

Prospektus

NASI UDUK PALAGAN

**Menyediakan berbagai macam
menu masakan khas Indonesia**



**Berdiri
Sejak 9 tahun
yang lalu**

11 Januari 2011 yang dirintis
oleh sepasang suami istri.

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.

Lakukan diversifikasi investasi, hanya gunakan dana yang siap Anda lepaskan (*afford to loose*) dan atau disimpan dalam jangka panjang.

Santara tidak memaksa pengguna untuk membeli saham UKM sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh pengguna.

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 didalam 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

Perkembangan industri restoran masih menjadi salah satu sektor penting dalam meningkatkan pendapatan nasional setiap tahunnya

Hal ini dapat terlihat dari konsistensi serta banyaknya pembukaan restoran dengan berbagai varian sajian di seluruh wilayah Indonesia.

Menurut data Kementerian Perindustrian, industri restoran telah menyumbang 34,95% Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dari sektor industri nonmigas di tahun 2017, meningkat 4% dari tahun sebelumnya dan dipastikan akan terus meningkat pada tahun 2020 ini.



Agriculture and Agri-Food Canada melalui Market Access Secretariat Global Analysis Report menyebutkan, Indonesia merupakan pasar layanan makanan (*foodservice*) terbesar di ASEAN dengan potensi bisnis pasar mencapai 844,35 triliun. Dan, sekitar 90% terdiri dari restoran independen, alias bukan restoran berjaringan.

Restoran dengan layanan lengkap, *fast food*, dan kedai makanan pinggir jalan merupakan tiga jenis restoran teratas yang menggenjot roda bisnis industri restoran di Indonesia.

Pelaku usaha memproyeksikan perkembangan bisnis kuliner pada 2019 terus menanjak dengan preferensi konsumen semakin mengarah kepada menu-menu orisinal.

Chief Operating Officer PT Eatwell Culinary Indonesia Bernt Hanlee Ramli mengatakan, pebisnis di bidang *food and beverage* harus memperkuat sisi autentik produk, baik dari segi menu maupun *customer experience*.

Bernt menjelaskan bahwa pasar terbesar produk makanan dan minuman di Indonesia adalah masyarakat dengan pendapatan menengah - rendah serta menengah - tinggi.

Berbicara tentang kuliner di Yogyakarta, nama Nasi Uduk Palagan merupakan salah satu *top of mind*, mengingat sajian autentik yang ditawarkan dan lokasinya yang hampir ada diseluruh Yogyakarta. Untuk terus meningkatkan brand dan pelayanan, Nasi Uduk Palagan mulai merambah ke beberapa kota besar.

Sejarah Usaha



Nasi Uduk Palagan (NUP) didirikan sejak tahun 2011 oleh **Bpk Krisno beserta Istri**. Dengan melihat tren restoran keluarga yang terus naik dan tidak pernah sepi, beliau memutuskan untuk mengangkat restoran keluarga dengan sajian utama masakan indonesia.

NUP fokus untuk membuat pasar baru dengan mengangkat masakan tradisional di Yogyakarta yang mulai tergerus dengan masakan cepat saji.

Dimulai dengan penjualan menu sajian nasi uduk yang sudah akrab di lidah masyarakat luas dan sajian nasi yang merupakan makanan pokok di Indonesia. Hal ini yang membuat NUP mudah masuk ke dalam pasar kuliner dan bertahan hingga saat ini.



Brand **Nasi Uduk Palagan** dipilih karena pendirian outlet pertama dilakukan di Jl. Palagan Tentara Pelajar Yogyakarta yang dikelilingi oleh daerah perumahan dan jalan wisata. Diputuskan untuk memakai nama tersebut agar pelanggan lebih familiar dan mudah untuk diingat.

Konsep bisnis Nasi Uduk Palagan adalah restoran keluarga yang dengan menyediakan sajian makanan per-porsi maupun prasmanan di outletnya.

Selain itu, NUP juga menyediakan layanan katering dengan menasar *event* di perkantoran, pernikahan dan acara lainnya.

Dengan mengangkat konsep restoran keluarga dan catering, menjadi salah satu metode NUP untuk mencapai omset yang ditargetkan setiap bulan.







Dalam rangka pengembangan bisnis, saat ini Nasi Uduk Palagan sedang mempersiapkan pembukaan satu Restoran baru di daerah Magelang, Jawa Tengah. Konsep yang ditawarkan atas outlet baru tersebut menduplikasi konsep dari outlet eksisting yang telah berjalan baik.

Dengan adanya kesempatan untuk melakukan kerjasama melalui layanan urun dana ini, diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi *shareholders*, serta membawa kebermanfaatan bagi pihak yang terkait didalam bisnis proses ini.





Lokasi Usaha

Eksisting



Nasi Uduk Palagan Yogyakarta

Jl. Palagan Tentara Pelajar No. 104,
Kab. Sleman, D I Yogyakarta
55581

Akan dibuka



Nasi Uduk Palagan Magelang

Jl. Jenderal Sudirman No. 56,
Kota Magelang, Jawa Tengah
59214

Lokasi Usaha Eksisting



NASI UDUK PALAGAN

Jl. Palagan Tentara Pelajar No. 104, Kab. Sleman,
DI Yogyakarta 55581

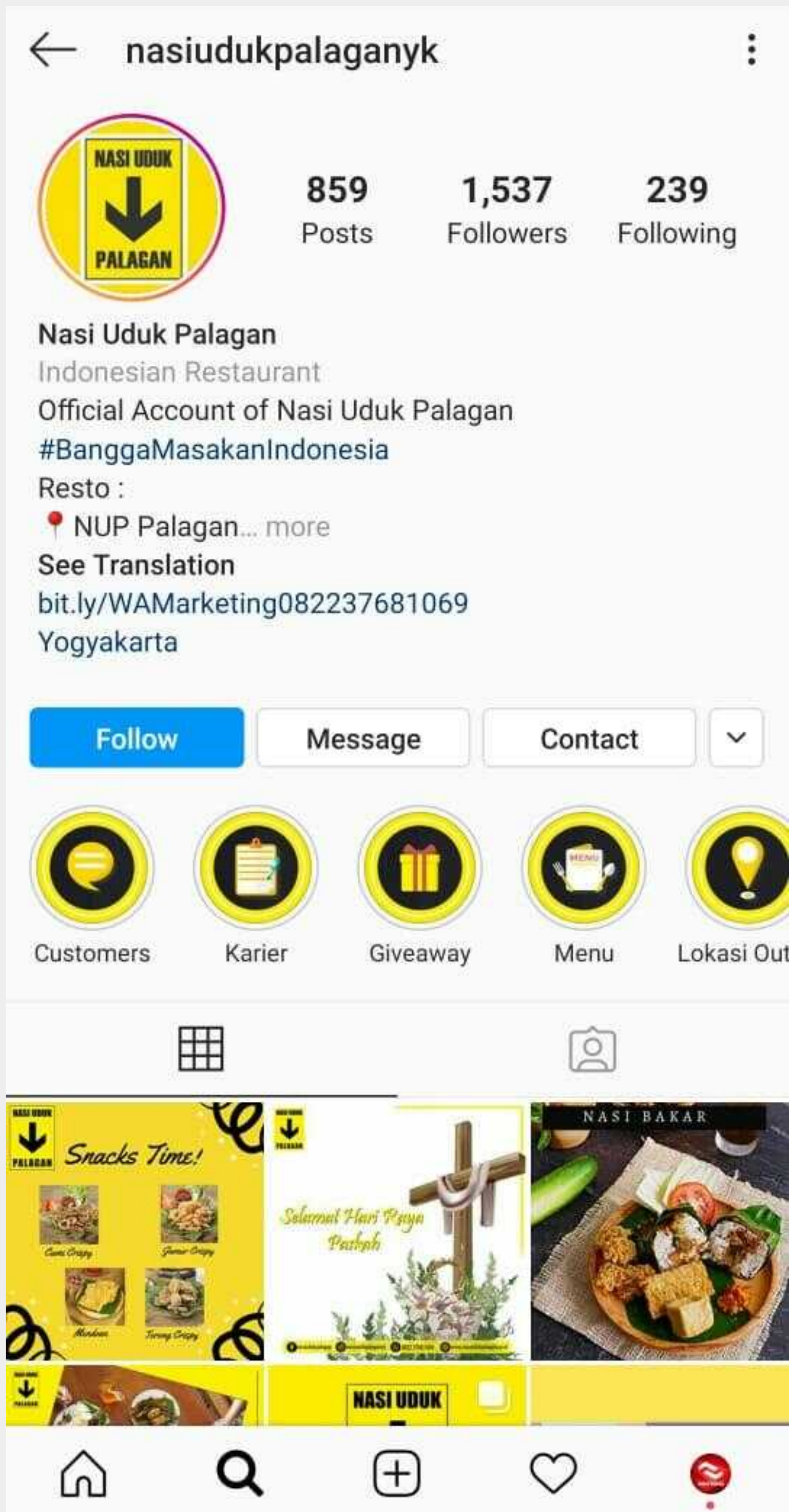
VIDEO PROFIL

PT Sinar Palagan Baru



**Klik untuk menonton

Instagram : @nasiudukpalaganyk





Profil Team





Krisno

Direktur

Bpk. Krisno merupakan Direktur Utama PT Sinar Palagan Baru sekaligus *Founder* dari Nasi Uduk Palagan.

Dengan pengalamannya mengelola bisnis *Food & Beverage* selama 9 tahun, Pak Krisno berhasil membawa Nasi Uduk sebagai salah satu destinasi wisata kuliner favorit di Yogyakarta.

Tidak hanya menjadi favorit di untuk keluarga-keluarga di Yogyakarta, tapi sekarang Nasi Uduk Palagan mulai menjadi favorit generasi milenial.



Prasasti Yoga

Asisten Direktur

Ibu Prasasti Yoga ditunjuk sebagai Asisten Direktur PT Sinar Palagan Baru karena pengalaman beliau yang sangat mumpuni di bidang strategi pemasaran, event, maupun *branding* untuk bisnis *Food and Beverage* (F&B).

Di tangan beliau bersama dengan *owner*, strategi perusahaan dan inovasi produk terus dikembangkan.

Beliau berhasil menjadikan Nasi Uduk Palagan dikenal luas di masyarakat, dan terus eksis sebagai salah satu restoran terkemuka dan menjadi pilihan masyarakat lokal maupun *tourist* selama hampir 9 tahun.



Suryanto

Asisten Direktur

Bpk. Suryanto menjabat sebagai Asisten PT Sinar Palagan Baru juga berperan penting dalam aspek pengelolaan HRD di Nasi Uduk Palagan.

Hal tersebut didukung oleh *background* pendidikan beliau di *Human Resources* dan *Administration*

Dengan latar belakang pengalaman bekerja di sektor perbankan dan sektor *hospitality*, beliau dipercaya untuk memberi masukan atas strategi dan operasional Nasi Uduk Palagan.



Finalita Agustina

*Marketing
Manager*

Sebagai *Marketing Manager*, Ibu Finalita bertanggung jawab atas kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan.

Kepercayaan untuk menduduki jabatan tersebut didukung dengan pengalaman beliau di bidang pemasaran baik *soft selling* maupun *hard selling* di beberapa sektor bisnis seperti *F&B*, Media dan *Merchandise*.

Melalui beliau, seluruh kegiatan dan media untuk peningkatan *brand value awareness* dibentuk dengan berbagai bentuk *content* maupun event promosi.



Ratna Satari Janah

*Operational
Manager*

Dengan pengalaman di bidang bisnis F&B khususnya restoran cepat saji antara lain McDonald, Burger King dan Wendys menjadikan beliau mampu dipercaya untuk mengelola operasional restoran.

Memulai karir dan dengan konsistensi di sektor F&B membuat beliau memahami seluk beluk operasional restoran dengan baik.

Sebagai Operational Manager beliau bertanggung jawab atas proses penyajian makanan, standar pelayanan, hingga *handling complain* dari *customer*.



JUMLAH PEKERJA

SPV : 1

Koor : 2

Server : 2

Barista : 3

Kitchen : 6

***Waitress* : 8**

Marketing Mgr : 1

Operational Mgr : 1

Catatan:

- Fungsi Manager Keuangan dan Manager HRD dirangkap oleh Direktur Utama





Financial Highlights



Profit & Loss Statement

Highlights

NASI UDUK PALAGAN

Periode 2018 & 2019

Dalam Rupiah Penuh

Pos Laba Rugi	2018	2019
Penjualan	9.370.571.629	9.112.074.797
Harga Pokok Penjualan (HPP)	5.346.058.951	5.097.090.018
Laba Kotor	4.024.512.678	4.014.984.779
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	1.662.519.729	1.970.366.057
Keuntungan Operasional	2.361.992.949	2.044.618.722
Pendapatan Lainnya	0	0
Beban Lainnya	0	0
Laba Sebelum Pajak	2.361.992.949	2.044.618.722
Pajak	590.498.237	511.154.681
Laba Bersih	1.771.494.712	1.533.464.042

Keterangan :

- Omset perusahaan di tahun 2019 menurun -2,76% (tidak terlalu signifikan) bila dibandingkan dengan periode sebelumnya, penurunan ini menyebabkan laba bersih yang dibukukan oleh perusahaan juga menurun. Namun secara umum, kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dapat dikatakan masih cukup baik, dengan mampu mencatatkan *net profit margin* dalam 2 periode terakhir sekitar 16%-19%.
- Dalam rangka perbaikan *performance* usaha dan sebagai upaya peningkatan omset, perusahaan akan melakukan penguatan dari sisi *marketing* (promosi secara aktif, dsb), sehingga diharapkan kedepan baik penjualan *offline* (*dine in* dan *catering*) maupun penjualan berbasis *online* (gofood & grabfood) dapat meningkat. Sebagai upaya memperluas atau memperbesar bisnisnya, perusahaan juga melakukan ekspansi dengan membuka cabang baru di Magelang. Pembukaan cabang baru ini telah melalui pertimbangan bisnis yang cukup matang oleh manajemen dengan melihat prospek pasar baru, lokasi yang strategis dan beberapa faktor pendukung lainnya. Sehingga diharapkan, cabang baru NUP di Magelang ini nantinya akan mampu memberi kontribusi positif bagi *performance* perusahaan.

Disclaimer :

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

Jadi Pemilik Saham

PT. Sinar Palagan Baru

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

15%

Dari Laba Bersih

* Angka diatas bukanlah yield investasi
Baca uraian pada kebijakan dividen



Kode Saham	: PLGN
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 1.400.000.000
Total Saham Yang Dilepas	: 46.67%
Harga per lembar saham	: Rp 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.402.900,-
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 46,67% saham PT Sinar Palagan Baru.
2. Santara menyalurkan dana ke PT Sinar Palagan Baru untuk menjalankan bisnisnya
3. Manajemen PT Sinar Palagan Baru akan mengelola dana untuk mengembangkan usahanya.
4. PT Sinar Palagan Baru akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT Sinar Palagan Baru 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

16%-21%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
1.400.000	1.611.908	15%	241.786	17,27%

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 15% 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 diatas 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.

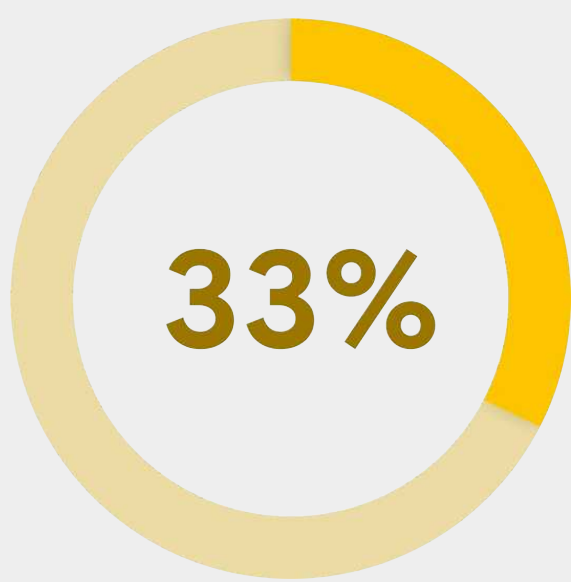
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.



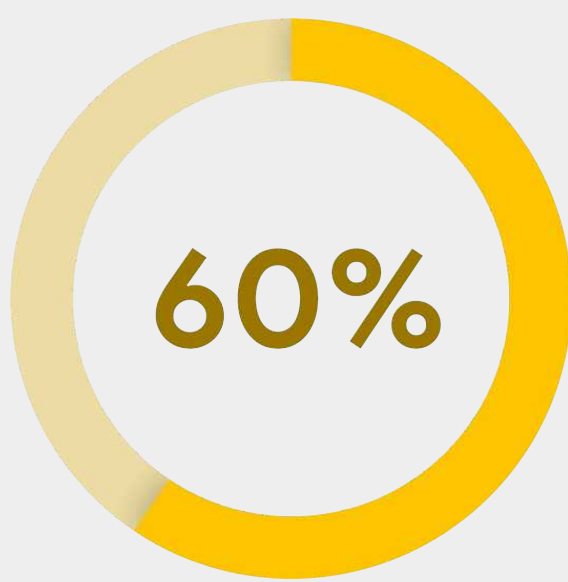


Rencana Penggunaan Dana

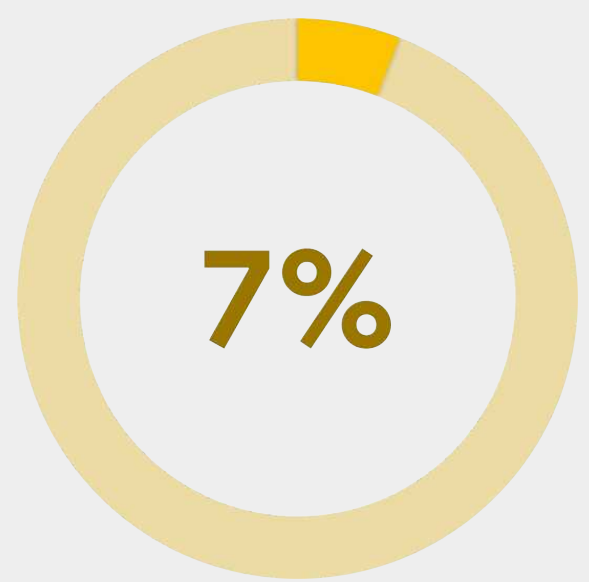
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk membuka 1 *outlet* baru di Magelang, Jawa Tengah dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



Konstruksi
Tempat Usaha
(Renovasi)



Sewa Tempat
Usaha



Modal Kerja
(Operasional,
Marketing, dsb)

- 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 Sinar Palagan Baru.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT Sinar Palagan Baru (*sharing* dana sendiri)

Total Project Cost (TPC)

Dalam Rupiah Penuh

No.	Keterangan		Nilai
1	Konstruksi Tempat Usaha (Renovasi)		
		Pekerjaan Persiapan	7.258.600
		Pekerjaan Galian & Urugan	27.469.466
		Pekerjaan Pasangan & Plesteran	82.817.400
		Pekerjaan Beton Bertulang	49.223.600
		Pekerjaan Keramik Lantai & Dinding	100.570.353
		Pekerjaan Langit-langit	13.097.975
		Pekerjaan Pengecatan	17.179.270
		Pekerjaan Jendela & Pintu	29.070.000
		Pekerjaan Kaca	2.270.000
		Pekerjaan Atap	75.240.000
		Pekerjaan Elektrikal	20.975.000
		Pekerjaan Aksesoris	7.642.000
		Pekerjaan Sanitasi	40.287.000
		Pekerjaan Selokan	9.200.000
		Sub Total	482.300.664
2	Sewa Tempat (5 tahun)		875.000.000
3	Modal Kerja (Operasional, Marketing, dsb)		100.000.000
TOTAL			1.457.300.664

Keterangan :

- Kekurangan dana dari total *project cost* akan ditanggung oleh manajemen PT Sinar Palagan Baru.
- Nilai TPC di atas adalah taksiran nilai awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.

Risiko Khusus & Mitigasinya



Risiko Ekspansi Usaha

Melihat bisnis NUP yang telah cukup kuat di wilayah Yogyakarta, Perusahaan berencana akan membuka cabang baru di luar wilayah Yogyakarta, yaitu Magelang. Ekspansi bisnis ini dilakukan sebagai upaya NUP yang nantinya akan berwujud pada peningkatan kekuatan *brand* bisnis dan keuntungan.

Di sisi lain, ekspansi bisnis ini juga memiliki risiko kegagalan,, risiko ini bisa timbul salah satunya karena pasar di daerah baru belum terbentuk .

Pemilihan lokasi baru di Magelang melalui pertimbangan yang matang dimana lokasi berada di jalur utama yang strategis dikelilingi area Restoran dan Mall. Dengan penempatan lokasi ini diharapkan pasar dapat lebih mudah teredukasi.

Risiko Persaingan Usaha

Kekuatan *brand*, lokasi, variasi menu, kenyamanan tempat, fasilitas, hingga program diskon atau promosi merupakan beberapa faktor yang mempengaruhi *customer* untuk melakukan pilihan pembelian.

Persaingan usaha restoran tidak hanya datang dari pemain eksisting. Namun, juga dari pesaing baru dengan model bisnis yang lebih modern.

Pemilihan lokasi usaha baru di Magelang yang strategis, dekat dengan Artos Mall Magelang memungkinkan tingginya *traffic* untuk mendapatkan perhatian warga Magelang. Walaupun dekat dengan Mall, manajemen cukup percaya diri mengingat restoran memiliki karakter bisnis yang kuat.

Risiko

Kelangsungan Usaha

Tempat usaha eksisting saat ini merupakan milik sendiri, adapun cabang baru yang akan dibuka nantinya dengan mekanisme sewa.

Sebagai awal menjaga kelangsungan usaha di tempat baru, manajemen berstrategi untuk melakukan kontrak sewa jangka panjang (5 tahun).

Kedepan perusahaan juga berkomitmen untuk melakukan penyisihan atas sewa tempat, sehingga diharapkan perusahaan tidak mengalami kesulitan *cash flow* dalam melakukan perpanjangan masa sewa tempat usaha atau menyewa tempat usaha baru (jika harus pindah lokasi).

Risiko *Force Majeure*

Force Majeure merupakan keadaan memaksa dikarenakan kejadian yang berada di luar kuasa pihak yang bersangkutan, kondisi *force majeure* misalnya karena gempa bumi, tanah longsor, epidemik, kerusuhan, perang, dan sebagainya.

Dalam hal ini, peristiwa *force majeure* yang sedang dihadapi seluruh dunia adalah pandemik Covid-19.

Dengan kekuatan penjualan utama berada di sajian *dine-in* / makan di tempat, risiko ini memberikan pengaruh yang cukup besar terhadap kondisi penjualan dan operasional perusahaan.



Terdapat pengaruhnya risiko ini pada penurunan omset dan tidak maksimalnya operasional outlet yang sedang terjadi saat ini dan beberapa bulan kedepan, manajemen memiliki strategi dengan upaya untuk melakukan promo penjualan online baik *catering*, *delivery order* dan *Ojek Online*.

Selain itu, NUP juga menyediakan layanan masakan “*ready to cook*” yang memudahkan pembeli di rumah untuk menyantap sajian yang sama dengan sajian di restoran NUP.

Diharapkan dengan strategi pemasaran dan promo ini ini, pasar akan tetap terjaga.





Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT Sinar Palagan Baru

- Nasi Uduk Palagan telah beroperasi sejak tahun 2011 dan mampu bertahan serta berkembang hingga saat ini. Manajemen berkomitmen untuk terus tumbuh dan memberikan sajian masakan tradisional Indonesia terbaik.
- Manajemen kami memiliki SDM yang passionate di bisnis ini didukung oleh pengalaman personel di bidangnya masing masing.
- *Outlet* eksisting NUP berada di Jl. Palagan dikelilingi oleh area perumahan yang padat dan jalur wisata sehingga menjadi salah satu pilihan restoran bagi keluarga maupun *tourist*.

- Lokasi cabang eksisting berada di lokasi yang cukup luas dan lekat dengan suasana kekeluargaan yang kami angkat. Hal ini juga yang akan kami terapkan di outlet kami selanjutnya.
- Pegawai NUP mendapatkan *training* dengan standarisasi restoran sehingga mampu menjaga pelayanan dan citarasa secara profesional.
- Pemilihan lokasi baru kami di Magelang berada di jalur utama yang strategis dikelilingi area Restoran dan Mall. Pemilihan lokasi yang mudah diakses dan di area ramai menjadi pertimbangan utama kami untuk mengakuisisi pasar baru.

Hormat kami

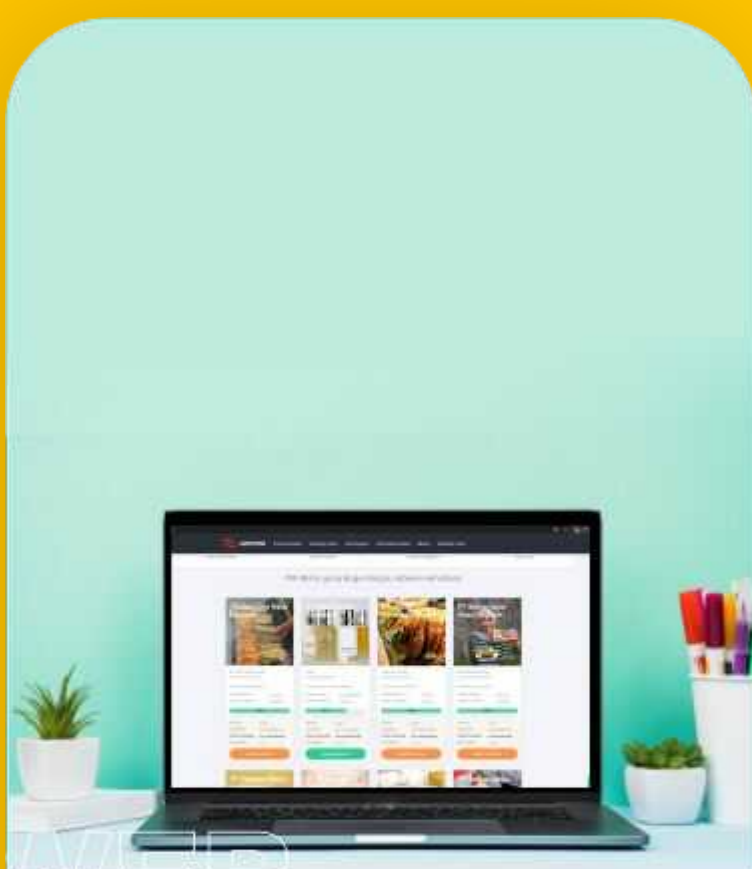


Krisno
Direktur

Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT. Sinar Palagan Baru

Beli Sekarang



WEB

V I A W E B



APPS

V I A A P P S

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.

Lakukan diversifikasi investasi, hanya gunakan dana yang siap Anda lepaskan (affords to loose) dan atau disimpan dalam jangka panjang.

Santara tidak memaksa pengguna untuk membeli saham bisnis sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh pengguna.

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 didalam 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.