

P R O S P E K T U S

JOKOPI

Bercerita & Membudaya



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

Kopi merupakan salah satu minuman yang paling populer di dunia. Sejak dulu hingga sekarang, minuman yang satu ini memang tetap menjadi primadona. Para penikmat kopi pun di Indonesia semakin hari semakin meningkat. Hal ini ditandai dengan semakin menjamurnya bisnis kedai kopi atau *coffee shop* di berbagai kota di seluruh Indonesia.

Saat ini bisnis kedai kopi atau *coffee shop* menjadi salah satu bisnis yang sangat menjanjikan. Hal ini dikarenakan berkembangnya tren minum kopi di kedai kopi atau biasa disebut nongkrong. Minum kopi kini tidak hanya identik dengan kegiatan yang dilakukan oleh kaum bapak saja, anak muda pun menjadikan kegiatan minum kopi sebagai sebuah *lifestyle* dan sebagai sarana menunjukkan eksistensi mereka.



Hasil riset Toffin, perusahaan penyedia solusi bisnis berupa barang dan jasa di industri HOREKA (Hotel, restoran, dan kafe), di Indonesia, bersama Majalah MIX MarComm SWA Media Group menunjukkan jumlah kedai kopi di Indonesia pada Agustus 2019 mencapai lebih dari 2.950 gerai, atau meningkat hampir tiga kali lipat dibandingkan pada 2016 yang hanya sekitar 1.000.

Sementara itu, konsumsi kopi domestik Indonesia juga terus meningkat. Data Tahunan Konsumsi Kopi Indonesia 2019 yang dikeluarkan oleh *Global Agricultural Information Network* menunjukkan proyeksi konsumsi domestik (*Coffee Domestic Consumption*) pada 2019/2020 mencapai 294.000 ton atau meningkat sekitar 13.9% dibandingkan konsumsi pada 2018/2019 yang mencapai 258.000 ton.





Menurut riset Toffin Indonesia, ada 7 faktor yang mendorong pertumbuhan bisnis kedai kopi di Indonesia, yaitu:

1. Kebiasaan (budaya) nongkrong sambil ngopi.
2. Meningkatnya daya beli konsumen, tumbuhnya kelas menengah, dan harga RTD Coffee di kedai modern yang lebih terjangkau.
3. Dominasi populasi anak muda Indonesia (Generasi Y dan Z) yang menciptakan gaya hidup baru dalam mengonsumsi kopi.
4. Kehadiran media sosial yang memudahkan pebisnis kedai kopi melakukan aktivitas marketing dan promosi.
5. Kehadiran *platform ride hailing* (Grabfood dan Gofood) yang memudahkan penjualan.
6. Rendahnya *entries barriers* dalam bisnis kopi yang ditunjang dengan ketersediaan pasokan bahan baku, peralatan (mesin kopi), dan sumber daya untuk membangun kedai kopi.
7. Margin bisnis kedai kopi yang relatif cukup tinggi.



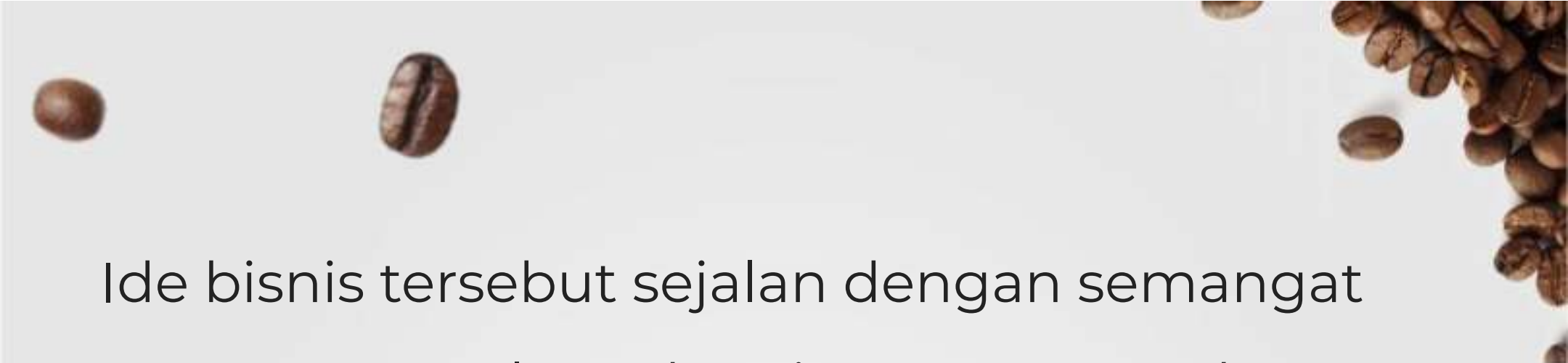


SEJARAH USAHA

Sekitar pada bulan Desember 2017, **Jazil Maksum** dan **Derry Azwar Rizaldy** kala itu masing-masing dari kami sedang berada di Jakarta dan Jepang. Sepulang dari sana, kami memiliki ide bisnis yang saling terinspirasi oleh kota masing-masing yaitu kopi susu di Jakarta dan konsep *take away* di Jepang. Lalu, konsep tersebut kami bawa ke Surabaya untuk membuat bisnis warung kopi.

Di awal pembuatan konsep usaha warung kopi, modal awal kami sekitar Rp. 5 juta hasil patungan untuk membeli peralatan kopi sederhana. Akhirnya di suatu kesempatan bertemu teman lama kami juga yakni **Yogi Prasetyo** yang tertarik untuk ikut usaha bersama serta **Wees Tove** yang juga melihat ada peluang usaha ini ikut bergabung bersama, dan pada akhirnya terciptalah **“Jokopi”**.

Arti nama dari Jokopi berasal dari kata “Joko” yang berarti “laki-laki” dalam Bahasa Jawa dan “Pi” yang merupakan singkatan dari “kopi”. Jadi jika disatukan menjadi kata “Jokopi”. Kami memilih kata Jokopi bukan hanya sekedar memiliki arti “laki-laki dan kopi”, namun juga ingin mengangkat sebuah ikon dari Presiden Republik Indonesia, Joko Widodo (Jokowi) dengan sifatnya yang merakyat dan suka “blusukan”.

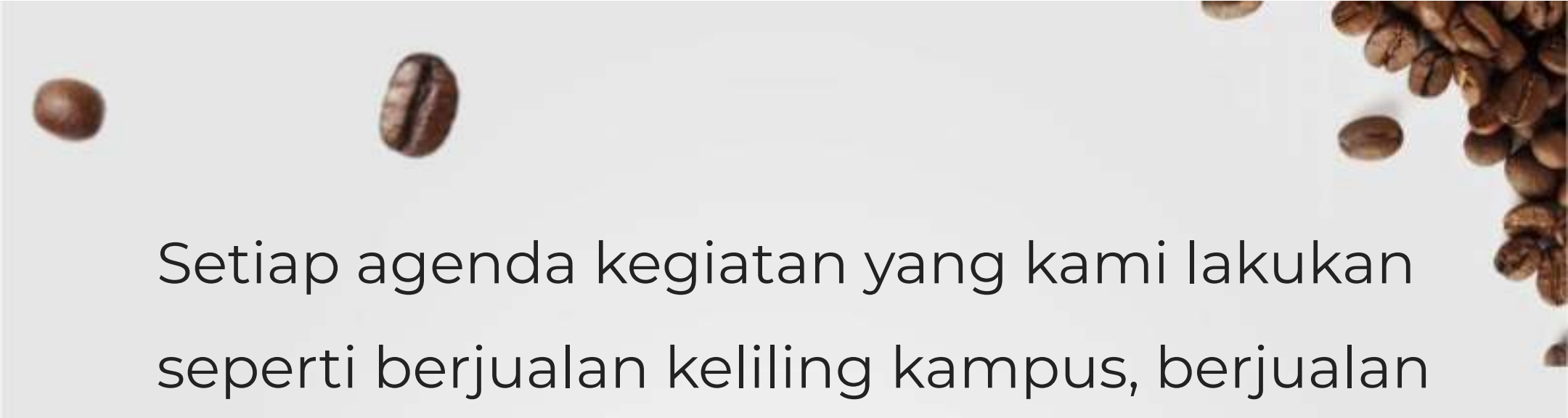


Ide bisnis tersebut sejalan dengan semangat teman-teman lama kami semasa SMA dan sebagian besar termasuk dalam manajemen Jokopi saat ini untuk membuka usaha warung kopi yang menjadi tempat berkumpul bersama.

Pada awal tahun 2018, pertama kali kami menjual produk Jokopi dengan berjualan keliling di daerah Kampus B, Universitas Airlangga Surabaya. Setelah beberapa waktu berjualan keliling di kampus, kami melakukan *pre-order* untuk orang-orang di sekitar kampus yang ingin memesan produk Jokopi melalui media sosial daring "*Line*".

Setelah berhasil mendapatkan keuntungan yang cukup signifikan dari penjualan keliling tersebut, kami mulai melebarkan pasar dengan berjualan di acara *car free day* di Surabaya setiap hari minggu pagi dengan 2 *signature* produk yakni Coklat Susu Krim (CSK) dan Kopi Susu Blusukan (KSB) yang masih menjadi *top prime* produk dari Jokopi hingga saat ini.





Setiap agenda kegiatan yang kami lakukan seperti berjualan keliling kampus, berjualan di *car free day*, atau mengisi di acara event, kami menyebutnya dengan “Agenda Blusukan”.

Pada bulan Maret 2018, kedai Jokopi pertama lahir dengan menggunakan gerobak atau dalam Bahasa Jawa disebut “rombong”.

Antusiasme dan respon positif dari seluruh masyarakat Surabaya membuat Jokopi lebih yakin untuk menancapkan *brand* nya dengan membuka kedai pertamanya menggunakan konsep “rombong” di Jalan Ketabang Kali 51 A Surabaya, dimana awal mula semua cerita Jokopi lahir hingga saat ini.

Hingga pada bulan Agustus 2018, kami memberanikan diri untuk membuka kedai pertama dengan konsep *coffee to go* dan masih berlokasi di Jalan Ketabang Kali 51A.







Konsep tersebut hingga saat ini paling banyak diminati oleh kedai kopi di Surabaya pada umumnya untuk memulai *start up* usaha minuman kopi kekinian.

Kami selalu mengedepankan inovasi setiap waktunya agar bisa selalu diterima oleh *#wargajokopi*, sebutan yang perlahan muncul untuk para pecinta Jokopi.

Di awal tahun 2019, cabang kedua Jokopi lahir di Jalan Untung Suropati Surabaya.

Sejalan dengan *tagline* kami yakni “Bercerita dan Membudaya”, Jokopi mengambil langkah ekspansi ke daerah “kreatif” di titik sentra Surabaya yakni daerah Untung Suropati tersebut dengan tujuan merangkul para kreator seni untuk bisa berkolaborasi bersama Jokopi.





Kami melihat bahwa melalui kopi kita bisa bercerita sekaligus mengenalkan budaya-budaya yang ada, tidak hanya dari kopi itu sendiri melainkan juga dari sisi implisitnya.

Pada bulan Maret 2019, kami melakukan renovasi perluasan area kedai pertama kami di Ketabang Kali. Kami melakukan perluasan area untuk menampung animo dari respon positif *#wargajokopi*.

Perluasan area ini diharapkan juga menjadi titik balik dari eksistensi Jokopi untuk mendobrak bisnis kedai kopi bahwa perkopian lokal bisa berkembang dan diterima baik oleh warga lokal Surabaya.





Pada bulan Agustus 2019, kami melakukan strategi *branding* Jokopi dengan meluncurkan mini film *web series* berjudul “Rumit” hasil kolaborasi kami bersama People Film Surabaya yang dapat ditonton di *channel youtube* Jokopi dan People Film.

Inilah bentuk kreativitas yang dituangkan tim Jokopi dengan berkolaborasi bersama People Film untuk membuat mini film *web series* dengan harapan bahwa kedai kopi tidak hanya menjual kopi, namun juga memberikan *experience* yang berbeda dengan cara “Bercerita dan Membudaya” dengan *level* kreatifitas yang berbeda.



official
teaser
episode 1

 people film
RuMit

 people film
RuMit

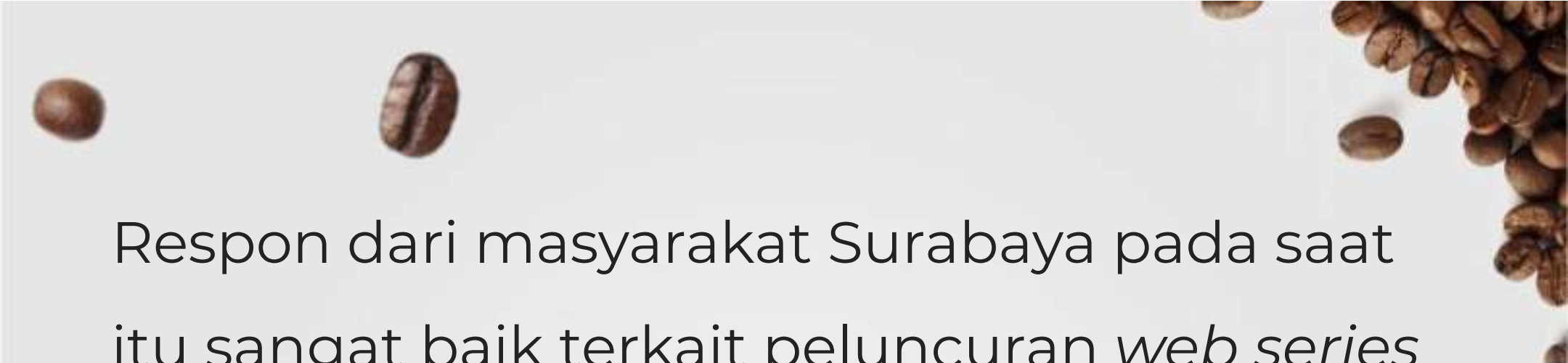
Eps. 1
CiNTa OPeRA sAbUN

SEDANG TAYANG! —



youtube.com/
jokopi

Simak di Channel Youtube Jokopi



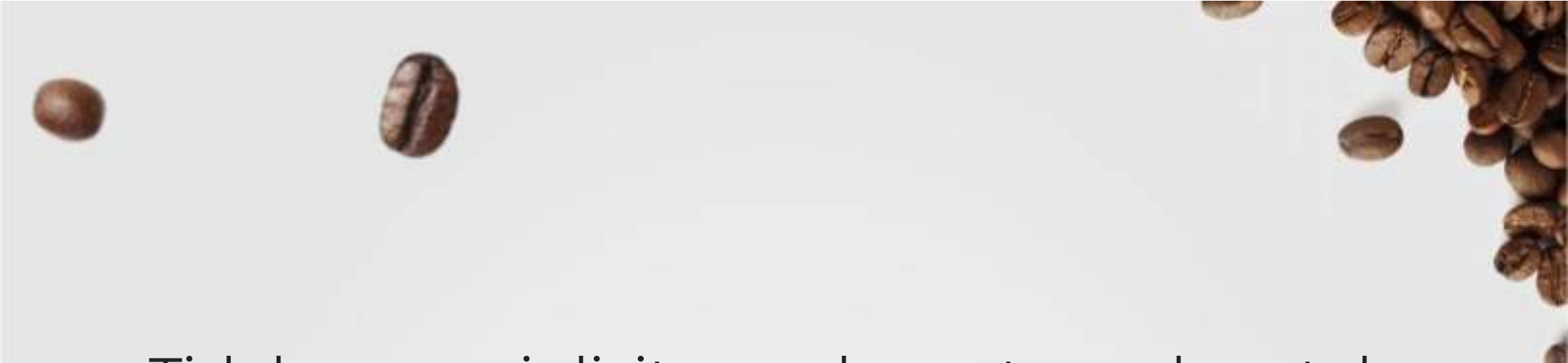
Respon dari masyarakat Surabaya pada saat itu sangat baik terkait peluncuran *web series* tersebut, dan kami berharap dalam beberapa tahun kedepan Jokopi bisa merespon positif dari masyarakat dengan karya kreatif yang lebih baik dari sebelumnya sehingga dapat meningkatkan *brand awareness* Jokopi kepada masyarakat yang lebih luas.

Di bulan Januari 2020 yang lalu, cabang ketiga Jokopi kami dirikan dengan sistem kongsi dan bagi hasil bersama mitra.

Perluasan *market share* Jokopi tidak berhenti begitu saja, kami melakukan pengembangan kedai ketiga tersebut di area G-Walk Surabaya Barat.

Melihat potensi pasar Surabaya Barat tersebut yang sangat bagus untuk dunia perkopian, kami yakin mampu memberikan dampak positif bagi *#wargajokopi* khususnya kepada masyarakat Surabaya Barat.





Tidak sampai disitu, pada pertengahan tahun 2020 ini kami akan berencana membuka cabang baru yang berlokasi di Jalan Dinoyo Surabaya dan akan menjadi *head office* kami yang sebelumnya berlokasi di Cabang Ketabang Kali.

Harapan kami dengan adanya penambahan Cabang Dinoyo mampu memberikan *insight* dan dampak yang bagus, baik dari sisi penjualan atau *market share* maupun dari sisi pelayanan kepada *#wargajokopi* secara luas.

Untuk prospek kedepan terkait pengembangan cabang baru*, perlahan target kami untuk *market* area Surabaya adalah membuka 2 kedai baru lagi sehingga kedai eksisting yang diharapkan total menjadi 5 kedai di akhir tahun 2020.

**Pendapatan yang diperoleh dari skema kemitraan cabang baru setelah adanya pendanaan ini, tidak termasuk dalam pendapatan yang dibagikan kepada investor Santara.*







Lalu, untuk tahun 2021 kami memiliki *planning* pengembangan cabang baru di luar wilayah Surabaya yang memiliki potensi *market* sangat besar yakni di wilayah Malang, Jogja, Semarang dan juga pulau dewata Bali.

Diharapkan hal ini bisa sesuai dengan *timeline* Jokowi yakni pada tahun 2021 bisa mengembangkan sayap secara nasional, dan di tahun setelahnya Jokowi memiliki *planning* masuk ke dunia global untuk mengambil pangsa pasar di luar negeri.





UKM CORONA RELIEF



Masa terberat pada suatu bisnis adalah pada saat perekonomian lesu. Pada kuartal-2 2020 merupakan tantangan terberat dari segi eksistensi Jokopi dikarenakan oleh adanya pandemi global Covid-19. Adaptif dan responsif adalah kunci dari setiap eksekusi kami pada masa pandemi.

Kami menerima tantangan ini dengan segala kesiapannya dengan cara tetap membuka seluruh kedai dikala adanya pembatasan untuk *dine in* di Surabaya.

Jokopi mengambil cara pemasaran ke ranah *digital marketing* untuk tetap mendapatkan *attention* dari penikmat kopi dan juga memberikan *experience* lebih pada saat para penikmat kopi diwajibkan untuk tetap di rumah saja.





Langkah ini berjalan sesuai yang manajemen harapkan untuk menunjang eksistensi kedai Jokopi, walaupun memang harus dilakukan beberapa efisiensi bertahap pada masa pandemi tersebut.

Pada bulan Juli 2020 grafik penjualan Jokopi menunjukkan performa yang perlahan sudah mengalami *uptrend* dan kami selalu berupaya agar penjualan kembali pada tren yang normal dengan berbagai strategi yang kami lakukan.

Kami yakin dengan segala tantangan yang ada kedepannya, seluruh tim manajemen Jokopi akan selalu bersinergi dan tetap eksis untuk menjawab tantangan itu. Kunci dari semua itu adalah adaptif dan responsif bersama tim yang solid.





BELI 1 SAHAM
DAPAT
3 CABANG



DAPATKAN

2 Cabang Yang Sudah Berjalan
1 Cabang Baru Yang Siap Berkembang

Lokasi Usaha Jokopi

Eksisting



Jokopi Ketabang Kali

Jl. Ketabang Kali No. 51 A, Kel. Ketabang,
Kec. Genteng, Kota Surabaya, Jawa Timur



Jokopi Untung Suropati

Jl. Untung Suropati No. 85, DR. Soetomo,
Kec. Tegalsari, Kota Surabaya, Jawa Timur

Akan Dibuka



Jokopi Dinoyo

Jl. Dinoyo No. 83, Kel. Keputran,
Kec. Tegalsari, Kota Surabaya,
Jawa Timur

Lokasi Usaha Eksisting



Ketabang Kali

Jl. Ketabang Kali No. 51 A, Kel. Ketabang, Kec.
Genteng, Kota Surabaya, Jawa Timur

[Maps](#)

Lokasi Usaha Eksisting



Untung Suropati

Jl. Untung Suropati No. 85, DR. Soetomo,
Kec. Tegalsari, Kota Surabaya, Jawa Timur

[Maps](#)

Lokasi Usaha Baru



Dinoyo

Jl. Dinoyo No. 83, Kel. Keputran, Kec. Tegalsari,
Kota Surabaya, Jawa Timur

[Maps](#)

Desain 3D Cabang Dinoyo



Selengkapnya

Desain 3D Cabang Ketabang Kali



Selengkapnya

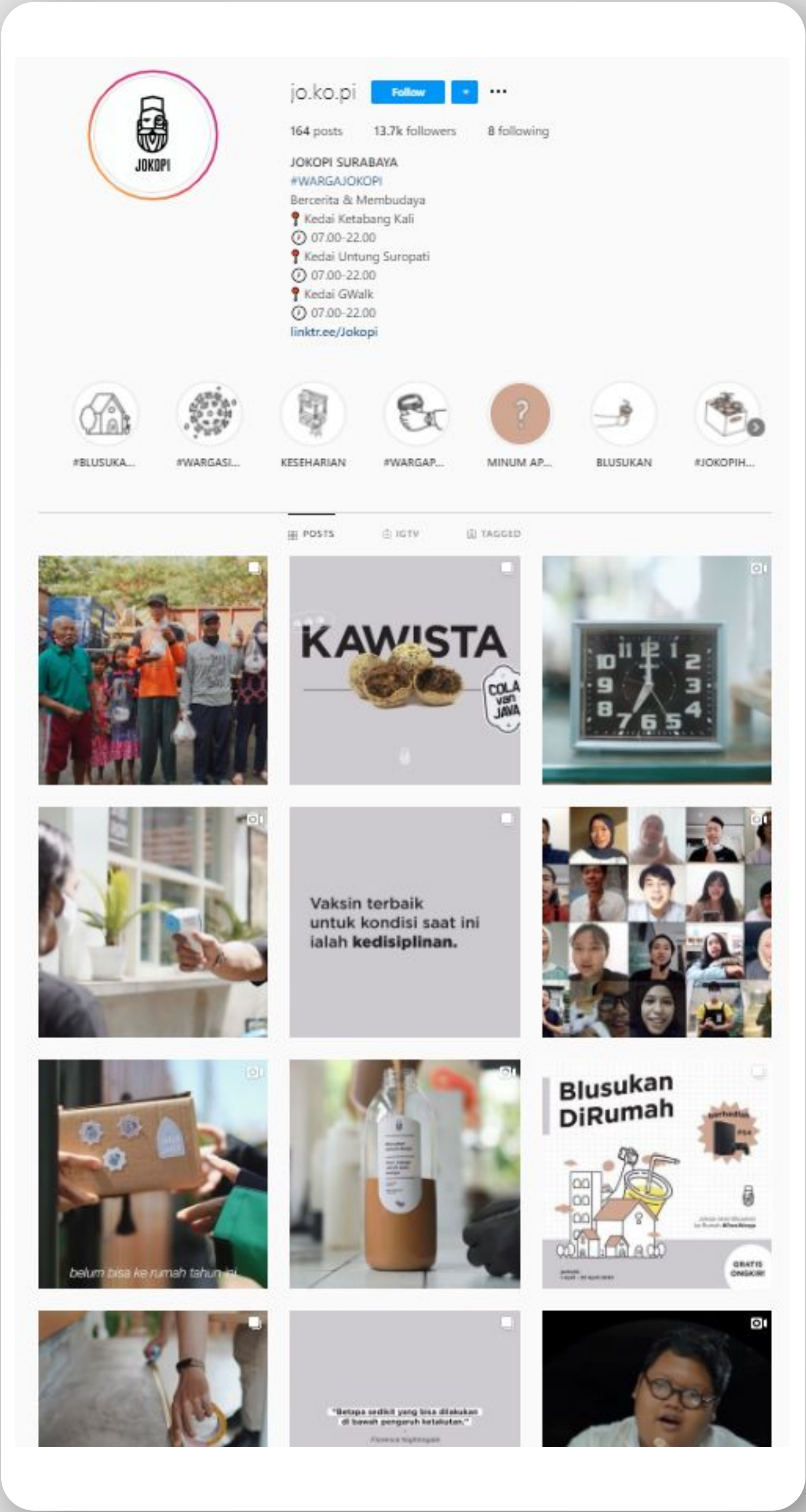
VIDEO PROFIL

PT Bersama Surabaya Bisa



**Klik untuk menonton

Instagram Official



@jo.ko.pi

GoFood by GoJek



Jokopi, Ketabang Kali

Beverages

**4.5** 1000+ Ratings

OPEN until 21:15 today

[See more](#)

Address

Jl. Ketabang Kali No. 51A, Genteng, Surabaya

[See map](#)

Phone Number

+62 813 3290 3871



Jokopi, Untung Suropati

Coffee

**4.5** 1000+ Ratings

OPEN until 21:45 today

[See more](#)

Address

Jl. Untung Suropati No. 85, Tegalsari, Surabaya

[See map](#)

Phone Number

+62 813 3290 3875

Kopi



Es Kopi Susu Blusukan
Espresso, Racikan Susu, Gula Aren

22.000



Es Kopi Susu Arum Manis
Espresso, Racikan Susu, Gula Aren, Arum Manis Spesial

26.000



Es Kopi Susu Arang
Espresso, Racikan Susu, Gula Aren, Arang Spesial

26.000



Es Kopi Susu Pisang
Espresso, Pisang Spesial, Gula Aren

26.000



Es Kopi Susu Cokelat
Espresso, Susu Coklat Spesial

26.000



Ekstra Kopi

5.000

Non Kopi



Es Cokelat Susu Krim
Cokelat, Susu, Krim Spesial

22.000



Es Arang Susu Krim
Racikan Susu, Gula Aren, Bubuk Arang, Krim Spesial

26.000



Es Pisang Cokelat Krim
Cokelat, Bubuk Pisang, Krim Spesial

26.000



Es Pisang Susu Krim
Es susu racikan khas jokopi, dipadu dengan gula aren, campuran bubuk pisang...

26.000

GrabFood by Grab



 Type your location

Home > Restaurant > Jokopi - Ketabang

 Preferred Merchant

Jokopi - Ketabang

Beverages

 4.8 664.9 km

Opening Hours Today 07:30-21:15

 For orders less than Rp20.000 for this restaurant, an order fee of Rp2.000 applies.

Home > Restoran > Jokopi - Untung Suropati

 Restoran Pilihan

Jokopi - Untung Suropati

Beverages

 4.8 664,1 km

Jam Buka Hari ini 07:00-21:15

 For orders less than Rp20.000 for this restaurant, an order fee of Rp2.000 applies.

Kopi

Ekstra Kopi 	 Es Kopi Susu Blusukan Es kopi susu dengan racikan susu khas JOKOPI, dipadu dengan gula aren dan campuran kopi Blusukan Blend yang disajikan dingin. 	 Es Kopi Hitam Blusukan Es kopi Americano, dipadu dengan gula aren dan campuran kopi Blusukan Blend yang disajikan dingin. 
 Es Kopi Susu Arang Es kopi susu dengan racikan susu khas JOKOPI, dipadu dengan gula aren dan campuran kopi Blusukan Blend dan tambahan bubuk arang spesial yang disajikan dingin. 	 Es Kopi Susu Arum Manis Es kopi susu dengan racikan susu khas JOKOPI, dipadu dengan gula aren dan campuran kopi Blusukan Blend dan tambahan bubuk arum manis spesial yang disajikan dingin. 	 Es Kopi Susu Pisang Es kopi susu dengan racikan susu khas JOKOPI, dipadu dengan gula aren dan campuran kopi Blusukan Blend ditambah bubuk pisang spesial yang disajikan dingin. 

pergikuliner.com

 **pergikuliner**

 Terserah aja deh!



Login

Daftar

PergiKuliner > Surabaya > Genteng > Jokopi



Galeri Foto »

 Lihat Info Lengkap, Jam Buka, dan Peta

Jokopi [Minuman]

4.0

Rasa	Suasana	Harga : rasa	Pelayanan	Kebersihan
4.3	3.5	4.1	4.3	3.9



 Jl. Ketabang Kali No. 51A, Genteng, Surabaya

 **Buka** - Kamis (07:00 - 22:00) •  081332903871

 Di bawah Rp. 50.000 /orang

Tulis Review 

Lihat Menu »



Review dari pengunjung untuk Jokopi



Alfi Noor Yuniar
Djahidi
15 Review
Level 3
No Badge

Endulita

4.0



First time nyobain jokopi, biasanya cuma lewat doang. Tempatnya asik sebelah sama barber shop gitu trus sebelahnya lagi juga ada kayak tenant2 food gitu jadi bisa ngopi sambil makan. Kebetulan aku cuma pesen minum ajasih.

Menu yang aku pesen:

 Kopi susu pisang (hot)

 19k

✓ Kalo pesen ini yang iced atau yang hot sama-sama enakunya. Kerasa banget rasa pisangnya. Bener-bener balance rasa pisang, susu sama kopinya 🍌

 Kopi susu arang (iced)

 22k

✓ Ini juga mayan enak sih. Ya kayak minum kopi susu trus ada remahan oreonya gitu

Tanggal kunjungan: 07 Maret 2020

Harga per orang: < Rp. 50.000



Makasih Infonya!

1 pembaca berterima kasih.



Traveloka

Eats / Surabaya / Genteng / Jokopi / Reviews



Reviews for
Jokopi
Cafe
Genteng, Surabaya

4.7/5 (21)

- All
- Menu
- Reviews
- Photos

Reviews



Food		4.7
Ambience		4.4
Service		4.7



Muhammad R.
14 Reviews • 31 Photos • Last year

5.0

Buat kaum millenial, pasti sudah dekat banget sama kopi, saya yakin banget pasti seminggu lebih dari 2 kali ngopi kan? Tapi kalau udah nyobain Kopi dari Jokopi, w yakin banget kalian mau ngopi setiap hari.. Btw Ini Favorit w sih. Fix pecinta kopi merapat!!!



Google Review

JOKOPI - Ketabang Kali

Jl. Ketabang Kali No.51 A, Kel. Ketebang, Kota SBY, Jawa Timur

Write a review

4.6 ★★★★★ 1,820 reviews ⓘ

Sort by: Most relevant ▾

- All
- kopi susu 5
- student 3
- chat 3

 **Bemb Skii**
Local Guide · 64 reviews · 323 photos

★★★★★ a year ago

NICE AMBIENCE FOR COFFEE LOVER, available for cash & cashless payment, coffee taste was good, wifi checked, parking area, simple interior folk place, well services staff, no place for non-smoking area



 Like

JOKOPI - Untung Suropati

Jl. Untung Suropati No.85, DR. Soetomo, Surabaya City, East Java

Write a review

4.5 ★★★★★ 388 reviews ⓘ

Sort by: Most relevant ▾

 **Benny Firdaus**
Local Guide · 15 reviews · 29 photos

★★★★★ a month ago

Love with their signature coffee "KOPI SUSU BLUSUKAN", it is espresso based coffee with fresh milk and brown sugar.



 Like

 **Ferdy Zein**
6 reviews

★★★★★ a month ago

Merk Telah Terdaftar

Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual





Pencarian Terstruktur

NOMOR PERMOHONAN

JID2019061695

TANGGAL PENERIMAAN

16 Oct 2019

DOWNLOAD

 Publikasi A

 Publikasi B

JOKOPI

STATUS

(TM) Selesai Masa Pengumuman

Rincian status

NOMOR PENGUMUMAN

BRM1955A

TANGGAL PENGUMUMAN

03 Dec 2019

NOMOR PENDAFTARAN

-

TANGGAL PENDAFTARAN

-

TANGGAL DIMULAI PELINDUNGAN

16 Oct 2019

TANGGAL BERAKHIR PELINDUNGAN

-

Translasi

Tidak Ada Terjemahan

Kelas Nice

GAMBAR



Selengkapnya



TEAM PROFILE



Jazil Maksu

Komisaris Utama

Sebagai seorang *entrepreneur* muda yang sangat menyukai bisnis perkopian, saya memiliki banyak *networking* sesama pebisnis muda baik di Surabaya maupun di kota-kota lain di Indonesia. Selain itu, saya juga pernah mengenyam pendidikan di salah satu perguruan tinggi swasta di Singapura dengan mengambil kompetensi bidang bisnis.

Beberapa kali pernah mengisi sebagai pembicara pada seminar kewirausahaan mahasiswa, salah satunya seminar *Entrepreneurship and Career Workshop 2019* yang diselenggarakan oleh Universitas Airlangga Surabaya.

Saat ini saya menjabat sebagai Chief Executive Officer di perusahaan kami.



Yogi Prasetyo

Direktur Utama

Beliau memiliki *basic study* akuntansi semasa dibangku kuliah, dan pernah bekerja di salah satu perusahaan swasta yang bergerak di bidang khusus produk krimer non-susu yakni PT Lautan Natural Krimerindo sebagai *accounting supervisor*.

Dengan pengalamannya tersebut, beliau sangat berperan penting dalam hal mengatur dan mengawasi kinerja keuangan perusahaan kami.

Saat ini beliau menjabat sebagai Chief Financial Officer di perusahaan kami dan memiliki pengalaman dalam hal *budgeting cost* perusahaan.



Derry Azwar R.

Komisaris

Beliau memiliki kecintaan terhadap dunia fotografi dan *digital marketing*, meskipun bertolak belakang dengan *basic study* yang diambil saat kuliah yakni kedokteran gigi di salah satu perguruan tinggi negeri di Surabaya.

Dengan pengalaman beliau dan atas dedikasinya terhadap dunia kreatif, saat ini beliau dipercaya menjabat sebagai Chief Marketing Officer di perusahaan kami.

Beliau sangat berperan dalam menentukan strategi *digital marketing* yang dilakukan perusahaan, dan terbukti hingga saat ini animo *#wargajokopi* konsisten terjaga dengan baik dengan suguhan konten yang berkualitas.



Wees Tove

Direktur

Beliau juga memiliki *basic study* yang sama dengan CMO yakni kedokteran gigi di salah satu perguruan tinggi swasta di Surabaya, dan beliau memiliki kemampuan dalam hal pengembangan SDM sehingga perusahaan mempercayakan kepada beliau sebagai Chief Resource Officer.

Selain itu, beliau juga berperan dalam hal riset dan pengembangan produk, serta menganalisa potensi daerah atau lokasi yang akan dijadikan patokan untuk pengembangan cabang baru Jokopi.

Beliau juga pernah diundang untuk mengisi *workshop* kewirausahaan muda di salah satu sekolah menengah atas negeri di Surabaya.

JUMLAH PEKERJA

<i>Manajer Operasional</i>	: 1
<i>Manajer Kedai</i>	: 3
<i>Barista & Kasir</i>	: 16
<i>Bagian Produksi</i>	: 3
<i>Finance & Accounting</i>	: 2
<i>Back Office & Opr. Lainnya</i>	: 10

Keterangan :

- Fungsi *Accounting Manager* dirangkap oleh Direktur Utama
- Fungsi *Resource* dan *R&D Manager* dirangkap oleh Direktur
- Fungsi *Marketing Manager* dirangkap oleh Komisaris.







FINANCIAL HIGHLIGHT

Profit & Loss Statement Highlights

JOKOPI

Cabang Ketabang Kali & Untung Suropati

Periode 2019 dan Jan - Juli 2020

Pos Laba Rugi	2019	Juli 2020
Penjualan	6.166.484.591	2.346.032.923
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(3.268.236.833)	(1.028.895.796)
Laba Kotor	2.898.247.758	1.317.137.127
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(1.237.970.149)	(924.904.175)
Laba Operasional	1.660.277.609	392.232.952
Beban Sewa Lahan	(208.483.479)	(51.271.000)
Pendapatan (Beban) Lainnya	(71.347.993)	137.330.051
Laba Sebelum Pajak	1.380.446.137	478.292.003
Pajak	(98.079.915)	(27.352.721)
Laba Bersih	1.282.366.222	450.939.282

Keterangan :

- Omset perusahaan secara *year to date* mengalami penurunan sebesar -34,8%. Penurunan ini disumbangkan oleh pencapaian di periode Maret - Mei 2020 yang tertekan dampak pandemi Covid-19, adapun di bulan Juni 2020 *trend* usaha perusahaan telah mengalami peningkatan.
- Berikut kinerja omset dari Jan - Juli 2020 sbb : (dalam ribuan rupiah)

Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	Mei-20	Jun-20	Jul-20	Total
361.612	382.298	313.521	195.083	278.118	375.330	440.071	2.346.033

- Secara % HPP terhadap penjualan, tampak adanya efisiensi di periode Juli 2020 dibandingkan tahun 2019, hal ini dikarenakan adanya *up selling price* 5-10% dari harga 2019 dan harga bahan baku biji kopi re-nego kontrak efisiensi harga s/d 20-25%.
- Beban SGA terdiri atas beban gaji, beban pemasaran dan operasional. Secara persentase terhadap penjualan, beban SGA periode 2020 mengalami kenaikan yang disebabkan adanya kenaikan beban yang harus ditanggung oleh perusahaan untuk mendukung strategi perusahaan dalam rangka peningkatan penjualan khususnya di masa pandemi.
- Beban sewa lahan pada periode 2020 dilakukan re-nego penyesuaian keringanan pembayaran bulanan oleh pemilik lahan dikarenakan adanya pandemi Covid-19.
- Beban lainnya di tahun 2019 terdiri atas penyesuaian persediaan.
- Pendapatan lainnya di periode Juli 2020 diperoleh perusahaan dari pendapatan selain kedai seperti *event wedding (pop up store) eventual*, Agenda Blusukan sekaligus *branding*, dll.
- Pajak perusahaan merupakan pajak penghasilan (PPh) yang telah dibayarkan perusahaan untuk satu periode.
- Secara *bottom line* dalam 2 periode terakhir masih cukup baik dengan mampu menghasilkan *profit margin* di kisaran 19-21%.
- Dengan strategi *business development* saat pandemi melalui *upgrading & renovasi* cabang eksisting dan ekspansi usaha, 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 di masa yang akan datang

Jadi Pemilik Saham

PT. Bersama Surabaya Bisa

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. Bersama Surabaya Bisa

Kode Saham	: JKPI
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 2.500.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 48,68%
Harga per lembar saham	: Rp 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.671.200,-
Periode Pembagian Dividen**	: 6 bulan
Masa Penawaran Saham***	: 60 hari

Catatan :

* Minimal investasi dimungkinkan menurun, dikarenakan sistem di Santara telah menggunakan *dynamic minimum investment* dengan mempertimbangkan dana yang telah masuk dan total kuota pemegang saham yang tersisa.

**Mengikuti kebijakan dividen perusahaan.

***Sejak hari pertama dipublikasikan di website dan aplikasi Santara





Susunan Pemegang Saham

Sesuai lampiran Keputusan Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor AHU-0039439.AH.01.01.TAHUN 2020 Tentang Pengesahan Pendirian Badan Hukum Perseroan Terbatas PT Bersama Surabaya Bisa, struktur pemegang saham perusahaan adalah sebagai berikut :

No	Nama Pemegang Saham	% Kepemilikan Lembar Saham
1	Jazil Maksum	25%
2	Yogi Prasetyo	25%
3	Wees Tove	25%
4	Derry Azwar Rizaldy, S.Kg	25%

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 **48,68%** saham PT. Bersama Surabaya Bisa.
 2. Santara menyalurkan dana ke PT. Bersama Surabaya Bisa untuk menjalankan usahanya.
 3. Manajemen PT. Bersama Surabaya Bisa akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
 4. PT. Bersama Surabaya Bisa akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
 5. PT. Bersama Surabaya Bisa 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 **9%-12%**

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
2.500.000	687.687	35%	240.690	9,63%

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 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.

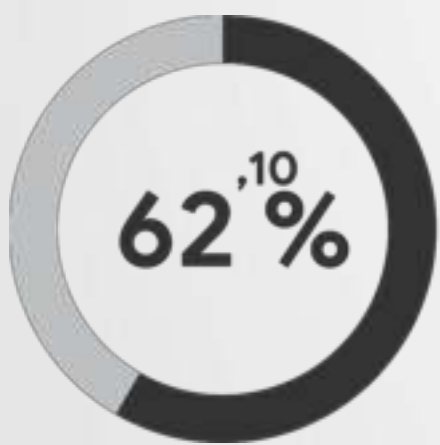




Rencana Penggunaan Dana

Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk :

1. Pembangunan, sewa lahan, dan modal kerja Cabang Baru Dinoyo
 2. *Upgrading* Cabang Ketabang Kali
 3. Pelunasan hutang bank perusahaan
 4. *Upgrading* Cabang Untung Suropati
- dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



Pembangunan,
Sewa Lahan, dan
Modal Kerja
Cabang Baru
Dinoyo



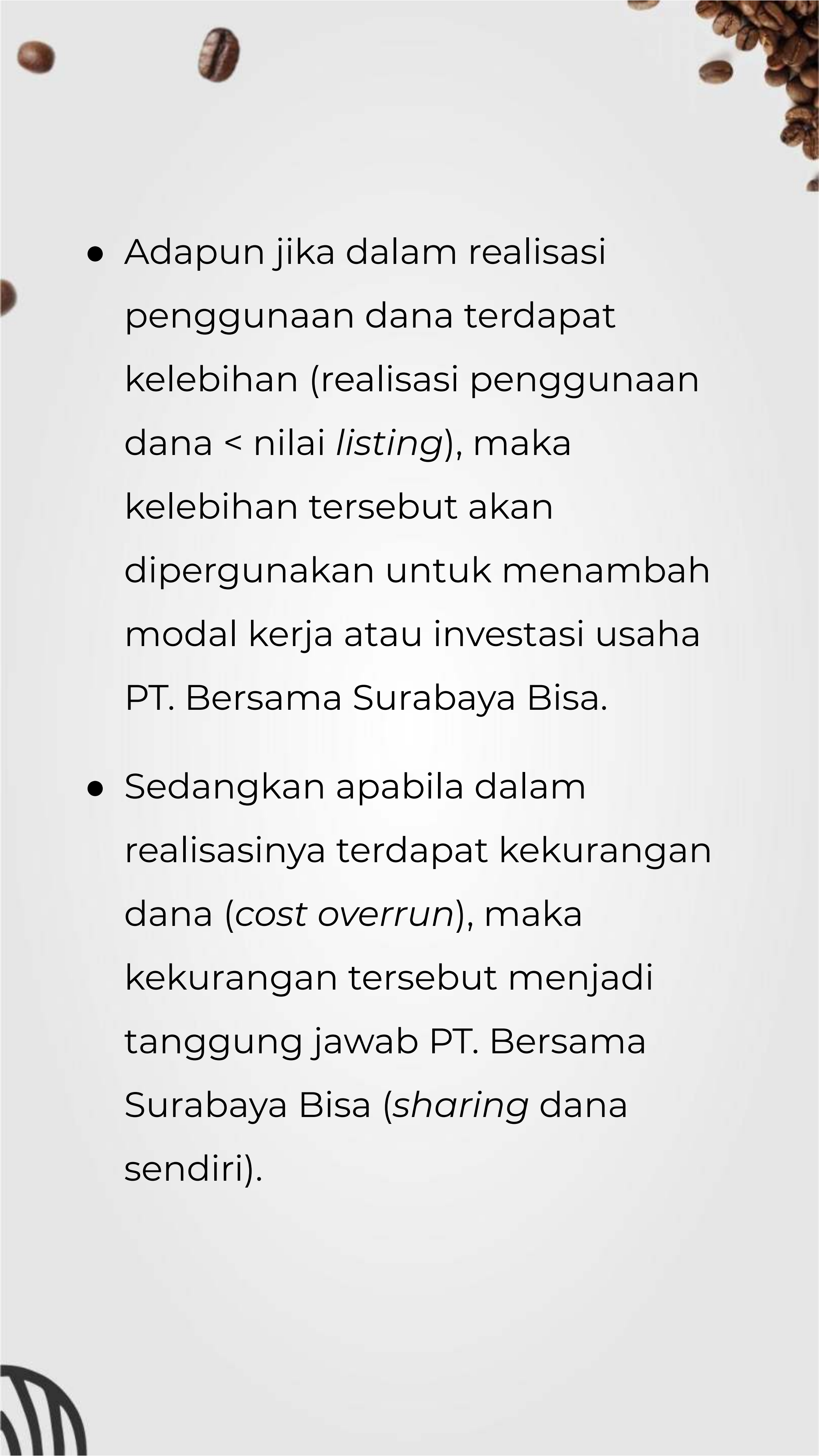
Upgrading
Cabang
Ketabang Kali



Pelunasan
Hutang Bank
Perusahaan



Upgrading
Cabang Untung
Suropati

- 
- 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. Bersama Surabaya Bisa.
 - Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT. Bersama Surabaya Bisa (*sharing* dana sendiri).

Total Project Cost (TPC)

Pembangunan Kedai Jokopi Dinoyo		
No.	Anggaran	Nilai
A	Bangunan	
1	Struktur Bangunan	215,000,000
2	Interior & eksterior Bangunan (Ornamen, Hiasan, neonbox dll)	75,000,000
3	Furniture (Meja, Kursi, dll)	75,000,000
4	Listrik (Jaringan, lampu, dll)	100,000,000
	SUBTOTAL	465,000,000
B	Equipment	
1	Mesin Espresso	100,000,000
2	Grinder	20,000,000
3	Chiller	25,000,000
4	Meja Stainless	25,000,000
5	Juice Dispenser	25,000,000
6	Mesin Ice Cream	15,000,000
7	Mixer	10,000,000
8	AC	10,000,000
9	Sound System	10,000,000
10	Peralatan Pendukung Lain	10,000,000
	SUBTOTAL	250,000,000
C	Roastery	
1	Mesin Roastery	200,000,000
2	Mesin Sortir	25,000,000
3	Peralatan Pendukung Lain	25,000,000
	SUBTOTAL	250,000,000

D	Gudang	
1	Rak	15,000,000
2	Renovasi Bangunan Gudang	100,000,000
3	Peralatan Pendukung Lain	10,000,000
	SUBTOTAL	125,000,000
E	Upgrade Cup Baru	
1	Cup Baru & Printing	50,000,000
	SUBTOTAL	50,000,000
F	Aktivasi Merchandise	
1	Tumbler	15,000,000
2	Merchandise lain	10,000,000
	SUBTOTAL	25,000,000
G	Sewa & Modal Kerja	
1	Modal Kerja (Bahan Baku)	100,000,000
2	Sewa Lahan 3 Tahun	300,000,000
	SUBTOTAL	400,000,000
GRAND TOTAL DINOYO		1,565,000,000

Upgrading Jokopi Cabang Ketabang		
No.	Anggaran	Nilai
A	Upgrade Bangunan 2 lantai	
1	Struktur Bangunan Rooftop	200,000,000
2	Interior & eksterior Bangunan (Ornamen, Hiasan, neonbox dll)	75,000,000
3	Furniture (Meja, Kursi, dll)	75,000,000
4	Listrik (Tambah daya, Jaringan, lampu, dll)	75,000,000
	SUBTOTAL	425,000,000
B	Upgrade Equipment	
1	Chiller	25,000,000
2	Meja Stainless	25,000,000
4	Mesin Ice Cream	15,000,000
5	Mixer	10,000,000
6	AC	30,000,000
7	Sound System	15,000,000
8	Peralatan Pendukung Lain	10,000,000
	SUBTOTAL	130,000,000
GRAND TOTAL KETABANG		555,000,000

Pelunasan Kredit BRI		
No.	Anggaran	Nilai
A	Pelunasan Kredit Modal Kerja Jokopi di BRI	
1	Nilai Sisa Kredit	250,000,000
GRAND TOTAL PELUNASAN KREDIT BRI		250,000,000

Upgrading Jokopi Cabang Untung Suropati		
No.	Anggaran	Nilai
A	Upgrade Bangunan	
1	Interior & eksterior Bangunan (Ornamen, Hiasan, neonbox dll)	50,000,000
2	Furniture (Meja, Kursi, dll)	25,000,000
3	Listrik (Jaringan, lampu, dll)	25,000,000
	SUBTOTAL	100,000,000
B	Upgrade Equipment	
1	Chiller	15,000,000
2	Meja Stainless	15,000,000
3	AC	10,000,000
4	Sound System	5,000,000
5	Peralatan Pendukung Lain	5,000,000
	SUBTOTAL	50,000,000
GRAND TOTAL UNTUNG SUROPATI		150,000,000

Σ GRAND TOTAL TPC	2,520,000,000
-------------------	---------------

Keterangan :

- Nilai TPC di atas adalah taksiran nilai awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.
- Jika terjadi kekurangan dana dari TPC akan ditanggung oleh manajemen PT. Bersama Surabaya Bisa.

tunai



tunai



Timeline

Waktu	Aktivitas Usaha
Agustus - September 2020	Perkiraan Pencairan Dana ECF
September - November 2020	Mulai Pengerjaan Cabang Baru + Upgrading Cabang Eksisting
November 2020	Opening Cabang Baru
Maret 2021	Bagi Hasil ke-1 atas laporan Sept 2020 - Feb 2021
September 2021	Bagi Hasil ke-2 atas laporan Maret - Agustus 2021

Keterangan :

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



RISIKO KHUSUS & MITIGASINYA



Risiko Ekspansi Usaha

Pada setiap bisnis pasti selalu ada risiko yang melekat di dalamnya. Tidak terlepas juga pada ekspansi usaha dan pengembangan cabang baru untuk Jokopi.

Kami sudah mempersiapkan *timeline* secara matang untuk ekspansi usaha. Semua sudah saling terintegrasi secara simultan dengan tim manajemen yang dibangun sekarang.

Setiap detail terkait eksekusi wilayah, *branding equity* serta *profit margin* selalu menjadi hal yang utama dalam perkembangan Jokopi sejalan juga dengan kesejahteraan karyawannya.





Risiko atas tidak tercapainya target perusahaan yang telah ditentukan bisa mungkin terjadi. Oleh karena itu, kami mengambil langkah untuk memitigasi risiko tersebut dengan :

1. Melakukan kontrol kualitas berkala pada setiap produknya
 2. Melakukan evaluasi mingguan terkait pencapaian penjualan
 3. Melakukan riset dan pengembangan produk secara triwulan
 4. Melakukan *training* dan pengembangan untuk seluruh karyawan agar dapat bersinergi secara simultan
 5. Melakukan evaluasi secara kuartal terkait keseluruhan performa Jokopi
- 



Risiko Persaingan Usaha

Jokowi melihat persaingan usaha merupakan hal yang positif dalam berbisnis agar selalu menumbuhkan rasa mendorong untuk berinovasi setiap waktunya.

Cara kami dalam memitigasi risiko persaingan usaha adalah dengan melihat permasalahan secara *helicopter-view*.

Dengan sangat berkembangnya dunia perkopian di Surabaya dan wilayah lainnya di Indonesia, Jokowi hadir dengan ide-ide kreatif nantinya yang jauh dari prediksi pasar akan *mainstream* nya dunia perkopian.





Salah satunya Jokopi juga mengusung konsep *eco-green and healthy* pada setiap ide kreatif yang akan dituangkan dalam usahanya, dengan cara inilah kami berusaha berpikir berbeda dengan usaha-usaha perkopian pada umumnya dan yakin akan menjadi *leader* pada *market* kopi secara nasional maupun global.









Risiko Kelangsungan Usaha

Keberlangsungan dan konsistensi usaha merupakan kunci utama dari Jokopi. Kami bersama tim manajemen selalu menjaga *networking* dengan seluruh pihak yang telah bekerja sama dengan Jokopi mulai dari nol hingga seperti saat ini. Karena kami yakin dengan *networking* yang bagus akan menunjang seluruh sistem yang ada di dalam tim Jokopi.

Dengan contoh konkrit perihal *supply chain* biji kopi dan bahan baku lainnya, Jokopi selalu berusaha melakukan terobosan-terobosan dalam hal efisiensi dan efektifitas *supply chain*. Karena salah satu kunci keberlangsungan dan konsistensi dengan efisiensi dan efektifitas *supply chain* inilah yang akan membantu Jokopi bisa selalu hadir di setiap para penikmat kopinya.



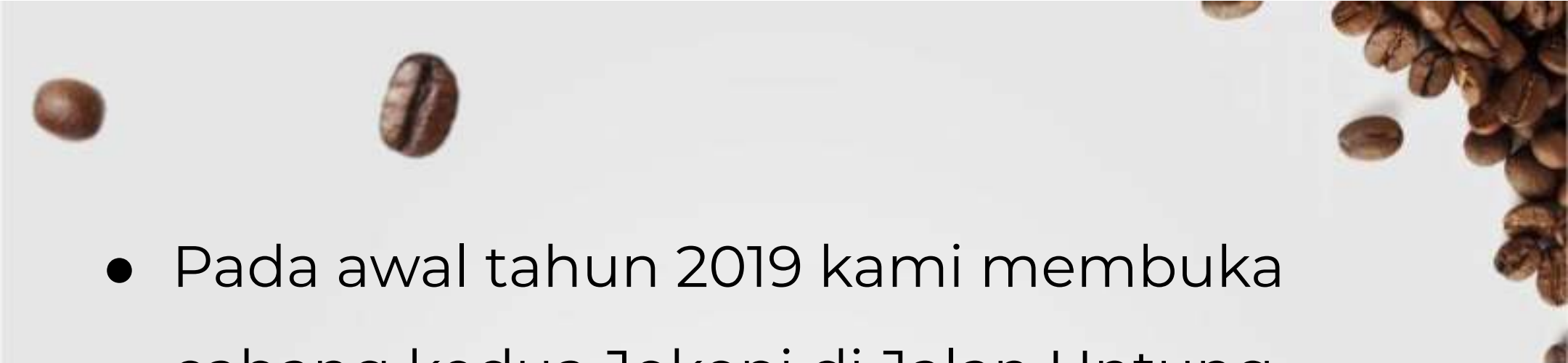


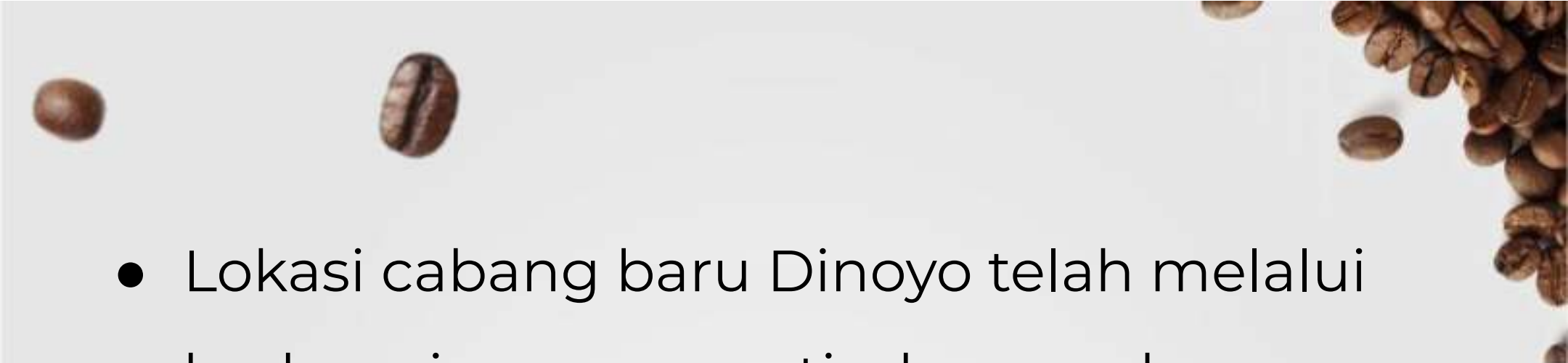


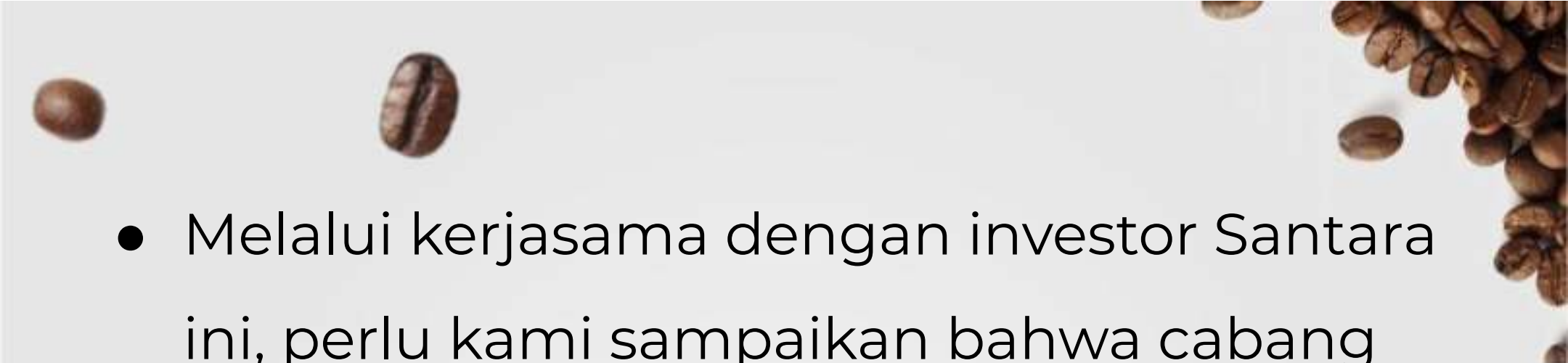
Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT. Bersama Surabaya Bisa

- Jokopi mulai melakukan kegiatan penjualan sejak awal tahun 2018 dengan berkeliling menjual produk kopinya ke sekitar kampus Universitas Airlangga Surabaya hingga di acara *car free day* setiap hari minggu pagi di Surabaya.
 - Kedai pertama Jokopi berdiri pada bulan Maret 2018 di Jalan Ketabang Kali 51 A Surabaya dengan mengusung konsep gerobak / “rombong”.
 - Dengan penjualan yang semakin meningkat secara signifikan dan animo masyarakat lokal Surabaya yang cukup tinggi, akhirnya pada bulan Agustus 2018 kami melakukan *upgrading* kedai kami menjadi konsep *coffee to go* dan masih berlokasi di Ketabang Kali Surabaya.
- 



- 
- Pada awal tahun 2019 kami membuka cabang kedua Jokopi di Jalan Untung Suropati Surabaya dengan mengusung konsep *coffee to go*.
 - Masih di tahun 2019 tepatnya bulan Maret kami melakukan renovasi perluasan di cabang Ketabang Kali guna memberikan *user experience* yang lebih baik kepada *#wargajokopi*.
 - Agustus 2019 kami melakukan strategi branding kolaborasi bersama People Film Surabaya membuat mini film *web series* berjudul “Rumit”.
 - Januari 2020 kami membuka cabang ketiga bersama mitra yang berlokasi di G-Walk Surabaya guna memperluas *market share* Jokopi di wilayah Surabaya Barat.
 - Dan di pertengahan tahun 2020 ini kami berencana membangun kedai yang lebih besar dari sebelumnya dan terdapat *head office* Jokopi juga di daerah Dinoyo guna memberikan *experience* yang lebih baik lagi kepada *#wargajokopi*.
- 

- 
- Lokasi cabang baru Dinoyo telah melalui berbagai macam pertimbangan bersama tim kami, dan potensi wilayah tersebut cukup besar karena masih berlokasi di tengah kota Surabaya.
 - Jokopi merupakan salah satu pendobrak dunia perkopian lokal surabaya yang sampai saat ini produknya bisa direspon positif oleh warganya. Melalui kualitas kopi yang khas dan dengan *signature* produk Kopi Susu Blusukan (KSB) nya, produk Jokopi sangatlah pas dengan lidah para #wargajokopi.
 - Jokopi tidak hanya menjual kopi, melainkan menjual cerita dan budaya yang sesuai dengan *tagline* #berceritadanmembudaya.
 - Dengan hal ini diharapkan Jokopi bisa memberikan *experience* lebih dalam, tidak hanya sekedar mengonsumsi kopi melainkan juga memberikan ide-ide kreatif serta budaya dalam setiap *cup* yang nantinya disajikan.
- 

- 
- Melalui kerjasama dengan investor Santara ini, perlu kami sampaikan bahwa cabang yang kami listingkan adalah 2 cabang eksisting (Ketabang Kali dan Untung Suropati) dan cabang baru Dinoyo. Dan ketiga cabang tersebut berada dalam entitas PT Bersama Surabaya Bisa.
 - Dalam hal PT Bersama Surabaya Bisa memiliki cadangan laba ditahan yang cukup, maka akan dipergunakan untuk pengembangan bisnis ke depan atau aktifitas lainnya sesuai strategi perusahaan atau hal lain yang diputuskan di dalam RUPS.
 - Tim manajemen PT Bersama Surabaya Bisa mengundang anda para investor untuk memiliki bisnis ini dan berkembang bersama menuju tercapainya tujuan untuk meningkatkan *brand*, *profit*, memberikan pelayanan dan *experience* berkualitas bagi penikmat kopi, hingga kebermanfaatan bagi masyarakat sekitar.
- 

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

Hormat kami

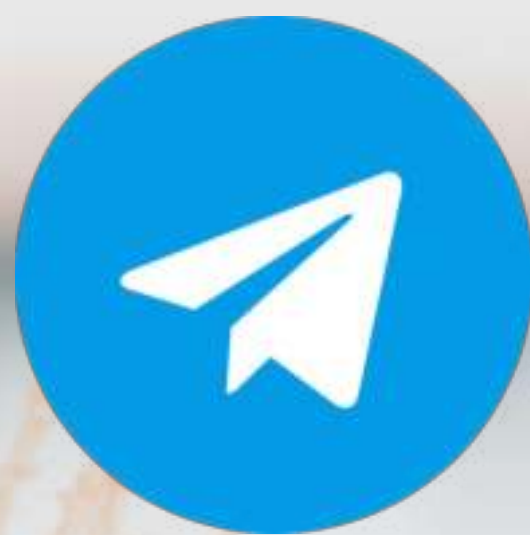
A handwritten signature in black ink, featuring a large, stylized initial 'J' followed by a cursive script that appears to read 'Maksum'.

Jazil Maksum
Komisaris Utama



Tanya Jawab Seputar Penawaran Saham

PT. Bersama Surabaya Bisa



**Silahkan klik
join grup telegram**

JOIN GROUP

Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT. Bersama Surabaya Bisa

Beli Sekarang

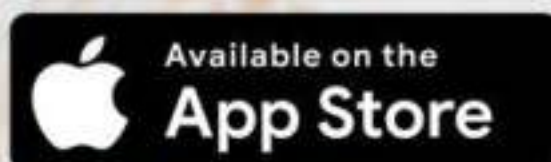
via
WEB



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.