



Business Plan

Nickel Mining Investment - Front Sale

20,000 MT per Month

This business plan is prepared to align expectations from the start: what can realistically be executed on-site, what must be validated through primary documents, and what should not be forced when prerequisites are incomplete. We intentionally begin with operational facts-not polished narratives on paper.

In mining, outcomes are not driven by tidy spreadsheets, but by disciplined execution on details that are often overlooked: sudden weather shifts, equipment readiness at critical hours, hauling road conditions, fleet availability, and even a single late document can move a loading schedule by days. A healthy structure is one that still operates under non-ideal conditions-while remaining auditable.

With that discipline, the language here is direct and verifiable. A first-time site visitor should follow the logic without confusing terminology. A seasoned industry investor should recognize an operable approach. Both require honesty about control limits, risk boundaries, and the control “locks” that protect execution.

The structure is deliberately conservative-not because of lack of confidence, but because stability wins on-site: measurable production, clean documentation, and cash collected on agreed terms. Once shipments run and supporting evidence is complete, distributions follow the agreed mechanism. Our principle is simple: cash in first, distribute after.

Note

This document is provided for early-stage discussion and due diligence.

Investment decisions should only be made after verification is completed properly.

Investasi Tambang Nikel - Penjualan Front

20.000 MT per Bulan

Prospek bisnis ini kami susun untuk menyamakan cara pandang sejak awal: apa yang benar-benar bisa dikerjakan di lapangan, apa yang wajib dibuktikan melalui dokumen primer, dan apa yang tidak bisa dipaksakan apabila prasyaratnya belum lengkap. Kami memilih memulai dari fakta kerja-bukan dari cerita yang terdengar manis di atas kertas.

Realita pertambangan tidak ditentukan oleh angka yang rapi, melainkan oleh disiplin pelaksanaan pada hal-hal yang sering terlewat: cuaca yang berubah mendadak, kesiapan alat pada jam-jam kritis, kondisi jalan hauling, ketersediaan armada, hingga satu lembar dokumen yang terlambat satu hari dapat merubah jadwal muat. Karena itu, struktur yang kami anggap sehat adalah struktur yang tetap berjalan saat kondisi tidak ideal-dan masih bisa diaudit dengan aman.

Dengan konsep tersebut, kami menggunakan bahasa yang sederhana, langsung, dan dapat dicek. Investor yang belum pernah masuk site harus dapat mengikuti logikanya tanpa istilah yang mengaburkan. Investor yang sudah lama di industri harus bisa melihat bahwa pendekatan ini operable. Keduanya hanya tercapai bila sejak awal kami jujur tentang batas kendali, batas risiko, dan titik-titik pengunci kontrol.

Struktur yang dibahas di sini sengaja dibuat konservatif. Bukan karena kurang percaya diri, melainkan karena di lapangan yang dicari adalah stabilitas: produksi terukur, dokumen rapi, pembayaran masuk sesuai term. Selama pengiriman berjalan dan bukti lengkap, pembagian hasil akan mengikuti mekanisme yang disepakati. Prinsip kami sederhana: kas dulu, baru bagi.

Catatan

Dokumen ini disediakan untuk diskusi awal dan uji kelayakan (due diligence).

Keputusan investasi hanya dapat diambil setelah semuanya terverifikasi dengan baik dan benar.

Investment Summary

The investment logic is intentionally straightforward: a shipment target, operating costs, and distributions that occur only after cash is received and supported by clean evidence. We avoid building the story on long-range projections that are hard to verify, and instead anchor the plan to a monthly operating cadence that can be monitored, audited, and corrected quickly.

The target volume is 20,000 metric tons per month with a funding requirement of IDR 1,600,000,000. Sales use a front mechanism in USD per MT. The focus is not "big stories," but the three drivers of project quality: shipments executed, documents complete, and cash received on terms.

1. FUNDING REQUIREMENT

IDR 1,600,000,000

2. MONTHLY PRODUCTION CAPACITY

20,000 MT

3. SALES BASIS

Front Price in USD per MT

4. MARGIN SHARING

35% (Investor)

5. INVESTOR SHARE (PRINCIPLE)

Investor portion is set at 35% of distributable profit.

Ringkasan Investasi

Investasi ini pada dasarnya sederhana: ada target pengiriman, ada biaya operasi, dan ada hasil yang hanya boleh dibagi setelah pembayaran benar-benar masuk dan dapat dibuktikan. Kami sengaja tidak membangun cerita di atas proyeksi panjang yang sulit diuji, melainkan di atas ritme kerja bulanan yang bisa diperiksa, diawasi, dan dikoreksi dengan cepat.

Target volume yang dibahas adalah 20.000 metrik ton per bulan, dengan kebutuhan pendanaan Rp 1.600.000.000. Skema penjualan menggunakan mekanisme front dalam USD per MT. Fokusnya bukan cerita besar, melainkan tiga hal yang menentukan kualitas proyek: pengiriman berjalan, dokumen lengkap, dan kas masuk sesuai term.

1. KEBUTUHAN DANA

Rp 1.600.000.000

2. KAPASITAS PRODUKSI BULANAN

20.000 MT

3. BASIS PENJUALAN

Harga Front dalam USD per MT

4. SHARING MARGIN

35% (Investor)

5. SHARING MARGIN INVESTOR

Porsi investor adalah 35% dari laba yang dapat didistribusikan.

Unit Economic (USD)

Unit economic highlights what matters operationally: selling price, cash costs, and realistic margin. This prevents optimistic assumptions from hiding field reality.

Using the working figures in this document, the front selling price is USD 8 per MT. Production cost is USD 5 per MT and land royalty is USD 1 per MT, for a total cost of USD 6 per MT. The remaining gross margin is USD 2 per MT. Contractor margin is USD 1 per MT, resulting in a net margin (distributable) of USD 1 per MT.

COMPONENT	USD PER MT
Front Selling Price	8.00
Production Cost	5.00
Land Royalty	1.00
Total Cost	6.00
Gross Margin	2.00
Contractor Margin	1.00
Net Margin (Distributable)	1.00

Unit Economic (USD)

Ekonomi unit menunjukkan hal yang paling penting: harga jual, biaya yang benar-benar keluar, dan margin yang realistis.

Berdasarkan angka kerja yang digunakan dalam dokumen ini, harga jual front adalah USD 8 per MT. Biaya produksi USD 5 per MT dan royalti lahan USD 1 per MT, sehingga total biaya USD 6 per MT. Margin kotor tersisa USD 2 per MT. Margin kontraktor USD 1 per MT, sehingga margin bersih (yang dapat dibagikan) adalah USD 1 per MT.

KOMPONEN	USD PER MT
Harga Jual Front	8,00
Biaya Produksi	5,00
Royalti Lahan	1,00
Total Biaya	6,00
Margin Kotor	2,00
Margin Kontraktor	1,00
Margin Bersih	1,00

Monthly Illustration (IDR)

The illustration below follows the working figures in this document. The investor receives a portion based on distributable profit after capital recovery is allocated as agreed. To protect fairness and credibility, the investor share is 35% of distributable profit.

DESCRIPTION	AMOUNT
Revenue based on volume	IDR 320,000,000
Capital recovery allocation	IDR 160,000,000
Distributable profit	IDR 160,000,000
Investor portion 35%	IDR 56,000,000

1. INVESTOR SHARE OF PROFIT
35%
2. MONTHLY RETURN (INDICATIVE)
~3.5%*

** Indicative return based on the cashflow illustration above; actual results depend on shipment volume, payment terms, and verified documentation and quality.*

Proyeksi Bulanan (IDR)

Ilustrasi berikut mengikuti angka kerja pada dokumen ini. Investor menerima porsi berdasarkan laba yang benar-benar dapat didistribusikan-setelah pemulihan modal berjalan sesuai kesepakatan. Untuk menjaga kewajaran dan kredibilitas, porsi investor adalah 35% dari laba yang dapat didistribusikan.

URAIAN	JUMLAH
Pendapatan berbasis volume	Rp 320.000.000
Alokasi pemulihan modal	Rp 160.000.000
Laba yang dapat didistribusikan	Rp 160.000.000
Porsi investor 35%	Rp 56.000.000

1. PORSI INVESTOR DARI LABA
35%
2. IMBAL HASIL BULANAN (INDIKATIF)
Sekitar 3,5%*

** Imbal hasil bersifat indikatif berdasarkan ilustrasi arus kas pada tabel di atas; realisasi mengikuti volume pengiriman, term pembayaran, serta hasil verifikasi dokumen dan kualitas.*

Contact Person

For correspondence, requests for supporting documents, or scheduling follow-up discussions, please contact:

1. ORGANIZATION

PT. ARDA GEONOVA SINERGI

2. EMAIL

ardageonovasinerigi@gmail.com

3. PHONE

+62 813-2213-3332

4. ADDRESS

**PT. Arda Geonova Sinergi, Jl. Batununggal Indah
VIII No. 6, Mengger, Bandung Kidul, Kota Bandung,
40267**

Contact Person

Untuk korespondensi, permintaan dokumen pendukung, serta penjadwalan diskusi lanjutan, silakan hubungi kontak resmi berikut:

1. PERUSAHAAN

PT. ARDA GEONOVA SINERGI

2. EMAIL

ardageonovasinerigi@gmail.com

3. TLP.

+62 813-2213-3332

4. ALAMAT

**PT. Arda Geonova Sinergi, Jl. Batununggal Indah
VIII No. 6, Mengger, Bandung Kidul, Kota Bandung,
40267**