KHAS KUPANG

Se'i Sapi Kana

KAKA NONA

Se'i Sapi Kana



PROSPEKTUS

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.

Sumber

Tren kuliner olahan daging seperti tidak pernah ada basinya. Mulai dari daging yang diolah menjadi rendang, bakso, steak, hingga bakar-bakar alias grill masih punya penggemar dari para pecinta kuliner daging.

Dahulu, mengonsumsi daging sapi tampak menjadi sesuatu yang mustahil bagi sebagian masyarakat Indonesia. Namun kini, faktanya daging sapi sudah dapat dikonsumsi oleh berbagai golongan masyarakat di Indonesia. Akhir-akhir ini, tren konsumsi daging sapi pun mengalami pertumbuhan.

Konsumsi daging sapi nasional di Indonesia saat ini rata-rata sebesar 2.9 kg per kapita per tahunnya. Hal tersebut juga didukung oleh data dari Dinas Peternakan dan Perikanan DKI Jakarta, menunjukkan tingginya konsumsi daging sapi di Jakarta yang menyentuh angka 5,39 kg per kapita per tahun.

Selain konsumsi rumahan, daging sapi juga populer dikonsumsi di luar rumah. Dengan bermacam-macam bentuk olahan daging sapi yang dijual di restoran, membuat hidangan yang dulu dianggap makanan mewah ini kian beragam.

Pada tahun 2019, kebutuhan akan daging sapi Indonesia diperkirakan mencapai angka 686 ribu ton, dengan pertumbuhan Compound Annual Growth Rate (CAGR) 4,6 persen setiap tahunnya. Angka pertumbuhan tersebut juga didukung oleh Kementerian Kesehatan Republik Indonesia.

Saat ini, bisnis kuliner olahan daging yang tengah naik daun adalah *All You Can Eat*. Kedai dengan konsep makan sepuasnya ini mulai mendekatkan diri dengan para pecinta kuliner. Tidak hanya *All You Can Eat* yang sedang ramai dibicarakan, ada satu lagi bisnis olahan daging sapi yang sedang naik daun, yaitu Se'i Sapi khas NTT.

Sejarah Usaha

KHAS KUPANG

Se'i Sapi Kana

KAKA NONA

Perjalanan bisnis Se'i Sapi Kana kami mulai di tahun 2018. Se'i Sapi Kana sendiri merupakan bisnis *F&B* ketiga kami. Bisnis pertama kami sebelum memulai Se'i Sapi Kana adalah Warung Papeda. Melalui bisnis Warung Papeda ini juga mengantar kami menjadi pemenang di salah satu ajang pencarian bisnis di Indonesia di tahun 2017.

Berbekal pengalaman menjadi pemenang di acara tersebut dan belajar dari mentor bisnis hebat seperti Helmi Yahya, di tahun 2018 kami memberanikan diri untuk membuka bisnis warung Se'i Sapi yang kami beri nama Se'i Sapi Kana.

Se'i adalah daging asap bumbu yang dimasak asap khas Nusa Tenggara Timur yang memiliki cita rasa khas dan dapat dinikmati oleh seluruh kalangan. Selain \aroma dan rasanya, pengolahan dengan cara asap juga bertujuan untuk memperpanjang daya tahan daging.

Outlet Se'i Sapi Kana pertama kami dibuka di daerah Seturan, Yogyakarta dan mendapat tanggapan yang sangat baik dari pecinta se'i sapi maupun customer yang baru mencoba. Seiring berjalannya waktu, Se'i Sapi Kama telah memiliki 70 cabang yang merupakan milik sendiri, kemitraan dan franchise di seluruh Indonesia mulai dari Medan hingga Makasar.

Se'i Sapi Kana sendiri memiliki memiliki menu andalan Se'i Sapi, Se'i Ayam dan Se'i Lidah. Menu-menu ini kami sajikan dengan beragam sambal dan sayuran.

Market pasar yang kita bidik adalah mahasiswa dan keluarga dan kami memiliki tim marketing yang cukup mapan untuk melakukan strategi pemasaran baik secara *online* dan *offline*.



Strategi pemasaran yang kami terapkan untuk setiap pembukaan outlet baru adalah dengan mengadakan promo diskon hingga 50% dan melalui marketing online bekerja sama dengan *content creator* lokal. Hal ini terbukti mampu mendatangkan *traffic* dan revenue sangat baik.

Selama periode Pandemi ini, kami tetap melakukan produksi dan penjualan dengan mengoptimalkan online platform di seluruh cabang. Salah satu outlet kami yang kami buka di masa pandemi dan mampu berkembang baik adalah Se'i Sapi Kana Tembalang, Semarang yang rencana akan listing.

Sebagai awal dari komitmen untuk mengembangkan bisnis dan meningkatkan *brand value* perusahaan, kami berencana mengundang para investor untuk berinvestasi dengan mengambil alih outlet Se'i Sapi Kana Banjarmasin dan pembukaan 2 outlet baru Se'i Sapi Kana di Pekanbaru dan Madiun.

Pengambilalihan Se'i Sapi Banjarmasin kami lakukan melihat potensi pasar yang cukup baik dan menguntungkan. Pembukaan outlet baru di lokasi Madiun dan Pekanbaru telah melalui research terkait market demand, daya beli, perkembangan tren hingga persaingan produk serupa dan planning ini telah kami matangkan sebagai *grand design* pengembangan Sei Sapi Kana di seluruh Indonesia.

Kami mengajak para investor untuk bergabung menjadi bagian dari keluarga Se'i Sapi Kana untuk melestarikan makanan khas Indonesia dan membuat sajian Indonesia menjadi tuan rumah di negeri sendiri.

Dengan adanya layanan urun dana 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.

KHAS KUPANG

Se'i Sapi Kana

KAKA NONA

Lokasi Usaha

Se’i Sapi Kana

Eksisting

Se’i Sapi Kana Tembalang

Jl. Setia Budi No.60, Sumurboto,
Kec. Banyumanik, Kota Semarang,
Jawa Tengah 50234

Akan di Ambil Alih

Se’i Sapi Kana Banjarmasin

Jl. Cemara Raya, Sungai Miai,
Kec. Banjarmasin Utara, Banjarmasin,
Kalimantan Selatan 70123

Akan Dibangun:

Se’i Sapi Kana Madiun

Jl. Panglima Sudirman, No 259, Pandean,
Kec. Taman, Madiun, Jawa Timur 63133

Se’i Sapi Kana Pekanbaru

Jl. Hangtuah, Kota Pekanbaru, Riau

BELI 1 SAHAM DAPAT 4 CABANG



DAPATKAN

2 Cabang Yang Sudah Berjalan
2 Cabang Baru Yang Siap Berkembang

Lokasi Usaha Eksisting





Se’i Sapi Kana Tembalang

Jl. Setia Budi No. 60, Sumurboto,
Kecamatan Banyumanik, Kota Semarang,
Jawa Tengah 50234

Lokasi Usaha Eksisting





Se’i Sapi Kana Banjarmasin

Jl. Cemara Raya, Sungai Miai, Kec. Banjarmasin Utara, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan 70123

Lokasi Usaha akan Dibuka





Se'i Sapi Kana Madiun

Jl. Panglima Sudirman, No 259,
Pandean, Kec. Taman, Madiun,
Jawa Timur 63133

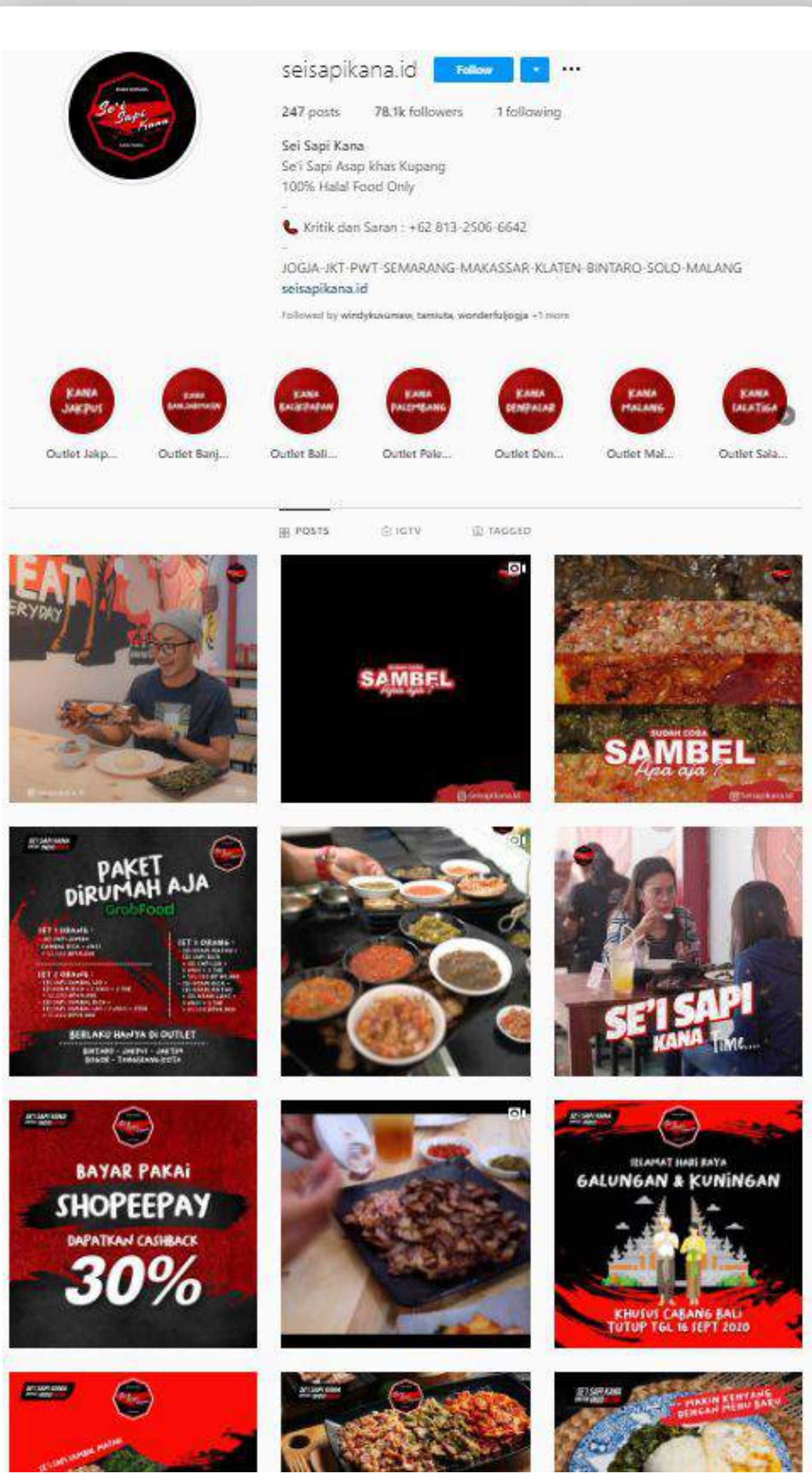
VIDEO PROFIL

PT Se’i Sapi Kana



**Klik untuk menonton

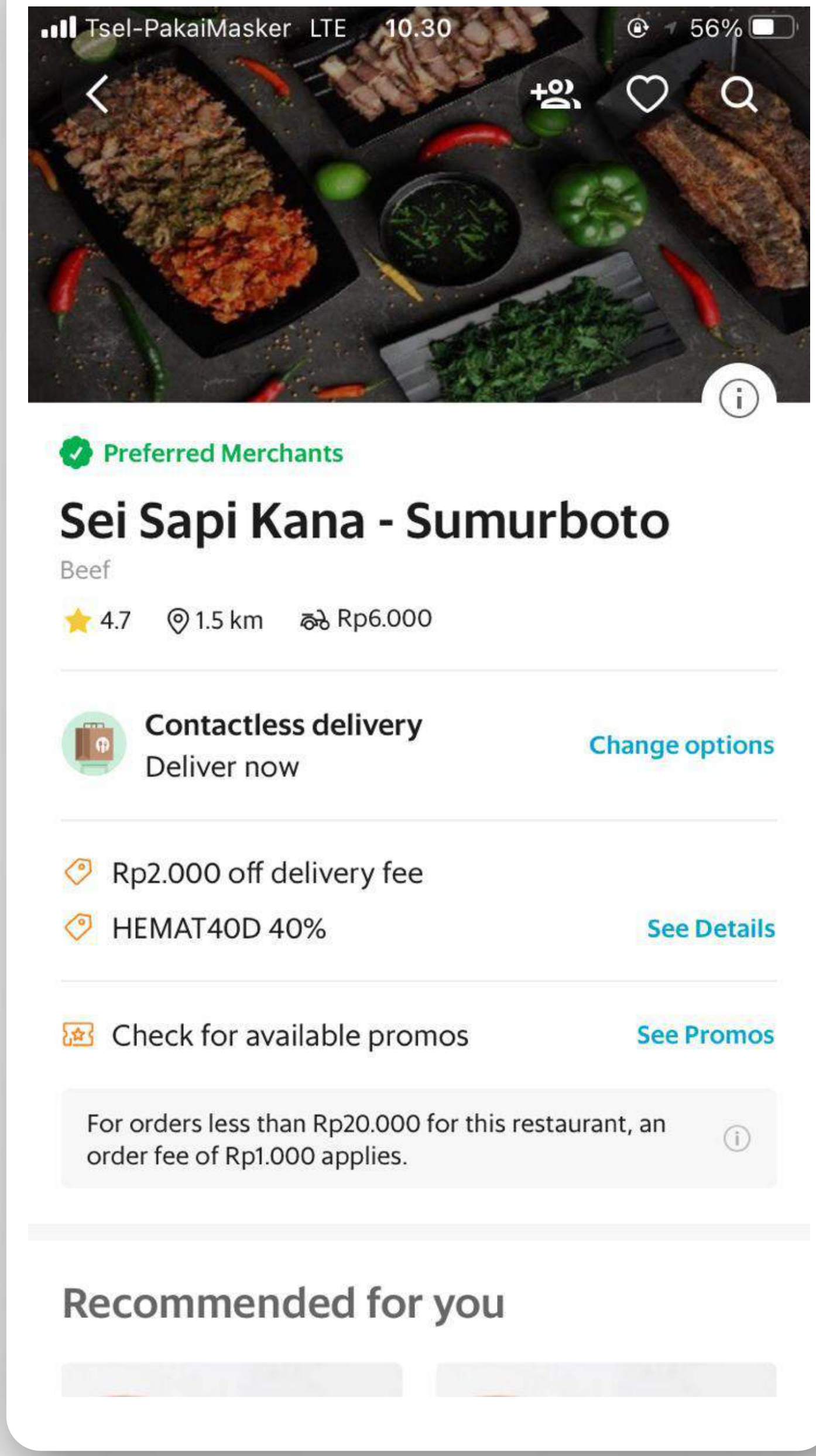
Instagram Official
Se’i Sapi Kana



@seisapikana.id

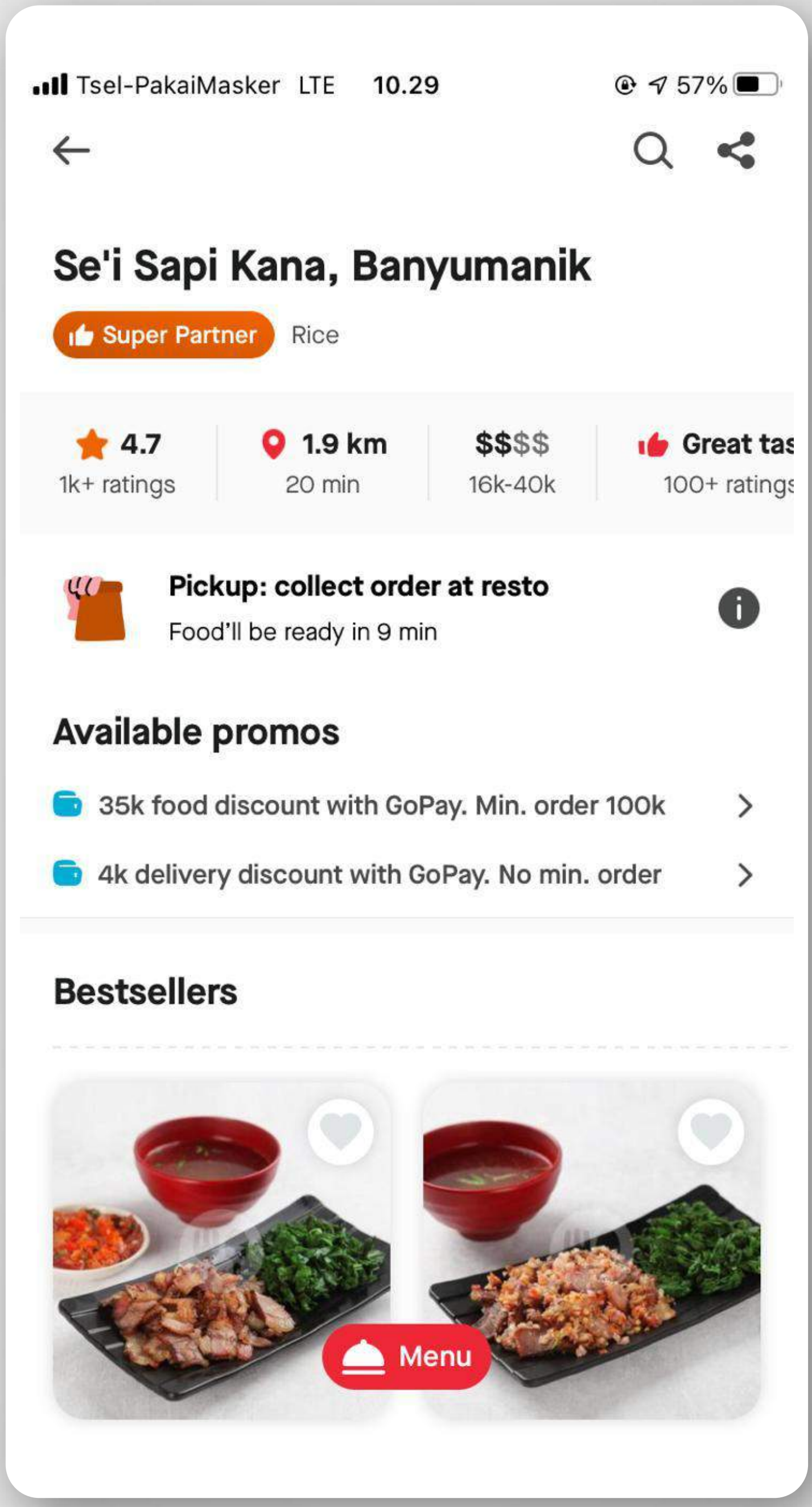
Grab-Food

Se’i Sapi Kana Semarang



Go-Food

Se’i Sapi Kana Semarang



Google Review

Se’i Sapi Kana Tembalang

Se'i Sapi Kana Cabang Tembalang

Jl. Setia Budi No.60, Sumurboto, Kota Semarang, Jawa Tengah

Tulis ulasan

4,3 ★★★★½ 233 ulasan

Urutkan menurut: Paling relevan

el krist
Local Guide · 141 ulasan · 251 foto
★★★★☆ 2 minggu yang lalu -
Menu yang disajikan lumayan enak, lokasinya juga cukup nyaman




Novie Fajarsari
Local Guide · 21 ulasan · 46 foto
★★★★★ 2 minggu yang lalu -
Sei sapi sambal matahnya mantap guys... Silahkn dicoba... Harga terjangkau.....

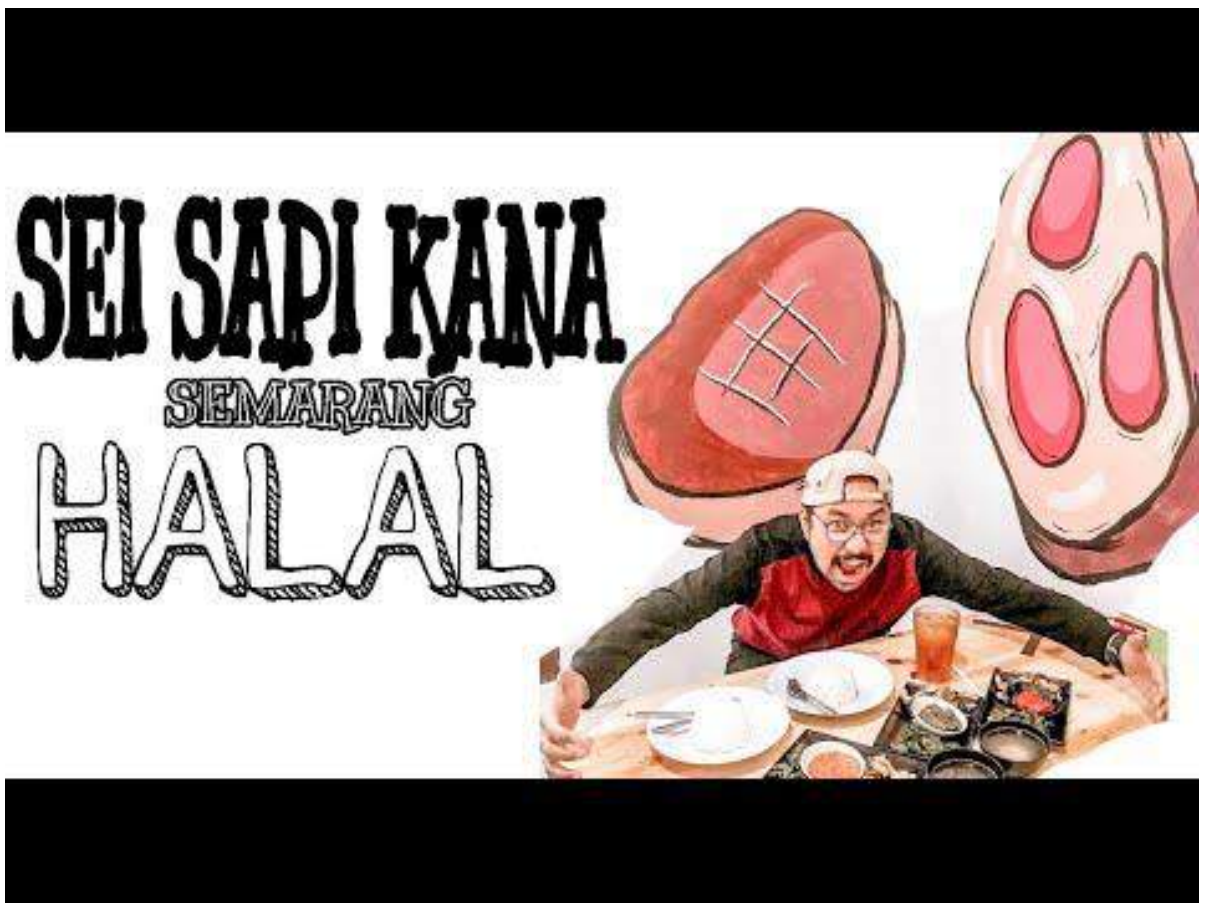



safira
Local Guide · 80 ulasan · 32 foto
★★★★★ 3 minggu yang lalu
enak banget banget banget😭 harus coba sei sapi dengan sambal luat dan nasi jeruknya. maaf lupa tidak difoto karna terlalu excited

Peguyangan Bali
7 ulasan · 22 foto
★★★★★ 3 minggu yang lalu
Sei khas dr kupang sambal matah khas dari bali tapi pas di padukan rasanyaaa mantaaapp banget..pingin kembali makan disini

YouTube Review

Se'i Sapi Kana







Team Profile

KHAS KUPANG

Se'i Sapi Kana

KAKA NONA



Sandra Lesmana

Founder

Saya memiliki latar belakang pendidikan S1 Manajemen dan sejak tahun 2014 mulai menggeluti bisnis. Bisnis yang saya jalankan utamanya bergerak di kuliner yang sesuai dengan passion saya.

Pengalaman serta ilmu dalam mengelola dan menjalankan bisnis kuliner banyak didapat saat menjadi Juara Pertama di *Diplomat Success Challenge* dengan membawa brand pertama saya yaitu Warung Papeda.

Dengan melihat potensi bisnis kuliner, khususnya kuliner khas Indonesia bagian timur, kami mulai membuat Se'i Sapi Kana. Kemampuan analisis bisnis serta kemampuan teknis dan non teknis lainnya, ditambah dukungan tim yang kuat dan solid menjadi modal & aset penting perusahaan kami untuk terus berkembang.



Doni Ramdhani

General Manager

Dipercaya sebagai sebagai General Manager di Se'i Sapi Kana, saya memiliki dengan latar belakang pendidikan Manajemen dan memiliki pengalaman yang cukup lama di bisnis kuliner.

Sebagai General Manager, saya bertanggung jawab atas *Quality Control* diseluruh cabang Se'i Sapi Kana, baik untuk cabang yang di kelola oleh mitra atau yang di kelola oleh manajemen PT. Sei Sapi Kana.

Selain itu bersama dengan founder dan manajer lainnya saya bertugas untuk menjalankan semua kebijakan perusahaan baik strategis dan operasional.



Fauzia Yuzzi Utami

Operational Manager

Saya mulai menggeluti dunia kuliner selama sebagai akuntan hingga *finance manager* di beberapa perusahan kuliner. Dengan pengalaman tersebut, saya dipercaya untuk menghandle kegiatan operasional Se'i Sapi Kana dan kedepannya membuat standarisasi operasional Se'i Sapi Kana menjadi lebih baik.

Sebagai manajer operasional, saya bertanggung jawab atas penyusunan *budget* operasional dan menghasilkan profit margin yang lebih tinggi.

Berbekal ilmu dan pengalamannya, saya berharap mampu memberikan kontribusi ide, pengembangan bisnis dan kinerja yang sangat baik.



Aziz Yuliansyah

HRD Manager

Dipercaya sebagai HRD Manager, Saya bertugas dan bertanggung jawab dalam pengelolaan dan pengembangan SDM dan kegiatan operasional Se'i Sapi Kana khususnya dalam menjalankan SOP perusahaan.

Latar belakang pendidikan saya dari *Management* juga membantu saya menguasai ilmu untuk *recruitment* karyawan baru yang akan masuk di Se'i Sapi Kana.

Saat ini, kita sedang melakukan penyusunan tim manajemen dari Se'i Sapi Kana dan bertugas mengaudit hampir di seluruh cabang Se'i Sapi Kana, untuk mencegah adanya kelalaian yang dilakukan karyawan di setiap outlet.



Rinukti Novinda Putri

Finance Manager

Dipercaya sebagai *Finance Manager*, saya bekerja sama dengan Ibu Tami untuk mengawasi keluar masuknya pendapatan dan menjaga profit margin dari seluruh outlet Se'i Sapi Kana.

Menempuh pendidikan Finance, membuat saya dipercaya dan memiliki kompetensi dalam pembuatan keputusan strategis tentang keuangan perusahaan.

Saya bersama dengan tim juga membuat sistem keuangan di setiap cabang Se'i Sapi Kana, sehingga seluruh data keuangan di seluruh cabang dapat dilihat secara transparan dan terdata rapi oleh manajemen Se'i Sapi Kana

SE'I SAPI KANA
UNTUK INDONESIA

KHAS KUPANG
Se'i Sapi Kana
KAKA NOINA

AVAILABLE ON
OFOOD & GRABFOOD

JUMLAH PEKERJA

General Manager	: 1
Finance Manager	: 1
HRD Manager	: 1
Supervisor	: 1
Head Kitchen	: 1
Kitchen	: 2
Plating	: 3
Waiters	: 4
Dishwaser	: 1
Kasir	: 2



Financial Highlights

KHAS KUPANG

Se'i Sapi Kana

KAKA NONA

Profit & Loss Statement Highlights

SE'I SAPI KANA

Periode Maret - Oktober 2020

Pos Laba Rugi	Maret-Okt 2020
Penjualan	3,094,806,668
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(1,407,312,721)
Laba Kotor	**1,687,493,947**
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(985,257,115)
Keuntungan Operasional	**702,236,833**
Pajak	(15,474,033)
Laba Usaha	**686,762,799**

Keterangan :

- Nilai penjualan merupakan penjualan bersih setelah dikurangi pajak.
- Rincian per bulan pendapatan tahun 2020 sbb :

Rp. Ribu

Mar-20	Apr-20	Mei-20	Jun-20	Jul-20	Agus-20	Sept-20	Okt-20	Total
712,452	420,550	261,191	281,675	315,992	338,969	370,999	392,977	3,094,807

- Penjualan berasal dari 1 outlet yaitu outlet Se'i Sapi Kana cabang Tembalang yang mulai beroperasi di periode Maret 2020
- Nilai HPP merupakan beban belanja bahan baku utama, bahan baku penunjang, serta beban-beban yang terkait langsung dengan penjualan.
- Beban SGA terdiri atas beban gaji, operasional, marketing, komisi online order dan beban sewa.
- Pencapaian profit margin usaha periode Maret -Oktober 2020 sebesar 22.19%.

***Disclaimer* :**

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

Jadi Pemilik Saham

PT. Sei Sapi Kana

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

35%

Dari Laba Bersih

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


GOOD TASTE
kana.Id

Penawaran Saham Perdana

PT. Sei Sapi Kana

Kode Saham	: KANA
Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 3.000.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 45,11%
Harga per lembar saham	: Rp. 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.766.800,-
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-0051842. AH.01.01.TAHUN 2020 Tentang Pengesahan Pendirian Badan Hukum Perseroan Terbatas PT Sei Sapi Kana, struktur pemegang saham perusahaan adalah sebagai berikut :

No	Nama Pemegang Saham	% Kepemilikan Lembar Saham
1	Sandra Lesmana	95.89 %
2	Dharma Permana	4.11 %

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 **45,11%** saham PT. Sei Sapi Kana
2. Santara menyalurkan dana ke PT. Sei Sapi Kana untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT. Sei Sapi Kana akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT. Sei Sapi Kana akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT. Sei Sapi Kana 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.

Powered by
GO FOOD
GrabFood
حلال
HALAL

SE'I SAPI KANA
UNTUK INDONESIA

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
3,000,000	1,124,446	35%	393,556	13.12%

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 memasukan 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.

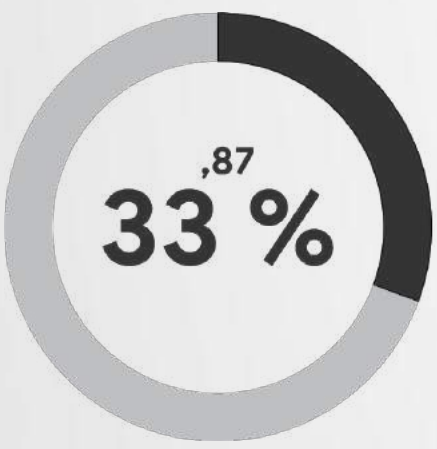
Pencatatan Saham Scriptless KSEI

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

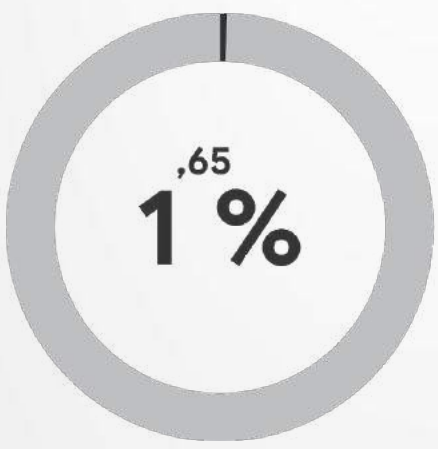
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.

Rencana Penggunaan Dana

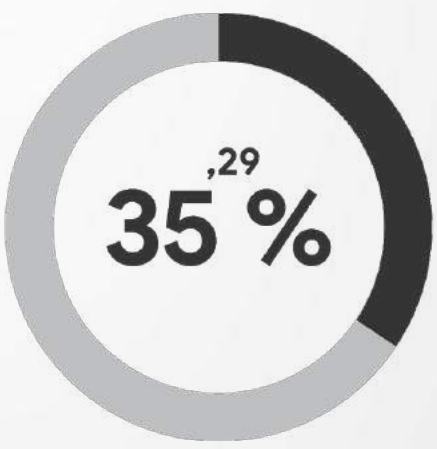
Dana yang terkumpul dari layanan urun dana akan digunakan perusahaan untuk pengambilalihan outlet Se'i Sapi Kana Banjarmasin dan pembukaan 2 outlet baru Se'i Sapi Kana di Madiun dan Pekanbaru.



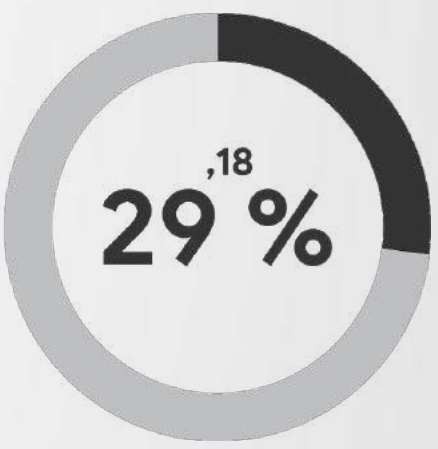
Pengambilalihan outlet Banjarmasin



Tambahan modal marketing Outlet Tembalang



Pembukaan outlet Baru Pekanbaru



Pembukaan outlet Baru Madiun

- 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. Sei Sapi Kana.

- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (cost overrun), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT. Sei Sapi Kana (sharing dana sendiri).

Total Project Cost (TPC)

KETERANGAN		JUMLAH	SATUAN	NILAI
Pengambilalihan Outlet Banjarmasin				
1.	Fee Kemitraan	1	Tahun	400,000,000
2.	Sewa Lokasi	2	Tahun	400,000,000
3.	Renovasi dan Peralatan	1	Tahun	150,000,000
4.	Tambahan Modal Marketing	1	Tahun	75,000,000
Total Buyback Outlet Banjarmasin				**1,025,000,000**
Tambahan Modal Outlet Tembalang				
1.	Tambahan Modal Marketing	1	Tahun	50,000,000
Total Tambahan Modal Outlet Tembalang				**50,000,000**
Pembukaan Outlet Baru Madiun				
1.	Fee Kemitraan	1	Tahun	400,000,000
2.	Sewa Bangunan	2	Tahun	240,000,000
3.	Peralatan	1	Tahun	168,000,000
4.	Biaya Marketing	1	Tahun	75,000,000
Total Pembukaan Outlet Baru Madiun				**883,000,000**

Pembukaan Outlet Baru Pekanbaru				
1.	Kemitraan	1	Tahun	400,000,000
2.	Sewa Bangunan	2	Tahun	400,000,000
3.	Peralatan	1	Tahun	193,000,000
4.	Biaya Marketing	1	Tahun	75,000,000
Total Pembukaan Outlet Baru Pekanbaru				**1,068,000,000**
Total TPC				**3,026,000,000**

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 Sei Sapi Kana.

Soi Sapi Kanci

KAKA-NONA





Timeline

Waktu	Aktivitas Usaha
November 2020	Perkiraan Pencairan Dana ECF
Desember 2020	Cabang Banjarmasin langsung berjalan
Desember 2020 - Januari 2021	Proses pembangunan Cabang Madiun dan Pekanbaru
Juni 2021	Bagi Hasil ke-1 atas laporan Desember 2020 - Mei 2021
Desember 2021	Bagi Hasil ke-2 atas laporan Juni - November 2021

Keterangan :

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

Risiko Khusus & Mitigasinya

KHAS KUPANG

Se'i Sapi Kana

KAKA NONA

Risiko Sustainability

Se'i Sapi Kana cabang Tembalang mulai beroperasi sejak Maret 2020, **Keberlanjutan bisnis ini secara umum belum teruji dalam rentang waktu yang cukup matang.**

Namun, didukung oleh pengalaman dan kemampuan manajemen dalam pengelolaan outlet dan pencapaian omset, menjadikan Se'i Sapi Kana cabang Tembalang tumbuh berkembang dengan baik dengan omset yang stabil dari pembukaan hingga posisi September 2020.

Dengan keadaan pandemik Covid-19 dan keadaan mahasiswa di kota Semarang belum khususnya daerah Tembalang belum kembali pulih, cabang tembalang masih mampu menunjukkan performa diatas rata - rata perkiraan kami.

Untuk menjaga sustainability omset dari outlet Tembalang dan Outlet Banjarmasin, kami mempersiapkan strategi yang kami terjemahkan dalam aktivitas marketing online maupun offline, seperti promo dengan Grab dan Gojek dan bekerja sama dengan beberapa komunitas local Food Vlogger.

Selain itu, sebagai komitmen kami untuk memberikan yang terbaik untuk para investor kami akan melakukan pemindahan lokasi usaha jika pasar dari outlet eksisting dan baru tidak berjalan dengan baik.

Risiko Kelangsungan Usaha

Terdapat risiko kelangsungan usaha pada saat masa kontrak kerjasama dan sewa berakhir, meskipun lokasi eksisting kami ada kedekatan personal dengan pemilik tempat namun secara profesional kerjasama penggunaan lahan tersebut tertuang dalam perjanjian tertulis.

Manajemen berkomitmen untuk mengamankan setiap risiko dengan melakukan opsi perpanjang yang dinegosiasikan setiap 6 bulan sebelum masa kontrak berakhir.

Namun, jika dikemudian hari terdapat kendala perpanjangan sewa, manajemen telah menyiapkan penyisihan dana sewa setiap bulannya. Diharapkan dengan *brand awareness* yang telah, pasar tetap loyal dan terjaga meskipun terjadi perpindahan lokasi.

Risiko Ekspansi Usaha

Ekspansi bisnis yang kami tawarkan kepada investor merupakan cabang yang sudah berjalan hampir satu bulan di kota Banjarmasin dan 2 cabang baru yang siap berkembang.

Cabang Banjarmasin dan Pekanbaru memiliki karakter yang hampir sama dengan cabang di kota Tembalang yaitu target pasar mahasiswa dan keluarga. Sedangkan cabang Madiun memiliki karakter yang sama dengan cabang kami di Magelang dimana target pasar merupakan keluarga dan pelajar.

Namun, kami sadar bahwa di setiap eksekusi business plan tidak terkecuali pada rencana ekspansi terdapat resiko yang mengikuti. Adanya risiko kegagalan termasuk di dalamnya kegagalan membaca market di lokasi yang baru.

Risiko ini erat kaitannya dengan pemilihan lokasi untuk cabang baru. Dengan riset pasar dan pemetaan pesaing di daerah baru yang telah kami lakukan sesuai dengan segmen pasar yang kami bidik, kami yakin mampu memenangkan persaingan khususnya skala lokal dan terus memperkuat posisi brand kami di pasar baru.

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 Walikota Semarang dan Banjarmasin melalui surat edaran resmi, outlet Se'i Sapi Kana menerapkan protokol kesehatan agar dapat mengurangi risiko penyebaran covid-19. Hal ini juga berlaku di pembukaan 2 outlet baru kami di Madiun dan Pekanbaru.

Selepas 'Pembatasan Sosial Berskala Besar' (PSBB) dan memasuki masa 'Adaptasi Normal Baru', Saat ini jam operasional yang diterapkan mulai dari jam 10.00 - 22.00 dengan tetap mengikuti protokol kesehatan yang telah ditentukan oleh Pemkot Semarang dan Banjarmasin, antara lain physical distancing kewajiban untuk mencuci tangan dengan sabun di wastafel yang telah disediakan, wajib memakai masker, dan lainnya.

Risiko Konflik atas Brand

Seperti disampaikan sebelumnya, bahwa PT. Sei Sapi Kana beroperasi dibawah naungan badan usaha yang kami namai SEI SAPI KANA GROUP. Merk “Se’i Sapi Kana (Kaka Nona)” sendiri telah didaftarkan di Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI) dengan pemilik brand adalah Sandra Lesmana yang juga merupakan Direktur PT Sei Sapi Kana.

Untuk itu, perlu kami sampaikan beberapa hal:

a. Dalam aktivitas operasional penggunaan brand Sei Sapi Kana, PT Sei Sapi Kana sepenuhnya mengadopsi skema B2B (*Business to Business*) dengan pihak Sei Sapi Kana Group (Holding).

b. Atas pengembangan usaha yang dilakukan oleh PT Sei Sapi Kana ke depan yang menggunakan brand Sei Sapi Kana Group, maka akan berlaku skema yang sama, yaitu *Business to Business*.

c. PT Sei Sapi Kana tidak menerima manfaat atas pengembangan usaha yang dilakukan oleh SEI SAPI KANA GROUP di kemudian hari.

d. PT Sei Sapi Kana tidak diperkenankan mengalihkan merek “Sei Sapi Kana” kepada pihak ketiga / pihak lainnya tanpa persetujuan SEI SAPI KANA 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. Sei Sapi Kana

- Se'i Sapi Kana kami mulai di tahun 2018 dengan menu utama Se'i Sapi khas NTT yang disajikan dengan berbagai macam varian sambal.
- Merek Se'i Sapi Kana sendiri merupakan bisnis F&B ketiga kami. Bisnis pertama kami awali dengan Warung Papeda yang juga mengantarkan kami menjadi pemenang di kompetisi bisnis di Indonesia di tahun 2017.
- Berbekal pengalaman dan pembelajaran dari mentor bisnis hebat seperti Helmi Yahya, kami mengembangkan bisnis kuliner lainnya yang kami beri nama Se'i Sapi Kana.
- Outlet Se'i Sapi Kana pertama kami dibuka di daerah Seturan, Yogyakarta dan saat ini telah berkembang 70 cabang yang merupakan milik sendiri, kemitraan dan franchise di seluruh Indonesia mulai dari Medan hingga Makasar.

- Untuk mempertahankan kualitas produk produk, Se'i Sapi Kana memiliki tim profesional yang berpengalaman dalam hal *quality control* dan *R&D*.
- Secara fundamental Se'i Sapi Kana membidik mayoritas pasar anak muda khususnya mahasiswa, berjalannya waktu merambah hingga pasar keluarga. Hal itu membuat pasar kami menjadi sangat luas sehingga metode marketing kami pun agak kami rubah mengikuti pasar saat ini.
- Hal di atas perlu kami lakukan karena potensi *traffic generator* dari area sekitar yang area kampus dan sekolah menjadikan market yang ada di lokasi existing tidak hanya melakukan satu kali pembelian, melainkan melakukan pembelian secara rutin atau *repeat order*.
- Di kondisi pandemik covid-19, kami tetap melakukan produksi dan penjualan dengan mengoptimalkan online platform di seluruh cabang dan terbukti berjalan cukup baik dengan revenue dan laba yang terjaga.


So'i Sapi Kana

- Kekuatan produk, brand dan marketing effort yang dilakukan seluruh tim kami membuat bisnis tetap berjalan dan Se'i Sapi Kana menjadi salah satu bisnis yang tetap survive pada masa pandemik Covid-19.
- Perusahaan kami didukung oleh tim yang solid yang sudah profesional di bidangnya dan siap bahu membahu dalam mewujudkan visi misi perusahaan serta tetap berkomitmen terhadap profesionalisme, etika-etika bisnis dan transparansi terhadap manajemen maupun investor.
- Sebagai awal dari komitmen untuk mengembangkan bisnis dan meningkatkan *brand value* perusahaan, kami berencana mengundang para investor untuk berinvestasi dengan mengambil alih outlet Se'i Sapi Kana Banjarmasin dan pembukaan 2 outlet baru Se'i Sapi Kana di Madiun dan Pekanbaru.
- Pembelian kembali outlet Banjarmasin ini merupakan strategi kami karena memiliki potensi yang baik dan letak yang strategis di tengah kota Banjarmasin.

- Rencana pembukaan outlet Se'i Sapi Kana yang baru di lokasi Madiun dan Pekanbaru telah melalui research terkait market demand, daya beli, perkembangan tren hingga persaingan produk serupa dan planning ini telah kami matangkan sebagai *grand design* pengembangan Sei Sapi Kana di seluruh Indonesia.
- Berdasarkan beberapa hal di atas, dapat kami sampaikan bahwa revenue stream perusahaan berasal dari :
  1. Pendapatan Outlet Se'i Sapi Kana Tembalang, Semarang
  2. Pendapatan Outlet Se'i Sapi Kana Banjarmasin
  3. Pendapatan Outlet Baru Se'i Sapi Kana Madiun dan Pekanbaru
  4. Pengembangan usaha yang dilakukan oleh PT Sei Sapi Kana ke depan yang bersumber dari *cash flow* perusahaan.

- Tata kelola pencatatan keuangan telah dilakukan secara tersistem dan kami berkomitmen untuk menyampaikan laporan keuangan secara transparan kepada investor melalui Santara.
- Harapan kami kedepannya dengan rencana ekspansi ini dapat memperkuat brand positioning dan brand di kota-kota besar Indonesia 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,



Sandra Lesmana

Direktur





Tanya Jawab Seputar Penawaran Saham

PT Sei Sapi Kana



Silahkan klik
join grup telegram

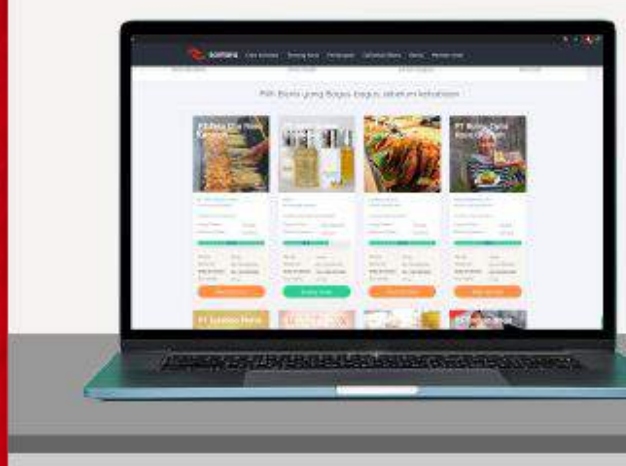
JOIN GROUP

Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Sei Sapi Kana

Beli Sekarang

via
WEB



via
APPS



Available on

GET IT ON Google Play

Available on the App Store

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.