

LAMPIRAN
RINGKASAN TANYA JAWAB
PELAKSANAAN PAPARAN PUBLIK INSIDENTIL 2019
PT GARUDA INDONESIA (PERSERO) TBK

1. Nama : Juwita
Institusi : Antara
Pertanyaan :

I. Setelah restate, Garuda Indonesia Group (GA) masih mencatatkan laba bersih USD19.7 Juta dollar pada periode 1Q2019, Pencapaian tersebut terjadi karena adanya upaya *cost efficiency*, boleh dijelaskan upaya yang dilakukan untuk menciptakan *cost efficiency* (*cost structure, ticket price adjustment*, konsumsi bahan bakar) serta apakah ada dampak terhadap pemangkasan rute, peningkatan harga di domestic dan international?

Jawaban :

I. Berdasarkan laporan 1Q2019, *Cost structure* GA adalah 26% biaya sewa pesawat, 27% bahan bakar, dan 11% *maintenance*. Untuk efisiensi biaya sewa pesawat kita melakukan perpanjangan sewa pesawat *operating lease* 3 s/d 4 tahun terutama untuk sewa pesawat yang akan jatuh tempo. Pada saat memperpanjang masa sewa, GA mendapatkan pengurangan biaya sewa pesawat sebesar 25% - 30%. Saat ini sudah terdapat 10-15 pesawat yang sudah kita perpanjang masa sewanya. Strategi GA ini juga di support oleh pemerintah dan secara bersama bertemu dengan ICBC Leasing untuk bernegosiasi.

Biaya bahan bakar Perseroan sangat dipengaruhi harga pasar dan volume penggunaan. Harga bahan bakar mengalami kenaikan sekitar 10% pada tahun 2019 namun jumlah penggunaan bahan bakar telah menurun sebesar 14% sampai dengan Jun1 2019. Pada kinerja 1Q2019 beban bahan bakar juga turun sebesar 10% karena Perseroan mengoptimalkan produksi dan tidak lagi memaksimalkan utilisasi pesawat namun menyesuaikan dengan *demand* yang ada.

Strategi tersebut membantu GA untuk mencatatkan laba bersih sebesar USD19.7 Juta pada 1Q2019.

Terkait harga tiket, sejak manajemen baru ditunjuk pada September 2018, GA tidak pernah melanggar Tarif Batas Atas (TBA) yang di tetapkan oleh pemerintah. Harga GA dan Citilink (QG) selalu berada di koridor tariff TBA dan Tarif Batas Bawah (TBB) dari pemerintah.

Selain itu juga manajemen juga memiliki strategi lain untuk meningkatkan kinerja keuangan dengan ekspansi kargo melalui "Tau Beres" yang merupakan *market place* yang memberikan pelayanan pengiriman barang atau cargo untuk *retail* maupun korporasi yang akan *launching* pada tanggal 17 Agustus 2019. Pada bisnis perbaikan pesawat, manajemen juga berencana membuka pabrikan ban pesawat dan sedang tahap finalisasi 2-3 bulan ke depan melalui Garuda Maintenance Facility (GMF). Kita akan melakukan *groundbreaking* peletakan batu pertama untuk pembangunan pabrik ban tersebut.

2. Nama : Ridwan
Institusi : Bisnis Indonesia
Pertanyaan :

- I. Berdasarkan laporan yang disajikan kembali, untuk periode FY2018 GA masih membukukan kerugian sebesar USD175 Juta, dan pada periode 1Q2019 membukukan laba sebesar USD19.7 Juta, apakah proyeksi tahun ini GA ini dapat mencetak laba?
- II. Terkait pembatalan transaksi Mahata dengan Citilink (QG), bagaimana pengaruh pembatalan kontrak tersebut dengan GA dan berapa posisi nilai kontrak dengan adanya pembatalan ini?

Jawaban :

- I. Untuk *guidance* pada FY2019, Perseroan memiliki target internal *net profit* sebesar di USD70 Juta dan sampai dengan periode 1Q2019 GA telah membukukan laba sebesar USD19.7 Juta, dan kinerja tersebut *full* dari kinerja operasional yang membaik. Pada periode 2Q2019 belum bisa kita informasikan, namun pelaporan kinerja Juni akan kita sampaikan ke OJK dan bursa paling lama di hari Rabu tanggal 31 Juli 2019 sesuai dengan peraturan.
GA optimis kinerja sampai dengan Juni 2019, dan proyeksi ekuitas GA sudah berada di atas USD800 Juta sehingga tidak ada lagi *breach covenant* walaupun berdasarkan *waiver letter* GA sudah memperoleh *waiver* dari *Eksport Development Canada* (EDC) sampai dengan posisi 30 Juni 2019. Secara *overall* kinerja keuangan sampai dengan periode YTD Juni akan lebih baik dibandingkan tahun sebelumnya. Untuk kinerja keuangan periode 3Q2019 akan lebih baik, dan sudah terlihat sejak bulan Juli 2019. Sebagai tambahan pendapatan Haji juga akan dibukukan pada kuartal 3Q2019, sehingga kinerja keuangan pada periode 3Q2019 dan 4Q2019 juga akan jauh lebih baik.
- II. Untuk pembatalan kontrak QG dengan Mahata nilai kontrak yang dibatalkan sebesar USD239 Juta (sudah termasuk Garuda Indonesia Group dan Sriwijaya Group), pada saat pembatalan sudah termasuk addendum di dalamnya yang juga membatalkan seluruh kontrak Mahata dengan GA, QG dan SJ.

3. Nama : EGA
Institusi : Tribun Jakarta
Pertanyaan :

- I. Terkait penyesuaian TBA 15%, apakah mempengaruhi pendapatan perusahaan dari sisi penerbangan, dan apa strategi maskapai untuk kuartal berikutnya?

Jawaban :

- I. Penyesuaian TBA sangat berpengaruh bagi kinerja keuangan Perseroan namun manajemen tidak akan berhenti begitu saja. Kita akan berusaha melakukan *cost efficiency* seperti yang saya paparkan sebelumnya terkait bahan bakar yang juga diimplementasikan melalui *hedging* dengan bank-bank asing di Singapore dan Hongkong karena peraturan Bank Indonesia belum memperbolehkan transaksi tersebut dilakukan di Indonesia.

Selain itu, Perseroan juga melakukan perpanjangan sewa pesawat dengan *lessor*, memperbaiki kinerja rute yang masih mengalami kerugian. Contoh untuk Denpasar (DPS) – London Heathrow (LHR) sudah tidak terbang lagi namun penerbangan dilakukan melalui Kualanamu (KNO), dengan rute Cengkareng (CGK) – KNO - LHR, langkah ini cukup signifikan untuk mengalami kerugian yang terjadi di rute Internasional

4. Nama : Bobby
Institusi : Nikkei
Pertanyaan :

- I. Apa yang menjadi latar belakang GA menjalin kerja sama dengan Mahata?
- II. Pertanggungjawaban seperti apa yang akan dilakukan GA dengan terjadinya defisit kepercayaan investor terhadap GA?
- III. Kontrak Mahata dengan QG putus, apakah ada rencana GA melanjutkan bisnis inflight connectivity ini?

Jawaban :

- I. Secara komposisi *ancillary revenue*, GA dibandingkan dengan airlines asing cukup jauh, dimana airline asing mempunyai komposisi 10%-15% dan GA sebesar 5%. WIFI yang terdapat di GA sekarang berbayar dan cukup mahal, GA di *supply* oleh Panasonic dan GA melakukan *charge* ke *customer*, pada saat terdapat tawaran bisnis model dengan penawaran *zero investment*, GA tidak melakukan pembayaran tetapi mendapatkan pembayaran, dengan tujuan meningkatkan *ancillary revenue* perusahaan maka GA mengambil penawaran bisnis tersebut. Untuk kedepannya Perseroan belum ada rencana tapi tetap terbuka mengeksplere beberapa opsi bisnis model, tidak harus selalu sama dengan Mahata supaya tidak salah dipersepsikan kembali. Bagi Perseroan apapun bentuk bisnisnya yang diutamakan adalah *value added* dan *customer experience* terbaru untuk pelanggan GA serta pendapatan dari *ancillary revenue*.
- II. Terkait dengan kepercayaan investor, investor yang bertemu dengan manajemen GA, mempunyai *level of trust* yang kuat terhadap *performance* GA. Transaksi dengan Mahata adalah *one of transaction* terbukti saat *low season* Q1 2019 hanya dengan pendapatan operasional, kita dapat membukukan laba bersih di USD20 Juta. Hal ini menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan oleh manajemen GA sudah tepat. Dengan strategi yang dilakukan, GA optimis dengan bisnis model dan perbaikan-perbaikan tambahan dari sisi *revenue* maupun sisi pelayanan, untuk akhir tahun 2019 GA akan mendapatkan *profit* sebesar 70 Juta USD.

5. Nama : Reni
Institusi : Indo Aviation
Pertanyaan :

- I. Apakah solusi memperpanjang sewa pesawat efektif untuk utang jangka panjang GA, apa solusi GA terhadap sewa pesawat ini? Apa pemerintah juga mendukung untuk sewa pesawat tersebut agar tidak dilakukan pembiayaan sewa dari luar ?
- II. Mengenai optimalitas produksi GA Group saat ini sesuai demand tidak dengan utilisasi, apakah sepanjang tahun bisa seperti ini karena utilisasi penting untuk pesawat karna dengan utilisasi tinggi maka produktivitas juga tinggi? Dampak negatifnya terkait dengan kepercayaan penumpang mengenai rute *on demand* apakah akan merusak kredibilitas GA di mata penumpang ?

Jawaban :

- I. Bisa saya luruskan untuk sewa pesawat, GA tidak berhutang. GA melakukan transaksi *operating lease* atau sewa terhadap lessor dimana di akhir masa sewa pesawat akan dikembalikan ke lessor. Pada beberapa *airlines* yang solid secara finansial tidak memiliki transaksi *operating lease* sebanyak GA. Opsi terbaik bagi GA melakukan pembiayaan dalam bentuk sewa. Karena faktanya jumlah pesawat sekarang ini di dunia *over supply*, dulu harga pesawat mahal sekarang *market value* turun lebih cepat dari pada *depresiasi* dari nilai bukunya.
Untuk strategi pendanaan, pada periode 4Q2019 Perusahaan berencana untuk mengurangi sebagian porsi utang jangka pendek dengan *reprofiling debt* sehingga kami harapkan dengan strategi ini komposisi hutang jangka panjang jadi lebih besar daripada hutang jangka pendek, dan akan lebih menarik bagi investor dan juga lebih sehat untuk beberapa kalangan perbankan.
- II. Untuk optimalisasi produksi, kita tidak pukul rata mengurangi disemua rute jadi memang untuk rute-rute yang gemuk atau rute-rute sibuk kita tetap dilayani seperti sediakala. Sebagai perusahaan BUMN dan Perusahaan Tbk yang dimiliki oleh *public* kita harus semaksimal mungkin memiliki rute yang menguntungkan. Sehingga rute yang mengalami kerugian terus menerus langkah pertama yang kita lakukan adalah mengurangi frekuensi kalau memang setelah dikurangi frekuensinya juga masih rugi, tidak menutup kemungkinan kalau kita harus menutup rute tersebut dan mengalihkan pesawat tersebut ke rute-rute yang lebih menguntungkan buat GA baik di domestic maupun internasional.

6. Nama : Rian
Institusi : Panin Sekuritas
Pertanyaan :

- I. Yang pertama saya ingin menanyakan tentang *passanger yield* pada bulan juni 2019 itu tercatat turun dibandingkan pada bulan April 2019 terutama GA domestik dan Citilink, mengapa demikian? Kemudian posisi harga GA terhadap TBA berapa persen?
- II. Kemudian saya juga minta guidance di Q3 seperti apa gambaranya terkait dengan *passanger yield* kedepannya karena ada berita program pemerintah tiket murah 50%
- III. Mungkin saya juga minta penjelasan terkait dengan liabilitas pinjaman jangka pendek *switching* dengan pinjaman jangka panjang.

Jawaban :

- I. Kalau penurunan *yield* disebabkan adanya penyesuaian 15% TBA. Posisi masing-masing pelayanan berbeda-beda.
 - a. *Full service* seperti GA 100% dari TBA
 - b. *Medium service* seperti Sriwijaya 90% dari TBA
 - c. *Low Cost* seperti Citilink dan Nam 85% dari TBA

Makanya kita lebih focus kepada *cost efficiency* dan melakukan inovasi di bisnis *ancillary revenue*.

- II. Kalau yang program 50% kita juga masih menunggu arahan karena belum ada keputusan resminya. Sebagai BUMN perusahaan Tbk untuk menetapkan atau mengikuti suatu aturan itu harus ada dasarnya dulu.
- III. Kemudian untuk strategi pendanaan rencananya kita akan melakukan *debt reprofile* namun belum *fixed* dalam bentuk bond/sukuk/instrument lain. Mungkin kita jelaskan pada periode 4Q 2018 dengan menggunakan buku audit Juli 2019.