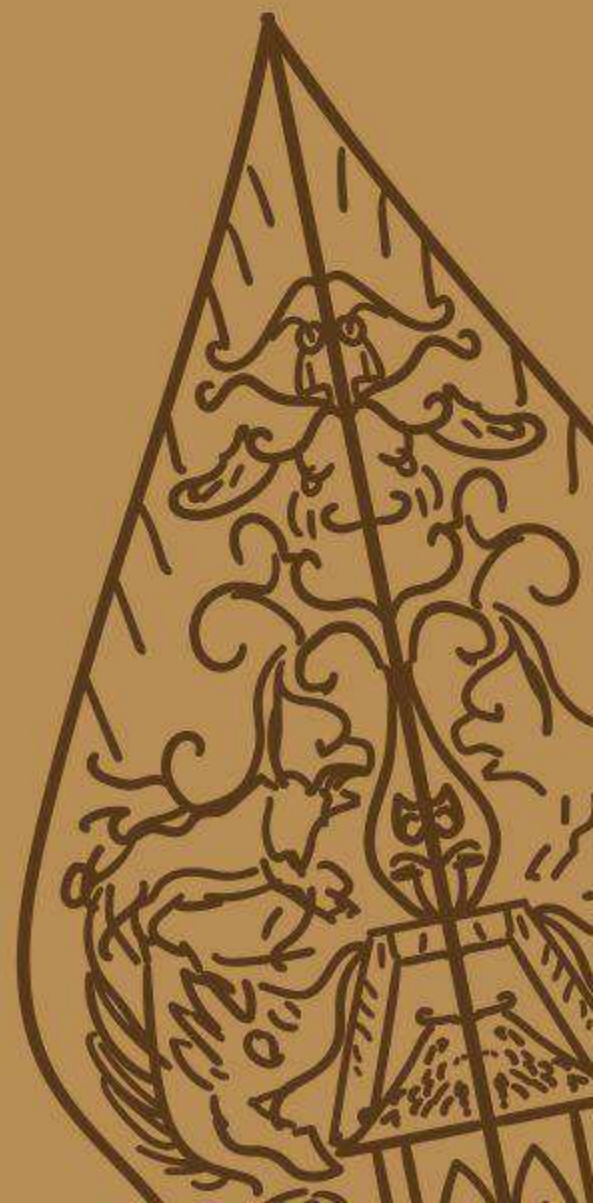


P R O S P E K T U S



Hadi Sukirno
leather work and handicraft



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

Tahun 2014 silam, sebuah pameran kerajinan tangan terbesar di Indonesia bertajuk Inacraft secara mengejutkan menarik ratusan ribu pengunjung.

Pameran selama 5 hari tersebut bahkan menghasilkan total penjualan mencapai Rp 115,7 Miliar. Perkembangan di tahun berikutnya, pameran serupa menghasilkan lebih banyak stand pameran, peserta, dan tentunya pengunjung. Puluhan ribu pengunjung datang di setiap harinya, dengan total pengunjung mencapai lebih dari 166 ribu orang dan penjualan mencapai Rp 121,6 Miliar.

Artinya, sektor industri kerajinan tangan Indonesia tidak bisa dianggap remeh. Dari pameran nya saja sudah ada total penjualan mencapai ratusan miliar, jumlah itu tidak termasuk pengusaha yang tidak ikut pameran, yang bahkan masih ratusan ribu lagi jumlahnya.



Sumber

Keberhasilan sektor ekonomi kerajinan tangan (handycraft) memberikan satu cahaya terang bagi perekonomian Indonesia. Dalam tekanan ekonomi, saat berbagai negara menjadikan Indonesia sebagai pangsa pasar terbesar, masyarakat kreatif kita juga memilih untuk keluar dari "penjajahan" tersebut.

Kementerian Perindustrian (Kemenperin) menetapkan industri furnitur dan kerajinan sebagai salah satu sektor prioritas. Alasannya, furnitur dan kerajinan mampu menghasilkan nilai tambah yang tinggi, berdaya saing global, berorientasi ekspor, dan menyerap banyak tenaga kerja.

Melansir data Badan Pusat Statistik (BPS), per November 2017, nilai ekspor produk furnitur nasional mencapai US\$1,25 miliar. Sementara, nilai ekspor produk kerajinan sepanjang tahun lalu tembus US\$776 juta atau tumbuh 3,8 persen dari tahun sebelumnya, yakni US\$747 juta.

Sumber



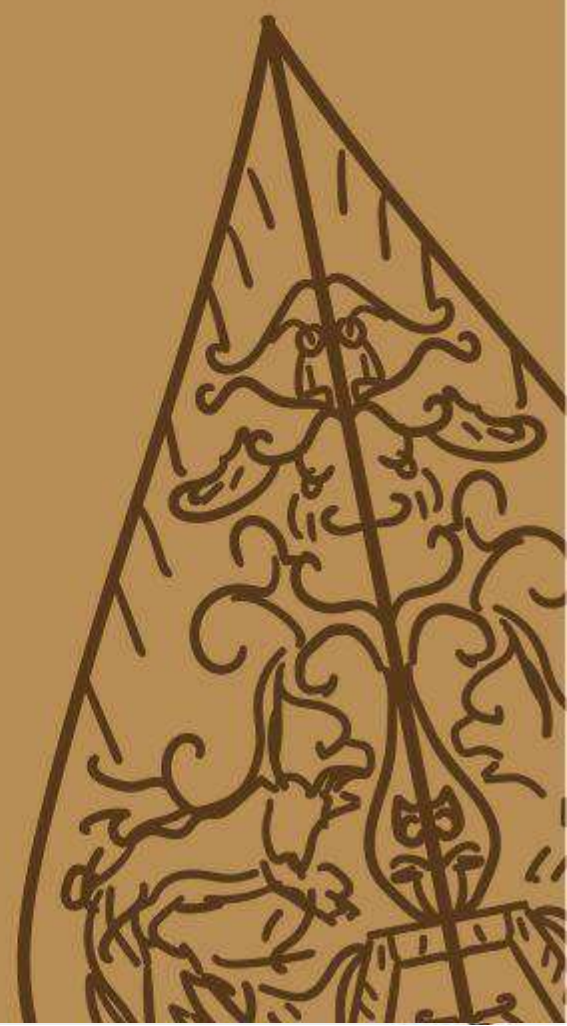
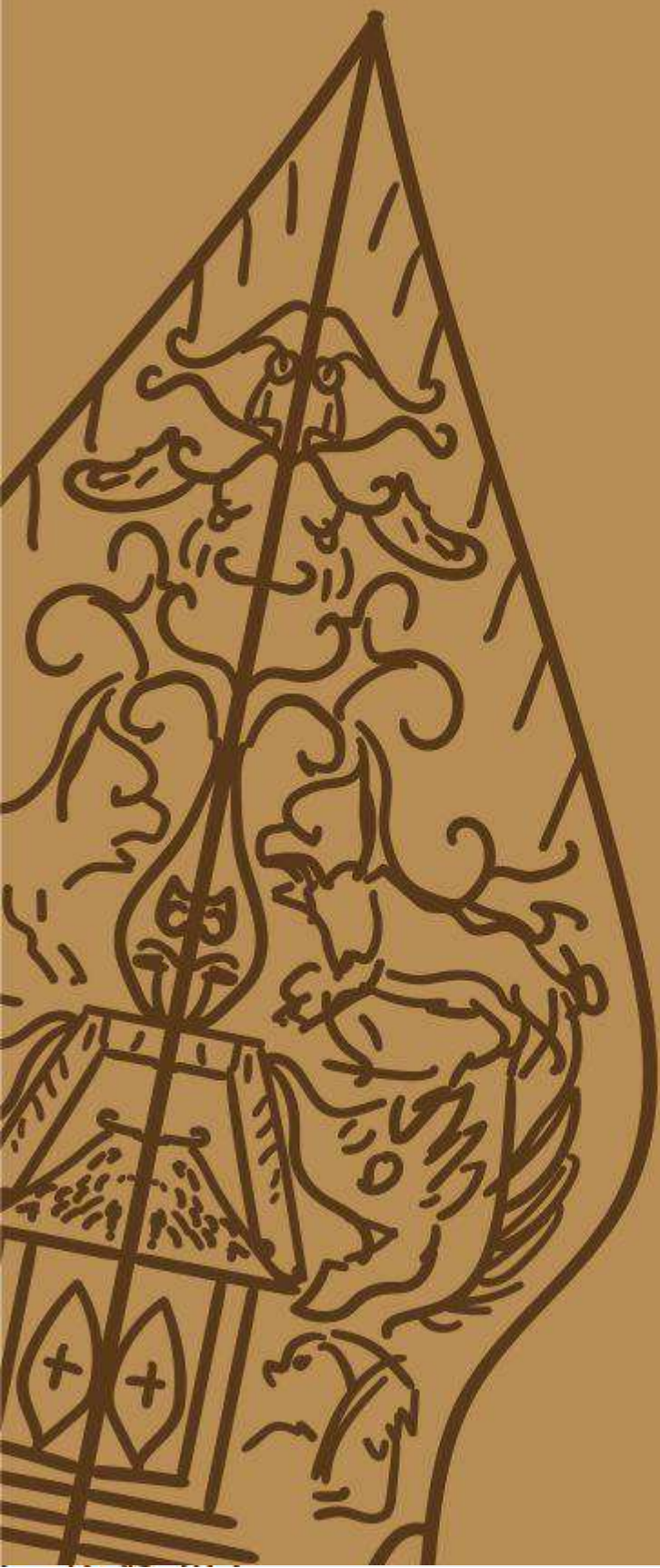
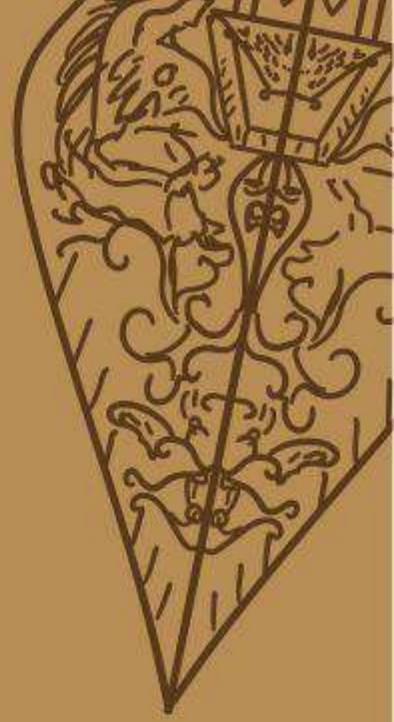
Seni kriya merupakan salah satu sub sektor ekonomi kreatif yang menjadi ciri khas Bangsa Indonesia dan sangat dekat dengan industri pariwisata. Ketersediaan bahan baku material kayu, logam, kulit, kaca, keramik, dan tekstil yang berlimpah dan kreativitas para pelaku industri menjadi faktor utama majunya subsektor ini.

Produk-produk kriya Indonesia terkenal dengan 'buatan tangan'-nya, dan memanfaatkan hal tersebut sebagai nilai tambah sehingga bisa dipasarkan dengan harga yang lebih tinggi.

Dari data perkembangan ekonomi kreatif diatas, potensi bisnis industri kerajinan tangan di Indonesia sangat terbuka dan potensi tersebut harus didukung dengan program promosi dan upaya penetrasi pasar domestik dan global, secara terintegrasi dan berlanjut, baik secara online (daring) maupun offline,



Sejarah Usaha



Hadi Sukirno berdiri sejak tahun 1972, saat pendirian awal founder fokus untuk mengerjakan dan memproduksi kerajinan kulit.

Dirintis oleh Bapak Hadi Sukirno dengan berjualan di kaki lima Malioboro. Seiring dengan perkembangan penjualan dengan berjalannya waktu Bapak Hadi Sukirno mendirikan Toko Kerajinan yang beralamat di Wirobrajan Yogyakarta.

Sejak tahun 2010 kegiatan operasional perusahaan Hadi Sukirno mulai dipegang oleh Bpk. Arif **Bimo** Putro Ari Wibowo (anak dari Bpk. Hadi Sukirno).

Pengembangan dan variasi penjualan produk berkembang lebih beragam Dari yang hanya kulit bertambah dengan produk kerajinan kayu, kain, logam, dan fiber.



Saat ini perusahaan mampu memenuhi pemesanan produk souvenir merchandise dan cinderamata (logam, kayu, fiber dan kain) dan kerajinan (wayang dan furniture rumah tangga).

Bekerja sama dengan beberapa pengrajin di Jogja dan sekitarnya, Hadi Sukirno mampu menyajikan kualitas dan pelayanan yang terjaga untuk *customer*.

Pemasaran yang sejak berdiri hanya mengandalkan pengunjung yang datang, oleh **Bpk. Bimo** mulai dikembangkan melalui **kerjasama dengan instansi pemerintah dan swasta dalam pengadaan souvenir, merchandise dan cinderamata**. Selain itu, dalam rangka menjaring konsumen perorangan juga dilakukan **kerjasama dengan event organizer maupun wedding organizer**.



Mengikuti perkembangan jalur marketing dan komunikasi yang selama ini hanya mengandalkan pengunjung yang datang ke toko, tahun 2013 perusahaan mengembangkan pemasaran online melalui alamat website www.hadisukirno.co.id

Di tahun 2020, perusahaan akan melakukan terobosan marketing dengan membangun platform dan aplikasi marketplace yang diberi nama 'Promosia.com'.

Promosia.com dibentuk sebagai platform marketplace produk lokal Indonesia dengan range kategori produk yang luas meliputi: Furniture, Interior, Homeware, Souvenir dan Lifestyle.

Secara teknis, Promosia akan menggunakan gabungan sistem marketplace dan sistem konsinyasi.





Konsep pengadaan barang di Promosia dengan sistem konsinyasi bekerjasama dengan seller (produsen dan supplier).

Pemasok menitipkan barang yang akan dijual di gudang *inventory* milik

Promosia. Promosia akan menjualkan produk tersebut secara online. Pemasok dapat mengecek secara *real time inventory* mereka di gudang Promosia dan juga dapat melakukan penarikan dana secara cepat dan mudah melalui aplikasi atau web Promosia.

Dengan sistem ini, kualitas produk yang diterima oleh konsumen akan terjaga, ketepatan waktu dan efisiensi biaya pengiriman dapat dikontrol, dan resiko order tidak terlayani/tercancel akibat tidak sinkronnya inventory dan jumlah yang terdapat didalam aplikasi/web juga dapat dihindarkan.





ARJUNA

Arjuna adalah seorang ksatria tokoh Pandawa ketiga yang gemar berkelana, bertapa dan berguru menuntut ilmu. Arjuna memiliki kepribadian yang mulia, berjiwa ksatria, kuat iman dan gagah berani



PANDAWA

Pandawa terdiri atas Puntadewa, Arjuna, Bima, Nakula, dan Sadewa. Puntadewa (Yudhistira) adalah pandawa yang tertua, tokoh yang sangat sabar, mempunyai jimat Kalimasada. Bima (Werkudara) adalah pandawa yang berbadan besar yang bersenjata kuku Pancanaka yang sangat tajam, ia merupakan lambang kekuatan Pandawa. Arjuna adalah satria Pandawa yang berwajah tampan, sangat sakti, dan pintar memanah ini juga gemar bertapa sehingga ia banyak menerima anugerah dari para dewa dalam bentuk senjata sakti. Yang paling akhir adalah Nakula dan Sadewa, keduanya memiliki kesaktian yang tinggi, meskipun memiliki ibu yang berbeda tetapi kesetiaan keduanya terhadap ketiga saudaranya tidak pernah luntur.

Pandawa consist of Puntadewa, Arjuna, Bima, Nakula and Sadewa. Puntadewa (Yudhistira) is the eldest Pandawa, is the most patient character, and has Kalimasada. Bima (Werkudara) is Pandawa whose a huge and has a gun that is sharp nail called Pancanaka, he is a symbol of the strength of Pandawa. Arjuna is knight of Pandawa, he's a handsome Pandawa, he's expert in arrow and also often do ascetic in order to he has many abilities. The last Nakula and Sadewa, the both of them have the great power. They born from different mother but they have the same allegiance.

Pihak pemasok juga akan merasakan keuntungan dari sistem tersebut yaitu mereka bisa mengetahui kondisi stok dan posisi keuangan mereka secara realtime, sehingga jumlah inventory produk yang dijual dapat selalu terjaga.

Sebagai penerjemahan pengembangan bisnis dan marketing kami melalui promosia.com, kami mengajak para investor untuk melakukan kerjasama melalui layanan urun dana ini.

Harapan kami kedepannya pengembangan ini dapat memberikan keuntungan bagi *shareholders*, serta membawa kebermanfaatan bagi pihak yang terkait di dalam bisnis proses ini.





RAMA - SHINTA

Rama and Shinta were a pious couple from Ayodhya. The love of Rama and Shinta was a love of true right. It was so strong and powerful that could turn darkness into light. Shinta was devoted to her husband and was always a true wife. She decided to go with Rama into exile and give up her luxurious life for fourteen years' wealth and comfort did not cross her mind. All she cared about was to make up by her husband's side. Rama's loyalty to Shinta did not let him fall into temptation. He not only killed the Ravana demon but he also taught us how to love. The story of Rama and Shinta is a testimony that should be followed as an example by couples united in matrimony.

Lokasi Usaha



Hadi Sukirno Leather Work & Handicraft

Jalan Letjen S Parman 35, Kota Yogyakarta

VIDEO PROFIL

PT Promosia Cipta Utama



****Klik untuk menonton**

DISCLAIMER :



hadisukirno.id

Follow

151 posts 1,752 followers 179 following

Hadisukirno.id
 #kusenepetusanawan
 #kusenistogem
 #kusenisaerol
 #eventorganiser
 WA 1 : 081533911533
 WA 2 : 082157950112
 Telp : 0274 373427
www.hadisukirno.co.id

 Sorotan

 Proxak P...

 Frame

 Pengri...

POSTS
TAGGED



website

<http://www.hadisukirno.co.id/>



Wayang - Handycraft - Gift - Souvenir

Selamat datang di www.hadisukirno.co.id, tempat jual wayang kulit lerengkas, wayang golek, souvenir pernikahan, gift dan aneka handicraft.

Mau beli wayang kulit, wayang golek atau souvenir? Disinilah tempatnya. Hadisukirno menyediakan wayang kulit, wayang golek, wayang kido, souvenir wayang, souvenir pernikahan, souvenir perusahaan dan aneka kerajinan khas Jember.

Kami juga menerima pesanan wayang kulit dan gamelan untuk pentas dalang, kolekal maupun untuk hadiah/souvenir.

Untuk melakukan order pembelian Anda bisa langsung hubungi kami melalui Online Service kami, kirim e-mail ke hadisukirno1@yahoo.com, hadisukirno@gmail.com, via telp 0274373427, PIN Blackberry Messenger 5A21C2F7, WhatsApp - 48282137988032, 48281333911833.



Wayang Kulit Dalang



Wayang Kulit Dalang



Wayang Golek



Wayang Kulit



Souvenir Kulit



Souvenir Kayu



Souvenir Keramik



Souvenir Logam



Souvenir Kain



Handicraft



Souvenir Custom



Souvenir Fiber

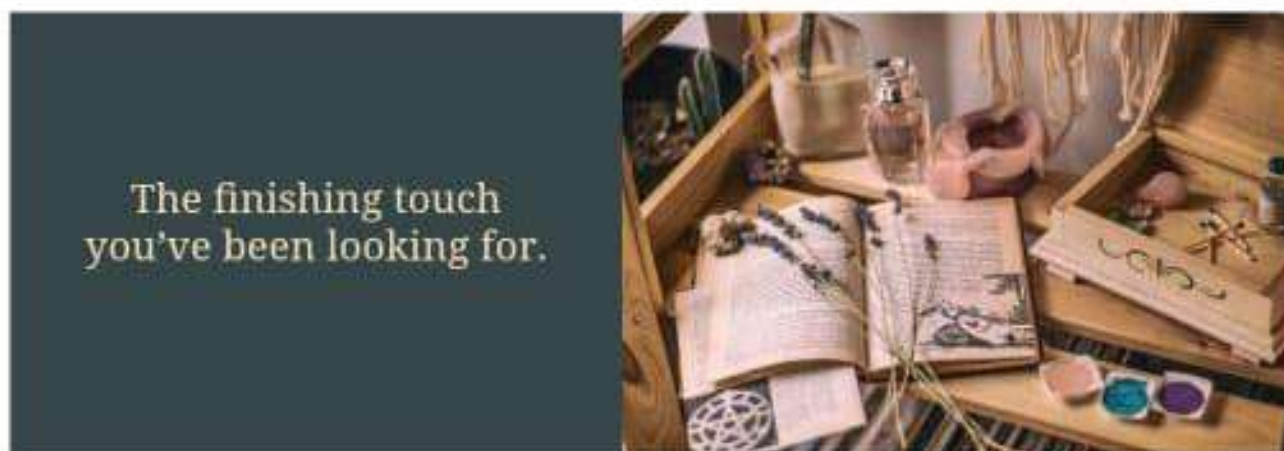
Marketplace

(dalam pengembangan)

<http://promosia.com/>



Dapatkan kemudahan menjual produk bersama Promosia.



Buka toko secara gratis

Mendaftarkan produk tanpa 100% biaya apapun dan hasil penjualan pun akan kamu terima 100%.

Profil Team



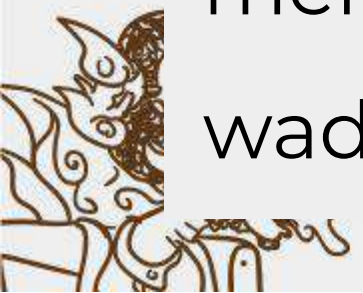
Ari Bimo Putro Ari Wibowo

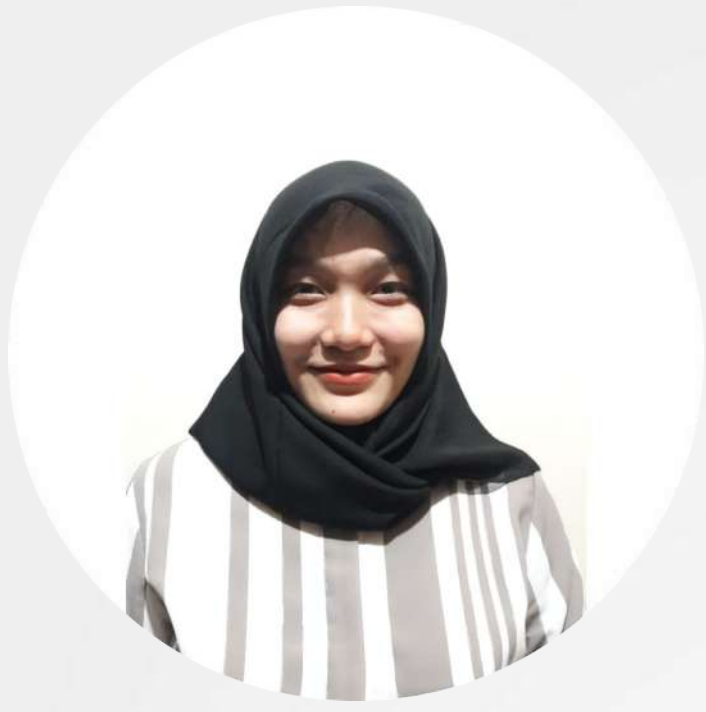
Owner dan
Direktur

Bpk. Bimo merupakan Direktur dari PT. Promosia Cipta Utama yang berperan penting dalam meningkatkan branding perusahaan.

Beliau telah memiliki pengalaman selama lebih dari 10 tahun dalam pengelolaan usaha di bidang industri kreatif ini. Terobosan bisnis terbesar yang diambil beliau untuk pengembangan Hadi Sukirno adalah kreasi produk dari yang awalnya hanya berbasis kulit menjadi bermacam kategori produk.

Dengan membuka peluang kerjasama dengan instansi pemerintah maupun swasta membuka lebar peningkatan penjualan perusahaan. Strategi selanjutnya yang akan dikembangkan oleh beliau adalah dengan membentuk Promosia.com, *market place* wadah berjualan untuk seniman Indonesia.





Fina Rahmania

Marketing
Manager

Ibu Fina yang juga merupakan istri dari Bapak Bimo, dipercaya sebagai Marketing Manager perusahaan.

Beliau memiliki pengalaman yang cukup mumpuni di bidang marketing dan berhasil untuk meningkatkan volume penjualan dengan metode pendekatan ke pasar instansi.

Bersama dengan bpk. Bimo, strategi perusahaan khususnya marketing terbentuk. Tidak hanya mengandalkan interaksi offline, perusahaan melihat adanya peluang untuk peningkatan penjualan melalui online market khususnya dengan pengembangan marketplace kerajinan.





Dwi Susanto

Production Manager

Dipercaya perusahaan sebagai production manager, Bpk. Dwi merupakan seseorang yang telah memiliki pengalaman lebih dari 13 tahun di industri kreatif.

Beliau telah menguasai kebutuhan produksi, supplier dan pemasok bahan baku dan pengerajin handal untuk mengerjakan produksi.

Bersama dengan beliau, kegiatan produksi dapat berjalan lancar dan tepat waktu. Hal ini merupakan kunci penting untuk menjaga loyalitas dan kepercayaan dari pelanggan.



JUMLAH PEKERJA

Marketing Mgr. :1

Production Mgr. :1

Staff Admin :1

Staff Marketing :2

Staff IT :1

Graphic Designer :1

Keterangan :

Fungsi Manajer Operasional dan Manager Keuangan dirangkap oleh Direktur





Financial Highlights

Profit & Loss Statement Highlights

HADI SUKIRNO

Periode 2018, 2019 dan April 2020

Dalam Ribu Rupiah

Pos Laba Rugi	2018	2019	Apr- 2020
Penjualan	3.732.465	4.389.577	885.164
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(2.222.317)	(2.487.581)	(448.388)
Laba Kotor	1.510.148	1.901.996	436.775
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(317.729)	(364.219)	(94.525)
Keuntungan Operasional	1.192.419	1.537.777.	342.250
Pendapatan (Beban) Lainnya	(251.399)	(243.867)	(87.096)
Laba Usaha	941.020	1.293.910	255.154

Keterangan :

- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.
- Pandemi covid-19 menyebabkan omset usaha di periode 2020 khususnya di bulan April 2020 (turun 60% dari rata-rata omset 2019) tertekan, hal ini menyebabkan omset perusahaan mengalami penurunan secara *year to date*.
- %HPP terhadap penjualan cukup fluktuatif terkait dengan jenis barang penjualan. Setiap tahunnya, perusahaan berusaha untuk dapat menekan biaya HPP dengan mencari alternatif supplier dan bahan baku. Selama periode 3 tahun kebelakang %HPP berkisar di angka 50% - 59%.
- Beban SGA terdiri atas beban gaji, pemasaran, operasional, transportasi dan pengiriman, beberapa post SGA merupakan *fixed cost* yang relatif tetap, sehingga menyebabkan kenaikan %SGA di saat penjualan mengalami penurunan.
- Beban lainnya merupakan cicilan bunga atas pinjaman di perbankan dan lembaga keuangan lainnya yang akan dilunasi seluruhnya dengan dana ECF.
- Pada periode Jan-Apr 2020, perusahaan mampu mencapai profit sebesar 29%. Secara histori 3 tahun kebelakang % margin perusahaan sebesar 25-25%.

Disclaimer :

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

Jadi Pemilik Saham

PT Promosia Cipta Utama

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

30%

Dari Laba Bersih

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



hadisukirno

Penawaran Saham Perdana PT Promosia Cipta Utama

Kode Saham	: PROM
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 2.000.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 40%
Harga per lembar saham	: Rp 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 2.673.800,-
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 **40%** saham PT Promosia Cipta Utama.
2. Santara menyalurkan dana ke PT Promosia Cipta Utama untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT Promosia Cipta Utama akan mengelola dana untuk mengembangkan usahanya.
4. PT Promosia Cipta Utama akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT Promosia Cipta Utama 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.





madisukirno

Yield Investasi Diproyeksikan Sebesar **13%-18%**

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
2.000.000	928.127	30%	278.438	13.92%

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 30% 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.

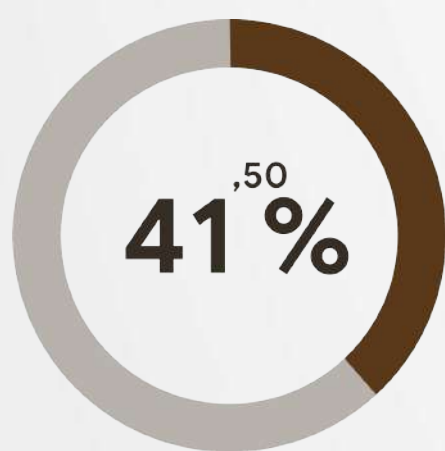
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.



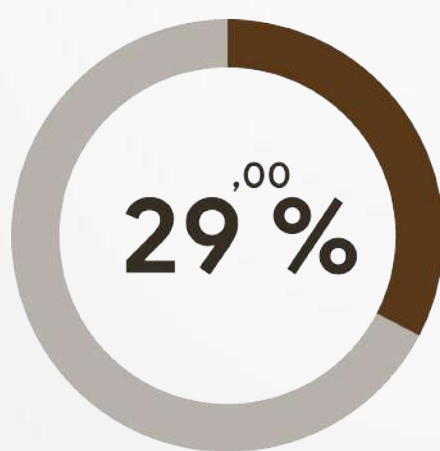


Rencana Penggunaan Dana

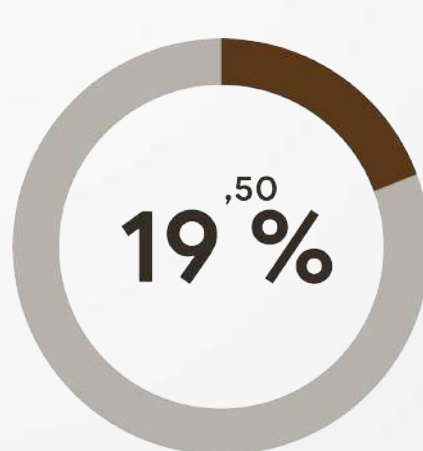
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk pelunasan hutang di perbankan dan lembaga keuangan, pengembangan sistem promosia.com, renovasi gudang dan display serta penguatan modal kerja dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



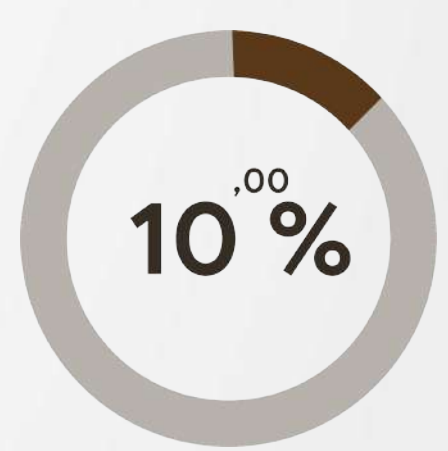
41.50%
pengembangan
sistem
promosia.co
m



29.00%
pelunasan
hutang di
perbankan
dan lembaga
keuangan



19.50%
Penguatan
modal kerja



10.00%
renovasi
gudang dan
display



- 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 Promosia Cipta Utama.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT Promosia Cipta Utama (*sharing* dana sendiri).



Total Project Cost (TPC)

Dalam Rupiah Penuh

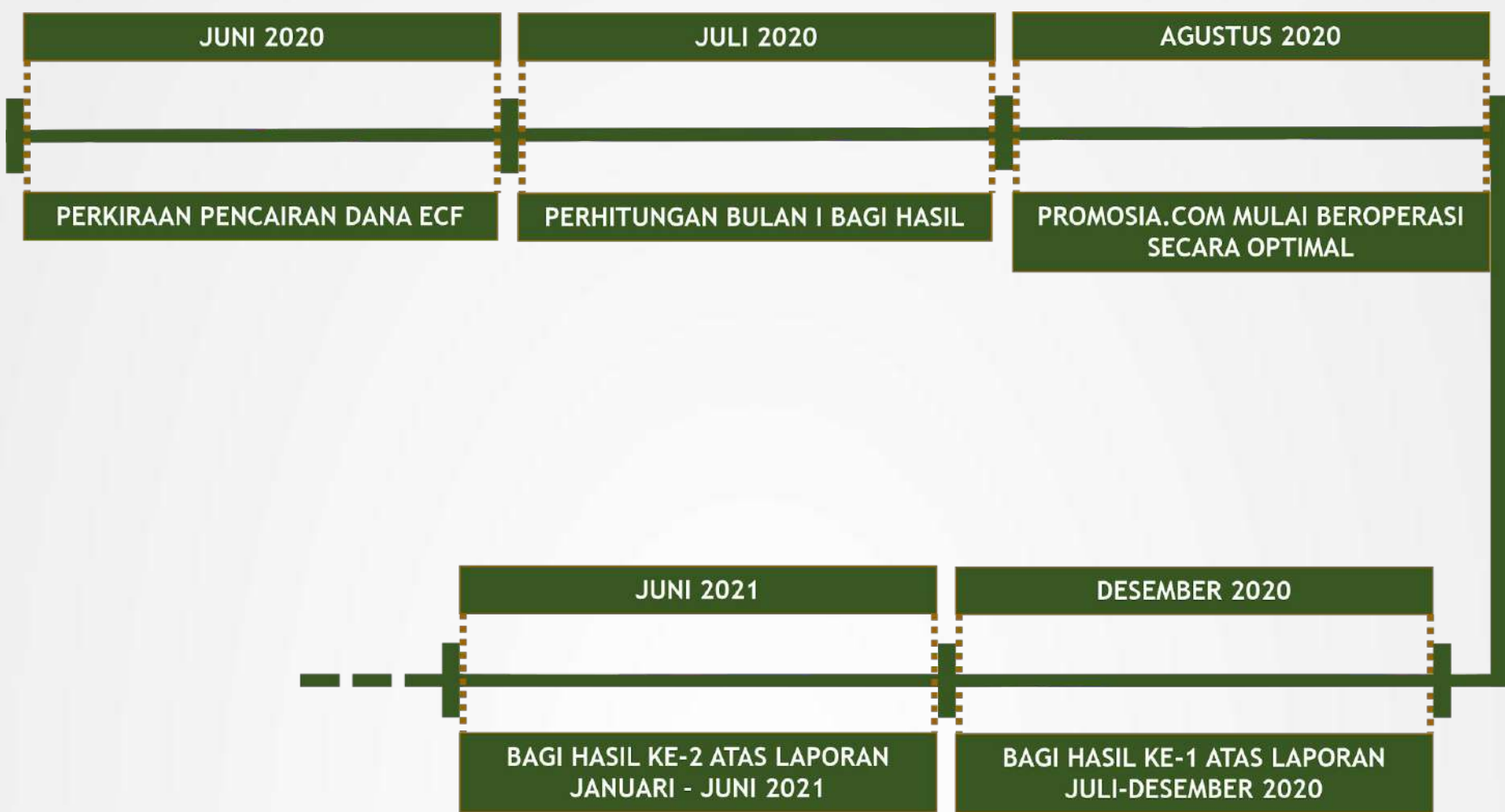
Keterangan		Nilai
Pembangunan dan Kebutuhan Pembukaan 1 Outlet Baru		
a	Pelunasan hutang di Perbankan dan lembaga pembiayaan	580.000.000
b	Pengembangan Sistem Management Informasi, Keuangan dan Database Promosia	300.000.000
c	Pengembangan tampilan Front End dan Back End website dan aplikasi Promosia	150.000.000
d	Maintenance dan pengelolaan website dan aplikasi, SEO, dll	380.000.000
e	Renovasi interior dan display gudang inventory	200.000.000
f	Penguatan modal kerja	390.000.000
Total		2.000.000.000

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. Promosia Cipta Utama.



Timeline

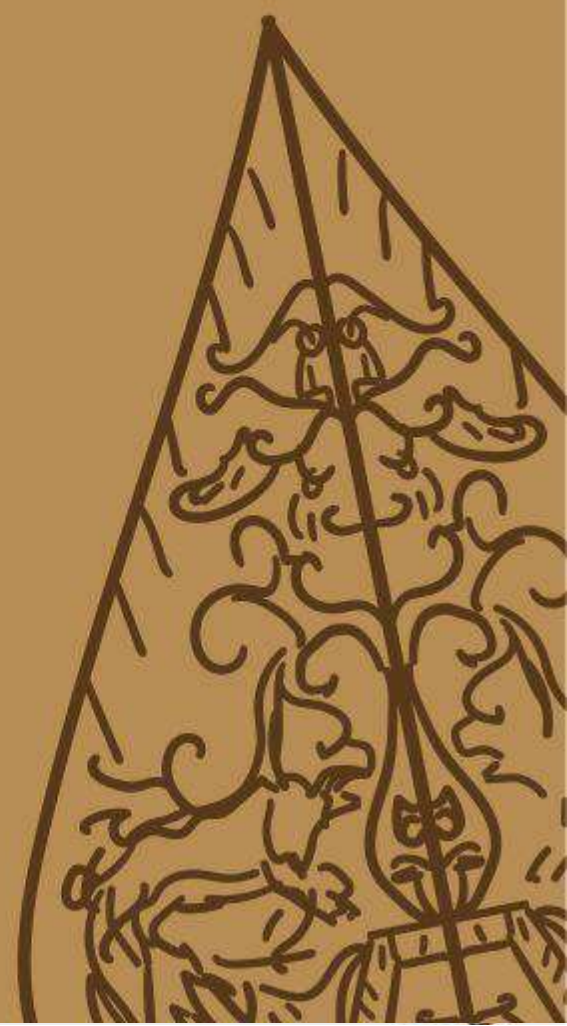
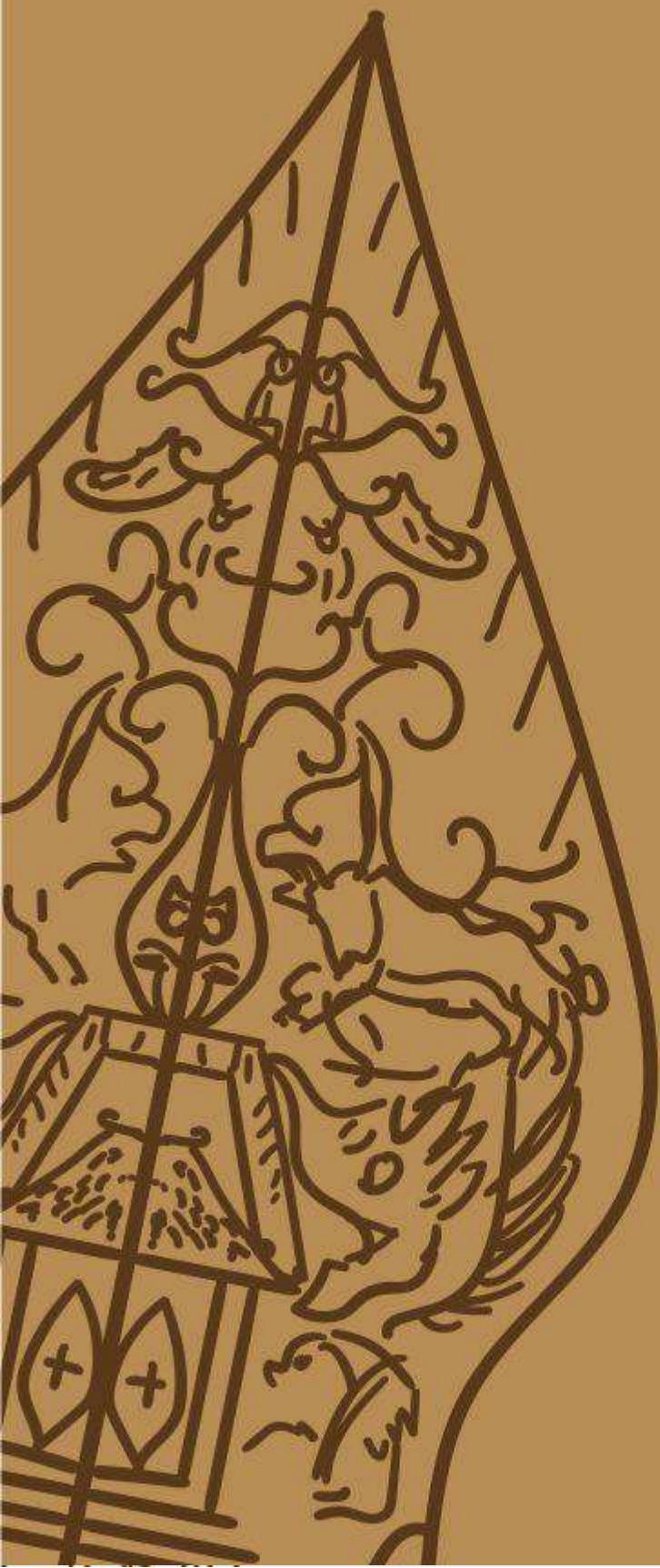


*** *Timeline* di atas merupakan perkiraan, apabila terdapat perubahan akan diinformasikan lebih lanjut pada laporan bulanan.**





Risiko Khusus dan Mitigasinya



Risiko Persaingan Usaha

Yogyakarta sebagai kota seni tentunya memiliki basis pengajin yang tinggi. Hal ini tidak dipungkiri menyebabkan tingginya tingkat persaingan industri kreatif di Yogyakarta.

Namun dengan terbukanya pasar penjualan baik penjualan online maupun offline dan penjualan langsung di toko maupun kerjasama dengan instansi menyebabkan kemungkinan terjadinya kolaborasi dari sesama pengerajin untuk produksi dan pemasaran produknya.

Atas hal tersebut, Hadisukirno telah lama bekerja sama dengan para pengerajin lokal untuk melakukan produksi dan menitipkan barang dagangannya di showroom.



Persaingan tidak dapat dihindari namun dengan terus meningkatkan kerjasama dengan klien eksisting, menjaring pasar baru yang potensial dan memberikan harga dan kualitas terbaik, diharapkan perusahaan mampu memimpin pasar meskipun di keadaan sulit seperti saat ini.

Pengembangan promosa.com merupakan langkah Hadisukirno untuk meminimalkan persaingan, dengan menyediakan marketplace sebagai wadah penjualan barang kesenian dari seniman yang bekerja sama diharapkan seluruh seniman menikmati hasil penjualan yang saling menguntungkan.



Risiko Transaksi

promosia.com yang akan dikembangkan perusahaan menyediakan sistem marketplace yang memungkinkan pemasok untuk menambahkan informasi terkait produk yang akan mereka jual.

Atas kemungkinan ini menyebabkan munculnya risiko pencantuman informasi pemasok yang dapat mengakibatkan proses jual beli langsung dilakukan konsumen ke pihak pemasok. Hal ini, dapat mengakibatkan hilangnya potensi pendapatan perusahaan.

Untuk menghindari risiko tersebut, perusahaan membuat sistem dimana toko yang dibuat oleh pemasok/seller muncul secara anonim, sehingga pemesanan dilayani oleh tim customer service yang dibentuk oleh promosia.com baik dalam melakukan transaksi maupun pengiriman





Risiko Pengembangan IT

Dengan rencana pengembangan marketplace promosia.com sebagai wadah untuk para pengrajin dan seniman untuk melakukan penjualan, tentu diperlukan adanya pengembangan sistem IT.

Atas pengembangan IT tersebut, terdapat risiko yang mengikuti terkait error data sistem, resiko hacking, kebocoran data buyer maupun seller dan risiko verifikasi transaksi yang terjadi di sistem.

Atas hal tersebut, perusahaan telah berupaya menyiapkan tim IT dengan pengalaman yang cukup mumpuni untuk melakukan development dan maintenance terkait dengan kemungkinan risiko-risiko yang muncul tersebut.



Risiko Pemenuhan Order

Konsep pengadaan barang di promosia.com adalah dengan konsep konsinyasi dengan pemasok/seller. Untuk menjaga kualitas barang dan ketepatan waktu pengiriman ke konsumen barang yang diperjualbelikan diletakkan di showroom dan gudang Hadi Sukirno.

Kapasitas showroom dan gudang Hadi Sukirno yang terbatas, menyebabkan tidak mampu menampung kuantitas barang yang tinggi. Hal tersebut menyebabkan adanya risiko jika terjadi pembelian/ order dalam jumlah besar.

Atas risiko tersebut, perusahaan mengadakan strategi pre-order di promosia.com dengan tetap melakukan quality control dan pengiriman.





Phoxinotus phoxinotus

Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT Promosia Cipta Utama

- Hadisukirno telah berdiri sejak tahun 1972, dirintis oleh Founder Bpk. Hadi Sukirno (Ayahanda dari Direktur) dengan fokus awal kerajinan kulit dan berjualan di kaki lima Malioboro
- Dengan kegigihan founder, akhirnya Hadi Sukirno mampu berkembang dengan mendirikan Toko Kerajinan di Wirobrajan, Yogyakarta,
- Awal baru Hadisukirno, dimulai tahun 2010 saat kegiatan operasional dipegang oleh Bpk. Bimo dengan pengembangan variasi produk tidak hanya kulit namun berkembang dengan produk kerajinan kayu, kain, logam, dan fiber.
- Perjalanan selama 48 tahun tentu sudah cukup memberikan banyak pelajaran dalam bisnis di industri kreatif ini.



- Pasar yang kami bidik adalah pasar retail dan pengembangan kerjasama dengan instansi pemerintah dan swasta dalam pengadaan sovenir, merchandise dan cinderamata.
- Selain itu, penjualan kami juga dibantu dengan penjualan online yang didapatkan dari sarana marketing di website kami www.hadisukirno.co.id.
- Terbukti 2 jalur marketing tersebut, mampu mengangkat penjualan dengan margin rata - rata 25-29%.
- Perusahaan saat ini telah bekerjasama dengan 16 sub-pengerajin yang siap untuk memenuhi order dari customer baik individu maupun instansi pemerintah dan swasta.
- Pemasaran saat ini seluruhnya dilakukan di pasar lokal dengan tingkat kepuasan cukup tinggi yang dapat dilihat dari repeat order dari pelanggan.



- Kedepannya perusahaan berencana untuk mengembangkan platform marketplace untuk produk lokal berkualitas dengan kategori produk yang cukup luas meliputi Furniture, Interior, Homeware, Souvenir dan Lifestyle.
- Keunggulan dari Promosia.com yang akan kami bentuk adalah sbb. :
 - kerjasama dengan supplier dan vendor produksi untuk menjaga kualitas dan ketepatan waktu
 - Menggunakan gabungan *marketplace* dan konsinyasi yang memberikan kemudahan bagi seller untuk mengecek secara real time pesanan dan stock mereka dan memberikan kemudahan dan keamanan transaksi kepada buyer.
 - Untuk menghindari kemungkinan risiko terjadinya proses jual beli langsung dari konsumen ke pihak *seller* kami memberlakukan sistem toko anonim sehingga seluruh transaksi di-*handle* oleh customer service dari Promosia.



- Penyempurnaan dan pengembangan website dan Apps marketplace Promosia.com, direncanakan mulai dapat dilakukan transaksi dalam periode 3 bulan kedepan.
- Tim kami di HadiSukirno dan Promosia.com telah didukung oleh personil yang mumpuni di bidangnya masing masing.
- Tata kelola pencatatan keuangan telah kami lakukan secara tersistem dan kami berkomitmen untuk menyampaikan laporan keuangan secara transparan kepada investor.

Hormat kami



Arif Bimo Putro Ari Wibowo

Direktur



Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Promosia Cipta Utama

Beli Sekarang

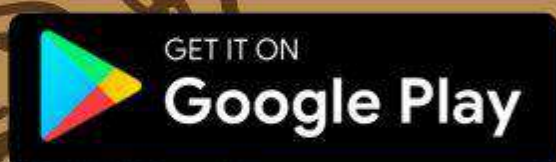


V I A W E B



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. 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.