

KAHI-MSY01

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



**PT LOKAL HABITS  
INDONESIA**

# PROPOSAL BISNIS

**SUKUK MUSYARAKAH**



Penerbitan Ini  
Menggunakan Fasilitas  
Layanan Urun Dana Urun-RI



Berizin dan Diawasi  
OJK dan DSN MUI

# DISCLAIMER / PERINGATAN

Investasi adalah kegiatan yang memiliki RISIKO, termasuk kehilangan modal dan likuiditas. Harap membaca Peringatan Risiko melalui <https://urun-ri.id/>, mempelajari dan memahami isi Proposal Bisnis ini sebelum berinvestasi.

Bank Kustodian adalah Bank Umum yang telah memperoleh persetujuan Otoritas Jasa Keuangan (OJK) untuk melakukan kegiatan usaha sebagai kustodian yaitu pencatatan, penyimpanan dan penyelesaian transaksi dan Bank Kustodian tidak bertanggung jawab atas claim dan gugatan hukum yang ditimbulkan dari resiko investasi dan resiko-resiko lainnya diluar cakupan role Bank Kustodian yang telah disebutkan diatas, termasuk kerugian yang ditimbulkan oleh kelalaian pihak-pihak lainnya.

Proposal Bisnis ini bukanlah suatu saran atau masukan baik dari sisi bisnis, hukum, maupun pajak. Calon Pemodal harus menyadari bahwa terdapat kemungkinan akan menanggung risiko kerugian secara sebagian atau seluruhnya sehubungan dengan Investasi yang dipilihnya.

Seluruh Perhitungan baik analisis dan proyeksi data hanyalah analisa yang bersumber dari catatan historis (masa lalu), tidak ada jaminan bahwa Calon Pemodal 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 Pemodal.

Seluruh perhitungan yang ada di dalam proposal bisnis akan dapat berubah sebagai akibat dari berbagai faktor, termasuk namun tidak terbatas pada faktor-faktor yang telah diungkapkan dalam proposal ini.

The logo for JOLINE, featuring a stylized purple butterfly icon to the left of the word "JOLINE" in a purple serif font. The logo is contained within a white rounded square with a subtle drop shadow, set against a solid blue background.

# 01.

**Ringkasan**

Penawaran Sukuk

## **A. MENGAPA BERINVESTASI DI PROYEK PT LOKAL HABITS INDONESIA?**

### **1. Key Person berpengalaman di industri Kecantikan**

Ibu Fanny Niswanul 'Aeni selaku **Direktur Utama** dan Bapak Frans Irawan selaku **Direktur** dari PT Lokal Habits Indonesia, telah memiliki pengalaman **lebih dari 10 tahun** di industri kecantikan.

### **2. Proyek memiliki agunan**

Proyek memiliki agunan berupa **Personal Guarantee** oleh Ibu Fanny Niswanul Aini dan Persediaan senilai Rp 200 Juta milik PT Lokal Habits Indonesia.

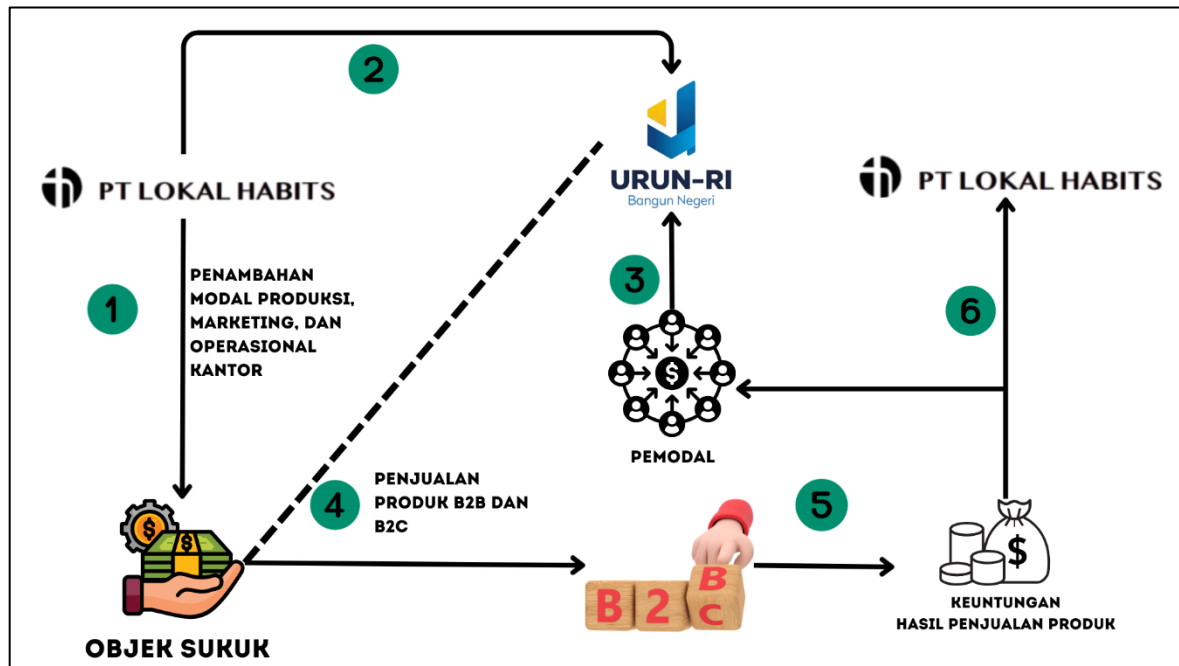
### **3. Pengembalian Investasi yang cepat dan terukur**

Pada penawaran Investasi - Sukuk Musyarakah Proyek Penambahan Modal Kerja Perusahaan PT Lokal Habits Indonesia -, investor berpotensi mendapatkan tingkat keuntungan sebesar 38,99% dalam waktu 10 bulan atau setara dengan 46,78% dalam setahun.

### **4. Start up potensial dengan growth sales yang fantastis**

PT Lokal Habits Indonesia telah bekerjasama dengan 16 Distributor yang tersebar di wilayah Sumatera, Jawa, dan Kalimantan. Selain itu, perusahaan telah memiliki omset sebesar >Rp600.000.000 hanya dalam waktu 6 bulan beroperasi.

## B. SKEMA SUKUK



No	Keterangan
1	PT Lokal Habits Indonesia membutuhkan dana untuk mempercepat penetrasi pasar produk perusahaan
2	Dalam memenuhi kebutuhan modal kerja, PT Lokal Habits menggalang dana di Urun-RI
3	Pemodal Layanan Urun Dana menginvestasikan dana untuk bersyirkah dengan perusahaan PT Lokal Habits Indonesia sesuai tenor
4	Perusahaan melakukan pemasaran dan penjualan produk secara B2B dan B2C
5	Proyek selesai dan perusahaan membagikan imbal hasil kepada investor berdasarkan keuntungan perusahaan
6	Proses Pengembalian Modal dan Bagi hasil diberikan sesuai nisbah yang disepakati

The logo for JOLINE, featuring a stylized purple butterfly icon to the left of the word "JOLINE" in a purple serif font. The logo is contained within a white rounded square with a subtle drop shadow, set against a solid blue background.

# 02.

## Paparan Project

Jenis Badan Hukum: **PT Perseroan**

	Legalitas Perusahaan	Link Dokumen
1.1	Nomor Induk Berusaha (NIB)	0711230113782
1.2	KTP, NPWP dan CV Manajemen	Ada
1.3	NPWP Perusahaan	50.997.433.3-012.000
1.4	Company Profile	<a href="#">Company Profile PT Lokal Habits Indonesia</a>
1.5	Lokasi Kantor	<a href="#">Jl. Mampang Prapatan XV No.27, RT.13/RW.1, Tegal Parang, Kec. Mampang Prpt., Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12790</a>

## B. ASPEK SYARIAH

No	Parameter	Penilaian	Kriteria	Hasil Kesesuaian (Ya/Tidak)
1	<b>Kegiatan Usaha</b>	Produk kecantikan	Jenis usaha, produk barang, jasa yang diberikan dan akad serta cara pengelolaan perusahaan Calon Penerbit yang menerbitkan	YA

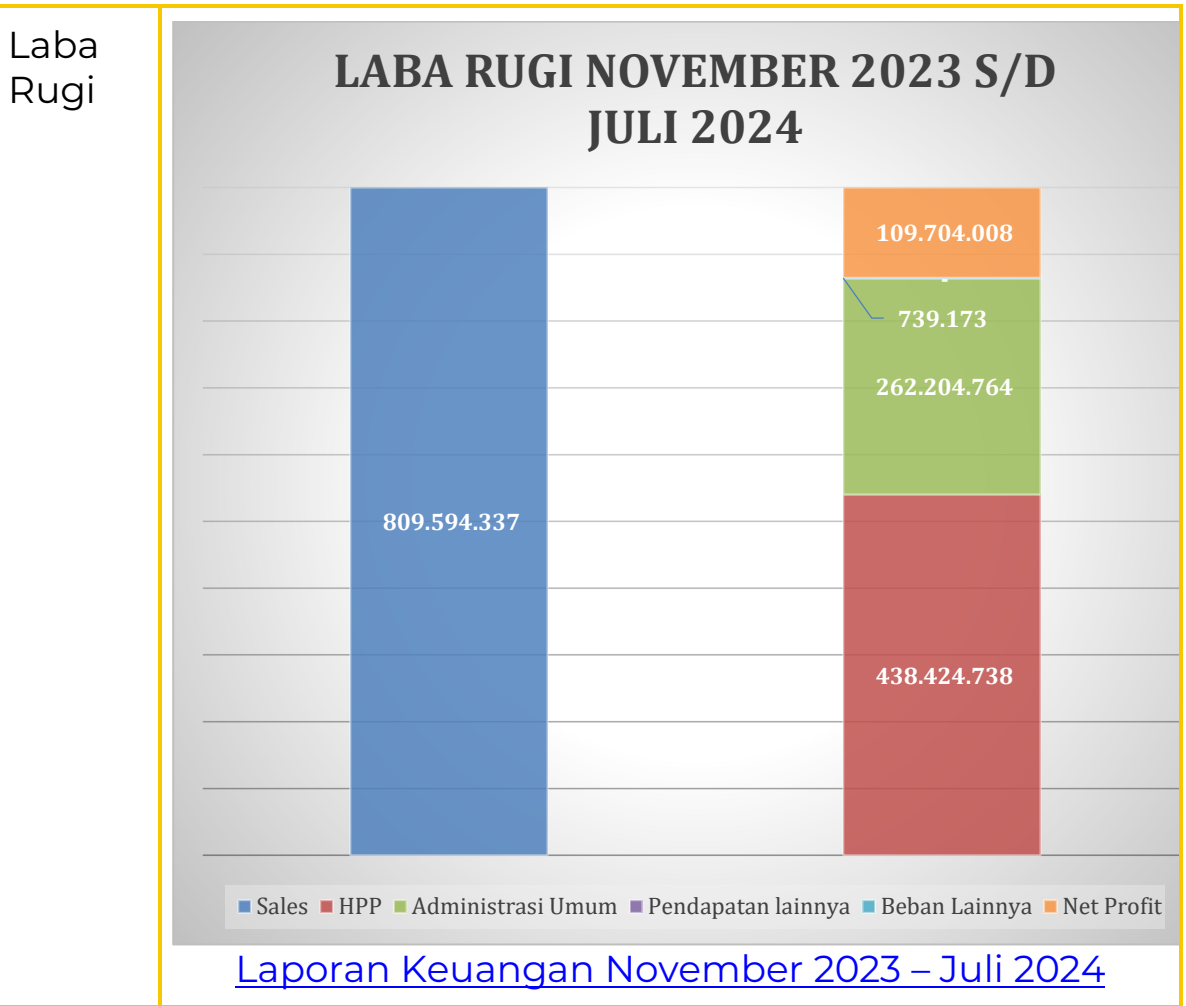
			Efek Syariah tidak boleh bertentangan dengan <b>Prinsip-prinsip Syariah</b>	
2	<b>Mekanisme Transaksi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Dengan buyer:</b> Transaksi dilakukan secara tunai maupun non tunai, baik secara langsung maupun tidak langsung.</li> <li>• <b>Dengan supplier:</b> Payment cash dengan model DP 50% dan pelunasan 45 hari setelah barang diterima.</li> </ul>	Tidak menggunakan mekanisme baik cara atau alat atau fitur atau sistem pembayaran atau transaksi yang bertentangan dengan prinsip syariah	YA
3	<b>Jenis Proyek (Sukuk)</b>	Sukuk Musyarakah: Proyek Penambahan Modal Kerja Perusahaan PT Lokal Habits Indonesia	Kesesuaian proyek yang diajukan dengan aspek syariah tidak ada yang melanggar	YA



### C. ASPEK KEUANGAN

1. Data keuangan yang disajikan adalah data keuangan sejak perusahaan berdiri pada Bulan November 2023 – Juli 2024
2. Laporan keuangan yang disajikan merupakan laporan keuangan in house
3. Pencatatan dilakukan secara manual
4. Berikut adalah informasi dan Ringkasan Data Keuangan:





5. Rasio keuangan:

**Current Ratio**

1,5

1,5-2,5

2,5

15,65



**Quick Ratio**

0,8

0,8-1,2

1,2

5,30



**Debt to Equity Ratio**

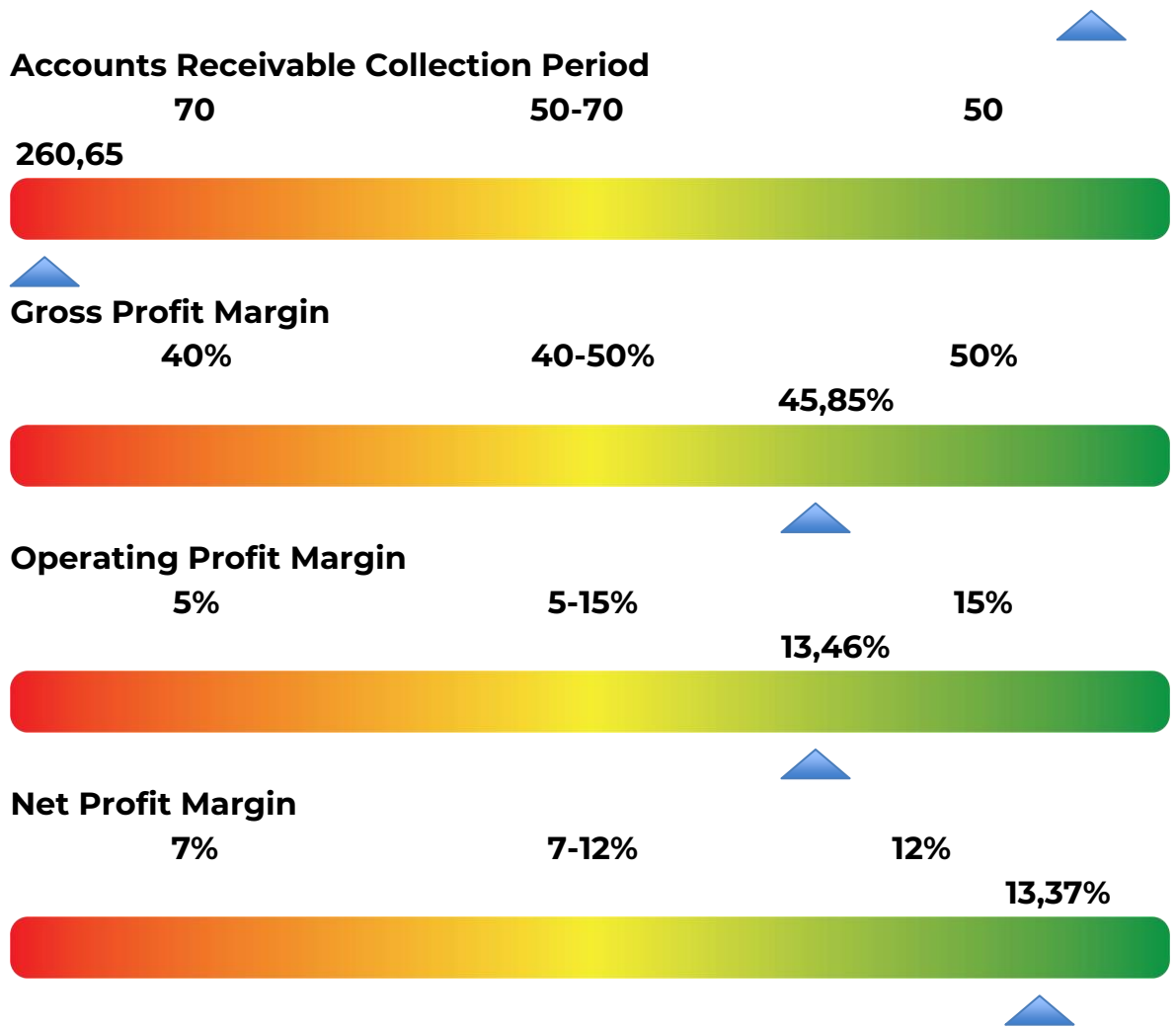
120%

80-120%

80%

6,71%





**D. KAPASITAS**

1. Terdapat 2 key person PT Lokal Habits Indonesia yang berpengalaman dalam bisnis di bidang industri kesehatan dan kecantikan, yaitu:
  - a. Fanny Niswaenul 'Aini sebagai Direktur Utama PT Lokal Habits Indonesia memiliki pengalaman selama 12 tahun di industri kesehatan dan kecantikan sebagai product development dan customer segmentation di berbagai brand seperti Senka Shiseido, Bioderma, Aveeno, Kanmo Group, Mustika Ratu, dan lainnya.
  - b. Frans Irawan sebagai Direktur PT Lokal Habits Indonesia memiliki pengalaman selama lebih dari 20 tahun sebagai sales leader dan sales operation di Kino Group, Gondowangi, Priskilla, Dexa Medica, dll.
2. PT Lokal Habits Indonesia memiliki produk yang bernama Joline dan omsetnya tercatat telah mencapai >Rp600 juta dalam waktu 6 bulan sejak perusahaan berdiri
3. Sampai saat ini, PT Lokal Habits Indonesia telah bekerjasama dengan 16 Distributor yang tersebar di wilayah Sumatera, Jawa, dan Kalimantan. Selain itu, perusahaan juga menjual produk secara online dan dalam proses negosiasi dengan *Modern Trade* seperti guardian, dll.

**E. Kondisi Pasar/Market Overview**

Seiring dengan meningkatnya populasi penduduk Indonesia berusia muda dan kesadaran masyarakat akan pentingnya menjaga penampilan dan kesehatan kulit, industri kecantikan nasional juga menjadi semakin berkembang dengan melahirkan banyak brand kosmetik lokal. Tren penggunaan produk lokal juga menjadi indikasi meningkatnya kualitas produk yang mampu bersaing dengan berbagai brand dari luar negeri.

Pertumbuhan fenomenal industri kosmetik di Indonesia ditandai dengan pertumbuhan jumlah industri kosmetik di Indonesia yang mencapai 21,9%, yakni dari 913 perusahaan di tahun 2022 menjadi 1.010 perusahaan pada pertengahan 2023. Industri kosmetik nasional juga mampu menembus pasar ekspor dimana secara kumulatif untuk periode Januari-November 2023 nilai ekspor untuk produk kosmetik, wewangian, dan essential oils tercatat mencapai USD770,8 juta.

Dari berbagai produk yang dihasilkan oleh perusahaan kosmetik di Indonesia, segmen pasar terbesar didominasi segmen perawatan diri (personal care) dengan volume pasar sebesar USD3,18 miliar pada tahun 2022, disusul skincare sebesar USD2,05 miliar, kosmetik USD1,61 miliar, dan wewangian USD39 juta.

Lebih lanjut, penjualan produk personal care dan kosmetik mengalami peningkatan pesat dalam beberapa tahun terakhir ini di tengah masifnya perkembangan e-commerce di

Indonesia. Sejak tahun 2018 hingga 2022, personal care dan kosmetik merupakan top 3 penjualan di marketplace, dengan nilai transaksi mencapai Rp13.287,4 triliun dan volume transaksi 145,44 juta.

(Sumber: Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia)

## **F. RAB, PROYEKSI KEUNTUNGAN DAN IMBAL HASIL**

### **1. RAB PROYEK**

<b>No</b>	<b>Item</b>	<b>Qty</b>	<b>Nilai</b>	<b>Total Nilai</b>	<b>Keterangan</b>
1	Modal Produksi	10 bulan		Rp1.899.870.000	
2	Modal Sales & Marketing	10 bulan	Rp233.588.935	Rp2.335.889.350	
3	Modal Operasional	10 bulan	Rp71.906.300	Rp719.063.000	
4	Total Kebutuhan Modal Proyek			Rp4.954.822.350	Poin No. 1 + No. 2 + No.3
5	Biaya Layanan Urun-RI	5%		Rp20.000.000	Persentase dari Total kebutuhan modal proyek
6	Biaya Monitoring Fee Urun-RI	7 bulan	Rp500.000	Rp3.500.000	Bulan ke-3 – 10
7	Total Kebutuhan Modal			Rp4.978.322.350	Point No.3 + No.4 + No.5

## 2. PORSI MODAL

Keterangan	Porsi	Nilai
Penerbit	61,86%	Rp1.254.597.330
Investor	38,14%	Rp773.500.000
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>Rp2.028.097.330</b>

Sehingga Total Penggalangan Dana yang dibutuhkan sebesar **Rp2.028.097.330**

## 3. Proyeksi Keuntungan dan Imbal hasil

Adapun nisbah bagi hasil yang diberikan adalah sebagai berikut:

No.	Item	Nominal	Keterangan
1	Proyeksi Nilai Proyek	Rp8.139.260.000	<a href="#">Proyeksi nilai proyek dan HPP penjualan selama 10 bulan kedepan</a>
2	Proyeksi HPP	Rp4.978.322.350	<a href="#">berdasarkan hasil penjualan selama 8 bulan dan setelah pertambahan modal.</a>
3	Proyeksi Laba Bersih	Rp3.160.937.650	Poin No.1 – No.2
4	% Nisbah Bagi Hasil Investor	9,54%	
5	% Nisbah Bagi Hasil Penerbit	90,46%	

6	Proyeksi Bagi Hasil Investor	Rp301.395.405	Poin No. 03 x No. 04
7	Proyeksi Bagi Hasil Penerbit	Rp2.859.542.245	Poin No. 03 x No. 05

**G. Timeline Pelaksanaan Proyek**

	Masa Penawaran	Pencairan Dana Sukuk	Bulan 1				Bulan 2				Bulan 3				Bulan 4				Bulan 5			
			W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4
<b>Masa Penawaran</b>																						
<b>Pencairan Dana Sukuk</b>																						
Produksi																						
Penjualan Produk																						
Hasil Penjualan																						
Bagi hasil ke investor																						
Pengembalian Modal Investor																						

	Bulan 6				Bulan 7				Bulan 8				Bulan 9				Bulan 10			
	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4	W1	W2	W3	W4
<b>Masa Penawaran</b>																				
<b>Pencairan Dana Sukuk</b>																				
Produksi																				
Penjualan Produk																				
Hasil Penjualan																				
Bagi hasil ke investor																				
Pengembalian Modal Investor																				

- a. Bulan ke I setelah pencairan :
  - 1) Proses Produksi stock baru selama 1 bulan
  - 2) Proses promosi dan penjualan produk
  - 3) Perusahaan mendapatkan hasil penjualan
- b. Bulan ke II :
  - 1) Distribusi bagi hasil tahap 1 ke Investor
  - 2) Proses promosi dan penjualan produk



- 3) Perusahaan mendapatkan hasil penjualan
- c. Bulan ke III
  - 1) Distribusi bagi hasil Tahap 2 ke Investor
  - 2) Proses promosi dan penjualan produk
  - 3) Perusahaan mendapatkan hasil penjualan
- d. Bulan ke IV :
  - 1) Distribusi bagi hasil Tahap 3 ke Investor
  - 2) Proses Produksi stock baru selama 1 bulan
  - 3) Proses promosi dan penjualan produk
  - 4) Perusahaan mendapatkan hasil penjualan
- e. Bulan ke V :
  - 1) Distribusi bagi hasil Tahap 4 ke Investor
  - 2) Proses promosi dan penjualan produk
  - 3) Perusahaan mendapatkan hasil penjualan
- f. Bulan ke VI :
  - 1) Distribusi bagi hasil tahap 5 ke Investor
  - 2) Proses promosi dan penjualan produk
  - 3) Perusahaan mendapatkan hasil penjualan
- g. Bulan ke VII:
  - 1) Distribusi bagi hasil Tahap 6 ke Investor
  - 2) Proses promosi dan penjualan produk
  - 3) Perusahaan mendapatkan hasil penjualan
- h. Bulan ke VIII :
  - 1) Distribusi bagi hasil Tahap 7 ke Investor
  - 2) Proses penjualan dan promosi
  - 3) Perusahaan mendapatkan hasil penjualan
- i. Bulan ke IX :
  - 1) Distribusi bagi hasil Tahap 8 ke Investor

- 2) Proses penjualan dan promosi
  - 3) Perusahaan mendapatkan hasil penjualan
- j. Bulan ke X :
- 1) Proses pengembalian modal ke investor

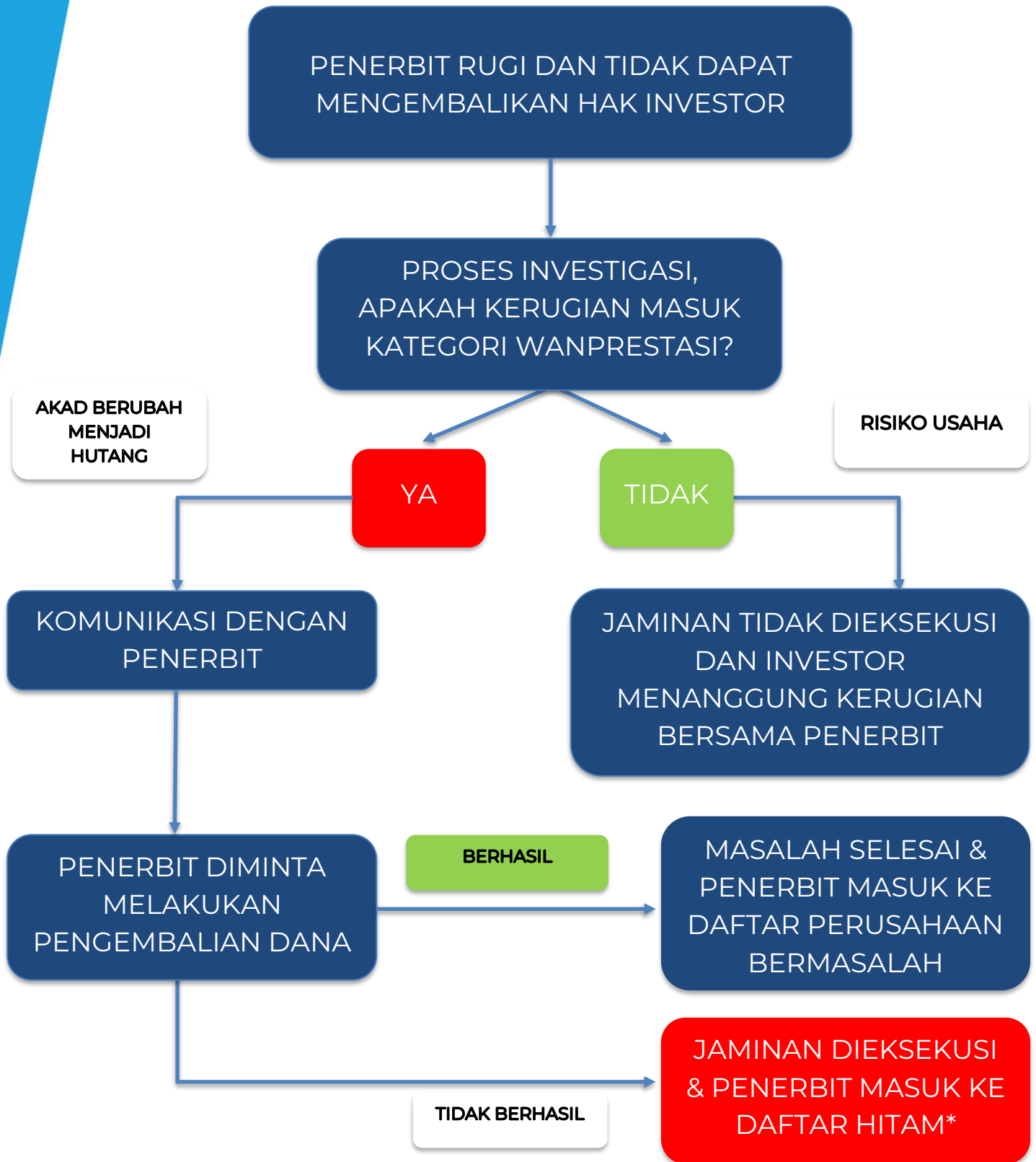
## H. AGUNAN

- a. Penerbitan Sukuk pada proyek ini, PT Lokal Habits Indonesia menjaminkan Personal Guarantee atas nama Ibu Fanny Niswaenul 'Aini selaku Direktur Utama PT Lokal Habits Indonesia dan stok persediaan perusahaan senilai Rp200.000.000;

No	Jenis Agunan	QTY	Nilai Pasar / Proyek	Nilai Pengikatan	Nilai Likuidasi	Coverage Ratio
1	Personal Guarantee atas nama Fanny Niswaenul Aini (Direktur Utama PT Lokal Habits Indonesia)					
2	Persediaan		Rp200.000.0000	Rp200.000.0000	Rp200.000.0000	25,8%
<b>Total</b>			Rp200.000.0000	Rp200.000.0000	Rp200.000.0000	25,8%

- b. Agunan pada penerbitan efek ini tidak menjamin risiko bisnis yang ada pada PT Lokal Habits Indonesia
- c. Dalam kondisi tertentu agunan dapat dieksekusi, diantaranya apabila:
- 1) Penerbit menggunakan dana hasil penerbitan efek di Urun-RI tidak sesuai dengan RAB yang tercantum
  - 2) Penerbit menggunakan dana hasil penggalangan dana untuk tujuan yang haram/bertentangan dengan prinsip syariah

- 3) Penerbit melakukan aktivitas yang haram bertentangan dengan prinsip syariah dalam menjalankan proyek yang dibiayai melalui penerbitan efek di platform Urun-RI
  - 4) Penerbit/Penjamin memberi keterangan, baik lisan atau tertulis yang tidak benar dalam arti materiil tentang keadaan atau kekayaannya, penghasilan, barang agunan serta segala keterangan atau dokumen yang diberikan kepada Penyelenggara sehubungan dengan kewajiban Penerbit kepada Penyelenggara atau jika akad ini beserta dokumen-dokumen turunannya termasuk akad pengikatan agunan ditandatangani oleh pihak-pihak yang tidak berwenang untuk menandatangani sehingga akad /dokumen tersebut menjadi tidak sah.
  - 5) Penerbit tidak mendistribusikan keuntungan bersih usahanya (jika ada) sebagai bagi hasil kepada Investor
- d. Dalam hal terjadi WANPRESTASI maka Sukuk berubah statusnya menjadi utang yang wajib dibayarkan oleh Penerbit kepada para Pemegang Sukuk
- e. Adapun skema pembayaran utang sebagaimana yang dimaksud pada poin 4 dilakukan berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Sukuk.



\*Teknis eksekusi jaminan mengikuti peraturan dan prosedur hukum yang berlaku di Indonesia. Urun-RI sebagai Penyelenggara Layanan Urun Dana tidak menjamin keberhasilan proses eksekusi.

## I. Analisis Risiko

Jenis Risiko	Sub Jenis Risiko	Mitigasi
Bisnis/usaha	Produk belum dikenal oleh pasar yang berisiko membuat penjualan lesu	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meluncurkan kampanye pemasaran digital yang agresif, memanfaatkan</li> <li>2. media sosial dan influencer marketing untuk meningkatkan brand awareness,</li> <li>3. Melakukan kolaborasi dengan komunitas atau tokoh di industri kecantikan yang relevan, untuk memperkenalkan produk melalui platform-platform yang memiliki jangkauan luas</li> <li>4. Memberikan insentif seperti diskon perkenalan atau program referral untuk menarik konsumen awal dan mendorong mereka berbagi pengalaman dengan produk.</li> </ol>

		<p>5. Menyediakan trial atau sample gratis untuk mendorong pengalaman langsung dengan produk.</p>
	<p>Persaingan dengan kompetitor di bidang industri kecantikan cukup kuat dan pasarnya cukup fragmented</p>	<p>1. Added value produk</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Produk diformulasikan dengan bahan alami atau inovatif yang berbeda dari produk kompetitor, penggunaan bahan ramah lingkungan, aktif ingredients premium dan efikasi tinggi dengan harga beli terjangkau serta bersertifikasi halal,</li><li>• Fokus pada manfaat unik yang tidak hanya mempercantik, tetapi juga merawat kesehatan kulit dan membangun emosional benefit yang efektif sehingga customer akan repeat untuk</li></ul>

		<p>membeli.</p> <p>2. Pain reliever berdasarkan market yang diincar</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Mengatasi masalah kulit spesifik yang umum di kalangan target pasar, yaitu anti oksidant, eksfoliasi, untuk kulit kering dan mencerahkan dengan harga sesuai,</li><li>• Memberikan pengalaman penggunaan yang lebih nyaman, yaitu produk dengan tekstur yang cepat menyerap atau tidak menimbulkan iritasi dan aroma atau wangi yang premium (tidak pasaran).</li></ul> <p>3. Strategi untuk menghadapi persaingan pasar secara umum</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Diferensiasi produk dengan memfokuskan pada niche and middle</li></ul>
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>class market yang belum tergarap maksimal oleh kompetitor besar,</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Membangun loyalitas pelanggan melalui program reward atau membership, serta layanan pelanggan yang responsif, personal dan membangun emotional,</li><li>• Terus meningkatkan inovasi produk berdasarkan feedback konsumen dan tren pasar terkini.</li></ul> <p>4. Bukti pendukung sikap perusahaan terhadap persaingan</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Telah menjalankan survei pasar, riset dan panel diskusi dengan customer dan uji coba produk dengan hasil yang positif dari pengguna awal.</li></ul>
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



		<ul style="list-style-type: none"><li>• Berpartisipasi aktif dalam pameran industri kecantikan atau kolaborasi dengan KOLs (Key Opinion Leader) untuk mendapatkan eksposur dan validasi publik.</li></ul>
	Kegagalan dalam menjaga kualitas produk	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Memastikan proses produksi mengikuti SOP ketat dan standar keamanan produk kosmetik local sesuai aturan pemerintah, BPOM dan MUI</li><li>2. Bekerja sama hanya dengan pabrik bersertifikasi yang memiliki reputasi baik dalam menjaga kualitas dan konsistensi produk,</li><li>3. Implementasi <i>Quality Control</i> (QC) berlapis di setiap tahap produksi, mulai dari pemilihan bahan baku hingga pengemasan</li></ol>

		<p>akhir</p> <p>4. Pengujian produk secara berkala di laboratorium independen untuk memastikan kepatuhan terhadap standar kesehatan dan keamanan.</p>
	<p>Risiko izin edar produk kecantikan dan kosmetik</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sudah dipastikan bahwa ilzin dan sertifikasi produk telah didapatkan,</li> <li>2. Produk telah memiliki izin edar dari BPOM serta sertifikasi halal untuk pasar Indonesia.</li> <li>3. Sertifikat keamanan bahan yang digunakan, termasuk pengujian non-iritasi dan hypoallergenic, dapat digunakan untuk kulit sensitif, ibu hamil dan ibu menyusui.</li> <li>4. Memiliki banyak rekomendasi dan testimoni dari influencer dibidang beauty yang telah memberikan testimoni</li> </ol>

		<p>positif mengenai produk sehingga memberikan keyakinan tambahan kepada konsumen.</p>
	<p>Perubahan tren dan selera konsumen</p>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Strategi untuk identifikasi perubahan tren konsumen:<ul style="list-style-type: none"><li>• Melakukan riset pasar berkala dan analisis data dari platform e-commerce serta media sosial untuk memantau perubahan tren secara real-time.</li><li>• Bekerja sama dengan konsultan industri atau melibatkan KOL yang memahami dinamika perubahan selera konsumen</li></ul></li><li>2. Strategi untuk menyikapi perubahan tren konsumen:<ul style="list-style-type: none"><li>• Mengembangkan R&amp;D yang fleksibel, memungkinkan peluncuran produk baru yang cepat</li></ul></li></ol>

		<p>sesuai dengan tren yang sedang rising.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meluncurkan edisi terbatas atau produk seasonal untuk menyesuaikan dengan preferensi tren yang dinamis.</li> </ul>
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## J. FOTO AKTIVITAS BISNIS PT. LOKAL HABITS INDONESIA

Berbagai aktivitas kegiatan bisnis PT Lokal Habits Indonesia dapat dilihat pada link berikut:

- [Portofolio PT. Lokal Habits Indonesia](#)

## K. STRUKTUR PENAWARAN EFEK

NO	ITEM	DESKRIPSI	KETERANGAN
1	Penerbit	PT Lokal Habits Indonesia	
2	Kode Efek	KAHI-MSY01	
3	Jenis Efek	Sukuk	
4	Skema Akad	Musyarakah	
5	Tujuan Penawaran Efek	Proyek Penambahan Modal Kerja Perusahaan PT Lokal Habits Indonesia	Investor bersyirkah dengan penerbit untuk

			membiayai perusahaan sesuai tenor
6	Obyek Dasar Penawaran Efek	Surat Permohonan Pengajuan Penerbitan Efek PT Lokal Habits Indonesia	
7	Proyeksi Nilai Proyek	Rp8.139.260.000	
8	Proyeksi Kebutuhan Modal	Penerbit : Rp1.254.597.330 Pemodal : Rp773.500.000 Total : Rp2.028.097.330	
9	Target Penggalangan Dana	Rp773.500.000	
10	Target minimum Penggalangan Dana	Rp0	
11	Porsi Modal	Penerbit: 61,86% <b>Investor: 38,14%</b>	
12	Nisbah Bagi Hasil	Penerbit : 90,47% <b>Investor : 9,53%</b>	
13	Proyeksi ROI Investor	Eq. 46,80% p.a.	Merupakan nilai proyeksi, bukan kepastian imbal hasil. Realisasi bagi

			hasil disesuaikan mengikuti realisasi profit proyek sukuk dan imbal hasil diluar PPh final sebesar 10%.
14	Perhitungan Hari Imbal Hasil	Aktual/Aktual	Sejak pencairan dana ke penerbit
15	Jangka Waktu / Tenor	10 bulan	
16	Rencana Pengembalian Modal dan Pembagian Imbal Hasil	<p><b>Modal:</b> Bulan 10: Rp773.500.000</p> <p><b>Imbal hasil:</b> Bulan 2: Rp751.753 Bulan 3: Rp7.771.872 Bulan 4: Rp18.140.469 Bulan 5: Rp26.284.753 Bulan 6: Rp30.142.614 Bulan 7: Rp87.803.405</p>	Skema pengembalian modal dan / atau pembayaran bagi hasil berdasarkan realisasi penerimaan proyek dan

		Bulan 8: Rp33.297.174 Bulan 9: Rp97.203.366	untuk Bagi Hasil setelah perhitungan final dari hasil realisasi.
17	Lembar Sukuk Diterbitkan	7.735 Lembar	
18	Harga Per Lembar Sukuk	Rp100.000/Lembar	Satuan Pemindahbukuan
19	Minimal Pembelian	Rp100.000	
20	Minimal Pembelian (Dalam Lembar)	1 Lembar	
21	Masa Penawaran	45	Hari
22	Agunan	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Personal Guarantee atas nama Fanny Niswanul 'Aeni (Direktur Utama PT Lokal Habits Indonesia</li><li>2. Persediaan senilai Rp200.000.000</li></ol>	

Melalui proposal bisnis ini, manajemen PT. Lokal Habits Indonesia ingin mengajak pemodal untuk berinvestasi di PT. Lokal Habits Indonesia untuk Proyek Penambahan Modal Kerja Perusahaan PT Lokal Habits Indonesia.

Hormat Kami,  
PT. Lokal Habits Indonesia



Fanny Niswanul 'Aeni  
Direktur Utama



# Panduan Pembelian Efek

Melakukan registrasi sebagai Pemodal melalui website URUN-RI di <https://urun-ri.id>

01

Membaca proposal bisnis dan memahami risiko investasi dengan benar

03

Transfer dana sejumlah yang tertera di menu pembayaran

05

Mengupload bukti pembelian efek di website URUN-RI

07

Memilih penawaran bisnis yang sedang berlangsung, pastikan sesuai dengan Profil Resiko Anda

02

Tentukan jumlah efek yang ingin dibeli

04

Mendapatkan bukti pembelian efek di website URUN-RI

06

**Anda Seorang investor.  
Alhamdulillah!**

08



# Reach us.

Kontak Penerbit

## PT Lokal Habits Indonesia

Office : Jl. Mampang Prapatan XV No.27, RT.13/RW.1, Tegal Parang, Kec. Mampang Prpt., Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 12790

Phone : +6282110145400

Email : info@lokalhabits.id

## Kontak Penyelenggara



## PT. URUN BANGUN NEGERI

Office: Ruko URUN-RI  
Jalan Rawajati, No. B8  
Krukut, Limo, Depok 16512

+62 821 4797 7721

info@urun-ri.co.id

@urun\_ri

Berizin dan diawasi oleh:



Didukung oleh:



Tergabung di:



Terintegrasi dengan:



TERIMA  
KASIH