

HAMADA

L O G I S T I K

PROSPEKTUS



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

Peluang bisnis angkutan barang dengan truk (*trucking*) di Indonesia dinilai masih sangat besar, didorong oleh pertumbuhan secara fisik dan jarak pendistribusian barang yang luas di Indonesia. Sekitar 40% penduduk ASEAN berada di Indonesia, ditambah dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia yang relatif stabil di angka 5%, di tengah perekonomian global yang belum pulih dan penuh ketidakpastian. Menurut Asosiasi Perusahaan Trucking Indonesia (Aptrindo), terdapat beberapa analisa untuk potensi pasar jasa trucking dari sisi pertumbuhan secara fisik, yaitu :

Pertama, derasnya aliran modal yang mendorong kegiatan manufaktur di dalam negeri dan meningkatkan permintaan logistik.

Kedua, bisnis yang terkait dengan forwarding ekspor/impor dan pengiriman akan tetap kuat karena kegiatan perdagangan eksternal yang berkelanjutan.

Ketiga, perusahaan yang sebelumnya melakukan kegiatan logistik sendiri, mulai melakukan *outsourcing* ke perusahaan logistik. Menjamurnya minimarket yang mulai banyak membangun *distribution center* juga menjadi peluang bagi pelaku usaha angkutan barang dengan truk.

Potensi pasar logistik, transportasi dan pergudangan mencapai Rp 498,3 triliun dan potensi logistik tersembunyi sekitar Rp 1901,3 triliun per tahun menjadikan angkutan darat mendominasi sektor transportasi dan pergudangan sebesar 47%, dengan proporsi jasa angkutan barang yang paling banyak adalah truk.

Dari sisi konteks digital, berbagai masalah membelit bisnis logistik Indonesia dikarenakan minimnya digitalisasi termasuk *trucking*. Desain digitalisasi angkutan barang yang baik dapat mendukung pertumbuhan *e-commerce* dan mendorong penyedia jasa *trucking* berkembang yang memberikan tingkat pelayanan dan efisiensi harga yang lebih baik.

Pertumbuhan bisnis *e-commerce* memberikan dampak positif bagi bisnis logistik di dalam negeri. Jumlah transaksi *e-commerce* yang terus meningkat juga membutuhkan dukungan dan angkutan barang (*trucking*) yang semakin besar pula. Selain desain digitalisasi yang semakin mendesak untuk dikembangkan sebagai strategi perusahaan mengembangkan bisnisnya, tarif jasa pengiriman juga menentukan berapa banyak keuntungan yang akan diraih.

Tarif harus cukup tinggi untuk menghasilkan keuntungan dan menutupi biaya operasional bisnis transportasi dan logistik. Namun, memberikan tarif yang terlalu tinggi tanpa nilai tambahan apa pun akan membuat perusahaan kalah dalam persaingan dengan kompetitor lainnya. Apabila perusahaan ingin menaikkan tarif, maka perusahaan harus memberikan nilai tambahan yang dapat menguntungkan klien seperti fitur *shipment tracking* untuk klien, atau durasi pengiriman yang lebih singkat.



Sejarah Usaha



PT Hamada Logistik didirikan sejak tanggal 24 Juli 2012 oleh Bapak Hapi Zajuli selaku pemegang saham terbesar sekaligus direksi PT Hamada Logistik. Pada mulanya, PT Hamada Logistik merupakan PT Hamada Global Jaya yang bergerak di bidang jasa forwarding dan transportasi (logistik) yang kemudian sahamnya dibeli oleh PT Hamada Logistik. Bisnis yang dilakukan yakni dengan melanjutkan usaha bisnis yang sudah dijalankan oleh PT Hamada Global Jaya.

Bisnis jasa forwarding dan transportasi (logistik) semakin bertumbuh dan berkembang di tangan PT Hamada Logistik dengan adanya kerja sama dengan lebih dari 100 perusahaan dan kepercayaan perusahaan tersebut yang masih bertahan hingga saat ini. Pada tahun 2013, PT Hamada Logistik melakukan pengembangan lini bisnis di bidang *trucking*. Jasa distribusi barang oleh PT Hamada Logistik memiliki peran dalam memajukan industri perdagangan di tanah air yang secara tidak langsung juga memberikan kontribusi dalam pertumbuhan ekonomi baik secara regional maupun nasional.

Potensi pasar dari PT Hamada Logistik saat ini adalah peningkatan permintaan jasa transportasi logistik, meningkatnya permintaan terhadap komoditas unggulan Indonesia (batubara dan minyak sawit mentah, pertumbuhan bisnis *e-commerce* yang sangat pesat dan pertumbuhan industri logistik yang ditopang oleh investasi asing yang meningkat sebesar 60% dibandingkan tahun lalu.

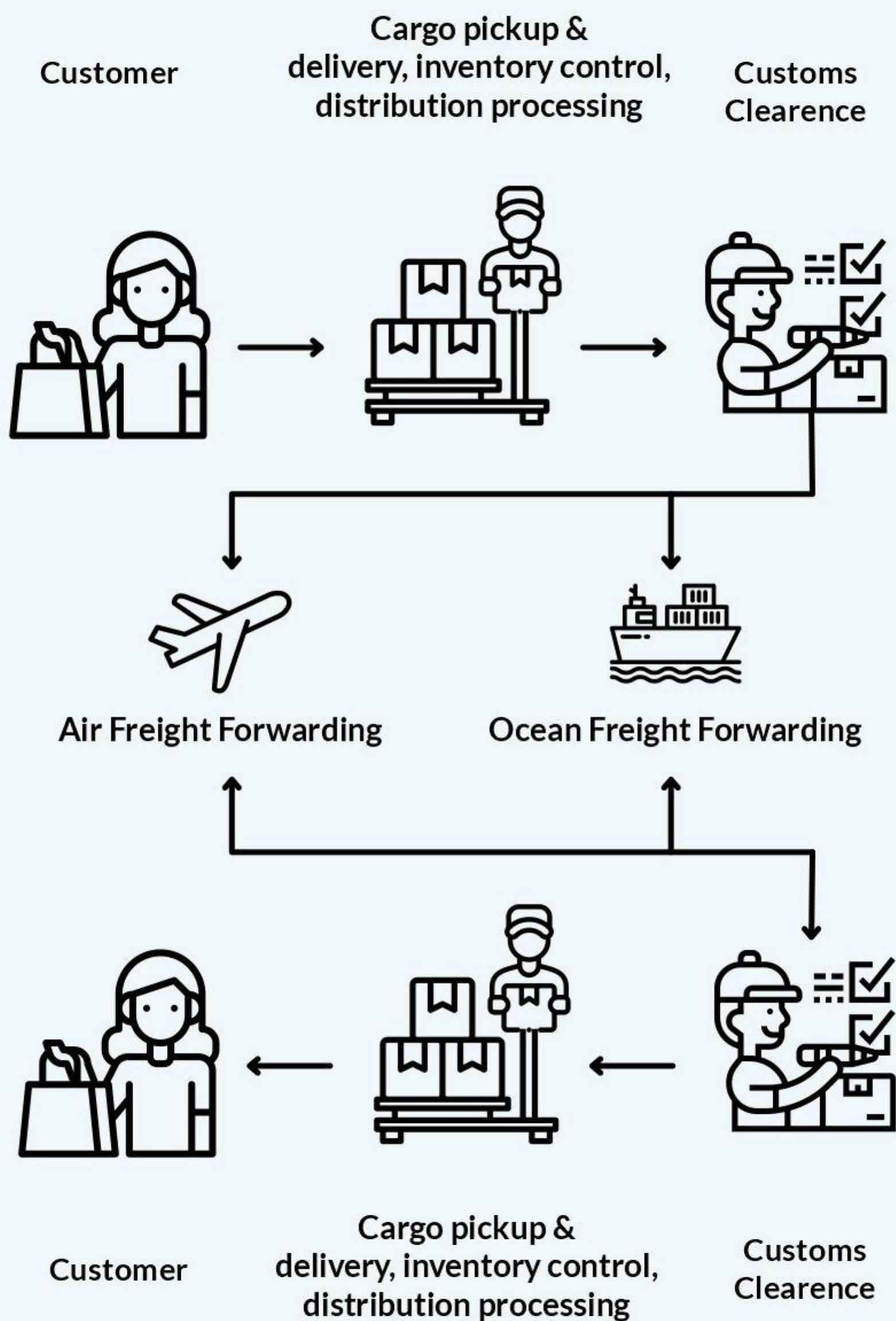
Saat ini, PT Hamada Logistik sedang bekerja sama dengan beberapa perusahaan, diantaranya yaitu PT Monotaro Indonesia, PT Akasha Wira International, Tbk, PT Surganya Motor Indonesia, PT Lastana Express Indonesia (Lazada Express), PT Focus Indonesia, PT Wook Indonesia, PT Cahaya Dunia Ekspress (J&T Ekspress), PT Wearesix, PT Raden Diva Divo, PT Bipta, PT Kamadjaja Logistic, PT DSV Transport Indonesia, PT YCH Indonesia, PT Gema Sarana Transportasi, PT Kheeryja Transport Mandiri, CV Sigma, PT Kabut Halim Mandiri, PT Gudang Ada Globalindo, PT Tjiwulan Putra Mandiri, PT Mimiti, PT Kargo Technologies, PT Wook Indonesia, PT Satria Muda Amanah, PT Sinar Mas Distribusi Nusantara Karawaci, PT Sarana Linfox Indonesia dan PT Sinar Mas Distribusi Nusantara Pulogadung.

Di tengah persaingan pasar global, PT Hamada Logistik memiliki strategi bisnis ke depan. Strategi bisnis ke depan yang ditarget Perusahaan yaitu mencapai efisiensi (biaya logistik yang paling rendah) dan efektivitas (ketepatan dan keandalan pengelolaan aktivitas logistik). Fokus PT Hamada Logistik dalam beberapa langkah strategis yaitu dengan meningkatkan service level terhadap customer eksisting, memperluas service dengan menyediakan layanan distribusi berbagai jenis moda transportasi kepada *customer eksisting* maupun *customer* umum, memperluas cakupan service pengiriman trucking ke seluruh Indonesia, mengembangkan produk service logistik dengan memberikan layanan *3PL warehouse management, warehouse moving, office, apartment dan house moving* serta membangun sistem manajemen trucking yang berbasis aplikasi untuk orientasi *customer* maupun *vendor base*.



Business Model

PT. Hamada Logistik

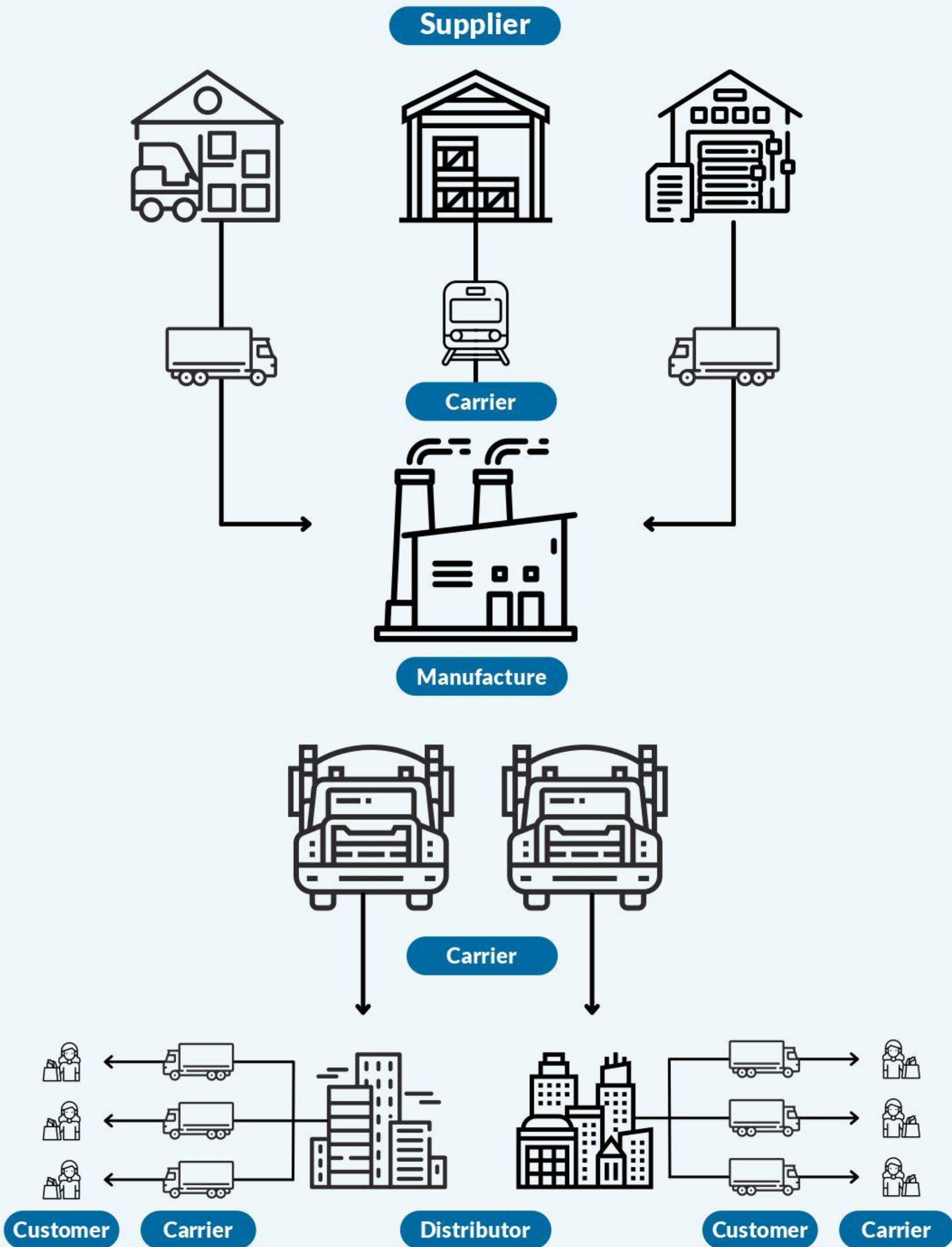


Freight Forwarding Services

HAMADA
L O G I S T I K

Business Model

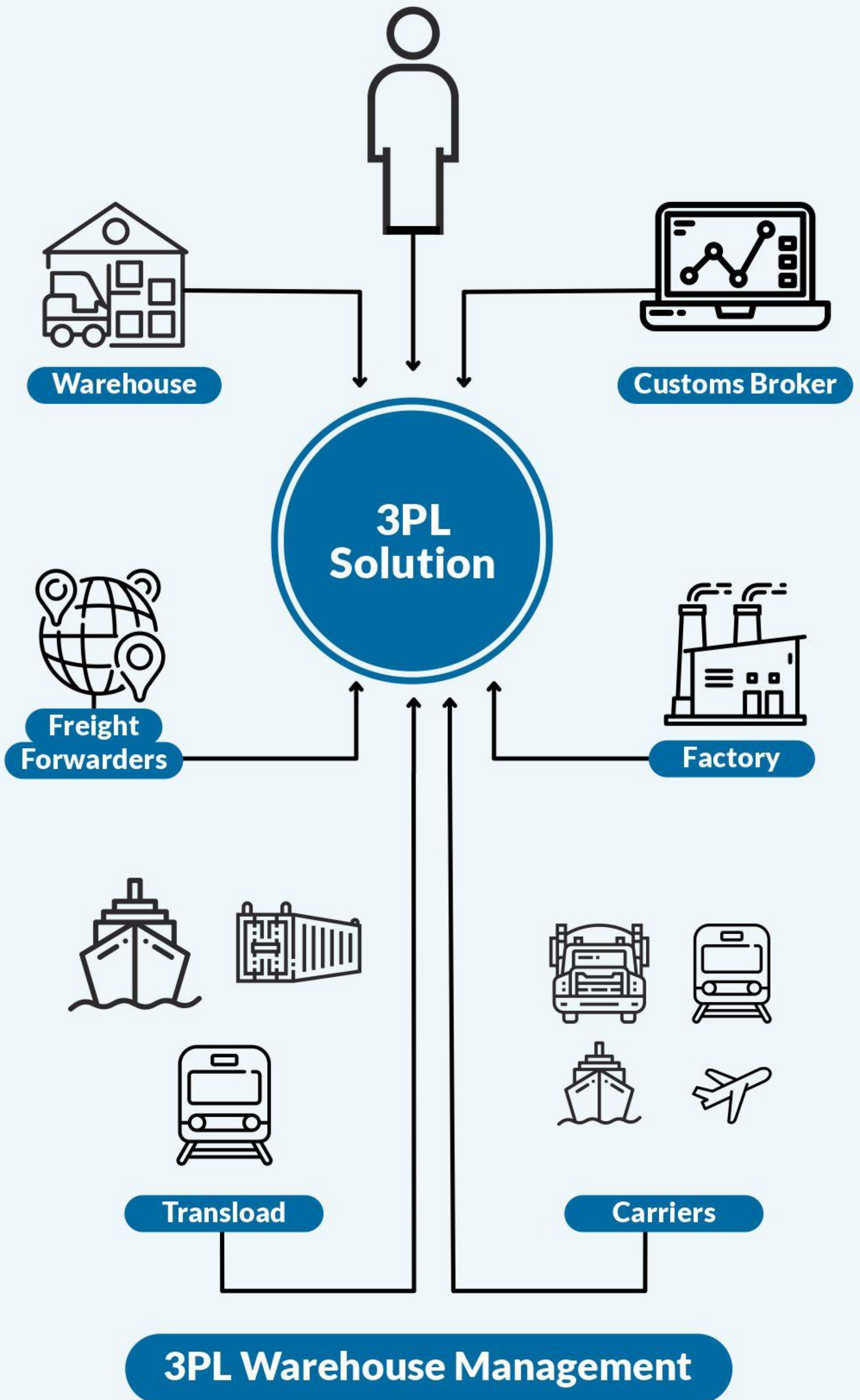
PT. Hamada Logistik



Logistic Trucking Services

Business Model

PT. Hamada Logistik



Lokasi Usaha

PT. Hamada Logistik

Eksisting



Kantor Hamada Logistik Jakarta

Gedung Asia Afrika Trade Centre (AATC)

Lt. 2 Unit 206, Jl. KS. Tubun Raya No. 30

Kel. Slipi, Kec. Palmerah, Jakarta Barat



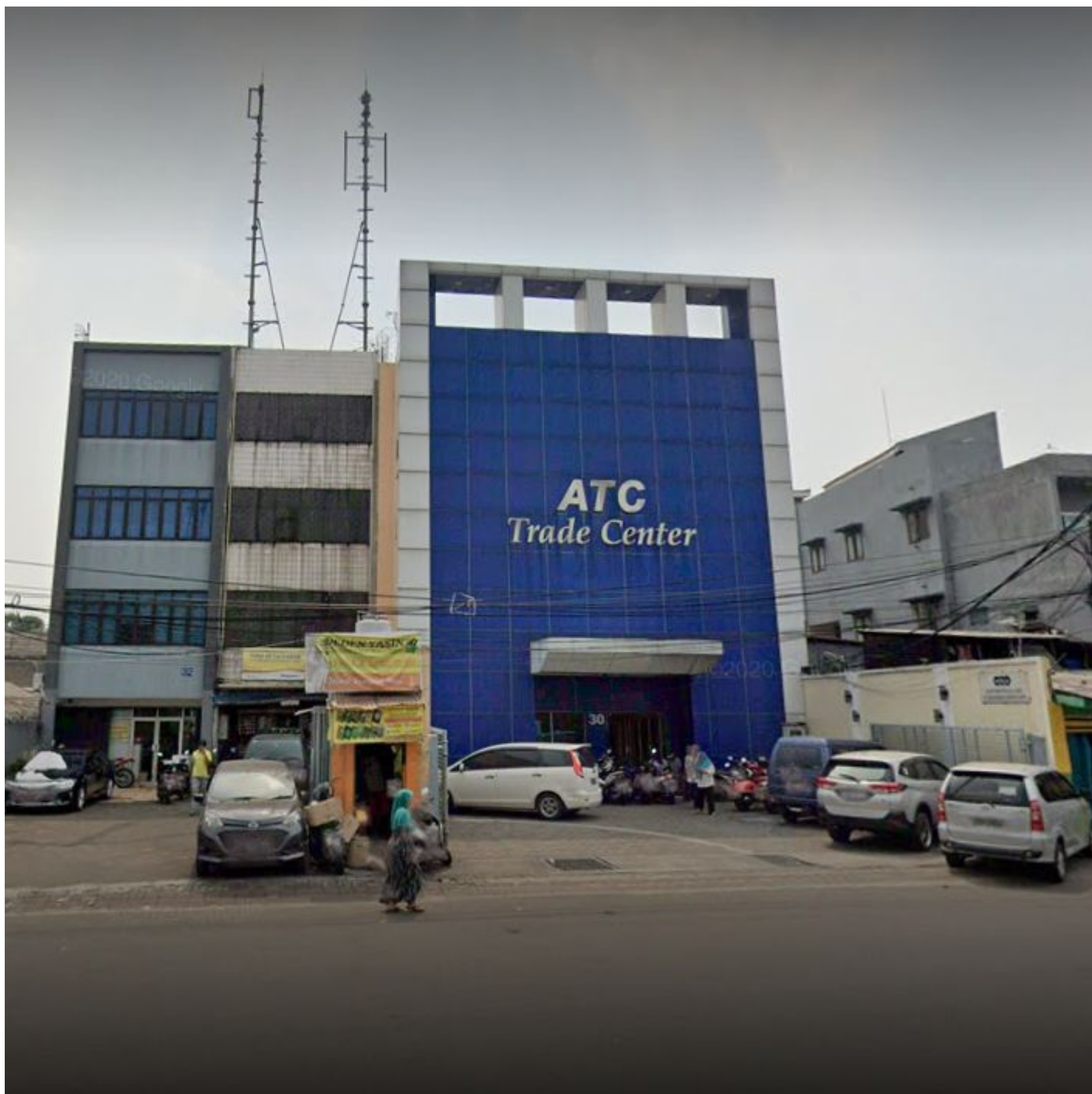
Kantor Hamada Logistik Depok

Cilangkap, Kec. Tapos, Kota Depok,

Jawa Barat 16458



Lokasi Kantor Jakarta



Kantor Hamada Logistik Jakarta

Lokasi Kantor Depok



Kantor Hamada Logistik Depok

VIDEO PROFIL

PT Hamada Logistik



****Klik untuk menonton**



Lazada express

4A

4

4B

4A

PIRE



Team Profile





Hapi Zajuli, S.E., Direktur

Bapak Hapi Zajuli memiliki latar belakang pendidikan Manajemen Sumber Daya Manusia (SI) Institut Manajemen Koperasi Indonesia, dan telah berpengalaman 10 tahun di bidang Logistik.

Beliau memulai karir tahun 2004 sebagai Ketua di Koperasi Keluarga Besar Ikopin. Kecintaan beliau terhadap koperasi mengantarkan kiprahnya di KOPADA Jaya Pertamina Depot Padalarang sebagai Manajer di tahun 2005.

Tantangan dan peluang memasuki dunia Sales dan Marketing, disambut oleh pria yang gemar jogging dan bersepeda ini untuk berpindah haluan ke bidang Sales dan Marketing ditahun 2007 pada PT Winfast Shipping.

Haus akan pengalaman dan tantangan baru sehingga pada tahun 2008, beliau mendapatkan posisi sebagai Marketing Executive pada PT Eurotrans Charter Indonesia. Selanjutnya pada tahun 2009, beliau kembali menjejakkan kaki di perusahaan baru sebagai Marketing Manager PT Anggerik Laksana sebagai puncak karir di dalam dunia profesional.

Keinginan kuat didukung dengan pengalaman dan peluang bisnis yang bagus dalam bidang logistik mendorong yang bersangkutan untuk mendirikan PT Hamada Global Jaya pada tahun 2010 yang bergerak di bidang forwarding dan logistik. Kebutuhan perkembangan pasar dan peningkatan nilai perusahaan menjadikan pemilik/ founder PT Hamada Global Jaya ini mengalihkan saham dan bisnisnya ke PT Hamada Logistik tahun 2012 dengan sebagian besar sahamnya dimiliki oleh pria bervisi ke depan ini.



Ima Rahmawati,
S.E.,
Komisaris

Ibu Ima memiliki latar belakang pendidikan Manajemen Sumber Daya Manusia di Institut Manajemen Koperasi Indonesia (Ikopin), memiliki pengalaman selama 10 tahun di dunia forwarding dan logistik. Beliau bergabung mendirikan PT Hamada Global Jaya tahun 2010 dan pada tahun 2012 menjadi Komisaris dari PT Hamada Logistik.

Memulai karir profesional di Pusat Inkubator Bisnis (PiBi) Ikopin tahun 2004 sebagai Corporate Secretary, untuk operasional edukasi dan advokasi pengembangan bisnis. Tahun 2005 bergabung di PT. BKJ ETB, sebagai Executive Secretary, perusahaan di bidang jasa konstruksi, perdagangan umum dan property. Di tahun 2017 dipercaya untuk mengembangkan bisnis unit baru bidang sales dari PT. Prima Trading Online sebagai Marketing Executive Foreign Exchange.



JUMLAH PEKERJA

Manager : 3 orang

Supervisor : 2 orang

Staff : 9 orang

Driver : 63 orang

Keterangan :

Seluruh karyawan tersebut terbagi dalam beberapa divisi seperti pemasaran/ penjualan perusahaan, operasional forwarding dan pengiriman logistik serta administrasi keuangan dan tax.





Financial Highlights



Balance Sheet
Financial Highlight
PT Hamada Logistik
Posisi Desember 2020

AKTIVA		PASIVA	
AKTIVA LANCAR		KEWAJIBAN	
Kas dan setara Kas	237,506,018	Hutang Usaha	440,451,823
Piutang Usaha	2,798,522,289	Hutang Pajak	98,529,563
Piutang Lainnya	456,044,718	Biaya yang masih harus dibayar	138,310,607
Asuransi	141,557,313	Total Kewajiban Lancar	677,291,993
Aktiva lancar Lainnya	19,706,919	Hutang Bank	1,665,327,783
Total Aktiva Lancar	3,653,337,257	Hutang Lembaga Keuangan	254,942,287
		Total Kewajiban Jangka Panjang	1,920,270,070
		Total Kewajiban	2,597,562,063
AKTIVA TETAP		EKUITAS	
Tanah dan Bangunan	1,525,000,000	Modal Disetor	300,000,000
Kendaraan	1,880,000,000	Laba Ditahan	2,733,280,569
Peralatan	1,019,286,670	Laba Tahun Berjalan	830,369,792
Akumulasi Penyusutan	(1,616,411,503)		
Total Aktiva Tetap	2,807,875,167	Total Ekuitas	3,863,650,361
TOTAL AKTIVA	6,461,212,424	TOTAL KEWAJIBAN & EKUITAS	6,461,212,424

Keterangan :

- Kas dan bank terdiri dari cash on hand dan simpanan di rekening bisnis perusahaan pada Bank BCA, Bank Mandiri, dan BRISyariah.
- Piutang usaha terdiri atas tagihan kepada customer yang belum terbayarkan.
- Piutang lainnya terdiri atas piutang afiliasi PT Hamada Global Jaya, dan piutang karyawan.
- Asuransi terdiri atas premi asuransi yang sudah dibayarkan untuk keperluan 3PL dan operasional.
- Aktiva lancar lainnya terdiri atas sewa dibayar dimuka atas sewa gedung.

- Tanah dan Bangunan terdiri atas bangunan kantor perusahaan di Depok
- Kendaraan terdiri atas seluruh kendaraan operasional PT Hamada Logistik berupa kendaraan CDD, CDE, Blind Van dll.
- Akumulasi penyusutan merupakan akumulasi dari beban penyusutan seluruh aset tetap sesuai umur ekonomisnya.
- Hutang Usaha merupakan hutang kepada vendor mitra hamada logistik
- Hutang pajak terdiri atas saldo hutang pajak PPh 25 dan 29 dari tahun buku berjalan.
- Beban yang masih harus dibayarkan merupakan beban gaji karyawan yang masih harus dibayarkan.
- Modal disetor merupakan dana yang disetorkan oleh owner sesuai akta pendirian PT.
- Laba ditahan merupakan akumulasi laba ditahan sejak perusahaan berdiri.
- Laba berjalan merupakan laba bersih periode 2020.

Profit & Loss

Financial Highlight

PT Hamada Logistik

Pos Laba Rugi	2019	2020
Pendapatan	12,031,541,227	11,311,931,738
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(8,790,420,136)	(7,259,359,159)
Laba Kotor	3,241,121,091	4,052,572,580
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(2,351,707,928)	(2,828,174,652)
Laba Operasional	889,413,163	1,224,397,928
Pendapatan Lainnya	139,701,680	-
Beban Lainnya	(40,137,418)	(9,733,416)
Beban Bunga	(180,633,321)	(180,633,321)
Laba Sebelum Pajak	808,344,103	1,034,031,191
Pajak	(161,774,776)	(203,661,399)
Laba Bersih	646,569,327	830,369,792

Keterangan :

1. Pendapatan secara umum berasal dari pendapatan jasa shipment forwarding, pendapatan jasa trucking, dan pendapatan jasa project.
2. Di masa pandemi Covid-19 ini tahun 2020, PT Hamada Logistik tetap membukukan laporan keuangan yang positif, walaupun secara pendapatan sedikit menurun tetapi secara biaya HPP lebih efisien sehingga membukukan laba lebih tinggi daripada periode sebelumnya.
3. Beban SGA terdiri atas beban gaji karyawan, penyusutan, transportasi, komunikasi, sewa gedung, beban perlengkapan, beban perawatan kendaraan, beban internet, listrik, beban operasional kantor dan beban operasional lainnya.
4. Pendapatan lainnya merupakan pendapatan bunga, cod management & trucking oncall/cash.
5. Beban lainnya merupakan beban administrasi bank dan beban pajak bunga bank, dan beban kawalan.
6. Untuk beban bunga kedepannya bisa dikonversi menjadi laba karena hutang perbankan akan dilunasi.

Disclaimer :

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

Jadi Pemilik Saham

PT Hamada Logistik

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

35%

Dari Laba Bersih

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

DSV



Penawaran Saham Perdana

PT. Hamada Logistik

Kode Saham	: HMDL
Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 3.000.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 35%
Harga per lembar saham	: Rp. 1.000,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.503.006,-
Periode Pembagian Dividen**	: 6 bulan
Masa Penawaran Saham***	: 45 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-AH.01.03-0076843 Tahun 2019 Tentang Penerimaan Pemberitahuan Perubahan Data Perseroan PT Hamada Logistik, struktur pemegang saham perusahaan adalah sebagai berikut :

No	Nama Pemegang Saham	% Kepemilikan Lembar Saham
1	Hapi Zajuli	55,00 %
2	Ima Rahmawati	20,00 %
3	Indira Zajuli Maharani	5,00 %
4	PT Hamada Global Jaya	20,00 %

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 **35.00%** saham PT Hamada Logistik.
2. Santara menyalurkan dana ke PT Hamada Logistik untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT Hamada Logistik akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT Hamada Logistik akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT Hamada Logistik 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.



Yield Investasi Diproyeksikan Sebesar

11%-18%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
3,000,000	1,011,003	35%	353,851	11.81%

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

Seluruh saham yang telah ditempatkan dan disetor penuh dalam penawaran saham ini mempunyai hak yang sama dan sederajat termasuk hak atas pembagian dividen.

Sesuai peraturan perundang-undangan Indonesia, khususnya UUPT, keputusan pembayaran dividen mengacu pada ketentuan yang terdapat pada Anggaran Dasar Perseroan pada 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 serta para pemangku kepentingan (stake Holder).

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.

Opsi Buyback Saham

Shares Buyback merupakan suatu kondisi dimana sebuah perusahaan melakukan pembelian kembali saham yang beredar di publik.

Dalam kerjasama penawaran saham melalui penyelenggara layanan urun dana terdapat ketentuan bahwa Penerbit berhak untuk mengajukan pembelian kembali saham (shares buyback).

Adapun mekanisme yang disepakati PT Hamada Logistik dalam potensi terjadinya Buyback pada penawaran ini adalah.

1. Jangka waktu minimum untuk pengajuan buyback adalah minimal setelah 3 tahun masa kerjasama dan ikut pasar sekunder minimal 1 kali.
2. Harga buyback akan mengacu pada harga tertinggi antara harga wajar dengan acuan harga nilai buku (dengan perbandingan PBV minimal 1x) atau harga pasar.
3. Keputusan Buyback akan dilakukan melalui mekanisme RUPS dengan melibatkan pemodal/pemilik saham.



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.

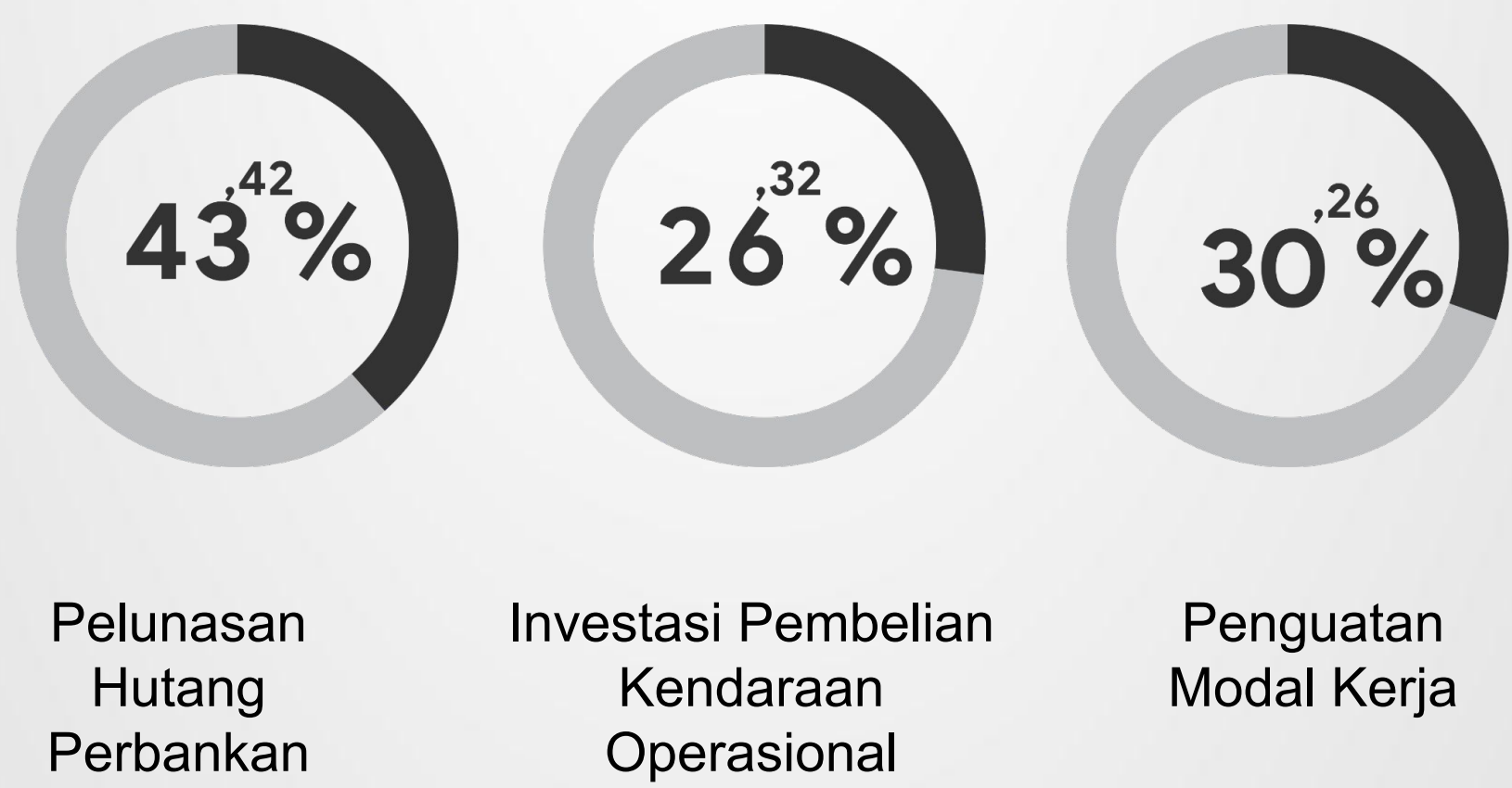
Pencatatan Saham Scriptless KSEI

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 pelunasan hutang perbankan, penguatan modal kerja dan investasi pembelian kendaraan operasional tambahan dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



Total Project Cost (TPC)

Rincian TPC		Nilai
Investasi Pembelian Kendaraan Operasional		
	Kendaraan CDE (2 Unit)	560,000,000
	Kendaraan CDD (1 Unit)	350,000,000
	Blind Van (3 Unit)	240,000,000
Pelunasan Hutang Perbankan		
	Pelunasan Hutang BRI Syariah	1,650,000,000
Penguatan Modal Kerja		
	Modal Kerja Tambahan	1,000,000,000
Total Project Cost (TPC)		3,800,000,000

Keterangan :

- Nilai TPC di atas adalah taksiran nilai awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.
- 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 Hamada Logistik.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (cost overrun), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT Hamada Logistik (sharing dana sendiri).



Timeline

Waktu	Aktivitas Usaha
Juni 2021	Perkiraan Pencairan Dana ECF
Juni-Juli 2021	Pelunasan Hutang Perbankan dan Pembelian Kendaraan Operasional Baru sesuai TPC
Desember 2021	Bagi Hasil ke-1 atas laporan Juni 2021 - November 2021 -
Juni 2022	Bagi Hasil ke-2 atas laporan Desember 2021 - Mei 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 Kompetisi

Risiko kompetisi tentunya dialami oleh semua bisnis dari berbagai bidang terutama di bidang logistik. Salah satu risiko kompetisi yang harus dihadapi oleh perusahaan di bidang logistik adalah persaingan harga. Hal ini dikarenakan harga menjadi salah satu faktor utama yang menjadi pertimbangan konsumen dalam menentukan jasa yang akan dipilih untuk pengiriman barang.

Dalam menangani risiko persaingan harga jasa pengiriman logistik ini, PT Hamada Logistik melakukan kerjasama dengan perusahaan start up dan bermodal besar sehingga harga/ beban pokok penjualan dapat ditekan untuk mendapatkan harga jual yang kompetitif dibandingkan dengan pesaing lainnya.

Risiko Kelangsungan Usaha

Risiko SDM yang kurang handal bisa terjadi dalam setiap perusahaan karena SDM adalah aset yang paling berharga. Oleh sebab itu, perusahaan selalu memberikan pelatihan baru secara rutin untuk menambah skill dan keahlian pekerjanya.

Risiko persaingan usaha, peluang usaha jasa pengiriman sangat luas dan digemari para pengusaha saat ini sehingga persaingan usaha pun semakin ketat. Masing-masing perusahaan jasa pengiriman memberikan layanan terbaik dengan harga bersaing untuk menarik konsumen.

Risiko kesalahan pengiriman dan keterlambatan barang paling sering terjadi pada perusahaan jasa pengiriman karena alamat yang terlalu jauh atau nomor telepon tidak dicantumkan.

Jenis barang yang mudah hancur, pecah dan bahkan meledak adalah risiko dalam jasa pengiriman. Ketidakjujuran isi barang oleh konsumen untuk mengurangi harga sehingga pengepakan paket dilakukan seperti barang pada umumnya. Pengiriman barang antar perusahaan atau antar negara melalui udara atau laut, tentunya memiliki risiko kirim yang sangat besar.

Risiko Ekspansi Usaha

Kami menyadari bahwa dalam pengembangan bisnis juga mengandung risiko kegagalan baik yang disebabkan oleh faktor teknis maupun non teknis.

Hal itu mendasari kami untuk melakukan beberapa tindakan sebelum melakukan perluasan usaha. Beberapa hal yang kami lakukan sebelum melakukan perluasan usaha yaitu dengan melakukan observasi, memitigasi risiko secara teknis maupun non teknis.

Observasi dan mitigasi risiko tersebut kami lakukan sebagai bahan pertimbangan untuk pembuatan keputusan yang matang dalam mengeksekusi rencana tersebut.

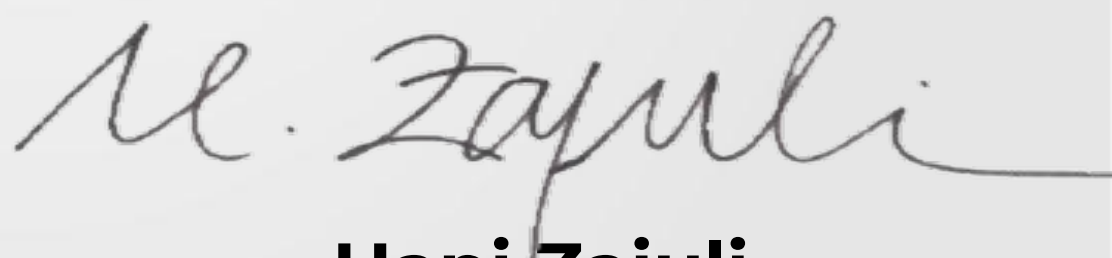
Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT Hamada Logistik

- PT Hamada Logistik didirikan pada 2012 oleh Bapak Hapi Zajuli selaku pemegang saham terbesar sekaligus direksi PT Hamada Logistik. PT Hamada Logistik merupakan bisnis jasa *forwarding* dan transportasi (logistik), yang pada tahun 2013 melakukan pengembangan lini bisnis di bidang *trucking*.
- Selama lebih dari 8 tahun ini, PT Hamada Logistik telah bekerja sama dengan lebih dari 100 perusahaan sebagai vendor jasa *freight forwarding* dan *trucking logistic*. Sampai saat ini, kepercayaan dari perusahaan tersebut masih bertahan hingga sekarang, sehingga PT Hamada Logistik sudah mempunyai nama baik di Industri ini. Perusahaan yang sedang bekerja sama untuk saat ini berjumlah lebih dari 25 perusahaan.
- Potensi pasar PT Hamada Logistik adalah peningkatan permintaan jasa transportasi logistik, meningkatnya permintaan terhadap komoditas unggulan Indonesia (batubara dan minyak sawit mentah, pertumbuhan bisnis *e-commerce* yang sangat pesat dan pertumbuhan industri logistik yang ditopang oleh investasi asing yang meningkat sebesar 60% dibandingkan tahun lalu.

- Strategi bisnis ke depan oleh PT Hamada Logistik yaitu mencapai efisiensi dan efektivitas dalam pengelolaan logistik.
- Fokus langkah strategis PT Hamada Logistik yakni :
 1. meningkatkan service level terhadap customer eksisting.
 2. menyediakan layanan distribusi berbagai moda transportasi.
 3. memperluas cakupan service pengiriman *trucking* ke seluruh Indonesia.
 4. memberikan layanan *3PL warehouse management, warehouse moving, office, apartment dan house moving*.
 5. membangun sistem manajemen *trucking* yang berbasis aplikasi untuk orientasi *customer* maupun *vendor base*.

PT Hamada Logistik mengundang anda untuk memiliki bisnis ini dan berkembang bersama hingga kebermanfaatan bagi masyarakat sekitar.

Hormat Manajemen
PT Hamada Logistik



Hapi Zajuli

Direktur Utama



Tanya Jawab Seputar Penawaran Saham

PT Hamada Logistik



**Silahkan klik
join grup telegram**

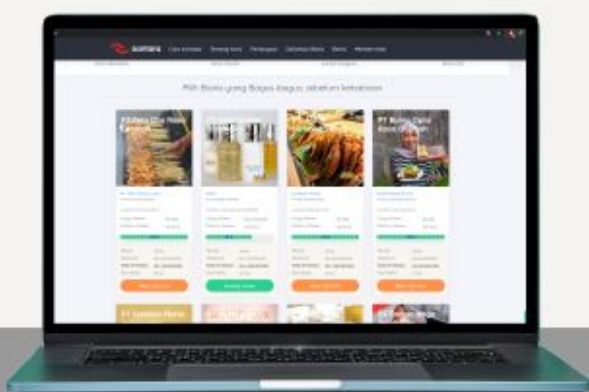
JOIN GROUP

Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Hamada Logistik

Beli Sekarang

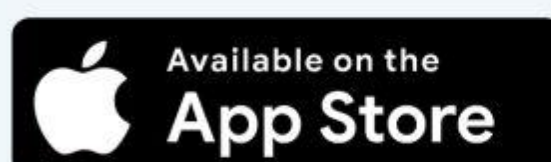
via
WEB



via
APPS



Available on



HAMADA
L O G I S T I K

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.