

PROSPEKTUS

PT Fajri xxx



#real
wealth
island



SURAT KEPUTUSAN DEWAN KOMITE Persetujuan Penerbit

Alhamdulillah segala puji bagi Allah ﷺ yang telah melimpahkan rahmat, karunia serta nikmat-Nya. Shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad ﷺ beserta keluarga dan para sahabat dan semoga kita sebagai umatnya mendapatkan syafa'at di hari akhir nanti.

Dengan ini Dewan Komite Persetujuan Penerbit telah melakukan analisa terhadap proposal PT Fajri Sentosa Alam yang diajukan oleh Muhammad Fajri selaku Direktur perusahaan dengan nilai Pendanaan sebesar Rp. xxx.xxx.xxx

Dewan Komite Penerbitan telah melakukan hal-hal yang diperlukan yaitu:

- 1.Verifikasi terhadap manajemen perusahaan yang insyaaAllah Amanah, Jujur dan Profesional.
- 2.Analisa terhadap perusahaan dan bisnis yang dijalankannya dan memiliki profitabilitas yang cukup baik.
- 3.Assesment skema akad yang telah diverifikasi sesuai dengan ketentuan syariat.

Memutuskan untuk menyetujui pendanaan didalam Prospektus ini dengan menggunakan skema akad:

- Akad Syirkah Musahimah, akad antara Pemodal dan Penerbit dimana Permodalan ini untuk kepemilikan Saham PT Fajri xxx.
- Akad ini tetap mengacu dan mengikuti syariat yang sesuai dengan Al Qur'an dan Hadits.

Demikian surat keputusan Dewan Komite Penerbitan ini ditetapkan.

Cirebon, Desember 2024

Ketua Dewan Komite Persetujuan Penerbit
PT Ailand Global Investments

Billy Mambrasar, S.T., M.Sc., M.B.A

PERNYATAAN PENERBIT

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama: Adi Wijaya

Jabatan: Direktur

Nama Perusahaan: PT Bumi Kopi Nusantara

Bertindak untuk dan atas nama PT Bumi Kopi Nusantara sesuai dengan kewenangan yang tertulis dalam Akta Perusahaan terakhir, dengan ini menyatakan dan menjamin hal-hal sebagai berikut:

1. Kami menjamin dan bertanggung jawab penuh atas kebenaran seluruh informasi dan data-data yang disampaikan untuk kepentingan penerbitan efek sukuksaham.
2. Kami bertanggung jawab penuh atas seluruh biaya cetak, distribusi, laporan keuangan yang disajikan dan dokumen pendukung lainnya yang menjadi dasar dalam penerbitan dan penjualan prospektus untuk penawaran efek sukuksaham.
3. Seluruh dokumen yang menjadi dasar penerbitan efek sukuksaham milik Perusahaan kami telah kami serahkan sepenuhnya kepada pihak penyusun efek sukuksaham.
4. Kami akan mematuhi seluruh ketentuan dan peraturan yang ada untuk tujuan penerbitan efek sukuksaham dalam prospektus ini.
5. Kami bertanggung jawab sepenuhnya atas seluruh laporan keuangan termasuk kewajiban lain seperti laporan tahunan yang dipersyaratkan oleh LBS Urun Dana (Platform Digital Crowdfunding) sesuai ketentuan yang berlaku di bawah OJK untuk memastikan keterbukaan informasi kepada semua pihak yang akan membeli efek sukuksaham dari Perusahaan kami.

Kami memastikan kebenaran dan keabsahan pernyataan ini hanya merupakan milik Perusahaan kami dan menjadi tanggung jawab kami. Kami tidak memiliki hak untuk mereduksi informasi yang ada di prospektus ini.

Demikian surat pernyataan dan jaminan ini dibuat untuk digunakan sebagaimana mestinya.

Cirebon, XX November 2024

Adi Wijaya
Direktur PT Bumi Kopi Nusantara

DAFTAR ISI

I.	Glossary
II.	Highlight Industry
III.	Profil Manajemen
IV.	Highlight Bisnis
V.	Rencana Pengembangan Usaha
VII	Rencana Penggunaan Dana
VII.	Financial Highlight
VIII.	Analisis SWOT
IX.	Risiko dan Mitigasi Bisnis
X.	Legalitas
XI.	Struktur Kepemilikan Saham
XII.	Ikhtisar Investasi dan Kebijakan Deviden
XIII.	Profil Ailand dan Cara Pembelian

Glossary

Penerbit

Adalah badan usaha Indonesia baik yang berbentuk badan hukum maupun badan usaha lainnya yang menerbitkan Efek melalui Layanan Urun Dana.

Pemodal

Adalah pihak yang melakukan pembelian Efek Penerbit melalui Layanan Urun Dana.

KSEI

PT Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) merupakan Lembaga Penyimpanan dan Penyelesaian (LPP) di Pasar Modal Indonesia yang menyediakan layanan jasa Kustodian sentral dan penyelesaian transaksi efek yang teratur, wajar dan efisien, sesuai amanat Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal.

RUPS

Berdasarkan UU Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas, Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) adalah Organ atau bagian Perseroan yang memiliki kewenangan yang tidak diberikan kepada Direksi maupun Dewan Komisaris dalam batas yang telah ditentukan oleh Undang-Undang dan/atau anggaran dasar.

Ekuitas

Nilai yang akan dikembalikan kepada pemegang saham jika seluruh aset perusahaan dilikuidasi dan utang dibayarkan. Ekuitas saham merupakan bagian dari kepemilikan perusahaan yang dimiliki oleh pemegang saham, seperti saham biasa, saham preferen, dan laba ditahan.

Saham

Tanda penyertaan modal seseorang atau pihak (badan usaha) pada suatu perusahaan atau Perseroan Terbatas. Dengan menyertakan modal tersebut, maka pihak tersebut memiliki klaim (hak) atas pendapatan perusahaan, aset perusahaan, dan berhak hadir dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

Lembaga Penyimpanan dan Penyelesaian

Adalah pihak yang menyelenggarakan kegiatan kustodian sentral bagi bank kustodian, perusahaan efek, dan pihak lain.

Bank Kustodian

Adalah bank umum yang telah memperoleh untuk persetujuan Otoritas Jasa Keuangan melakukan kegiatan usaha sebagai kustodian.

Akad Syariah

Adalah perjanjian atau kontrak tertulis antara para pihak yang memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah di Pasar Modal.

Dividen

Bagian suatu perusahaan yang besarnya telah ditetapkan direksi dan disahkan dalam rapat pemegang saham untuk dibagi-bagikan terhadap seluruh pemegang saham. Pembagian dividen dapat mengurangi laba yang ditahan serta kas yang tersedia bagi suatu perusahaan, namun distribusi pembagian dividen terhadap setiap pemilik merupakan tujuan utama dalam bisnis.

Dividen Payout Ratio

Merupakan rasio perbandingan antara jumlah dividen yang dibagikan oleh perusahaan kepada setiap investor dengan total keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan tersebut.

Dividen Yield

Dividen yield adalah tingkat pengembalian dalam bentuk dividen tunai kepada pemegang saham. Biasanya dividen yield dinyatakan dalam persentase. Dividen yield menunjukkan berapa banyak perusahaan telah membayar dividen selama setahun terhadap harga sahamnya. Ini membuat pemegang saham lebih mudah melihat berapa banyak pengembalian per rupiah yang diinvestasikan dan diterima melalui dividen.

Per Annum

Disebut juga per tahun, merupakan jangka waktu yang dipakai sebagai dasar untuk menentukan tingkat pengembalian suatu investasi.

Retained Earnings

Adalah laba yang ditahan atau laba bersih perusahaan yang tidak dibagikan kepada para pemegang saham dalam bentuk dividen. Dengan begitu, laba ditahan dapat dikatakan sebagai sisa laba bersih yang telah dikurangi dividen. Pada umumnya, perusahaan akan menggunakan investasi seperti untuk membiayai proyek penelitian dan pengembangan, pembelian peralatan tambahan, atau dapat juga untuk melunasi sebagian utang perusahaan.

HIGHLIGHT INDUSTRI



Pandangan Industri

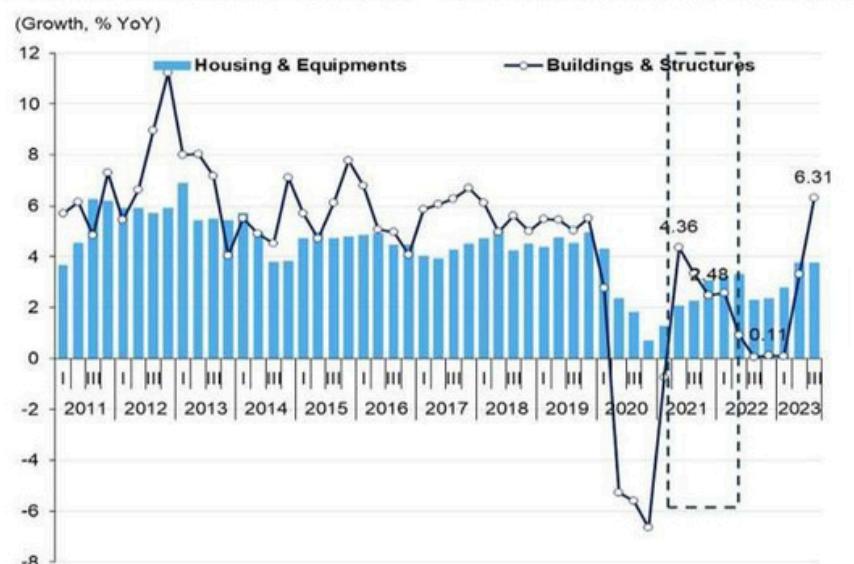
Tantangan dan Prospek Bisnis Properti Tanah Indonesia

merupakan negara yang mempunyai wilayah daratan dan lautan yang luas. Namun sayangnya, sekitar 80% kepemilikan lahan dimiliki oleh segelintir pengusaha kelas kakap. Padahal, kebutuhan tanah di Indonesia semakin mengalami kenaikan setiap tahunnya. Jika hal ini dibiarkan begitu saja, maka akan terjadi monopoli terhadap kepemilikan tanah di Indonesia. Kami tidak ingin hal itu terjadi, karena tanah Indonesia harus dimiliki oleh seluruh rakyat Indonesia.

Selain itu, ribuan hektar lahan sawah, hutan kini telah beralih fungsi menjadi area perumahan, kawasan industri, dan komersil sehingga dikhawatirkan akan berdampak buruk bagi generasi Indonesia di masa depan. Sebagai anak bangsa, kami terpanggil sebagai bagian pencegahan monopoli tanah ini agar tanah di Indonesia dapat dimiliki oleh masyarakat luas, baik untuk kalangan miskin dan menengah.

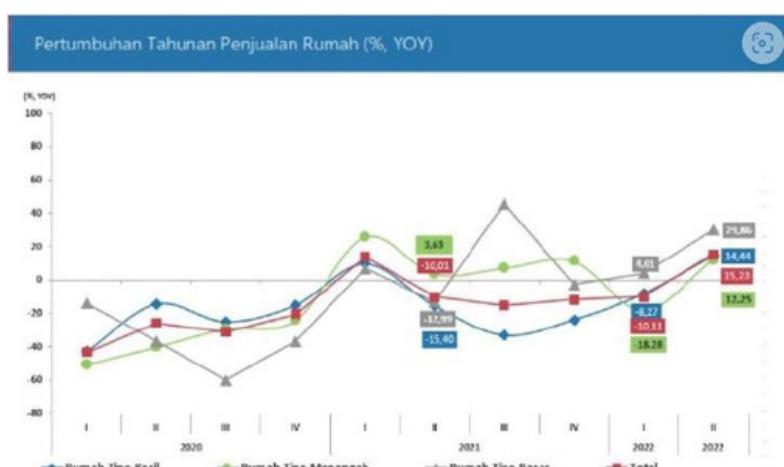
Bisnis properti merupakan bisnis primadona, hal ini terbukti dari peningkatan nilai properti dari tahun ke tahun. Bahkan, di masa krisis ekonomi 1997, harga properti tetap stabil dan cenderung naik.

Gambar 5: Pertumbuhan PDB Pengeluaran – Konsumsi Perumahan dan Investasi Bangunan



Sumber: BPS, Analisis The Indonesia Economic Intelligence (IEI)

Bersumber data BPS tahun 2024 dinyatakan bahwa pergerakan konsumsi perumahan dan pembangunan mengalami fluktuasi, namun menunjukkan tren kenaikan. Terlihat bahwa pada Q1 2021 hingga Q2 2022 mengalami penurunan yang dikarenakan adanya fenomena global yaitu COVID19 yang berdampak pada perubahan kebijakan setelah. Pada 2023 Indonesia mengalami peningkatan kembali untuk konsumsi perumahan terutama pada investasi bangunan. Hal ini menyatakan Indonesia memiliki prospek yang baik untuk tahun kedepannya didukung oleh kenaikan permintaan dari end-user khususnya pada proyek perumahan tapak (landed residential) serta tingkat suku bunga KPR yang diperkirakan akan tetap lebih rendah dibanding sebelum pandemi Covid-19.



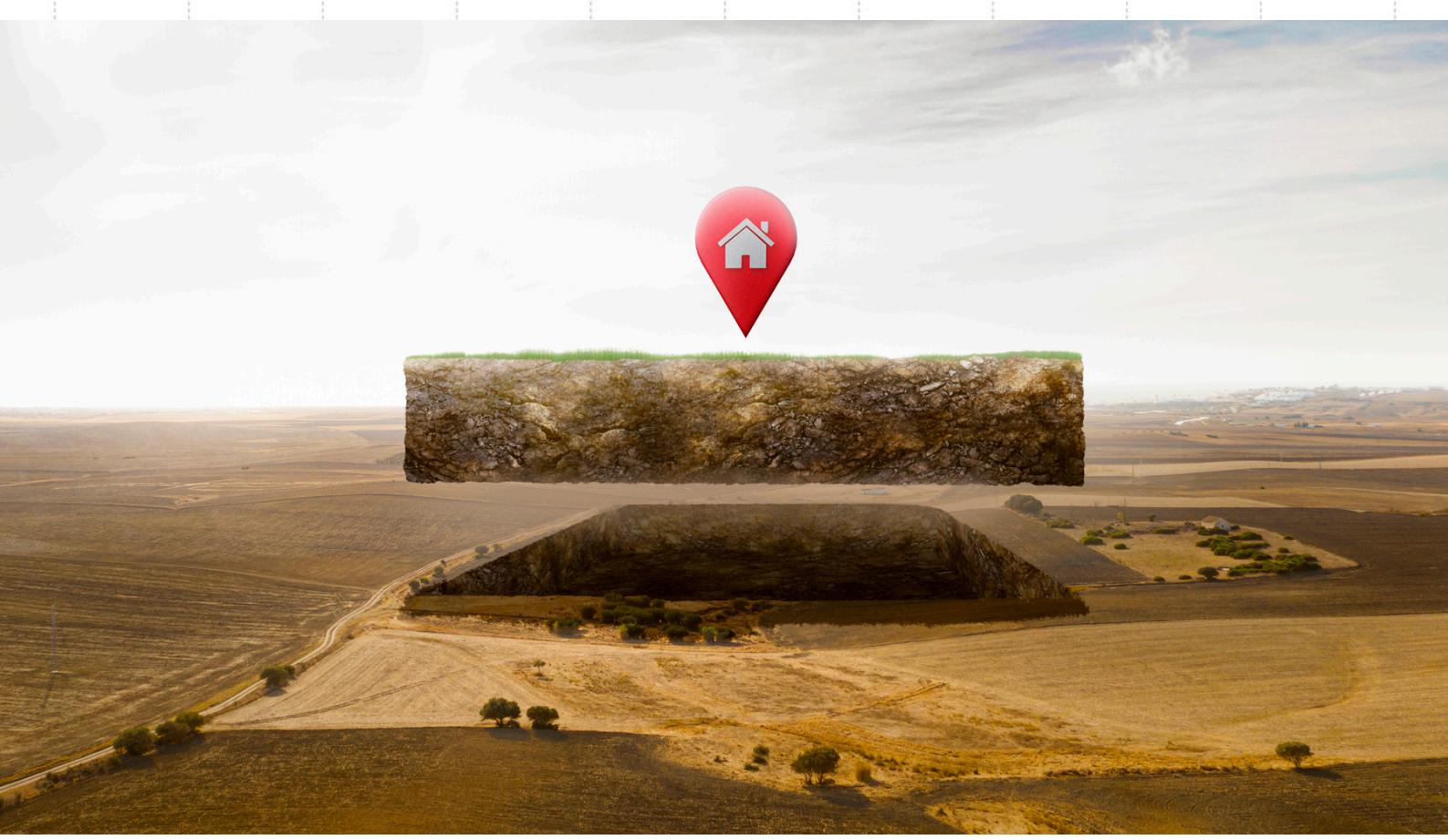
Bank Indonesia menyebutkan bahwa penjualan properti residensial primer Triwulan 2-2022 secara tahunan terpantau tumbuh meningkat. Hal ini terindikasi dari penjualan properti residensial yang tumbuh positif sebesar 15,23% (yoY) pada Triwulan II-2022, setelah berkontraksi pada triwulan sebelumnya sebesar -10,01% (yoY). Perbaikan perkembangan penjualan pada Triwulan II 2022 didorong oleh membaiknya seluruh penjualan tipe rumah, terutama tipe besar yang tumbuh sebesar 29,86% (yoY). Selain itu, peningkatan penjualan tipe rumah kecil dan menengah masing-masing tercatat sebesar 14,44% (yoY) dan 12,25% (yoY) dari yang triwulan sebelumnya terkontraksi sebesar -8,27% (yoY) dan -18,28% (yoY).

Permintaan properti, terutama di segmen perumahan, diperkirakan terus meningkat seiring pemulihan ekonomi Indonesia dan kebutuhan dasar hunian. Menurut Johann Boyke Nurtanio, Country Director Ray White (Infobanknews), kebutuhan tanah naik karena peningkatan demand perkantoran akibat konsolidasi perusahaan dan perpindahan ke gedung yang lebih baik. Sementara itu, pasar kondominium diproyeksikan mendapat tambahan pasokan 20 ribu unit dari proyek mendatang.

Presiden Joko Widodo menargetkan seluruh bidang tanah di Indonesia tersertifikasi pada awal 2024. Dari 126 juta bidang tanah, 110 juta telah tersertifikasi, namun masih ada 80 juta masyarakat tanpa sertifikat, sementara Kementerian ATR hanya mampu menerbitkan 500.000 sertifikat per tahun.

Tantangan utama di bisnis properti meliputi keterbatasan lahan dengan harga terjangkau, tingginya harga tanah, lamanya proses jual beli, hingga minimnya keuntungan bagi pemilik tanah. Menjawab hal ini, hadir **Ailand.id** dengan konsep socio-business model bertajuk "Sustainable Prosperity for All." platform ini menawarkan solusi gotong royong online untuk investasi tanah, bisnis, dan keuntungan berkelanjutan bagi masyarakat Indonesia.

BUSINESS OUTLOOK



Business Outlook: Pengembangan Kawasan Industri Rebana Metropolitan di Cirebon



Business Outlook: Pengembangan Kawasan Industri Rebana Metropolitan di Cirebon

Latar Belakang

Kawasan Rebana Metropolitan, yang mencakup beberapa wilayah di Jawa Barat, termasuk Cirebon, Indramayu, Majalengka, Subang, Sumedang, dan sekitarnya, dirancang sebagai pusat pertumbuhan ekonomi baru. Daerah ini diproyeksikan menjadi katalisator pembangunan berkelanjutan dengan fokus pada sektor industri, logistik, dan manufaktur.

Cirebon, khususnya wilayah Cirebon Timur sebagai salah satu titik strategis, memiliki keunggulan geografis dan infrastruktur yang mendukung, seperti akses ke pelabuhan, jalan tol Trans-Jawa, dan jalur kereta api. Selain itu, keberadaan Bandara Internasional Kertajati di Majalengka turut memperkuat potensi kawasan ini sebagai simpul perdagangan nasional dan internasional.

Potensi Ekonomi

- Investasi Infrastruktur: Pemerintah dan sektor swasta sedang berfokus pada pengembangan infrastruktur, seperti jalan akses, energi, dan kawasan industri terpadu. Hal ini memberikan peluang besar bagi investor dalam bidang konstruksi, pengelolaan utilitas, dan teknologi hijau.
- Peningkatan Ketenagakerjaan: Dengan berkembangnya kawasan industri, kebutuhan tenaga kerja meningkat, menciptakan peluang untuk sektor pendidikan dan pelatihan keterampilan.
- Ekosistem Industri: Kawasan ini diarahkan untuk mendukung sektor-sektor unggulan seperti agribisnis, manufaktur otomotif, elektronik, dan logistik. Cirebon, dengan potensi lokal seperti industri kerajinan rotan dan batik, juga dapat menyelaraskan industri tradisional dengan teknologi modern.

Business Outlook: Pengembangan Kawasan Industri Rebana Metropolitan di Cirebon

Peluang Bisnis

- Real Estate dan Properti Industri: Pengembangan kawasan industri mendorong kebutuhan akan gudang, pabrik, dan fasilitas pendukung lainnya. Selain itu, kebutuhan hunian untuk pekerja dan ekspatriat membuka peluang di sektor perumahan dan properti komersial.
- Jasa Pendukung: Peluang besar ada di sektor jasa seperti transportasi logistik, teknologi informasi, penyediaan air bersih, sistem pengelolaan limbah, dan energi terbarukan.
- Konstruksi dan Infrastruktur: Proyek konstruksi gedung industri, jalan akses, dan infrastruktur dasar akan terus meningkat.
- Teknologi Hijau: Investasi dalam teknologi ramah lingkungan, seperti pengelolaan energi dan limbah, akan menjadi salah satu fokus utama, mengingat upaya global untuk mendukung pembangunan berkelanjutan.

Tantangan yang Dihadapi

- Kompleksitas Regulasi: Koordinasi antarinstansi dalam izin usaha dan pengembangan proyek perlu disederhanakan untuk menarik lebih banyak investor.
- Kesiapan Sumber Daya Manusia (SDM): Tingkat keterampilan tenaga kerja lokal perlu ditingkatkan agar dapat memenuhi kebutuhan industri modern.
- Dampak Lingkungan: Perencanaan pembangunan harus mempertimbangkan dampak ekologis dan memastikan pengelolaan lingkungan yang berkelanjutan.

Business Outlook: Pengembangan Kawasan Industri Rebana Metropolitan di Cirebon

Outlook dan Rekomendasi

- **Outlook Positif:** Dengan dukungan pemerintah dan minat investor yang tinggi, kawasan ini diproyeksikan menjadi salah satu pusat pertumbuhan ekonomi terbesar di Jawa Barat. Investasi di berbagai sektor akan terus meningkat, terutama dengan dorongan untuk integrasi industri dan logistik.
- **Rekomendasi Strategis:**
 - Memanfaatkan lokasi strategis Cirebon untuk mengembangkan sektor logistik dan distribusi.
 - Mengintegrasikan teknologi modern dan ramah lingkungan dalam pengembangan kawasan industri.
 - Mendorong kemitraan antara sektor publik dan swasta untuk memastikan pertumbuhan ekonomi yang inklusif dan berkelanjutan.
 - Melakukan pelatihan SDM lokal untuk mendukung kebutuhan tenaga kerja di sektor-sektor baru.

Dengan pengelolaan yang tepat, Cirebon memiliki potensi untuk menjadi salah satu pusat industri dan perdagangan terdepan di Indonesia, berkontribusi signifikan pada pertumbuhan ekonomi nasional.

PROFIL PERUSAHAAN



ABOUT US

Didirikan pada tahun 2017, PT Fajri adalah pengembang real estat terdiversifikasi yang berfokus di Rebana Metropolitan. Portofolio properti utama Perusahaan mencakup pengembangan ritel, residensial, komersial, dan perhotelan. Perusahaan terintegrasi secara vertikal di seluruh rantai nilai properti mulai dari akuisisi lahan, pengembangan properti, pemasaran dan manajemen operasional.

Rekam jejak dan reputasinya yang sukses dalam industri properti telah menjamin hubungan jangka panjang yang kuat dengan penyewa dan pembeli, yang menyediakan platform yang stabil untuk ekspansi bisnis yang cepat.

Mengusung konsep *one stop living* dan *comfort living* yang ramah lingkungan dalam setiap proyek pembangunan, produk-produk Perseroan selalu menjadi pilihan masyarakat yang mendambakan kualitas hidup.

VISION

Menjadi perusahaan terdepan dalam pengelolaan dan pengembangan lahan, yang memberikan solusi inovatif dan berkelanjutan untuk memenuhi kebutuhan pasar perumahan, industri, dan komersial di Indonesia.

MISION

01. OPTIMIS

Menghadirkan optimisme dengan membangun kepercayaan dan reputasi sebagai mitra terpercaya dalam bisnis tanah.

03. INOVASI

Menerapkan pendekatan kreatif dan teknologi modern dalam pengembangan lahan untuk menciptakan lingkungan yang produktif dan bernilai tambah.

02. KOMITMEN

Berkomitmen untuk memberikan layanan terbaik melalui pengelolaan lahan yang efisien dan bernilai tinggi, serta mendukung pertumbuhan ekonomi lokal.

04. ACTION

Melakukan tindakan nyata dan strategis untuk mempercepat realisasi proyek yang berdampak positif bagi masyarakat dan stakeholder.



TRACK RECORD

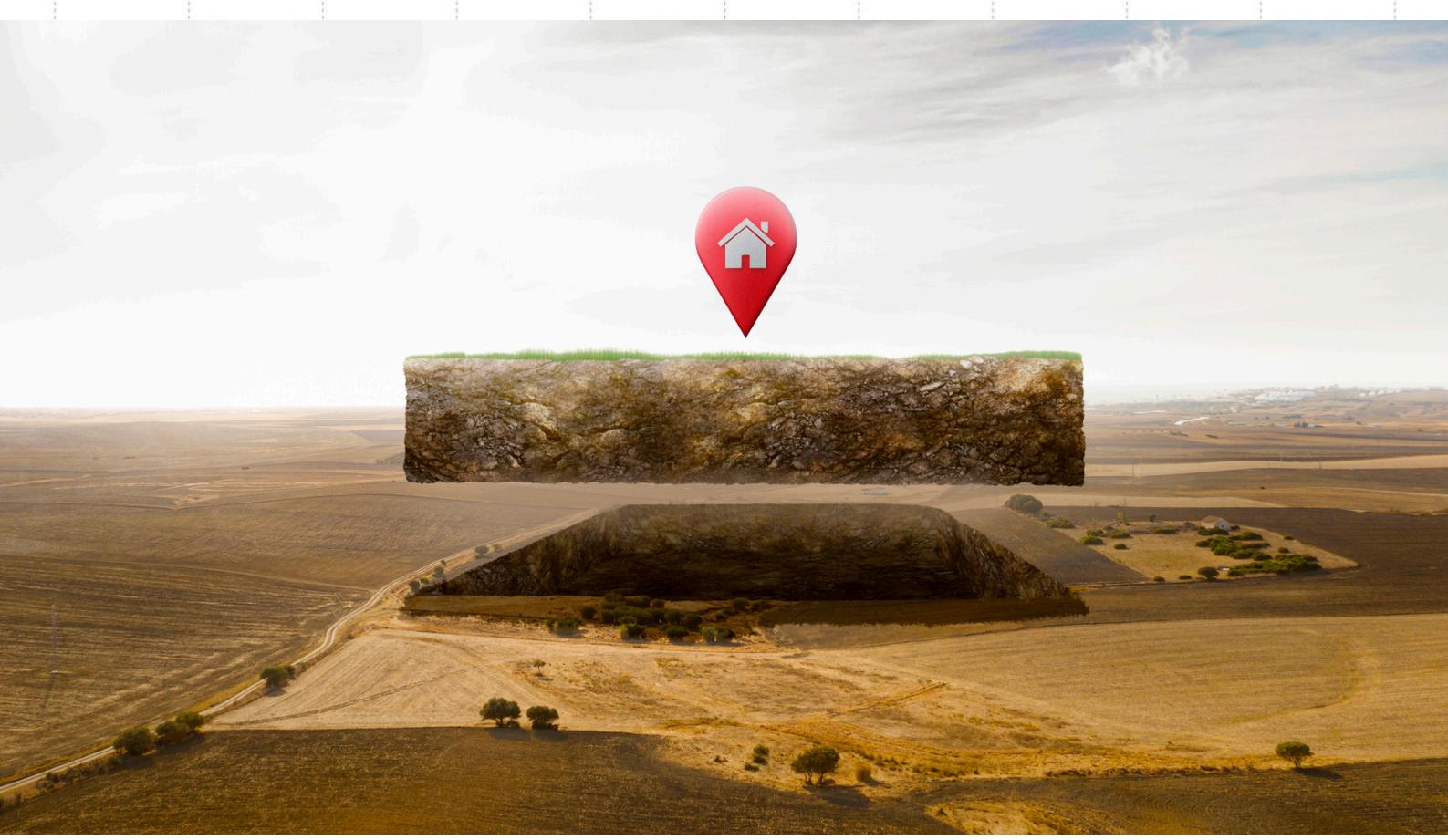
PT FAJRI XXX



TRACK RECORD FAJRI



PROFIL MANAJEMEN



Muhammad Fajri (Direktur Utama)



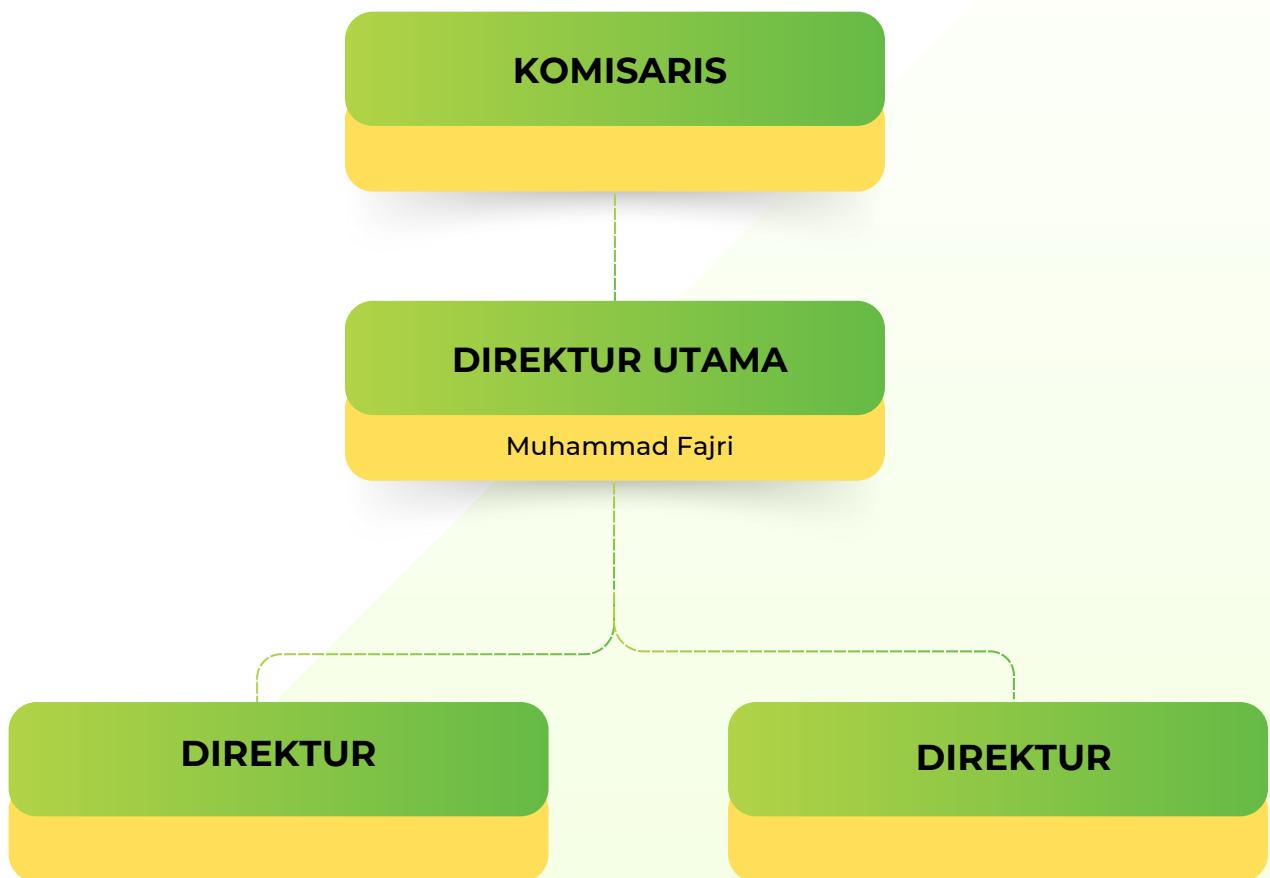
Muhammad Fajri adalah seorang lulusan SMA yang memiliki perjalanan karier yang inspiratif. Setelah menyelesaikan pendidikan menengah, ia memulai kariernya dengan bekerja di berbagai sektor industri di Indonesia. Kemudian, ia mengambil langkah besar dengan menjadi Tenaga Kerja Indonesia (TKI) di Taiwan. Pengalaman kerja di luar negeri memberikan wawasan dan modal awal bagi Fajri untuk memulai langkah baru setelah kembali ke tanah air.

Sekembalinya dari Taiwan, Fajri memutuskan untuk terjun ke dunia bisnis, khususnya di sektor tanah dan real estate. Berbekal semangat dan visi yang jelas, ia memulai usahanya pada tahun 2017 dengan membeli kavling kecil sebagai langkah awal. Ia terus mengembangkan ide-idenya dan menjadikan usaha ini sebagai pijakan untuk membangun bisnis yang lebih besar.

Fajri mengambil pendekatan unik dalam bisnisnya dengan membeli tanah langsung dari para petani (grassroot) di daerahnya. Ia kemudian mengembangkan lahan tersebut untuk memenuhi kebutuhan pasar, khususnya menjualnya kepada pabrik-pabrik industri. Dengan kerja keras, tekad, dan strategi bisnis yang matang, ia berhasil mengukir nama sebagai pengusaha tanah yang sukses di wilayah Cirebon Timur.

Hingga tahun 2024, Fajri telah memiliki dan mengelola 15 titik lokasi strategis untuk menjalankan bisnisnya. Pengalaman dan keahliannya di bidang penjualan tanah dan real estate kini tidak diragukan lagi, menjadikannya salah satu pelaku bisnis yang diperhitungkan di daerahnya.

Struktur Organisasi



HIGHLIGHT BISNIS



Lokasi Lahan Project

PT Fajri xxx

ANALISA MAKRO LOKASI PROJECT



A. Konektivitas Regional:

- Berada dalam jangkauan dari Jalan Pantura, lokasi ini strategis untuk distribusi barang lintas daerah.
- Cirebon sebagai kota pelabuhan memiliki akses langsung ke jalur laut dan jaringan kereta api, memberikan keunggulan logistik untuk pengiriman produk.

ANALISA MAKRO LOKASI PROJECT

B. Potensi Ekonomi:

- Wilayah Cirebon Timur sedang berkembang menjadi pusat ekonomi baru, terutama dengan ekspansi kawasan industri dan kebutuhan akan gudang atau lahan produksi.
- Lokasi ini cocok untuk memenuhi permintaan lahan industri bagi sektor manufaktur, logistik, atau distribusi.

C. Akses Pasar:

- Lokasi memiliki akses langsung ke pasar regional dan nasional melalui Pantura dan tol, yang dapat mempermudah hubungan dengan klien atau pabrik lainnya.

D. Regulasi:

- Wilayah ini kemungkinan berada di zona yang mendukung aktivitas industri, tetapi konfirmasi lebih lanjut mengenai peraturan tata ruang diperlukan.

ANALISA MIKRO LOKASI PROJECT



Alamat	Tanah Industri (Gebang Raya). Ds. Silihasih, Cirebon.
Luas	80 Hektar
Harga/Meter	(±) 600.000/ Meter

ANALISA MIKRO LOKASI PROJECT

A. Aksesibilitas

- Lokasi berada di kawasan pedesaan yang strategis dengan potensi lahan luas untuk pengembangan.
- Lokasi berada di dekat Jalan Tol Cipali dan Jalan Raya Pantura, jalur transportasi utama yang menghubungkan Jawa Barat dengan Jawa Tengah.
- Jalan penghubung menuju lokasi tampak berupa jalan lokal, memadai untuk kendaraan besar seperti truk atau kontainer.

B. Karakteristik Lahan

- Sebagian besar lahan di sekitar lokasi merupakan lahan pertanian atau kosong, yang ideal untuk diubah menjadi kawasan industri.
- Topografi lahan cenderung datar, cocok untuk pembangunan pabrik dan fasilitas logistik.

C. Lingkungan Sekitar

- Dekat dengan komunitas lokal yang dapat menjadi sumber tenaga kerja.
- Kawasan relatif jauh dari pemukiman padat, sehingga minim konflik dengan warga sekitar terkait aktivitas industri.

D. Kompetisi Lokal

- Terdapat beberapa kawasan industri lain di sekitar Cirebon, namun lokasi ini menawarkan keunggulan dalam harga tanah yang lebih kompetitif dan akses yang baik ke pasar lokal dan nasional.

Rencana Usaha

→ Perapihan Lahan



Pengelolaan dan Perapihan Lahan atau yang biasa dikenal dengan **penjualan per kavling**. Rencana usaha ini termasuk dalam rencana Jangka Panjang. Fokus dari rencana tersebut yaitu guna pemanfaatan lahan atau properti untuk keuntungan langsung.

Rencana Usaha

→ Pembangunan Jalan



Pembangunan Jalan merupakan proyek strategis yang bertujuan meningkatkan aksesibilitas suatu wilayah. Selain menjadi infrastruktur vital, jalan yang dibangun juga bisa menjadi aset usaha jika direncanakan dengan baik. Rencana usaha ini termasuk dalam rencana Jangka Menengah.

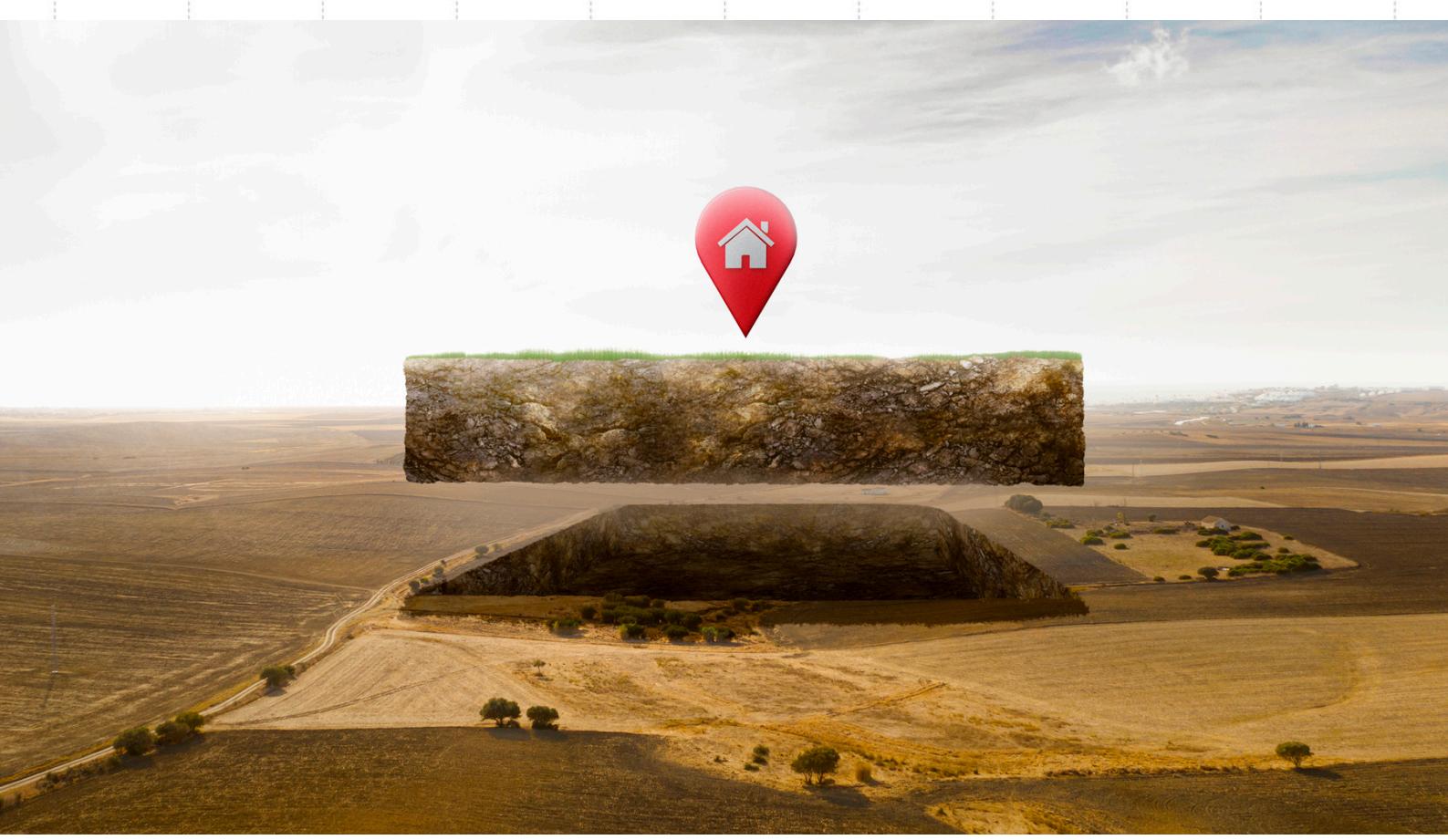
Rencana Usaha

→ **Penjualan Lahan Industri**



Lahan industri cenderung memiliki nilai jual tinggi karena target pasarnya adalah perusahaan besar atau pengusaha dengan modal yang kuat. Rencana usaha ini termasuk dalam rencana Jangka Pendek. **Penjualan lahan industri** melibatkan penyediaan tanah yang dirancang untuk mendukung kegiatan bisnis, manufaktur, logistik, atau pergudangan.

RENCANA PENGEMBANGAN USAHA



Rencana Pengembangan Usaha

RENCANA PENAWARAN UMUM SAHAM

ALOKASI DANA

RENCANA PENGGUNAAN DANA



Alokasi Dana

FINANCIAL HIGHLIGHT



Analisis Keuangan

Analisis Keuangan Financial Highlight ini akan menekankan pada Analisis Rasio Laporan Keuangan PT Bumi Kopi Nusantara. Analisis rasio keuangan sendiri adalah suatu alat analisis yang digunakan untuk menilai kinerja keuangan berdasarkan data perbandingan keuangan pada suatu periode. Adapun data keuangan yang digunakan kali ini adalah Laporan Laba Rugi dan Neraca periode Desember 2023 dan Juni 2024. Laporan keuangan ini digunakan untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan dan kinerja perusahaan untuk mengambil keputusan.

Pihak investor dapat memanfaatkan rasio keuangan untuk mengukur nilai investasi sekaligus memprediksi untung atau rugi apabila berinvestasi di sebuah perusahaan. Dengan data perbandingan rasio tersebut maka investor mampu menentukan jumlah dan waktu untuk berinvestasi yang paling menguntungkan. Beberapa tujuan analisis rasio keuangan yakni:

- Untuk menilai kinerja keuangan perusahaan sebagai dasar pengambilan keputusan untuk berinvestasi.
- Menggali informasi dibalik laporan keuangan suatu perusahaan.
- Memprediksi potensi yang mungkin dialami perusahaan di masa yang akan datang.
- Memberikan informasi yang diinginkan oleh para pengambil keputusan, dan sebagainya.

Laporan keuangan PT Bumi Kopi Nusantara Desember 2023 dan Juni 2024 merupakan laporan laporan Home Statement atau belum diaudit.

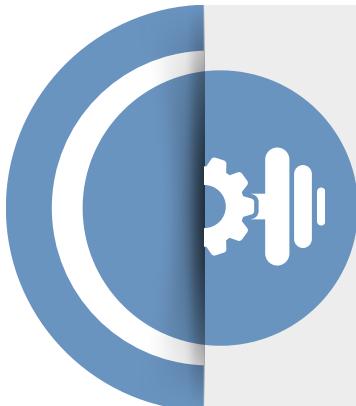
Neraca Keuangan

Laba Rugi

Rasio Keuangan

ANALISIS SWOT





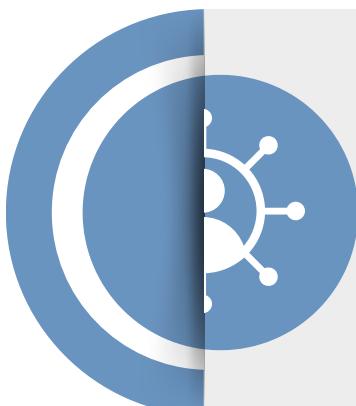
STRENGTHS

- Konsep gotong royong memungkinkan investasi tanah dengan modal lebih terjangkau
- Platform digital yang memudahkan akses investasi tanah
- Sistem berbasis komunitas yang membangun kepercayaan
- Model bisnis yang menghasilkan keuntungan berkelanjutan



WEAKNESS

- Kemungkinan proses pengambilan keputusan yang lebih lama karena melibatkan banyak pihak
- Risiko konflik kepentingan antar investor
- Ketergantungan pada koneksi internet dan literasi digital
- Memerlukan kepercayaan tinggi dari investor karena sistem online
- Potensi kompleksitas dalam pembagian keuntungan



OPPORTUNITIES

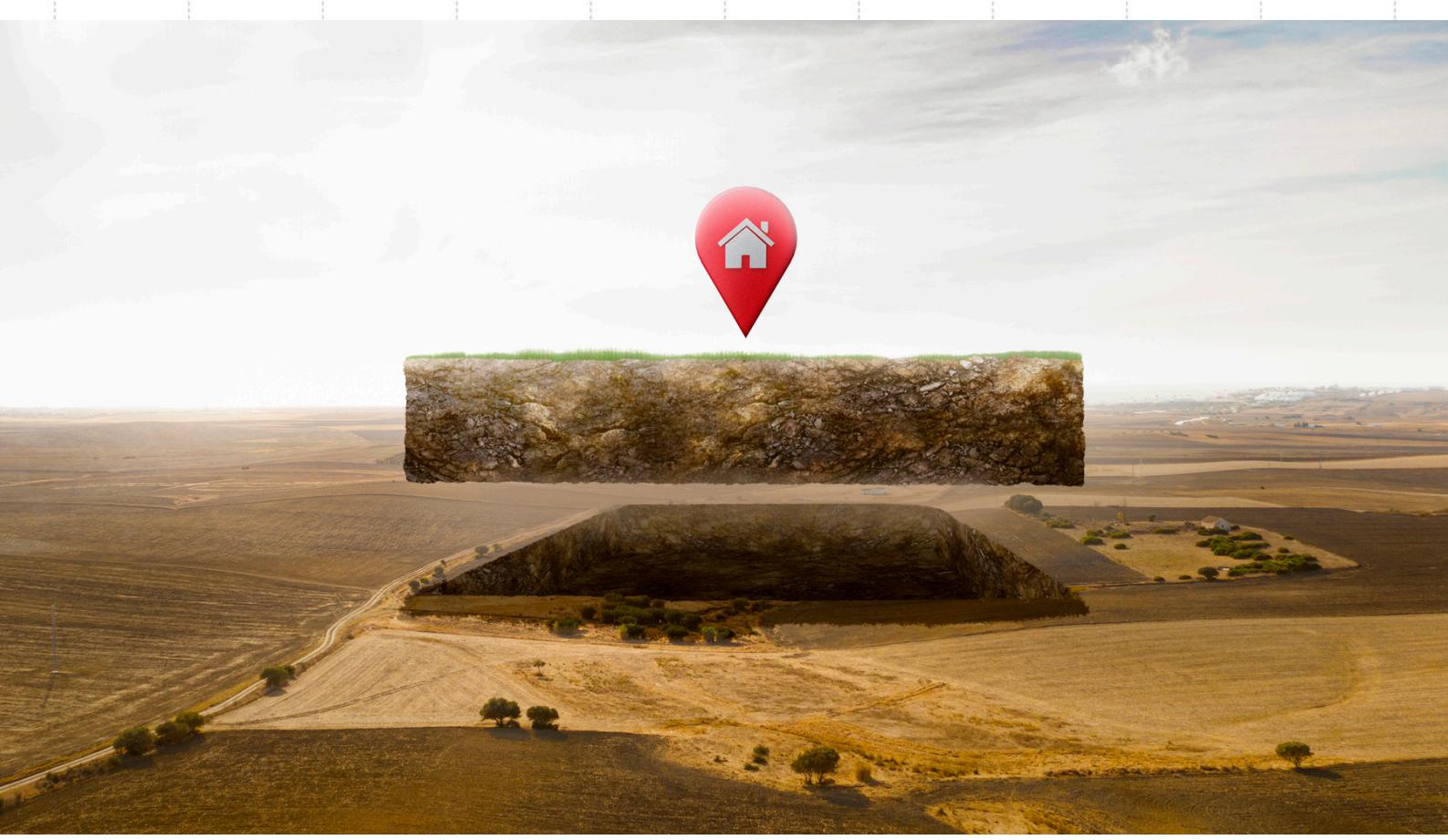
- Meningkatnya minat investasi properti di kalangan milenial
- Pertumbuhan pasar digital dan fintech di Indonesia
- Potensi ekspansi ke daerah-daerah berkembang
- Kolaborasi dengan developer atau pelaku bisnis properti
- Pemanfaatan teknologi blockchain untuk transparansi



THREATS

- Kompetitor dengan modal lebih besar
- Regulasi pemerintah yang dapat berubah
- Fluktuasi harga tanah dan properti
- Risiko keamanan data dan cyber security
- Potensi penipuan atau penyalahgunaan platform

RISIKO DAN MITIGASI BISNIS TANAH





Analisa Risiko Bisnis

Risiko Pasar

Faktor risiko pasar muncul akibat adanya risiko modal, suku bunga, mata uang dan komiditas.

Risiko Lokasi

Pihak yang membutuhkan tanah ataupun menyewa tanah khususnya untuk pelaku bisnis akan memikirkan analisis lokasi yang strategis dan geografis (tidak rawan terkena bencana alam).

Risiko Kerusakan

Setiap bangunan memiliki masa pemakaian, membutuhkan renovasi dan sebagainya.

Risiko Likuiditas

Butuh waktu untuk adanya interaksi menjual ataupun sewa properti dengan harga yang sesuai.

Risiko Regulasi

Peraturan pemerintah dapat mengalami perubahan yang disebabkan berupa Peraturan Presiden, Peraturan Daerah dan lainnya.

Risiko Hukum

Adanya gugatan akibat kelemahan aspek yuridis, Dimana pihak yang bersangkutan memebuhi syarat-syarat dan akad yang sah ataupun pengikatan hipotek yang tidak sempurna.

Mitigasi Bisnis



Mitigasi Pasar

AiLand.id melakukan riset mendalam sebelum menawarkan tanah yang akan dijual pada website.



Mitigasi Lokasi

AiLand.id memastikan lokasi yang ditawarkan aman dari bencana alam untuk menjaga kualitas penawaran property yang dimiliki.



Mitigasi Kerusakan

AiLand.id melakukan riset geografi sebelum menawarkan tanah kepada stakeholder. Apakah lokasi tanah tersebut sering mengalami bencana alam ataupun karakteristik tanah di daerah setempat.



Mitigasi Likuiditas

Ailand.id memberikan adanya margin value tanah, para pemilik tanah memiliki penambahan nilai berupa margin keuntungan.



Mitigasi Regulasi

AiLand.id menjalin komunikasi yang baik dengan relasi seluruh lapisan untuk mendapatkan infomasi.



Mitigasi Hukum

AiLand.id memastikan legalitas kontrak dengan notaris terpercaya guna menghindari wanprestasi.



STRUKTUR KEPEMILIKAN SAHAM



Kepemilikan Saham PT Fajri

Berikut ini perhitungan komposisi kepemilikan saham:

IKHTISAR INVESTASI DAN KEBIJAKAN DIVIDEN

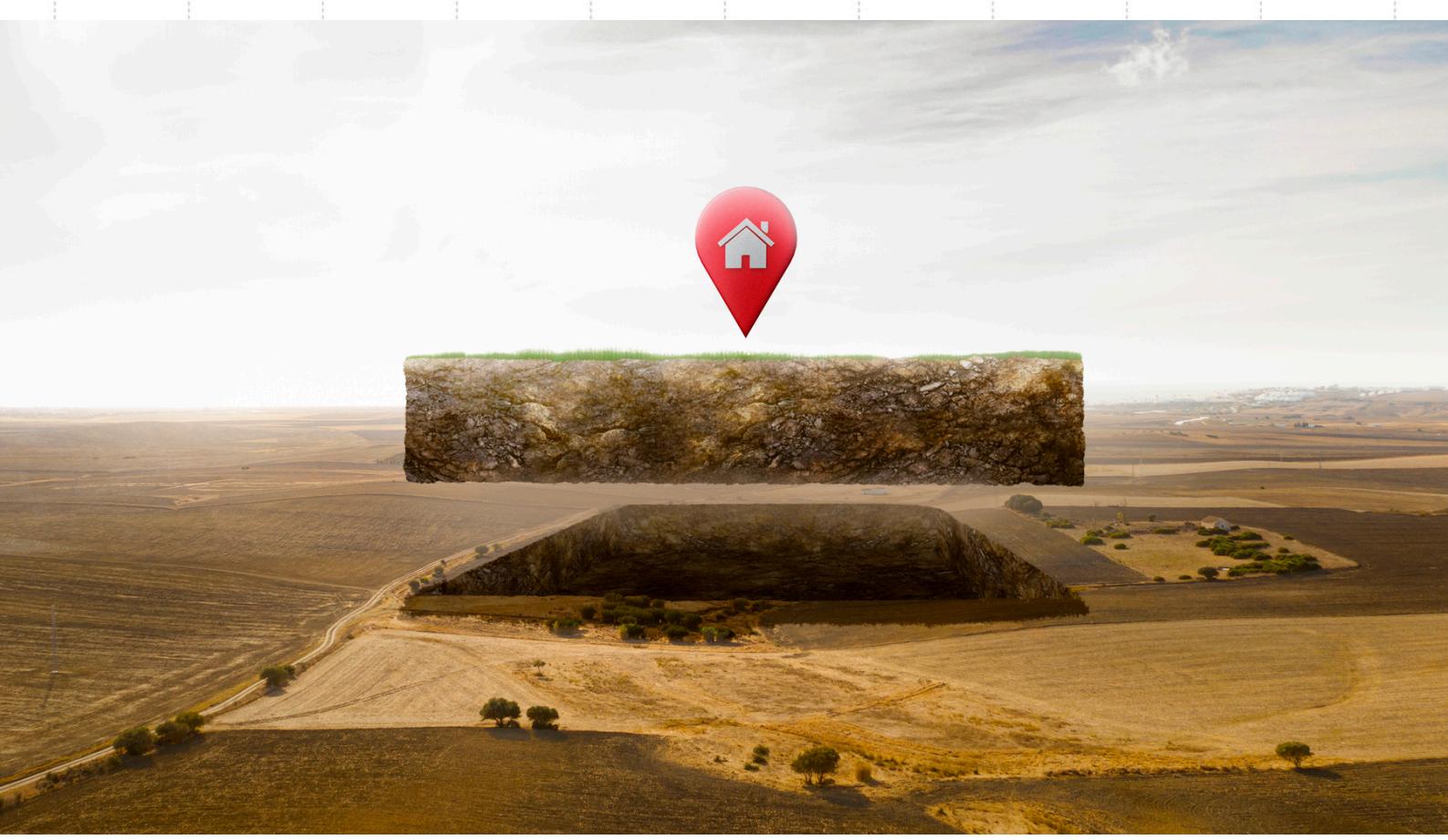


Kepemilikan Saham

Total Penerbitan (Crowdfunding)	
% Saham yang Ditawarkan	
Lembar Saham yang Ditawarkan	
Harga per Lembar Saham	
Minimum	
Waktu Kerjasama	
Dividen Payout Ratio	
Indikasi Dividen Yield Tahun 2025	
Pembayaran Dividen	
Masa Penawaran	

Kebijakan Dividen Sesuai dengan peraturan perundang-undangan Indonesia, khususnya UU PT, keputusan pembayaran dividen mengacu pada ketentuan yang terdapat pada Anggaran Dasar Perseroan, yaitu melalui mekanisme RUPS berdasarkan rekomendasi Direksi Perusahaan. Setelah penawaran umum saham ini, perseroan bermaksud membayarkan dividen tunai kepada investor. Besaran dividen yang diberikan kepada investor sebesar 90% (proyeksi) dari laba bersih perusahaan untuk kinerja tahun 2025 yang akan dibayarkan pertama kali pada bulan April 2026 dan kemudian akan dibayarkan pada bulan Agustus dan Maret untuk periode-periode berikutnya. 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.

PROFIL AILAND.ID



Platform investasi tanah yang cerdas & aman

Berinvestasi Tanah Untuk Masa Depan

[Mulai](#)

9k+ 2k+ 20%

Anggota Investor Average Profit Upto

Admin Alland
Selamat Datang di Website Alland

Dibangun untuk membantu investor cerdas berinvestasi dengan lebih cerdas



Profil AiLand.id

AiLand.id merupakan *platform* yang memudahkan Anda untuk berinvestasi tanah secara gotong royong dalam jaringan, membangun kelompok investasi, dan tim kami menjalankan bisnis di atasnya sehingga para stakeholder mendapatkan keuntungan secara berkelanjutan.

Business Model AiLand.id

Model bisnis yang diterapkan adalah sistem investasi berbasis ekuitas melalui penawaran prospektus, dengan fokus pada investasi tanah sebagai underlying asset.

**“MEMPERTEMUKAN ANTARA
PENERBIT DENGAN PEMODAL”**



Contact Us!

	Telepon	<u>+62 821-1178-0074</u>
	Email	scncorpinternational@gmail.com
	Website	https://ailand.id/
	Facebook	-
	Instagram	Ailand_id
	Tiktok	-
	YouTube	-



AiLand.id
Sustainable Prosperity for All

CARA PEMBELIAN



CARA PEMBELIAN

1



MELAKUAN REGISTRASI DI WEBSITE AILAND.ID

2



MEMILIH PENAWARAN INVESTASI BISNIS YANG SEDANG BERLANGSUNG

3



LAKUKAN ANALISA TERHADAP PROPOSAL INVESTASI YANG DITAWARKAN

4



TENTUKAN JUMLAH DANA SESUAI HARGA SUKUK/SAHAM YANG DIBELI

5



MELAKUKAN PEMBAYARAN PEMESANAN SESUAI DENGAN JUMLAH YANG DIBAYARKAN

Miliki Aset dan
penghasilan pasif dari
AiLand.id!



Draft Wawancara Pak Fajri (Survey Lapangan)

4 Desember 2024

- VISI MISI PERUSAHAAN PAK FAJRI
- TRACK RECORD PAK FAJRI (7 TAHUN)
- GAMBARAN SEKITAR LOKASI
- LOKASI PROJECT SECARA MIKRO DAN MAKRO
- PROFILE PAK FAJRI

A. VISI MISI

Optimis, Komitmen, Inovasi, Action.

B. TRACK RECORD PAK FAJRI (2017 - 2024)

2017: Awal Memulai Bisnis

- Langkah Awal: Fajri memulai bisnis di bidang tanah dan real estate. Ia membeli tanah kavling kecil sebagai langkah pertama untuk belajar memahami pasar.
- Visi Jangka Panjang: Dengan tekad yang kuat, ia merancang strategi untuk memperluas usahanya, fokus pada akuisisi lahan yang potensial dan strategis.

2018–2019: Ekspansi Melalui Akuisisi Lahan Grassroot

- Strategi Akuisisi: Fajri mulai membeli lahan langsung dari petani (grassroot) di daerah Cirebon Timur. Pendekatan ini memberikan keuntungan harga yang lebih kompetitif sekaligus memberdayakan komunitas lokal.
- Diversifikasi Penjualan: Ia mulai menawarkan tanah kepada developer, khususnya untuk proyek cluster perumahan dan industri.
- Pertumbuhan Bisnis: Keberhasilan transaksi awal meningkatkan kepercayaan diri dan reputasi bisnisnya, membuka peluang untuk menjangkau pembeli yang lebih besar.

2020–2021: Menyasar Pasar Industri

- Fokus pada Pabrik Industri: Fajri mengalihkan sebagian fokusnya pada menjual lahan kepada investor untuk pembangunan pabrik di wilayah Cirebon Timur, mengingat kebutuhan industri yang terus berkembang di daerah tersebut.
- Penyesuaian Strategi: Ia mulai memperbaiki proses negosiasi dan pengembangan tanah untuk menarik lebih banyak klien dari sektor industri.
- Penambahan Lokasi: Hingga akhir 2021, Fajri berhasil mengelola 8 titik lokasi yang aktif digunakan untuk berbagai proyek.

B. TRACK RECORD PAK FAJRI (2017 - 2024)

2022: Perluasan Jaringan dan Kolaborasi

- Kemitraan dengan Developer: Fajri menjalin kerja sama strategis dengan beberapa developer besar, meningkatkan skala proyek pembangunan perumahan di wilayahnya.
- Peningkatan Infrastruktur: Ia mulai berinvestasi dalam infrastruktur tanah yang ia jual, seperti akses jalan dan fasilitas dasar, untuk meningkatkan nilai jual.
- Capaian Baru: Jumlah lokasi yang dikelola bertambah menjadi 12 titik, menjadikan bisnisnya semakin mapan di sektor ini.

2023: Konsolidasi dan Inovasi

- Optimalisasi Operasional: Fajri mulai menerapkan sistem manajemen lahan yang lebih modern untuk memastikan setiap titik lokasi dikelola dengan efisien.
- Pengembangan Klaster: Ia mulai berfokus pada pengembangan klaster perumahan dengan konsep modern untuk menarik pasar menengah ke atas.
- Reputasi yang Kuat: Bisnisnya mendapatkan pengakuan di wilayah Cirebon Timur, baik dari pengembang maupun komunitas lokal.

2024: Posisi Sebagai Pemimpin Pasar

- Capaian Maksimal: Hingga tahun 2024, Fajri telah mengelola 15 titik lokasi yang tersebar di wilayah Cirebon Timur, mencakup proyek perumahan dan pabrik industri.
- Pemimpin di Sektor Tanah: Ia diakui sebagai salah satu pengusaha tanah sukses di daerah tersebut, dengan keahlian di bidang akuisisi dan pengembangan lahan.

C. GAMBARAN SEKITAR LOKASI (KAWASAN INDUSTRI)



D. LOKASI PROJECT SECARA MIKRO DAN MAKRO



E. PROFILE PAK FAJRI

Muhammad Fajri adalah seorang lulusan SMA yang memiliki perjalanan karier yang inspiratif. Setelah menyelesaikan pendidikan menengah, ia memulai kariernya dengan bekerja di berbagai sektor industri di Indonesia. Kemudian, ia mengambil langkah besar dengan menjadi Tenaga Kerja Indonesia (TKI) di Taiwan. Pengalaman kerja di luar negeri memberikan wawasan dan modal awal bagi Fajri untuk memulai langkah baru setelah kembali ke tanah air.

Sekembalinya dari Taiwan, Fajri memutuskan untuk terjun ke dunia bisnis, khususnya di sektor tanah dan real estate. Berbekal semangat dan visi yang jelas, ia memulai usahanya pada tahun 2017 dengan membeli kavling kecil sebagai langkah awal. Ia terus mengembangkan ide-idenya dan menjadikan usaha ini sebagai pijakan untuk membangun bisnis yang lebih besar.

Fajri mengambil pendekatan unik dalam bisnisnya dengan membeli tanah langsung dari para petani (grassroot) di daerahnya. Ia kemudian mengembangkan lahan tersebut untuk memenuhi kebutuhan pasar, khususnya menjualnya kepada pabrik-pabrik industri. Dengan kerja keras, tekad, dan strategi bisnis yang matang, ia berhasil mengukir nama sebagai pengusaha tanah yang sukses di wilayah Cirebon Timur.

Hingga tahun 2024, Fajri telah memiliki dan mengelola 15 titik lokasi strategis untuk menjalankan bisnisnya. Pengalaman dan keahliannya di bidang penjualan tanah dan real estate kini tidak diragukan lagi, menjadikannya salah satu pelaku bisnis yang diperhitungkan di daerahnya.