

Prospektus

PT Ace Jaya Indo Realty

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.

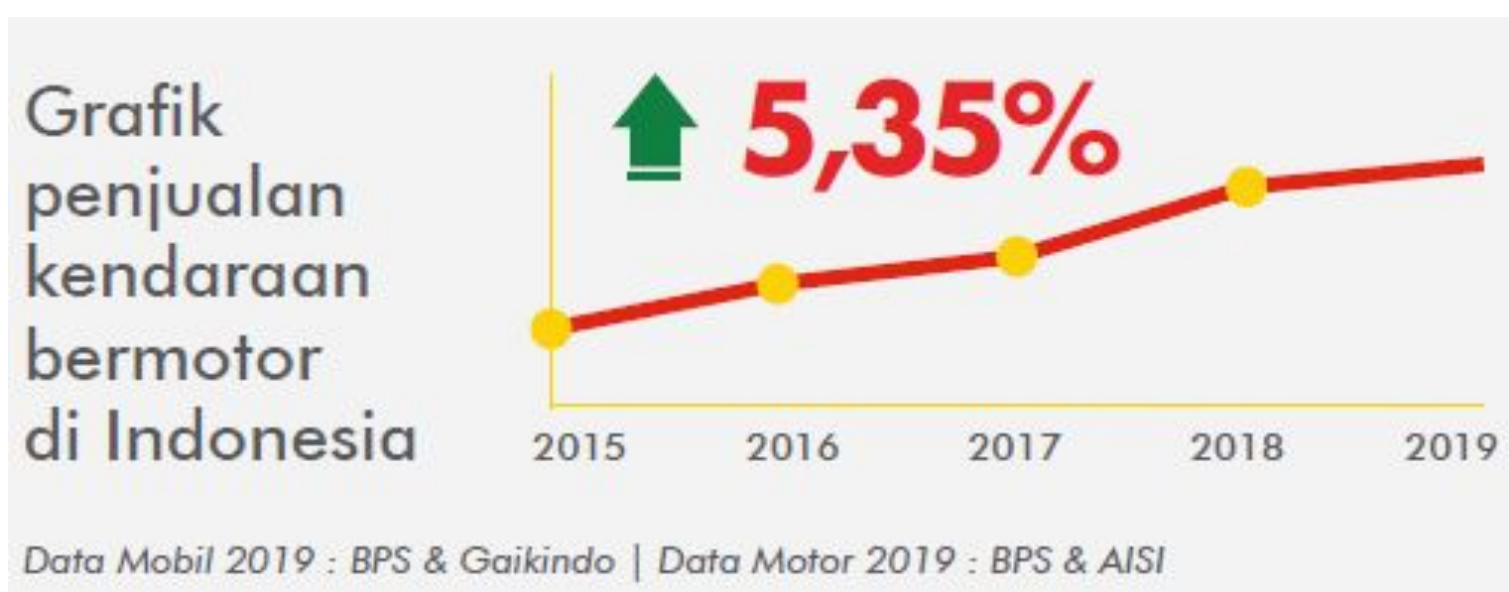
Harap membaca kembali setiap klausul pada syarat & ketentuan sebagai Pemodal. Dengan memberikan persetujuan, maka Anda tunduk pada setiap isi klausula tersebut

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

Jumlah kendaraan bermotor di Indonesia terus mengalami peningkatan. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat, kenaikan tersebut mencapai lima persen tiap tahun sejak 2017. Pada 2019, jumlah kendaraan bermotor bertambah sebanyak 7.108.236 unit atau meningkat 5,3 persen menjadi 133.617.012 unit dari 2018 yang berjumlah 126.508.776 unit. Adapun jumlah kendaraan pada 2018 juga mengalami kenaikan hingga 5,9 persen dari 2017 yang berjumlah 118.922.708 unit.



Peningkatan jumlah kendaraan bermotor di Indonesia secara tidak langsung turut memicu kenaikan kebutuhan akan bahan bakar minyak (BBM). Kondisi tersebut menjadikan bisnis stasiun pengisian bahan bakar umum (SPBU) cukup potensial.

Sumber

Selain itu, di Indonesia ada gap yang masih cukup besar antara jumlah SPBU dan jumlah kendaraan. Berdasarkan data BPH Migas, perbandingan SPBU dan kendaraan di Indonesia adalah 1:40.000. Artinya, hanya ada satu SPBU untuk melayani 40.000 kendaraan.

Dari sisi preferensi belanja konsumen, masyarakat saat ini juga sudah mulai meninggalkan BBM bersubsidi dari pemerintah. Masyarakat juga mulai beralih ke jenis BBM dengan kualitas yang lebih tinggi, seperti BBM dengan nilai oktan lebih tinggi.

Pada 2018, 42% konsumsi BBM di Indonesia sudah menggunakan BBM non subsidi, dan kualitas BBM yang dipilih juga mulai meningkat. Penggunaan premium justru menurun, hal ini memang mengkonfirmasi industri BBM non subsidi semakin naik daun.

Dia mengatakan potensi bisnis SPBU ritel tidak hanya dilihat berdasarkan proyeksi permintaan BBM dan pertumbuhan jumlah kendaraan.

Sumber

Disisi lain potensi bisnis SPBU ritel tidak hanya dilihat berdasarkan proyeksi permintaan BBM dan pertumbuhan jumlah kendaraan. SPBU ritel juga menghadirkan bisnis lain selain penjualan dan distribusi BBM itu sendiri.

Sebagai contoh, dari jumlah kunjungan sebanyak 2.500-5.000 unit kendaraan ke SPBU setiap harinya, sebanyak 74% pengunjung juga melakukan aktivitas belanja di Convenience Store. Adapun, jumlah yang dibelanjakan setiap pengunjung rata-rata mencapai Rp25.000 per orang. Bisa dibayangkan 2.500 kali 25.000 saja, itu sudah lebih dari Rp100 juta sehari perputaran uang yang ada di SPBU.

Jadi, Industri pendukung SPBU (Non Fuel Revenue) yang ritel seperti ini akan menjadi daya tarik juga bagi pengunjung dan tambahan peluang bisnis SPBU ritel yang sangat potensial.

Namun, perlu strategi yang tepat untuk memaksimalkan potensi peluang bisnis SPBU tersebut, salah satunya dengan memilih investasi dengan mitra yang memiliki reputasi baik, benar-benar terbukti sukses, andal, cepat, dan distribusinya baik.

Sumber

Sejarah Usaha

Pada tahun 2018, PT Ace Jaya Indo Realty mendapat kepercayaan untuk bekerja sama dengan PT. Shell Indonesia untuk membangun SPBU di wilayah 3 Cirebon.

Kami berencana untuk membangun beberapa SPBU di wilayah kota Cirebon. Skema kemitraan SPBU PT Ace Jaya Indo realty dengan Shell adalah *Dealer Owned Dealer Operated (DODO)*, dimana mitra menjadi pemilik aset, membangun dan mengoperasikan SPBU dengan produk berkualitas dan standar pelayanan Shell.

Konsep bisnis SPBU yang kita kembangkan adalah *One Stop Service* (Rest Area Kecil) ditengah kota. *One stop service* adalah bentuk layanan di SPBU yang menunjang bisnis fuel retail maupun non fuel retail, sehingga SPBU menjadi tempat yang nyaman bagi masyarakat. layanan fasilitas *one stop service* bagi masyarakat, untuk memenuhi layanan *customer goods & services* di Kawasan SPBU.

Saat ini kami sudah mempunyai 2 SPBU Shell di Kota Cirebon. SPBU Shell pertama terletak di jalan Kesambi di atas lahan 4000 m² ditambah dengan NFR (Non Fuel Revenue) di atas lahan 1000 m².

SPBU Pertama di Kesambi Cirebon dilengkapi 3 Tank, 6 buah dispenser dengan produk V Power, Super dan Diesel dengan konsep konvensional (mempergunakan underground tank) dengan kapasitas 3 tank masing-masing 32.000 liter. Pekerjaan SPBU pertama dan NFR rampung pada November 2019.

Kami melihat ada peluang yang baik dari bisnis SPBU Shell ini karena kompetitor untuk premium SPBU belum ada di Cirebon. Kompetitor kami hanya SPBU Pertamina. Animo masyarakat untuk SPBU Shell juga sangat besar dengan pencapaian target yang kami capai lebih cepat dari yang diminta oleh pihak Principle.

Karena animo yang bagus di Kota Cirebon, kami membangun SPBU Shell kedua di jalan Citraland Cirebon atau biasa kita sebut SPBU Shell Citraland pada Desember 2020. Untuk SPBU yang kedua ini, konsep yang dikembangkan masih sama yaitu layanan *One Stop Service* dengan kombinasi SPBU dan NFR.

SPBU ini dibangun diatas lahan 3000 m2 dengan 2 kontainer. Tapi untuk di SPBU Shell Citraland ini kami menggunakan system modular atau container bukan system conventional.

Untuk saat ini kami masih dalam progress pengembangan *Non Fuel Retail* pada SPBU Shell Citraland, untuk mengoptimalkan layanan dan potensi bisnis SPBU. Dengan pengembangan kawasan NFR tersebut diharapkan bisa menjadi *traffic generator* customer dan meningkatkan revenue secara signifikan kedepannya.

Visi & Misi Perusahaan

▪ VISI

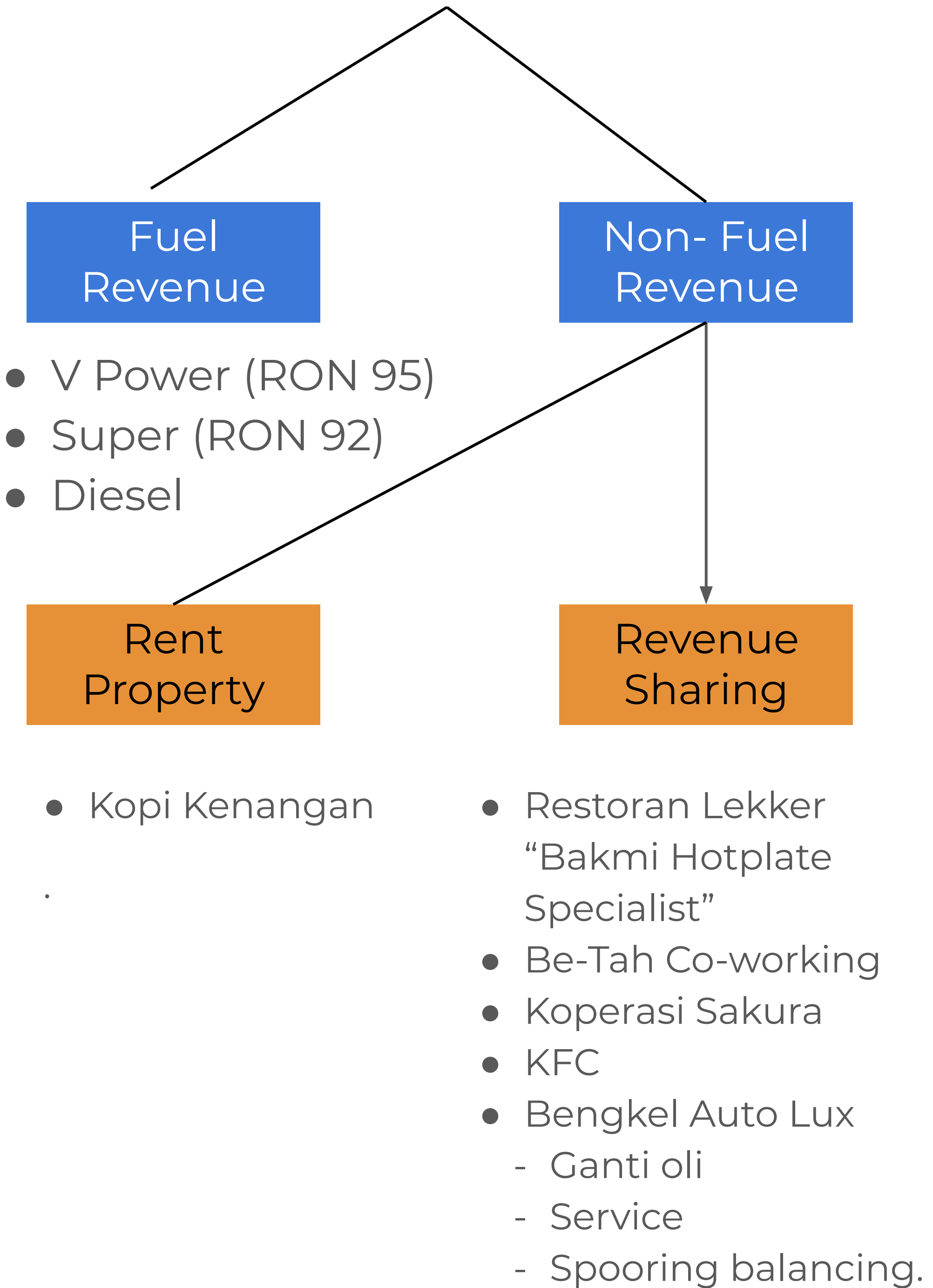
- Untuk menjadi perusahaan terbaik dalam bidang distribusi Bahan bakar.

▪ MISI

- Menyediakan bahan bakar dengan kualitas dan pelayanan terbaik untuk masyarakat Cirebon dan sekitarnya.
- Menjadi penyedia bahan bakar dengan keamanan dan kenyamanan terbaik.
- Menyediakan stasiun pengisian bahan bakar dengan fasilitas paling lengkap dan terpercaya.

Product & Services

SPBU Kesambi Cirebon



Product & Services

SPBU Citraland Cirebon

Fuel
Revenue

- V Power (RON 95)
- Super (RON 92)

Sistem Modular : 2 (dua)
Kontainer dan 4 (empat)
Dispenser.

Non- Fuel
Revenue

Dalam
Pengembangan

- Bengkel
- Car Wash,
- Kopi Kenangan
- Tong Tjie Tea House
- Be-Tah coworking
space. dll.

Mengapa Bisnis SPBU

Shell?

- Shell menjadi salah satu perusahaan energi terkemuka di dunia dengan jaringan bisnis yang besar dan brand yang kuat.
- Sejak 2006, Shell Indonesia mulai memberikan warna baru usaha SPBU di Indonesia dengan penawaran produk berkualitas, keselamatan dan standar operasional yang tinggi serta program pemasaran yang segar.
- Bisnis jangka panjang dengan dukungan program pemasaran dan standar prosedur yang jelas.
- Dukungan kemitraan untuk pertumbuhan bisnis Seperti : Pemilihan, perencanaan & bantuan teknis perizinan lokasi SPBU, Investasi peralatan, Program pelatihan dan pengembangan SDM secara berkelanjutan, Program pemasaran lokal & nasional, dan Jaringan bisnis pendukung
- Potensi bisnis lain di bawah merek Shell, Mitra SPBU Shell berkesempatan mendapatkan sumber pendapatan tambahan di luar penjualan bahan bakar dan pelumas (Non Fuel Revenue).

Potensi Bisnis

Cirebon merupakan Kota yang sedang berkembang pesat. Lokasi nya yang berada di antara Jawa Barat dan Jawa Tengah menjadikan Cirebon sebagai kota transit yang memiliki peluang bisnis yang tinggi terutama pada bisnis SPBU.

Kemajuan ekonomi di wilayah 3 Cirebon seperti Airport Kertajati, industry besar dan tempat transit untuk toll Jawa, membuat permintaan bahan bakar berkualitas sangat dibutuhkan masyarakat. Kesadaran masyarakat akan bahan bakar yang berkualitas sangat besar.

Sudah 1 tahun lebih SPBU Shell pertama kami beroperasi di Kota Cirebon yaitu SPBU Kesambi Cirebon. Walaupun terkendala kondisi pandemi Covid-19 dari Maret 2020 sampai sekarang, sampai saat ini perkembangannya bisnisnya luar biasa. Secara kinerja sudah melebihi target progress yang diberikan oleh Shell Indonesia. Kami yakin dengan pulihya perekonomian kedepannya akan meningkatkan pertumbuhan bisnis ini jauh lebih baik di masa depan.

Lokasi

Shell SPBU

Lokasi Usaha

Eksisting

SPBU Shell Kesambi Cirebon

Jl. Kesambi, Sunyaragi, Kec. Kesambi,
Kota Cirebon, Jawa Barat 45132

SPBU Shell Citraland Cirebon

Jl. Ciremai Raya, Kalijaga, Kec.
Harjamukti, Kota Cirebon, Jawa Barat
45144

Lokasi Usaha Eksisting



SPBU Shell Cirebon

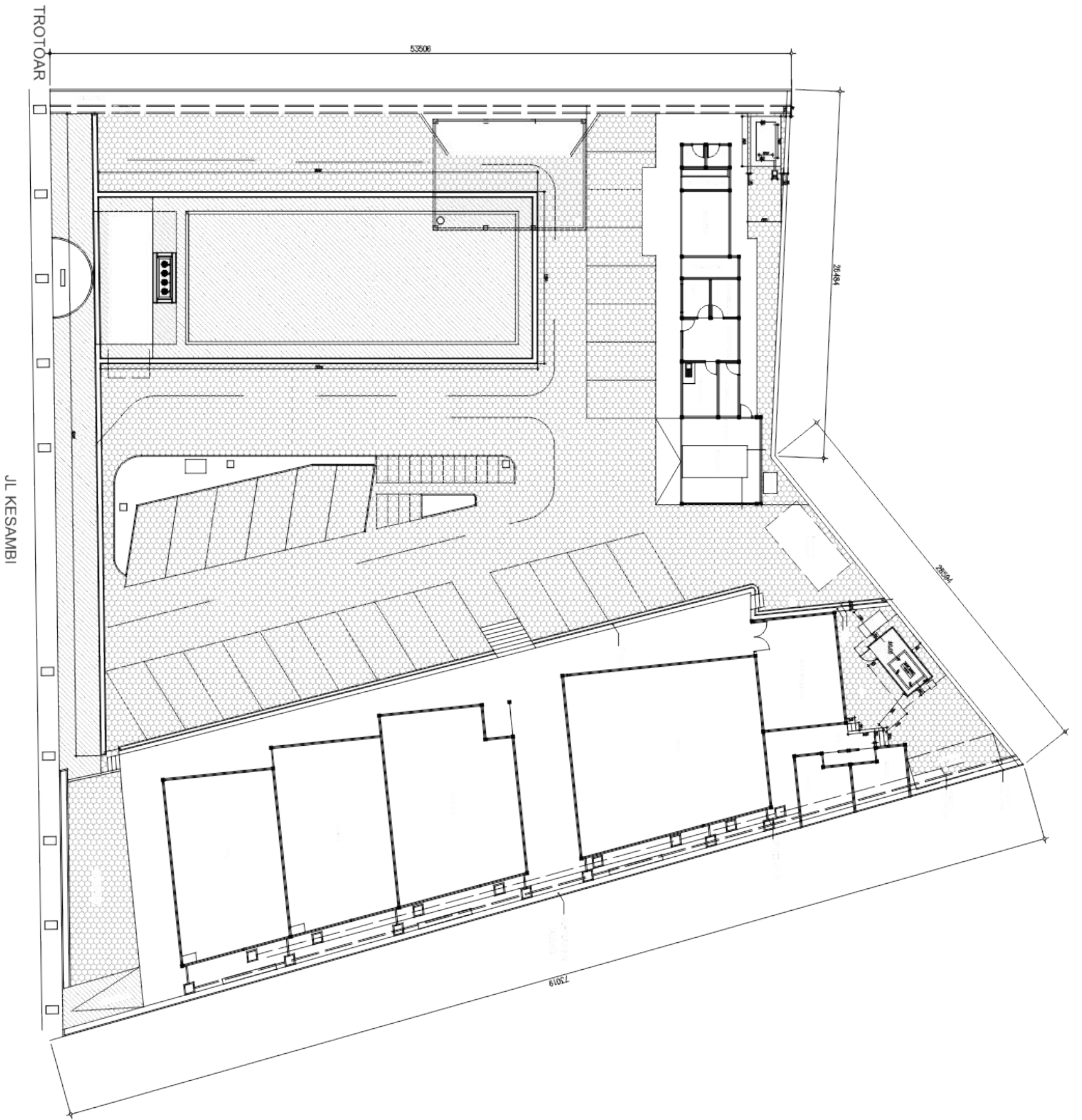
Lokasi Usaha Eksisting



**Non-Fuel Retail SPBU
Shell Cirebon**

Denah Shell SPBU Kesambi Cirebon

SITE PLAN
SKALA : 1 : 300



Keterangan :

Proyek	SPBU SHELL Jln. Kesambi Cirebon	
Gambar :	SITE PLAN	
SITE PLAN		
Skala	Nomor Gambar	
1 : 300	01	

Lokasi Usaha Eksisting



SPBU Shell Citraland Cirebon

VIDEO PROFIL

PT Ace Jaya Indo Realty



santara x Shell

Mau Jadi

**Juragan Pom
Bensin dan
Rest Area?**

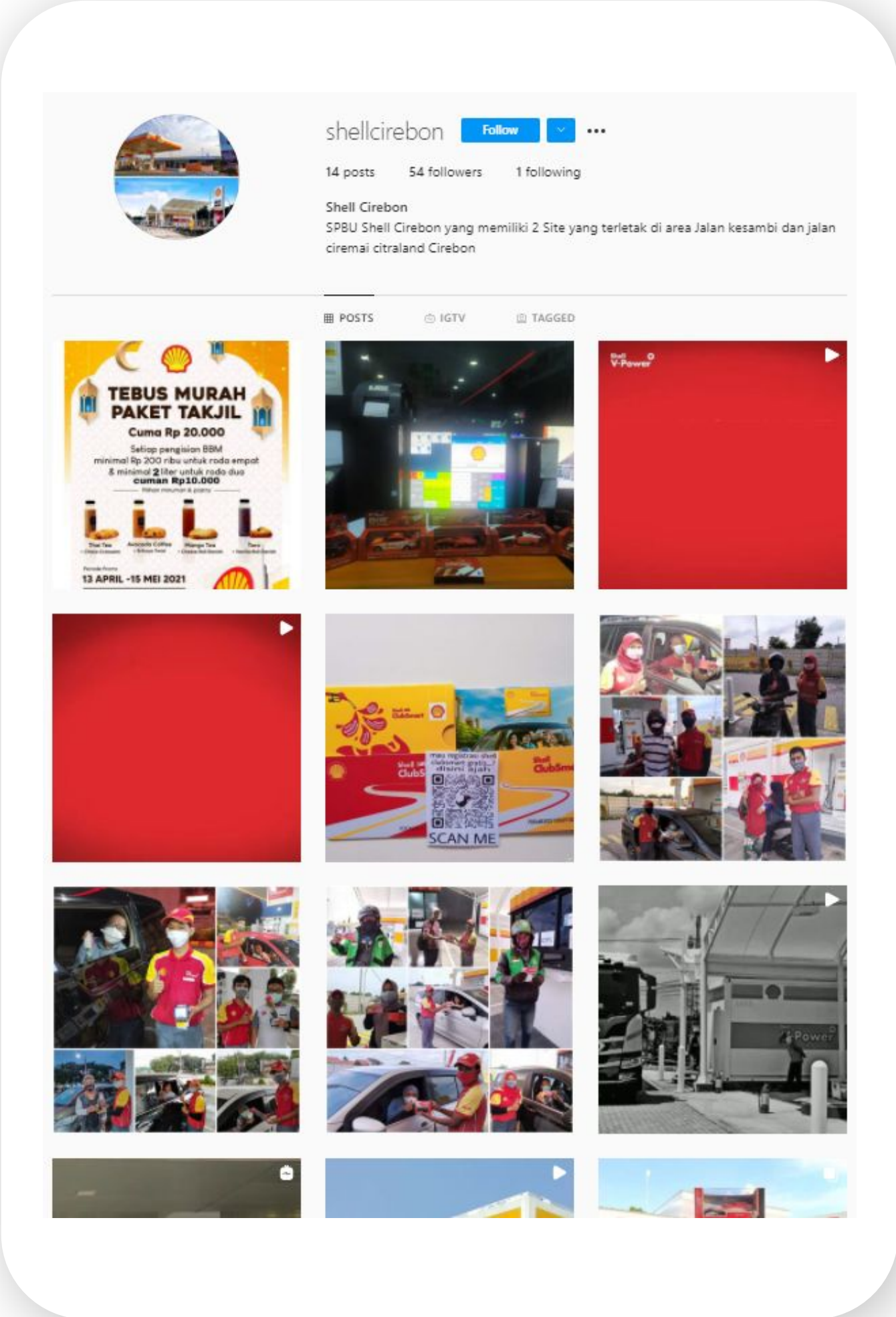
Miliki Saham PT Ace Jaya Indo Realty

The advertisement features a background of a gas station with a Shell logo on the canopy. In the foreground, three people are standing: a man in a light blue uniform, a woman in a red polo shirt, and a woman in a red hijab and a face mask. Several cars are parked in front of them. The text is in Indonesian, asking if the viewer wants to become a gas station and rest area owner, and promoting the ownership of shares in PT Ace Jaya Indo Realty.

**Klik untuk menonton

Instagram Official

Shell Cirebon
PT Ace Jaya Indo Reality



@shellcirebon

Team Profile



Lydia Masehi

Direktur (Founder)

Kelahiran Cirebon, pada tahun 1966, Ibu Lydia Masehi yang terlahir dan besar dikalangan pengusaha telah menjadi entrepreneur sedari muda. Setelah menyelesaikan studinya dan mendapat gelar S1 Tehnik Sipil, beliau memulai bisnis pada tahun 1996.

Berawal dari usaha awal dibidang rangkaian bunga dengan nama “Lovely Florist” yang selanjutnya berkembang menjadi usaha jasa dekorasi yang besar dan terpercaya di Kota Cirebon. Selain usaha dekorasi, Ibu Lydia Masehi juga sukses membangun Restoran Lekker “Bakmi Hotplate Specialist” yang telah berkembang selama 20 tahun.

Dengan semakin berkembangnya Bisnis di Kota Cirebon, Ibu Lydia bersama suaminya Bp Ruddy Soerjanto pada tahun 2016 mendirikan perusahaan yaitu PT Ace Jaya Indo Realty sebagai Holding Company seluruh Bisnis yang telah dikembangkan oleh beliau sebelumnya dan beralih ke bisnis SPBU. Kemampuan Managerial dan kepemimpinan yang telah beliau bangun menuntun beliau untuk mengembangkan Bisnis semakin besar, hingga saat ini beliau telah memiliki 2 (dua) SPBU Shell di Cirebon yang dilengkapi dengan NFR (Non Fuel Revenue) dan telah bekerja sama dengan retailer besar seperti KFC dan Kopi kenangan.



Aditya Rahman Isa

Komisaris & Direktur Operasional

Pria Kelahiran Depok, tahun 1990, Bp Aditya Rahman Isa merupakan Komisaris perusahaan yang juga turun langsung dalam Manajemen pengelolaan SPBU sebagai Direktur Operasional.

Bp Aditya Rahman Isa menyelesaikan pendidikan S1 Teknik Mesin dan S1 Manajemen pada tahun 2012. Di usia yang masih tergolong muda, Bp Aditya Rahman Isa pernah menjabat sebagai Direktur pada perusahaan produksi Rokok di Kudus (PT PSPT).

Beliau juga berpengalaman mengelola manajemen marketing pada salah satu perusahaan Real Estate besar di Jakarta (Agung Podomoro Group).

Gaya kepemimpinan yang dinamis dan berorientasi pada kesuksesan penjualan membawa kemajuan SPBU Shell menjadi Bisnis modern yang terus berkembang pesat dan menjanjikan.



JUMLAH PEKERJA

Operation Manager	: 1 orang
Shift Manager	: 6 orang
Chasier	: 5 orang
FSC/Operator	: 9 orang
Admin	: 1 orang

- Staff Operasional di SPBU merupakan staff ahli yang telah mendapatkan pelatihan khusus dari Shell Indonesia pusat dengan sertifikasi baik dan menguasai bidang pekerjaan dan tanggung jawabnya dengan baik.





Sakura Finansial Indonesia
Koperasi Simpan Pinjam



Financial Highlights

Balance Sheet

Financial Highlight

PT. Ace Jaya Indo Realty

Posisi Desember 2020

AKTIVA		KEWAJIBAN	
AKTIVA LANCAR		HUTANG LANCAR	
Kas dan Setara Kas	1,773,859,135	Hutang Usaha	30,445,259
Piutang Usaha	89,630,290	HUTANG JANGKA PANJANG	
Persediaan	402,875,174	Hutang Pemegang saham	17,209,818,784
Total Aktiva Lancar	2,266,364,599	Total Kewajiban	17,240,264,043
AKTIVA TETAP		EKUITAS	
Aktiva tetap setelah penyusutan	16,609,011,288	Modal Disetor	500,000,000
		Laba Ditahan	49,511,940
		Laba Berjalan	1,085,599,904
Total Aktiva Tetap	16,609,011,288	Total Ekuitas	1,635,111,844
TOTAL AKTIVA	18,875,375,887	TOTAL HUTANG & EKUITAS	18,875,375,887

Keterangan :

- Kas merupakan saldo kas tunai dan saldo kas di bank
- Persediaan merupakan nilai dari seluruh stock BBM yang siap jual.
- Piutang Usaha merupakan pendapatan NFR yang belum diterima.
- Aktiva tetap terdiri dari nilai keseluruhan bangunan, tank BBM, Kontainer Dispenser BBM, peralatan dan inventaris, yang sudah dikurangi nilai penyusutan.
- Hutang Usaha merupakan hutang pembelian stock yang belum terbayarkan.
- Hutang Pemegang saham adalah modal investasi awal untuk pengembangan SPBU yang telah dikeluarkan oleh owner yang sebagian besar nantinya akan dikonversi menjadi modal disetor setelah pengurusan akta perubahan PT.
- Laba ditahan akumulasi laba tahun 2019
- Laba tahun berjalan akumulasi laba periode Jan-Des 2020
- Modal Disetor adalah nilai modal yang tercatat pada Akta perusahaan.

Profit & Loss Financial Highlight

PT. Ace Jaya Indo Realty

Pos Laba Rugi	2020	Jan-April 2021
Penjualan BBM	11,049,814,442	5,598,319,526
Revenue NFR	648,770,428	261,105,838
Harga Pokok Penjualan (HPP)	9,735,567,669	4,806,585,561
Laba Kotor	1,963,017,201	1,052,839,803
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	877,417,297	468,063,228
Keuntungan Operasional	1,085,599,904	584,776,575
Beban Lainnya	-	-
Pendapatan Lainnya	-	-
Laba Usaha	1,085,599,904	584,776,575

Keterangan :

1. Penjualan berasal dari penjualan BBM SPBU dan penjualan Non Fuel Revenue.
2. Secara trend penjualan BBM setiap bulan selalu meningkat signifikan dari awal beroperasi sampai sekarang dan rata-rata penjualan sekitar Rp 974,882,072/bulan, dengan rata-rata sales 6 Bulan terakhir sudah diatas 1,2 Milyar per bulan, dan penghasilan bersih dari NFR sudah lebih dari 50 juta per bulan.
3. Persentase HPP terhadap penjualan pada periode 2020 dan 2021 berkisar diangka 17-18%.
4. Beban SGA terdiri dari beban gaji dan tunjangan, biaya keamanan, biaya kebersihan, asuransi pom, reward, telepon, listrik, biaya maintenance, akomodasi transportasi fuel dll
5. Tingkat Net Profit Margin berkisar diangka 9%-10%.
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 Ace Jaya Indo Realty

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

25%

Dari Laba Bersih

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



Penawaran Saham Perdana PT Ace Jaya Indo Realty

Kode Saham	: ACJR
Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 4.000.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 25%
Harga per lembar saham	: Rp. 1.000,-
Minimal Investasi**	: Rp. 2.000.000
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-0080700.AH.01.02. Tahun 2020 Tentang Persetujuan Perubahan Anggaran Dasar Perseroan Terbatas PT Ace Jaya Indo Realty, Tgl 02 Desember 2020, struktur pemegang saham perusahaan adalah sebagai berikut :

No	Nama Pemegang Saham	Jabatan	% Kepemilikan Lembar Saham
1	Lydia Masehi	Direktur	90%
2	Aditya Rahmani Isa	Komisaris	10%

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 **25%** saham PT Ace Jaya Indo Realty.
2. Santara menyalurkan dana ke PT Ace Jaya Indo Realty untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT Ace Jaya Indo Realty akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT Ace Jaya Indo Realty akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT Ace Jaya Indo Realty 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

10%-15%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
4,000,000	1,662,592	25%	415,648	10.39%

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 25% 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.

Kebijakan Buyback atau Pembelian Saham oleh *Majority Shareholder*

Dalam kerjasama penawaran saham melalui layanan urun dana ini terdapat kemungkinan pengajuan pembelian kembali saham oleh perusahaan dan atau pemegang saham terbesar (*majority shareholder*) atas saham yang telah dijual ke publik.

Dalam rangka melindungi hak dan risiko pemodal, berikut mekanisme yang disepakati Penerbit :

1. Jangka waktu minimum untuk pengajuan pembelian kembali adalah minimal setelah 3 tahun masa kerjasama dan telah ikut pasar sekunder minimal 1 kali.
2. Pembelian saham akan dilakukan atas nama pemegang saham mayoritas ataupun perusahaan.

3. Harga pembelian saham akan mengacu pada harga tertinggi antara harga wajar dengan acuan harga nilai buku (dengan perbandingan PBV minimal 1x) atau harga pasar.

4. Keputusan pembelian saham oleh *majority shareholder* akan dilakukan melalui mekanisme RUPS dengan melibatkan seluruh pemodal/pemilik saham.

5. Mekanisme pembelian saham kembali dapat dilakukan melalui tender offer & pasar sekunder

6. Apabila telah melewati masa jangka waktu minimum pengajuan pembelian namun penerbit tidak berniat mengajukan pembelian kembali, maka kerjasama layanan urun dana ini secara otomatis akan terus berjalan.

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.

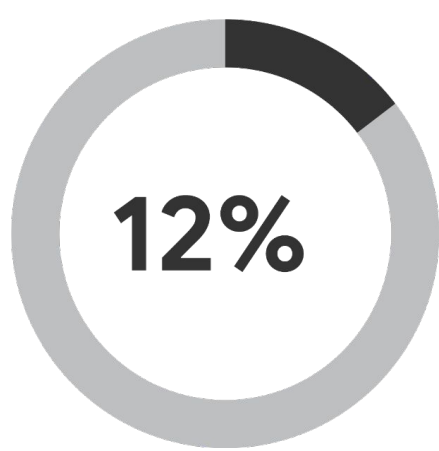
Pencatatan Saham Scriptless KSEI

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

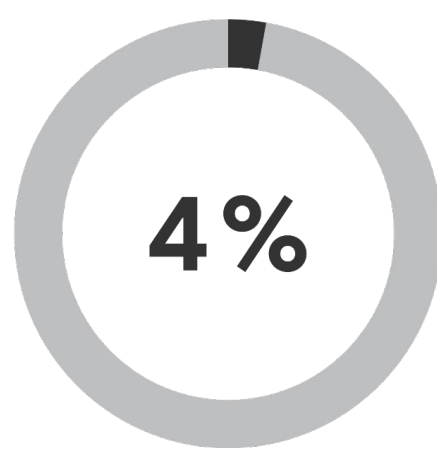
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.

Rencana Penggunaan Dana

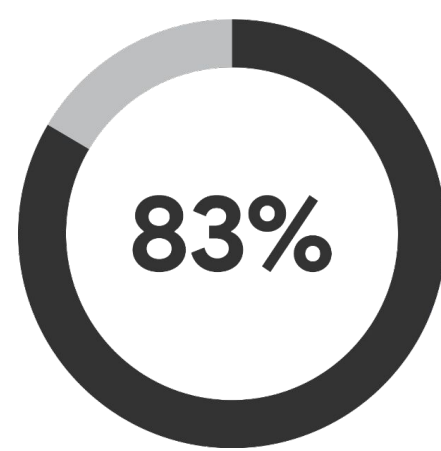
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk pengembangan pembangunan outlet Non Fuel Revenue (NFR) pada Kawasan SPBU Citraland Cirebon dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



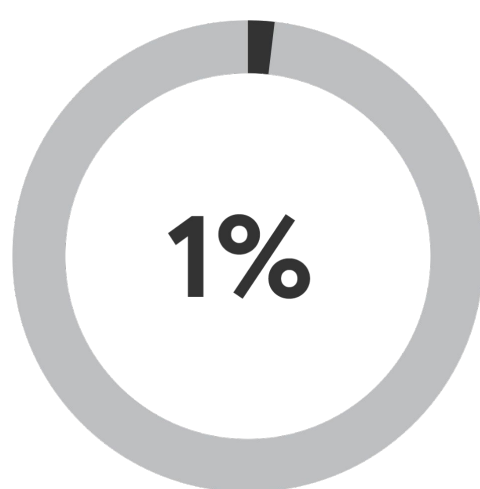
Biaya Sewa Lahan



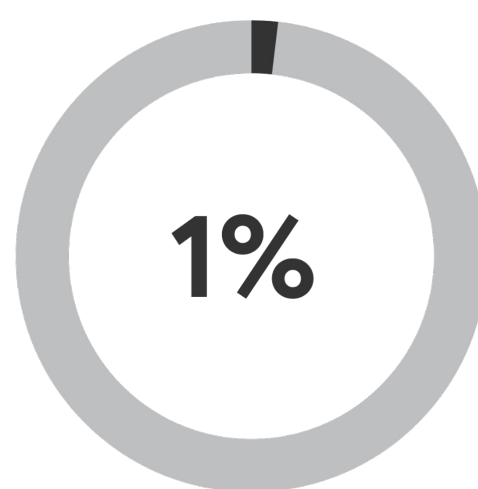
Biaya Perizinan



Biaya Pembangunan



Biaya Keamanan Lingkungan



Biaya Lain-lain

Total Project Cost (TPC)

Pembukaan Outlet Baru		Nilai
1	Biaya Sewa Lahan	500,000,000
2	Biaya Perijinan	150,000,000
3	Biaya Keamanan Lingkungan	50,000,000
4	Biaya Pembangunan	3,418,954,800
5	Biaya Lain-lain	25,000,000
Subtotal Pekerjaan Konstruksi		4,143,954,800

Keterangan :

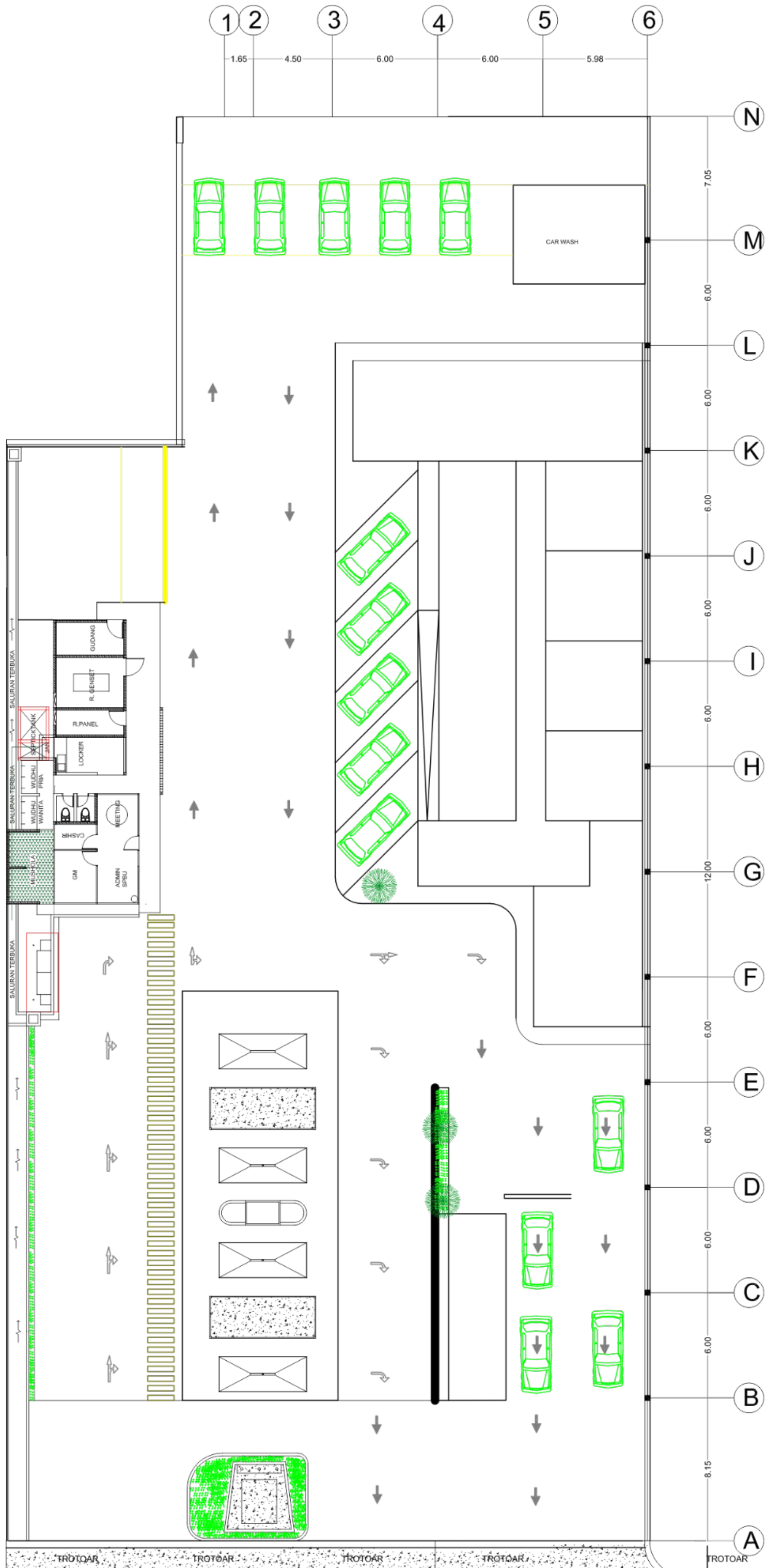
Nilai TPC di atas adalah taksiran nilai awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.

- 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 Ace Jaya Indo Realty.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT Ace Jaya Indo Realty (sharing dana sendiri).

SITEPLAN

Pengembangan

SPBU Citraland Cirebon





Timeline

Waktu	Aktivitas Usaha
Juni 2021	Perkiraan Pencairan Dana ECF
Juli 2021	Pembuatan Kawasan NFR SPBU Shell Citraland
Januari 2022	Bagi Hasil ke-1 atas laporan Juli 2021 - Desember 2021
Juli 2022	Bagi Hasil ke-2 atas laporan Januari - Juni 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 NFR.
3. Pembagian dividen pertama dilakukan pada bulan Januari 2022 atas kinerja perusahaan pada periode laporan Juli-Desember 2022, begitu seterusnya setiap 6 bulan sekali.

Risiko Khusus dan Mitigasinya

Risiko Persaingan Usaha

Saat ini persaingan bisnis SPBU di Indonesia cukup ketat. Pesaing bisnis terbesar yang dihadapi oleh PT Ace Jaya Indo Realty adalah Plat merah. Namun PT Ace Jaya Indo Realty memiliki izin eksklusif wilayah 3 Cirebon sehingga persaingan usaha sejenis yang dihadapi dapat dimitigasi oleh pemilik. Apabila pihak lain ingin mendirikan SPBU dengan merk yang sama di wilayah 3 Cirebon, pihak lain harus izin terlebih dahulu dengan PT Ace Jaya Indo Realty.

Selain itu, Untuk memenangkan persaingan usaha di bidang SPBU, PT Ace Jaya Indo Realty memberikan *service* dan memberikan promo yang menarik bagi pelanggan. Strategi ini cukup efektif digunakan sehingga konsumen merasa puas dengan *service* yang diberikan dan produk yang digunakan.

Risiko Kebakaran

Minyak adalah bahan yang mudah terbakar. Risiko yang dialami oleh bisnis SPBU yaitu rentan terjadi kebakaran karena menyimpan minyak. Melihat risiko tersebut PT Ace Jaya mengantisipasi dengan cara melakukan cover risiko dengan asuransi. Selain itu, teknologi yang digunakan pada SPBU Shell cukup canggih dan mutakhir, untuk mitigasi risiko, mengawasi dan mengontrol minyak yang disimpan. Oleh karena itu, risiko yang dihadapi dapat diminimalisir dengan baik oleh *owner*.

Risiko Keberlangsungan Usaha

Terdapat risiko kelangsungan usaha pada saat masa kontrak kerjasama sewa lahan berakhir. Untuk SPBU Shell Kesambi Cirebon ada kontrak sewa lahan dengan skema fix cost sedangkan untuk SPBU Shell Citraland Cirebon kontrak sewa lahan dengan skema revenue sharing.

Khusus untuk sewa lahan, risiko tersebut diminimalisir dengan kerjasama kontrak notariil jangka panjang selama 20 tahun. Manajemen berkomitmen untuk mengamankan setiap risiko dengan melakukan opsi perpanjangan yang dinegosiasikan setiap 1 tahun sebelum masa kontrak berakhir dan juga opsi untuk beli.

Risiko *Force Majeure*

Risiko terjadinya keadaan sangat luar biasa bisa saja terjadi dan mengganggu keberlangsungan bisnis. Risiko yang mungkin dapat terjadi yakni seperti krisis ekonomi, bencana alam, dan sebagainya.

Ekonomi global merupakan salah satu risiko yang dimiliki perusahaan karena harga minyak yang ditawarkan bergantung pada harga minyak dunia. Untuk mengatasi hal tersebut, Kami dengan didukung jaringan bisnis Shell di seluruh dunia akan terus berinovasi untuk berkembang di situasi perubahan zaman apapun untuk *survive*.

Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT Ace Jaya Indo Realty

- PT Ace Jaya Indo Realty merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang dealer SPBU yang bekerjasama dengan PT Shell Indonesia.
- Usaha ini mulai dirintis sejak tahun 2019 dengan mendirikan SPBU Shell pertama kali di Kesambi Kota Cirebon dengan konsep *One Stop Service* SPBU.
- Sejak berdirinya SPBU Shell pertama di Kota Cirebon, perkembangan usaha SPBU ini semakin banyak peminat, dimana repeat order yang tinggi dan customer baru yang berdatangan untuk membeli produk BBM yang berkualitas meningkat.
- Tidak hanya kalangan menengah keatas, faktanya banyak ojek online berdatangan untuk membeli produk dan layanan dari SPBU Shell ini. Mereka merasa puas menggunakan kualitas produknya. Selain itu, pelanggan merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh SPBU Shell Cirebon, dengan pemberian poin reward, makanan/minuman gratis, dan lain sebagainya.

- Setahun pertama kinerja SPBU Shell Kesambi Cirebon walaupun terkendala adanya Pandemi Covid-19, progress bisnisnya tetap bisa berkembang signifikan. Bahkan kinerja SPBU Shell Kesambi Cirebon tahun pertama sudah melebihi target dari Principal (Shell Indonesia).
- Direktur Operasional PT Ace Jaya Indo Realty (Bapak Aditya Rahman Isa) pernah diundang Shell Indonesia bersama Tung Desem Waringin untuk berdiskusi mengenai Kupas Peluang dan Kiat Sukses Bisnis 2021 : Inspirasi bisnis bersama Shell.
- PT Ace Jaya Indo Realty bekerjasama dengan beberapa restoran (FnB) seperti kopi kenangan, KFC, Lekker dan Brand-Brand terkenal lain untuk pengembangan NFR SPBU.
- Selanjutnya pada Desember tahun 2020, PT Ace Jaya Indo Realty memperluas jangkauan bisnisnya dengan mendirikan SPBU baru di Citraland Cirebon dengan menggunakan teknologi baru dengan sistem modular.
- Pelayanan dan kelebihan produk yang dimiliki PT Ace Jaya Indo Realty membuat pelanggan puas terhadapnya. Oleh karena itu, pelayanan menjadi fokus utama PT Ace Jaya Indo Realty terhadap pelanggan.

- Pembangunan Non Fuel Revenue (NFR) menjadi daya tarik konsumen dan menjadi fokus dari PT Ace Jaya Indo Realty untuk meningkatkan layanan dengan konsep One Stop Service.
- Rencana perusahaan kedepannya adalah dengan menambah NFR di outlet Citraland guna meningkatkan service kepada pelanggan.

Melalui prospektus ini, Manajemen PT Ace Jaya Indo Realty membuka peluang kepada para investor untuk memiliki bisnis ini dan berkembang bersama untuk semakin sukses kedepannya. Kami berharap kerjasama ini dapat memberikan keuntungan dan kebermanfaatan bagi shareholders, serta seluruh pihak yang terkait dalam proses bisnis ini.

Hormat Manajemen
PT Ace Jaya Indo Realty



Lydia Masehi

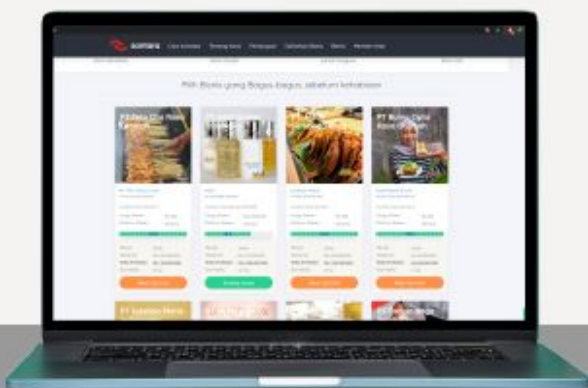
Direktur

Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Ace Jaya Indo
Reality

Beli Sekarang

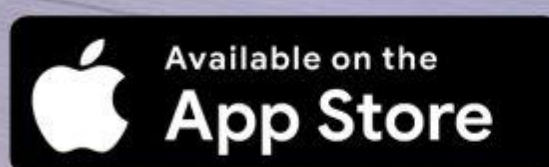
via
WEB



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.