



PROSPEKTUS

PT Solusi Indonesia Anugerah Perkasa

BERIZIN & DIAWASI OLEH



DISCLAIMER

PT Numex Teknologi Indonesia (“LandX” atau “Penyelenggara”) bertindak sebagai layanan urun dana bersama, dengan mempertemukan Pemilik Dana (“Pemodal”) dan pihak pemilik usaha (“Penerbit”). Pada layanan urun dana ini, timbulnya hubungan perdata terjadi apabila Pemodal sepakat untuk membeli saham yang ditawarkan oleh Penerbit, sehingga segala risiko yang timbul dari hubungan tersebut akan menjadi tanggung jawab masing-masing pihak.

Investasi saham merupakan aktivitas beresiko tinggi. Harap menggunakan pertimbangan ekstra dalam membuat keputusan untuk membeli saham. LandX tidak memaksa Pemodal untuk membeli saham sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh pengguna.

Risiko yang timbul dari hak sebagai Pemodal untuk menerima dividen dari Penerbit merupakan risiko yang wajib ditanggung oleh Pemodal sesuai kebijakan dividen Penerbit. Lebih lanjut, LandX TIDAK BERTANGGUNG JAWAB terhadap risiko kerugian dan gugatan hukum serta segala bentuk risiko lain yang timbul, baik sekarang maupun dikemudian hari, atas segala kesepakatan dan keputusan jual beli saham yang telah disepakati antara sesama Pemodal dan antara Pemodal dengan 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 LandX berarti Anda sudah menyetujui seluruh syarat dan ketentuan serta memahami semua risiko investasi termasuk resiko kehilangan sebagian atau seluruh modal.

Pemodal wajib mempelajari bisnis model dan seluruh potensi risiko dalam rangka pendanaan langsung melalui Platform LandX. Oleh karenanya bagi Pemodal yang belum memiliki pengetahuan atau berpengalaman pada investasi pasar saham, disarankan untuk terlebih dahulu mengerti proses bisnis dari layanan urunan dana.

01



**Highlight
Industri**



PT. Solusi Indonesia Anugerah Perkasa

Perusahaan Facility Service Management

Dalam satu perusahaan terdapat karyawan untuk kerja full-time atau dikenal pegawai tetap, pegawai kontrak, freelance dan ada juga tenaga kerja alih daya yang direkrut dari pihak ketiga.

Tenaga kerja alih daya dipakai pada satu perusahaan yang bisa menjadi bisnis kebutuhan sumber daya manusia untuk menyelesaikan pekerjaan-pekerjaan teknis.

Facility Service Management atau perusahaan jasa alih daya adalah pemindahan pekerjaan dari satu perusahaan ke perusahaan lain. Hal ini biasanya dilakukan untuk memperkecil biaya produksi atau untuk memusatkan perhatian kepada hal utama dari perusahaan tersebut.

Karyawan alih daya bekerja melalui sistem kontrak yang dibagi menjadi dua menurut undang-undang, yaitu Perjanjian Kerja Waktu Tertentu (PKWT) dan Perjanjian Kerja Waktu Tidak Tertentu (PKWTT).

Penyerahan sebagian pelaksanaan pekerjaan kepada perusahaan lain dilaksanakan melalui perjanjian pemborongan pekerjaan yang dibuat secara tertulis. Pasal 65 ayat (2) Undang-Undang no. 13 tahun 2003 mengenai Ketenagakerjaan menyebutkan beberapa poin jenis pekerjaan yang bisa dilakukan oleh pekerja alih daya, yaitu:

- a. Dilakukan secara terpisah dari kegiatan utama;
- b. Dilakukan dengan perintah langsung atau tidak langsung dari pemberi pekerjaan;
- c. Merupakan kegiatan penunjang perusahaan secara keseluruhan;
- d. Tidak menghambat proses produksi secara langsung

Karyawan alih daya hanya bisa direkrut untuk mengerjakan pekerjaan diluar pekerjaan inti perusahaan pengguna jasa. Beberapa contoh pekerjaan yang bisa dilakukan oleh karyawan alih daya meliputi penjaga kebersihan, keamanan, kurir atau supir, hingga business support.



Mengapa Facility Service Management?

2 alasan utama perusahaan melakukan rekrutmen pada perusahaan Facility Service Management yaitu:

1

Efisiensi

Efisiensi yang dimaksud, yaitu:

- Biaya operasional dan tenaga kerja yang lebih rendah
- Perusahaan menjadi lebih ramping dan gesit dalam merespon pasar
- Meningkatkan efisiensi pada pekerjaan yang *non-core business*.

2

Kemampuan untuk dapat fokus pada core business

Fokus pada core business yang dimaksud, yaitu:

- Memanfaatkan kompetensi dan spesialisasi Vendor Facility Service Management.
- Mitigasi risiko bisnis dan ketenagakerjaan
- Menggunakan resources yang ada untuk aktivitas yang lebih strategis



PT. Solusi Indonesia Anugerah Perkasa (SIAP) adalah satu perusahaan Facility Service Management yang berasal dari suatu permulaan sederhana dengan tujuan membantu perusahaan lain dalam menjalankan kegiatan operasional, juga membantu dalam meningkatkan kapasitas sumber daya manusia di Indonesia yang kita ketahui memiliki lebih dari 250 juta jiwa. Maka dari itu, PT. SIAP mengambil peran penting dalam pemberdayaan anak-anak bangsa.

Berdiri sejak tahun 2010, hingga saat ini PT. SIAP telah memberdayakan lebih dari 800 manpower di 30 lokasi tersebar antara JABODETABEK dan Pulau Jawa.

Mengapa SIAP?

1- Selalu Kreatif dan Berinovasi Setiap Waktu

SIAP berkomitmen tinggi membangun perusahaan yang di dalamnya adalah pribadi-pribadi yang kreatif, SIAP akan memberikan penghargaan bagi karyawan yang mempunyai ide-ide yang kreatif untuk kemajuan perusahaan, dan inovasi adalah satu-satunya cara untuk tetap selangkah lebih maju.

2- Riset & Pengembangan

Memberi dukungan melalui riset dan pengembangan yang luas dan berkelanjutan demi menjamin komitmen SIAP memberikan kualitas yang terbaik.

3- Training & Berkesinambungan

Pengarahan program training yang terus menerus dan tenaga kerja yang terorganisir.

4– Kepedulian Manajer & Pengawasan Terhadap Hal-hal yang Mendetail

Setiap komitmen pribadi, SIAP pertaruhkan untuk kepuasan klien kepada setiap hal yang mendetail.

5– Quality Control & Skenario Pengawasan yang Excellence

Setiap operasional dilengkapi dengan quality control yang telah teruji dengan didukung oleh skenario pengawasan yang terintegrasi.

6– Mengenai Klien

SIAP selalu mendahulukan kepentingan klien dan melihatnya sebagai bagian terpenting dari bisnis SIAP. Sikap pro aktif akan selalu SIAP junjung dan selalu mengusahakan yang terbaik untuk memenuhi kebutuhan klien.

7– 24 Hours Service

SIAP adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa, maka dengan itu customer service SIAP hadir bersama anda sehari 24 jam, 7 hari seminggu termasuk hari sabtu, minggu dan libur nasional untuk mengatasi dan menyelesaikan setiap masalah yang ada di lapangan.

8– FREE Survey

Consultant Service SIAP yang ahli dan berpengalaman akan melakukan survei ke tempat anda, melakukan pemetaan yang menyeluruh dan membuat laporan sesuai kebutuhan Anda. SIAP akan memberikan program kerja perbaikan, penawaran harga, dan solusi pelayanan terbaik yang tepat dan tidak memungut biaya apapun (Free).



Type
Jasa

Kode
SIAP

Estimasi Dividen
10 -15 %*

Distribusi Dividen
Per 3 Bulan**

Harga Penawaran per Lot
Rp 1.200.000

Jumlah Pendanaan
Rp 5.400.000.000

Name of the Business
**Penyedia Jasa Facility
Service Management**
SIAP - PT. Solusi Indonesia Anugerah Perkasa

* Disclaimer: kinerja masa lalu bukan merupakan indikasi kinerja masa depan. Estimasi dividen adalah ilustrasi berdasarkan proyeksi konservatif, dividen dan periode dividen aktual akan tetap mengacu pada kinerja penerbit dan persetujuan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

Estimasi dividen belum termasuk potensi capital gain dari kenaikan harga saham.

** Perkiraan periode dividen dibagikan. Keputusan pembayaran aktual akan ditentukan melalui persetujuan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) sesuai Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (UUPT).

Alamat Kantor SIAP

Rukan Citi Square Business Park, Blok H no. 3, Jalan Peta Selatan
RT 010 RW 001, Kel. Pegadungan, Kec. Kalideres, Jakarta Barat - 11830



Bandara Soekarno-Hatta

Green Sedayu Biz Park

Mall Daan Mogot Cengkareng



Profil Direktur



Lucky Pradiptawati Direktur Utama

Lucky Pradipta memulai karir profesionalnya di industri Facility Service Management (alih daya) sejak 25 tahun yang lalu. Dengan pengalamannya yang begitu matang beliau sangat ahli berkreasi dibagian pemasaran, penjualan, operasional, penelitian dan pengembangan, logistik, teknik, keuangan dan akuntansi secara sistematis dan logis.

Sebagai Direktur Utama dan Ibu dari 2 anak tentunya beliau punya rekor hubungan yang sangat baik dengan klien dan keterampilan dalam mengelola manajemen proyek. Berorientasi pada tindakan dengan kemampuan kuat untuk berkomunikasi secara efektif dan matang.

Selama lebih dari 15 tahun Lucky membantu dalam melebarkan sayap dari salah satu Facility Service Management terbesar di Indonesia PT. ISS Indonesia.

Profil Direktur



Sopian Alexander Direktur Marketing

Sopian atau lebih akrab disapa Sopian Alexander, dari tahun 2010 merupakan sosok pendiri (founder) dan Wakil Direktur Utama yang sudah tidak asing lagi di industry Facility Service Management.

Selama menjabat sebagai Wakil Direktur Utama PT. SIAP, beliau memimpin perusahaan meraih pencapaian didalam memberdayakan lebih dari 800 manpower di 30 lokasi tersebar antara JABODETABEK dan pulau Jawa. Kepercayaan klien selalu menjadi prioritas Sopian di dalam mengembangkan PT. SIAP melalui inovasi dan saran dari klien dengan tujuan menjadikan perusahaan menjadi lebih baik.

Profil Direktur



Ryan Antonio Direktur Operasional

Lahir di Jakarta pada tahun 1984, memiliki keluarga yang berbahagia dengan satu orang putra dari seorang istri. Memulai usaha dibidang Facility Service Management sebagai Co-Founder dan Direktur Operasional sejak tahun 2010.

Memiliki semangat didalam menularkan pengalaman kepada siapa saja yang ingin memulai usaha dari kecil hingga mapan, memperhatikan hal-hal detail menjadi kekuatan Ryan, selalu belajar untuk rendah hati dan selalu memegang prinsip dalam menjalani kehidupan serta menjalani usaha dengan integritas yang tinggi.

Profil Direktur



Yohan
Direktur Keuangan

Memulai karir sejak tahun 2012 di big four accounting firm Ernst & Young Indonesia, telah memiliki pengalaman selama 10 tahun dibidang finance & accounting terutama dalam audit dan internal control perusahaan swasta private maupun multinasional dalam berbagai industri telekomunikasi, manufaktur, developer properti, maupun retail.

Memiliki semangat untuk terus mendorong inovasi dalam teknologi dan pemberdayaan manusia sehingga dapat menciptakan lapangan pekerjaan yang berkualitas tinggi.



Perjalanan Karir SIAP

2010

Memulai perjalanan sebagai perusahaan *Facility Service Management*, fokus di jasa *cleaning services*. Mendapatkan klien pertama Sinotif.

2013

Revenue naik **150%** dibanding tahun sebelumnya. Total manpower yang dikelola mencapai **800** orang

2016

Membuka bisnis unit baru yaitu *security, parking, & driver*.

2017

Investor masuk dan membawa pertumbuhan yang signifikan hingga **100%**

2020

Melakukan inovasi dalam teknologi

Our Services

Cleaning Services



Dalam jasa cleaning services, PT. SIAP memiliki kapasitas cleaning untuk berbagai jenis properti termasuk pabrik, apartemen, residensial, dll. Pada saat Indonesia menghadapi pandemi COVID19, SIAP menawarkan jasa deep cleaning serta desinfektan guna mencegah penyebaran virus yang mengikuti prosedur WHO.

Security Services



Sebagai bagian dari pengelolaan fasilitas yang terintegrasi, SIAP menawarkan jasa security services yang mengikuti petunjuk dan dibawah pembinaan instansi hukum serta mengedepankan best practice dalam pelayanan.

Business Support



Sebagai bagian dari pengelolaan fasilitas yang terintegrasi, SIAP menawarkan jasa driver, receptionist yang berkualitas dan berpengalaman.

Other Facility Service



Untuk menjadi bagian yang terdepan, SIAP melakukan pengembangan kompetensi secara berkala sesuai dengan perkembangan dan kebutuhan klien-klien. Saat ini, SIAP menawarkan jasa parking, pest control, gardening, specialized cleaning, serta supply kebutuhan-kebutuhan consumables berbagai jenis properti.

Our Clients



02



Perubahan Laporan Kinerja dan Pembagian Cash Flow

Sesuai keputusan manajemen, laporan akan diberikan kepada pemodal setiap 3 bulan.

PT. Solusi Indonesia Anugerah Perkasa (SIAP) akan melampirkan laporan keuangan kepada penyelenggara dan akan didistribusikan melalui email resmi LandX.

Dividen akan dibagikan kepada pemodal per 3 bulan* setelah penerbit melampirkan laporan keuangan kepada penyelenggara.

Jual Beli Saham

Kepemilikan pemodal dapat diperjual-belikan melalui Secondary Market yang akan hadir di Aplikasi LandX.

Sesuai dengan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) NOMOR 57 / POJK.04 / 2020, Secondary Market akan ditawarkan kepada pemodal minimal 1 tahun setelah terdaftar di Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI).

* Disclaimer: kinerja masa lalu bukan merupakan indikasi kinerja masa depan. Estimasi dividen adalah ilustrasi berdasarkan proyeksi konservatif, dividen dan periode dividen aktual akan tetap mengacu pada kinerja penerbit dan persetujuan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

Estimasi dividen belum termasuk potensi capital gain dari kenaikan harga saham.

Perkiraan periode dividen dibagikan. Keputusan pembayaran aktual akan ditentukan melalui persetujuan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) sesuai Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas (UUPT).

Potential Buyback

Pilihan Pembelian Kepemilikan (Buyback Option)

Pembelian kembali kepemilikan saham (shares buyback) adalah perseroan membeli kembali saham yang telah dimiliki oleh para pemegang sahamnya, dimana hal ini mengakibatkan berkurangnya jumlah saham yang dipegang oleh pemegang saham dan mengubah komposisi kepemilikan serta struktur kendali perseroan tersebut.

Shares buyback hanya dilakukan berdasarkan persetujuan rapat Umum Pemegang Saham (“RUPS”).

PT. Solusi Indonesia Anugerah Perkasa berpotensi untuk melakukan shares buyback kepada pemodal berkisaran pada tahun ketiga setelah listing di platform LandX dengan harga pembelian saham serendah-rendah nya sesuai dengan harga listing. Saham yang listing pada platform LandX dengan total 45% akan dibeli kembali oleh PT. Bintang Putra Alexander. Potential Buyback diberikan oleh Penerbit guna melindungi Pemodal dari risiko turunnya harga saham.

Proyeksi Laporan Keuangan

PT SOLUSI INDONESIA ANUGERAH PERKASA
FINANCIAL PROJECTION

	UoM	01-Jan-21 31-Dec-21	01-Jan-22 31-Dec-22	01-Jan-23 31-Dec-23	01-Jan-24 31-Dec-24
# INCOME STATEMENT					
Revenue	IDRm	25.950	42.490	57.279	80.563
Cost of revenue	IDRm	(20.737)	(34.452)	(47.737)	(67.644)
Gross profit/(loss)	IDRm	5.213	8.038	9.542	12.919
General and administrative expenses	IDRm	(3.824)	(6.855)	(8.636)	(11.356)
Results From Operation	IDRm	1.389	1.183	906	1.563
Depreciation	IDRm	(759)	(1.262)	(1.756)	(2.500)
Other income	IDRm	1.500	2.400	3.300	3.600
Finance expenses	IDRm	(412)	(500)	(500)	(500)
Earnings Before Tax	IDRm	1.717	1.821	1.949	2.162
Company income tax	IDRm	(429)	(455)	(487)	(540)
Net Profit/(Loss)	IDRm	1.288	1.366	1.462	1.621
<i>Investor return</i>					
<i>Dividend distributed to investors</i>	IDRm	580	614	658	730
<i>equivalent % on return of investment</i>	%	10,7%	11,4%	12,2%	13,5%

Penggunaan Dana (Use of Fund)

No	Keterangan	Amount
1	Pengembangan Usaha - Proyek 4 apartemen tower WIKA Realty - Penyertaan modal - perusahaan property management - Investasi pengangkutan cargo haji dan umroh - Modal kerja proyek	Rp 3.100.000.000
2	Memperkuat struktur tim marketing dan operasional PT SIAP	Rp 1.000.000.000
3	Memperkuat struktur permodalan PT SIAP	Rp 1.000.000.000
4	Legalitas, Administrasi, Perizinan	Rp 300.000.000
Total Penggunaan Dana		Rp 5.400.000.000

Recruitment & Training Development



03

A photograph of a person wearing an orange vest and a cap, mowing a lawn with a string trimmer. The person is bent over, pushing the machine across the green grass. A faint watermark of a hand holding a smartphone is visible in the bottom right corner.

Risiko & Mitigasi

RISIKO STRATEGI

Risiko strategi diakibatkan kurang matangnya strategi pemilik usaha dalam menjalankan bisnisnya. Risiko strategi umumnya dihadapi oleh semua perusahaan pada saat ini. Risiko strategi jenis ini dihadapi saat sedang dalam masa mengembangkan produk dan bisnis mereka.

Manajemen SIAP telah berpengalaman dalam bidang manajemen sumber daya sejak tahun 2010, memiliki pengalaman yang cukup membuat manajemen SIAP dapat menentukan sasaran yang tepat untuk masa depan perusahaan agar berkembang pesat. Selain itu, mendapatkan kritik dan saran dari loyal customer menjadikan SIAP terus melakukan perbaikan dan juga inovasi baru dalam mengelola bisnis Facility Service Management.

RISIKO OPERASIONAL

Risiko operasional terjadi dalam kegiatan sehari-hari dalam perusahaan. Risiko mengarah kepada kegagalan yang tidak diharapkan, namun bersifat teknis. Meski bersifat teknis dan dapat ditangani, namun risiko ini juga bisa merusak reputasi perusahaan. Sumber daya manusia yang tidak kompeten adalah salah satu risiko operasional yang dihadapi oleh perusahaan Facility Service Management.

Manajemen SIAP dalam mengembangkan sumber daya manusia selalu mengikuti program training yang dilakukan secara berkala, dan calon karyawan sendiri sebelum bergabung pada SIAP sudah melewati proses recruitment dengan proses screening yang ketat. Setiap sektor jasa yang ditawarkan oleh SIAP memiliki service controller sehingga dapat menurunkan tingkat risiko operasional perusahaan.

RISIKO REPUTASIONAL

Risiko reputasional berkaitan dengan nama baik atau citra pada bisnis SIAP. Saat nama baik bisnis mengalami kehancuran, maka akan berpengaruh terhadap jalannya bisnis yang menyebabkan kerugian dan ketidakpercayaan konsumen terhadap SIAP. Dampaknya bisa menjadi besar dalam waktu yang singkat apabila tidak adanya pengertian dari manajemen pengelola.

Untuk mengurangi risiko reputasi, manajemen selalu mencari isu-isu yang sekitarnya akan berdampak terhadap SIAP ataupun perusahaan Facility Service Management sehingga dapat diminimalisir dengan cara preventive action sesuai dengan isu yang akan terjadi.

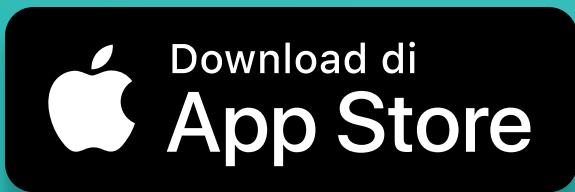
RISIKO LEGAL

Risiko legal biasanya timbul karena adanya tuntutan dari pihak lain karena adanya pelanggaran hukum, misalnya terjadi pelanggaran sepihak dengan mengingkari kesepakatan yang telah tertulis dalam kontrak (wanprestasi), tidak mengikuti peraturan atau undang-undang yang berlaku, dan lain sebagainya.

Manajemen SIAP memastikan adanya kompetensi internal yang mampu melakukan proses manajemen risiko legal sesuai dengan regulasi sehingga perusahaan dapat terhindar dari risiko ini. Dengan mengurangi risiko pelanggaran pemutusan kontrak sepihak, manajemen SIAP sebelum melakukan penandatanganan selalu mengulas kembali bersama dengan calon customer isi dari perjanjian kontrak agar tidak terjadi keberatan dari salah satu pihak.



KINI MEMILIKI
BISNIS & PROPERTI
JADI JAUH LEBIH MUDAH
UNDUH APLIKASI LANDX
SEKARANG!



KUNJUNGI KAMI DI

 **LANDX.ID**

FOLLOW & LIKE

 **LANDX.ID**

BERIZIN & DIAWASI OLEH

