

P R O S P E K T U S

AHASS

**SONI SAKTIE MOTOR
BOJONEGORO**



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.

HIGHLIGHT INDUSTRY

Bisnis bengkel motor memang menjadi salah satu usaha yang menjanjikan, apalagi kendaraan yang paling banyak membanjiri jalanan saat ini adalah jenis roda dua atau sepeda motor.

Dengan harga yang cukup terjangkau dan cukup mudah dari sisi pengoperasian, kini sepeda motor semakin merajalela baik di kawasan pedesaan maupun di kawasan kota besar. Oleh karena itu, membuka bengkel motor menjadi salah satu usaha yang sangat menjanjikan. Apalagi jika membuka bengkel motor *AHASS (Astra Honda Authorized Service Station)*. Mengapa demikian?

Jika kita membuka bengkel motor sendiri, maka sudah dapat dipastikan perlu waktu yang tidak sedikit untuk meyakinkan masyarakat terhadap bengkel kita. Hal ini sangat berbeda jika kita memilih membuka bengkel motor *AHASS*.

Brand awareness bengkel AHASS cukup kuat di masyarakat. Konsistensi kualitas dan SOP yang telah teruji puluhan tahun menjadikan bengkel AHASS mendapatkan tempat di hati masyarakat.

Dalam perjalanannya, penggunaan *spare part original* serta didukung aktifitas pemasaran (misal : promo produk, dll) semakin menguatkan kepuasan pelanggan dari layanan yang diberikan. Kekuatan *brand* inilah yang menjadi daya tarik bagi pelaku usaha untuk membuka bisnis bengkel AHASS dari sisi profitabilitas dan *sustainability*.

Selain itu, masih terdapat beberapa keuntungan membuka bengkel AHASS :

1. Motor Honda merupakan *brand* yang sangat populer di Indonesia.
2. Kekuatan jaringan dari *dealer – dealer* resmi Honda di setiap daerah.

Dilansir dari data AISI (*Asosiasi Industri Sepeda motor Indonesia*), penjualan sepeda motor Honda pada tahun 2019 mencapai 4.910.688 unit motor dan berhasil menguasai pasar domestik Indonesia hingga 75,69 %.

Hal ini membuktikan bahwa potensi yang cukup besar bagi pengusaha bengkel motor AHASS untuk menggarap layanan servis sepeda motor Honda di berbagai daerah di Indonesia.

Data penjualan tersebut sangat berkorelasi terhadap kebutuhan masyarakat akan sepeda motor, terutama merek Honda. Apalagi sejak beroperasinya ojek *online* seperti Gojek dan Grab pada tahun 2015 cukup mendorong performa baik pada penjualan *dealer* sepeda motor Honda maupun pendapatan bengkel motor AHASS untuk jasa layanan servis sepeda motor Honda dan penjualan *spare part*.



SEJARAH USAHA



Bengkel AHASS Soni Saktie Motor

Bojonegoro berdiri pada tanggal 20 Oktober 2009 dan diangkat menjadi bengkel resmi Honda (AHASS) pada tanggal 1 Januari 2010.

Didirikan oleh Bapak Tarsono yang merupakan ex-karyawan PT Astra Honda Motor (AHM) sebelumnya di Divisi Teknikal dan memiliki berbagai prestasi dan diakui oleh PT AHM dalam berbagai *event* kontes yang diselenggarakan setiap tahun.

Pada tahun 2019 yang lalu kami berhasil menjuarai *AHM Technical Skill Contest* sebagai Juara 2 Nasional yang diselenggarakan di Semarang. Hal ini membuktikan bahwa tim kami sangat *concern* terhadap kualitas layanan servis terbaik bagi konsumen dengan didukung mekanik yang kompeten dibidangnya dan juga memiliki prestasi.

Astra Honda Motor TECHNICAL SKILL CONTEST 2019

"Teknisi Terbaik Untuk Kepuasan Pelanggan Honda"

MARAN 2019



**Juara 2 Nasional
AHM Technical Skill Contest 2019**

Di awal berdiri kami hanya mempunyai 3 orang karyawan dengan 1 cabang, dan pada saat ini kami sudah mempunyai total sekitar 30 orang karyawan dengan 2 cabang bengkel resmi AHASS yang berada di Jl. Raya Kapas No.70A Kapas Bojonegoro (SONI SAKTIE 1 / AHASS-12046) dan di Jl. Raya Sugihwaras No.56 Sugihwaras Bojonegoro (SONI SAKTIE 2 / AHASS-16579).

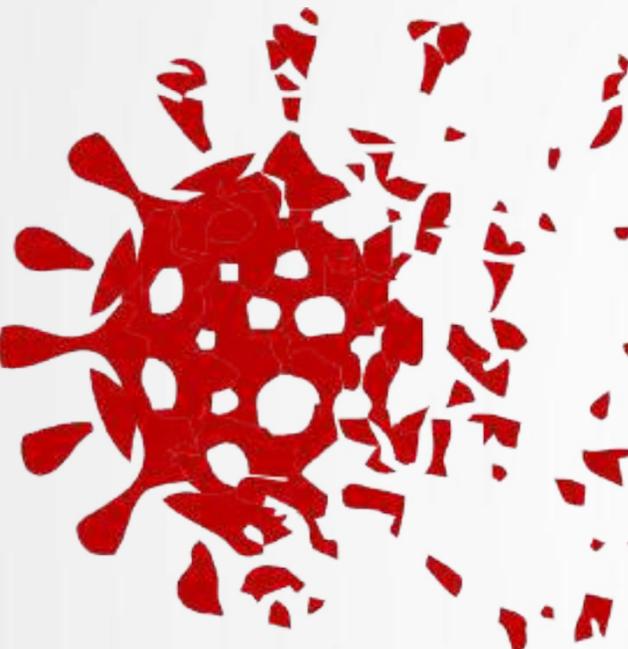
Dengan memiliki pengalaman kurang lebih 15 tahun di industri otomotif dan menekuni bidang *after sales service* motor Honda menjadikan kami sangat optimis akan *sustainability* bisnis ini dalam jangka panjang karena melihat potensi pangsa pasar motor Honda yang masih menjadi *market leader* untuk penjualan kendaraan roda dua di Indonesia hingga saat ini.

Selain itu, data penjualan motor Honda di Bojonegoro yang meningkat cukup pesat setiap tahunnya memberikan keuntungan tersendiri bagi bisnis bengkel AHASS kami yang saat ini menjadi pionir di wilayah Bojonegoro.



Awards & Certificates





UKM
CORONA RELIEF

Kondisi pandemi Covid-19 seperti pada saat ini cukup mempengaruhi performa penjualan kami sejak bulan Maret 2020 yang mengalami penurunan kurang lebih sekitar 10% dari omset sebelumnya.

Namun dengan adanya penurunan omset yang tidak terlalu signifikan tersebut kami masih mampu bertahan dan tidak berimbas pada strategi pengurangan karyawan atau pun gaji karyawan. Hal ini menunjukkan bahwa bisnis ini di masa pandemi masih mampu bertahan karena menjadi sebuah kebutuhan bagi masyarakat yang membutuhkan layanan servis motor Honda secara berkala dan *spare part* asli Honda.

Selama pemerintah pusat mengumumkan diberlakukannya PSBB di berbagai daerah, tidak mempengaruhi operasional bengkel kami karena pemerintah daerah

Bojonegoro masih memberikan kebijakan untuk sektor usaha di wilayah Bojonegoro boleh beroperasi namun tetap dengan mematuhi protokol kesehatan, *social distancing* dan wajib menggunakan masker saat berada di luar rumah.

Saat masa pandemi hingga hari ini dimana masyarakat lebih memilih untuk berdiam di rumah dan *work from home*, kami telah melakukan beberapa langkah strategi untuk tetap berupaya meningkatkan pendapatan perusahaan, diantaranya dengan memberikan layanan servis motor ke lokasi atau rumah pelanggan.



Layanan ini diberikan dengan teknis pemesanan terlebih dahulu oleh pelanggan melalui Admin CRM (*Customer Relationship Management*) kami.

Strategi jemput bola seperti ini cukup berhasil dilakukan pada masa pandemi seperti saat ini, apalagi kami termasuk pionir bengkel AHASS di Bojonegoro dan dengan adanya fasilitas tersebut membuat pelanggan setia kami merasa puas dengan pelayanan yang kami berikan.

Dalam rencana bisnis perusahaan, kami akan melakukan ekspansi untuk membuka cabang baru di wilayah Tuban yang memiliki potensi cukup besar dan hingga saat ini belum tergarap secara maksimal.

Menurut data internal PT AHM pertumbuhan penjualan motor Honda di wilayah Tuban cukup signifikan kenaikannya tiap tahun, dan kami mendapat rekomendasi dari AHASS untuk membuka cabang baru di sana dan diharapkan mampu memberikan pelayanan yang maksimal seperti halnya di Bojonegoro.

Selain itu, dengan adanya rencana tersebut kami juga berharap bisa membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat setempat yang memiliki kompetensi sesuai standar perusahaan dan nantinya akan kami berikan pelatihan sehingga mampu bersaing dengan kompetitor lainnya.

Program Khusus Pelanggan

SEBAGAI BENTUK APRESIASI KAMI
SPECIAL FOR ALL !!!
PETUGAS MEDIS

Discount Service
Up To
50%
Berlaku Hingga 31 Maret 2020

*syarat & ketentuan berlaku

☎ 0852-3661-2770
 📱 Ahass Soni Saktie Bojonegoro
 📧 ahass_sonisaktiemotor

Satu HATI.
HONDA One HEART.

AHASS
JAMINAN KUALITAS SERVIS

Mau Servis?
Anda cukup
#dirumahaja,
Kami yang
datang!

☎ 0852-3661-2770

AHASS
JAMINAN KUALITAS SERVIS

**PROGRAM UNGGULAN
AHASS**

**HONDA
HOME
SERVIS**
(servis #dirumahaja)

☎ 0852-3661-2770
 Ahass Soni Saktie Motor Bojonegoro
 @ahass_sonisaktiemotor

AHASS
JAMINAN KUALITAS SERVIS

**AHASS SERVIS KUNJUNG
(HONDA HOME SERVIS)**

@ahasssonisaktiebojonegoro ☎ 0852-3661-2770

AHASS
JAMINAN KUALITAS SERVIS

THR AHASS
untuk konsumen setiaku

Periode : Juni 2020

<p>Paket SeLO</p> <p>Rp. 115.000,- Rp. 100.000,-</p> <p>Paket SeLO (Servis Lengkap + ganti Oli) : - Servis Motor Lengkap - Ganti Oli SPX 2</p>	<p>Paket Turbo</p> <p>Rp. 135.000,- Rp. 120.000,-</p> <p>Paket Turbo (Servis Lengkap + ganti Oli + Injektor Cleaner) : - Servis Motor Lengkap - Ganti Oli SPX 2 - Injektor Cleaner</p>	<p>Paket Super Matic</p> <p>Rp. 155.000,- Rp. 140.000,-</p> <p>Paket Super Matic (Servis Lengkap + Injektor Cleaner + ganti Oli + Pembersihan CVT) : - Servis Motor Lengkap - Ganti Oli SPX 2 - Injektor Cleaner - Pembersihan CVT</p>
---	---	---

AHASS SONISAKTIE MOTOR
HP : 0852-3661-2770

AHASS
JAMINAN KUALITAS SERVIS

Males Ngantri Servis?
Booking aja di aplikasi

Ayo download **BROMPIT** sekarang!

Mau dapat promo menarik dari BROMPIT?

Gunakan **NODE REFERRAL** berikut ini saat registrasi!

T99S5YLZ

GET IT ON Google Play

@ahasssonisaktiebojonegoro One HEART.

KAMI BAYAR
KEMERAHAN
GAMPANG !!!

AHASS SONI SAKTIE MTR

JL. RAYA KAPAS NO. 70A KAPAS - BOJONEGORO
☎ 0353 - 890447 / 085 230 003 417

AHASS SONI SAKTIE MTR

Lokasi Usaha PT Soni Saktie Sejahtera

Eksisting



AHASS-12046 Soni Saktie Motor 1

Jl. Raya Kapas No. 70A
Kapas, Bojonegoro



AHASS-16579 Soni Saktie Motor 2

Jl. Raya Sugihwaras No. 56
Sugihwaras, Bojonegoro

Akan Dibuka



AHASS Soni Saktie Tuban

Jl. Raya Plumpang No. 236
Plumpang, Tuban

Lokasi Usaha Eksisting



AHASS-12046 Soni Saktie Motor 1

Jl. Raya Kapas No. 70A Kapas, Bojonegoro



AHASS-16579 Soni Saktie Motor 2

Jl. Raya Sugihwaras No 56 Sugihwaras, Bojonegoro

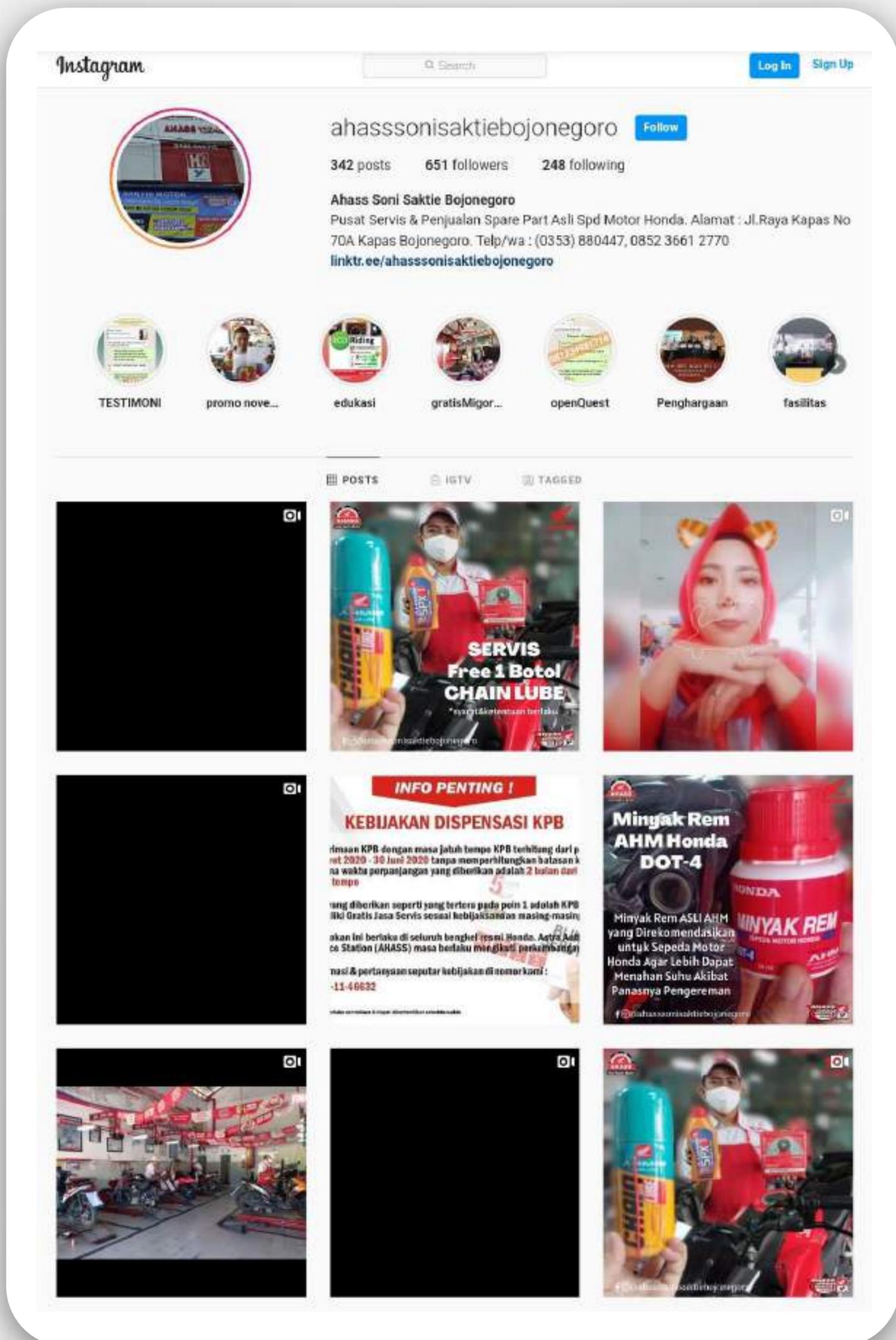
VIDEO PROFIL

PT Soni Saktie Sejahtera



**Klik untuk menonton

Instagram Official



@ahasssonisaktiebojonegoro

Google Review

← Ahass 12046 Son... 🔍 🔄 ⋮

ANG LAYANAN **ULASAN** FOTO TENTANG

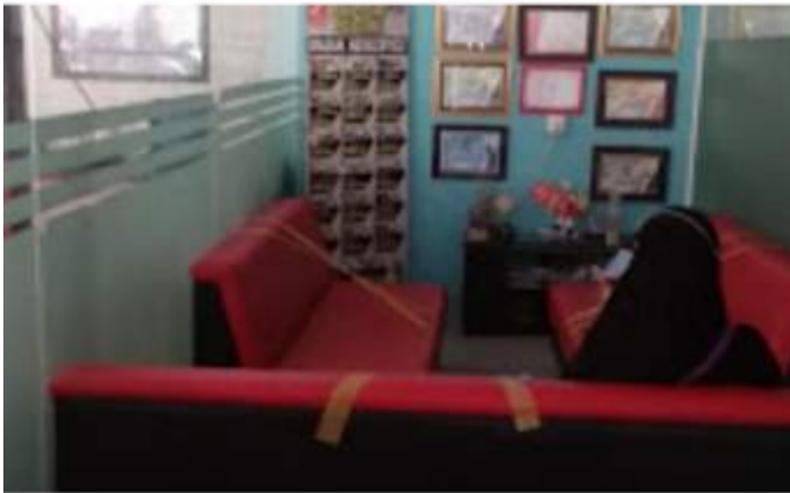


Alfi Lani

4 ulasan · 12 foto

★★★★★ 3 bulan lalu

Prosesnya cepat, langsung ditangani dong , trus tempat nungguinnya berAC 😍😍 ada tempat ngecas jugaa 😁😁 ahass soni saktie rekomended deh 🤍🤍



← Ahass 12046 Son... 🔍 🔄 ⋮

ANG LAYANAN **ULASAN** FOTO TENTANG



rizki wulyono

3 ulasan · 2 foto

★★★★★ 3 hari yang lalu

Positif: Ketepatan waktu, Kualitas, Nilai, Profesionalisme

Pelayanan nya bagus .memuaskan motor saya jadi sehat lagi .terima kasih ahass soni saktie motor



Tanggapan dari pemilik

3 hari yang lalu

Terima kasih sudah mempercayakan pekerjaan servis motor honda nya di Ahass kami. Kami selalu berusaha memberikan Pelayanan terbaik untuk seluruh customer kami... Ditunggu kedatangannya kembali

← Ahass 12046 Son... 🔍 🔄 ⋮

ANG LAYANAN **ULASAN** FOTO TENTANG



agus budiwanto

5 ulasan · 2 foto

★★★★★ 2 minggu yang lalu

Positif: Kualitas

Service motor honda dengan kualitas hasil kerja yang baik dan layanan ke konsumen yang ramah dan membantu... Terimakasih Ahass Soni Saktie..



Tanggapan dari pemilik

2 minggu yang lalu

Terima kasih sudah mempercayakan pekerjaan servis motor honda nya di Ahass kami. Kami selalu berusaha memberikan Pelayanan terbaik untuk seluruh customer kami... Ditunggu kedatangannya kembali

← Ahass 12046 Son... 🔍 🔄 ⋮

ANG LAYANAN **ULASAN** FOTO TENTANG



MUHAMMAD IKROM

Local Guide · 35 ulasan · 1.456 foto

★★★★★ 4 hari yang lalu

Service nya memuaskan.

Jaminan 7 hari setelah servis.



Tanggapan dari pemilik

3 hari yang lalu

Terima kasih sudah mempercayakan pekerjaan servis motor honda nya di Ahass kami. Kami selalu berusaha memberikan Pelayanan terbaik untuk seluruh customer kami... Ditunggu kedatangannya kembali

TEAM PROFILE





Bapak Tarsono

Direktur

Berawal dari pengalaman sebagai karyawan PT. AHM di Divisi Teknikal dan memiliki beberapa prestasi dan diakui oleh PT. AHM dalam even-even kontes yang diselenggarakan setiap tahun, akhirnya pada tahun 2009 saya memutuskan untuk membuka bengkel motor Soni Saktie Motor dan pada tahun 2010 ditunjuk sebagai bengkel resmi AHASS di wilayah Bojonegoro.

Saya bersama tim sedang meningkatkan *branding* perusahaan dan menjadi *leader* dalam pengembangan bisnis AHASS Soni Saktie Motor Group.

Saat ini saya juga menjabat sebagai Ketua Paguyuban Bengkel AHASS se-Bojonegoro, Lamongan, dan Tuban



Ibu Muttaqin

Komisaris Utama

Beliau memiliki pengalaman kerja sebagai auditor sebuah lembaga pendidikan di Bojonegoro selama kurang lebih 5 tahun. Pengalamannya dalam bidang auditor sangat membantu perusahaan kami dalam mengontrol keuangan dan efisiensi bersama tim *finance*.

Selain itu, beliau juga bertugas membantu *monitoring* perkembangan masing-masing bengkel.



M. Pendi

Manajer TSD

Beliau lulusan SMK Otomotif di Bojonegoro. Saat ini beliau menjabat sebagai Manajer *Technical Service Division* (TSD) yang tugasnya adalah memimpin dan mengorganisir dalam bidang *technical*, mulai dari *training* mekanik, FLP dan pelayanan.

Beliau sudah berpengalaman selama kurang lebih 10 tahun berkecimpung di Honda dan pernah menjadi asesor & juri dalam ajang *Indonesia Technical Skill Contest*.



Rini Ika S.

*Accounting
Manager*

Beliau lulusan D2 Akuntansi dan sudah menjabat bagian akunting sejak awal berdirinya AHASS Soni Saktie Motor. Tugas dan tanggung jawab beliau dalam mengawal pembukuan keuangan perusahaan tidak diragukan dan sangat besar perannya dalam mengatur pencatatan dan pembukuan keuangan perusahaan.

JUMLAH PEKERJA

Manajer TSD & Akt.	: 2
Kepala Bengkel	: 2
<i>Service Advisor</i>	: 4
Admin & CRM	: 3
Bagian Gudang	: 4
Mekanik	: 15



FINANCIAL HIGHLIGHTS



Profit & Loss Statement Highlights

AHASS Soni Saktie Motor Group Bojonegoro

Periode 2019 dan Juni 2020

Dalam Rupiah Penuh

Pos Laba Rugi	2019	Juni 2020
Penjualan	3.652.391.965	1.682.285.634
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(2.322.187.911)	(1.094.262.191)
Laba Kotor	1.330.204.054	588.023.443
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(595.551.242)	(314.372.926)
Keuntungan Operasional	734.652.813	273.650.517
Pendapatan (Beban) Lainnya	(100.000.000)	(50.000.000)
Laba Usaha	634.652.813	223.650.517

Keterangan :

- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.
- Pandemi Covid-19 menyebabkan omset usaha di periode Januari - Juni 2020 mengalami penurunan namun tidak terlalu signifikan yaitu sebesar $\pm 6\%$ dari omset periode yang sama di tahun 2019 (*year on year*). Berikut penjualan perusahaan periode Jan-Juni 2020 :

(dalam ribuan rupiah)

Keterangan	Januari	Februari	Maret	April	Mei	Juni
Penjualan	279.829	322.521	304.450	244.896	257.817	272.775

- %HPP terhadap penjualan relatif stabil dari periode awal 2019 hingga Juni 2020 di kisaran angka 60%-65%.
- Beban SGA perusahaan yang merupakan *fixed cost* perusahaan relatif tetap sehingga menyebabkan kenaikan %SGA disaat penjualan mengalami penurunan.
- Beban Lainnya terdiri dari beban amortisasi sewa lahan dan cadangan biaya perawatan bangunan & peralatan mekanik / bengkel.
- Di tengah kondisi pandemi Covid-19 yang tidak mudah & penuh tantangan bagi pelaku bisnis ini, perusahaan masih mampu mencatatkan *profit* yang cukup baik di periode Januari - Juni 2020 dengan pencapaian *profit margin* usaha sebesar $\pm 13\%$.
- Strategi yang akan dilakukan perusahaan adalah dengan melakukan ekspansi pembukaan cabang baru di Tuban serta penguatan modal kerja cabang eksisting. Diharapkan kedepan akan berwujud pada peningkatan kekuatan *brand* bisnis dan keuntungan perusahaan, khususnya saat kondisi mulai normal kembali.

Disclaimer :

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



Jadi Pemilik Saham

PT Soni Saktie Sejahtera

Dapatkan Proyeksi Dividen Usaha Hingga

35%

Dari Laba Bersih

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

Penawaran Saham Perdana PT Soni Saktie Sejahtera

Kode Saham	: AHSS
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 2.000.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 31,6 %
Harga per lembar saham	: Rp 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 2.004.100 ,-
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

Bagaimana Mekanisme Kerjasamanya?

1. Anda dan pemodal lainnya di Santara melakukan Urun Dana untuk memiliki **31,6%** saham PT Soni Saktie Sejahtera.
2. Santara menyalurkan dana ke PT Soni Saktie Sejahtera untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT Soni Saktie Sejahtera akan mengelola dana untuk mengembangkan usahanya.
4. PT Soni Saktie Sejahtera akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT Soni Saktie Sejahtera 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%-13%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai ECF	Perkiraan Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Dividen untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
2.000.000	634.122	35%	221.943	11,10%

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 UU PT, keputusan pembayaran dividen mengacu pada ketentuan yang terdapat pada Anggaran Dasar Perseroan yaitu melalui mekanisme RUPS berdasarkan rekomendasi Direksi Perusahaan.

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

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.



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.

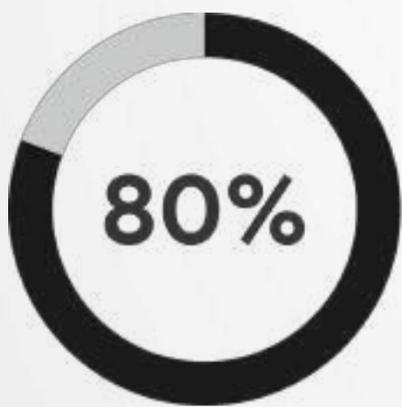
Pencatatan Saham Scriptless KSEI

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

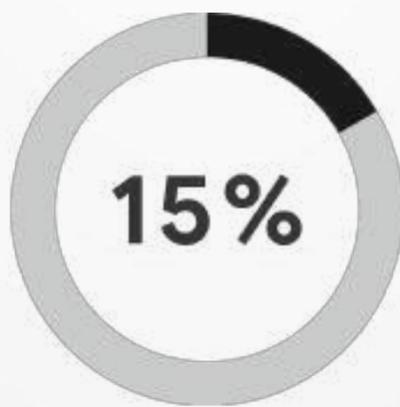
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.

Rencana Penggunaan Dana

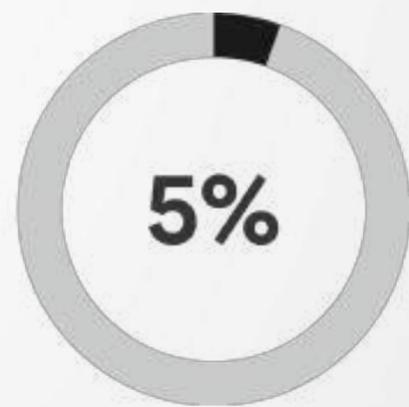
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk kebutuhan ekspansi pembukaan cabang baru di Tuban, penguatan modal kerja cabang eksisting, dan cadangan kas perusahaan dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



Ekspansi
Pembukaan
Cabang Baru



Penguatan
Modal Kerja
Cabang
Eksisting



Cadangan Kas
Perusahaan

- 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 Soni Saktie Sejahtera.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT Soni Saktie Sejahtera (*sharing* dana sendiri).

Total Project Cost (TPC)

Dalam Rupiah Penuh

NO	KETERANGAN	NOMINAL (Rp)
1	Pembelian <i>Special Service Tools (SST)</i> Honda Cabang Baru	687.056.700
2	Pekerjaan Sipil Renovasi Gedung Cabang Baru	216.319.000
3	Pengadaan Inventaris Cabang Baru	138.840.500
4	Persediaan <i>spare part</i> Cabang Baru	150.000.000
5	<i>Opening & Ceremonial</i> Cabang Baru	5.750.400
6	Sewa Gedung 10 Tahun Cabang Baru	400.000.000
7	Administrasi dan ATK Cabang Baru	3.550.500
8	Penguatan Modal Kerja Cabang Eksisting	300.000.000
9	Cadangan Kas Perusahaan	100.000.000
	TOTAL	2.001.517.100

Keterangan :

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

Timeline



* **Timeline** di atas merupakan perkiraan, apabila terdapat perubahan akan kami informasikan lebih lanjut pada laporan bulanan.

RISIKO KHUSUS & MITIGASINYA



Risiko Ekspansi Usaha

Ekspansi bisnis yang kami lakukan tentu bertujuan untuk meningkatkan keuntungan serta *brand value* dari AHASS Soni Saktie Motor Group. Namun dibalik itu kami menyadari adanya risiko kegagalan termasuk di dalamnya kegagalan membaca *market* di lokasi yang baru.

Namun risiko ini kami anggap sebagai sebuah tantangan kedepannya. Dengan pemilihan lokasi yang sudah kami riset sebelumnya, pengalaman bisnis, dan kesiapan personil yang kami miliki saat ini, kami yakin mampu menembus pasar baru di wilayah Tuban.

Pemilihan lokasi cabang baru kami didasari atas pertimbangan potensi wilayah, lokasi yang cukup strategis, dan rekomendasi dari AHASS.

Risiko Persaingan Usaha

Saat ini cukup banyak bermunculan bengkel motor di daerah perkotaan maupun di pedesaan dengan konsep yang semakin beragam.

Namun dengan melihat nama besar AHASS yang secara khusus melayani servis motor Honda tentunya masyarakat telah *aware* terhadap pelayanan dan keaslian *spare part* yang dijual.

Kami selalu menjaga kualitas pelayanan untuk kepuasan pelanggan kami, baik dari sisi hasil servis yang bagus hingga rutin menghubungi pelanggan melalui telepon untuk mengingatkan jadwal servis motornya secara berkala.

Strategi ini sangat penting untuk dilakukan agar posisi kami berada beberapa langkah lebih maju dari kompetitor lainnya.



Risiko Kelangsungan Usaha

Risiko dari keberlangsungan usaha ini terdapat pada kegiatan usaha kami yang mana lahan cabang eksisting kami di Bojonegoro dan rencana cabang baru Tuban yang masih menggunakan sistem sewa jangka panjang selama 20 tahun-an (Soni Saktie 1), 5 tahun-an (Soni Saktie 2), dan 10 tahun (Tuban).

Opsi yang dapat kami tawarkan ke pemilik lahan diantaranya melakukan penambahan masa sewa lahan, pembelian lahan, dan opsi terakhir adalah mempersiapkan lokasi baru yang strategis ketika kedua opsi tersebut tidak dapat berjalan sesuai rencana.



Risiko *Force Majeure*

Keadaan *force majeure* yang terjadi saat ini adalah pandemi Covid-19 yang bukan hanya dihadapi di Indonesia namun juga di seluruh dunia.

Sedikit banyak hal ini berpengaruh ke perusahaan dan perekonomian secara umum. Himbauan Pemerintah untuk *social distancing* menyebabkan pelanggan kami menurun namun tidak terlalu signifikan.

Strategi yang telah kami lakukan diantaranya :

1. Melakukan *campaign* baik melalui media sosial maupun himbauan secara langsung kepada pelanggan bahwa servis di AHASS aman dan nyaman karena menerapkan protokol kesehatan sesuai dengan arahan pemerintah.
2. Melakukan program *service* kunjung / *Honda Home Service*.
3. Mendukung tenaga medis dengan memberikan diskon khusus.
4. *Service* antar jemput gratis dengan radius 5 km.
5. *Service* motor tanpa kontak fisik langsung, hanya melalui aplikasi BromPit dari Honda.

Hal ini lah yang menjadikan kami tetap optimis untuk melanjutkan strategi tersebut dan berencana ekspansi untuk cabang baru kami di Tuban sehingga akan meningkatkan *brand awareness*.

Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT Soni Saktie Sejahtera

- AHASS Soni Saktie Motor telah berdiri sejak tahun 2009 di Bojonegoro dan baru ditunjuk AHASS menjadi bengkel resmi Honda pada tahun 2010.
- Perjalanan kami yang selama kurang lebih 10 tahun ini bukan berarti perjalanan yang mulus dalam menjalankan bisnis ini, kami telah mengambil banyak pelajaran terkait perbaikan kualitas pelayanan, pengembangan strategi perusahaan, hingga perbaikan manajemen perusahaan.
- Dengan semua pengalaman ini kami berkomitmen untuk terus berinovasi dalam meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan sehingga dapat menguatkan dari sisi *brand* bisnis.

- AHASS Soni Saktie Motor Group telah menjadi pionir bengkel resmi Honda di Bojonegoro sejak tahun 2010, dan hingga saat ini sudah mendapat hati dari para pelanggan yang loyal akan kualitas servis mekanik dan pelayanan terhadap pelanggannya.
- Lokasi cabang eksisting kami berada cukup strategis di tengah kota Bojonegoro dan terdapat perumahan padat penduduk sehingga daya beli masyarakat cukup tinggi untuk bisnis ini.
- Pemilihan lokasi cabang baru kami di daerah yang cukup strategis dan akses jalan yang cukup mudah telah melalui pertimbangan matang tim kami dengan melihat potensi pasar baru di wilayah tersebut.

- Dengan adanya kondisi pandemi seperti saat ini, kami memanfaatkannya untuk rencana ekspansi membuka cabang baru di Tuban, penguatan modal kerja cabang eksisting, dan untuk kebutuhan cadangan kas perusahaan guna meningkatkan *brand awareness*.

Demikian prospektus ini kami sampaikan dengan data dan informasi yang sebenarnya. Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami,

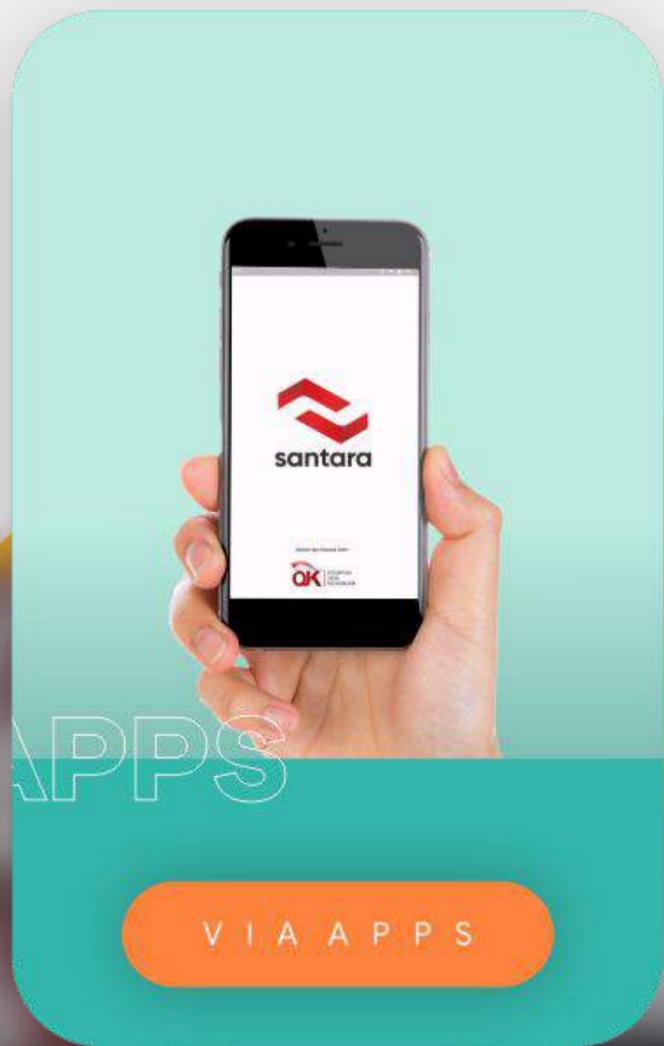


Tarsono
Direktur

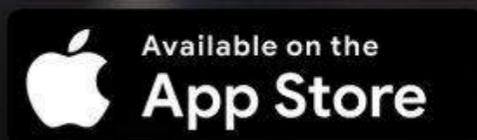
Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Soni Saktie Sejahtera

Beli Sekarang



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.