

**PROSPEKTUS**

*Da'Osaka*  
**TUNA**

BY KOPERASI TARUNA SELATAN MOROTAI



## INFO PENTING

Sebelum melakukan investasi, Calon investor harus terlebih dahulu mempelajari dan memahami isi Prospektus. Isi dari Prospektus ini bukanlah suatu saran baik dari sisi bisnis, hukum, maupun pajak.

Pembelian surat utang bisnis merupakan aktivitas berisiko tinggi, Calon investor harus menyadari bahwa terdapat kemungkinan akan menanggung risiko kerugian sebagian atau seluruhnya sehubungan dengan Investasi yang dipilihnya yang diakibatkan dari bisnis yang mungkin saja mengalami kenaikan dan penurunan kinerja bahkan mengalami kegagalan.

Prodana tidak memaksa Pemodal untuk melakukan pembelian surat utang sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen yang diambil oleh Pemodal.

Harap membaca kembali setiap klausul pada syarat & ketentuan sebagai Pemodal. Dengan memberikan persetujuan, maka Anda tunduk pada setiap isi klausula tersebut.

Semua data yang tersaji di dalam prospektus ini diperoleh dari penerbit dan telah disetujui oleh penerbit, Semua perhitungan atas Analisa historis hanyalah perkiraan dan catatan historis, tidak ada jaminan bahwa Calon Investor akan memperoleh hasil investasi yang sama di masa yang akan datang dan semua analisis bukan merupakan janji atau jaminan atas hasil investasi maupun potensi hasil investasi, yang akan diperoleh oleh Calon Investor.

## INFO PENTING

Berdasarkan Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Republik Indonesia Nomor 57/POJK.04/2020 pasal 27 tentang Penawaran Efek Melalui Layanan Urun Dana Berbasis Teknologi Informasi (Securities Crowdfunding), kami menyatakan bahwa :

- a. “OTORITAS JASA KEUANGAN TIDAK MEMBERIKAN PERSETUJUAN TERHADAP PENERBIT DAN TIDAK MEMBERIKAN PERNYATAAN MENYETUJUI ATAU TIDAK MENYETUJUI EFEK INI, TIDAK JUGA MENYATAKAN KEBENARAN ATAU KECUKUPAN INFORMASI DALAM LAYANAN URUN DANA INI. SETIAP PERNYATAAN YANG BERTENTANGAN DENGAN HAL TERSEBUT ADALAH PERBUATAN MELANGGAR HUKUM.”;
- b. “INFORMASI DALAM LAYANAN URUN DANA INI PENTING DAN PERLU MENDAPAT PERHATIAN SEGERA. APABILA TERDAPAT KERAGUAN PADA TINDAKAN YANG AKAN DIAMBIL, SEBAIKNYA BERKONSULTASI DENGAN PENYELENGGARA.”; dan
- c. “PENERBIT DAN PENYELENGGARA, BAIK SENDIRI-SENDIRI MAUPUN BERSAMA-SAMA, BERTANGGUNG JAWAB SEPENUHNYA ATAS KEBENARAN SEMUA INFORMASI YANG TERCANTUM DALAM LAYANAN URUN DANA INI.”



# Daftar Isi

**01**

Riwayat Owner

**02**

Highlight Industri

**03**

Financial Highlight

**04**

Penawaran Efek  
Bersifat Utang

**05**

Rencana Penggunaan  
Dana

**06**

Kumpulan Foto

**07**

Lokasi

**08**

Mitigasi dan Risiko



# 01

## Riwayat Owner

Profil Pengelola  
Profil Bisnis Owner

# Profil Pengelola

- Aditya Suropati
- Lahir pada tanggal 26 Oktober 1983 di Jakarta
- Sarjana Ilmu Komunikasi Universitas Paramadina
- Magister Ilmu Komunikasi Universitas Paramadina
- PT.Alur Fortuna Abadi – 2008 s/d Sekarang





## Profil Bisnis Owner

Aditya Suropati adalah sosok anak muda yang memiliki passion di dunia bisnis. Dengan niat dan tekad yang kuat didukung oleh sifat disiplin tinggi, pada tahun 2008 Aditya memberanikan mengambil resiko untuk menerima tawaran mendirikan perusahaan konstruksi yang berfokus pada pengerjaan proyek plumbing dan rangka sipil bangunan reklame dengan nama “Alur” dibawah naungan PT Alur Fortuna Abadi untuk pengerjaan proyek Bank Mandiri dan Residence 8 Senopati.

## Profil Bisnis Owner

Seiring dengan perkembangan waktu dan berakhirnya masa kontrak proyek konstruksi, Aditya melihat adanya peluang bisnis yang lebih menjanjikan di bidang *advertising*, berbekal pengalaman dalam pembangunan plumbing dan rangka sipil bangunan reklame pada tahun 2013 Aditya mendirikan perusahaan dengan nama AFAMEDIA hingga saat ini. AFAMEDIA memiliki klien dengan brand ternama seperti Good Year, PHD, RedDoorz, Marugame Udon, Rumah123.com, Survana Sutera dan lain-lain.

The logo for AFAMEDIA is displayed in a red, stylized font. The letters are outlined, and the 'A' and 'I' have unique shapes. The background of the slide is a blurred image of a construction site with a yellow excavator.

# Profil Bisnis Owner

Dengan pesatnya pertumbuhan kebutuhan pemasangan iklan dan perubahan zaman yang berteknologi maka dikembangkan usaha di bidang teknologi informasi dengan nama AFATEK berfokus dibidang pembangun aplikasi berbasis Android untuk kebutuhan iklan bergerak dan juga jasa Corporate Resource Planning.



AFATEK



TEMPELAD B KKO

# Profil Bisnis Owner

Seorang Aditya memiliki hobi dan kecintaan terhadap dunia bawa laut, dengan pengalaman melakukan scuba diving diberbagai wilayah Indonesia dan sering melakukan interaksi dengan masyarakat local, sosok Aditya melihat adanya peluang sumber daya alam yang belum digarap secara serius dan memiliki potensi yang melimpah khususnya di daerah Morotai, Maluku Utara. Berbekal dari laba yang diperoleh dari bisnis *advertising*, Aditya selaku owner berkeinginan membantu masyarakat morotai dengan cara mendirikan pabrik pengolahan ikan tuna, membangun dan mengolah cold storage, yang di bawah naungan payung Koperasi Taruna Selatan Morotai dengan didukung oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) Pusat.





## Profil Bisnis Owner

Pada akhir tahun 2019 Pabrik pengolahan ikan tuna dan cold storage selesai dibangun dan beberapa nelayan mendapatkan bantuan mesin tempel perahu dari KKP yang dibantu oleh Aditya. Berbekal perjanjian kontrak dengan beberapa pembeli, awal tahun 2020 perusahaan telah memulai melakukan penjualan ikan tuna baik berupa ikan tuna utuh maupun ikan tuna loin.

# Profil Bisnis Owner

Selain menjalankan bisnis ikan tuna, Aditya juga melihat adanya peluang bisnis Resort di Morotai dimana daerah tersebut masuk sebagai Kawasan Ekonomi Khusus (KEK) yang dicanangkan oleh Pemerintah Pusat. Yakin akan pengembangan wilayah Morotai dan dilihat dari telah masuknya anak usaha dari Perusahaan terkemuka di Indonesia yaitu Jababeka dengan nama Jababeka Morotai, Aditya tidak ingin ketinggalan dalam menangkap peluang tersebut, pada tahun 2019 Aditya sudah melakukan pembelian tanah sebanyak 4 hektar yang memiliki lokasi di pinggir pantai dengan target pembangunan pada tahun 2021.





# Profil Bisnis Owner

Pada tahun 2020, hampir seluruh dunia dilanda musibah pandemi Covid-19. Di bulan Februari - Maret pandemi Covid 19 masuk ke Indonesia yang membuat semua iklim bisnis

Perusahaan-Perusahaan mengalami kemunduran yang sangat dalam yang mengakibatkan kerugian di dunia bisnis. Di bisnis Aditya juga mengalami dampak atas pandemi ini, terutama di bisnis advertising yang mengakibatkan hilangnya kemampuan klien untuk beriklan dan di bisnis tuna sendiri mengakibatkan perubahan beberapa kontrak yang sudah diperoleh.

# Profil Bisnis Owner

Hampir 8 bulan Perusahaan tidak melakukan penjualan ikan Tuna, Seiring dengan berjalan waktu, dengan optimisnya Pemerintah dalam menyelesaikan dampak dari pandemi Covid-19. Pada bulan September 2020 Perusahaan mendapatkan 2 kontrak kembali untuk menyuplai kebutuhan tuna ke Bitung, Jakarta dan diteruskan untuk di ekspor Eropa dan Amerika masing-masing sebesar 15 Ton ikan tuna loin dan 4 ton ikan tuna utuh per bulan.





# 02

## Highlight Industri



# TUNA, UNGGULAN PERIKANAN INDONESIA

Tuna merupakan komoditas unggulan. Ikan yang dikenal dengan variasi tuna, tongkol, dan cakalang ini adalah penyumbang nilai ekspor perikanan terbesar kedua setelah udang.



## 6 KAWASAN UTAMA TUNA

### 1. Samudera Hindia (Bagian Sumatera)

Potensi

**164,8** Ribu ton/tahun

### 2. Samudera Hindia (Bagian Jawa)

**201,4**

3. Selat Makassar  
**193,6**

4. Teluk Cendrawasih  
**105,2**

5. Teluk Tomini  
**106,5**

6. Laut Banda  
**104,1**

## KONTRIBUSI EKSPOR 2015



Udang  
US\$ **1.393** juta

Tuna

US\$ **492** juta



Kepiting  
US\$ **266** juta



Rumput laut  
US\$ **178** juta

Lainnya  
US\$ **300** juta

## KOMODITAS UTAMA

Tuna penyumbang produksi perikanan nasional pada 2016

Tuna

**22%**



Pelagis Kecil  
**30%**



Demersal  
**25%**



Pelagis Besar Lain  
**6%**



Udang  
**4%**

Lainnya  
**13%**

SUMBER: KKP, BPS, HATFIELD INDONESIA

# INDONESIA RAJANYA TUNA

Indonesia memiliki potensi tuna terbesar di dunia. Perairan pantai, teritorial dan zona ekonomi eksklusif Indonesia merupakan jalur migrasi tuna dunia. Ikan variasi tuna, cakalang dan tongkol (TCT) saat ini jadi komoditas unggulan

## Ekspor TCT Indonesia

Dalam enam tahun terakhir volume ekspor ikan TCT yang diolah lebih besar dari volume ekspor non-olahan, namun tahun 2017 volume ekspor dalam bentuk bahan baku kembali lebih besar dari volume ekspor yang diolah. Jumlahnya meningkat signifikan sebesar 49% dibanding tahun 2016, sementara volume ekspor TCT olahan hanya meningkat 10% dibanding tahun 2016.

## Komoditas Utama Ekspor Perikanan Indonesia (Juta US\$)



## Volume Ekspor TCT Tahun 2012-2017 (ribu Ton)



## Nilai Ekspor TCT Tahun 2012-2017 (juta USD)



## Zona Penangkapan Tuna Indonesia

Habitat tuna banyak ditemukan di sisi selatan Pulau Jawa hingga kawasan timur Indonesia terutama perairan Wakatobi, perairan laut Sulawesi Utara menuju ke teluk Tomini, Kendari, laut Banda sampai ke laut Timor.

## Cetak Biru Zona Tuna



2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025

## KANDUNGAN GIZI TUNA

Ikan tuna adalah jenis ikan dengan kandungan protein yang tinggi dan lemak yang rendah

Takaran saji	100 gram daging
Protein	22,6 - 26,2 gram
Lemak	0,2 - 2,7 gram
Mineral Kalsium, Fosfor, Besi dan Sodium, Vitamin A (Retinol), dan Vitamin B (Thiamin, Riboflavin dan Niasin), Maghfiroh 2000	

## PARIWISATA

# Morotai adalah "Maladewa" Indonesia penghasil tuna terbesar



AGLING HEDAYAT, HIDYAN NARISA MULYANA | 2019-05-15 10:02:51

## SHARE ARTICLE



**KONTAN.CO.ID - MOROTAI.** Tuna menjadi komoditas perikanan andalan Kepulauan Morotai, destinasi wisata yang dijuluki "Maladewa" Indonesia. Tak heran dari Daeo Majiko sampai Sangowu dan Bere-Bere yang berada di Morotai Timur banyak bermukim nelayan penangkap tuna. Sementara di ujung selatan pulau Morotai mayoritas tangkapan nelayan ialah jenis ikan karang yang biasanya berada tak jauh dari permukaan laut.

Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) sebelumnya sempat menyatakan potensi tuna Morotai mencapai 200.000 ton setiap tahunnya, hanya saja baru tergarap sekitar 20%. Secara total, potensi perikanan tangkap di Morotai tak kurang 1,7 juta ton per tahun. Untuk memaksimalkannya Morotai ditunjuk agar memiliki Sentra Kelautan Perikanan Terpadu (SKPT).

**Baca Juga:** [Pariwisata di Morotai kini menjadi harapan bagi para perajin pernak pernik](#)

Persiapan SKPT di Morotai memakan waktu yang cukup lama. Terhitung sejak 2015 lalu, Merly Neyland sebagai tenaga pemberdayaan yang diampu Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) mengatakan pihaknya melakukan survei dan mengajak para nelayan agar mau berkoperasi.

Selang setahun secara intens Pelabuhan Pendaratan Ikan (PPI) di dikini di Daeo Majika, Kecamatan Morotai Selatan. Kawasan tersebut telah dilengkapi cold storage dan mesin produksi ice flake yang membantu penyimpanan ikan agar tetap awet saat pengantaran.



# PERSEBARAN PEMBANGUNAN SENTRA KELAUTAN DAN PERIKANAN TERPADU DI SELURUH INDONESIA

Pembangunan SKPT merupakan bagian dari amanat Instruksi Presiden Nomor 7 tahun 2016 tentang Percepatan Industri Perikanan Nasional serta Peraturan Presiden Nomor 3 Tahun 2017 tentang Rencana Aksi Percepatan Pembangunan Industri Perikanan Nasional, pada tahun 2018 – 2019.

## SKPT Sebatik

Menghasilkan produksi perikanan tangkap 59.520 ton/tahun dan budidaya 257.008 ton.

## SKPT Talaud

Jumlah ikan yang masuk ke Unit Pengolahan Ikan (UPI), ICS di unit pengelolaan SKPT PT Perinus sebanyak 53,869.30 ton dengan nilai perkiraan pendapatan Rp1.498.720.430.

## SKPT Morotai

Di 2018 tercatat ekspor loin tuna sebanyak 74 ton atau senilai USD626.153,96. Sementara di 2019 telah diekspor 251 ton tuna loin senilai USD2.259.000



## SKPT Biak

Bantuan berupa chest freezer 219 unit dan cool box 430 unit diberikan kepada Koperasi Syaloom, serta chest freezer 169 unit dan cool box 173 unit diberikan kepada KUB

## SKPT Mimika

Produksi ikan mengalami peningkatan yang signifikan yaitu dari 7.597 ton pada 2017, meningkat kembali menjadi 20.587 ton pada 2018, dan hingga Juni 2019 telah mencapai 10.351 ton

## SKPT Merauke

Memiliki potensi sebesar 2.637.565 ton dengan jumlah tangkapan yang diperbolehkan (JBT) sebesar 2.110.053 ton



SKPT



03

# Financial Highlight

# Financial Highlight

PT Alur Fortuna Abadi

Posisi 31 Desember 2019 dan 2018

No	Pos Keuangan	2019	2018 (Audited)
1	Aset Lancar	4.062.614.475	1.825.180.150
2	Aset Tidak Lancar*	11.694.157.000	548.082.000
3	Kewajiban Jangka Pendek	2.625.679.930	1.182.651.723
4	Kewajiban Jangka Panjang	1.600.852.149	852.149
5	Ekuitas	11.530.239.396	1.189.758.278
6	Pendapatan	12.815.798.440	8.910.977.275
7	Beban Pokok Pendapatan	7.874.250.450	6.328.116.001
8	Laba Kotor	4.941.547.990	2.582.861.274
9	Beban Usaha	3.949.500.000	1.823.109.449
10	Laba Usaha	992.047.990	759.751.825
11	Laba Bersih Setelah Pajak	790.481.118	620.970.148
12	EBITDA	1.176.472.990	940.251.825

\* Penambahan aset tetap Perusahaan pada tahun 2019 atas Tanah di Morotai dan atas aset Da'Osaka Tuna

## Rincian Aset Da'Osaka Tuna

Tercatat di Laporan Keuangan PT Alur Fortuna Abadi sebagai Aset Tetap

No	Nama Aset	Nilai
1	Ruang Pengolahan Tuna Kapasitas 5 ton per hari	Rp 50.000.000
2	Mesin Es Flake kapasitas 5 Ton Perhari	Rp 250.000.000
3	Mesin Vaccum single Chamber	Rp 40.000.000
4	Cold Storage kapasitas 50 ton	Rp 300.000.000
5	ABF -40 C kapasitas 2.5 ton	Rp 120.000.000
6	Bak Chiller kapasitas 2 ton perhari	Rp 10.000.000
7	Ruang CO kapasitas 2 ton per hari	Rp 60.000.000

**TOTAL**

**Rp 830.000.000**

## Rincian penjualan Da'Osaka Tuna tahun 2020

Belum tercatat di Laporan Keuangan PT Alur Fortuna Abadi

No	Pos Keuangan	2020
1	Penjualan Januari 2020	61.750.500
2	Penjualan Februari 2020	158.732.400
3	Penjualan Maret 2020	17.920.000

## Proyeksi Da'Osaka Tuna

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

Proyeksi ini dibuat berdasarkan 2 kontrak Pembelian yang sudah diterima oleh Perusahaan.

No		Per Bulan	Per Tahun
1	<b>Penjualan</b>		
	- Kontrak Tuna Utuh	140.000.000	1.680.000.000
	- Kontrak Tuna Loin	1.050.000.000	12.600.000.000
	<b>Total Penjualan</b>	<b>1.190.000.000</b>	<b>14.280.000.000</b>
2	<b>Beban Pokok Penjualan</b>		
	- Kontrak Tuna Utuh	126.000.000	1.512.000.000
	- Kontrak Tuna Loin	946.846.154	11.362.153.846
	<b>Total Beban Pokok Penjualan</b>	<b>1.072.846.154</b>	<b>12.874.153.846</b>
3	<b>Laba kotor</b>	<b>117.153.846</b>	<b>1.405.846.154</b>
4	Beban administrasi	13.214.615	120.000.000
5	Laba sebelum pajak dan bunga	103.939.231	1.285.846.154
6	Beban pajak	21.617.613	259.411.357
7	<b>Laba bersih setelah pajak</b>	<b>82.321.618</b>	<b>987.859.412</b>

## Penawaran Surat Utang Da'Osaka Tuna

Efek Yang Ditawarkan	: Surat Utang
Kode Surat Utang	: ALUR
Total Pendanaan	: Rp 1.500.000.000
Harga Efek	: Rp 5.000.000 per lembar
Minimal Investasi	: Rp 30.000.000
Kupon	: 16% p.a
Tenor	: 12 Bulan
Pembayaran Kupon	: Bulan ke 6 dan bulan ke 12
Masa Penawaran Surat Utang	: Maksimal 45 Hari
Jaminan	: Personal Guarantee Giro Mundur

# Jaminan dan Wanprestasi

- Jaminan yang diberikan dalam penerbitan Efek Bersifat Utang ini adalah:
  1. Personal Guarantee atas nama Aditya Suropati
  2. Giro Mundur
- Meskipun Penerbit tidak memberikan jaminan aset tetap, secara hukum maka yang menjadi jaminan adalah seluruh aset perusahaan.
- Jaminan dapat dieksekusi bila terjadi kondisi WANPRESTASI sebagai berikut:
  - a. TIDAK melakukan apa yang disanggupi untuk dilakukan atau melakukan kelalaian dalam pengerjaan kewajiban sesuai perjanjian.
  - b. Melakukan apa yang diperjanjikan tapi TIDAK sebagaimana yang diperjanjikan
  - c. Melakukan sesuatu yang oleh perjanjian TIDAK boleh dilakukan

05

## Rencana Penggunaan Dana

93%

Pembelian ikan tuna dan  
Biaya Produksi

7%

Biaya administrasi

# Timeline

Desember 2020	Pengumpulan Dana
Januari 2021	Perkiraan Pencairan Dana SCF
Februari 2021	Penjualan dan pengiriman pertama ke pembeli
Maret 2021	Pelaporan penggunaan dana dan perkembangan Proyek
Juni 2021	Pelaporan penggunaan dana dan perkembangan Proyek
September 2021	Pelaporan penggunaan dana dan perkembangan Proyek
Desember 2021	Pelaporan penggunaan dana dan perkembangan Proyek

\* Timeline di atas merupakan perkiraan, apabila terdapat perubahan akan diinformasikan lebih lanjut

## KEWAJIBAN PENERBIT

- 1 Menyampaikan Laporan Secara Berkala Setiap 3 (tiga) Bulan
- 2 Menyampaikan Laporan realisasi penggunaan dana
- 3 Menyampaikan Laporan perkembangan Proyek termasuk hambatannya, jika terdapat hambatan.
- 4 Menyampaikan Laporan Insidentil jika terdapat informasi material
- 5 Menyampaikan laporan lainnya.

\* Semua Laporan akan diterima oleh pengguna baik melalui Email maupun akan ditampilkan pada halaman Profil masing-masing Pemodal di Website Prodana.id



Fetch big yellowfin tuna sashimi grade



Tuna Loin Processing



Tuna Loin Products

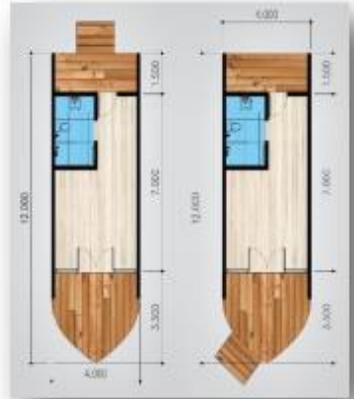


Ice Flake Machine capacity 5 ton ice /day



Cold storage capacity 50 ton -35° C ABF

**Kumpulan Foto**



Develop by  
Arsinergy Prasada





**Desa Daeo**  
**Kecamatan Morotai Selatan**  
Kabupaten Pulau Morotai Provinsi  
Maluku Utara

**07**  
**Lokasi**

08

# Risiko dan Mitigasi



## Risiko Keterbatasan Suplai

Risiko terkait pasokan ikan dapat terjadi karena sebab – sebab berikut:

- Penurunan berat per ekor ikan di bulan Februari sampai dengan Juni karena musim yakni pada saat bulan-bulan tersebut kapasitas produksi akan turun sekitar 20-30% dari biasanya yang dihitung dari berat ikan yang rata-rata 30 kilo ke atas, akan turun menjadi 20 kilo keatas bahkan 10 kilo ke atas (baby tuna)
- Cuaca buruk
- Keterbatasan kemampuan tangkapan nelayan
- Ketersediaan bahan baku pendukung: solar, es batu, oli, plastik

## Mitigasi Risiko

Resiko ini dimitigasi dengan Langkah – Langkah sebagai berikut:

- Penurunan berat per ekor ikan dimitigasi dengan penambahan jumlah ikan yang ditangkap, sehingga secara total tonase adalah tetap
- Jika ada hari dimana nelayan tidak melaut karena cuaca buruk, tangkapan ikan di hari tersebut akan tergantikan dengan hasil melaut di hari yang lain.
- Cuaca buruk tidak sering terjadi di perairan sekitar Morotai.
- Perusahaan telah berkerjasama dengan koperasi taruna selatan motorai yang menjangkau sampai halmahera timur dan utara.
- Perusahaan telah memiliki kerja sama dengan pemasok untuk menjamin ketersediaan bahan baku pendukung



## Risiko Bahan Baku Rusak

Kerusakan pada tangkapan tuna bisa menyebabkan turunnya nilai jual tuna kepada pembeli.

## Mitigasi Risiko

Risiko ini diminimalisir oleh perusahaan melalui:

- Penangkapan ikan dengan metode alami
- Penempatan quality control pada tahap penimbangan dan pengiriman.
- Proses handling hasil tangkapan yang teratur
- Maintenance rutin terhadap ruangan cold storage dan ABF di pabrik
- Hal ini juga dilakukan pada armada kapal perusahaan, dimana fisik es batu dan cold storage yang ada harus memenuhi standart tentang kebekuan ikan.

## **Risiko Arus Kas**

Pembelian dari nelayan dilakukan secara tunai, sedangkan hasil penjualan diterima secara tempo, hal ini dapat mengakibatkan mengakibatkan adanya resiko arus kas pada perusahaan apabila terjadi keterlambatan pelunasan pembayaran dari pembeli. Lebih lanjut, jika tidak ada kas tunai mencukupi, maka tidak bisa melakukan pembelian dari nelayan.

## **Mitigasi Risiko**

Risiko ini diminimalisir oleh perusahaan melalui:

- Memiliki struktur permodalan yang kuat dengan dukungan para investor
- Menjalin hubungan dagang dengan pembeli yang terpercaya



## Risiko Regulasi

Rumitnya regulasi dalam pengurusan izin dalam penjualan ikan tuna baik di didalam negeri maupun ekspor ke mancanegara dapat memperlambat pertumbuhan bisnis.

## Mitigasi Risiko

Risiko ini diminimalisir oleh perusahaan melalui: Penjualan kepada perusahaan eksportir sehingga resiko regulasi menjadi hampir tidak ada.



## Kompetisi

Banyaknya kompetisi penyedia produk memiliki dampak terhadap pengadaan barang mentah segar.

## Mitigasi Risiko

Risiko ini diminimalisir oleh perusahaan melalui: membentuk koperasi nelayan yang membawahi nelayan-nelayan binaan sehingga memiliki loyalitas kepada koperasi dan perusahaan memastikan ketersediaan bahan mentah segar bagi perusahaan untuk memproses dan menjual produk ikan Tuna. Lewat koperasi yang dibentuk juga terus menerus menjaring nelayan untuk bergabung dari berbagai wilayah di Morotai dan Maluku Utara.

## INFO PENTING

Sebelum melakukan investasi, Calon investor harus terlebih dahulu mempelajari dan memahami isi Prospektus. Isi dari Prospektus ini bukanlah suatu saran baik dari sisi bisnis, hukum, maupun pajak.

Pembelian surat utang bisnis merupakan aktivitas berisiko tinggi, Calon investor harus menyadari bahwa terdapat kemungkinan akan menanggung risiko kerugian sebagian atau seluruhnya sehubungan dengan Investasi yang dipilihnya yang diakibatkan dari bisnis yang mungkin saja mengalami kenaikan dan penurunan kinerja bahkan mengalami kegagalan.

Prodana tidak memaksa Pemodal untuk melakukan pembelian surat utang sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen yang diambil oleh Pemodal.

Harap membaca kembali setiap klausul pada syarat & ketentuan sebagai Pemodal. Dengan memberikan persetujuan, maka Anda tunduk pada setiap isi klausula tersebut.

Semua data yang tersaji di dalam prospektus ini diperoleh dari penerbit dan telah disetujui oleh penerbit, Semua perhitungan atas Analisa historis hanyalah perkiraan dan catatan historis, tidak ada jaminan bahwa Calon Investor akan memperoleh hasil investasi yang sama di masa yang akan datang dan semua analisis bukan merupakan janji atau jaminan atas hasil investasi maupun potensi hasil investasi, yang akan diperoleh oleh Calon Investor.

## Bridging The Funding Gap For Small and Medium-Sized Companies



### Contact Us

#### PT Protemus Dana Bersama

Ciputra International / Tokopedia Care Tower #15.05  
Jl. Lingkar Luar Barat No. 101 Jakarta Barat 11740

Telepon : +6221 3972 6868  
WhatsApp : +62815 180 6868  
Email : [cs@prodana.id](mailto:cs@prodana.id)  
Web : [www.prodana.id](http://www.prodana.id)