gudang tersebut akan memiliki kapasitas hingga 320.000 ton.

JAKARTA. Ketatnya bisnis komoditas pangan dan pakan menyebabkan perusahaan perdagangan seperti PT FKS Multi Agro Tbk (FISH) harus mencari celah untuk terus memacu efisiensi. Jika semakin efisien, maka perusahaan yang mendistribusikan kedelai dan bahan pakan lainnya ini bakal memperoleh margin keuntungan yang lebih baik.

Direktur PT FKS Multi Agro Tbk, Lucy Tjahjadi, menyebutkan salah satu strategi perusahaan adalah membangun fasilitas logistik terpadu agar operasional dapat efisien. "Seperti pembangunan terminal curah kering yang sedang diselesaikan," ujar dia saat paparan publik FISH, Kamis (12/12).

Terminal yang berlokasi di Cigading, Jawa Barat, tersebut menjadi fokus alokasi dana belanja modal (capex) FISH tahun ini sebesar US\$ 30 juta. Sampai akhir September tahun ini, FKS Multi Agro sudah menyerap dana capex senilai US\$ 22 juta.

Sementara pada tahun depan, manajemen FISH akan menggelontorkan dana belanja modal sekitar US\$ 20 juta. Sebagian besar dana capex untuk menyelesaikan terminal tersebut dan diharapkan beroperasi pada Maret 2020. Sedangkan sisa capex untuk menambah kapasitas logistik pergudangan.

Kelak, perluasan dan penambahan gudang yang sedang dalam proses tersebut akan memiliki kapasitas hingga 320.000 ton. Hal ini akan menambah total kapasitas pergudangan FISH yang saat ini baru mencapai 800.000 ton hingga 1 juta ton.

Mengenai target pertumbuhan pendapatan di tahun depan, manajemen FISH memproyeksikan di angka 6%. Hal ini lantaran perekonomian saat ini dinilai menantang bagi sektor komoditas. Sayangnya untuk proyeksi pendapatan tahun ini, FISH enggan berbagi secara detail.

FISH hanya menyebutkan dengan optimalisasi operasional, mereka berpotensi meraih laba bersih di sepanjang tahun ini sekitar US\$ 12 juta hingga US\$ 13 juta. Pada ta-

FKS Multi Agro memproyeksikan laba bersih tahun ini US\$ 12 juta- US\$ 13 juta.

hun lalu, FKS Multi Agro meraih laba bersih senilai US\$ 12,3 juta.

Berdasarkan laporan keuangan per 30 September 2019, FISH membukukan pendapatan US\$ 746,29 juta, turun tipis 0,16% dari periode yang sama tahun lalu US\$ 747,49 juta. Di saat yang sama, beban pokok penjualan menyusut 0,9% year-on-year (yoy) menjadi US\$ 708,39 juta di akhir September tahun ini.

Laba kotor FISH naik 16,2% yoy menjadi US\$ 37,91 juta di akhir kuartal ketiga tahun ini. Namun pos beban lainnya menguat sehingga laba bersih yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk di kuartal III-2019 menyusut 7,61% menjadi US\$ 9,23 juta.

Agung Hidayat

PROPERTI

MDLN dan Lotte Garap Proyek Rp 2 T

JAKARTA. PT Modernland Realty Tbk (MDLN) berniat mengembangkan properti *mixed use* di dalam proyek township Jakarta Garden City (JGC), Jakarta Timur. Proyek ini bergulir melalui PT Lotte Land Modern Realty, anak usaha patungan antara MDLN dan Lotte Engineering & Construction (Lotte E&C).

Di anak usaha itu, Modernland memiliki 40% saham dan Lotte E&C menguasai 60%. Perusahaan kongsi itu berdiri sejak 31 Oktober 2019.

Nilai proyek *mixed use* Lotte Land Modern Realty sekitar Rp 2 triliun. Menurut rancangan bangun, proyek akan berdiri di atas lahan seluas 5 hektare (ha). Bakal ada tujuh menara apartemen dengan 32 lantai dan 3.310 unit. Ada pula 64 unit ruko yang masing-masing setinggi tiga lantai.

Pengembang akan menggarap proyek secara bertahap. Tahap pertama, Lotte Land Modern Realty mulai mem-

sarkan dua menara apartemen pada pertengahan tahun depan. Proses pembangunan mulai 2021. Keberadaan *mixed use* Lotte Land Modern Realty menjadi bagian dari rencana besar untuk menjadikan JGC sebagai kota mandiri berkonsep internasional. "Diperkirakan

total pendapatan proyek *mixed use* Lotte Land mencapai Rp 5,4 triliun," kata William Honoris, Presiden Direktur Modernland Realty Tbk, Kamis (12/12).

MDLN dan Lotte E&C yakin, pengembangan proyek infrastruktur di sekitar lokasi *mixed use* Lotte Land bisa menarik minat konsumen. Sebut saja koneksi tol ke arah bandar udara Soekarno-Hatta, tol layang menuju Bekasi dan jalur moda raya terpadu (MRT) fase 3 ke arah Cikarang.

Tak berhenti sampai di sini, MDLN dan Lotte E&C ingin menambah kerjasama lain. Bagi Lotte Land, proyek *mixed use* ini sebagai tonggak awal pengembangan bisnis properti di Indonesia. "Ke depan, kami akan ekspansi ke pengembangan lahan skala kota seperti township," tutur Kang Woo Lee, *Chief Representative/Managing Director* Indonesia Office Lotte E&C.

Mengacu materi paparan publik 18 November 2019, pada kuartal III MDLN meluncurkan proyek Kota Baru Modernland Cilejit seluas 1.000 ha di Cilejit, Tangerang, Banten. Selama sembilan bulan tahun ini, MDLN meraih *marketing sales* Rp 2,71 triliun.

Sugeng Adji Soenarso

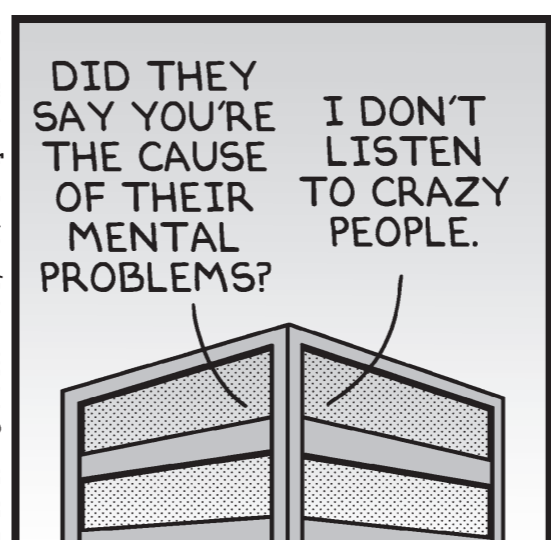
Kinerja Keuangan MDLN (Rp miliar)

	30-Sep-19	30-Sep-18
Pendapatan	1.564,17	1.691,16
> Penjualan bersih	1.462,89	1.607,39
> Pendapatan dari hotel dan sewa	68,61	46,07
> Lapangan golf dan restoran club house	32,67	37,69
Laba bersih*	248,06	73,32

*Laba bersih yang dapat diatribusikan kepada pemilik entitas induk

Sumber: BEI

DILBERT



©2018 Scott Adams, Inc./Dist. by Andrews McMeel