



SAG

SURYA ABADI GARMINDO



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

Kementerian Perindustrian berkomitmen melindungi industri garmen nasional dari gempuran produk impor. Salah satu langkah yang diambil adalah penerapan tindakan pengamanan atau safeguard untuk menjaga pasar garmen di dalam negeri. Dia menjelaskan bahwa pihaknya telah melakukan rapat dengan Pertimbangan Kepentingan Nasional (PKN). Dalam rapat tersebut telah sepakat untuk melindungi produk dalam negeri. "Kita dengan PKN melakukan rapat terkait hal ini. Besok itu ada pleno yang menyetujui IKM harus dilindungi. Caranya dengan mengenakan bea masuk," ungkapnya. Untuk itu, Gati menambahkan, bahwa impor fesyen yang mengganggu produk dalam negeri harus disetop. Sebab, impor itu akan memberikan dampak berantai yang sangat buruk.

Berdasarkan data Kemenperin, produk impor pakaian jadi pada 2020 mencapai USD7,04 miliar. Sementara untuk periode Januari-Februari 2021 sudah mencapai USD1,12 miliar.

Tingginya angka impor di sektor ini merupakan hal yang harus disikapi secara serius oleh Kemenperin. Impor yang tinggi ini dapat menutup potensi pasar dalam negeri karena produk-produk impor tersebut harganya relatif murah.

Dirjen IKMA melanjutkan bahwa kebijakan safeguard tidak hanya melindungi industri garmen dari masuknya produk impor, tetapi juga dapat mendorong pertumbuhan sektor potensial tersebut.

Perlindungan terhadap industri garmen harus segera dilakukan mengingat kontribusi sektor tersebut kepada PDB cukup besar hingga mencapai 5,4% pada tahun 2019. Selain itu, kebijakan jangka panjang juga perlu diambil untuk melindungi dan mendorong pertumbuhan industri garmen.

Sumber

Salah satu langkah strategis yang dilakukan Kemenperin seperti link and match antara industri kecil dan menengah (IKM) dengan industri besar. Kemenperin juga akan menjajaki upaya lainnya untuk meningkatkan pertumbuhan sektor industri garmen setelah penerapan safeguard.

Aspek lain yang juga menjadi fokus adalah pelatihan Sumber Daya Manusia (SDM), kemudahan perolehan bahan baku, dan modernisasi mesin dan peralatan yang selama ini digunakan. Pemberlakuan safeguard memerlukan langkah sinergi antara pemerintah dengan asosiasi dan pelaku usaha garmen.

Saat ini, industri garmen berskala kecil dan menengah juga memiliki peran besar bagi pertumbuhan sektor tersebut. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), pada tahun 2018, jumlah IKM tekstil mencapai 261.524 unit usaha dan IKM garmen sebanyak 569.745 unit usaha.

Fakta tersebut menjadi peluang emas bagi sektor garmen nasional untuk mendorong peningkatan produksi pakaian jadi. Diprediksi kebutuhan pakaian jadi lokal pada masa mendatang tidak lagi bisa bergantung pada barang impor.

Di pasar domestik, produk pakaian jadi dapat terserap dengan baik didukung dengan adanya retail shop besar di samping harganya terjangkau dan daya beli yang bagus. Dengan jumlah penduduk yang besar maka produk nasional dapat berjalan dengan baik.

Besarnya permintaan pakaian jadi membuat bisnis ini berprospek cerah. Pengalaman dalam berbisnis mutlak dibutuhkan dalam industri garment agar bisa sukses menjalankan usaha ini.



SEJARAH USAHA

Perjalanan bisnis **Surya Abadi Garmino** di industri garmen Indonesia diawali pada tahun 2012 Bermula atas kerjasama dengan teman dan keluarga yang juga telah berpengalaman di industri garmen.

Di awal pendirian, kami berkesempatan untuk menerima order menjahit seragam, batik dan daster di pasar tradisional dengan masa pekerjaan di 2,5 tahun awal berdiri. Kami mulai bergerak dengan 1 unit kerja produksi atau setara 60 tenaga kerja.

Perkembangan usaha Surya Abadi Garmino semakin baik setelah ada tawaran pekerjaan dari customer yang terus berkelanjutan. Dari pekerjaan ini kami mulai mampu melakukan perkuatan modal kerja dan pembelian beberapa peralatan produksi sehingga bisa melakukan penambahan 1 unit kerja produksi sehingga total menjadi lebih dari 100 karyawan. Kami menyadari bahwa modal penting dari bisnis ini adalah tenaga kerja yang terampil serta didukung oleh mesin dan peralatan yang mumpuni dan modern.

Dengan modal menjaga mutu, serta ketepatan waktu, Perusahaan ini terus berkembang hingga pada tahun 2015 kami melakukan ekspansi dengan berpindah lokasi pabrik yang lebih besar.

Saat ini Surya Abadi Garmino telah berjalan selama 9 tahun dan cukup teruji dalam persaingan bisnis industri garmen yang sangat ketat di Solo Raya. Untuk menghadapi persaingan ini, kami selalu berinovasi dan melakukan efisiensi dengan meningkatkan kapasitas produksi.

Setelah melakukan beberapa langkah strategis bisnis, usaha yang kami jalankan berkembang menjadi 2,5 unit kerja dengan kapasitas 125 pekerja, dan tidak menutup kemungkinan untuk bisa melakukan ekspansi menuju pasar internasional.

Saat ini kapasitas produksi kami sebesar 310.000 pcs per tahun untuk produksi Blouse, Kemeja dan Celana. Sementara permintaan pasar masih jauh di atas kapasitas produksi, sehingga diperlukan tambahan line produksi untuk mampu meningkatkan pendapatan usaha.

Pekerjaan rutin yang kami jalankan selama ini adalah pekerjaan baju muslim (Rabbani, Aden, Elzatta, dll) dan beberapa merek Matahari (Nevada, Detail, Cole, dll) serta pakaian seragam seperti Seragam Matahari, Hypermart, Ranchmarket, Seragam Tambang, Seragam TVRI dll.

Pangsa pasar Surya Abadi Garmino saat ini sangat terbuka lebar dimana terdapat banyak penawaran kerjasama dari customer. Namun, pemenuhan order tersebut terkendala kapasitas dan spesifikasi mesin dan peralatan perusahaan yang belum mumpuni. Adanya permintaan yang cukup spesifik dari buyer tidak seluruhnya mampu diproduksi oleh mesin dan peralatan eksisting sehingga perlu dilakukannya pengembangan dan inovasi baik dari sisi peralatan maupun tenaga kerja.

Sebagai awal dari komitmen untuk mengembangkan bisnis dan berinovasi, dengan pasar yang masih sangat potensial kami berencana membuka 2-3 unit kerja baru di lokasi eksisting.

Pengembangan ini, selanjutnya kami harapkan mampu meningkatkan kapasitas produksi, serta meningkatkan produktivitas pekerja yang nantinya akan mampu meningkatkan kuantitas *order* dan *revenue*.

Dengan adanya kesempatan untuk melakukan kerjasama melalui layanan urun dana ini, kami mengajak para investor untuk bergabung menjadi keluarga besar PT. Surya Abadi Garmino. Harapan kami kerjasama ini dapat memberikan keuntungan bagi *shareholders*, serta membawa kebermanfaatan bagi pihak yang terkait di dalam bisnis proses ini.



Lokasi Usaha

Surya Abadi Garmino

Eksisting



Pabrik SAG

Jl. Solo-Tawangmangu km 9, Jaten,
Sukoharjo Jawa Tengah 57554

Kapasitas 2.5 unit kerja dengan
125 pekerja

Pengembangan



Pabrik SAG

Penambahan Kapasitas 2-3 unit kerja
dengan 95 pekerja

Lokasi Usaha Eksisting



Surya Abadi Garmino



VIDEO PROFIL

PT Surya Abadi Garmino

**DERETAN PERUSAHAAN MULTI-NASIONAL
BIKIN SERAGAMNYA DISINI!!**

ZOYA Aa elzatta grabbari
MATAHARI hypermart

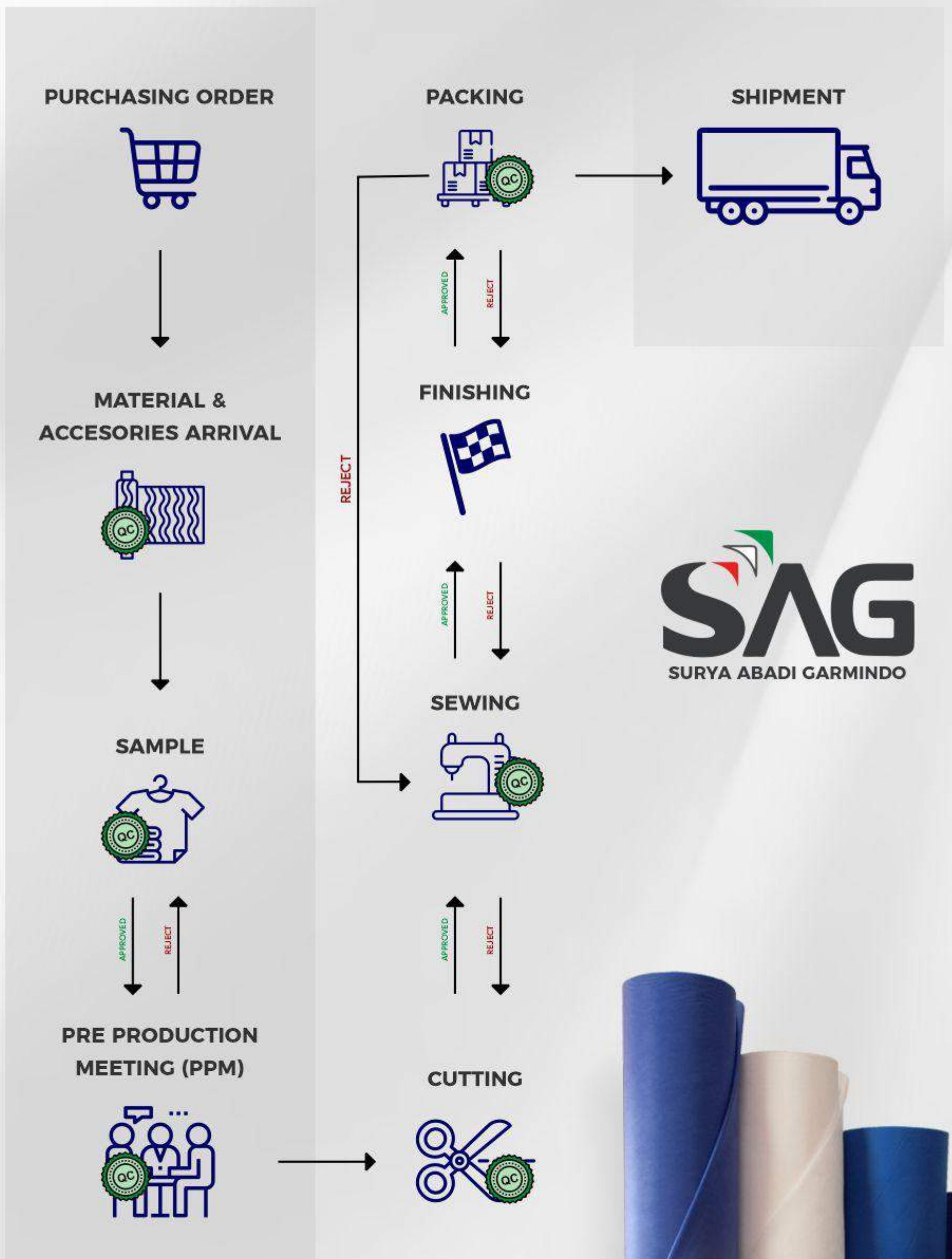
SURYA ABADI GARMENT

**DARI BISNIS RUMAHAN
KINI BERLIMPAHAN PESANAN!**

Santara Indonesia @santaracoid @santaracoid www.santara.co.id

**Klik untuk menonton

FLOW OF PRODUCTION PROCESS





TEAM PROFILE



Andreas Pitoyo

Founder & Direktur

Melihat peluang bisnis fashion lokal yang besar, Sdr. Pitoyo memberanikan diri untuk menggeluti usaha konveksi. Dengan pengalaman berbisnis mulai dari kuliah, beliau memulai usaha konveksi di tahun 2012 dari orderan baju batik dan sarung pantai. Keberhasilan memenuhi permintaan order batik dari rekanan membuat kepercayaan diri yang cukup tinggi untuk mengembangkan Surya Abadi memproduksi produk lokal dengan kapasitas lebih besar dan keberhasilannya membuahakan hasil dengan memperbesar kapasitas produksi sebesar dua kali lipat di tahun 2015 dengan memproduksi baju muslim dan produk lokal ternama di Indonesia.



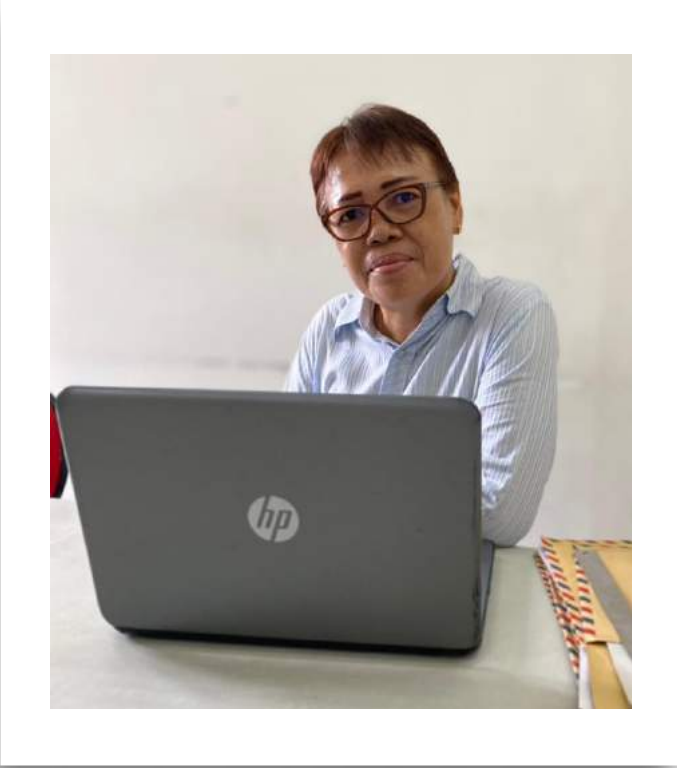
Ricky Fawsy Laswary

*General Manager &
Komisaris*

Dengan latar belakang Teknologi Informatika, beliau memulai karirnya di perusahaan milik orang tua yang bergerak di industri pengolahan makanan selama 3 tahun dan BPR Sinar Mas sebagai akunting perpajakan.

Keberhasilan memimpin perusahaan dan pengalaman yang dimiliki mengantarkan saya untuk dipercaya berperan aktif dalam melakukan monitoring seluruh kegiatan usaha Surya Abadi Garmino serta mengontrol sistem keuangan.





Supadmi Budi Lestari

HR Manager

Menduduki jabatan sebagai HRD, Ibu Budi bertugas dan bertanggung jawab dalam pengelolaan dan pengembangan SDM dan kegiatan operasional Surya Abadi Garmino.

Karir di dunia HR Recruitment dalam waktu yang cukup lama di PT Ifars Pharmaceutical

Beliau memiliki andil besar dalam perekrutan, pembentukan budaya perusahaan dan SOP system kerja.

Memulai perjalanan di dunia *garment* sejak 2017 di Surya Abadi di divisi HRD. Bertugas mengontrol kualitas kinerja karyawan di perusahaan yang berimplikasi pada skill SDM dan pengembangan usaha.



Novi Alamanda Lestari

Finance Manager

Lulusan sistem informasi akuntansi dan berpengalaman di berbagai perusahaan, Ibu Novi dipercaya untuk menjabat posisi finance manager, beliau mendalami bidang perpajakan dan memegang sertifikat Brevet A dan B. Mengelola keuangan dan menyusun laporan di lini bisnis garment berbeda dari pengelolaan keuangan di bidang ritel maupun bisnis lainnya. Dunia garment memiliki tantangan tersendiri dalam pengelolaan keuangan, membaca cashflow dan penyusunan laporan bulanan maupun tahunan. Pengalaman yang dimiliki menjadi pondasi dalam menjalankan posisi yang dipegang Surya Abadi Garmino

JUMLAH PEKERJA

General Manager	: 1
Finance Manager	: 1
HR Manager	: 1
Supervisor	: 3
Pekerja jahit	: 125







FINANCIAL HIGHLIGHTS

Balance Sheet

Financial Highlight

Surya Abadi Garmindo

Posisi Maret 2020

AKTIVA		KEWAJIBAN	
AKTIVA LANCAR		HUTANG LANCAR	
Kas dan Setara Kas	164,702,557	Hutang Usaha	-
Piutang Usaha	74,500,000		
Persediaan/Stock	47,800,000	TOTAL HUTANG LANCAR	-
Biaya dibayar dimuka	300,000,000	HUTANG JK PANJANG	-
Total Aktiva Lancar	612,822,557	TOTAL HUTANG	-
AKTIVA TETAP		EKUITAS	
Tanah	-	Modal Disetor	3,300,000,000
Bangunan	1,575,000,000		
Mesin	1,918,400,000		
Peralatan	583,900,000	Laba Ditahan	195,187,118
Kendaraan	12,000,000	Laba Berjalan	171,702,939
Akumulasi Penyusutan Aset Tetap	-1,035,232,500	Total Ekuitas	3,666,890,057
Total Aktiva Tetap	3,054,067,500	TOTAL HUTANG & EKUITAS	3,666,890,057
TOTAL AKTIVA	3,666,890,057		

- Kas dan setara kas terdiri dari uang tunai (*cash on hand*) dan saldo simpanan dalam rekening bisnis perusahaan.
- Piutang Usaha merupakan piutang dagang atas buyer CV. Dua Sisi
- Persediaan terdiri dari stok Benang, jarum, minyak mesin, karet, kain keras dan part mesin.
- Bangunan dengan luas +/- 900m² terdiri atas bangunan kantor, bangunan utama, ruang packing & gosok, bangunan parkir, mushola dan toilet.
- Mesin terdiri atas mesin-mesin yang terbagi atas mesin pada cutting room, mesin pada sewing line dan mesin pada tahap finishing.
- Peralatan terdiri atas Lampu set, rak hanging, AC, PC, Meja Kursi, CCTV, Travo 33 KVA, Smoke Detector, Kipas Besar, Kompresor, Genset, Pompa Air, Fire Alarm, dll
- Kendaraan terdiri atas dua kendaraan motor roda dua yang digunakan sebagai kendaraan operasional karyawan.

- Akumulasi penyusutan aset tetap terdiri atas depresiasi dan amortisasi dari bangunan dan inventaris sesuai umur ekonomisnya.
- Modal disetor merupakan dana yang disetorkan oleh owner.
- Laba berjalan merupakan akumulasi laba periode Jan-Maret 2021.
- Laba ditahan merupakan akumulasi laba periode 2020 yang disisihkan guna pengembangan usaha.

Profit & Loss

Financial Highlight

Surya Abadi Garmino

Pos Laba Rugi	2019	2020	Jan-Mar 2021
Penjualan	4,165,761,780	4,398,561,674	1,084,642,500
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(2,797,860,000)	(2,720,952,000)	(733,000,050)
Lab Kotor	1,367,901,780	1,677,609,674	351,642,450
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(696,443,085)	(701,674,084)	(179,939,511)
Keuntungan Operasional	671,458,695	975,935,590	171,702,939
Beban Lainnya	-	-	-
Pendapatan Lainnya	-	-	-
Lab Usaha	671,458,695	975,935,590	171,702,939

Keterangan :

1. Penjualan berasal dari 1 pabrik eksisting dengan kapasitas 2,5 unit kerja dan 125 pekerja.
2. Rincian per bulan pendapatan tahun 2020 (dalam ribu) adalah sbb:

Keterangan	Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	May-20	Jun-20
Penjualan	310,261	355,346	351,370	341,368	656,000	356,411

Jul-20	Aug-20	Sep-20	Oct-20	Nov-20	Dec-20	Total
303,811,125	322,500	380,870	369,120	325,250	326,250	4,398,561

3. Di masa pandemi covid-19 pabrik garmen Surya Abadi Garmino tetap melakukan operasional pabrik secara penuh, namun tetap sesuai dengan prosedur keamanan covid-19. Secara garis besar covid-19 tidak secara langsung memberikan dampak signifikan terhadap sales Surya Abadi Garmino.
4. HPP perusahaan merupakan biaya gaji operator yang menjadi layanan utama Surya Abadi Garmino. %HPP perusahaan pada periode 2019-2021 berada pada range 61%-67%, terjadi fluktuasi namun tidak signifikan.
5. Beban SGA terdiri atas beban gaji staff kantor, gaji manajemen, biaya operasional yang terdiri atas biaya BBM, transportasi, sewa, listrik, pengembangan karyawan dll.
6. 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. Surya Abadi Garmindo

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

40%

Dari Laba Bersih

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



Penawaran Saham Perdana PT. Surya Abadi Garmino

Kode Saham	: SAGA
Dana Yang Dibutuhkan	: 2,200,000,000
Min. Dana Yang Dibutuhkan*	: 1,800,000,000
Total Saham Yang Dilepas	: 40%
Harga per lembar saham	: Rp. 1,000,-
Minimal Investasi**	: Rp. 1,467,000,-
Periode Pembagian Dividen***	: 6 Bulan
Masa Penawaran Saham****	: 45 hari

Catatan :

*Total saham dan pembagian deviden akan menyesuaikan secara proporsional atas dana yang terkumpul.

**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-0031806.AH.01.01. Tahun 2021 Tentang Pengesahan Pendirian Badan Hukum Perseroan Terbatas PT Surya Abadi Garmindo, struktur pemegang saham perusahaan adalah sebagai berikut :

No	Nama Pemegang Saham	% Kepemilikan Lembar Saham
1	Andreas Pitoyo	60%
2	Ricky Fafsy Laswary	40%

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 **40.00%** saham PT. Surya Abadi Garmino.
2. Santara menyalurkan dana ke PT. Surya Abadi Garmino untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT. Surya Abadi Garmino akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT. Surya Abadi Garmino akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT. Surya Abadi Garmino 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%-15%**

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
2,200,000	637,502	40%	255,000	11.59%

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 40% 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.

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).

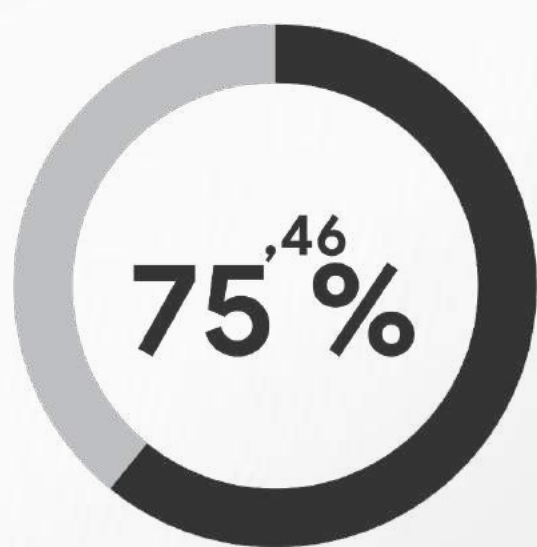
Adapun mekanisme yang disepakati PT Surya Abadi Garmino dalam potensi terjadinya Buyback pada penawaran ini adalah.

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.

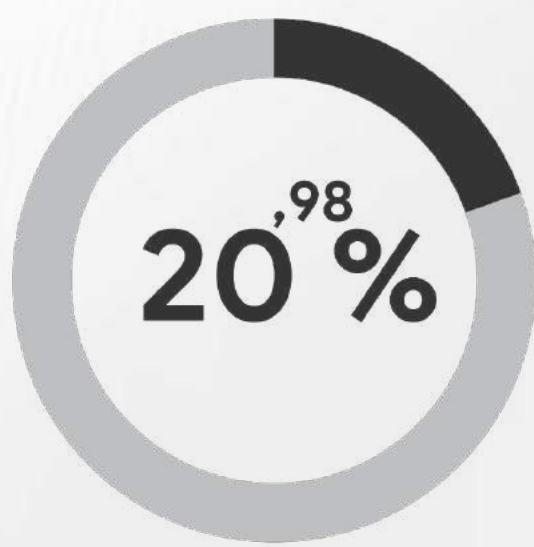


Rencana Penggunaan Dana

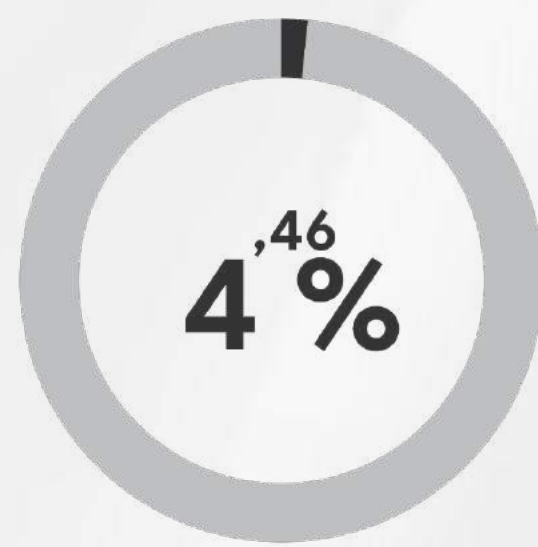
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk pembelian set mesin jahit dan penambahan line produksi yang berguna untuk menambah kapasitas produksi.



Pembelian set
mesin jahit



Renovasi
Bangunan &
Line Jahit



Penambahan
Modal Kerja

- 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. Surya Abadi Garmino.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT. Surya Abadi Garmino (sharing dana sendiri).



Total Project Cost (TPC)

Detil Pekerjaan	Total
I. RENOVASI	
Pembuatan Line Jahit	
Meja Sewing	15.000.000
Kursi Penjahit	8.000.000
Meja QC	4.000.000
Meja Packing	1.600.000
Hanger System	6.000.000
Instalasi Listrik	6.000.000
Lampu	9.000.000
Smart TV	17.500.000
Komputer	25.000.000
Sample Room	29.000.000
Renovasi Bangunan	
Pengecatan dinding	35.000.000
Sirkulasi Udara Panas Dingin	25.000.000
Dry Room Packing	95.000.000
Pembangunan mess & parkir	110.000.000
Kantor Lantai 2	80.000.000
Subtotal Renovasi	466.100.000

Keterangan :

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

Total Project Cost (TPC) Lanjutan

II. PERALATAN KERJA	
Mesin	
Jahit Jarum 1 (Jack, Juki)	850.000.000
Jahit Jarum 2 (Jack, Hoseki)	18.000.000
Obras (Jack, Juki)	150.000.000
Lubang Kancing (Jack, Hoseki)	225.000.000
Pasang Kancing (Jack)	125.000.000
Auto Template (Jack)	130.000.000
Cek Kain (Kobe)	40.000.000
Setrika Uap (Silverstar)	18.000.000
Vacum Table (Kobe)	30.000.000
K3 (Local)	9.000.000
Software Produksi	110.000.000
Subtotal Mesin	1.705.000.000
III. CASHFLOW OPERASIONAL	
Penambahan Modal Kerja	150.000.000
Subtotal Cashflow Operasional	150.000.000
Total Rencana Anggaran Biaya	2.321.100.000

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
Juni 2021	Perkiraan Pencairan Dana ECF
Juni - Juli 2021	Renovasi dan Pembelian Alat Jahit
Januari 2022	Bagi Hasil ke-1 atas laporan Juli 2021 - Desember 2021
Juli 2022	Bagi Hasil ke-2 atas laporan Januari - Juli 2022

Keterangan :

1. *Timeline* di atas merupakan perkiraan, apabila terdapat perubahan akan diinformasikan lebih lanjut pada laporan bulanan.
2. Terdapat masa *lead time* untuk pembangunan dan penambahan peralatan sebelum operasional unit kerja baru.
3. Pembagian dividen pertama dilakukan pada Bulan Januari 2022 atas kinerja perusahaan pada periode laporan Juli-Desember 2021.



**RISIKO KHUSUS DAN
MITIGASINYA**

Risiko Persaingan Usaha

Risiko persaingan usaha dalam industri garmen berkaitan langsung dengan pengendalian mutu produk dan pengelolaan *delivery time*.

Kerjasama dan kesepakatan kerja yang sudah terjalin cukup lama dengan beberapa buyer merupakan hal penting yang kami pertahankan dan tingkatkan.

Persaingan usaha sejenis memang tidak hanya datang dari pemain eksisting, namun juga dari pesaing baru dengan strategi bisnis dan peralatan yang lebih modern.

Lokasi usahan, kontrak kerja jangka panjang, kualitas produk yang dihasilkan, serta SDM unggul merupakan beberapa faktor kekuatan PT. Surya Abadi Garmino untuk *survive* dan terus bertahan menghadapi persaingan pasar. Selain itu dengan metode marketing melalui website maupun offline (*word of mouth*) tetap dijaga, agar produk-produk yang dihasilkan semakin dikenal dengan keunggulan sebagai produk yang memiliki kualitas, *delivery* tepat waktu dan harga yang bersaing.

Risiko Turn Over SDM

Dalam membangun bisnis di industri garmen, SDM merupakan modal penting bagi kami untuk menjaga kualitas produksi. SDM kami dididik dan dibentuk perusahaan dengan mekanisme training secara terjadwal.

Dalam mengantisipasi turnover SDM, kami membangun training center yang bertujuan membentuk skill pekerja dan menciptakan nilai kekeluargaan di lingkungan kerja untuk mewujudkan loyalitas yang tinggi terhadap perusahaan.

Kami memberikan kesempatan bagi setiap SDM untuk mengembangkan potensi diri sehingga bisa memberikan ide kreatif dan berkarya untuk perusahaan, sejauh ini kami juga bekerjasama dengan Balai Diklat Indonesia, LPK di Jawa Tengah, serta SMK tata busana setempat untuk mensuplai tenaga kerja. Perusahaan juga berkomitmen untuk memberikan insentif yang sesuai dengan kebutuhan karyawan.



Risiko *Wanprestasi* dan Penundaan Pembayaran

Customer Surya Abadi Garmino merupakan perusahaan swasta yang bekerja sama dan berkontrak dengan perusahaan inti. Dimana atas hal tersebut terdapat resiko atas keterlambatan pembayaran. Keterlambatan pembayaran tersebut berpotensi menyebabkan terganggunya *cash flow*.

Kebijakan manajemen dalam mengantisipasi risiko tersebut adalah dengan hanya melakukan hubungan kerjasama dengan pihak yang telah memiliki kontrak kerjasama dengan buyer utama dan perusahaan yang dinilai kredibel.

Selain itu, perusahaan juga memberikan tempo pembayaran maksimal selama 45-60 hari.

Kebijakan ini telah dilakukan oleh perusahaan sejak awal berdiri dan hingga saat ini mampu menjaga nilai piutang tetap tertagih dengan baik.

Risiko Kelangsungan

Usaha

Terdapat risiko kelangsungan usaha pada saat masa kontrak kerjasama dan sewa berakhir. Khusus untuk sewa, risiko tersebut diminimalisir dengan kerjasama kontrak jangka panjang selama 5 (lima) tahun.

Manajemen berkomitmen untuk mengamankan setiap risiko dengan melakukan opsi perpanjangan yang dinegosiasikan setiap 1 tahun sebelum masa kontrak berakhir. Untuk lokasi penambahan line baru, kami tidak memerlukan lahan baru, namun tetap berada di satu lokasi dengan eksisting.



Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT. Surya Abadi Garmindo

- Bermula dari industri rumahan di tahun 2012 dengan mesin dan alat kerja sederhana kami mendirikan perusahaan ini bersama teman dan saudara dengan 60 tenaga kerja, Dengan Konsep kerja konvensional bantu membantu terhadap seluruh kegiatan usaha
- Kami memulai bisnis ini dengan pekerjaan menjahit batik, daster, seragam kantor yang berlangsung selama 2 tahun
- Konsep ide pengembangan Surya Abadi Garmindo kami peroleh setelah ada tawaran pekerjaan dari buyer lokal yang terus berkelanjutan. Dari pekerjaan ini kami mulai mampu melakukan perkuatan modal kerja dan pembelian beberapa peralatan produksi sehingga bisa ada penambahan 1 unit kerja produksi.
- Kunci utama dari bisnis garmen yang selalu kami pegang adalah "*mutu produk & tepat waktu*". Sehingga SDM yang terampil, cepat dan akurat merupakan modal penting kami.

- Seiring dengan peningkatan permintaan kami mampu melakukan pengembangan kapasitas produksi hingga menjadi 2.5 line dengan 125 tenaga kerja.
- 3 tahun setelah perusahaan ini berdiri makin banyak buyer lokal yang memberikan kepercayaan pekerjaan kekami, dan tidak menutup kemungkinan kami bisa ekspansi untuk mengerjakan merek internasional
- Peningkatan permintaan produksi garment lokal cukup tinggi di tahun 2021 dan kami proyeksikan terus akan berlangsung membuat kami berstrategi untuk melakukan peningkatan proses produksi yang lebih modern dan efisien.
- Pangsa pasar saat ini terbuka lebar dimana terdapat banyak penawaran kerjasama namun perusahaan masih terkendala kapasitas dan spesifikasi mesin dan peralatan perusahaan yang belum mumpuni.
- Target operasional perusahaan secara bertahap akan dilakukan penambahan line baru. Adapun upaya ini telah kami mulai dengan membuka pelatihan kerja SDM. Harapan kami kedepannya SDM di waktu yang bersamaan dengan penambahan mesin dan peralatan mampu langsung menghasilkan produksi.

- Rencana kami melalui layanan urun dana ini adalah untuk penambahan peralatan produksi ke *automation machine* sehingga kapasitas produksi dan efisiensi bisa lebih dioptimalkan dan juga perkuatan modal kerja untuk membuka 2 line produksi baru di lokasi eksisting.
- Perusahaan kami didukung oleh tim profesional yang siap mewujudkan visi misi perusahaan serta tetap berkomitmen terhadap mutu produksi dan tepat waktu.
- Harapan kami kedepannya dengan rencana ekspansi ini dapat memperkuat nilai perusahaan baik serta tentunya meningkatkan pendapatan perusahaan yang dapat membawa kebaikan dan manfaat sebesar-besarnya bagi shareholders, serta seluruh pihak yang terkait dalam proses bisnis ini.

Hormat Manajemen
Surya Abadi Garmino



Andreas Pitoyo
Direktur Utama

Tanya Jawab Seputar Penawaran Saham

PT Surya Abadi Garmino



**Silahkan klik
join grup telegram**

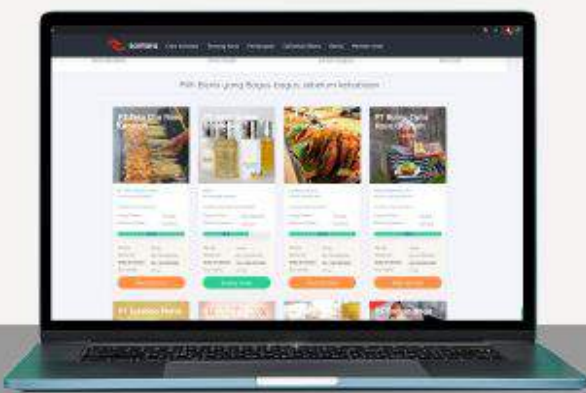
JOIN GROUP

Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Surya Abadi Garmino

Beli Sekarang

via
WEB



via
APPS



Available on



GET IT ON
Google Play



Available on the
App Store

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.