



Matfresh

Vegetables, Fruit and
Farming Equipment

P R O S P E K T U S

Pembelian saham bisnis merupakan aktivitas berisiko tinggi. Anda berinvestasi pada bisnis yang mungkin saja mengalami kenaikan dan penurunan kinerja bahkan mengalami kegagalan.

Harap menggunakan pertimbangan ekstra dalam membuat keputusan untuk membeli saham. Ada kemungkinan Anda tidak bisa menjual kembali saham bisnis dengan cepat. Penyelenggara tidak menjamin likuidasi saham pada saat *secondary market*.

Lakukan diversifikasi investasi, hanya gunakan dana yang siap Anda lepaskan (*afford to loose*) dan atau disimpan dalam jangka panjang.

Santara tidak memaksa Pemodal untuk membeli saham UKM sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh Pemodal.

Harap membaca kembali setiap klausul pada syarat & ketentuan sebagai Pemodal. Dengan memberikan persetujuan, maka Anda tunduk pada setiap isi klausula tersebut

Santara bertindak sebagai penyelenggara urun dana yang mempertemukan Pemodal dan Penerbit, bukan sebagai pihak yang menjalankan bisnis (Penerbit). Otoritas Jasa Keuangan bertindak sebagai regulator dan pemberi izin, bukan sebagai penjamin investasi.

Semua data yang tersaji di dalam prospektus ini diperoleh dari Penerbit dan data sekunder faktual penunjang. Keputusan pembelian saham, sepenuhnya merupakan hak dan tanggung jawab Pemodal (*Investor*). Dengan membeli saham di Santara berarti Anda sudah menyetujui seluruh syarat dan ketentuan serta memahami semua risiko investasi termasuk risiko kehilangan sebagian atau seluruh modal.

HIGHLIGHT INDUSTRY

Salah satu bisnis yang tetap tumbuh di masa pandemi virus corona adalah ritel. Terutama, yang melayani kebutuhan sehari-hari seperti produk segar semacam sayur dan buah-buahan.

Karena sayur sebagai kebutuhan pokok dalam rumah tangga, itu sebabnya permintaan pasar akan sayur juga sangat tinggi setiap harinya, baik itu di pasar, supermarket, warung sayur, bahkan di pedagang sayur keliling sekalipun.

Inilah mengapa bisnis sayuran dapat menjadi sebuah peluang usaha desa yang menguntungkan.



Produk sayuran dari Kabupaten Bandung dan Bandung Barat, Jawa Barat rupanya telah jadi andalan pasokan ke Singapura. Ini ditandai dengan dua eksportir yakni PT PAP dan IEA Corporation, yang hampir setiap hari mengirimkan rata-rata 1 ton berbagai jenis sayuran ke Negeri Singa melalui Bandar Udara Soekarno-Hatta.

Ekspor sayuran ini semakin membuktikan bahwa pemerintah berkomitmen meningkatkan produksi dan kualitas komoditas sayuran.

Bisnis ini juga merupakan bisnis jangka panjang yang memiliki prospek bagus karena bisnis ini tidak kenal musim, setiap saat sayuran akan selalu dibutuhkan oleh setiap orang.





SEJARAH USAHA



ND Fresh merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha perdagangan sayuran, buah dan peralatan pertanian.

ND Fresh dirintis sejak tahun 2015 oleh **Andi Batara Buana (Andi)** di Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat.

Sebelum merintis usaha tersebut, Andi telah mempelajari bisnis ini saat studi pada Program Sarjana *Business Management* dalam bidang *Marketing* di Universiti Teknologi Malaysia (UTM) Johor Bahru, dan saat kerja praktek di Prestico Sdn. Bhd.

Andi terlibat dalam penelitian dan turut serta dalam mengelola dan membuat strategi V-Fresh.



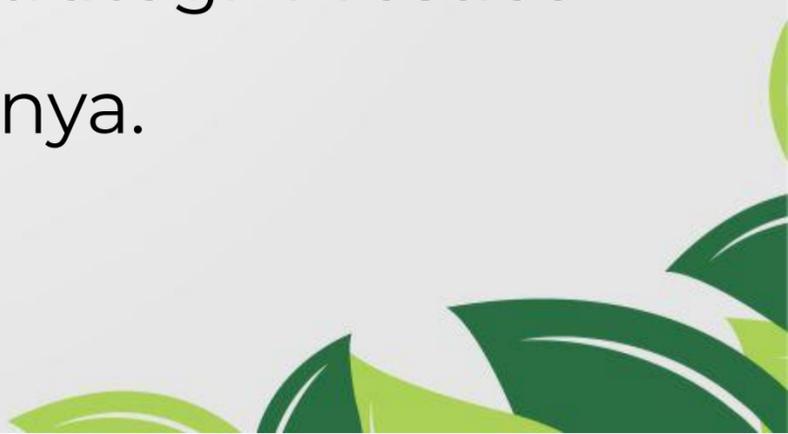


V-Fresh adalah toko *fresh market* buah dan sayur yang dimiliki oleh Prestico Sdn. Bhd., termasuk perusahaan *fresh market* terbesar di Malaysia.

Strategi V-Fresh antara lain menjual sayuran local dan herbal yang diimpor dari China, Thailand, Australia dan sumber lokal yaitu Cameron Highlands.

V-Fresh memiliki banyak toko yang terletak di beberapa titik tengah kota, mall, dalam pasar, dan sebagainya, yang menjual lebih dari 250 jenis sayuran lokal, impor dan lokal Malaysia.

Setelah menyelesaikan studinya tersebut, Andi memutuskan pulang ke Indonesia dan mendirikan ND Fresh dengan mengadopsi strategi Prestico Sdn. Bhd. pada V-Fresh nya.





Kami melakukan pembelian produk-produk sayuran dan buah-buahan langsung dari para petani yang tersebar di wilayah Kabupaten Bandung dan sekitarnya, yang merupakan daerah penghasil sayur komoditi hortikultura.

Selain itu, kami juga memiliki lahan pertanian seluas 500 meter persegi yang terletak di samping gudang ND Fresh yang mampu memproduksi 400-500 kg/ panen pakcoy.

Kami telah bekerjasama dengan 50 petani aktif yang menjual hasil pertaniannya langsung kepada kami. Kemudian dari hasil pertanian tersebut, kami jual ke pasar, baik secara langsung maupun melalui *reseller*.





ND Fresh menjual sayuran dan buah-buahan berkualitas baik melalui pembelian hasil panen dari petani maupun hasil panen di lahan sendiri, kemudian disortir di gudang kami.

Produk hasil panen dapat dipisahkan dalam beberapa kelas. **Kelas A** adalah produk hasil panen yang sudah disortir untuk dikemas dan dipasarkan ke Perkantoran, Restoran, Hotel; **Kelas B** adalah produk hasil panen yang sudah disortir untuk dilakukan penjualan kembali ke pasar tradisional, warung-warung rekanan dan masyarakat umum; **Kelas C** adalah produk hasil panen yang hampir rusak atau busuk, kemudian kami olah menjadi pupuk atau bahan pakan ternak. Sehingga tidak ada produk terbuang, dan saling menguntungkan.







Sayur dan buah yang paling banyak permintaannya adalah cabe rawit, pacoy, kentang, buncis dan pisang. Rata-rata total penjualan kami sekitar 950 kg/ hari. Penjualan perbulan kami di tahun 2020 mencapai 30.000 Kg atau setara dengan 30 Ton Sayur dan Buah.

Visi kami adalah menjadi pemasok, produsen sayuran sehat dan higienis, dan berupaya menjadi UMKM yang terdepan dalam bidangnya.

Misi kami adalah memberikan pelayanan yang terbaik untuk pelanggan, memberikan kontribusi besar dengan membantu penjualan petani, menstabilkan harga sayur, meningkatkan produksi komoditas pertanian dan memberikan peluang tenaga kerja baru.

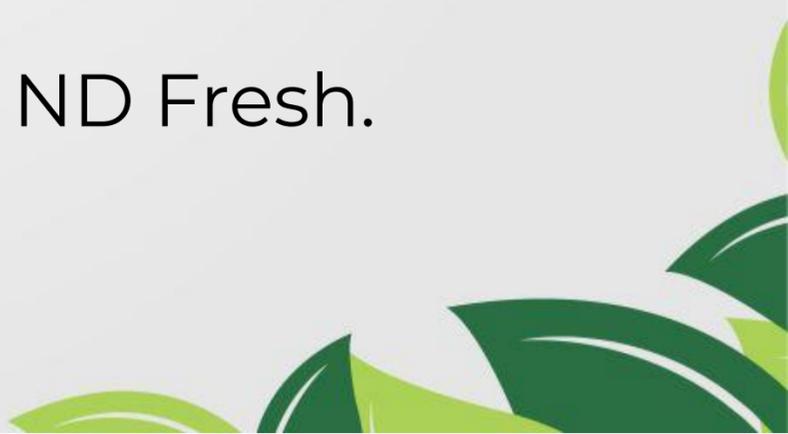




Saat ini, kami melihat potensi *market* retail penjualan sayur dan buah-buahan di wilayah Kabupaten Bandung dan sekitarnya sangat besar.

Berdasarkan pertimbangan yang matang, kami memutuskan untuk melakukan pengembangan bisnis dengan membuka *outlet* baru atau kantor cabang yang mengusung konsep *Fresh Market*. Produk hasil panen seperti sayuran dan buah-buahan yang kami jual memiliki kualitas terbaik atau *grade* premium.

Outlet tersebut juga akan berfungsi sebagai kantor dan gudang penyimpanan *stock*. Selain itu, untuk memaksimalkan penjualan, kami juga akan membuka pembelian secara *online* atau pesan antar ND Fresh.





Kami telah mendapatkan lokasi yang tepat untuk pembukaan *outlet* baru ND Fresh tersebut dan alternatif lokasi lain. Lokasinya berada di kawasan komersial dan permukiman. Selain itu, jarak kami untuk ke sumber hasil panen (petani) cukup dekat.

Dalam rangka pengembangan bisnis tersebut, pada tahun 2020 ini, kami membentuk perusahaan berbadan hukum yang bernama **PT Nada Damai Indomakmur**, sehingga ND Fresh tidak lagi menjadi perusahaan perorangan.

Dengan adanya kesempatan untuk melakukan kerjasama melalui layanan urun dana ini, kami mengajak para *investor* untuk bergabung menjadi keluarga besar PT Nada Damai Indomakmur.





Lokasi Usaha

PT Nada Damai Indomakmur

Eksisting



Outlet

ND Fresh 1.0

Jl. Legok Kole, RT.02/RW.17,
Kp. Ciputih, Desa Karamatmulya,
Kec. Soreang, Kab. Bandung,
Prov. Jawa Barat

Akan dibuka



Outlet

ND Fresh 2.0

Perumahan Taman Kopo Katapang
Jl. Raya Kopo, Desa Gandasari,
Kec. Katapang, Kab. Bandung
Prov. Jawa Barat

Catatan :

Terdapat kemungkinan perubahan lokasi *outlet* baru (ND Fresh 2.0), karena belum dilakukan pembayaran uang muka. Namun kami sudah mendapatkan beberapa alternatif lokasi (masih di sekitar Kabupaten Bandung). Jika terjadi perubahan akan diinformasikan pada laporan perkembangan usaha.

Lokasi Usaha

PT Nada Damai Indomakmur



ND Fresh 1.0

Jl. Legok Kole, RT.02/RW.17, Kp. Ciputih,
Desa Karamatmulya, Kec. Soreang,
Kab. Bandung, Prov. Jawa Barat

[Maps ND Fresh 1.0](#)

Lokasi Usaha

PT Nada Damai Indomakmur



ND Fresh 2.0

Perumahan Taman Kopo Katapang
Jl. Raya Kopo, Desa Gandasari, Kec.
Katapang, Kab. Bandung, Prov. Jawa Barat

[Maps ND Fresh 2.0](#)



BELI 1 SA-
HAM
DAPAT 2 OUT-
LET



VIDEO PROFIL

PT Nada Damai Indomakmur



**Klik untuk menonton



PROFIL TEAM



Andi Batara Buana

Founder & Direktur

Mendapatkan gelar akademik *Bachelor of Business Management in Marketing* dari Universiti Teknologi Malaysia tahun 2015 dan *Master of Business Administration in Islamic Finance* dari Universiti Teknologi Malaysia tahun 2019.

Setelah menyelesaikan studinya pada tahun 2015, Andi memutuskan untuk merintis bisnis yang diberi nama ND Fresh.

Saat ini, Andi menjabat sebagai Direktur di PT Nada Damai Indomakmur dan bertanggung jawab atas kegiatan operasional dan bisnis.



Wahyu Rahmad Hidayat

Komisaris

Memiliki latar belakang pendidikan S1 Akuntansi dari Universitas Bandung, dan Pendidikan Profesi Akuntansi.

Wahyu memiliki pengalaman kerja di KAP Bustaman Rahim di Bandung, CV Hidayat Indo Utama, PT Irawan Djaja Agung dan PT Tirta Agrapana Semesta.

Dengan pengalaman kerja dimiliki khususnya dari dalam bidang keuangan, Wahyu dipercaya PT Nada Damai Indomakmur sebagai Komisaris dan bertugas untuk melakukan monitoring dan pengawasan terhadap kinerja perusahaan.



Indriyawan Mochtar

Manajer Umum

Memiliki pengalaman kerja di berbagai perusahaan sejak tahun 1996 dan menjabat dalam posisi manajerial, yaitu Manajer Operasional di PT Putra Persada Griya Karya, dan Direktur Utama di PT Kinerja Selaras Abadi. Bergabung dengan ND Fresh sejak tahun 2015.

Berbekal dari pengalaman pekerjaan sebelumnya, dalam berbagai bidang dan posisi manajerial, Indriyawan dipercaya sebagai Manajer Umum di PT Nada Damai Indomakmur.

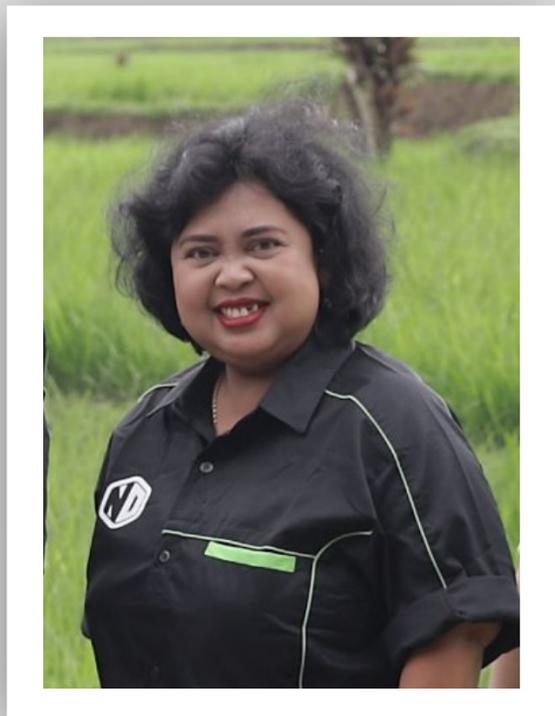


Petrus Meiman Kaunang

Manajer Produksi

Memiliki pengalaman kerja di beberapa perusahaan, antara lain di PT Manguni, pengawas lapangan PT Summarecon, dan bergabung dengan ND Fresh sejak tahun 2015.

Berbekal dari pengalaman kerja dan keahliannya dalam bidang produksi, Petrus dipercaya sebagai Manajer Produksi di PT Nada Damai Indomakmur.



Theresia Darra Achira

Manajer Pemasaran

Memiliki pengalaman kerja di beberapa perusahaan, antara lain di CV Darra Colection, Pujasera Kebun Kelapa dalam bidang usaha Kuliner, dan bergabung dengan ND Fresh sejak tahun 2015.

Theresia mengetahui persis seluk beluk pemasaran di wilayah Kabupaten bandung dan sekitarnya sejak tahun 1999.

Berbekal pengalaman dan relasi yang luas, membuat Theresia dipercaya sebagai Manajer Pemasaran di PT Nada Damai Indomakmur.

JUMLAH PEKERJA

Manajer Umum	: 1 orang
Manajer Produksi	: 1 orang
Manajer Pemasaran	: 1 orang
Staf	: 4 orang

Keterangan :

Fungsi Manajer Bisnis, Operasional dan Keuangan dirangkap oleh Direktur.





FINANCIAL HIGHLIGHT

Balance Sheet

Statement Highlights

ND FRESH

Posisi 31 Desember 2018, 31 Desember 2019
Dan 31 Oktober 2020

(dalam rupiah penuh)

AKTIVA	31/12/2018	31/12/2019	31/10/2020	PASIVA	31/12/2018	31/12/2019	31/10/2020
Aktiva Lancar				Kewajiban			
- Kas dan Bank	21.938.573	33.995.343	48.280.084	- Hutang Usaha			-
- Persediaan	13.057.695	8.117.625	3.861.400	- Hutang Bank			-
- Piutang Usaha	4.557.160	5.432.890	4.073.735				
- Aktiva Lancar Lainnya	80.000.000	110.000.000	127.000.000				
Jumlah Aktiva Lancar	119.553.428	157.545.858	183.215.219	Jumlah Kewajiban	-	-	-
Aktiva Tetap				Modal			
- Bangunan	450.000.000	450.000.000	450.000.000	- Setoran Modal	356.000.000	356.000.000	405.166.667
- Inventaris	35.000.000	35.000.000	35.000.000	- Laba (Rugi)	279.553.428	323.045.858	305.631.886
- Aktiva Tetap Lainnya	50.000.000	50.000.000	50.000.000	- (Prive)	(75.000.000)	(110.000.000)	(91.500.000)
- (Akumulasi Penyusutan)	(59.000.000)	(88.500.000)	(63.916.667)				
Nilai Buku Aktiva Tetap	441.000.000	411.500.000	436.083.333	Jumlah Modal	560.553.428	569.045.858	619.298.552
TOTAL AKTIVA	560.553.428	569.045.858	619.298.552	TOTAL PASIVA	560.553.428	569.045.858	619.298.552

Keterangan :

- Kas dan bank terdiri dari *cash on hand* dan simpanan di bank yang dipergunakan untuk pembayaran ke *supplier* dan operasional harian.
- Persediaan terdiri dari sayur, buah, pupuk dan peralatan pertanian.
- Piutang usaha merupakan piutang pelanggan atas pembelian dalam jumlah banyak, dan dibayar sekitar 1 minggu.
- Aktiva lancar lainnya merupakan deposit atau uang muka kepada para petani.
- Bangunan merupakan kantor dan gudang ND Fresh.
- Inventaris terdiri dari peralatan dan perlengkapan kantor dan gudang ND Fresh.
- Aktiva tetap lainnya merupakan biaya perizinan dan sosialisasi usaha ND Fresh.
- Akumulasi penyusutan merupakan akumulasi dari beban penyusutan bangunan dan inventaris sesuai umur ekonomisnya.
- Setoran modal merupakan dana yang disetorkan oleh *owner*.
- Laba merupakan akumulasi laba ditahan dan laba tahun berjalan setelah dikurangi prive.
- Prive merupakan pengambilan sejumlah dana modal oleh *owner*.

Profit & Loss Statement Highlights ND FRESH

Periode 2018 - 2020

(dalam rupiah penuh)

Pos Laba Rugi	2018	2019	Okt 2020
Pendapatan	1.074.000.000	1.228.972.500	1.079.083.930
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(1750.191.295)	(822.550.070)	(745.603.929)
Laba Kotor	323.808.795	406.422.430	333.480.001
Beban Operasional	(199.867.850)	(228.430.000)	(191.310.640)
Keuntungan Operasional	123.940.945	177.992.430	142.169.361
Pendapatan (Beban) Lainnya	(59.500.000)	(59.500.000)	(49.583.333)
Laba Usaha	64.440.945	118.492.430	92.586.028

Keterangan :

- Pencatatan pendapatan ND Fresh menggunakan metode *cash basis*.
- Pendapatan merupakan pembayaran atas pembelian sayuran, buah-buahan dan peralatan pertanian dari *customer*. Berikut rincian penjualan tahun 2020 :

(dalam ribuan rupiah)

Pendapatan	Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	Mei-20	Jun-20	Jul-20	Agu-20	Sep-20	Okt-20	Total
Penjualan Sayuran dan Buah-buahan	100.878	100.374	102.883	108.542	113.426	111.725	110.049	111.149	109.482	110.577	1.079.084

- HPP perusahaan merupakan bahan baku seperti sayur, buah, pupuk dan peralatan pertanian yang telah terjual. %HPP sekitar 67-70 % terhadap penjualan.
- Beban operasional terdiri dari beban gaji karyawan, beban administrasi dan penjualan, serta beban operasional lainnya. %Beban operasional sekitar 24-29 % terhadap penjualan.
- Beban lainnya merupakan beban sewa tanah untuk kantor dan gudang ND Fresh, serta beban penyusutan aktiva tetap bangunan dan inventaris.
- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.

Disclaimer :

- Jejak rekam penjualan masa lalu tidak mencerminkan angka penjualan dimasa yang akan datang.

Jadi Pemilik Saham

PT NADA DAMAI
Indomakmur

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

35%

Dari Laba Bersih

* Angka di atas bukanlah yield investasi.
Mohon lihat uraian pada kebijakan dividen.





Penawaran Saham Perdana PT NADA DAMAI INDOMAKMUR

Kode Saham	: NADA
Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 570.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 48,72%
Harga per lembar saham	: Rp 10.000,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.150.000,-
Periode Pembagian Dividen**	: 6 bulan
Masa Penawaran Saham***	: 60 hari

Catatan :

* Minimal investasi dimungkinkan menurun, dikarenakan sistem di Santara telah menggunakan *dynamic minimum investment* dengan mempertimbangkan dana yang telah masuk dan total kuota pemegang saham yang tersisa.

**Mengikuti kebijakan dividen perusahaan.

***Sejak hari pertama dipublikasikan di *website* dan aplikasi Santara.



Susunan Pemegang Saham

Sesuai lampiran Keputusan Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor AHU-0066503.AH.01.01.TAHUN 2020 Tentang Pengesahan Pendirian Badan Hukum Perseroan Terbatas PT Nada Damai Indomakmur, struktur pemegang saham perusahaan adalah sebagai berikut :

No	Nama Pemegang Saham	% Kepemilikan Lembar Saham
1	Andi Batara Buana, S.S., MBA	60,00 %
2	Wahyu Rahmad Hidayat	40,00 %

Catatan : Perubahan struktur pemegang saham dengan masuknya nama masyarakat akan diinformasikan pada laporan perkembangan usaha penerbit pada bulan pertama laporan.

Bagaimana Mekanisme Kerjasamanya?

1. Anda dan pemodal lainnya di Santara melakukan Urun Dana untuk memiliki **48,72%** saham PT Nada Damai Indomakmur.
2. Santara menyalurkan dana ke PT Nada Damai Indomakmur untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT Nada Damai Indomakmur akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT Nada Damai Indomakmur akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT Nada Damai Indomakmur akan menyerahkan dividen usaha kepada Anda dan pemodal lainnya setiap periode pembagian dividen.
6. Anda dapat mengklaim dividen usaha melalui *website* dan atau aplikasi Santara.

Yield Investasi Diproyeksikan Sebesar

10%-13%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
570.000	168.816	35%	59.086	10,37%

Catatan :

1. Angka di atas dalam ribuan rupiah.
2. Proyeksi *yield* investasi di atas adalah ilustrasi.
3. Besaran dividen yang dibagikan kepada pemegang saham tetap mengikuti kebijakan dividen yang dituangkan perseroan dalam prospektus ini.

Kebijakan Dividen

Sesuai dengan peraturan perundang-undangan Indonesia, khususnya Undang-Undang Perseroan terbatas (UU PT), keputusan pembayaran dividen mengacu pada ketentuan yang terdapat pada Anggaran Dasar Perseroan, yaitu melalui mekanisme RUPS berdasarkan rekomendasi Direksi Perusahaan.

Penentuan jumlah dan pembayaran tersebut, dilakukan dengan pertimbangan beberapa faktor, antara lain ; kemampuan kas perseroan, kondisi keuangan perusahaan, dan hal lainnya yang dipandang relevan oleh Direksi Perusahaan.



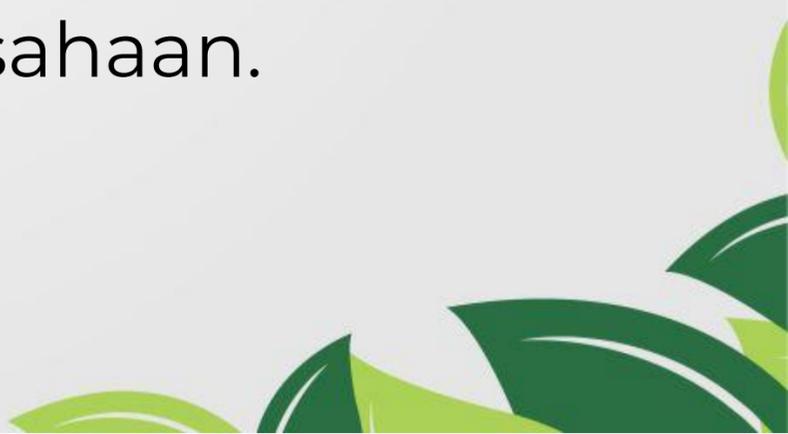
Pencatatan Kepemilikan Saham Pemodal

Pencatatan Saham Pada Aplikasi

Setelah proses pembelian saham berhasil, pemodal dapat melihat rincian kepemilikan saham pada menu *Wallet* di aplikasi Penyelenggara.

Pencatatan Saham Pada Anggaran Dasar

Setelah proses penyerahan dana dilakukan kepada perusahaan, proses administratif berikutnya adalah memasukkan pemodal ke dalam Anggaran Dasar Perusahaan.





Setelah Penawaran Umum Perdana Saham ini, perseroan bermaksud membayarkan dividen saham kepada *investor* dalam jumlah **sebanyak-banyaknya 35% dari laba bersih tahun berjalan**, setelah melakukan pencadangan laba bersih sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Perseroan dapat membagikan dividen interim sebelum tahun buku Perseroan berakhir berdasarkan keputusan Direksi. Ketentuan Dividen lainnya mengikuti UU PT.

Dividen tersebut di atas akan dibayar dalam mata uang Rupiah.





Proses ini akan dilakukan melalui Notaris rekanan Penyelenggara dan akan diinformasikan kepada pemodal setelah proses tersebut telah selesai dilakukan.

Proses administratif ini termasuk pelaporan dalam sistem AHU-Kementerian Hukum dan HAM.

Pencatatan Saham *Scriptless* KSEI

Sesuai informasi pihak Penyelenggara, bahwa saat ini sedang dilakukan proses sinkronisasi IT antara pihak Penyelenggara dan KSEI.

Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.

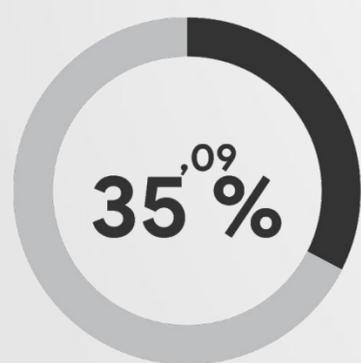




Rencana Penggunaan Dana

PT Nada Damai Indomakmur (ND Fresh) telah memiliki 1 *outlet* yang dipergunakan untuk kantor dan gudang, dan berencana untuk membuka 1 *outlet* baru yang dipergunakan untuk *outlet* pemasaran (toko), tempat penyimpanan *stock* dan kantor.

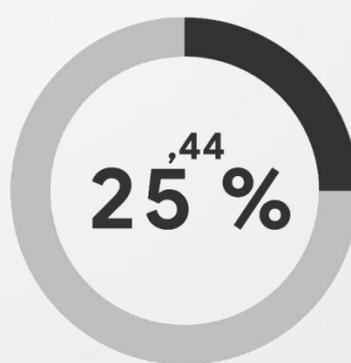
Dana yang terkumpul dari layanan *Equity Crowdfunding* (ECF) akan digunakan perusahaan untuk sewa ruko dan inventaris, kendaraan operasional, kerjasama pengelolaan lahan dan tambahan modal kerja. Berikut adalah komposisi penggunaan dana ECF :



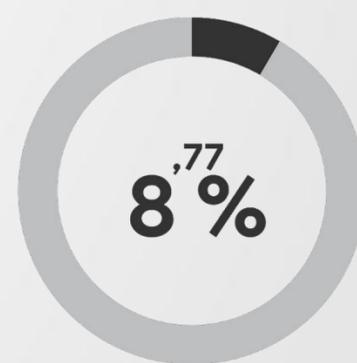
**Sewa Ruko &
Inventaris
Outlet Baru**



**Kendaraan
Operasional**



**Tambahan Modal
Kerja**



**Kerjasama
Pengelola
Lahan**

- Adapun jika dalam realisasi penggunaan dana terdapat kelebihan (realisasi penggunaan dana < nilai *listing*), maka kelebihan tersebut akan dipergunakan untuk menambah modal kerja atau investasi usaha PT Nada Damai Indomakmur.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT Nada Damai Indomakmur (*sharing* dana sendiri).



Total Project Cost (TPC)

No	Keterangan	Qty	Unit	Harga (Rp)	Freq.	Unit	Total (Rp)
A	Komponen Investasi						
	Sewa Ruko	1	tahun	70.000.000	2	tahun	140.000.000
	Inventaris	1	set	60.000.000	1	set	60.000.000
	Mobil Box (baru)	1	unit	150.000.000	1	unit	150.000.000
	Motor Operasional Viar (baru)	1	unit	25.000.000	1	unit	25.000.000
	Kerjasama Pengelolaan Lahan	1	tahun	50.000.000	1	tahun	50.000.000
Sub Total A							425.000.000
B	Komponen Modal Kerja						
	Pembelian Bibit dan Alat Bertani	1	set	15.000.000	1	set	15.000.000
	Bahan Baku Penunjang dan Operasional Lainnya	1	bulan	65.000.000	2	bulan	130.000.000
Sub Total B							145.000.000
Grand Total (A+B)							570.000.000

Keterangan :

- Nilai TPC merupakan taksiran nilai awal dan nilai penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.
- Kekurangan dana atas *total project cost* akan ditanggung oleh manajemen PT Nada Damai Indomakmur.



Timeline

Waktu	Aktivitas Usaha
Januari 2020	Perkiraan Pencairan Dana ECF
Februari 2021	Pengerjaan dan Persiapan Pembukaan Outlet ND Fresh 2.0
Maret 2021	Outlet ND Fresh 2.0 Beroperasi
Agustus 2021	Bagi Hasil ke-1 atas laporan Februari 2020 - Juli 2021 -
Februari 2022	Bagi Hasil ke-2 atas laporan Agustus - Januari 2021

Keterangan :

1. *Timeline* di atas merupakan perkiraan, apabila terdapat perubahan akan diinformasikan lebih lanjut pada laporan bulanan.
2. Ada masa *lead time* untuk pengerjaan dan persiapan pembukaan outlet ND Fresh 2.0.
3. Pembagian dividen dilakukan per 6 bulan.



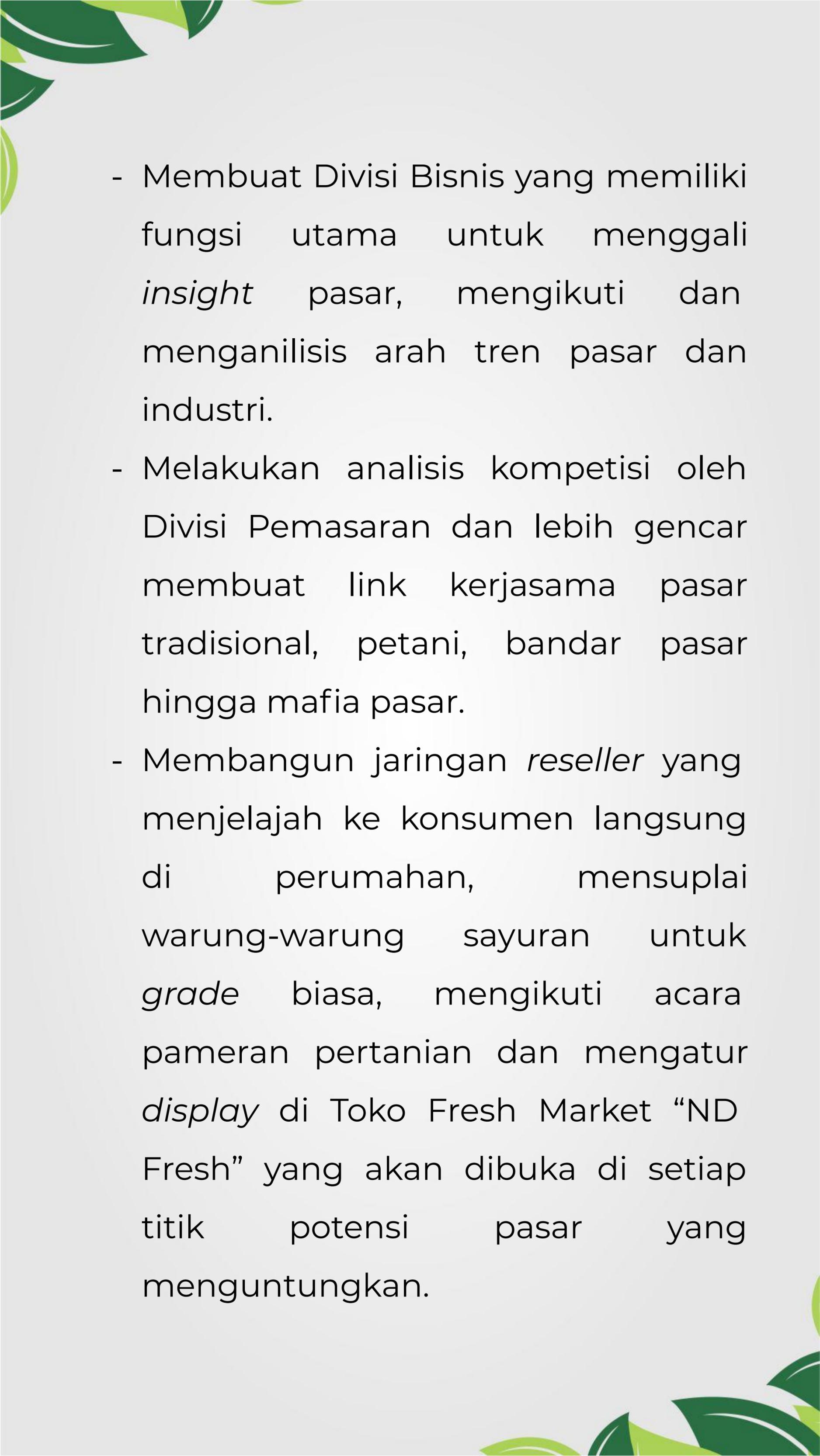
RISIKO KHUSUS MITIGASINYA

Risiko Persaingan Usaha

Dalam industri perdagangan hasil pertanian, kompetisi merupakan suatu hal yang tidak dapat dihindari.

Kompetisi yang baik akan berimplikasi pada proses inovasi serta pengembangan usaha yang menitikberatkan pada kualitas *output* akhir, sehingga konsumen dapat secara objektif menentukan pilihannya dalam membeli dan mengkonsumsi sayuran dan buah-buahan yang diinginkan.

Adapun hal-hal yang kami petakan untuk dapat berkompetisi dengan baik antara lain :

- 
- Membuat Divisi Bisnis yang memiliki fungsi utama untuk menggali *insight* pasar, mengikuti dan menganalisis arah tren pasar dan industri.
 - Melakukan analisis kompetisi oleh Divisi Pemasaran dan lebih gencar membuat link kerjasama pasar tradisional, petani, bandar pasar hingga mafia pasar.
 - Membangun jaringan *reseller* yang menjelajah ke konsumen langsung di perumahan, mensuplai warung-warung sayuran untuk *grade* biasa, mengikuti acara pameran pertanian dan mengatur *display* di Toko Fresh Market “ND Fresh” yang akan dibuka di setiap titik potensi pasar yang menguntungkan.

- 
- Membuat penawaran kerjasama penjualan hasil produksi tani untuk produk *grade* premium ke hotel-hotel, restoran, instansi, dan sebagainya.
 - Berorientasi pada kepuasan pelanggan dengan harapan dapat memperbesar *customer base* dari PT Nada Damai Indomakmur.
 - Melakukan perbaikan dan pengembangan berkelanjutan yang diimplementasikan di setiap lapisan manajemen.
 - Berkolaborasi dengan pihak-pihak yang memiliki kesamaan visi guna terwujudnya *cross-marketing*, sehingga meningkatkan *added value* perusahaan maupun pihak-pihak kolaborator.
- 

Risiko Ekspansi Usaha

Pengembangan bisnis yang dilakukan bertujuan untuk meningkatkan *value* dari PT Nada Damai Indomakmur. Terdapat risiko dari ekspansi usaha yang akan dilakukan, salah satunya adalah tidak sesuai implementasi dengan rencana atau ekspektasi yang telah dibuat.

Untuk meminimalisir risiko ekspansi usaha, kami telah melakukan beberapa hal antara lain :

- Melakukan studi secara komprehensif terhadap *outlet* baru atau kantor cabang ND Fresh yang akan dibuka.

- 
- Melakukan *market* atau *product testing* di lokasi yang akan dituju untuk memperoleh gambaran lebih jelas terkait pasar serta lanskap kompetisi dari suatu daerah tertentu.
 - Melakukan strategi kontrak jangka panjang dengan petani dalam hal pengolahan lahan pertanian dan pemasaran produk hasil pertanian.
 - Bekerjasama dengan hotel, warung makan, restoran dan instansi pemerintahan maupun swasta dengan cara membuat MOU (Nota Kesepahaman) dengan kontrak minimal 1 tahun (pengiriman sayur setiap hari, dengan pembayaran DP 0%). Pembayaran setiap bulan dengan metode tagihan langsung atau auto debet.
- 



Risiko Fluktuasi Harga Bahan Baku

Hasil pertanian sayur dan buah merupakan komponen utama dalam keberlangsungan usaha PT Nada Damai Indomakmur.

Kenaikan harga sayur dan buah yang tidak stabil, khususnya hasil pertanian sayur mayur yang menyebabkan harga pengeluaran untuk produksi atau untuk pemeliharaan *stock* tidak stabil dengan harga jual di Pasar.

Adapun strategi yang kami buat sebagai mitigasi atas kemungkinan risiko tersebut antara lain :



- 
- Memproduksi sendiri bibit, dan pupuk dari limbah sisa penjualan atau hasil pertanian yang membusuk agar pengeluaran produksi tidak membengkak.
 - Melakukan kerjasama pengolahan tanah pertanian ke beberapa petani yang memiliki lahan siap panen atau lahan yang siap tanam.
 - Melakukan penjualan setiap hari khususnya untuk hasil pertanian grade biasa. Hal ini dilakukan agar harga modal tetap stabil dengan harga penjualan dengan jarak 1x24 jam. Jika terlalu lama menyimpan *stock*, harga akan tidak stabil dan pengeluaran untuk pemeliharaan *stock* akan lebih besar dibanding harga jual.
- 

Risiko *Force Majeure*

Kami menyadari bahwa setiap usaha yang berjalan terdapat risiko kejadian luar biasa yang tidak terduga sebelumnya seperti kebakaran, gempa bumi, huru hara atau kejadian luar biasa lainnya. Upaya yang dapat kami lakukan untuk meminimalisir risiko tersebut antara lain :

- Menyediakan kotak P3K apabila terjadinya bencana yang mengakibatkan luka parah.
- Menyediakan tabung pemadam kebakaran, dan memberikan edukasi terkait penanganan kebakaran.
- Mengasuransikan fasilitas produksi dan aset yang dimiliki perusahaan.
- Melakukan penataan kantor dan penyimpanan *stock* yang tepat.

- 
- Membudayakan kepada seluruh personil untuk melakukan pemeriksaan semua fasilitas yang telah digunakan dikembalikan pada tempatnya sebelum *outlet* tutup.
 - Disamping itu, dengan adanya musibah Pandemi Covid-19 yang sangat mempengaruhi kondisi perekonomian menjadi tidak baik secara makro maupun mikro, kami justru memanfaatkan momentum tersebut untuk memaksimalkan produksi dan penjualan atas produk hasil pertanian yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat dalam rangka penyembuhan atau mempertebal imun dari virus Covid-19.
- 



Rekam Jejak dan Prospek Usaha ND Fresh

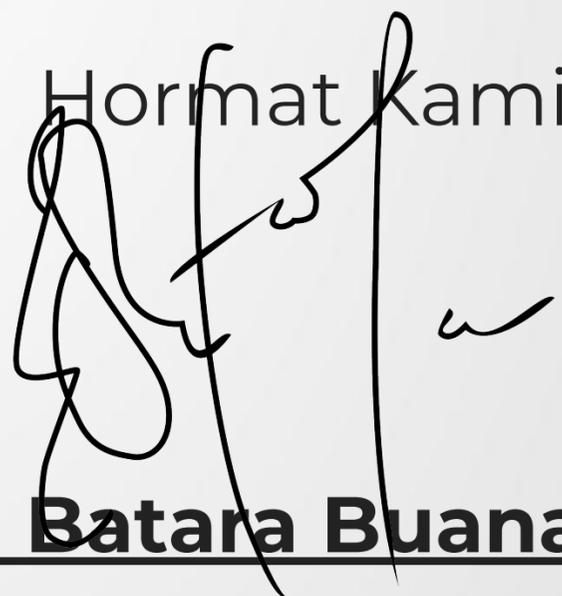
- **ND Fresh** merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang usaha perdagangan sayuran, buah dan peralatan pertanian.
- ND Fresh dirintis sejak tahun 2015 oleh **Andi Batara Buana (Andi)** di Kabupaten Bandung, Provinsi Jawa Barat.
- Sebelum merintis usaha tersebut, Andi telah mempelajari bisnis ini saat studi di Universiti Teknologi Malaysia (UTM) Johor Bahru, dan saat kerja praktek di Prestico Sdn. Bhd.
- Setelah menyelesaikan studinya tersebut, Andi memutuskan pulang ke Indonesia dan mendirikan ND Fresh dengan mengadopsi strategi Prestico Sdn. Bhd. pada V-Fresh nya.

- Kami melakukan pembelian produk-produk sayuran dan buah-buahan langsung dari para petani yang tersebar di wilayah Kabupaten Bandung dan sekitarnya, yang merupakan daerah penghasil sayur komoditi hortikultura.
- Kami telah bekerjasama dengan 50 petani aktif yang menjual hasil pertaniannya langsung kepada kami. Kemudian dari hasil pertanian tersebut, kami jual ke pasar, baik secara langsung maupun melalui *reseller*.
- ND Fresh menjual sayuran dan buah-buahan berkualitas baik melalui pembelian hasil panen ke petani, lalu disortir di gudang kami, kelas-kelas dari hasil produksi dapat dipisahkan dalam beberapa kelas, yaitu Kelas A, B, dan C.

- Pada tahun 2018-2020, kami melihat peluang pasar yang cukup bagus terutama untuk pemasaran produk hasil panen *grade premium*, dengan menonjolkan sisi kualitas dan higienis dari produk sayuran dan buah-buahan yang kami tawarkan.
- Rencana pengembangan bisnis kami mulai tahun 2021 adalah membuka *outlet* baru yang terletak di Perumahan Taman Kopo Katapang, Desa Gandasari, Kec. Katapang, Kab. Bandung, Prov. Jawa Barat dengan mengusung konsep *Fresh Market*.
- Dalam rangka pengembangan bisnis tersebut, pada tahun 2020 ini, kami membentuk perusahaan berbadan hukum yang bernama **PT Nada Damai Indomakmur**. ND Fresh akan menjadi *brand* dari PT Nada Damai Makmur.

- Melalui prospektus ini, kami Manajemen PT Nada Damai Indomakmur mengajak para *investor* untuk bekerjasama dalam rangka pengembangan usaha ini, dengan memiliki saham PT Nada Damai Indomakmur.
- Kami berharap kerjasama ini dapat memberikan keuntungan bagi *shareholders*, serta seluruh pihak yang terkait dalam proses bisnis ini.

Hormat Kami,



Andi Batara Buana

Direktur





Tanya Jawab Seputar Penawaran Saham

PT Nada Damai Indomakmur



**Silahkan klik
join grup telegram**

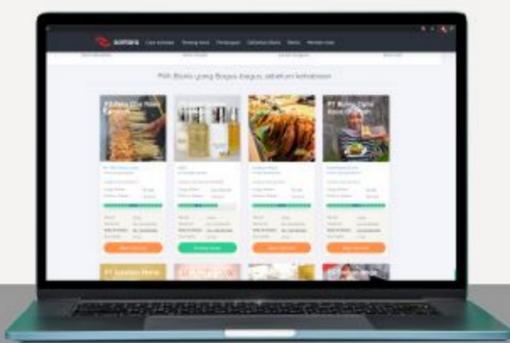
JOIN GROUP

Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Nada Damai Indomakmur

Beli Sekarang

via
WEB



via
APPS



Available on



Pembelian saham bisnis merupakan aktivitas berisiko tinggi. Anda berinvestasi pada bisnis yang mungkin saja mengalami kenaikan dan penurunan kinerja bahkan mengalami kegagalan.

Harap menggunakan pertimbangan ekstra dalam membuat keputusan untuk membeli saham. Ada kemungkinan Anda tidak bisa menjual kembali saham bisnis dengan cepat. Penyelenggara tidak menjamin likuidasi saham pada saat *secondary market*.

Lakukan diversifikasi investasi, hanya gunakan dana yang siap Anda lepaskan (*afford to loose*) dan atau disimpan dalam jangka panjang.

Santara tidak memaksa Pemodal untuk membeli saham UKM sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh Pemodal.

Harap membaca kembali setiap klausula pada syarat & ketentuan sebagai Pemodal. Dengan memberikan persetujuan, maka Anda tunduk pada setiap isi klausula tersebut

Santara bertindak sebagai penyelenggara urun dana yang mempertemukan Pemodal dan Penerbit, bukan sebagai pihak yang menjalankan bisnis (Penerbit). Otoritas Jasa Keuangan bertindak sebagai regulator dan pemberi izin, bukan sebagai penjamin investasi.

Semua data yang tersaji di dalam prospektus ini diperoleh dari Penerbit dan data sekunder faktual penunjang. Keputusan pembelian saham, sepenuhnya merupakan hak dan tanggung jawab Pemodal (*Investor*). Dengan membeli saham di Santara berarti Anda sudah menyetujui seluruh syarat dan ketentuan serta memahami semua risiko investasi termasuk risiko kehilangan sebagian atau seluruh modal.