

# SWA

18

ISSN  
ID - 13 SEPTEMBER 2020  
RP 49.500

- Langkah Ganjar Pranowo Mengangkat Pamor Produk UMKM
- Kiat Toto Sugri Membangun Data Center Kelas Dunia
- Tancap Gas di Bisnis Data, EBITDA XL Axista Melesat 37%

## THE PHENOMENAL COMPANIES

### BARISAN PERUSAHAAN KEBAL PAGEBLUK

#### APA STRATEGI MEREKA?



ISSN 2339-1005



9 772339 185505

WWW.SWA.CO.ID



## SAJIAN UTAMA



SOFWAN FARISYL  
Direktur Utama  
Radiant Utama Interinsco.

## RADIANT UTAMA INTERINSCO LAKUKAN EFISIENSI DAN PRIORITASKAN PROYEK JANGKA PENDEK

Jeihan K. Barlian

**D**i tengah situasi industri minyak dan gas bumi (migas) yang fluktuatif dan melemah akibat pandemi Covid-19, PT Radiant Utama Interinsco Tbk. (kode bursa: RUIS) tetap mampu mempertahankan pertumbuhan bisnisnya di sektor penunjang migas. Bidang bisnis ini sudah ditekuni Radiant Utama selama 45 tahun.

Perusahaan yang bermula di bidang jasa inspeksi ini juga menyediakan jasa pendukung di bidang energi, dengan berbagai layanan, antara lain *technical support services, agency & trading, construction*, serta *offshore production facilities and marine services*. Nama besar di industri migas yang menjadi kliennya antara lain Pertamina, Exxon-Mobil, Chevron, BP, Medco Energi, Petronas, Schlumberger, dan Total.

Berdasarkan laporan keuangan yang tersedia di Bursa Efek Indonesia, Radiant Utama membukukan pendapatan Rp 822,45 miliar atau tumbuh 15,8% (*year on year*) dibandingkan realisasi pendapatan di semester I/2019 yang sebesar Rp 710,5 miliar. Adapun laba

bersihnya Rp 18,43 miliar, naik 34,52% (*year on year*) dari Rp 13,7 miliar pada periode yang sama tahun sebelumnya.

Menurut Sofwan Farisyl, Direktur Utama Radiant Utama Interinsco, peningkatan pendapatan dan laba di semester I/2020 itu disebabkan dua hal. Pertama, adanya *contract on-hand* yang lebih besar di awal tahun (dibandingkan periode sebelumnya) yang berada di kisaran Rp 4,3 triliun, sebagai hasil dari perolehan kontrak baru yang cukup signifikan di sepanjang 2018-2019.

Kedua, adanya pekerjaan baru untuk *Mobile Offshore Production Unit (MOPU)* di Proyek Meliwis. Beberapa bagian pendapatan dari pekerjaan baru ini telah dapat diakui dan ditagihkan.

Sofwan menyebutkan, sebagai kontraktor, tantangan utama yang dihadapi adalah bagaimana selalu mendapatkan, bahkan meningkatkan, nilai kontrak kelolaan di setiap tahun. "Hal ini menjadi faktor terpenting karena sebagian besar durasi portofolio proyek kelolaan RUIS berada di kisaran 1-3 tahun," katanya.

Tantangan lainnya, bagaima-



na perusahaan dapat memaksimalkan utilisasi nilai kontrak agar dapat diakui dan ditagihkan seluruhnya sebagai pendapatan. Hal ini juga penting karena sebagian besar nilai kontrak yang diterima sejadanya masih merupakan komitmen klien yang pelaksanaannya sangat tergantung pada kondisi aktual di lapangan.

Menurut Sofwan, hingga saat ini terobosan yang dilakukan perusahaan adalah memperbanyak pencarian potensi bisnis di segmen jasa penunjang konstruksi sipil, baik di sektor energi migas maupun nonmigas. Selain itu, untuk mendukung program pemerintah terkait diversifikasi energi, pihaknya juga telah memulai langkah penjualan dan pemasangan panel surya (*solar PV*), baik

secara ritel maupun dalam bentuk proyek skala mikro. Terobosan lainnya berupa langkah efisiensi internal organisasi sehingga diharapkan kinerja minimal dapat terjaga.

Perusahaan secara komersial lebih memprioritaskan mencari proyek jangka pendek, terutama di segmen konstruksi sipil, serta meninjau ulang struktur dan kebutuhan permodalan proyek. Adapun secara operasional, melakukan efisiensi dengan prioritas yang bersifat *non-cash*.

Dalam aspek komersial, pemilihan tender ditutamakan yang lebih bisa menghasilkan *quick yield*. Selain itu, juga dilakukan peninjauan ulang profil klien untuk memaksimalkan potensi *bad debt*.

Perusahaan akan fokus un-

tuk *short-term project* berdurasi kurang dari setahun, terutama untuk segmen bisnis jasa penunjang konstruksi sipil. "Kami telah memenangi tambahan proyek-proyek baru di semester II/2020 di kisaran Rp 500 miliar-700 miliar," ungkap lulusan Program Magister Manajemen Universitas Indonesia itu.

Perusahaan pun mempersiapkan tender untuk program 2021. Fokus strateginya, pemetaan kembali struktur biaya untuk mendapatkan *profit margin* yang lebih kompetitif.

Pada aspek operasional, yang dilakukannya adalah mendapatkan *best deal* dari usulan renegotiasi kontrak dari klien. Juga, melakukan renegotiasi dengan vendor-vendor besar, terutama terkait dengan jangka waktu pembayaran.

Tokus utama perusahaan saat ini adalah menyelesaikan seluruh pekerjaan proyek MOPU di Melawi dengan target akhir kuartal III/2020.

Dikatakan Sofwan, dengan adanya penyelesaian proyek tersebut, diharapkan akan ada tambahan pendapatan dan profit sesuai dengan yang direncanakan. Selain itu, untuk segmen bisnis lainnya perusahaan akan terus mencari proyek seperti biasanya, dengan target perolehan kontrak baru di kisaran Rp 1,2 triliun-1,5 triliun.

Adanya krisis saat ini, menurut Sofwan, telah memberikan pelajaran yang sangat berharga bagi pihaknya. Terutama, terkait pentingnya aspek optimalisasi sumber daya serta pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi. ■

Di rumah aja Anda tetap bisa update informasi bisnis hanya dengan **berlangganan Majalah SWA.**

Kalian di rumah aja, biar kami yang antar majalahnya.



**Sirkulasi Majalah SWA:**  
**Nia** (arsyia.rahmania@swamail.com)  
 Jl. Taman Tanah Abang III No. 23  
 Jakarta Pusat 10160 Telp. 3523839  
 Email: distribution.swa@swamail.com

<input type="checkbox"/>	Harga Berlangganan SWA 2 Tahun (50 Edisi) Rp. 2.475.000,-	Habis Batas Keperluan	
<input type="checkbox"/>	Harga Berlangganan SWA 1 Tahun (25 Edisi) Rp. 1.237.500,-	Habis Batas ke-25 Edisi Kupon Berlangganan Berlaku	
			
<input type="checkbox"/>	Harga Berlangganan SWA 1 Tahun Khusus Member L.Point Discount 30% Rp. 1.238.500,-		

Untuk membeli atau berlangganan majalah **MIX MarComm** silahkan mengunjungi tautan berikut:

<https://ebooks.gramedia.com/id/penerbit/swasembada-media-bisnis>

