



Syarif Durian

PROSPEKTUS



 **santara**

in collaboration with

 **PANDEGHA**
MANAGEMENT SOLUTIONS



Bisnis ini sudah melalui tahap screening dan pendampingan dari Konsultan Bisnis sebelum proses penawaran saham di Santara.



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.

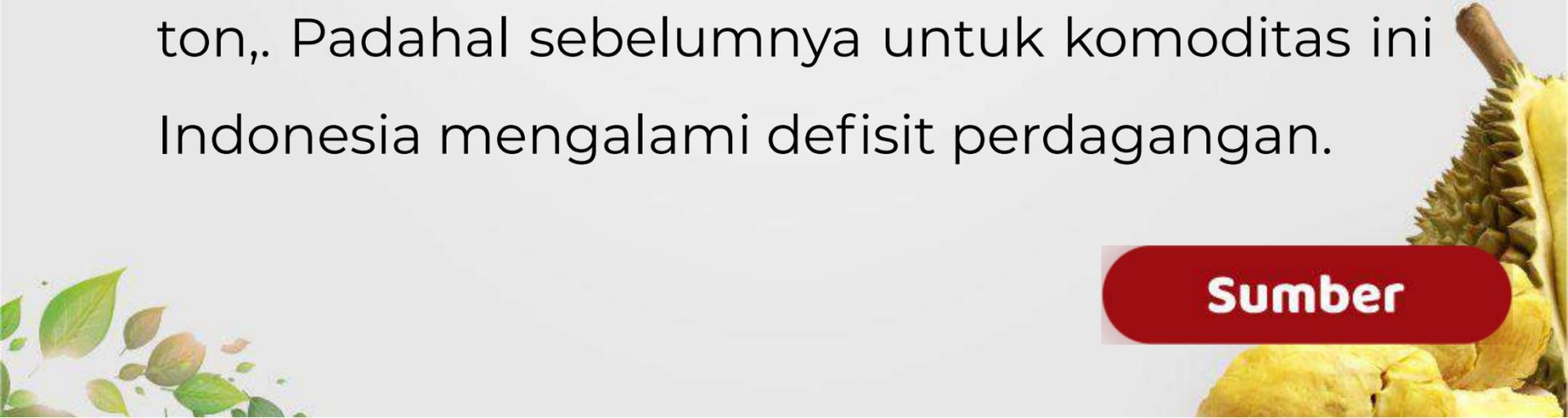
Semua data yang tersaji di dalam prospektus ini diperoleh dari Penerbit dan data sekunder faktual penunjang. Keputusan pembelian saham, sepenuhnya merupakan hak dan tanggung jawab Pemodal (Investor). Dengan membeli saham di Santara berarti Anda sudah menyetujui seluruh syarat dan ketentuan serta memahami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

HIGHLIGHT INDUSTRY

Hasil survey dari Yayasan Durian Nusantara menunjukkan dari sekitar 267 juta penduduk Indonesia, 80 % diantaranya menyukai buah durian. Dengan besarnya pasar yang ada tentu potensi bisnis durian sangat menjanjikan. Banyak kreasi warung dan restoran yang menyediakan menu durian, dari es durian, jus durian sampai pancake durian merupakan peluang usaha tersendiri.

Tapi sayangnya buah durian merupakan buah yang tidak bisa bertahan lama, hanya tahan maksimal 2 hari di suhu ruangan. Maka dari itu sudah ada beberapa pelaku usaha yang melakukan inovasi agar durian bisa bertahan lebih lama.

Kementerian Pertanian optimistis durian lokal Indonesia mampu bersaing di pasar ekspor. Berdasarkan laporan BPS, pada 2018 perdagangan durian Indonesia surplus 700 ton,. Padahal sebelumnya untuk komoditas ini Indonesia mengalami defisit perdagangan.



Sumber

Durian lokal sudah tembus ke pasar mancanegara seperti Hongkong, China, Malaysia, Vietnam, Timur Tengah, dan lainnya. Bahkan eksportnya semakin meningkat.

Director General Taipei Economic and Trade Office dari Taiwan, Benson D.S. Lin siap menjajaki kerjasama bisnis buah dan sayuran dengan Indonesia. Beberapa komoditas Indonesia bahkan sudah masuk Taiwan.

Pemerhati durian Nusantara dari Jayapura, Karim Aristides menyatakan bahwa durian makin berkembang di berbagai daerah dengan kualitas yang semakin baik.

Ketua Yayasan Durian Nusantara (YDN), Mohamad Reza Tirtawinata, menyebut kalau selama bertahun-tahun perdagangan durian selalu defisit, dan angkanya mulai menunjukkan surplus pada tahun 2018. Sejumlah program Kementerian Pertanian dalam soal durian dinilai cukup berhasil.



Berdasarkan data BPS, neraca perdagangan durian Indonesia sebelum tahun 2018 selalu defisit. Baru setelah tahun 2018 Indonesia mampu membalikkan neraca perdagangan menjadi surplus.

Ekspor durian tercatat 1.087 ton, sementara impor 351 ton sehingga surplus 700 ton. Sentra durian tersebar mulai dari Aceh hingga Papua, hampir setiap kabupaten mempunyai varietas unggulannya masing-masing yang menjadi icon untuk menarik wisata durian ke daerah-daerah.

Pada saat musim panen durian yang spesifik waktunya untuk setiap daerah, pemerintah daerah atau dinas pertanian setempat sering mengadakan Festival dan Kontes Durian yang didukung pelaksanaannya oleh Yayasan Durian Nusantara.



Sumber



Sejarah Usaha



Syarif Durian Indonesia (SDI) bergerak pada salah satu bidang hasil pertanian yang sangat terkenal dengan ciri khasnya yang manis dan legit, ditambah aromanya yang sangat menggugah selera, yaitu durian.

Berbekal atas pengetahuan dan rasa cinta terhadap kampung halaman, Muhammad Syarif mengawali usaha ini pada tahun 2014, tepat di Kawasan yang sudah tidak asing lagi dengannya, yaitu tanah kelahirannya di Deli Serdang, Sumatera Utara.

Terlebih lagi, dengan terbuktinya Provinsi Sumatera Utara sebagai salah satu produsen durian terbesar di Indonesia, membuat saya semakin yakin untuk memulai usaha di kampung halamannya dengan membawa visi dan misi yang sangat besar menjadi salah perusahaan supplier durian dan produk turunannya terbesar di Indonesia.

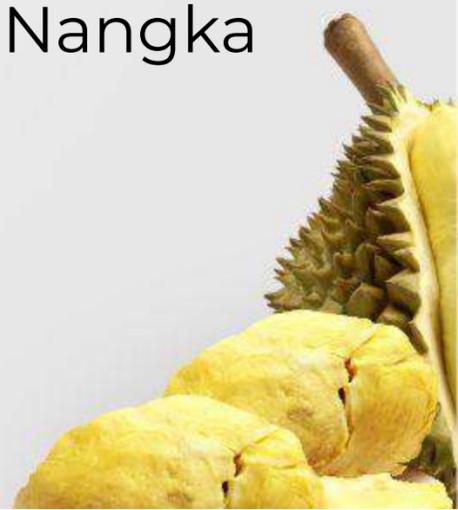
Seiring dengan pertumbuhan dan perkembangan bisnis durian yang sangat pesat, SDI menyadari bahwa terdapat potensi pasar besar di luar Pulau Sumatera,



Potensi ini kami nilai disebabkan customer di luar Sumatera tidak memiliki keleluasaan dan kemudahan untuk mengakses dan menikmati Durian layaknya pasar yang tersebar di Pulau Sumatera.

Potensi ini kemudian dinilai sebagai suatu kekuatan yang dapat terakomodir. Mengingat kapasitas dan kualitas Durian olahan SDI terus mengalami perkembangan yang signifikan, tercetuslah suatu ide produk Durian Frozen. Dengan proses pembekuan untuk menjaga kesegaran durian yang dapat dikirim dan dinikmati hingga ke seluruh Indonesia bahkan mancanegara menjadi keunggulan Durian Frozen SDI. Selain Durian Frozen, SDI juga melakukan pengolahan produk turunan durian lainnya seperti Pancake Durian.

Selain menjual produk frozen durian dan olahannya, Syarief durian juga menjual product frozen buah buahan lainnya seperti Mangga Frozen, Alpukat Frozen dan Nangka Frozen.



Warehouse/Gudang pertama kami di Pulau Jawa, kami dirikan di tahun 2017 di Depok dan tahun berikutnya di 2018 kami membuka warehouse/gudang di Tangerang. Dengan pembukaan 2 warehouse/gudang ini, SDI mampu meningkatkan sistem rantai-pasok dengan semakin mendekatkan usahanya secara langsung kepada pasar.

Terus meningkatnya permintaan pasar atas produk durian menciptakan ekosistem industri yang semakin kompetitif, hal ini membuat SDI terus melakukan perluasan jaringan distribusi baik secara Business to Business (B2B) maupun Business to Customer (B2C) untuk menjaga dan meningkatkan pangsa pasar yang dimilikinya.

Syarief durian telah memasarkan produk Frozen Durian dari Sabang- Merauke hingga ke pasar ekspor yaitu Malaysia dan Singapura.



Selain melakukan pemasaran secara offline dengan pembukaan gudang untuk menjangkau agen dan reseller, kami juga melakukan pemasaran melalui digital marketing seperti *FB ads*, *IG ads* dan *Google ads*. Hal ini cukup membantu penjualan khususnya di masa pandemi dimana terjadi perubahan arah penjualan menjadi 90% melalui online.

Dari sisi pengadaan barang, kami telah menjalin kontrak kerjasama jangka panjang dengan para beberapa petani durian di Sumatera Utara untuk mengcover kebutuhan customer.

Sebagai awal dari komitmen untuk mengembangkan bisnis dan berinovasi, dengan pasar yang masih sangat potensial Manajemen Syarif Durian berencana membuka 1 gudang baru di Kota Surabaya. Kami melihat surabaya sebagai pasar kedua terbesar kami dalam penjualan produk setelah Jabodetabek.



Selain itu, untuk menjaga harga beli produk, management juga berencana untuk menambah cold storage sebagai upaya manajemen *stock* untuk menyimpan *stock* durian.

Pengembangan ini, selanjutnya diharapkan mampu meningkatkan kapasitas produksi, serta meningkatkan produktivitas pekerja yang nantinya akan meningkatkan order dan revenue.

Dengan adanya kesempatan untuk melakukan kerjasama melalui layanan urun dana ini, Manajemen Syarif Durian mengajak para investor untuk bergabung menjadi keluarga besar Syarif Durian. Harapan dari kerjasama ini kedepannya dapat memberikan keuntungan bagi shareholders, serta membawa kebermanfaatan bagi pihak yang terkait di dalam bisnis proses ini.





PANCAKE DURIAN MEDAN

P-IRT No.214121201080022



0390805.2017

PETUNJUK PENYIMPANAN

- Simpan Produk di freezer agar tetap beku dan rasa tetap terjaga
- Produk hanya bertahan max 4 jam pada suhu ruangan dalam kondisi beku
- Produk bertahan selama 3 bulan dalam freezer
- Hindari produk dari paparan sinar matahari langsung

PETUNJUK PENYAJIAN

- Diamkan produk beberapa saat sebelum dihangatkan
- Produk lebih nikmat bila dimakan dalam kondisi setengah beku
- Bila produk tidak habis di santap simpan kembali ke dalam freezer

SEBELUM DISANTAP JANGAN LUPA BERDO'A YA.....

Lokasi Gudang Syarif Durian

Eksisting

 **Syarif Durian
Depok**

JL.Garuda 1 no4 Rt/Rw 11/09
Pasir gunung selatan Cimanggis
Depok, Jawa barat 16451

 **Syarif Durian
Tangerang**

Perumahan Graha Raya, Anggrek Loka
No.A7/17, Paku Jaya, Kec. Serpong Utara,
Kota Tangerang Selatan,
Banten 15333

Akan dibuka

 **Syarif Durian
Sidoarjo**

Jl Raden patah 52 sda
Kec. Sidoarjo, Kabupaten
Sidoarjo, Jawa Timur
61217



Lokasi Usaha Eksisting



Syarif Durian Depok



Syarif Durian Tangerang

Lokasi Gudang Baru



Syarif Durian Surabaya



VIDEO PROFIL

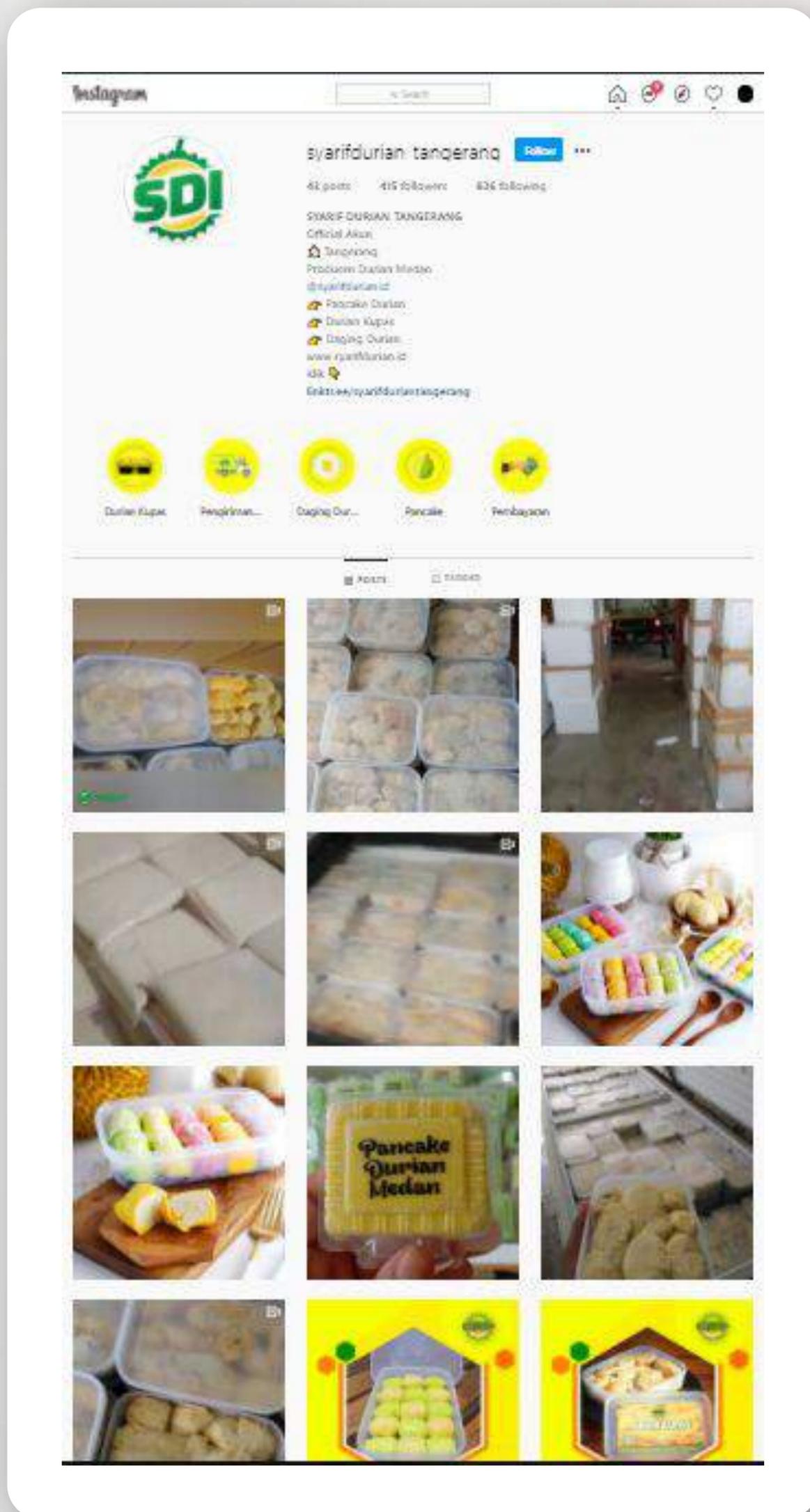
PT Syarif Durian Indonesia



**Klik untuk menonton



Instagram Official



[@syarifdurian.id](https://www.instagram.com/syarifdurian.id)



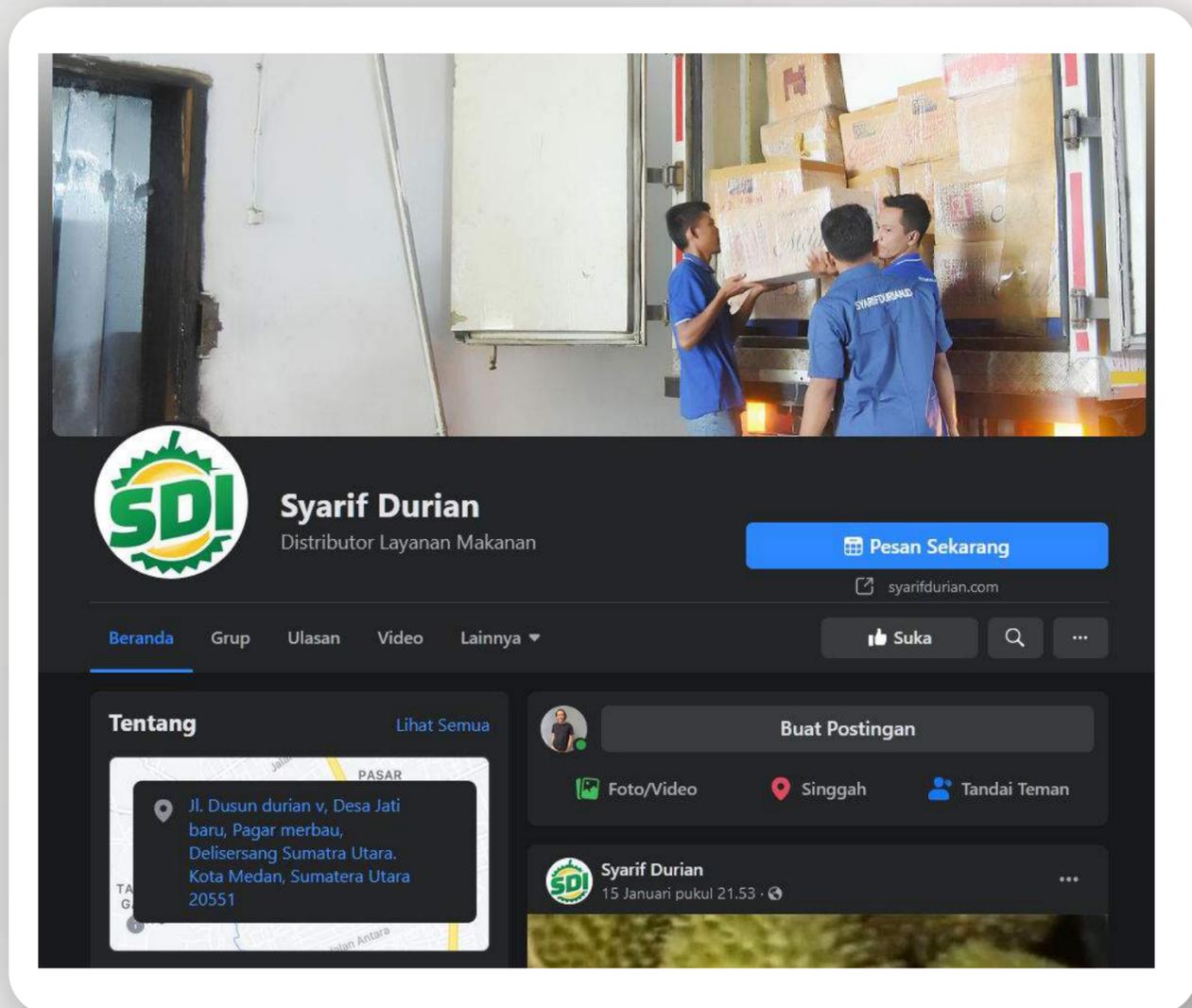
Website Official



syarifdurian.id

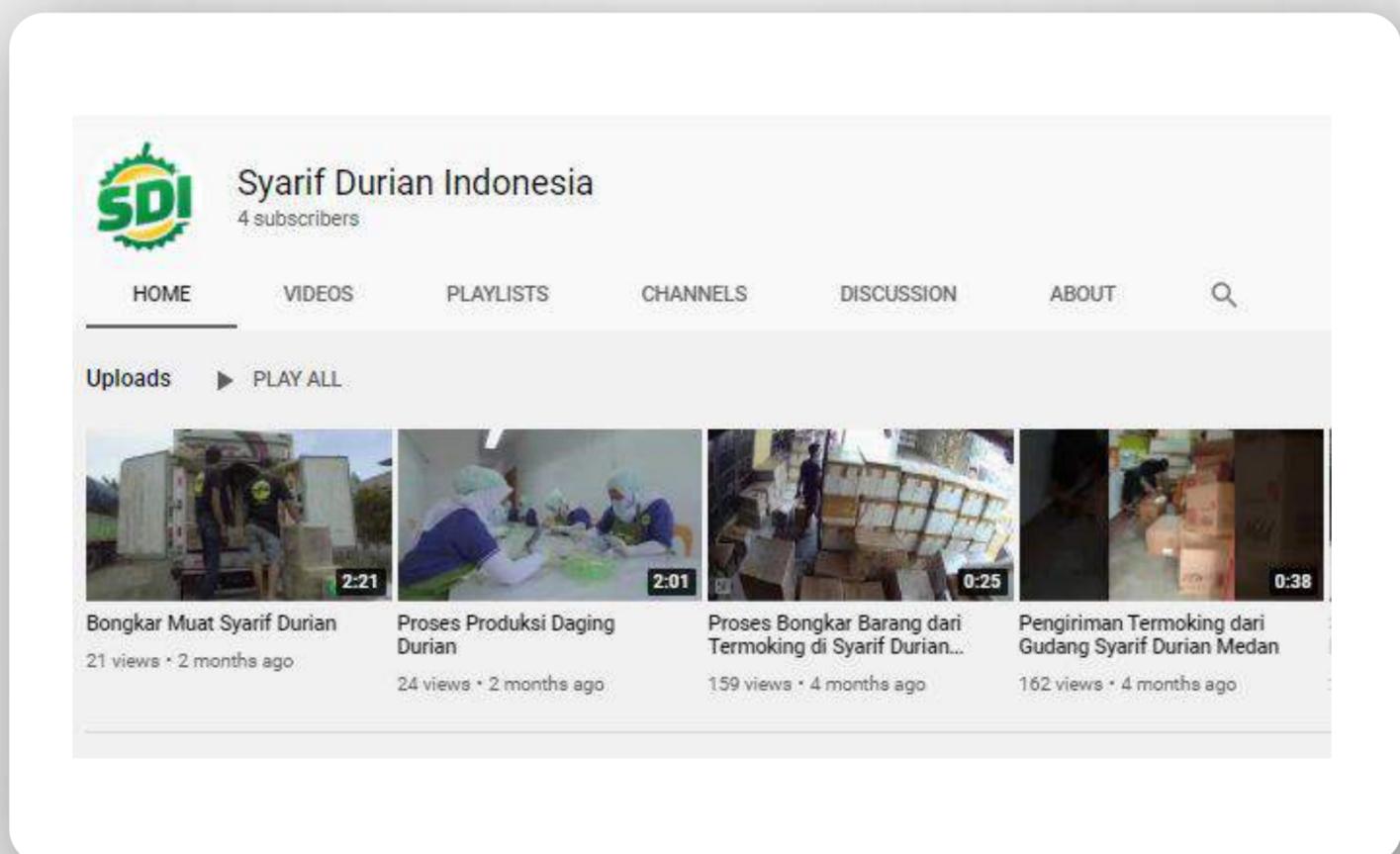


Facebook Page



Facebook

Channel Youtube



Link Youtube



Profile Team





Muhammad Syarif Direktur & Founder

Melihat peluang bisnis Durian dan potensinya yang cukup besar, saya memberanikan diri untuk menggeluti usaha di bidang perdagangan durian.

Dengan pengalaman bisnis sejak dari SMK, saya memulai usaha **Durian Frozen** sejak 2014 dari skala kecil hingga berkembang sampai dengan saat ini.

Di tahun 2017, Syarief Durian mulai ekspansi saya di area pulau jawa melihat permintaan yang sangat pesat. Ekspansi ke pulau jawa ini kami mulai dari lokasi gudang di Depok dan Tangerang.

Saat ini, perusahaan telah mampu melakukan penjualan produk mencapai 100 ton setiap bulannya.





Ahmad Fauzi

Marketing
Manager dan
Komisaris

Ahmad Fauzi merupakan Marketing Manager SDI sejak tahun 2016. Beliau memiliki pengalaman dan kompetensi dalam hal penanganan marketing offline, digital marketing, web dan sistem sales.

Beliau bertanggung jawab untuk merencanakan dan memastikan sistem marketing yang dibuat berjalan sesuai dengan rencana yang meliputi pembuatan target sales, implementasi performance marketing melalui ads, hingga mengontrol dan memastikan laporan dan performansi dari tim marketing.





PANCRAKE



0390805.2017
P-IRT No. 214121201050022

DURIAN
MEDAN

Non Cream



PT. PANCRAKE
0390805.2017
P-IRT No. 214121201050022



PANCRAKE



0390805.2017
P-IRT No. 214121201050022

DURIAN
MEDAN

Non Cream



Ruli Dwi Putra

Finance Manager

Bpk. Ruli Dwi Putra merupakan Head Accounting SDI sejak tahun 2019, dengan latar belakang pendidikan sebagai Akuntansi. Beliau memiliki dedikasi yang sangat tinggi dan sangat bertanggung jawab dalam penyelesaian pekerjaan.

Beliau bertanggung jawab dalam pengelolaan laporan keuangan, laporan profit & loss (PNL) perusahaan. hingga memastikan data keuangan valid dan terekonsiliasi secara seimbang.





Eko Perastyo

Operational Manage

Bpk. Eko Prasetyo telah bekerja dan mendapatkan banyak pengalaman di SDI sejak 2016 khususnya pada bidang durian frozen. Hingga akhirnya diamanahkan untuk menjadi kepala produksi SDI pada tahun 2018 sampai dengan saat ini.

Beliau bertanggungjawab atas kontrol sistem manajemen bahan baku mulai dari awal hingga proses produksi berakhir.



JUMLAH PEKERJA

<i>Marketing Manager</i>	: 1
<i>Operational Manager</i>	: 1
<i>Finance Manager</i>	: 1
Supervisor	: 3
Admin	: 3
Marketing	: 6
Operasional Staf & Produksi	: 30

Keterangan :

- Fungsi Marketing Manager dirangkap oleh Komisariss







Financial Highlight



Balance Sheet

Financial Highlight

Syarif Durian Indonesia

Posisi Desember 2020

AKTIVA		KEWAJIBAN	
AKTIVA LANCAR		HUTANG	
Kas dan Bank	329,990,735	Hutang Usaha	110,692,041
Piutang	281,866,243	Hutang Dividen	31,884,386
Persediaan / Stok	432,784,596	Total Hutang Lancar	142,576,427
Biaya dibayar dimuka	1,636,556,249	Hutang Jk. Panjang	-
		Total Hutang jk. Pjng	-
Total Aktiva Lancar	2,681,197,823	Total Hutang	142,576,427
AKTIVA TETAP		EKUITAS	
Bangunan & Renovasi	129,528,754	Modal Disetor	2,000,000,000
Kendaraan	136,998,966	Laba Berjalan	613,564,259
Mesin & Peralatan	396,140,883	Laba ditahan	509,225,392
Aset Lainnya	14,978,700		
Depresiasi & Amortisasi	(93,479,048)	(Prive)	(-)
Total Aktiva Tetap	584,168,255	Total Ekuitas	3,122,789,652
TOTAL AKTIVA	3,265,366,078	TOTAL HUTANG & EKUITAS	3,265,366,078

Keterangan :

- Kas dan bank terdiri dari cash on hand dan simpanan di rekening bisnis perusahaan pada Bank BCA Depok dan Bank BCA Tangerang yang dipergunakan untuk pembayaran kepada supplier serta untuk operasional harian.
- Piutang dagang terdiri atas tagihan kepada buyer yang belum terbayarkan.
- Persediaan terdiri atas stock bahan baku durian, produk turunan durian seperti Pancake Durian, Susu Durian dan Ice Cream Durian serta produk frozen lain seperti Mangga Frozen, Alpukat Frozen dan Nangka Frozen.
- Biaya dibayar dimuka terdiri atas biaya sewa dibayar dimuka atas gudang depok, gudang tangerang, serta deposit kontrak kepada supplier dan ekspedisi.



- Bangunan dan renovasi terdiri atas bangunan *cold storage* serta pembangunan renovasi tempat produksi.
- Kendaraan terdiri atas kendaraan operasional 1 unit Daihatsu Blind Van serta 1 unit Honda Supra X 125.
- Mesin dan peralatan terdiri atas *case freezer, freezer refrigerator, mixer* dll
- Aset Lainnya terdiri atas tidak berwujud seperti hak paten merk dagang dan sertifikasi halal MUI.
- Depresiasi dan amortisasi merupakan akumulasi dari beban penyusutan bangunan dan inventaris sesuai umur ekonomisnya.
- Hutang Usaha merupakan hutang kepada supplier PT Agro Semesta Utama.
- Hutang Dividen terdiri atas pengambilan porsi dividen yang dilakukan oleh owner.
- Modal disetor merupakan dana yang disetorkan oleh owner.
- Laba berjalan merupakan akumulasi laba periode 2020.
- Laba ditahan merupakan akumulasi laba periode 2019.



Profit & Loss

Financial Highlight

Syarif Durian Indonesia

Pos Laba Rugi	2019	2020
Penjualan	16,324,361,108	21,259,573,946
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(14,322,823,857)	(18,555,243,383)
Laba Kotor	2,001,537,251	2,704,330,563
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(1,361,340,384)	(1,776,197,009)
Keuntungan Operasional	640,196,868	928,133,554
Beban Lainnya	(50,437,526)	(36,878,513)
Pendapatan Lainnya	40,934,283	47,238,657
Laba Usaha	630,693,624	938,493,699

Keterangan :

1. Penjualan berasal dari 2 cabang eksisting yaitu Syarif Durian cabang Depok (70.55%) & Syarif Durian cabang Tangerang (29.45%) pada tahun 2020.
2. Di masa pandemi Covid-19 ini, PT Syarif Durian Indonesia tetap membukukan laporan keuangan yang positif. Penjualan mengalami kenaikan dari periode 2019 hingga 2020 sebesar 130.23%.
3. Rincian per Bulan pendapatan 2020 sbb:

Keterangan	Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	May-20	Jun-20
Penjualan	2,714	3,159	2,454	1,716	2,095	1,516

Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	Dec-20	Total
1,434	1,509	1,343	1,352	1,041	926	21,260

4. % HPP terhadap penjualan pada periode 2019 dan 2020 sebesar 87% dan relatif stabil dalam 2 tahun terakhir.
5. Beban SGA terdiri atas beban Insentif, penyusutan, transportasi, sewa kendaraan, beban perlengkapan, beban konsumsi, dana sosial, beban kebersihan, beban internet, gaji karyawan, listrik, perjalanan dinas dan beban operasional kantor.
6. Pendapatan lainnya diperoleh dari penjualan packaging, uang muka pelanggan yang hangus dan tip atas pengiriman barang.
7. Beban lainnya merupakan beban atas biaya print diluar kantor, biaya rapid & swab serta biaya driver tambahan.
8. 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. Syarif Durian Indonesia

Dapatkan Proyeksi Dividen Usaha Hingga

30%

Dari Laba Bersih



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



Penawaran Saham Perdana PT. Syarif Durian Indonesia

Kode Saham	: SDUR
Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 2.500.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 43,00%
Harga per lembar saham	: Rp. 1.000,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.669.000,-
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-0003406.AH.01.01. Tahun 2021 Tentang Pengesahan Pendirian Badan Hukum Perseroan Terbatas PT Syarif Durian Indonesia, struktur pemegang saham perusahaan adalah sebagai berikut :

No	Nama Pemegang Saham	% Kepemilikan Lembar Saham
1	Muhammad Syarif	99,00 %
2	Ahmad Fauzi	1,00 %

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 **43.00%** saham PT. Syarif Durian Indonesia.
2. Santara menyalurkan dana ke PT. Syarif Durian Indonesia untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT. Syarif Durian Indonesia akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT. Syarif Durian Indonesia akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT. Syarif Durian Indonesia akan menyerahkan dividen usaha kepada Anda dan pemodal lainnya setiap periode pembagian dividen.
6. Anda dapat mengklaim dividen usaha melalui web dan atau aplikasi Santara.





HOSHUN

BK 8011 CP

Yield Investasi Diproyeksikan Sebesar

12%-16%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
2,500,000	1,017,468	30%	305,240	12,21%

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 UUPT, 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



Setelah Penawaran Umum Perdana Saham ini, perseroan bermaksud membayarkan dividen saham kepada investor dalam jumlah **sebanyak-banyaknya 30% 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.





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.

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.

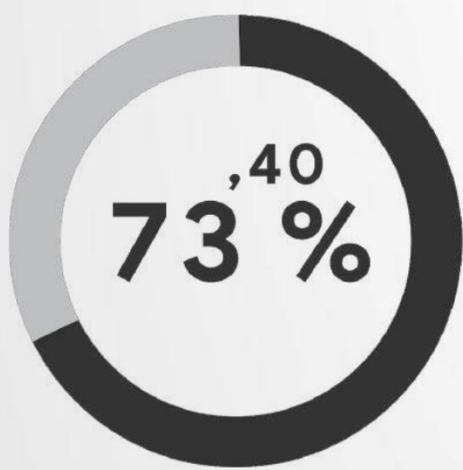
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.



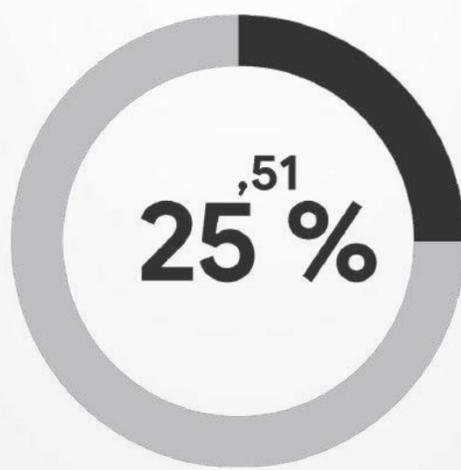


Rencana Penggunaan Dana

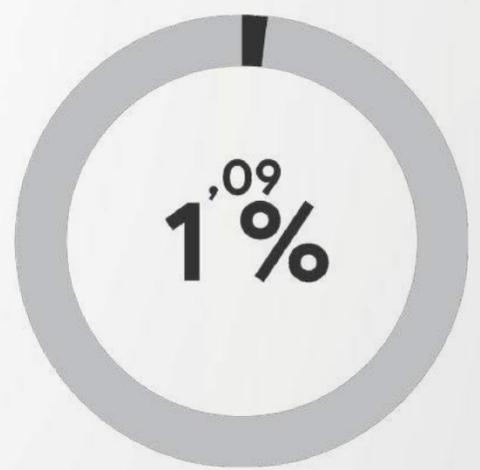
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk pembangunan gudang baru, penguatan modal kerja dan upgrade gudang existing dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



Pembangunan
Gudang Baru
Surabaya



Renovasi,
Peralatan dan
Penguatan
Modal Gudang
Depok



Kebutuhan
Penambahan
SDM



- 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. Syarif Durian Indonesia.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT. Syarif Durian Indonesia (sharing dana sendiri).





Total Project Cost (TPC)

Pembangunan Gudang Baru Surabaya		Nilai
1	Sewa tempat (minimal luas 400 meter persegi)	300,000,000
2	Renovasi bangunan dan pembuatan <i>cold storage</i>	310,000,000
3	Peralatan kerja	65,000,000
4	<i>Chest freezer</i> 1050 L	100,000,000
5	Upright Freezer	37,500,000
6	Stock bahan baku frozen awal	812,000,000
7	Mobil Blind van	187,000,000
8	Modal kerja dan promosi gudang Surabaya	73,000,000
Subtotal Gudang Baru Surabaya		1,884,500,000
Renovasi Gudang Depok		Nilai
1	Renovasi bangunan tempat produksi	60,000,000
2	Peralatan kerja	57,500,000
4	<i>Upright Freezer</i>	37,500,000
5	Tambahan <i>stock</i> bahan baku	500,000,000
Subtotal Renovasi Gudang Depok		655,000,000
Penambahan SDM		Total
1	SPV Gudang (1 gudang 1 orang)	3,000,000
2	Staff administratif dan keuangan (1 gudang 1 orang)	3,500,000
3	Manajer (1 gudang 1 orang)	5,000,000
4	Staff Opname Gudang (1 gudang 1 orang)	4,000,000
5	Driver (1 gudang 1 Driver)	3,500,000
6	Tim Gudang (1 gudang 3 orang)	9,000,000
Subtotal Penambahan SDM		28,000,000
Total		2,567,500,000

Keterangan :

Nilai TPC di atas adalah taksiran nilai awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.





Timeline

Waktu	Aktivitas Usaha
Maret 2021	Perkiraan Pencairan Dana ECF
Maret - Mei 2021	Pembangunan Gudang Baru Surabaya dan Renovasi Gudang Depok
September 2021	Bagi Hasil ke-1 atas laporan Maret 2021 - Agustus 2021 -
Maret 2022	Bagi Hasil ke-2 atas laporan September - Februari 2022

Keterangan :

1. *Timeline* di atas merupakan perkiraan, apabila terdapat perubahan akan diinformasikan lebih lanjut pada laporan bulanan.
2. Ada masa *lead time* untuk pembangunan dan penambahan peralatan sebelum operasional gudang baru.
3. Pembagian dividen dilakukan per 6 bulan.





Risiko Khusus & Mitigasinya



Risiko Keterbatasan Suply

Pada saat durian tidak musim harga cenderung mengalami kenaikan akibat adanya keterbatasan buah durian yang beredar.

Dengan ini Manajemen Syarif Durian telah memiliki sistem *stock* bahan baku maupun bahan setengah jadi yang disimpan dalam penyimpanan *cold storage* yang dapat bertahan hingga satu tahun.

Tentunya hal ini akan berdampak pada biaya belanja/COGS agar produk yang dijual dapat tetap kompetitif dan supply chain tetap terjaga dengan baik .

Selain itu, untuk menjaga kontinuitas stock durian, manajemen Syarif Durian telah berkerjasama dengan banyak petani durian di Sumatera Utara yang siap untuk mensupport kebutuhan stock setiap periode.



Risiko Barang Rusak

Dengan pengalaman Manajemen Syarif Durian di bidang *frozen* durian yang sudah lebih dari 6 tahun, kita sudah mampu mempelajari mengenai resiko kerusakan barang dan mitigasi atas resiko tersebut.

Team *Quality Control* Manajemen Syarif Durian dan *Supply* sudah cukup terlatih dalam pengecekan semua produk *frozen* durian yang kami produksi dan akan dipasarkan.

Manajemen Syarif Durian juga membuat manajemen resiko Supply di mana produk dari produksi hingga pengiriman ke konsumen bisa berjalan dengan baik dan diterima dengan aman sampai ke tangan *customer* .

Disamping itu Manajemen Syarif Durian juga melakukan kontrak dengan ekspedisi dengan asuransi, sehingga jika terjadi kerusakakan produk, manajemen akan melakukan claim.



Risiko Persaingan Usaha

Syarief Durian telah beroperasi dan berpengalaman sejak tahun 2014 di industri perdagangan durian. Selama lebih dari 6 tahun di bidang durian Frozen, tidak dipungkiri saat ini persaingan semakin ketat dengan bermunculannya pemain di bisnis ini dengan melihat peluang dan prospek kedepannya.

Dengan strategi pemberian service berkualitas dan strategy marketing baik online maupun offline yang Syarif Durian lakukan saat ini, Manajemen Syarif Durian percaya bisa memenangkan pasar yang ada.

Harapannya bahwa strategi ke depan dengan penerapan sistem marketing online yang mampu menjangkau customer lebih luas dan juga pelayanan offline dapat membuat para customer melakukan Repeat Order dan Loyal kepada Syarief Durian.





Risiko Force Majeure

Kondisi force majeure yang sedang dihadapi diseluruh dunia termasuk Indonesia adalah pandemik Covid-19.

Secara history, SDI masih mampu berjalan dengan baik meskipun belum mencapai target yang direncanakan oleh management. Perusahaan masih dapat tumbuh dengan baik dimana penjualan saat ini ditopang oleh penjualan online sebesar 90%.

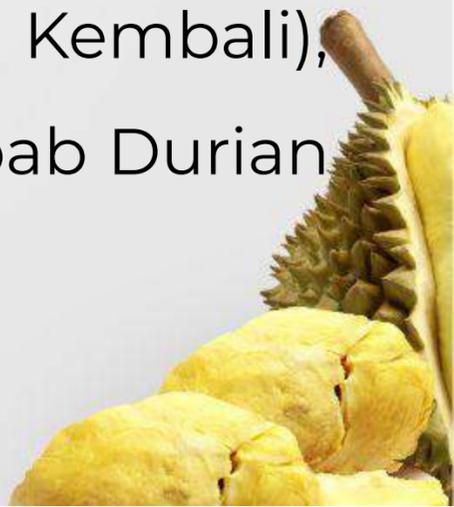
Dengan penguatan penjualan online, Manajemen Syarif Durian akan terus menguatkan pemasaran Digital marketing. sehingga kedepan setelah kondisi new normal hingga normal manajemen Syarif Durian dapat memperluas jaringan retail melalui keagenan dan reseller offline.





Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT. Syarif Durian Indonesia

- Syarif Durian berdiri sejak tahun 2014 dengan skala kecil rumahan di Medan. Di tahun 2017 dengan melihat respon positif masyarakat mengenai durian, Syarif Durian memutuskan untuk berekspansi ke pulau Jawa yang memiliki pangsa pasar yang lebih besar.
- Pembukaan warehouse baru di Pulau Jawa dimulai di tahun 2017 di Depok dan di tahun 2018 di Tangerang. Hal ini meningkatkan rantai pendistribusian SDI khususnya untuk menjangkau area distribusi Jawa.
- Jaringan distribusi yang kami bentuk untuk menjaga dan meningkatkan pangsa pasar yaitu dengan jaringan Business to Business (B2B) dan Business to Customer (B2C).
- Syarif Durian Indonesia telah bekerjasama dengan beberapa brand besar seperti Lae Durian, Bau Duren, KPK (Kamu Pasti Kembali), King Durian, Dapur Mpok Duren, Kebab Durian Becek, Saung Duren.



- Selain menjual produk frozen durian dan olahannya, Syarif durian juga menjual product frozen buah buahan lainnya seperti Mangga Frozen, Alpukat Frozen dan Nangka Frozen.
- Selain melakukan pemasaran secara offline dengan pembukaan gudang baru untuk menjangkau agen dan reseller, kami juga melakukan pemasaran melalui digital marketing seperti FB ads, IG ads dan Google ads. Hal ini cukup membantu penjualan khususnya di masa pandemi dimana terjadi perubahan arah penjualan menjadi 90% melalui online.
- Selain itu, pemasaran juga sedang kami bangun kerjasama dan jaringan eksportir untuk memenuhi pesanan luar negeri.
- Dari sisi supply, kami telah menjalin kontrak jangka panjang dengan para beberapa petani durian di Sumatera Utara, sehingga cover kebutuhan customer dapat kami penuhi.
- Dengan ketahanan produk Frozen, meskipun di saat tidak musim Manajemen Syarif Durian telah menyiapkan *cold storage* untuk menjaga stock durian.





- Manajemen Syarif Durian berencana membuka 1 Gudang baru di Kota Surabaya dan melakukan pengembangan bisnis pada Gudang eksisting.
- Pembukaan Gudang baru Syarif Durian Indonesia di kota Surabaya tidak hanya bertujuan untuk menguasai penjualan durian di pulau Jawa bagian Timur, tetapi juga sebagai pintu masuk pemasaran ke banyak kota Indonesia Bagian Timur.
- Pengembangan Gudang baru ini, selanjutnya diharapkan mampu meningkatkan kapasitas produksi dan produktivitas pekerja yang nantinya akan meningkatkan revenue dan brand perusahaan.
- PT. Syarif Durian Indonesia mengundang anda untuk memiliki bisnis ini dan berkembang bersama hingga kebermanfaatan bagi masyarakat sekitar.

Hormat Manajemen
Syarif Durian



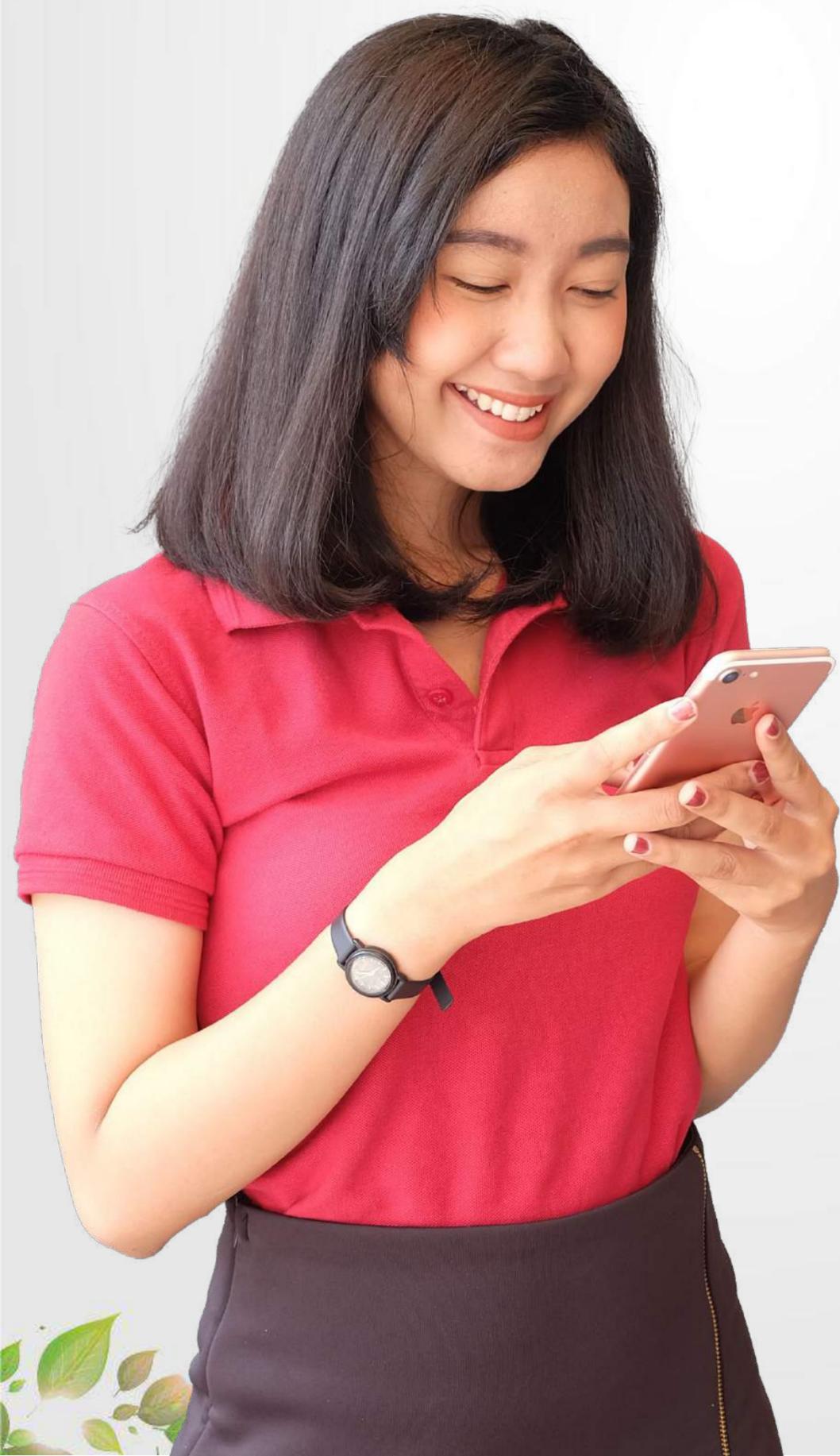
Muhammad Syarif

Direktur Utama



Tanya Jawab Seputar Penawaran Saham

PT Syarif Durian Indonesia



**Silahkan klik
join grup telegram**

JOIN GROUP

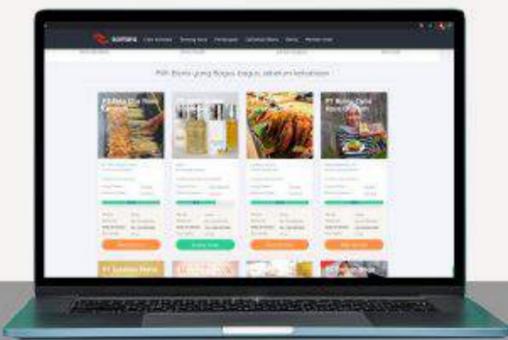


Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Syarief Durian Indonesia

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.