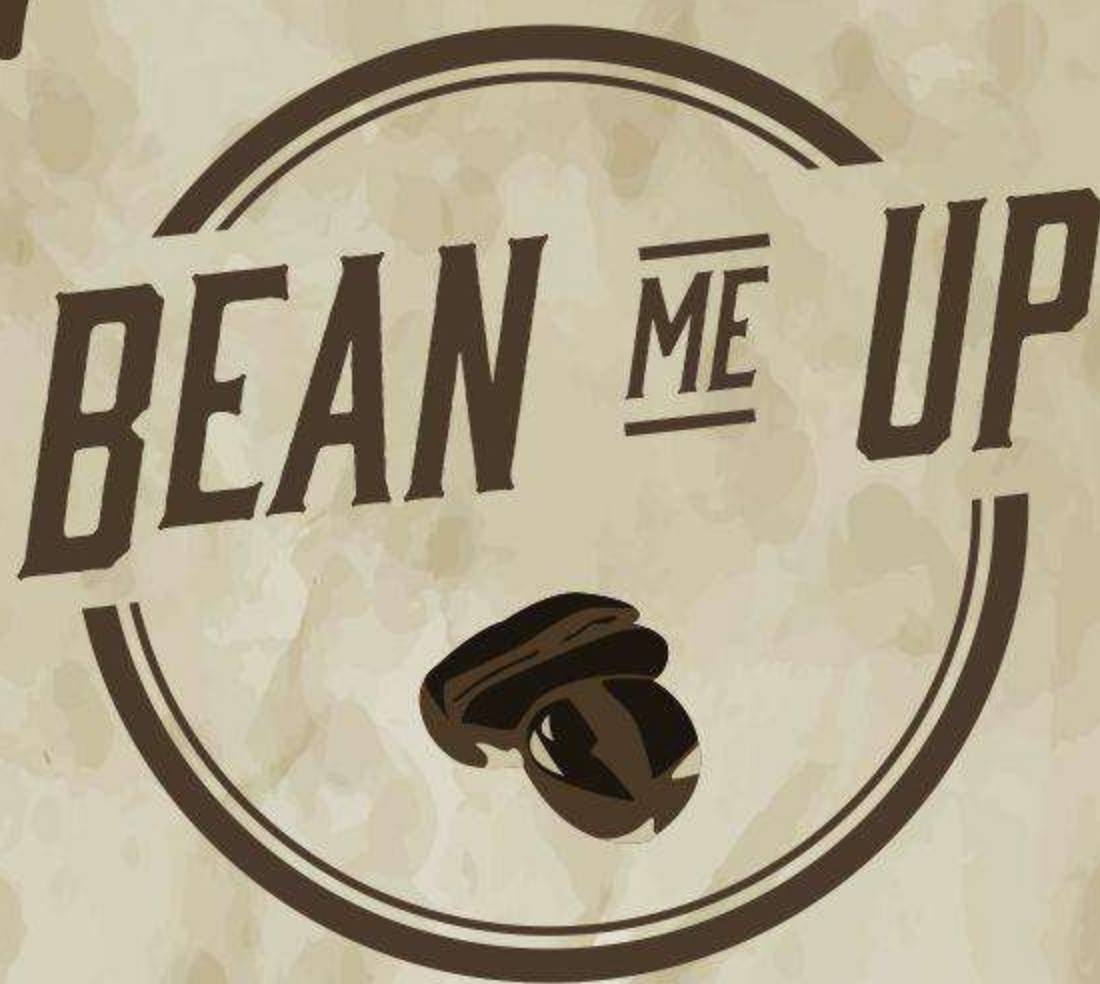


P R O S P E K T U S



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.

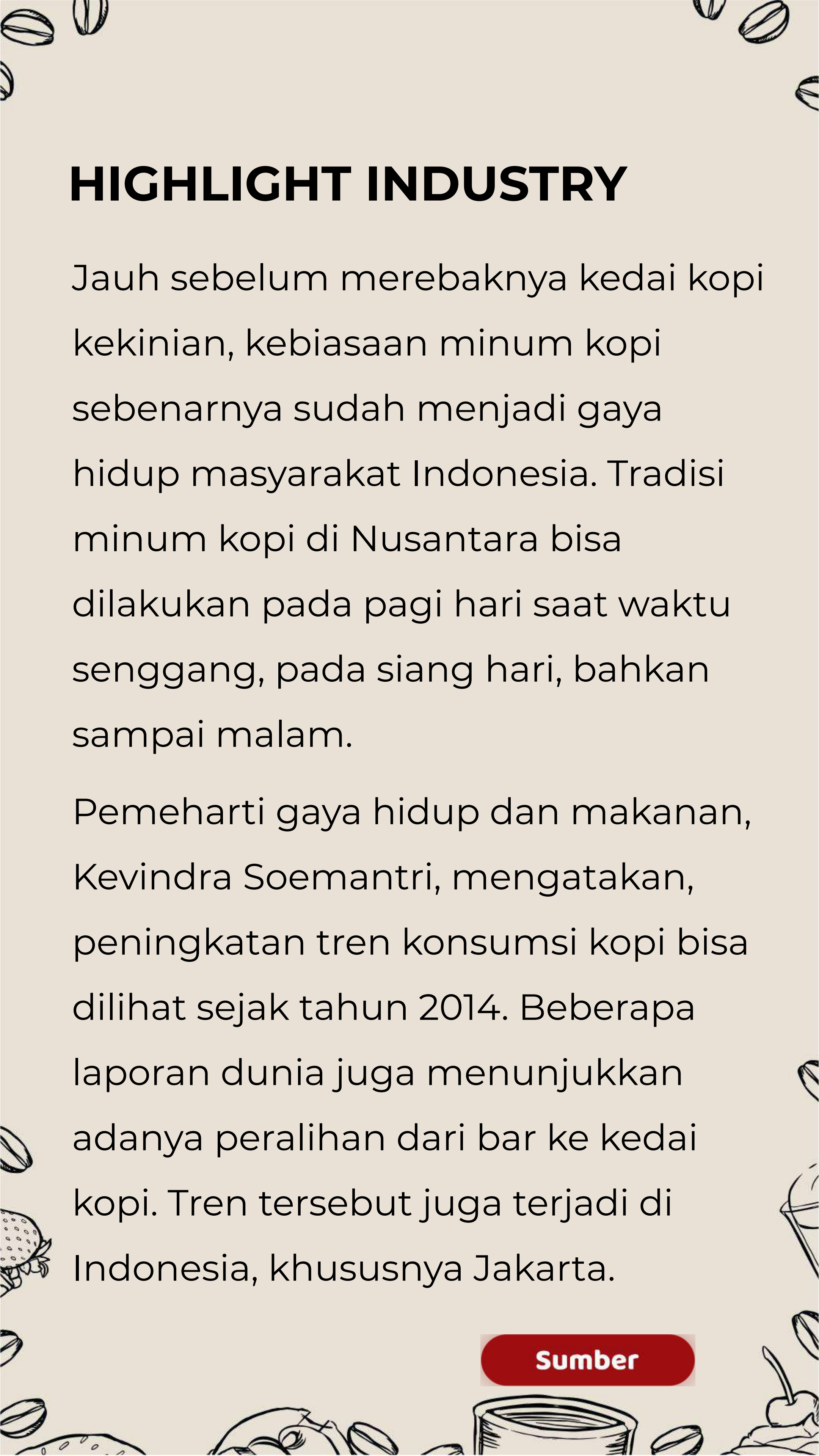
Lakukan diversifikasi investasi, hanya gunakan dana yang siap Anda lepaskan (*afford to loose*) dan atau disimpan dalam jangka panjang.

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

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 didalam 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.



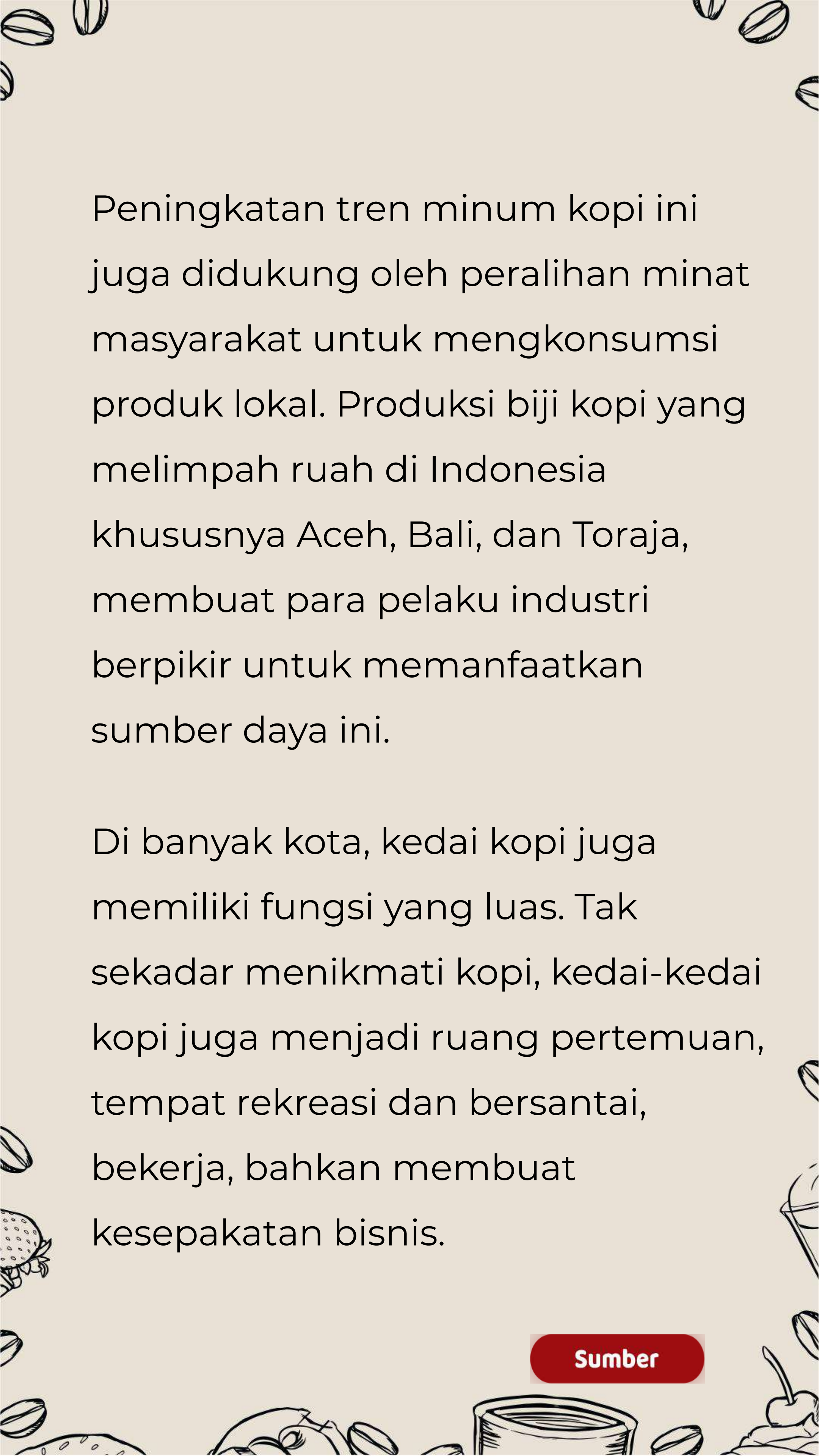
HIGHLIGHT INDUSTRY

Jauh sebelum merebaknya kedai kopi kekinian, kebiasaan minum kopi sebenarnya sudah menjadi gaya hidup masyarakat Indonesia. Tradisi minum kopi di Nusantara bisa dilakukan pada pagi hari saat waktu senggang, pada siang hari, bahkan sampai malam.

Pemeharti gaya hidup dan makanan, Kevindra Soemantri, mengatakan, peningkatan tren konsumsi kopi bisa dilihat sejak tahun 2014. Beberapa laporan dunia juga menunjukkan adanya peralihan dari bar ke kedai kopi. Tren tersebut juga terjadi di Indonesia, khususnya Jakarta.

Sumber

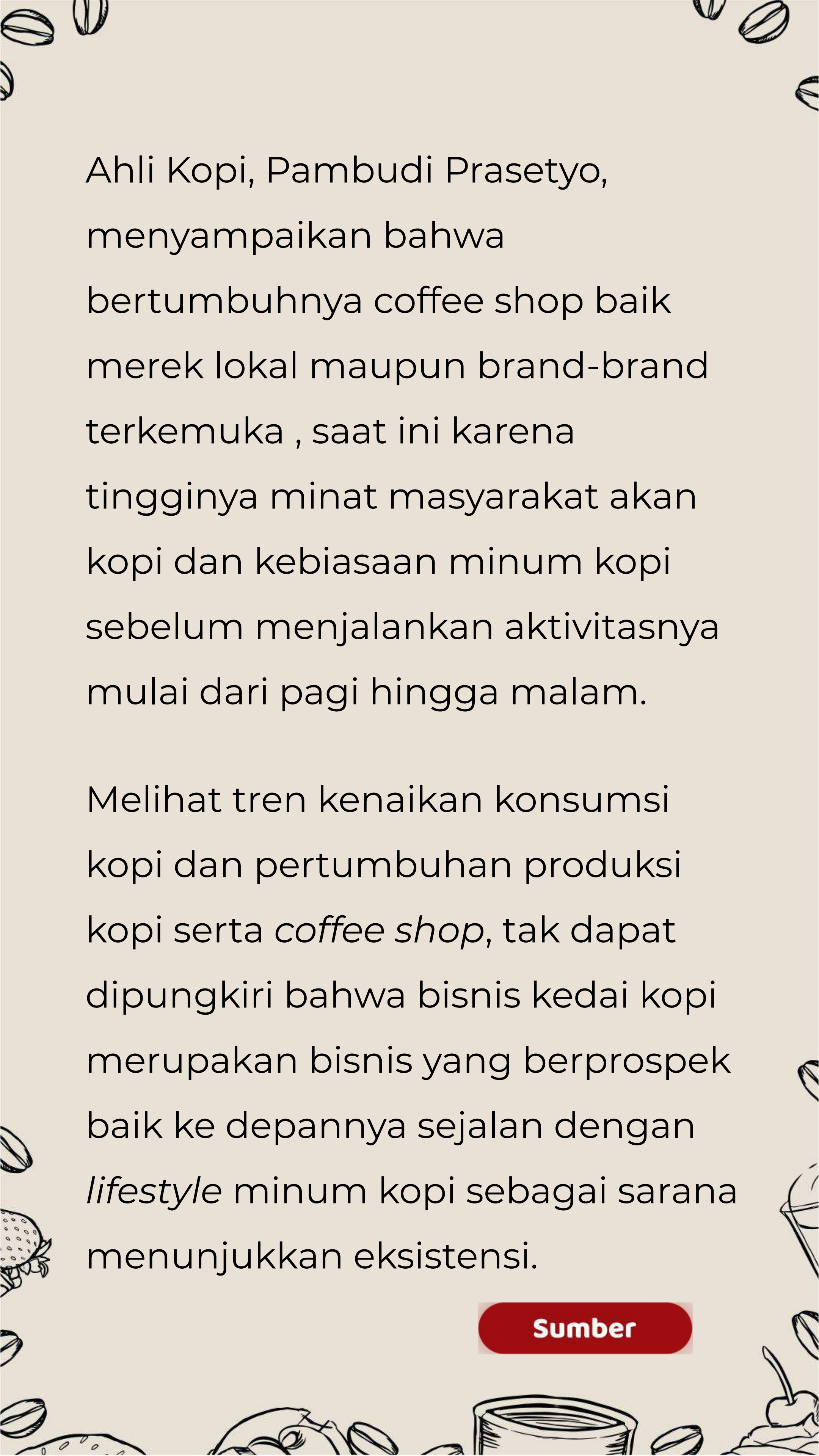




Peningkatan tren minum kopi ini juga didukung oleh peralihan minat masyarakat untuk mengonsumsi produk lokal. Produksi biji kopi yang melimpah ruah di Indonesia khususnya Aceh, Bali, dan Toraja, membuat para pelaku industri berpikir untuk memanfaatkan sumber daya ini.

Di banyak kota, kedai kopi juga memiliki fungsi yang luas. Tak sekadar menikmati kopi, kedai-kedai kopi juga menjadi ruang pertemuan, tempat rekreasi dan bersantai, bekerja, bahkan membuat kesepakatan bisnis.

Sumber



Ahli Kopi, Pambudi Prasetyo, menyampaikan bahwa bertumbuhnya coffee shop baik merek lokal maupun brand-brand terkemuka , saat ini karena tingginya minat masyarakat akan kopi dan kebiasaan minum kopi sebelum menjalankan aktivitasnya mulai dari pagi hingga malam.

Melihat tren kenaikan konsumsi kopi dan pertumbuhan produksi kopi serta *coffee shop*, tak dapat dipungkiri bahwa bisnis kedai kopi merupakan bisnis yang berprospek baik ke depannya sejalan dengan *lifestyle* minum kopi sebagai sarana menunjukkan eksistensi.

Sumber

SEJARAH USAHA





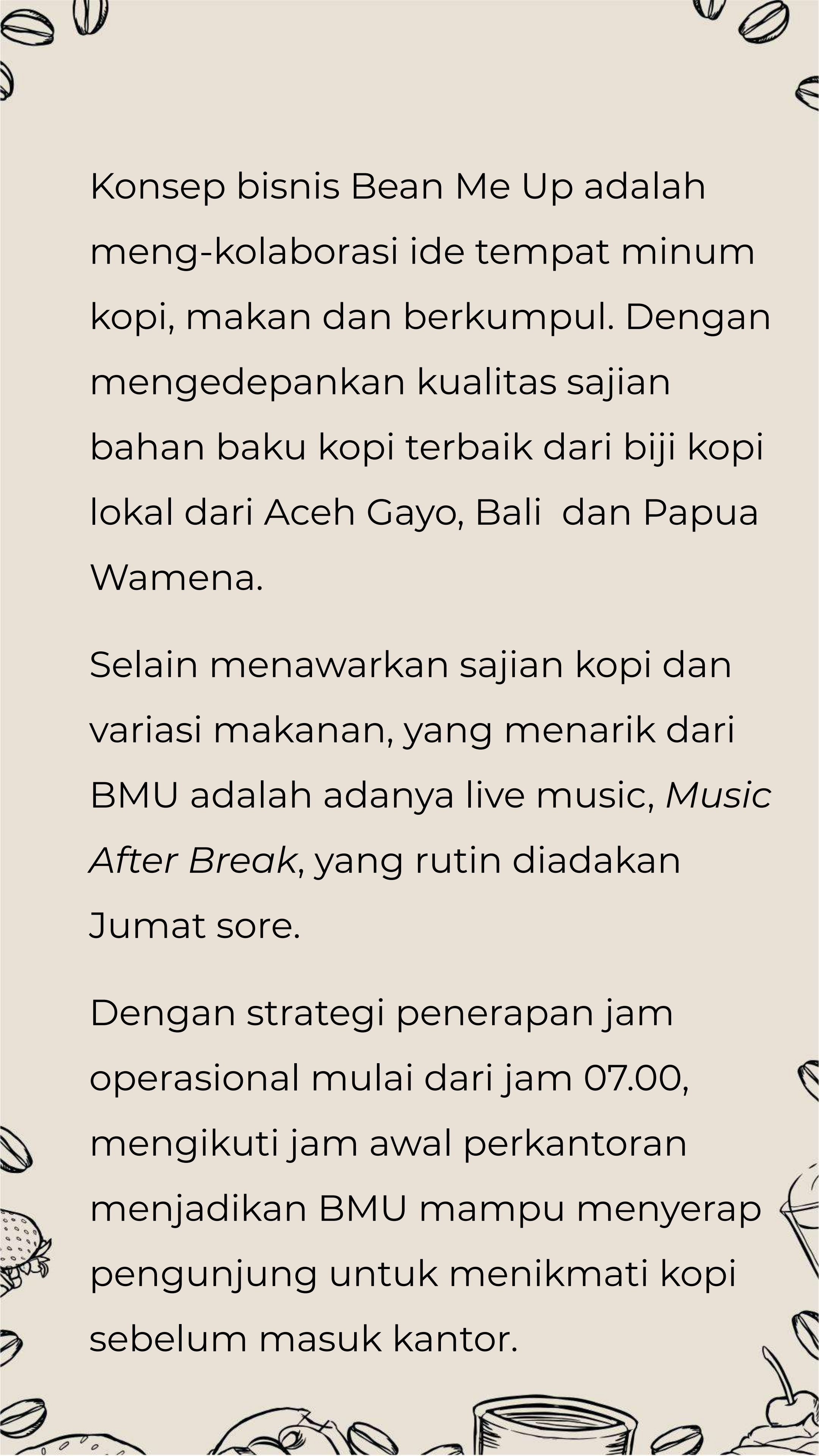
Bean Me Up (BMU) berdiri di tahun 2016 oleh **Bpk. Ilham**

Prawira, Bpk. Rizky Adhitya dan Bpk. Kavenda Septakusuma

dengan latar belakang melihat tren ngopi di masyarakat khususnya karyawan di area perkantoran.

BMU fokus menyediakan sajian kopi dan variasi makanan termasuk *asian, western dan traditional food*.

Dengan lokasi eksisting berada di dalam gedung perkantoran di pusat bisnis Jakarta, BMU menjadi salah satu *top of mind coffee shop* dari karyawan dan penikmat kopi di area SCBD.

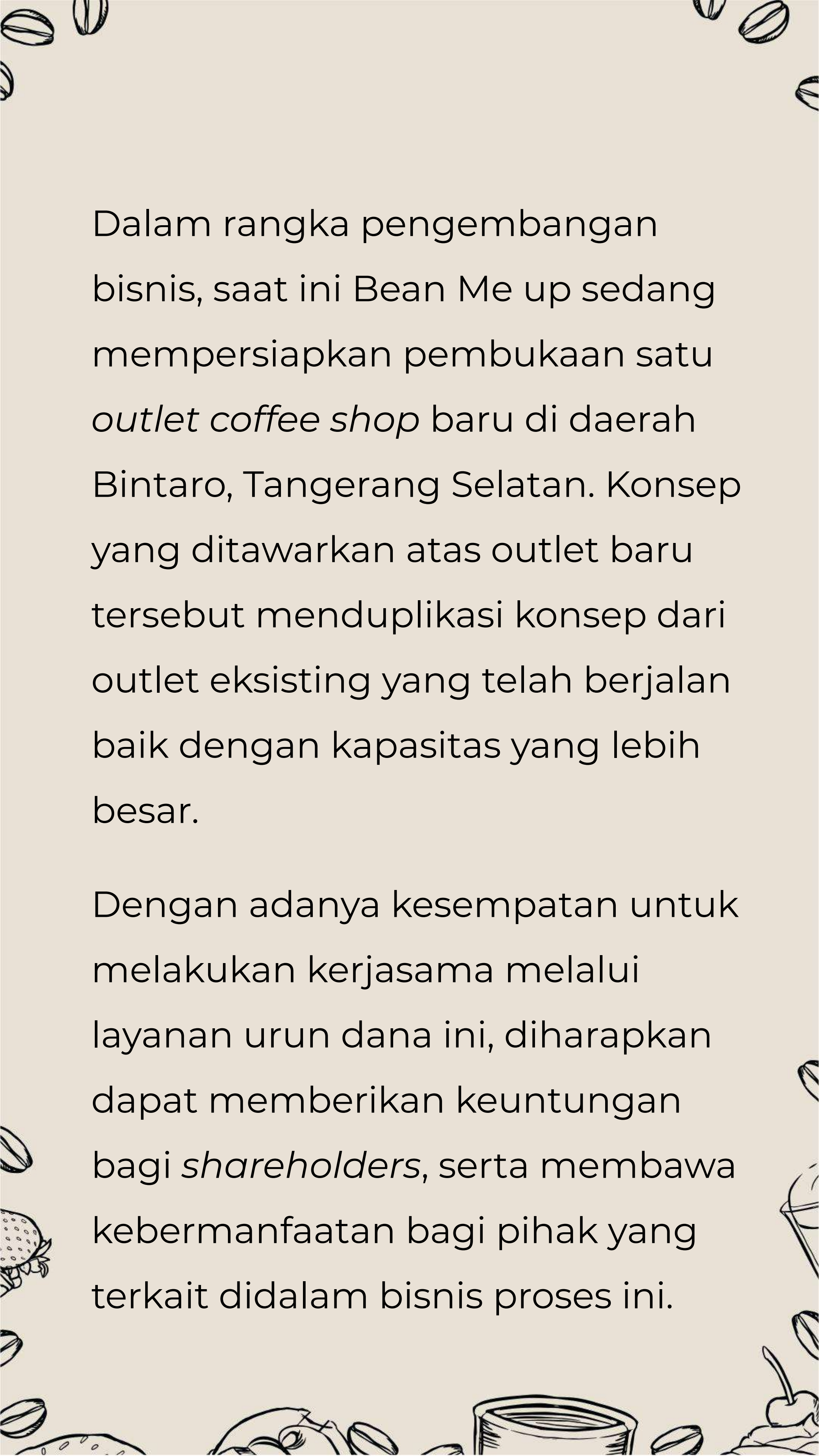


Konsep bisnis Bean Me Up adalah meng-kolaborasi ide tempat minum kopi, makan dan berkumpul. Dengan mengedepankan kualitas sajian bahan baku kopi terbaik dari biji kopi lokal dari Aceh Gayo, Bali dan Papua Wamena.

Selain menawarkan sajian kopi dan variasi makanan, yang menarik dari BMU adalah adanya live music, *Music After Break*, yang rutin diadakan Jumat sore.

Dengan strategi penerapan jam operasional mulai dari jam 07.00, mengikuti jam awal perkantoran menjadikan BMU mampu menyerap pengunjung untuk menikmati kopi sebelum masuk kantor.





Dalam rangka pengembangan bisnis, saat ini Bean Me up sedang mempersiapkan pembukaan satu *outlet coffee shop* baru di daerah Bintaro, Tangerang Selatan. Konsep yang ditawarkan atas outlet baru tersebut menduplikasi konsep dari outlet eksisting yang telah berjalan baik dengan kapasitas yang lebih besar.

Dengan adanya kesempatan untuk melakukan kerjasama melalui layanan urun dana ini, diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi *shareholders*, serta membawa kebermanfaatan bagi pihak yang terkait didalam bisnis proses ini.



Lokasi Usaha

Eksisting



Bean Me Up SCBD

Equity Tower, Lantai Ground,
Jl. Jenderal Sudirman, SCBD, Jakarta

Akan dibuka



Bean Me Up Bintaro

Ruko Kebayoran
Arcade - Sektor 7 Jalan Boulevard
Bintaro Jaya, Tangerang Selatan

Lokasi Usaha Eksisting



Bean Me Up SCBD

Equity Tower, GF, Jl. Jendral Sudirman
Kav 52-53, Jakarta

VIDEO PROFIL

PT Adhi Trindo Bogatama

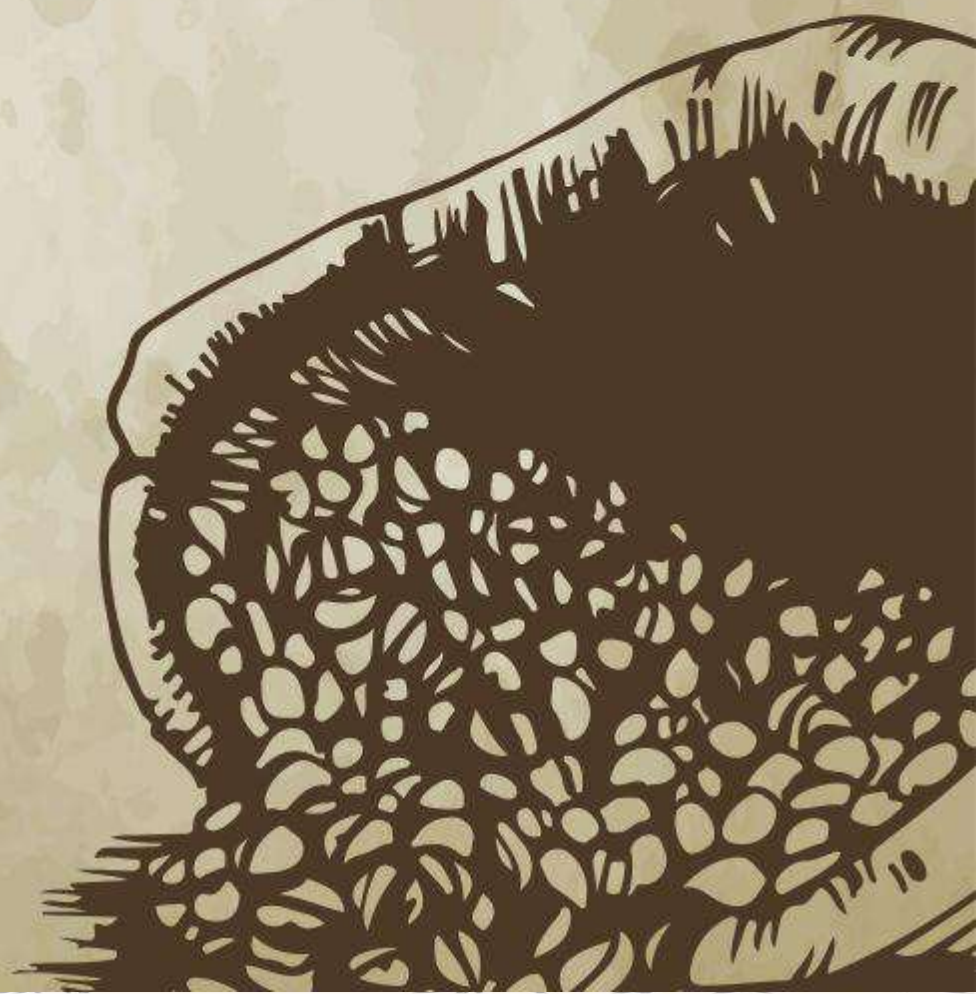


**Klik untuk menonton





PROFIL TEAM





Ilham A. Prawira

Direktur Utama

Bpk. Ilham merupakan co-founder dari Bean Me Up. Bersama dengan rekannya, beliau menciptakan Bean Me Up bukan hanya sebagai tempat menikmati kopi tetapi juga tempat berkumpul yang nyaman.

Selain menjalankan bisnis *coffee shop*, Beliau juga masih aktif bekerja di dunia financial, atas hal tersebut beliau dipercaya untuk mengelola keuangan dan cashflow perusahaan.

Berbekal pengalaman dan riset yang di outlet BMU eksisting, beliau yakin mampu mengembangkan BMU dengan diawali rencana pembukaan di area Bintaro.



Rizky Adhitya R.

Komisaris

Bpk. Rizky selain sebagai Komisaris PT. Adhi Trindo Bogatama juga berperan penting dalam aspek legal dan HRD dari cafe Bean Me Up.

Hal tersebut didukung oleh latar belakang pendidikan dan pekerjaan beliau di bidang Hukum.

Bersama dengan Bpk. Ilham, Beliau merupakan orang dibelakang strategi dan inovasi bisnis Bean Me Up termasuk dalam pengembangan outlet baru di Bintaro. Dengan lokasi yang strategis dan pasar yang terbuka luas, beliau yakin Bean Me Up outlet baru mampu tumbuh dengan baik.



Kavenda Septakusuma

Direktur Marketing
&Promotion

Dengan latar belakang pendidikan dan keahlian di bidang design dan marketing, Bpk. Kavenda bertanggung jawab atas marketing dan promotion yang dilakukan perusahaan.

Melalui beliau, seluruh kegiatan peningkatan *brand value awareness* dibentuk dengan berbagai bentuk kegiatan terutama pada acara rutin live performance, Music After Break.



JUMLAH PEKERJA

Barista	: 2
Staf Dapur	: 2
Kasir	: 2
Design & Photografer	: 1
Soundman	: 1
Waitress	: 2

Catatan:

- Fungsi Manager Keuangan dan Operasional dirangkap oleh Direktur Utama
- Fungsi Marketing dirangkap oleh Direktur
- Fungsi HRD dirangkap oleh Komisaris







FINANCIAL HIGHLIGHT



Profit & Loss Statement

Highlights

Bean Me Up

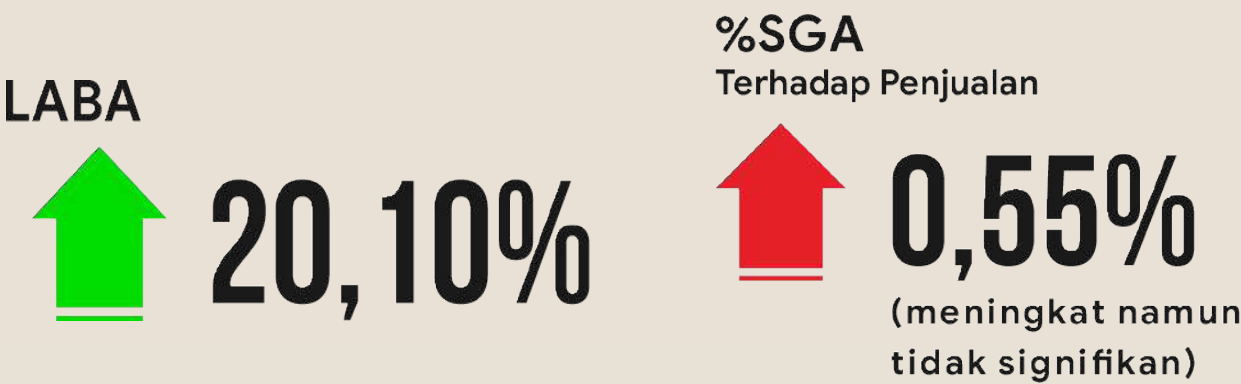
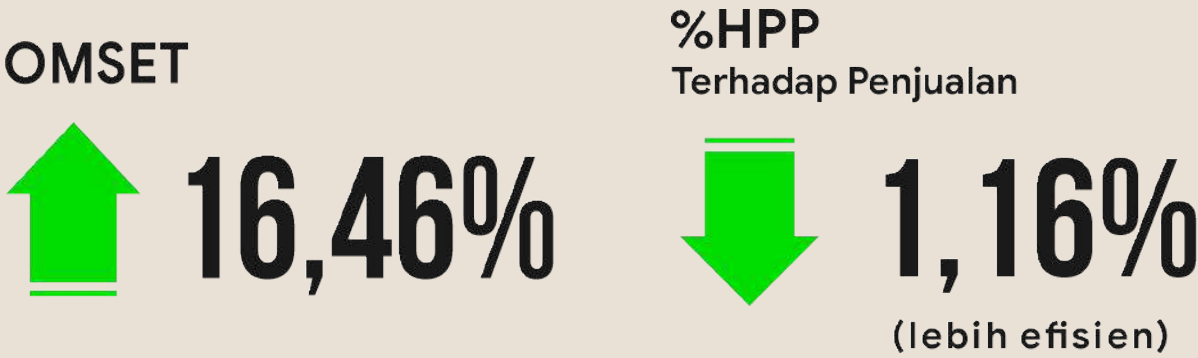
Periode 2018 & 2019

Dalam Rupiah Penuh

Pos Laba Rugi	2018	2019
Penjualan	1.283.448.090	1.494.749.284
Harga Pokok Penjualan (HPP)	505.293.143	571.178.823
Laba Kotor	778.154.947	923.570.461
Penjualan & Adm. Umum (SGA)	527.463.633	622.480.178
Keuntungan Operasional	250.691.314	301.090.283
Pendapatan Lainnya	0	0
Beban Lainnya	0	0
Laba Usaha	250.691.314	301.090.283

Keterangan :

- Nilai penjualan di atas merupakan nilai penjualan bersih.
- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak penghasilan.
- Secara umum *performance* usaha dalam 2 periode terakhir (2018 s/d 2019) cukup baik, hal tersebut dapat dilihat dari :



Disclaimer :

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

Jadi Pemilik Saham

PT. Adhi Trindo Bogatama

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

30%

Dari Laba Bersih

* Angka diatas bukanlah yield investasi
Baca uraian pada kebijakan dividen

BEAN ME UP

ESTD

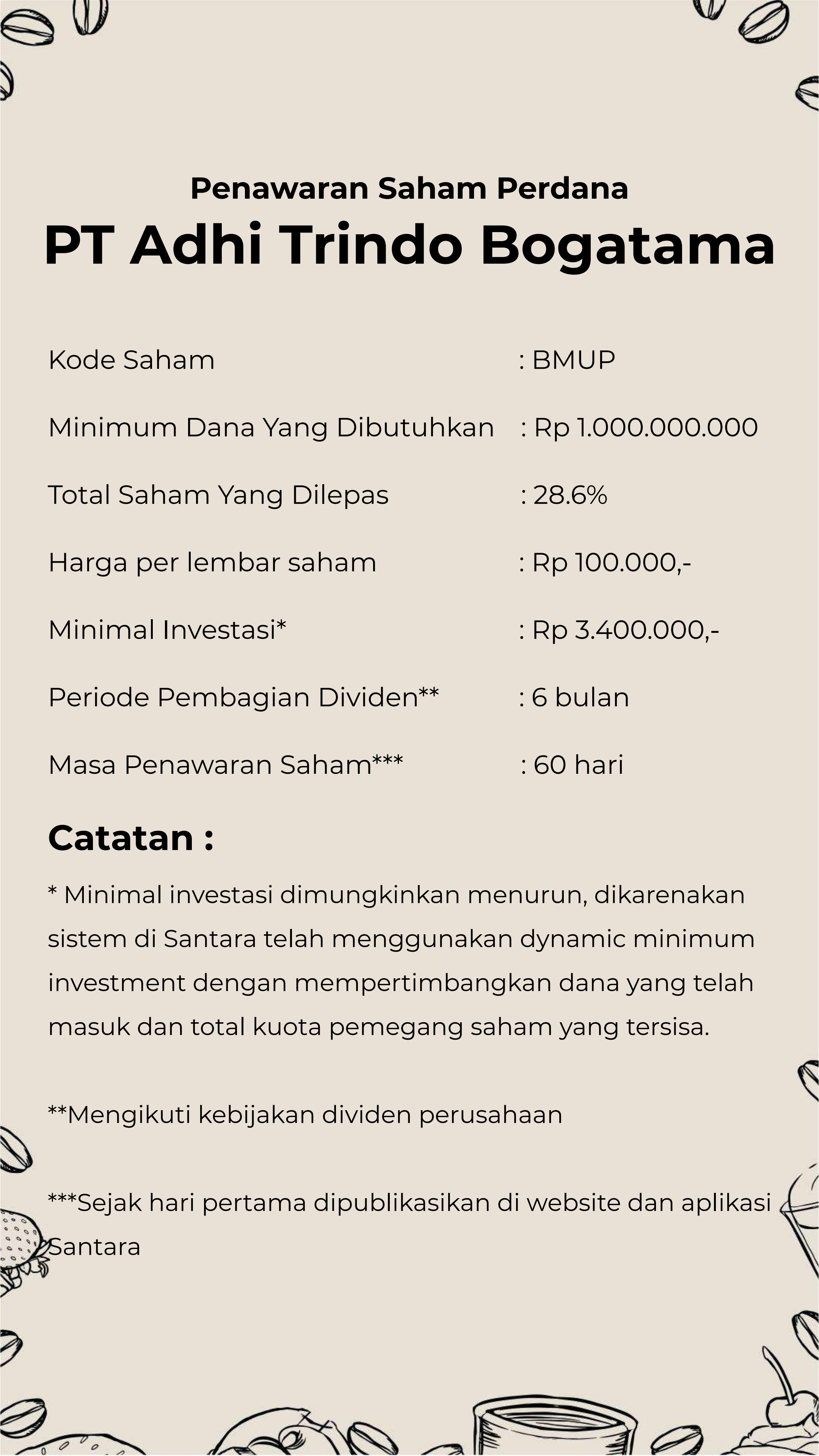


2018

COFFEE IS A HUMAN RIGHT

BEA





Penawaran Saham Perdana

PT Adhi Trindo Bogatama

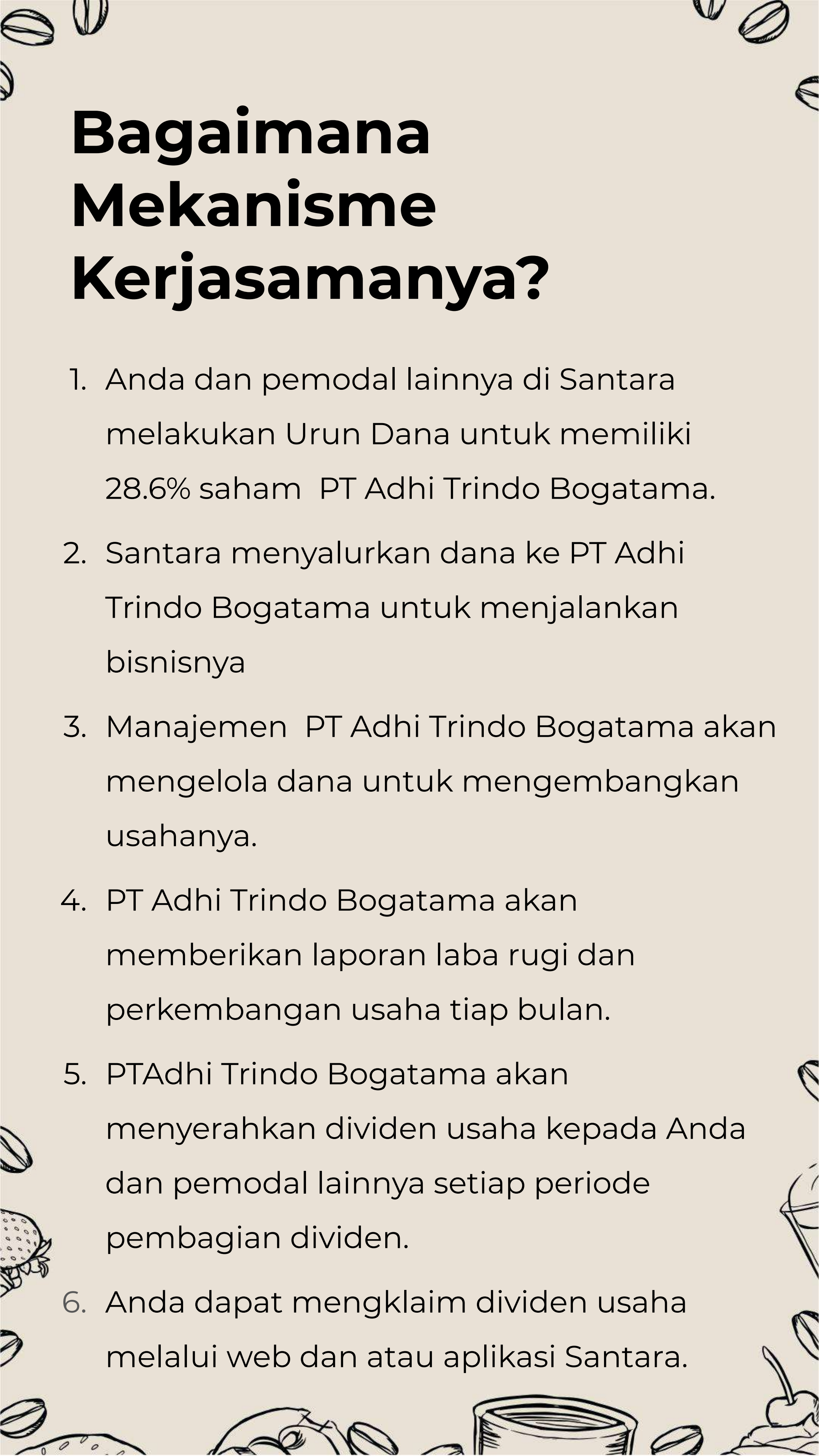
Kode Saham	: BMUP
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 1.000.000.000
Total Saham Yang Dilepas	: 28.6%
Harga per lembar saham	: Rp 100.000,-
Minimal Investasi*	: Rp 3.400.000,-
Periode Pembagian Dividen**	: 6 bulan
Masa Penawaran Saham***	: 60 hari

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



Bagaimana Mekanisme Kerjasamanya?

1. Anda dan pemodal lainnya di Santara melakukan Urun Dana untuk memiliki 28.6% saham PT Adhi Trindo Bogatama.
2. Santara menyalurkan dana ke PT Adhi Trindo Bogatama untuk menjalankan bisnisnya
3. Manajemen PT Adhi Trindo Bogatama akan mengelola dana untuk mengembangkan usahanya.
4. PT Adhi Trindo Bogatama akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT Adhi Trindo Bogatama 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

11%-16%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
1.000.000	401.148	30%	120.344	12,03%

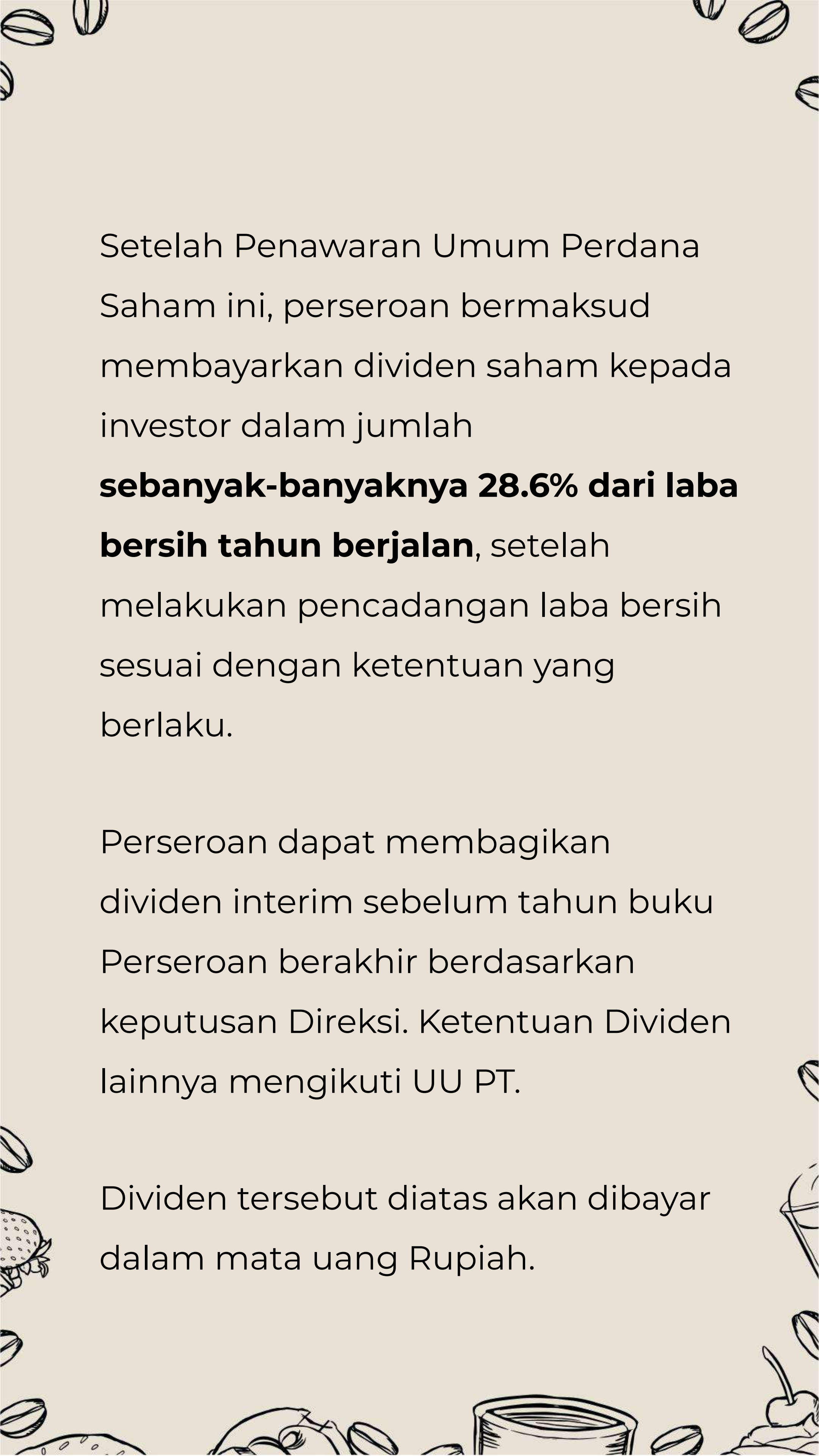
Catatan :

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

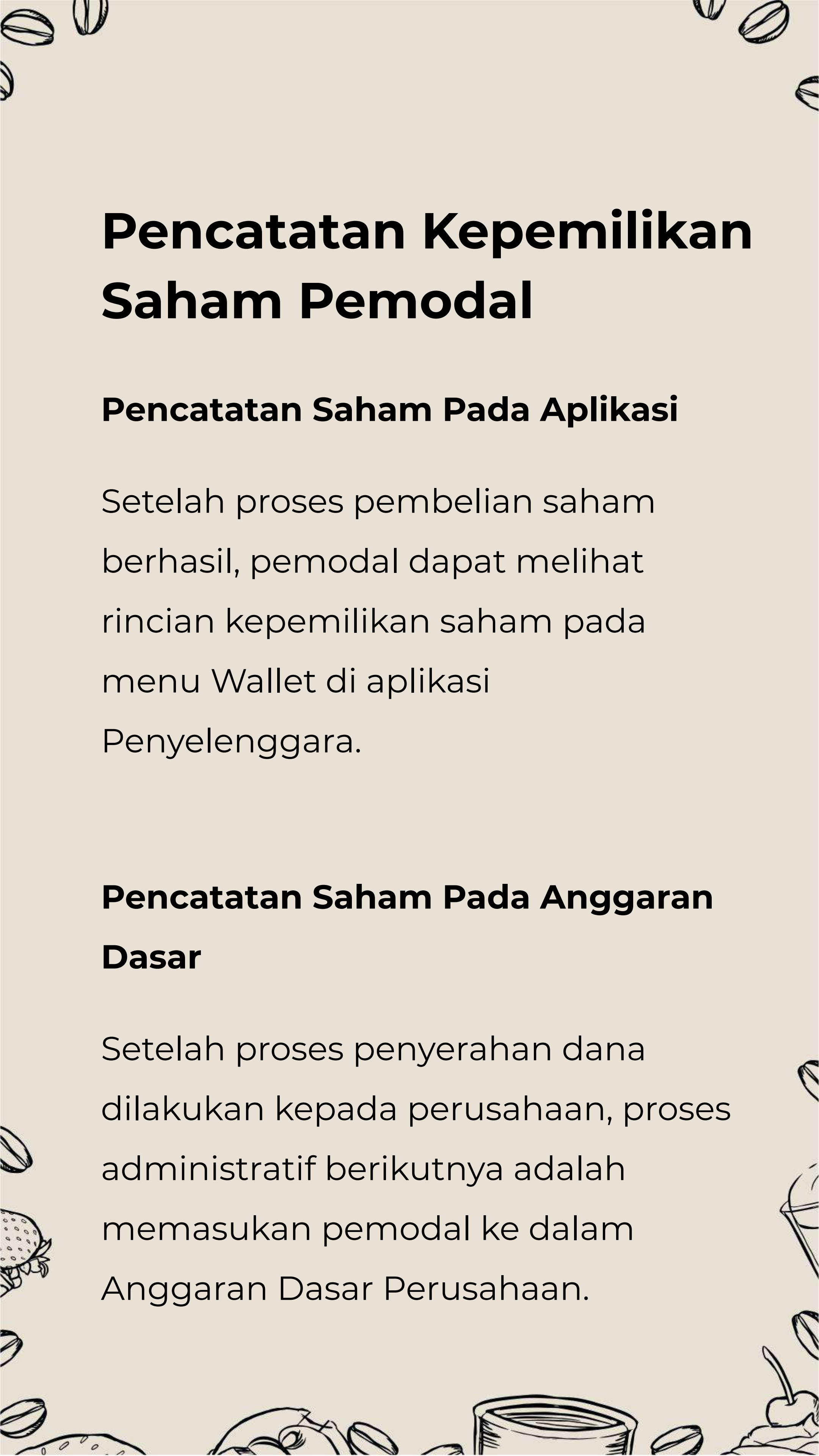


Setelah Penawaran Umum Perdana Saham ini, perseroan bermaksud membayarkan dividen saham kepada investor dalam jumlah **sebanyak-banyaknya 28.6% dari laba bersih tahun berjalan**, setelah melakukan pencadangan laba bersih sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Perseroan dapat membagikan dividen interim sebelum tahun buku Perseroan berakhir berdasarkan keputusan Direksi. Ketentuan Dividen lainnya mengikuti UU PT.

Dividen tersebut diatas akan dibayar dalam mata uang Rupiah.





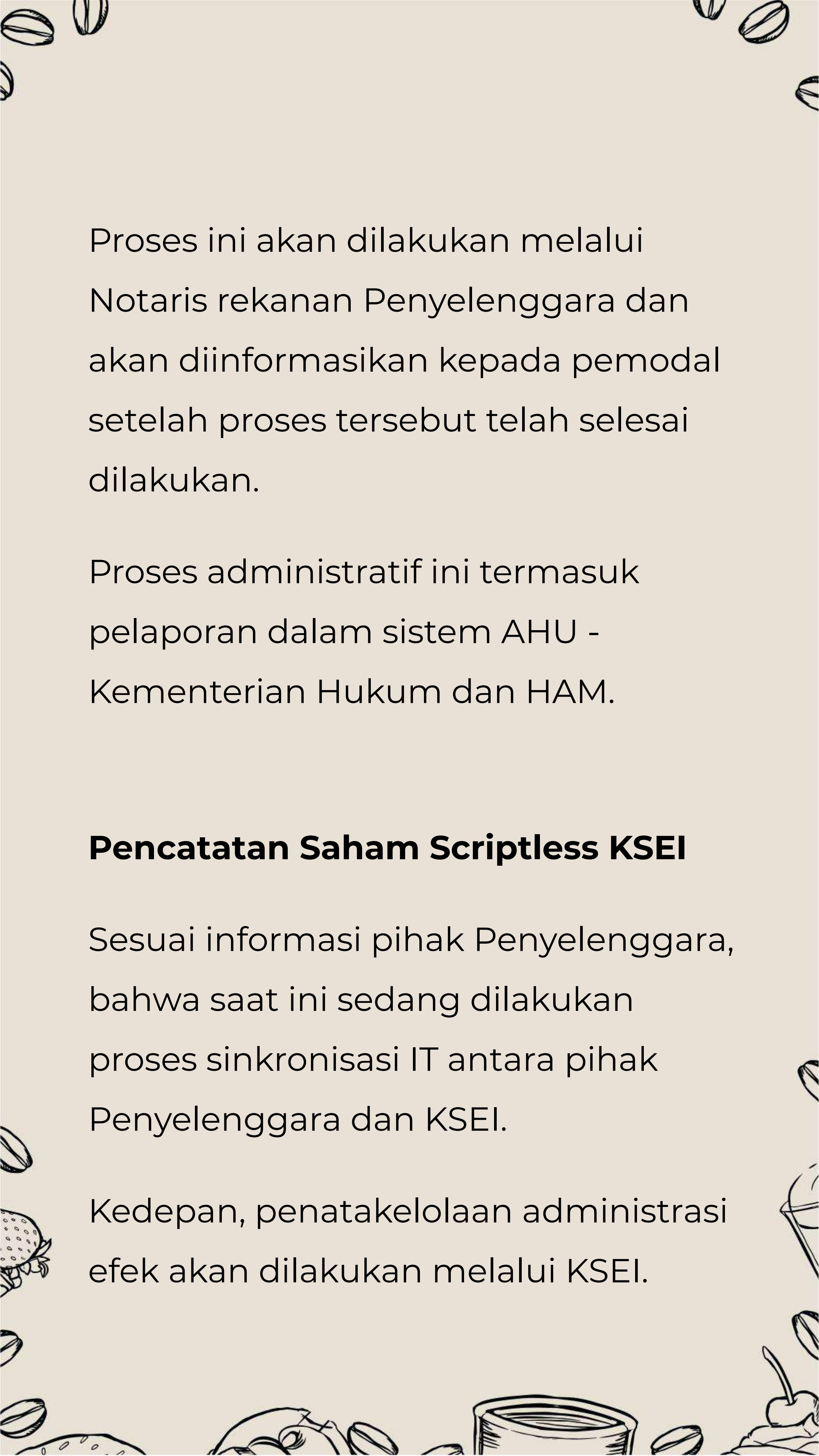
Pencatatan Kepemilikan Saham Pemodal

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

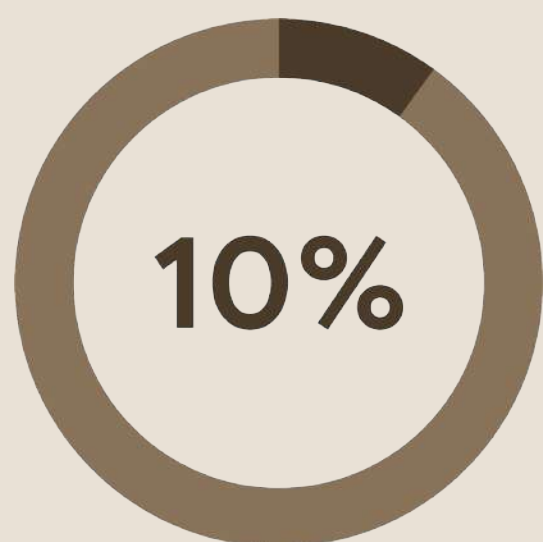
Sesuai informasi pihak Penyelenggara, bahwa saat ini sedang dilakukan proses sinkronisasi IT antara pihak Penyelenggara dan KSEI.

Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.

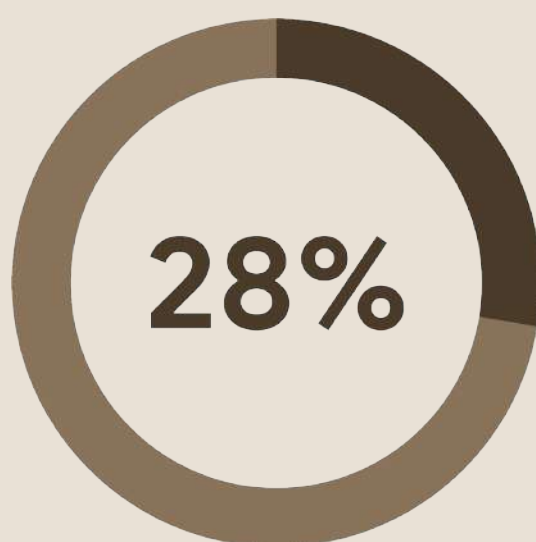


Rencana Penggunaan Dana

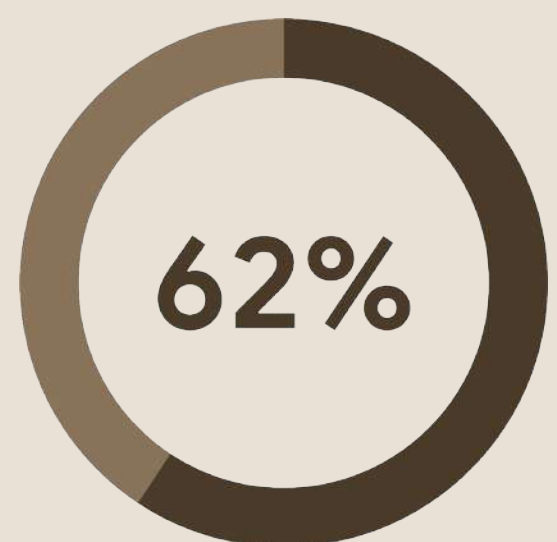
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk membuka 1 *outlet* baru di daerah Bintaro, Tangerang Selatan dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



*Management
Starting Fee*



*Sewa Tempat &
Overhead cost*



*Standard
Equipment &
Construction*

- 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 Adhi Trindo Bogatama.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT Adhi Trindo Bogatama (*sharing* dana sendiri)

Total Project Cost (TPC)

Dalam Rupiah Penuh

Items	Qty	Price per Unit	Price
Management Starting Fee	1		105.000.000
Set up Outlet (F&B Consultant)	1	25.000.000	25.000.000
Supplier and Stock Management	1	10.000.000	10.000.000
Training for Barista	1	7.500.000	7.500.000
Training for Kitchener	1	7.500.000	7.500.000
Training for Cashier	1	5.000.000	5.000.000
Training for Server	1	5.000.000	5.000.000
Food Costing & Testing	1	15.000.000	15.000.000
Quality Control	1	15.000.000	15.000.000
Financial Report	1	15.000.000	15.000.000
Standar Equipment			344.000.000
ASTORIA Sabrina SAE 2 group V (automatic)	1	125.250.000	125.250.000
Fioerengato F64XGI EVO	1	30.250.000	30.250.000
Coffee Tools	1	15.000.000	15.000.000
Manual Brew Tools	1	10.000.000	10.000.000
Tablet Android	1	5.000.000	5.000.000
Cashier Machine	1	10.000.000	10.000.000
Point of Sales (cashier system)	1	2.500.000	2.500.000
Kitchen Tools	1	15.000.000	15.000.000
Double Sink	1	15.000.000	15.000.000
Undercounter 2 Group	2	18.000.000	36.000.000
Freezer	1	15.000.000	15.000.000
Exhaust Hood	2	25.000.000	50.000.000
Sound System	1	15.000.000	15.000.000
Construction	1		316.500.000
Booth & Bar	1	55.000.000	55.000.000
Water & Electricity installment	1	20.000.000	20.000.000
Flooring indoor and terrace	1	35.000.000	35.000.000
Wall Art 2 sisi	1	29.000.000	29.000.000
Stool Bar & Chair	27	1.500.000	40.500.000
Big Up Front Signage	1	25.000.000	25.000.000
Tables	10	2.500.000	25.000.000
lighting	1	17.000.000	17.000.000
linterior Design 3D / m2	100	350.000	35.000.000
Kitchen Contruction	1	35.000.000	35.000.000
Overhead Cost	3		124.500.000
Bahan Baku Makanan dan Minuman	3	22.000.000	66.000.000
Gaji Karyawan	3	16.500.000	49.500.000
Biaya Utilitas	3	3.000.000	9.000.000
Rent Payment	12	15.000.000	180.000.000
TOTAL			1.070.000.000

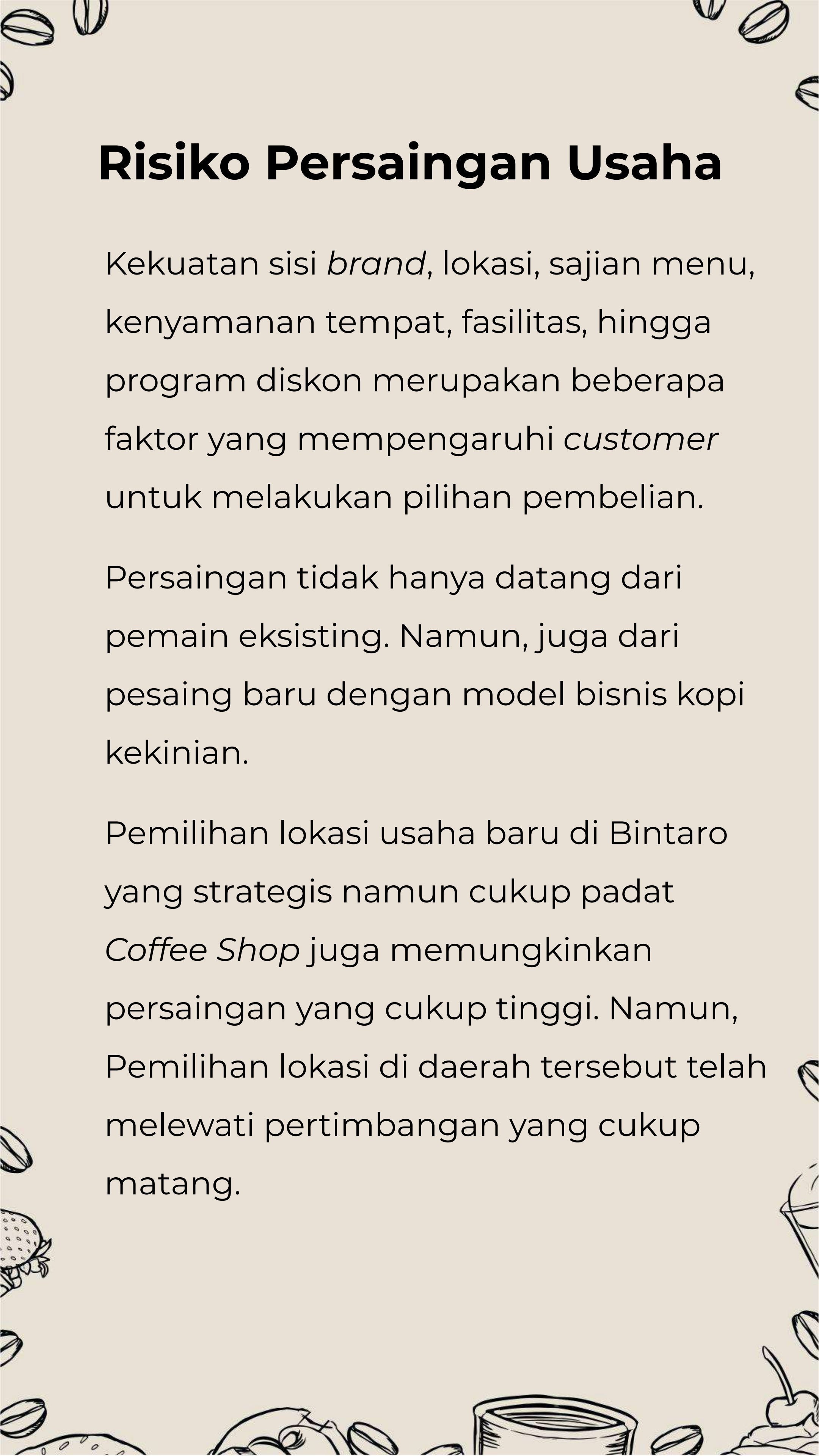
Keterangan :

- Kekurangan dana dari total *project cost* akan ditanggung oleh manajemen PT. Adhi Trindo Bogatama.
- Nilai TPC di atas adalah taksiran nilai awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.



RISIKO KHUSUS DAN MITIGASINYA



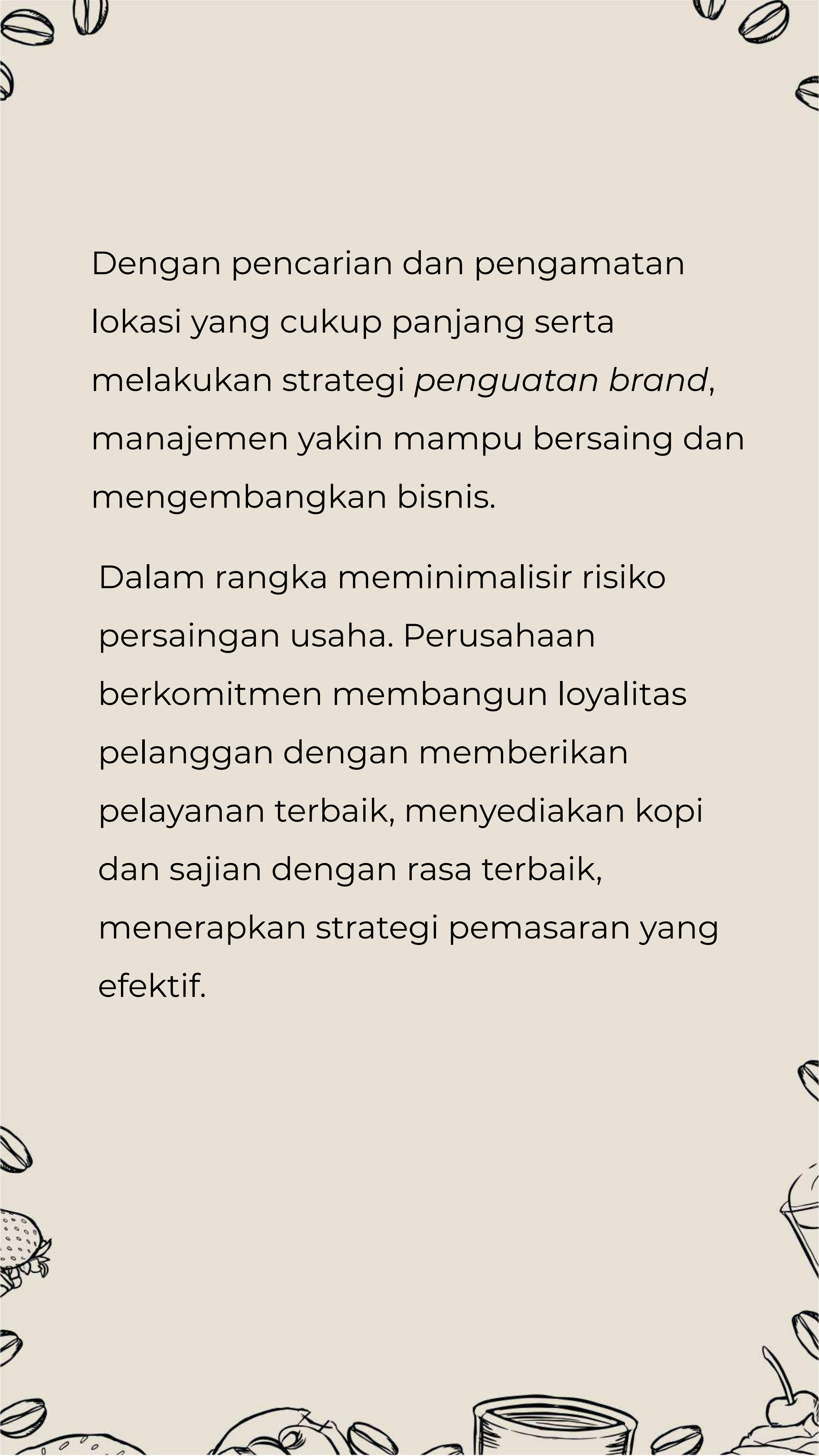


Risiko Persaingan Usaha

Kekuatan sisi *brand*, lokasi, sajian menu, kenyamanan tempat, fasilitas, hingga program diskon merupakan beberapa faktor yang mempengaruhi *customer* untuk melakukan pilihan pembelian.

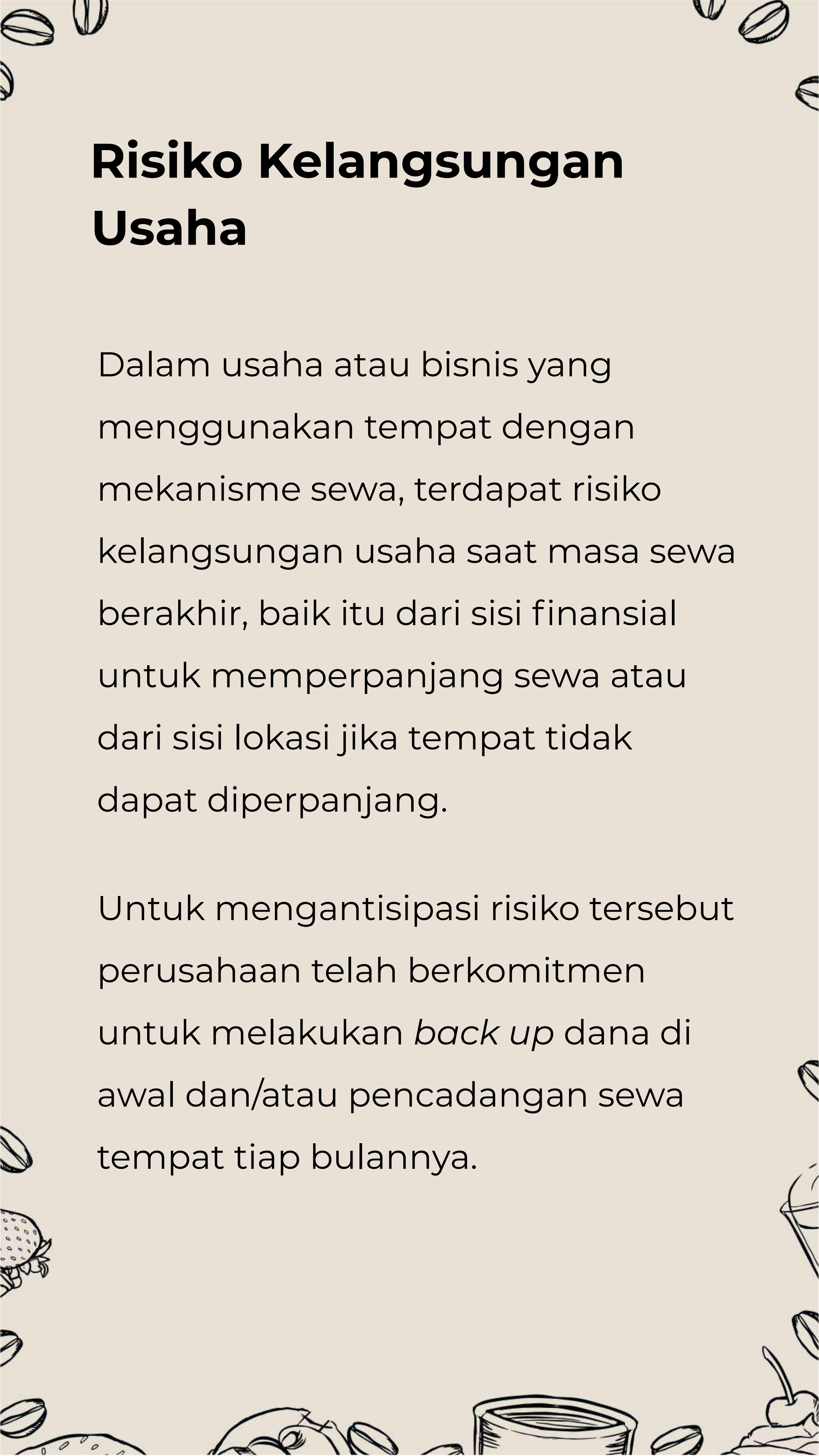
Persaingan tidak hanya datang dari pemain eksisting. Namun, juga dari pesaing baru dengan model bisnis kopi kekinian.

Pemilihan lokasi usaha baru di Bintaro yang strategis namun cukup padat *Coffee Shop* juga memungkinkan persaingan yang cukup tinggi. Namun, Pemilihan lokasi di daerah tersebut telah melewati pertimbangan yang cukup matang.



Dengan pencarian dan pengamatan lokasi yang cukup panjang serta melakukan strategi *penguatan brand*, manajemen yakin mampu bersaing dan mengembangkan bisnis.

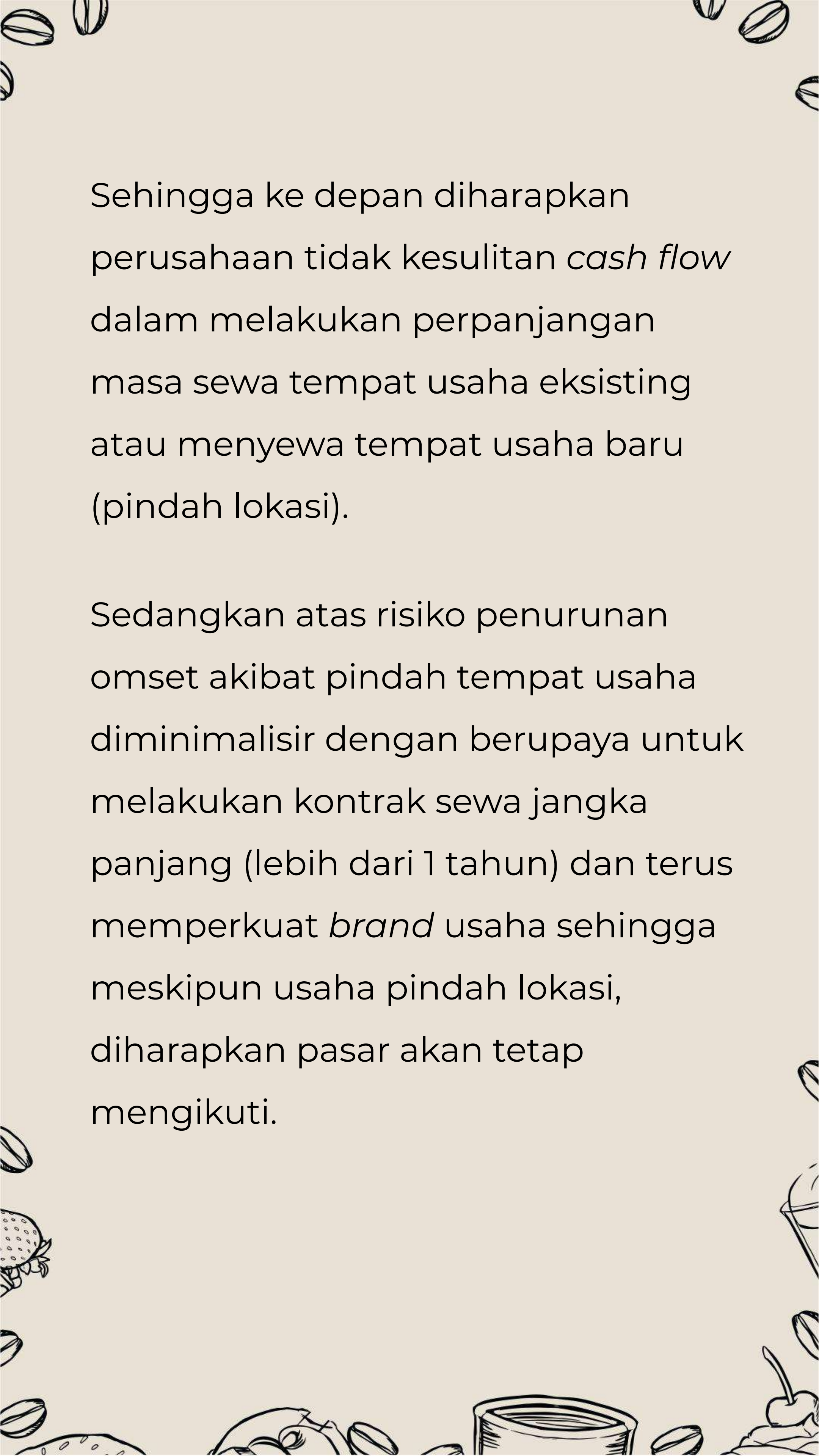
Dalam rangka meminimalisir risiko persaingan usaha. Perusahaan berkomitmen membangun loyalitas pelanggan dengan memberikan pelayanan terbaik, menyediakan kopi dan sajian dengan rasa terbaik, menerapkan strategi pemasaran yang efektif.



Risiko Kelangsungan Usaha

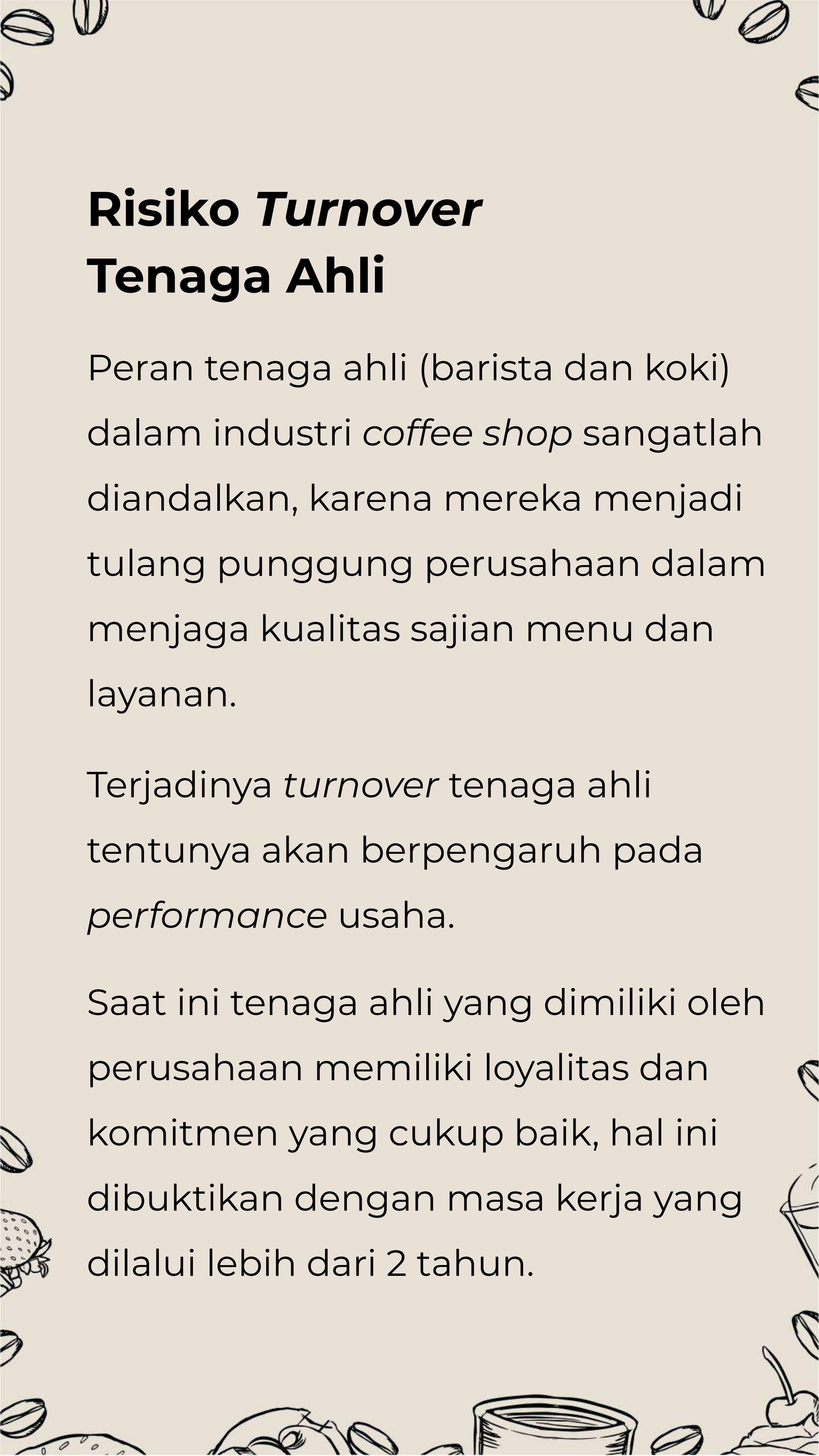
Dalam usaha atau bisnis yang menggunakan tempat dengan mekanisme sewa, terdapat risiko kelangsungan usaha saat masa sewa berakhir, baik itu dari sisi finansial untuk memperpanjang sewa atau dari sisi lokasi jika tempat tidak dapat diperpanjang.

Untuk mengantisipasi risiko tersebut perusahaan telah berkomitmen untuk melakukan *back up* dana di awal dan/atau pencadangan sewa tempat tiap bulannya.



Sehingga ke depan diharapkan perusahaan tidak kesulitan *cash flow* dalam melakukan perpanjangan masa sewa tempat usaha eksisting atau menyewa tempat usaha baru (pindah lokasi).

Sedangkan atas risiko penurunan omset akibat pindah tempat usaha diminimalisir dengan berupaya untuk melakukan kontrak sewa jangka panjang (lebih dari 1 tahun) dan terus memperkuat *brand* usaha sehingga meskipun usaha pindah lokasi, diharapkan pasar akan tetap mengikuti.

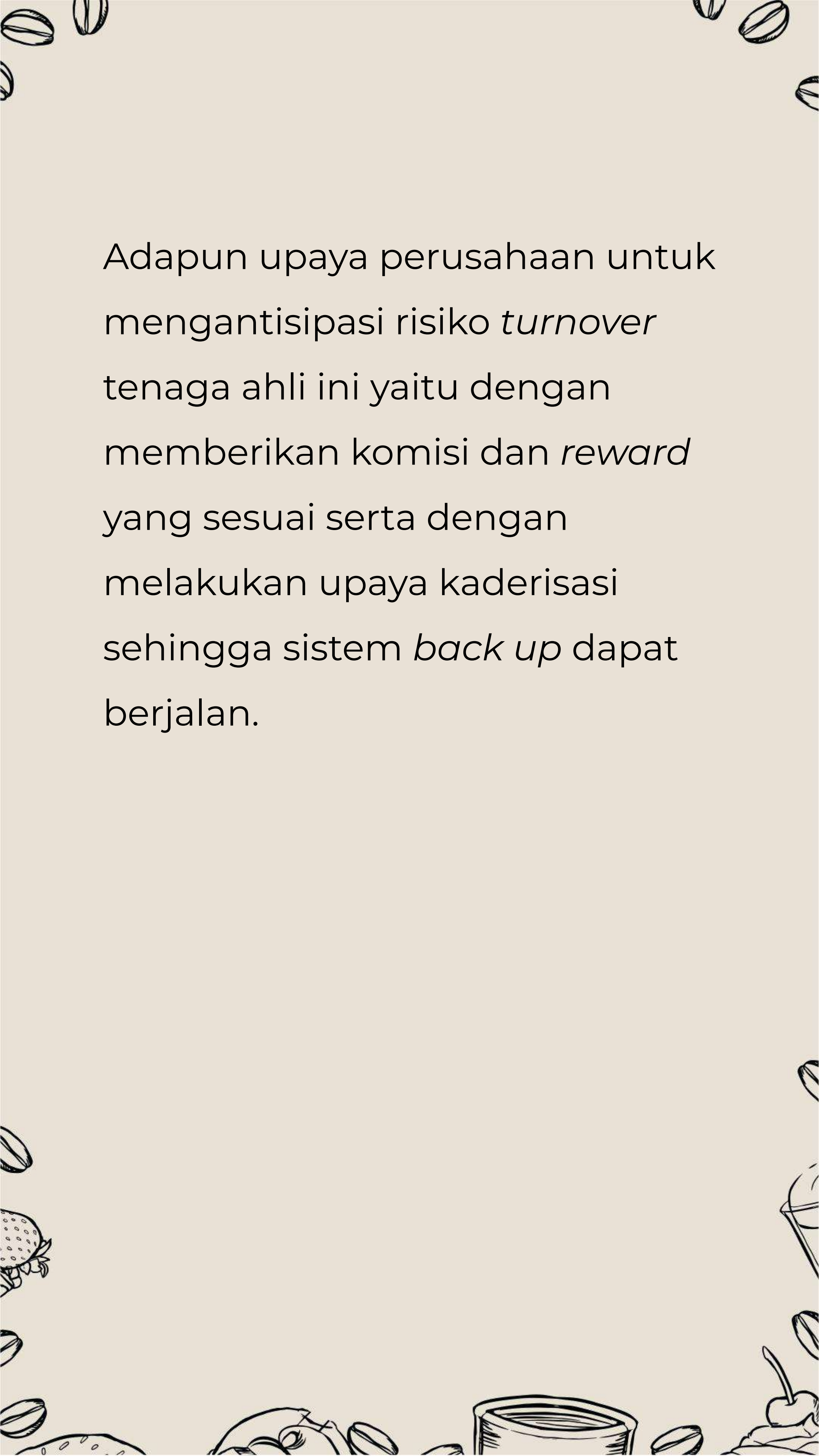


Risiko *Turnover* Tenaga Ahli

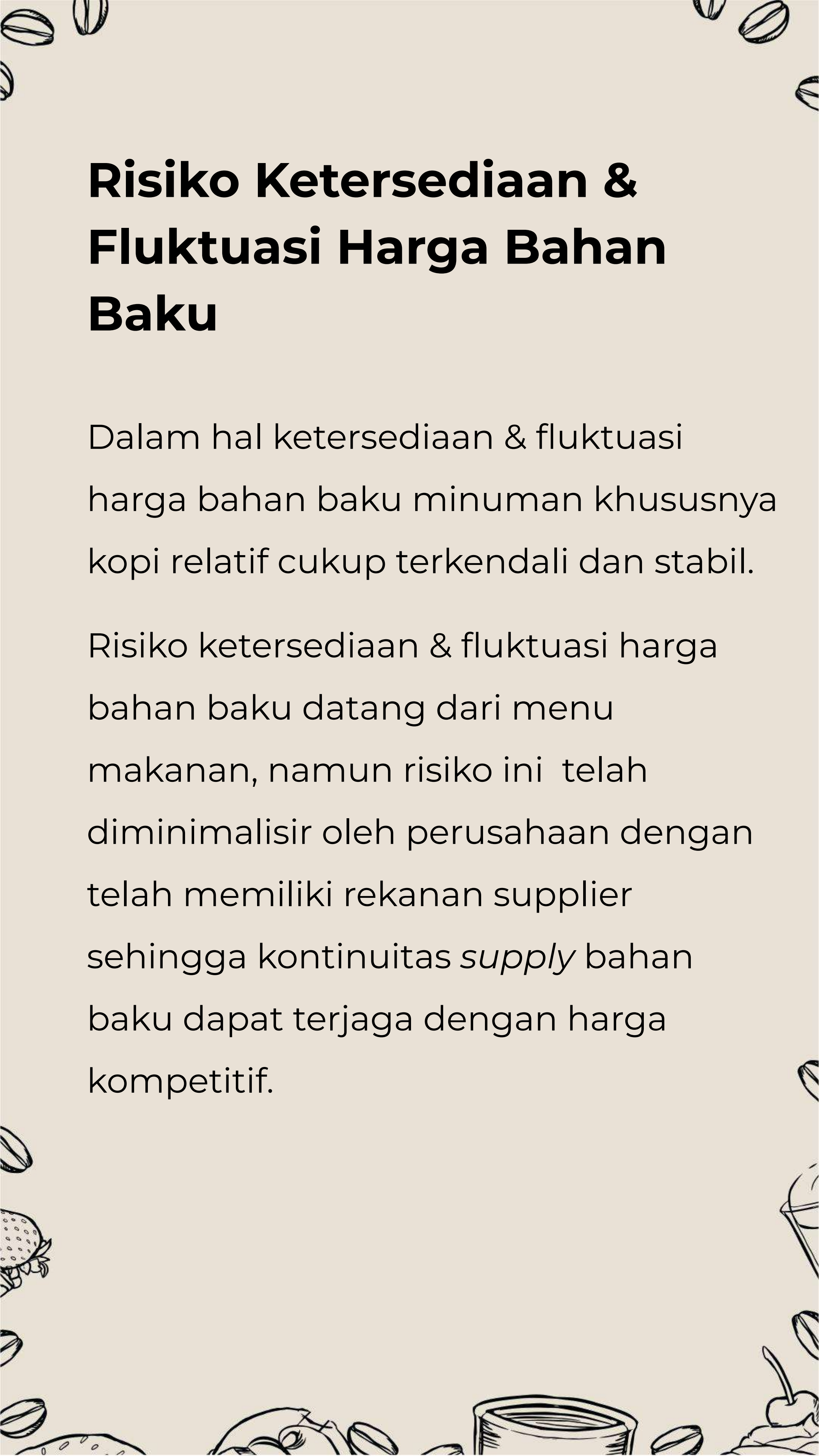
Peran tenaga ahli (barista dan koki) dalam industri *coffee shop* sangatlah diandalkan, karena mereka menjadi tulang punggung perusahaan dalam menjaga kualitas sajian menu dan layanan.

Terjadinya *turnover* tenaga ahli tentunya akan berpengaruh pada *performance* usaha.

Saat ini tenaga ahli yang dimiliki oleh perusahaan memiliki loyalitas dan komitmen yang cukup baik, hal ini dibuktikan dengan masa kerja yang dilalui lebih dari 2 tahun.



Adapun upaya perusahaan untuk mengantisipasi risiko *turnover* tenaga ahli ini yaitu dengan memberikan komisi dan *reward* yang sesuai serta dengan melakukan upaya kaderisasi sehingga sistem *back up* dapat berjalan.

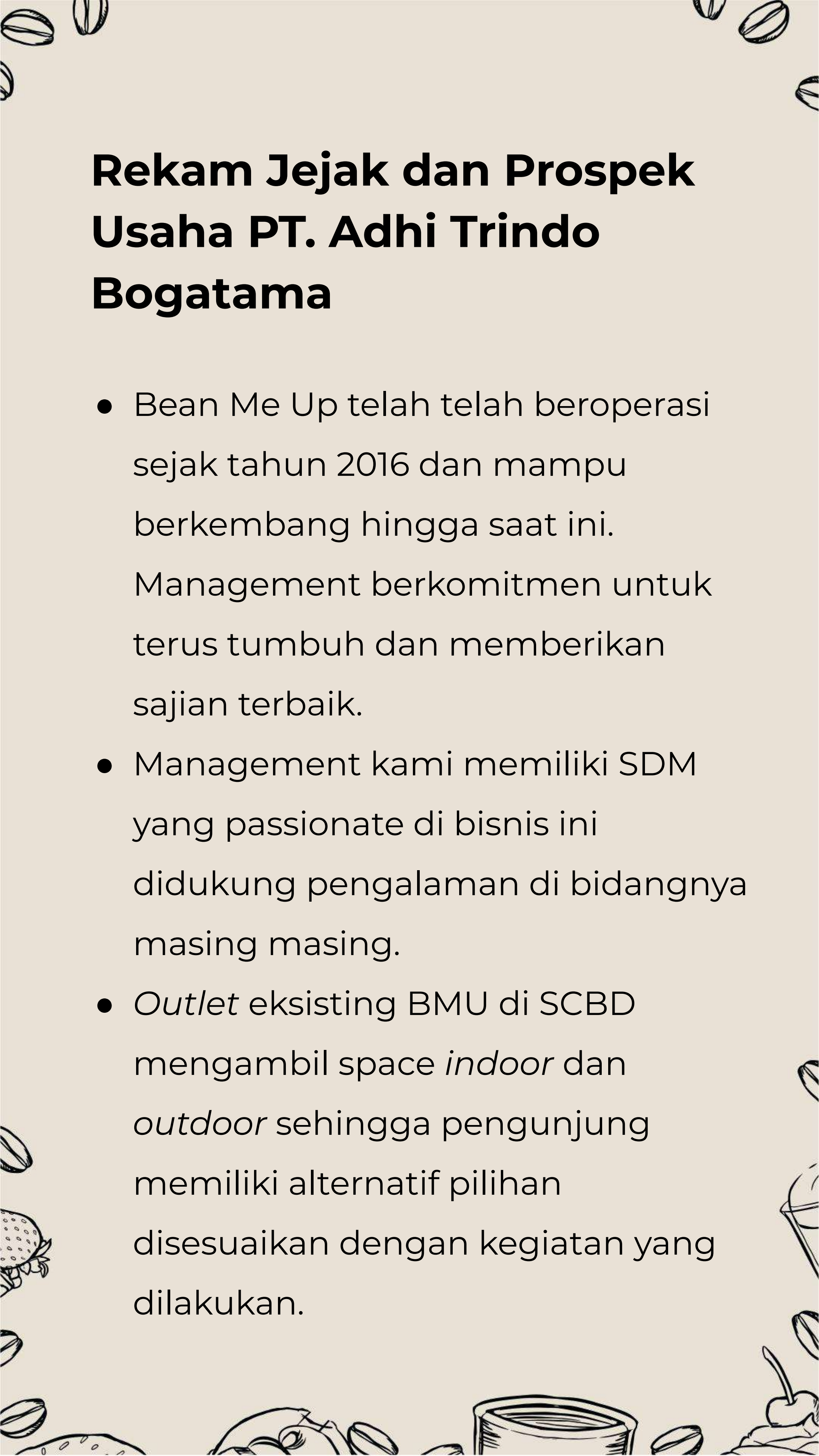


Risiko Ketersediaan & Fluktuasi Harga Bahan Baku

Dalam hal ketersediaan & fluktuasi harga bahan baku minuman khususnya kopi relatif cukup terkendali dan stabil.

Risiko ketersediaan & fluktuasi harga bahan baku datang dari menu makanan, namun risiko ini telah diminimalisir oleh perusahaan dengan telah memiliki rekanan supplier sehingga kontinuitas *supply* bahan baku dapat terjaga dengan harga kompetitif.





Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT. Adhi Trindo Bogatama

- Bean Me Up telah telah beroperasi sejak tahun 2016 dan mampu berkembang hingga saat ini. Management berkomitmen untuk terus tumbuh dan memberikan sajian terbaik.
- Management kami memiliki SDM yang passionate di bisnis ini didukung pengalaman di bidangnya masing masing.
- *Outlet* eksisting BMU di SCBD mengambil space *indoor* dan *outdoor* sehingga pengunjung memiliki alternatif pilihan disesuaikan dengan kegiatan yang dilakukan.

- Pegawai Bean Me Up mendapatkan training dengan standarisasi perhotelan sehingga mampu menjaga pelayanan dan citarasa secara professional.
- Pemilihan lokasi baru kami di Ruko Kebayoran Arcade Bintaro didasari atas pertimbangan lokasi yang berada di jalur utama yang strategis dikelilingi area perkantoran dan pendidikan. Pemilihan lokasi menjadi pertimbangan utama kami untuk mengakuisisi pasar baru.

Hormat kami



Ilham Akbar Prawira

Direktur

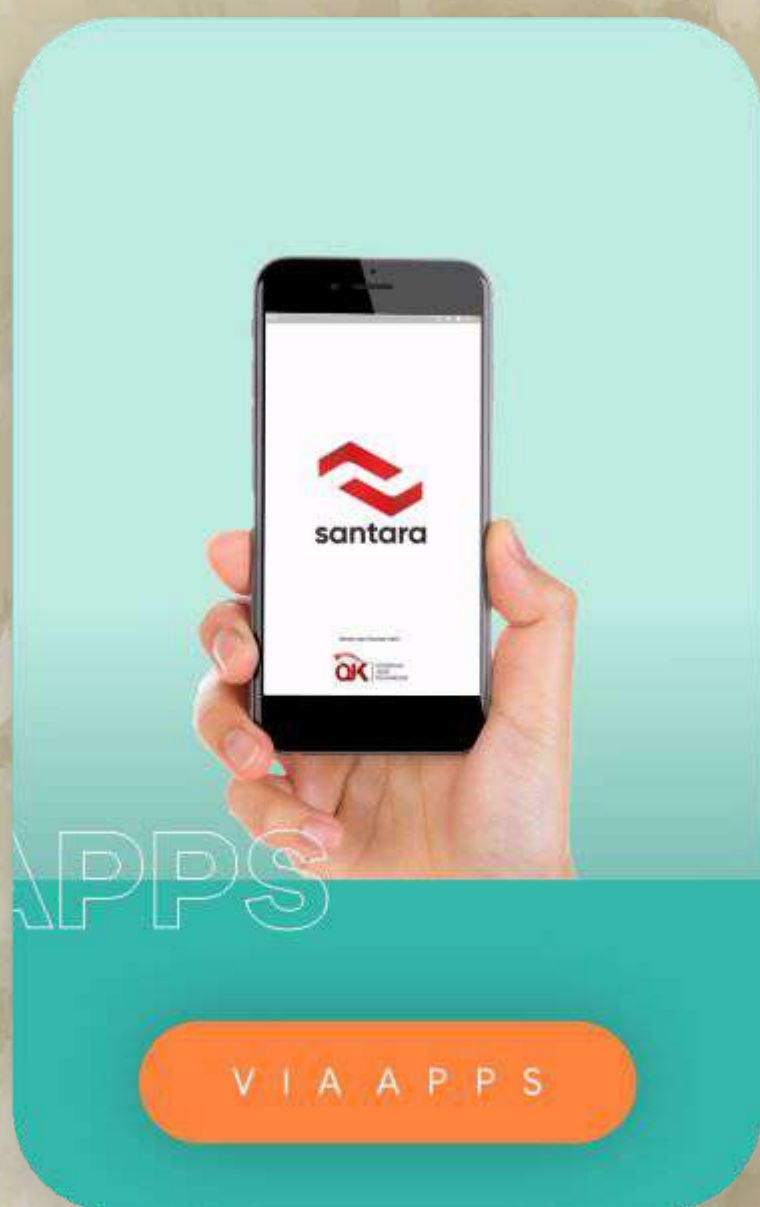
Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT. Adhi Trindo Bogatama

Beli Sekarang

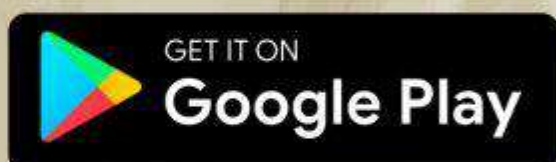


V I A W E B



V I A A P P S

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.

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

Santara tidak memaksa pengguna untuk membeli saham bisnis sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh pengguna.

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 didalam 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.