



PRO  
SPEK  
TUS



Pembelian saham bisnis merupakan aktivitas berisiko tinggi. Anda berinvestasi pada bisnis yang mungkin saja mengalami kenaikan dan penurunan kinerja bahkan mengalami kegagalan.

Harap menggunakan pertimbangan ekstra dalam membuat keputusan untuk membeli saham. Ada kemungkinan Anda tidak bisa menjual kembali saham bisnis dengan cepat. Penyelenggara tidak menjamin likuidasi saham pada saat *secondary market*.

Lakukan diversifikasi investasi, hanya gunakan dana yang siap Anda lepaskan (*afford to loose*) dan atau disimpan dalam jangka panjang.

Santara tidak memaksa Pemodal untuk membeli saham UKM sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh Pemodal.

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

Santara bertindak sebagai penyelenggara urun dana yang mempertemukan Pemodal dan Penerbit, bukan sebagai pihak yang menjalankan bisnis (Penerbit). Otoritas Jasa Keuangan bertindak sebagai regulator dan pemberi izin, bukan sebagai penjamin investasi.

Semua data yang tersaji di dalam 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 Santara berarti Anda sudah menyetujui seluruh syarat dan ketentuan serta memahami semua risiko investasi termasuk risiko kehilangan sebagian atau seluruh modal.

# ***HIGHLIGHT INDUSTRY***

Industri makanan dan minuman (mamin) diproyeksikan akan menjadi lokomotif pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) industri pengolahan pada kuartal III/2020. Kecepatan implementasi stimulus dinilai jadi kunci agar proyeksi tersebut dapat terealisasi.

Merujuk data Badan Pusat Statistik (BPS), kontribusi industri pengolahan ke PDB mencapai 19,87 persen pada kuartal II/2020. Industri mamin sepanjang Januari-Juni 2020 telah tumbuh 2,03 persen secara tahunan. Angka tersebut lebih rendah dari realisasi periode yang sama tahun lalu yakni sebesar 7,4 persen.

Walau demikian, Ketua Umum GAPMMI Adhi S. Lukman meramalkan industri mamin dan PDB nasional dapat tumbuh positif pada kuartal III/2020. Dengan kata lain, roda perekonomian nasional terhindar dari ancaman resesi.

Kementerian Perindustrian menggenjot pertumbuhan di industri makanan dan minuman. Pasalnya, industri ini merupakan salah satu sektor manufaktur yang mampu tumbuh positif pada triwulan II 2020 setelah tertekan berat akibat dampak pandemi Covid-19. Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), pada triwulan II-2020, industri makanan dan minuman tumbuh sebesar 0,22 persen secara tahunan.

Direktur Jenderal Industri Agro Kementerian Perindustrian (Kemenperin) Abdul Rochim menyampaikan bahwa pertumbuhan positif sektor industri mamin ini merupakan momentum yang harus terus dijaga dan juga ditingkatkan sehingga dapat konsisten memberikan kontribusi signifikan bagi perekonomian nasional.

Menteri Perindustrian Agus Gumiwang Kartasasmita menegaskan, industri makanan minuman menjadi salah satu sektor andalan penopang pertumbuhan manufaktur dan ekonomi nasional.

Sebuah laporan menunjukkan bisnis kuliner secara *online* (daring) di Indonesia semakin berkembang dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini salah satunya disebabkan oleh kebutuhan dan gaya hidup penduduk yang makin tinggi.

Data dari Parama Indonesia, lembaga yang membantu perusahaan *start-up* berkembang, menyatakan sektor kuliner Indonesia tumbuh rata-rata 7 hingga 14% per tahun dalam lima tahun terakhir.

Menurut Direktur Parama Indonesia Agni Pratama mengatakan meningkatnya bisnis kuliner dipicu karena kebutuhan masyarakat di kota-kota besar.

Selain itu, pola hidup masyarakat yang bekerja hingga malam hari membuat pekerja lebih sering memesan makanan ketimbang makan di rumah. Dan perilaku tersebut didukung oleh perkembangan teknologi dan internet.



# SEJARAH USAHA



**Baso Aci Akang** merupakan sebuah perusahaan berbasis kuliner yang kami dirikan di tahun 2018. Kemunculan menu baso aci sendiri terbilang kalah *start* dibandingkan baso daging yang sudah populer.

Namun, hal itu tersebut justru menjadi tantangan sendiri untuk kami menyajikan satu hal yang berbeda. Kami memulai dengan meracik resep dan terus melakukan penyempurnaan hingga lahir resep baso aci khas Garut. Dengan kendala permodalan yang masih sulit, kami memutuskan untuk tetap buka “yang penting tempatnya bersih dan bisa jualan dulu”.

Bermodalan keyakinan, kami membeli sebuah etalase bekas penjual minuman dan meminjam dua meja milik tetangganya, menyewa tempat seadanya, dan melakukan operasional kedai sendiri, termasuk ketika melayani pesanan pelanggan.



Bulan pertama Baso Aci Akang mengudara bukanlah perjalanan yang mulus karena masih harus menanggung kerugian. Gerai pertama kami dibuka pada Bulan Januari 2018 bertempat di Gerai Baso Aci Akang Pasar Lama yang berlokasi di Islamic Village, Tangerang.

Empat bulan berlalu sejak pembukaan, Baso Aci Akang semakin dicintai. Dari momen tersebut, saya melihat peluang untuk bisa benar-benar memberikan manfaat ke orang lain yang jumlahnya lebih banyak lagi. Akhirnya, saya membuka cabang kedua, ketiga dan seterusnya.

Saat ini, Baso Aci Akang tercatat telah memiliki 80 Cabang di beberapa Kota Besar di Indonesia dan terus bertambah. Baik melalui mekanisme kemitraan maupun franchise yang hadir di Tangerang, Lampung, Serang, Cilegon, Pandeglang, Jakarta, Bekasi, Bogor, Bandung, Cirebon, Solo, Purwokerto, Semarang, Malang, Surabaya, Gresik, Sidoarjo, hingga Bali.





**BASO ACI**



**AKANG**

**KHAS GARUT**

**CARA BEDA MAKAN ACI**



**BASOACIAKANG**

Hingga saat ini, Baso Aci Akang merupakan market leader kuliner Baso aci di Indonesia, serta menjadi satu-satunya baso aci yang memiliki *verified* akun di Instagram.

Sejak awal, kami melakukan inovasi dengan cara mengemas makanan yang paling sering di konsumsi oleh konsumen di Indonesia yaitu bakso dengan value utama yang kami tuangkan pada slogan akang yaitu “**Cara Beda Makan Aci**”.

Kami membuat baso menjadi lebih sehat karena tidak menggunakan MSG dengan bahan pilihan juga bersahabat terhadap konsumen dengan cara komunikasi, aktivasi dan output visual yang disesuaikan dengan profile target market kelas menengah kebawah.

Selama periode Pandemi ini, kami tetap melakukan produksi dan penjualan dengan mengoptimalkan online platform. Penjualan mulai membaik di posisi Bulan Juni hingga saat ini.



Outlet pertama kami, Baso Aci Akang Pasar Lama yang direncanakan akan listing merupakan outlet kami tetap bertahan di pandemi ini.

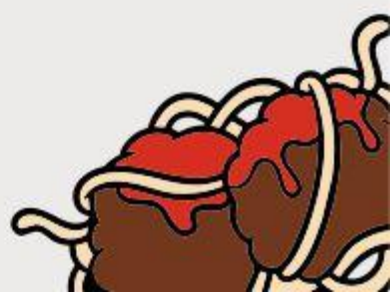
Sebagai awal dari komitmen untuk mengembangkan bisnis dan berinovasi, dengan pasar yang masih sangat potensial ini, kami berencana membuka 2 outlet baru Baso Aci Akang Ciledug dan Taman Cibodas. Pemilihan dua lokasi ini, sesuai research secara seksama terkait market demand, daya beli masyarakat, perkembangan tren hingga persaingan produk serupa.

Selain itu, sebagai rencana pengembangan outlet eksisting kami juga akan melakukan renovasi di perbaikan fasilitas pendukung, penambahan equipment untuk menunjang proses produksi, serta maintenance lainnya yang diproyeksikan mampu meningkatkan revenue, brand value dan produktivitas.



Kami mengajak para investor untuk bergabung menjadi bagian dari keluarga Baso Aci Akang untuk melestarikan makanan Indonesia dan membuat sajian Indonesia menjadi tuan rumah di negeri sendiri.

Dengan adanya platform layanan urun dana Santara ini diharapkan dapat memberi percepatan dan lompatan bisnis bagi kami dalam melakukan pengembangan (branch up dan scale up) serta memberikan manfaat seluas-luasnya dan keuntungan bagi para shareholders, investor, serta seluruh pihak yang berkaitan dengan ekosistem bisnis ini.





# Lokasi Usaha

## Baso Aci Akang

**Eksisting**



### **Baso Aci Akang** **“Pasar Lama”**

Jl. Kisamaun No. 145 RT.001/007,  
Sukasari Kec. Tangerang, Kota Tangerang,  
Banten 15118

**Akan Dibuka**



### **Baso Aci Akang** **“Ciledug”**

Puribeta ciledug, Larangan Utara,  
Kec. Larangan, Kota Tangerang,  
Banten 15154



### **Baso Aci Akang** **“Taman Cibodas”**

Taman cibodas, Sangiang Jaya, Kec. Periuk,  
Kota Tangerang, Banten 15132



**BELI 1 SA-  
HAM**  
**DAPAT 3 CAB-  
ANG**



**DAPATKAN**

1 Cabang yang sudah Berjalan

2 Cabang Baru yang Siap Berkembang

# Lokasi Usaha Eksisting



## Baso Aci Akang "Pasar Lama"

Jl. Kisamaun No. 145 RT.001/007,  
Sukasari Kec. Tangerang, Kota  
Tangerang, Banten 15118





VIDEO PROFIL

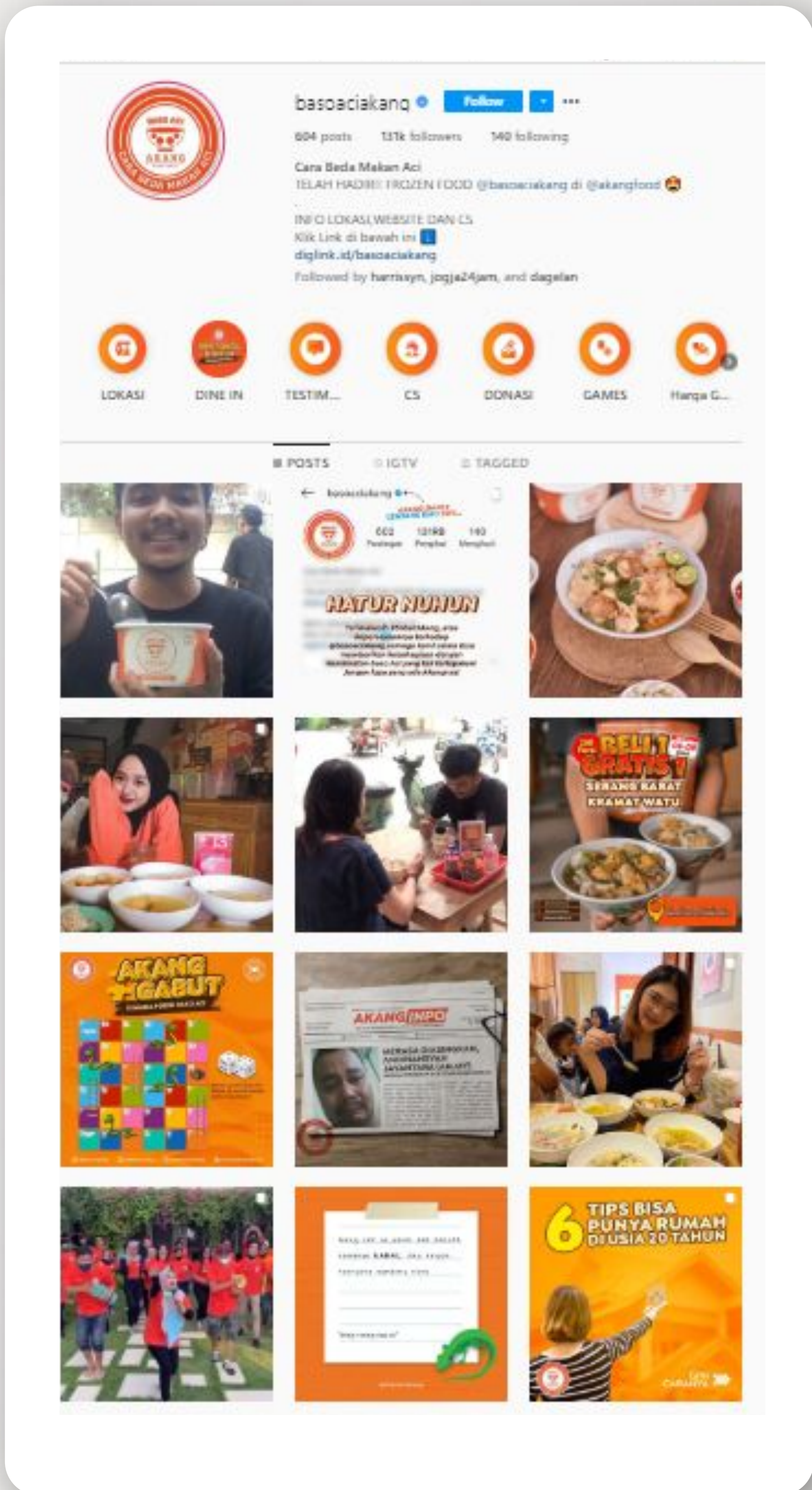
# PT Akang Amanah Makmur Bersama



\*\*Klik untuk menonton



# Instagram Official



[@basoaciakang](https://www.instagram.com/basoaciakang)



# Grab-Food

## Baso Aci Akang Sukasari




 Preferred Merchants


### Baso Aci Akang - Sukasari

Bakso

 4.6  0.5 km  Rp5.000


 **Contactless delivery**  
Deliver Now

[Change options](#)

 Rp7.000 off delivery fee

 HEMAT35C 35% | ONGKIRHEMAT2 5rb

[See Details](#)

 Check for available promos

[See Promos](#)

For orders less than Rp30.000 for this restaurant, an order fee of Rp2.000 applies. 

### Recommended for you



# Go-Food

## Baso Aci Akang Pasar Lama



### Baso Aci Akang, Pasar Lama

Snacks

★ 4.6

1000+ ratings

📍 0.56 km

10 min

\$\$\$

16k-40k



**Super Partner**

Faster delivery



**Pickup**

Pickup in 8 min

### Available promos



25k food discount with GoPay. Min. order 75k



6k delivery discount. No min. order

### Foodiskon 25%

PROMO



#### Foodiskon Akang 1

Paket Lapar Kuah Original + Paket Ciwol Salatri Kuah Korean Spicy Chicken

57.750 ~~77.000~~

Add +



#### Foodiskon Akang 2

# Google Review

## Baso Aci Akang

### Baso Aci Akang Pasar Lama

Jl. Kisamaun No.145, RT.001/RW.007, Sukasari, Kota Tangerang, Banten

[Write a review](#)

4.3  639 reviews 

Sort by: Most relevant 

All [heat 22](#) [gravy 19](#) [umami 8](#) [area 7](#) [+6](#)



**fadhli rifqi**

Local Guide · 167 reviews · 68 photos

 a year ago

This baso aci akang is the best baso aci, the taste and the spicy is can blow up your mouth , The deficiency is the space is very small , we must wait the food for 1 hour, so ... [More](#)



 Like



**Rizky Pratama Putra**

Local Guide · 32 reviews · 1 photo

 9 months ago

Nice, comfy, but if you're not come at the right time, it'll be crowded



**Indra Sanjaya**

Local Guide · 126 reviews · 873 photos

 a year ago

Nice

 Like



**Ummi Alifah**

Local Guide · 66 reviews · 54 photos

 a year ago - 

Loved it

 Like



**Indah Susanti**

Local Guide · 323 reviews · 1,483 photos

 a month ago - 

(Translated by Google) Taste ok, price is pretty ordinary service

(Original) ... [More](#)



 1

# YouTube Review

## Baso Aci Akang



# Official Website

**CARA BEDA MAKAN ACI**

**PROFIL**

**BASO ACI AKANG**  
CARA BEDA MAKAN ACI  
KIKAS GARUT

Baso Aci Akang berdiri pada bulan Januari tahun 2018. Sejak awal, kami melakukan inovasi dengan cara mengemas makanan yang paling sering di konsumsi oleh konsumen di Indonesia yaitu baso. Kami membuat baso menjadi lebih enak karena tidak menggunakan MSG.

Customer Service

menggunakan MSG

LOKASI

**VIDEO**

Bakso Aci Akang Mirip Perpa...

NEX CARLOS DAN MAGDALE...  
**PACARAN???**

@basoaciakang

Customer Service

INSTAGRAM

LOKASI

**MENU**

**PAKET KAROHAL**  
Baso Aci, Batagor Mini Crispy, Batagor Kering, Cuankie Kembang, Cuankie Segitiga & Tetelan Sapi

**PAKET SALATRI**  
Baso Aci, Batagor Mini Crispy, Batagor Kering, Cuankie Kembang, Cuankie Segitiga & Ceker Ayam

**LOKASI**

Cabang Baso Aci Akang

This map was created by a user. Learn

Thailand  
Vietnam  
Cambodia  
Malaysia  
Singapore

[basoaciakang.com](http://basoaciakang.com)



# TEAM PROFILE







## **M Dandi Sepsaditri** Direktur & Founder

**Bpk. M Dandi Sepsaditri** adalah seseorang yang sangat menyukai dunia bisnis, sejak 2008 beliau sudah terjun untuk meniti karir dari bawah dan sempat mendirikan beberapa bisnis di industri retail, public service, event management, dan akhirnya sekarang menekuni dunia F&B.

Bermodalkan passion dan keyakinannya beliau untuk bisa membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain dan juga bermanfaat akhirnya beliau sukses membuka usaha baso aci akang sejak tahun 2018 dan sekarang memiliki 80 outlet tersebar di seluruh Indonesia.





**Andreas Dengen**  
General Manager

**Bpk. Andreas Dengen** Memiliki pengalaman kurang lebih 18 tahun lamanya di bidang F&B. Dimulai dari tahun 2002 hingga saat ini beliau masih menggeluti bisnis Makanan dan Minuman.

Pria lulusan Sekolah Tinggi Pariwisata Bali'07 ini memulai karirnya di Kapal Pesiar dan belajar banyak terkait hospitality dari sana.

Setelah itu, beliau fokus bekerja pada bidang F&B. Berbekal ilmu dan pengalamannya, beliau memutuskan untuk bergabung sebagai General Manager di PT. Rasa Muda Makmur, dan memberikan kontribusi ide, pengembangan bisnis dan kinerja yang sangat baik.





## **Rachman Iskandar** Creative Marketing

**Rachman Iskandar** adalah pemuda yang sangat tertarik di industri creative. Mulai memfokuskan diri di bidang jasa branding dari tahun 2008 dan sempat mengelola beberapa bisnis retail, fashion dan juga F&B.

Dengan berbekal ilmu semasa kuliah di fakultas seni rupa dan desain beliau sekarang dipercaya menjadi *Creative Marketing* di baso aci akang termasuk di dalamnya untuk menentukan brand strategy, brand identity dan brand activation yang berdampak pada peningkatan *brand image* dan *value* perusahaan.

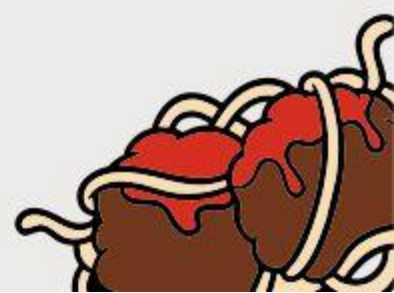


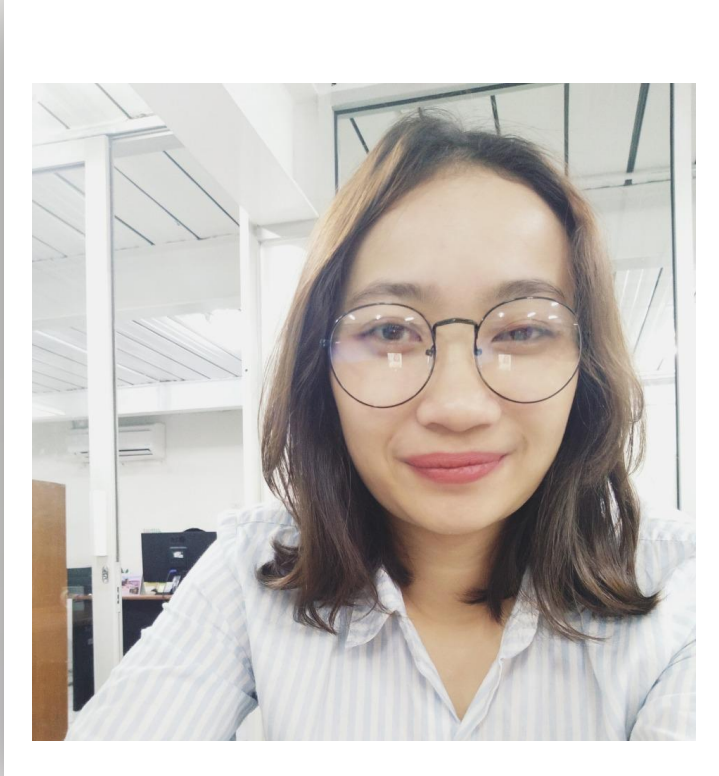


**Rita Khania Lestari**  
HRD Manager

**Rita Khania Lestari** merupakan Lulusan Psikologi yang memulai karirnya pada bidang Human Resources Departemen.

Memiliki pengalaman kurang lebih 5 tahun lamanya dan bergelut di bidang manufaktur. Saat ini beliau fokus paada bidang Food & Beverages dengan jabatan Human Capital Manager. Beliau memiliki andil besar dalam perekrutan, pembentukan budaya perusahaan dan administrasi di Management Baso Aci Akang.





## **Gita Rosliani**

Finance Manager

Gita Rosliani merupakan Hukum yang mengawali karirnya sebagai internal audit di bisnis perhotelan.

Beliau memiliki pengalaman sebagai finance dan accounting selama 5 tahun di perusahaan swasta.

Selain itu, beliau memiliki pengalaman berpartisipasi dalam project development UMKM antara Indonesia dan Malaysia. Saat ini beliau memiliki peran yang signifikan pada bagian finance dan accounting di Management Baso Aci Akang.





# JUMLAH PEKERJA

<i>General Manager</i>	: 1
<i>Creative Manager</i>	: 1
<i>HRD Manager</i>	: 1
<i>Finance Manager</i>	: 1
<i>Supervisor</i>	: 1
<b>Kasir</b>	<b>: 6</b>
<b>Admin Keuangan</b>	<b>: 1</b>
<b>Staff Administratif</b>	<b>: 2</b>





# FINANCIAL HIGHLIGHT





# Profit & Loss Statement Highlights

## BASO ACI AKANG "Pasar Lama"

Periode Jan 2019 - Juni 2020

Pos Laba Rugi	Jan-Des 2019	Jan-Aug 2020
Penjualan	4.290.846.086	1.687.831.635
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(2.155.657.026)	(875.296.106)
<b>Lab Kotor</b>	<b>2.135.189.060</b>	<b>812.535.529</b>
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(771.317.196)	(383.567.151)
<b>Keuntungan Operasional</b>	<b>1.363.871.864</b>	<b>428.968.377</b>
Pendapatan Lainnya	72.752.480	1.259.604
Beban Lainnya	(67.776.846)	(159.459.357)
<b>Lab Usaha</b>	<b>1.368.847.498</b>	<b>270.768.625</b>

### Keterangan :

- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.
- Penjualan berasal dari 1 outlet Baso Aci Akang Pasar Lama. Rincian per bulan pendapatan tahun 2020 sbb :

Rp. Ribu

Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	Mei-20	Jun-20	Jul-20	Aug-20	Total
259,396	257,119	223,221	135,086	186,532	221,861	205,901	198,712	<b>1,687,832</b>

- Di masa pandemi Covid-19 Outlet Baso Aci Akang tetap melakukan operasional secara terbatas sesuai dengan prosedur keamanan covid-19, omset usaha pada bulan April dan Mei 2020 mengalami penurunan. Omset mulai berangsur normal pada bulan Juni 2020.
- Pendapatan lainnya merupakan pendapatan jasa giro, selisih penjualan dan selisih pembayaran pajak PBI.
- % HPP terhadap penjualan di angka 50-51% dari penjualan.
- Beban SGA terdiri atas beban gaji dan tunjangan, sewa, transportasi, akomodasi, transportasi, operasional, fee gojek dan grab dan marketing berkisar antara 16-19%.
- Beban Lainnya terdiri dari beban depresiasi dan amortisasi.
- Di tengah kondisi yang cukup sulit bagi pelaku bisnis ini, perusahaan masih mampu mencatat profit yang Q1 2020 sebesar 16%.

### Disclaimer :

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

# Jadi Pemilik Saham

**PT. Akang Amanah  
Makmur Bersama**

Dapatkan Proyeksi  
Dividen Usaha Hingga

**30%**

**Dari Laba Bersih**

\* Angka di atas bukanlah yield investasi.  
Mohon lihat uraian pada kebijakan dividen.



Small receipt with illegible text, likely a receipt from a food establishment.



# Penawaran Saham Perdana PT. Akang Amanah Makmur Bersama

Kode Saham	: AKNG
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 1.500.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 35,00%
Harga per lembar saham	: Rp. 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.673.000,-
Periode Pembagian Dividen**	: 6 bulan
Masa Penawaran Saham***	: 60 hari

## Catatan :

\* Minimal investasi dimungkinkan menurun, dikarenakan sistem di Santara telah menggunakan *dynamic minimum investment* dengan mempertimbangkan dana yang telah masuk dan total kuota pemegang saham yang tersisa.

\*\*Mengikuti kebijakan dividen perusahaan.

\*\*\*Sejak hari pertama dipublikasikan di website dan aplikasi Santara

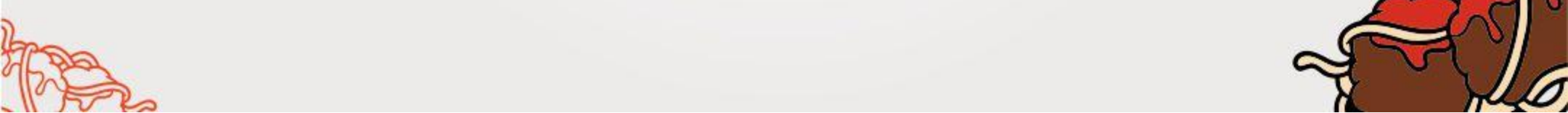


# Susunan Pemegang Saham

Sesuai lampiran Keputusan Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor AHU-0050844. AH.01.01.TAHUN 2020 Tentang Pengesahan Pendirian Badan Hukum Perseroan Terbatas PT Akang Amanah Makmur Bersama, struktur pemegang saham perusahaan adalah sebagai berikut :

No	Nama Pemegang Saham	% Kepemilikan Lembar Saham
1	Mokhammad Dandi Sepsaditri	37.04%
2	PT Rasa Muda Makmur	25.93%
3	Rivaldi Mufi Setiawan	37.04%

**Catatan :** Perubahan struktur pemegang saham dengan masuknya nama masyarakat akan diinformasikan pada laporan perkembangan usaha penerbit pada bulan pertama laporan.



# Bagaimana Mekanisme Kerjasamanya?

1. Anda dan pemodal lainnya di Santara melakukan Urun Dana untuk memiliki **35,00%** saham PT. Akang Amanah Makmur Bersama
2. Santara menyalurkan dana ke PT. Akang Amanah Makmur Bersama untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT. Akang Amanah Makmur Bersama akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT. Akang Amanah Makmur Bersama akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT. Akang Amanah Makmur Bersama akan menyerahkan dividen usaha kepada Anda dan pemodal lainnya setiap periode pembagian dividen.
6. Anda dapat mengklaim dividen usaha melalui web dan atau aplikasi Santara.





# Yield Investasi Diproyeksikan Sebesar

# 13%-18%

## ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
1.500.000	658.330	30%	197.499	13,17%

## Catatan :

1. Angka di atas dalam ribuan rupiah.
2. Proyeksi yield investasi di atas adalah ilustrasi.
3. Besaran dividen yang dibagikan kepada pemegang saham tetap mengikuti kebijakan dividen yang dituangkan perseroan dalam prospektus ini.



# Kebijakan Dividen

Sesuai dengan peraturan perundang-undangan Indonesia, khususnya UUPT, keputusan pembayaran dividen mengacu pada ketentuan yang terdapat pada Anggaran Dasar Perseroan, yaitu melalui mekanisme RUPS berdasarkan rekomendasi Direksi Perusahaan.

Penentuan jumlah dan pembayaran tersebut, dilakukan dengan pertimbangan beberapa faktor, antara lain ; kemampuan kas perseroan, kondisi keuangan perusahaan, dan hal lainnya yang dipandang relevan oleh Direksi Perusahaan



Setelah Penawaran Umum Perdana Saham ini, perseroan bermaksud membayarkan dividen saham kepada investor dalam jumlah **sebanyak-banyaknya 30% dari laba bersih tahun berjalan**, setelah melakukan pencadangan laba bersih sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

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.





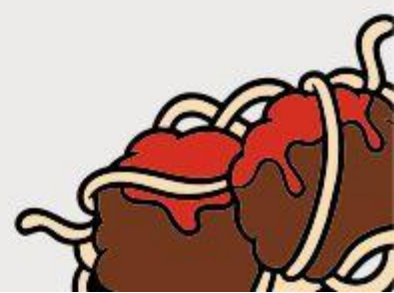
# **Pencatatan Kepemilikan Saham Pemodal**

## **Pencatatan Saham Pada Aplikasi**

Setelah proses pembelian saham berhasil, pemodal dapat melihat rincian kepemilikan saham pada menu Wallet di aplikasi Penyelenggara.

## **Pencatatan Saham Pada Anggaran Dasar**

Setelah proses penyerahan dana dilakukan kepada perusahaan, proses administratif berikutnya adalah memasukkan pemodal ke dalam Anggaran Dasar Perusahaan.



Proses ini akan dilakukan melalui Notaris rekanan Penyelenggara dan akan diinformasikan kepada pemodal setelah proses tersebut telah selesai dilakukan.

Proses administratif ini termasuk pelaporan dalam sistem AHU - Kementerian Hukum dan HAM.

## **Pencatatan Saham Scriptless KSEI**

Sesuai informasi pihak Penyelenggara, bahwa saat ini sedang dilakukan proses sinkronisasi IT antara pihak Penyelenggara dan KSEI.

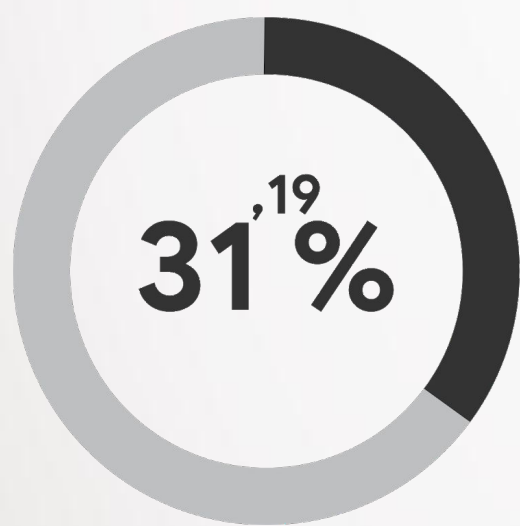
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.



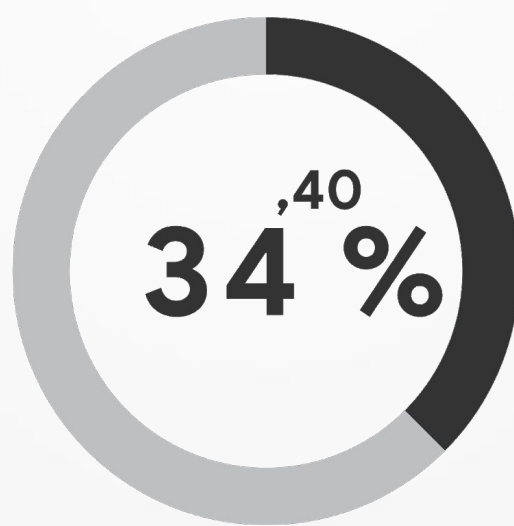


# Rencana Penggunaan Dana

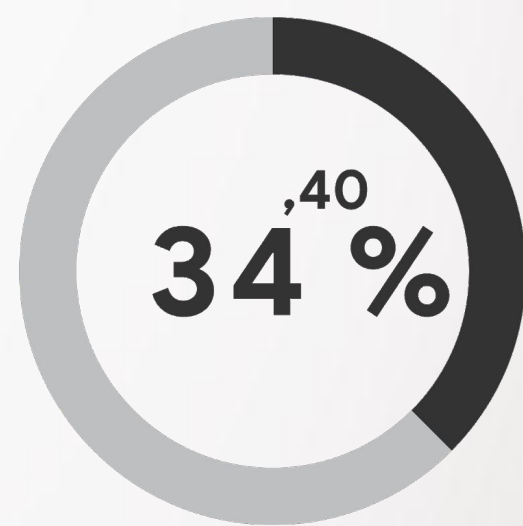
Dana yang terkumpul dari layanan urun dana akan digunakan perusahaan untuk melakukan upgrading cabang eksisting serta pembukaan 2 cabang baru di Ciledug dan Taman Cibodas yang penggunaannya meliputi sewa lokasi, pekerjaan konstruksi dan pembelian peralatan.



Upgrade Outlet  
Eksisting (Pasar  
Lama)



Pembangunan Outlet  
Baru Jaksel



Pembangunan Outlet  
Baru Ciledug



- Adapun jika dalam realisasi penggunaan dana terdapat kelebihan (realisasi penggunaan dana < nilai *listing*), maka kelebihan tersebut akan dipergunakan untuk menambah modal kerja atau investasi usaha PT. Akang Amanah Makmur Bersama.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (cost overrun), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT. Akang Amanah Makmur Bersama (sharing dana sendiri).





# Total Project Cost (TPC)

dalam ribuan rupiah

Detail Pekerjaan	Total
<b>1. Upgrade Existing Outlet ( Pasar Lama )</b>	
<b>Pekerjaan Konstruksi</b>	
<i>Building Construction</i>	100,000,000
<i>Interior Design &amp; Furniture</i>	40,000,000
<b>Sewa</b>	
Biaya Sewa 2 tahun	187,566,667
System POS and Accounting (3 Tahun )	24,000,000
<b>Peralatan</b>	
Equipment and Tools	40,000,000
Biaya Awal Operasional dan Bahan Baku	80,000,000
<b>Subtotal Upgrade Outlet Pasar Lama</b>	<b>471,566,667</b>
<b>2. Opening New outlet (2 Outlet)</b>	
<b>Pekerjaan Konstruksi</b>	
<i>Building Construction</i>	200,000,000
<i>Interior Design &amp; Furniture</i>	80,000,000
<b>Sewa</b>	
Biaya Sewa 2 tahun	375,133,333
System POS and Accounting (3 Tahun )	48,000,000
<b>Peralatan</b>	
<i>Equipment and Tools</i>	80,000,000
<i>Promotion Tools</i>	30,000,000
<i>Uniform (Package)</i>	1,200,000
<i>Staff Training</i>	6,000,000



# ***Total Project Cost (TPC) lanjutan***

<b>Detail Pekerjaan</b>	<b>Total</b>
<i>Profesional (Legal and Partner Merchant)</i>	10,000,000
<i>Material Supplies</i>	30,000,000
Biaya Awal Operasional dan Bahan Baku	160,000,000
<b>Subtotal Opening New Outlet (2 Outlet)</b>	<b>1,040,333,333</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1,511,900,000</b>

## **Keterangan :**

- Nilai TPC merupakan taksiran nilai awal dan nilai penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.
- Kekurangan dana atas *total project cost* akan ditanggung oleh manajemen PT Akang Amanah Makmur Bersama.





# Timeline

Waktu	Aktivitas Usaha
Oktober 2020	Perkiraan Pencairan Dana ECF
November - Desember 2020	Mulai Pengerjaan Cabang Baru + Upgrading Cabang Eksisting
Februari 2020	Opening Outlet Baru
Mei 2021	Bagi Hasil ke-1 atas laporan Nov 2020 - Apr 2021
Desember 2021	Bagi Hasil ke-2 atas laporan Mei - Okt 2020

## Keterangan :

1. *Timeline* di atas merupakan perkiraan, apabila terdapat perubahan akan diinformasikan lebih lanjut pada laporan bulanan.
2. Ada masa *lead time* untuk pembangunan, renovasi gedung dan penambahan peralatan sebelum operasional.
3. Pembagian dividen dilakukan per 6 bulan.







# RISIKO KHUSUS & MITIGASINYA



# ***Risiko Persaingan Usaha***

Kuliner Baso Aci merupakan jenis alternatif kuliner baru yang mulai tumbuh pada 2018 lalu. Para pelaku bisnis di bidang kuliner pun mengaku masih melihat peluang yang sangat besar di Indonesia terkait dengan baso aci.

Setelah kemunculan Baso Aci Akang sebagai pionir kuliner baso aci di Indonesia pada tahun 2018 lalu, kemudian sangat banyak kuliner sejenis yang bermunculan, dari mulai level pengusaha rumahan hingga mini restaurant.

Untuk terus memenangkan persaingan usaha, salah satu *marketing strategy* kami adalah dengan menggandeng YouTuber dan FoodVlogger ternama di Indonesia agar terus bisa meningkatkan brand awarness Baso Aci Akang.



# Risiko Kelangsungan Usaha

Terdapat risiko keberlangsungan usaha ketika masa sewa berakhir, hal ini mengingat lokasi cabang yang dimiliki menggunakan mekanisme sewa.

Khusus skema sewa, risiko tersebut diminimalisir dengan kerjasama kontrak jangka panjang selama lebih dari 2 (dua) tahun. Manajemen berkomitmen untuk mengamankan setiap risiko dengan melakukan opsi perpanjangan yang dinegosiasikan setiap 6 bulan sebelum masa kontrak berakhir.

Untuk mengamankan *cash flow* perusahaan terkait pembayaran sewa, perusahaan berkomitmen untuk melakukan penyisihan atau pencadangan biaya sewa kedepannya setiap bulan.





LEZATNYA BASO ACI AKANG

CARA BEDA MAKAN ACI



# ***Risiko Force Majeure***

Keadaan Force Majeure yang tengah dihadapi saat ini adalah pandemi Covid-19. Kondisi ini tentu bukan merupakan kondisi ideal bagi pelaku usaha termasuk kami.

Untuk mengurangi risiko penyebaran pandemi Covid-19 ini dan sesuai dengan kebijakan Pemerintah Kota Tangerang melalui surat edaran resmi pemerintah Kota Tangerang, Baso Aci Akang menerapkan protokol kesehatan agar dapat mengurangi risiko penyebaran covid-19.

Selepas 'Pembatasan Sosial Berskala Besar' (PSBB) dan memasuki masa 'Adaptasi Normal Baru', Saat ini jam operasional yang diterapkan mulai dari jam 08.00 - 19.00 dengan tetap mengikuti protokol kesehatan yang telah ditentukan oleh Pemkot Tangerang, antara lain physical distancing kewajiban untuk mencuci tangan dengan sabun di wastafel yang telah disediakan, wajib memakai masker, dan lainnya.



# Risiko Konflik atas Brand

Baso Aci Akang dengan entitas PT. Akang Amanah Makmur Bersama beroperasi di bawah naungan badan usaha yang kami namai AKANG GROUP. Merk Baso Aci Akang sendiri telah didaftarkan di DJKI dengan pemilik brand adalah Mochammad Dandi S, yang juga merupakan Direktur PT Akang Amanah Makmur Bersama.

Untuk itu, perlu kami sampaikan beberapa hal:

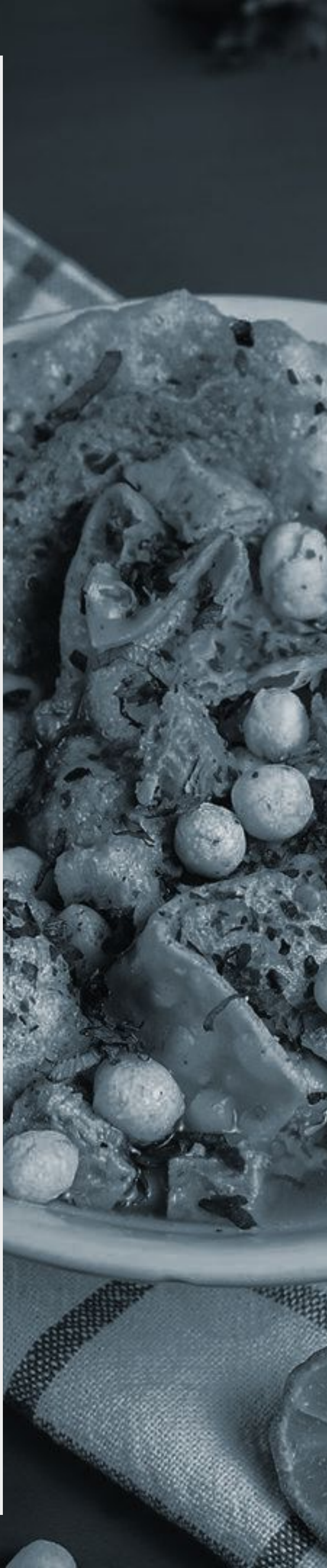
- a. PT Akang Amanah Makmur Bersama diberikan izin (lisensi) pemakaian merek dagang “Baso Aci Akang” dengan jangka waktu selama perseroan berdiri dan/atau belum dibubarkan secara hukum dan tanpa dikenai biaya royalti apapun oleh pemilik merek tersebut.
- b. Point di atas, termasuk atas pengembangan usaha yang dilakukan oleh PT Akang Amanah Makmur Bersama ke depan yang bersumber dari *cash flow* perusahaan.



- c. PT Akang Amanah Makmur Bersama juga tidak menerima manfaat atas pengembangan usaha yang dilakukan oleh AKANG GROUP di kemudian hari.
- d. PT Akang Amanah Makmur Bersama tidak diperkenankan mengalihkan merek “Baso Aci Akang” kepada pihak ketiga / pihak lainnya tanpa persetujuan AKANG GROUP

Apabila timbul sengketa diantara kedua belah pihak akibat dari perjanjian ini akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat. Apabila dalam musyawarah untuk mufakat tersebut tidak berhasil mencapai kesepakatan maka kedua belah pihak akan menyelesaikan secara hukum.





# Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT. Akang Amanah Makmur Bersama

- Baso Aci Akang merupakan sebuah perusahaan berbasis kuliner yang didirikan pada tahun Januari 2018 di Kota Jakarta.
- Outlet pertama kami adalah Gerai Baso Aci Akang Pasar Lama yang berlokasi di Islamic Village, Tangerang. Bulan pertama Baso Aci Akang mengudara bukanlah perjalanan yang mulus karena masih harus menanggung kerugian.
- Kami melihat perkembangan pesat penjualan di bulan ke-empat dimana Baso Aci Akang semakin dicintai. Dari momen tersebut, peluang untuk bisa benar-benar memberikan manfaat kami wujudkan saya membuka cabang kedua, ketiga dan seterusnya.
- Hingga saat ini Baso Aci Akang tercatat telah memiliki **80 Cabang** di beberapa Kota Besar di Indonesia.





- Sejak awal, kami melakukan inovasi dengan cara mengemas makanan yang paling sering di konsumsi oleh konsumen di Indonesia yaitu bakso dengan value utama yang kami tuangkan pada slogan akang yaitu “**Cara Beda Makan Aci**”. Hingga saat ini, Baso Aci Akang merupakan market leader kuliner Baso aci di Indonesia, serta menjadi satu-satunya baso aci yang memiliki *verified* akun di Instagram.
- Kami membuat baso menjadi lebih sehat karena tidak menggunakan MSG dengan bahan pilihan juga bersahabat terhadap konsumen dengan cara komunikasi, aktivasi dan output visual yang disesuaikan dengan target market kelas menengah kebawah.
- Outlet pertama kami, Baso Aci Akang Pasar Lama yang direncanakan akan listing merupakan outlet kami tetap bertahan di pandemi ini. Sebagai rencana pengembangan outlet eksisting kami juga akan melakukan renovasi untuk meningkatkan revenue, brand value dan produktivitas.





- Sebagai awal dari komitmen untuk mengembangkan bisnis dan berinovasi, dan melihat pasar masih sangat potensial, kami juga berencana membuka 2 outlet baru Baso Aci Akang di Taman Cibodas dan Ciledug.
- Pemilihan lokasi ini sesuai research secara seksama terkait market demand, daya beli masyarakat, perkembangan tren hingga persaingan produk serupa.
- Harapan kami kedepannya dengan rencana ekspansi ini dapat memperkuat brand positioning dan menaikkan brand value baik lokal dan selanjutnya nasional serta tentunya meningkatkan pendapatan perusahaan yang dapat membawa kebaikan dan manfaat sebesar-besarnya bagi manajemen, investor, karyawan dan pihak-pihak lain yang terlibat.

Hormat Kami,



**M Dandi Sepsaditri**

Direktur







# Tanya Jawab Seputar Penawaran Saham

PT Akang Amanah Makmur  
Bersama



**Silahkan klik  
join grup telegram**

**JOIN GROUP**

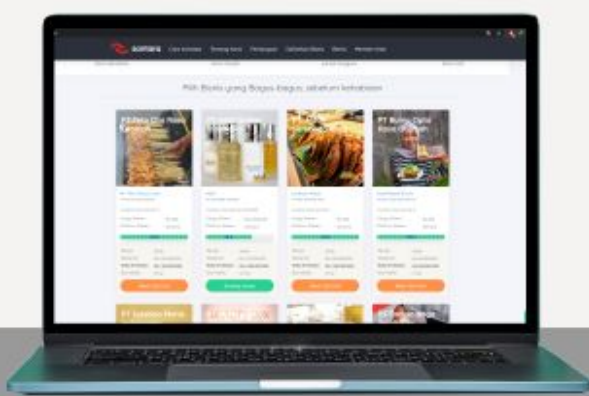


# Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

## PT Akang Amanah Makmur Bersama

Beli Sekarang

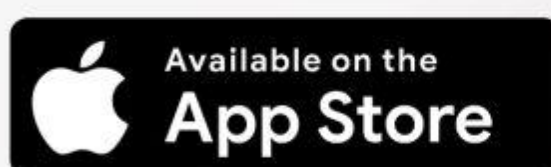
via  
**WEB**



via  
**APPS**



Available on



Pembelian saham bisnis merupakan aktivitas berisiko tinggi. Anda berinvestasi pada bisnis yang mungkin saja mengalami kenaikan dan penurunan kinerja bahkan mengalami kegagalan.

Harap menggunakan pertimbangan ekstra dalam membuat keputusan untuk membeli saham. Ada kemungkinan Anda tidak bisa menjual kembali saham bisnis dengan cepat. Penyelenggara tidak menjamin likuidasi saham pada saat *secondary market*.

Lakukan diversifikasi investasi, hanya gunakan dana yang siap Anda lepaskan (*afford to loose*) dan atau disimpan dalam jangka panjang.

Santara tidak memaksa Pemodal untuk membeli saham UKM sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh Pemodal.

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

Santara bertindak sebagai penyelenggara urun dana yang mempertemukan Pemodal dan Penerbit, bukan sebagai pihak yang menjalankan bisnis (Penerbit). Otoritas Jasa Keuangan bertindak sebagai regulator dan pemberi izin, bukan sebagai penjamin investasi.

Semua data yang tersaji di dalam 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 Santara berarti Anda sudah menyetujui seluruh syarat dan ketentuan serta memahami semua risiko investasi termasuk risiko kehilangan sebagian atau seluruh modal.