

BENTO K PI

Ngopi dulu, ngopi lagi, ngopi terus



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. 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.

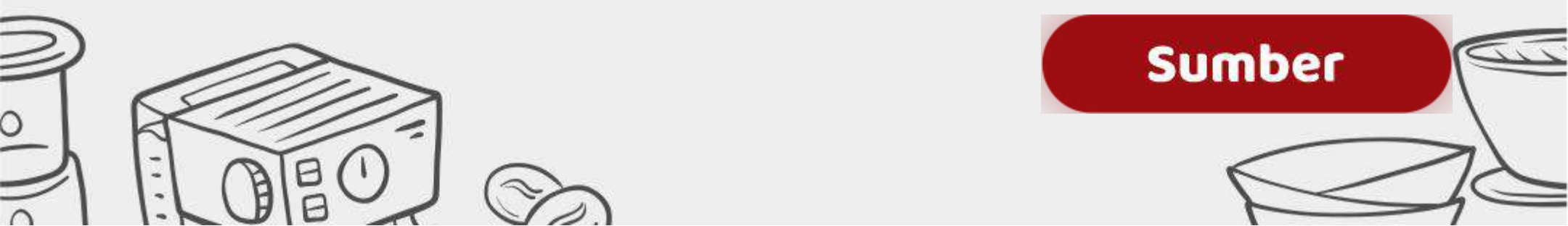
HIGHLIGHT INDUSTRY

Sebagai kota pelajar dan kota wisata, Yogyakarta tidak dapat dipisahkan dengan kebutuhan sektor Horeka (hotel, restoran, kafe) untuk memenuhi lifestyle dan minat wisata yang terus berkembang dari tahun ke tahun.

Bisnis kedai kopi sebagai salah satu sektor yang meramaikan bisnis Horeka di Yogyakarta dan Indonesia terus tumbuh. Hal ini dapat dilihat dari meningkatnya jumlah kedai kopi di Indonesia secara signifikan dalam periode tiga tahun terakhir dan naiknya konsumsi domestik kopi di Indonesia.

Dari hasil riset yang dilakukan oleh TOFFIN, bersama Majalah MIX MarComm SWA Media Group menunjukkan, ada tujuh faktor yang mendorong pertumbuhan bisnis kedai kopi.

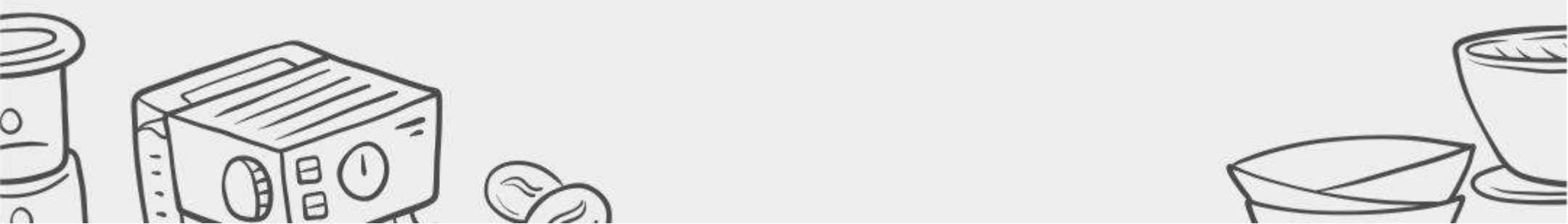
Sumber



Ketujuh faktor tersebut, yakni kebiasaan (budaya) nongkrong sambil ngopi, meningkatnya daya beli konsumen, dominasi populasi anak muda Indonesia, kehadiran media sosial yang memudahkan aktivitas marketing dan promosi, kehadiran platform *ride hailing* (*gojek dan grab*) yang memudahkan proses penjualan, rendahnya *entries barriers* dalam bisnis kopi ditunjang dengan ketersediaan pasokan bahan baku, dan margin bisnis kedai kopi yang relatif cukup tinggi.

Jika pada tahun 2014 jumlah kedai kopi di Yogyakarta hanya sebanyak 350 kedai, pada tahun 2015 berkembang menjadi 600 kedai. Dan jumlah ini terus berkembang hingga tahun 2018 mencapai 1.100 kedai kopi tersebar di seluruh wilayah DIY.

Sumber

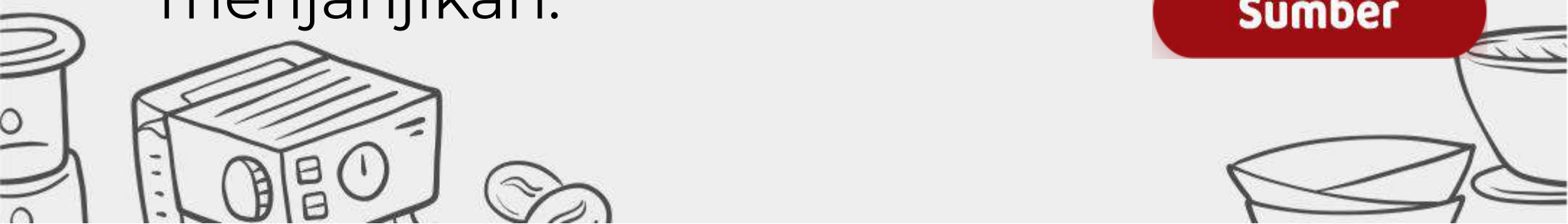


Ketujuh faktor pendorong pertumbuhan kopi tersebut yang dipedomani oleh pelaku bisnis *coffee shop* untuk memulai usaha dan mengembangkan usahanya.

Salah satu *coffee shop* yang sudah bertahan sejak tahun 2012 adalah Bento Kopi. Mengambil segmen pasar mahasiswa dan kalangan menengah kebawah dan harga yang sangat terjangkau membuat Bento Kopi mampu bertahan dan berkembang hingga saat ini.

Mengkolaborasikan budaya minum kopi yang tengah naik daun dan kebiasaan nongkrong menjadikan Bento Kopi sebagai wadah mahasiswa dan komunitas untuk menyalurkan aktifitas dan kreatifitasnya. Hal ini lah yang menjadi dasar Bento Kopi bertahan dengan konsep *coffee shop* yang menjanjikan.

Sumber



SEJARAH USAHA





Bento Kopi hadir sejak bulan **tahun 2012**

didirikan oleh **Hairul Umam Bento**

sebagai ketertarikan melihat peluang bisnis kuliner khususnya di Yogyakarta.



Bento Kopi, saya dirikan mulai dari nol saat menjalani kuliah di tahun kedua.

Kisahanya dimulai saat bertemu pemilik rumah makan yang sudah terancam bangkrut dan beliau menawarkan untuk mengembangkan usaha bersama dengan berbagi kebutuhan investasi.

Disepakati, dengan mengubah konsep rumah makan menjadi sebuah kafe.

Bahkan tak hanya tempat nongkrong dan ngopi, kafe yang kami bentuk juga sekaligus menjadi tempat kursus bahasa

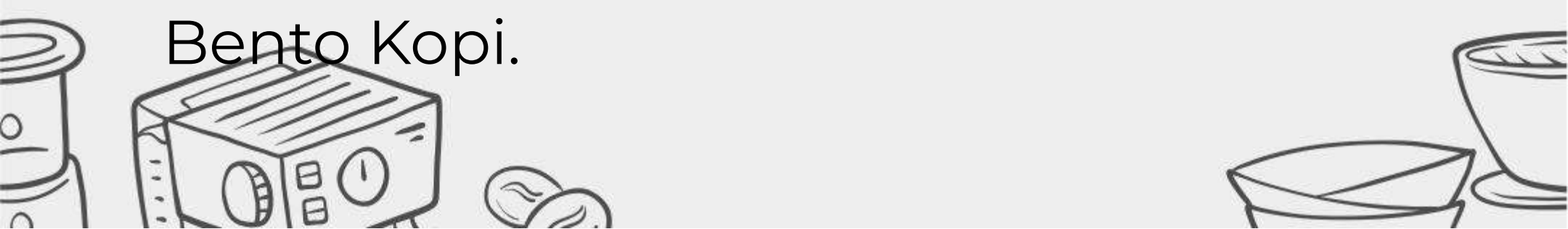
Inggris. Secara perlahan dengan

perkembangan cafe yang cukup baik,

Bpk. Bento bisa mengambil alih

kepemilikan usaha dan resmi membuka

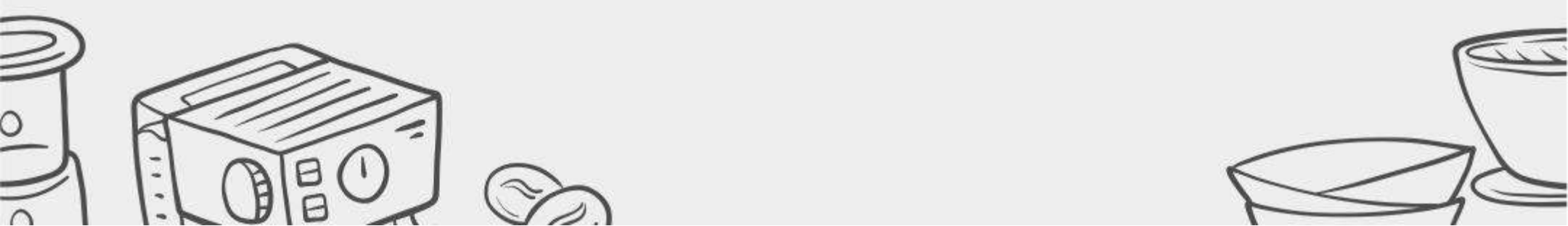
Bento Kopi.



Komunitas belajar bahasa Inggris yang sedang berkembang pesat di tahun 2012, berpengaruh besar pada usaha Bento Kopi. Seiring dengan bertambahnya jumlah cabang kursus, maka bertumbuh juga cabang Bento Kopi.

Saat ini Bento Kopi telah memiliki 4 cabang yang seluruhnya di Yogyakarta yaitu di Nologaten, Condong Catur, Kaliurang dan UNY (buka segera). Selain mengelola Bento Kopi, Bpk. Bento juga mengelola beberapa *Coffee Shop* dan *coworking space* lainnya bersama dengan beberapa rekan dan investor.

Dengan perubahan lifestyle milenial akan kebutuhan tempat untuk beraktivitas dan berkreasi berbagai kegiatan edukasi dan *entertainment*, menjadikan *owner* mantap memutuskan untuk membuat kedai kopi dengan konsep *cafe*.



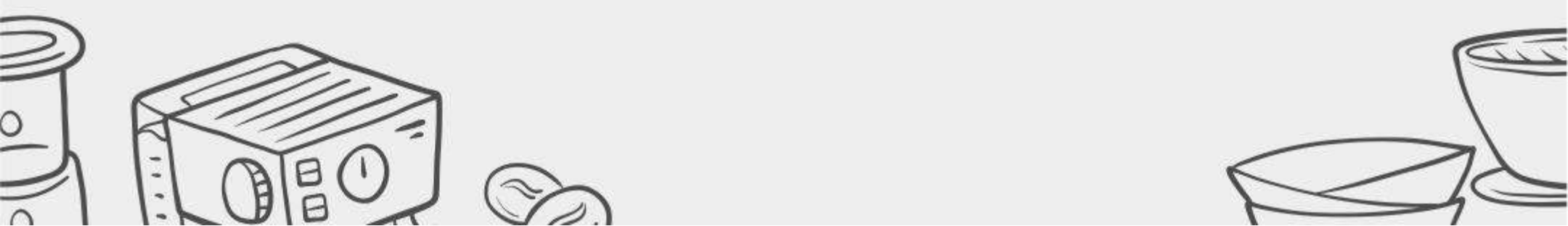




Selama 8 (delapan) tahun berjalan, tentu bukan merupakan perjalanan yang mudah dan mulus bagi kami. Berbagai situasi bisnis dan strategi sudah kami terapkan menjadi pelajaran berharga bagi kami untuk dapat bertahan dan berkembang hingga saat ini.

Jumlah mahasiswa dan pendatang baru sebesar hampir 1.200.000 orang setiap tahunnya yang silih berganti dan terus meningkat menjadi potensi target pasar yang sangat menarik.

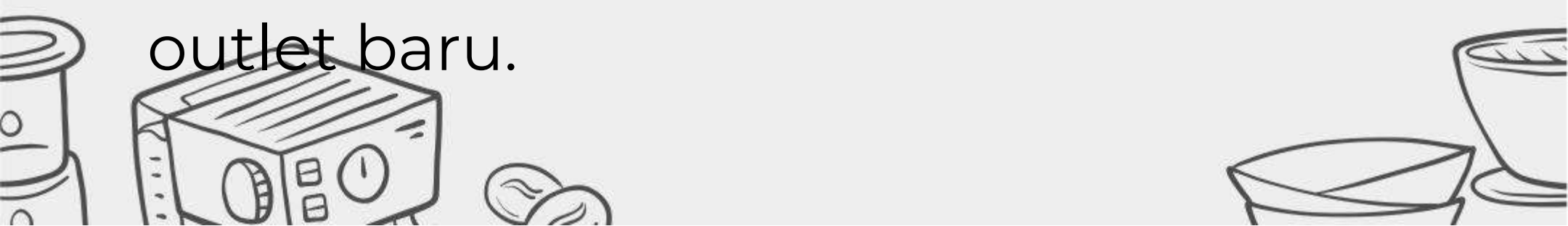
Dengan jaringan dan management yang sudah tertata rapi, Bento Kopi yang membidik mahasiswa dan pasar menengah kebawah mampu memiliki penikmatnya tersendiri khususnya di Yogyakarta.



Bento kopi juga dikenal sebagai wadah berkumpul influencer dan komunitas youtuber khususnya di Yogyakarta. Hal ini kami fasilitasi dengan menyediakan panggung dan live music setiap hari yang terbukti mampu menjadi strategi pemasaran yang menarik.

Di masa pandemi saat ini, berimbas cukup signifikan bagi bisnis Bento Kopi. Dengan himbauan *social distancing*, pembatasan jam operasional dan kembalinya sebagian besar mahasiswa, memaksa management memutuskan untuk menutup sementara Bento Kopi sejak akhir Maret diperkirakan hingga akhir Juni 2020 untuk meminimalisir kerugian operasional.

Harapannya kondisi pandemi dapat berangsur membaik dan manajemen siap beroperasi dengan tambahan dua outlet baru.

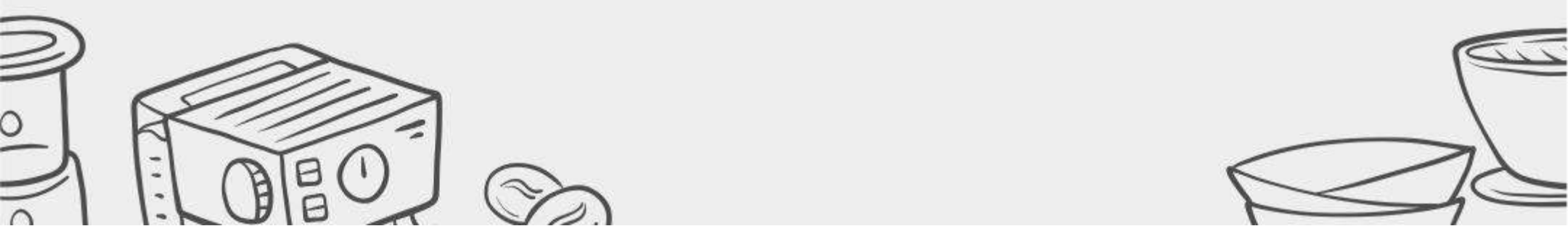






Sebagai penerjemahan pengembangan bisnis kami, saat ini Bento Kopi sedang mempersiapkan pembukaan outlet ke-5 (lima) dan ke-6 (enam) di daerah Tamantirto (Bento Kopi UMY) dan Seturan (Bento Kopi Seturan), Yogyakarta. Ke-dua outlet Bento Kopi yang baru ini akan mengusung konsep Bento Kopi+ dimana konsep yang ditawarkan lebih modern dengan area indoor dan outdoor yang memungkinkan beragam aktifitas dan daya tampung lebih dari 300 orang.

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





**BENTO
KOPPI**
ngopi dulu, ngopi lagi, ngopi terus

**BENTO
KOPPI**
ngopi dulu, ngopi lagi, ngopi terus

LOKASI USAHA

Eksisting



Bento Kopi Nologaten

Jl. Nologaten, RT.04/RW.01, Tempel,
Caturtunggal, Kec. Depok,
Kab.Sleman, DIY 55281

Akan dibuka



Bento Kopi Seturan

Seturan, Kec. Depok
Kab.Sleman, DIY 55281



Bento Kopi UMY

Jl. Patriot Bangsa II Tamantirto,
Kec. Kasihan, Kab. Bantul,
DIY 55184

LOKASI USAHA EKSISTING



Bento Kopi

Jl. Nologaten, RT.04/RW.01, Tempel, Caturtunggal,
Kec. Depok, Kab.Sleman, DIY 55281

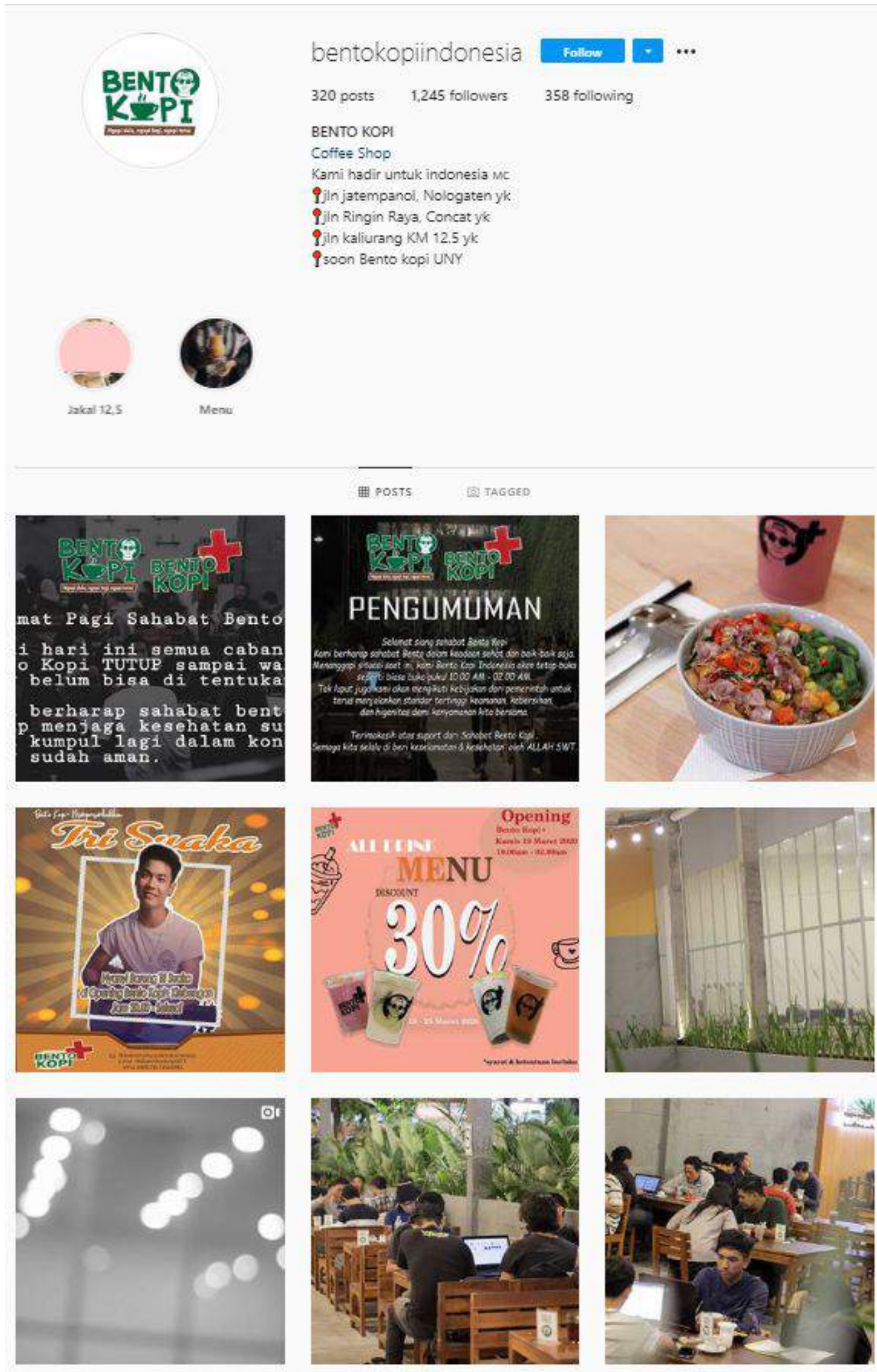
VIDEO PROFIL

PT Muda Bangun Semesta



**Klik untuk menonton

Instagram Official @bentokopiindonesia



Google Review

←

BENTO CAFE_ NOLOGATEN

🔍

🔗

⋮

OVERVIEW

REVIEWS

PHOTOS

ABOUT



Muhamad Helmi

Local Guide · 48 reviews · 1,642 photos

⋮

★★★★★

4 months ago

tempatny bagus, sejuk, parkir an luas. bisa buat nongkrong. ngerjakan tugas. ada musholanya juga. tempatnya juga lumayan besar. mantaplah pokoknya ...

More





Febri erza

Local Guide · 61 reviews · 632 photos

⋮

★★★★★

3 months ago

Tempatnya luas, variasi menu beragam, cuma sayangnya setiap hari minggu sore kesini selalu kehabisan menu tertentu. Harga bersahabat & terjangkau, pelayanan cukup ramah. Mushola terawat & bersih, kamar mandi cukup bersih. Parkiran luas

(Translated by Google)

The place is wide, varied menu variations, just unfortunately every Sunday afternoon here always run out of certain menus. Friendly & affordable prices, service is quite friendly. The mosque is well maintained & clean, the bathroom is quite clean. Wide parking lot



←

BENTO CAFE_ NOLOGATEN

🔍

🔗

⋮

OVERVIEW

REVIEWS

PHOTOS

ABOUT



faizal abidin

Local Guide · 11 reviews · 16 photos

⋮

★★★★★

2 months ago

Bagus, luas dan bersih tempatnya. Parkirannya juga luas. Waktu tunggu pesanan agak lama, mungkin karena waktu saya pergi memang ramai juga. Intinya bagus dan recommended

(Translated by Google)

Nice, spacious and clean place. Parking area is also broad. Waiting time for orders is rather long, maybe because my time away is indeed crowded too. The point is good and recommended





vign jayd

Local Guide · 27 reviews · 11 photos

⋮

★★★★★

3 months ago

Nice place to go both alone or group. it is clean enough and there varies types of seats. Choose the ones beside the wall to get electric plugs. Sometimes it shows music performance, too. ...

More

👍

🔗



Francisca

Local Guide · 22 reviews · 23 photos

⋮

★★★★★

4 months ago

The place is huge, good prices. Nice place to hang out with your friends. Haven't seen live music there. But when the music playlist played on the speaker, I think the operator should really consider the genre so it can be comfortable for all guests. 🤔🤔

👍

🔗



Wakhid Fitri Albar

Local Guide · 86 reviews · 90 photos

⋮

★★★★★

4 months ago

Cozy and very very cheap. Even when I was there, they have a live music. One of the best place to have a good quality time with friends and crush. However, the free wifi sometimes doesn't work well.

Google Review

 BENTO CAFE_ NOLOGATEN   

OVERVIEW

REVIEWS

PHOTOS

ABOUT

**Veni Jumila Danin**
Local Guide · 296 reviews · 2,380 photos

★★★★★

2 months ago

Buka jam 9 pagi sam jam 2 dini hari.
Aku kesini jam 11 siang masih jadi pelanggan pertama haha.
rame rame nya ya jam 2 an lah baru pada kesini.
makin malam makin rame. ya iyalah.

Disini disediakan banyak banget menu makanan dan minuman.
cemilan juga.
nyaman banget si aku suka di komplek C.
Karena kesehannya ada alasnya.
Jadi ga dingin banget dan ga keras banget. hehe.
Terus aku suka karena ada mejanya.
colokan banyak.
disediakan terminal kabel.
wifi nya gratis tapi lemot. passwordnya bentoindonesia
Kalo ga mau yang lemot bisa beli voucher wifi di kasir hehehe.



**indar arizhana**
Local Guide · 75 reviews · 176 photos

★★★★★

a year ago

good coffee ☕



 BENTO CAFE_ NOLOGATEN   

OVERVIEW

REVIEWS

PHOTOS

ABOUT

**Gendenk's Channel**
Local Guide · 35 reviews · 1,009 photos

★★★★★

4 months ago

Bagi penyuka suasana tenang, jauh dari kebisingan, yg doyan lesehan maupun yg tidak biasa lesehan bisa coba tempat ngopi dan nyantai di bento kopi. Harga minuman dan makanan relatif cukup untuk isi dompet akhir bulan...

(Translated by Google)
For those who like calm atmosphere, far from the noise, those who love lesehan and those who are not ordinary can try coffee and coffee shops. Drink and food prices are relatively enough to fill the wallet at the end of the month ...



OVERVIEW

REVIEWS

PHOTOS

ABOUT

**Handika Lindu**
Local Guide · 728 reviews · 2,064 photos

★★★★★

3 months ago

Tempatnya ruame, bersih dan luas. Harga menunya masih standar. Tersedia live music setiap malam. Free wifi. Pelayanan baik. Lokasi strategis.

(Translated by Google)
The place is ruame, clean and spacious. The price of the menu is still standard. Live music available every night. Free wifi. Good service. Strategic location.



TEAM PROFILE





Hairul Umam Bento

Co-Founder dan Komisaris



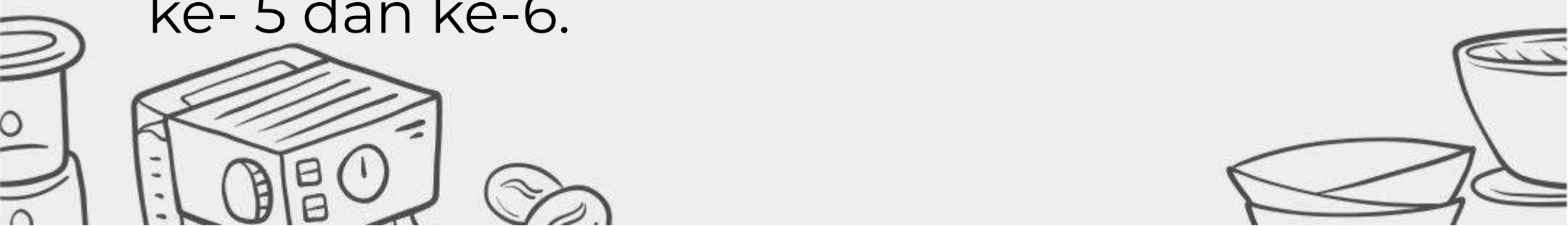
Berawal dari melihat peluang bisnis kuliner khususnya di Yogyakarta, saya memutuskan untuk memulai dari 0 bisnis kedai kopi ini. Diawali dengan berpartner dengan pemilik rumah makan yang hampir bangkrut hingga saya akhirnya mampu mengambil alih seluruh management Bento Kopi.



Keputusan bisnis maupun strategi selama 8 tahun bergerak di bidang ini menjadikan pelajaran yang sangat berarti untuk saya terus mengembangkan Bento Kopi.



Bersama dengan rekan dan investor, saat ini saya mampu mengembangkan Bento Kopi hingga 4 cabang dan kembali mengajak investor dari Santara untuk ikut ambil bagian dalam pengembangan cabang Bento Kopi ke- 5 dan ke-6.





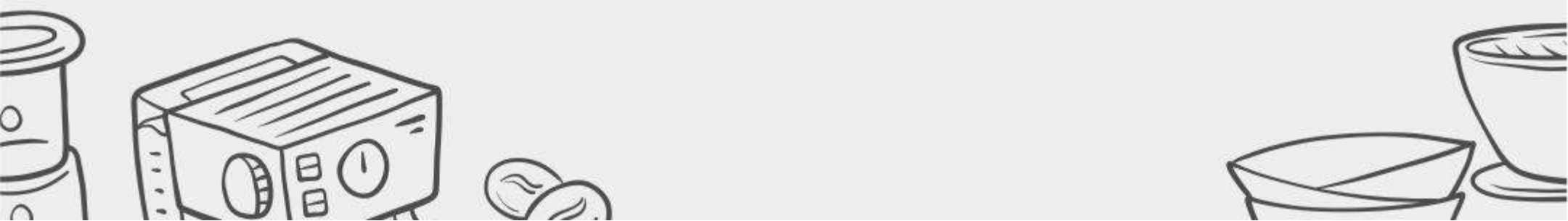
Hakam Fauzi

Direktur

Bersama dengan Founder Sdr. Hakan Fuazi bergabung dengan Bento Kopi mulai dari 1 cabang di Nologaten hingga saat ini berkembang menjadi 4 cabang.

Didorong dengan pengalaman mengelola bisnis F&B, beliau memiliki kemampuan membaca view dan strategi trend di industri kuliner yang akan diterapkan di Bento Kopi. Kejelian untuk membaca situasi dan tren ini menjadikan Bento Kopi tetap mampu bertahan dan berkembang selama 8 tahun.

Bersama dengan manajemen, kita yakin mampu berkembang dengan dukungan pasar dan brand value yang sudah kita bentuk sejauh ini.



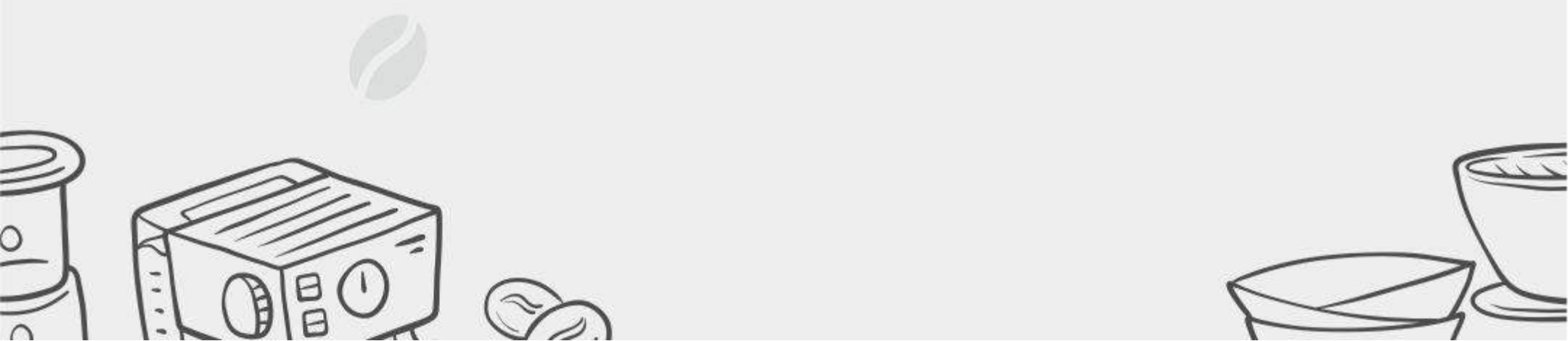


Ardan Fardi

*Co- Founder dan
Operational &
Marketing Manager*

Ardan Fardi dipercaya sebagai *Operational dan Marketing Manager*, didukung oleh latar belakang pendidikannya di bidang *Management* dan pengalamannya mengelola bisnis khususnya *Coffee Shop dan Co-Working Space* yang sangat mumpuni.

Dengan pengalaman beliau tersebut, beliau terbiasa untuk berinteraksi dengan relasi dan investor termasuk di dalamnya untuk menentukan strategi operasional yang berdampak pada peningkatan *brand value* perusahaan.





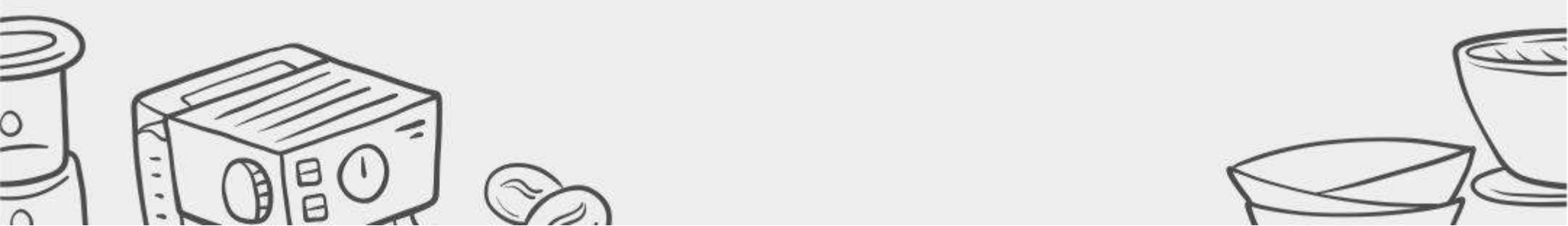
Tri Aji Suaka

Creative Manager

Dikenal sebagai musisi dengan yang kerap mengcover lagu lagu hits, Tri Suaka menjadi daya tarik sendiri bagi pengunjung Bento Kopi.

Dengan pesona beliau untuk mengumpulkan pengunjung, beliau dipercaya untuk menjadi creative manager. Beliau ditugaskan utamanya untuk menunjang performance live music dan juga konten online youtube.

Melalui andil beliau, Bento Kopi menjadi salah satu tempat minum kopi yang dikenal sebagai tempat ngopi sambil menikmati music yang berkualitas.



JUMLAH PEKERJA

<i>Ops. dan Marketing Mgr.</i>	: 1
<i>Creative Manager</i>	: 1
<i>Supervisor</i>	: 1
<i>Barista</i>	: 2
Staff Dapur	: 3
Pramusaji	: 3

Keterangan :

Fungsi Manajer Keuangan dirangkap oleh Direktur





FINANCIAL HIGHLIGHTS



Profit & Loss Statement Highlights

BENTO KOPI

Periode 2019 dan Maret 2020

Dalam Rupiah Penuh

Pos Laba Rugi	2019	Mar - 2020
Penjualan	1.750.282.610	356.008.015
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(620.981.430)	(128.839.940)
Laba Kotor	1.129.301.180	227.168.075
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(447.889.800)	(96.184.896)
Keuntungan Operasional	681.411.380	130.983.179
Pendapatan (Beban) Lainnya	-	-
Laba Usaha	681.411.380	130.983.179

Keterangan :

- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.
- Pandemi covid-19 menyebabkan omset usaha di Q1 2020 khususnya di bulan Maret 2020 tertekan, hal ini menyebabkan omset perusahaan mengalami penurunan secara *year to date*.
- %HPP terhadap penjualan relatif stabil di angka 36% - 39%. Sedangkan beban SGA perusahaan yang merupakan *fixed cost* perusahaan relatif tetap, sehingga menyebabkan kenaikan %SGA di saat penjualan mengalami penurunan.
- Di tengah kondisi yang cukup sulit bagi pelaku bisnis ini, perusahaan masih mampu mencatatkan profit yang cukup baik di Q1 2020 dengan pencapaian *profit margin* usaha sebesar 36%.
- Dengan strategi *business development* saat pandemi melalui ekspansi usaha, diharapkan ke depan akan berwujud pada peningkatan kekuatan *brand* bisnis dan keuntungan perusahaan, khususnya saat kondisi mulai normal kembali.

Disclaimer :

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



JADI PEMILIK SAHAM

PT Muda Bangun Semesta

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

30%

Dari Laba Bersih

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





Penawaran Saham Perdana PT Muda Bangun Semesta

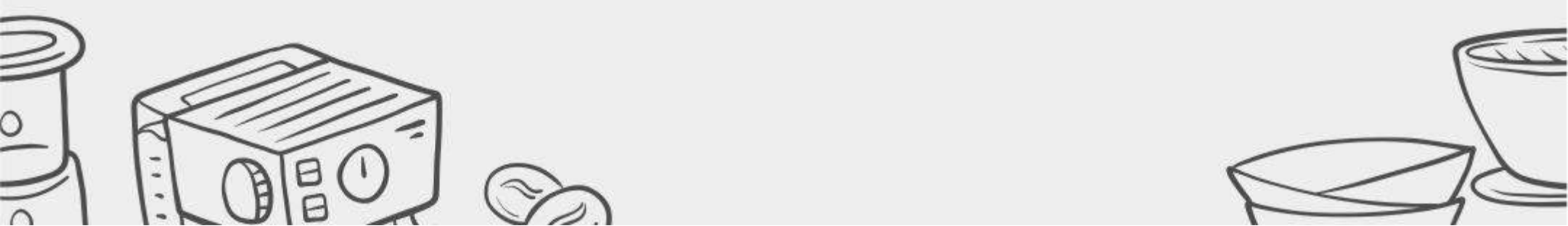
Kode Saham	: BNTO 
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 2.000.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 40%
Harga per lembar saham	: Rp 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 2.865.400,-
Periode Pembagian Dividen**	: 6 bulan
Masa Penawaran Saham***	: 60 hari

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.

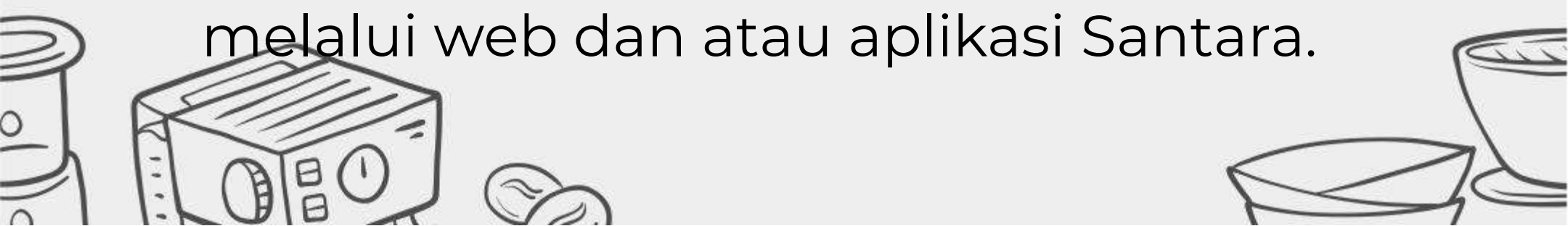
**Mengikuti kebijakan dividen perusahaan.

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



Bagaimana Mekanisme Kerjasamanya?

1. Anda dan pemodal lainnya di Santara melakukan Urun Dana untuk memiliki 40% saham PT Muda Bangun Semesta.
2. Santara menyalurkan dana ke PT Muda Bangun Semesta untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT Muda Bangun Semesta akan mengelola dana untuk mengembangkan usahanya.
4. PT Muda Bangun Semesta akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT Muda Bangun Semesta 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
2.000.000	941.301	30%	282.390	14.12%

Catatan :

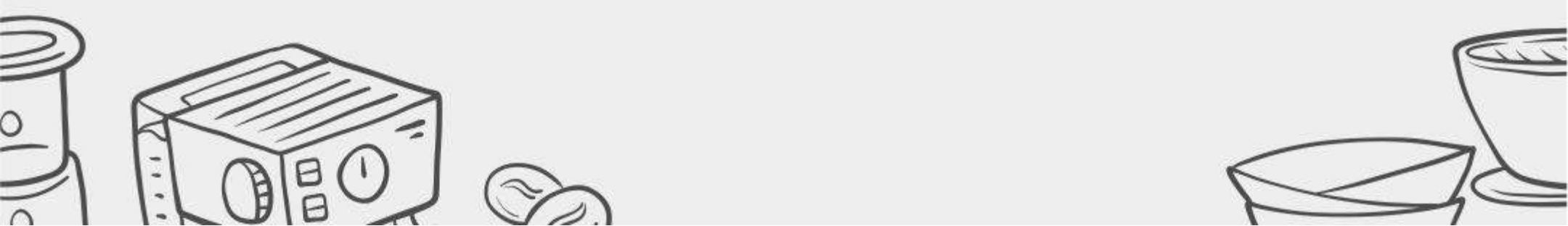
1. Angka di atas dalam ribuan rupiah.
2. Proyeksi yield investasi di atas adalah ilustrasi.
3. Besaran dividen yang dibagikan kepada pemegang saham tetap mengikuti kebijakan dividen yang dituangkan perseroan dalam prospektus ini.



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





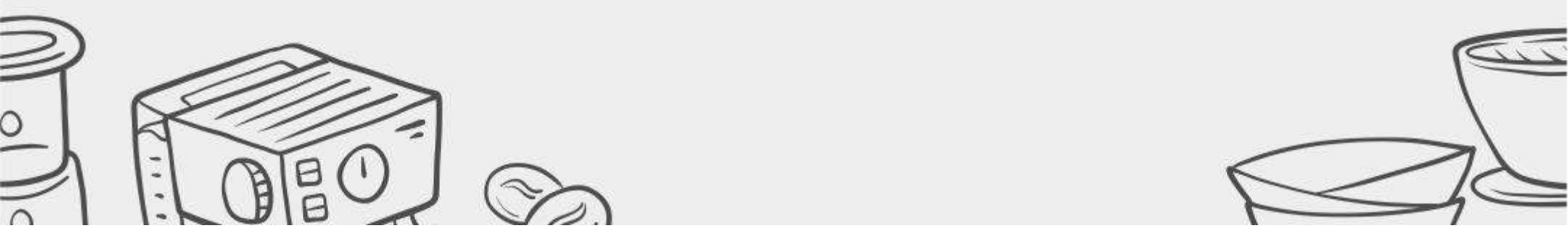
Setelah Penawaran Umum Perdana Saham ini, perseroan bermaksud membayarkan dividen saham kepada investor dalam jumlah **sebanyak-banyaknya 30% dari laba bersih tahun berjalan**, setelah melakukan pencadangan laba bersih sesuai dengan ketentuan yang berlaku.



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



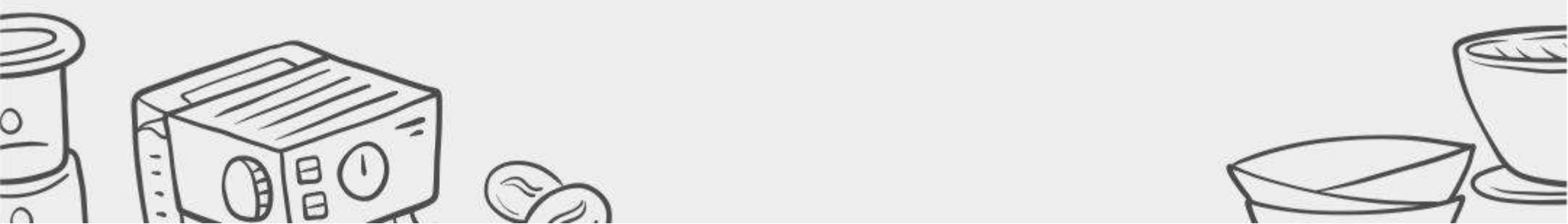
Pencatatan Saham Pada Aplikasi

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 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.

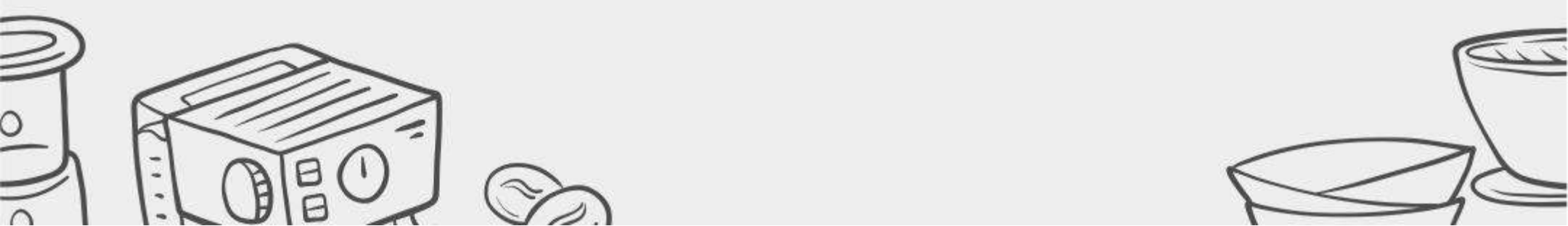
Proses administratif ini termasuk pelaporan dalam sistem AHU - Kementerian Hukum dan HAM.



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



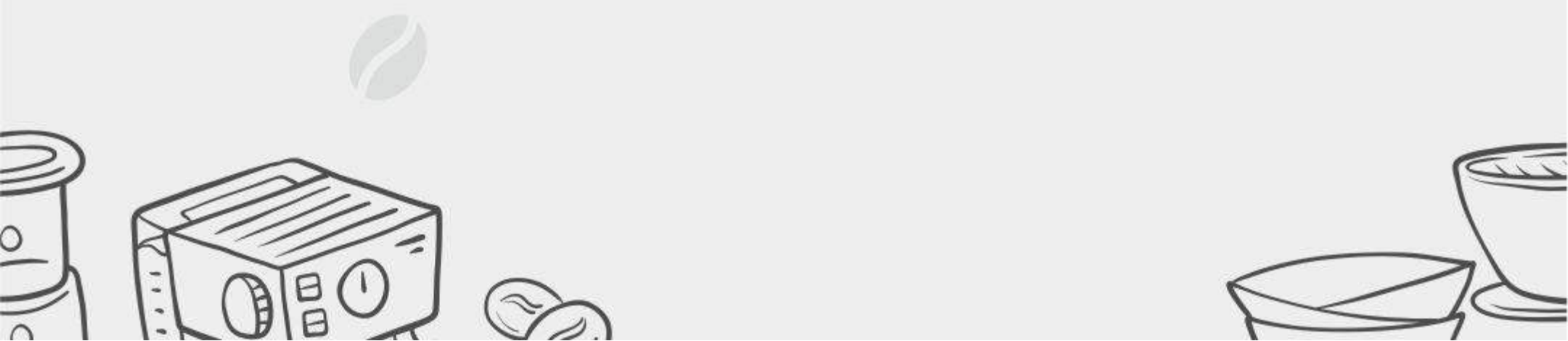
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk pembukaan 2 cabang bento kopi baru yaitu Bento Kopi Seturan dan Bento Kopi UMY dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



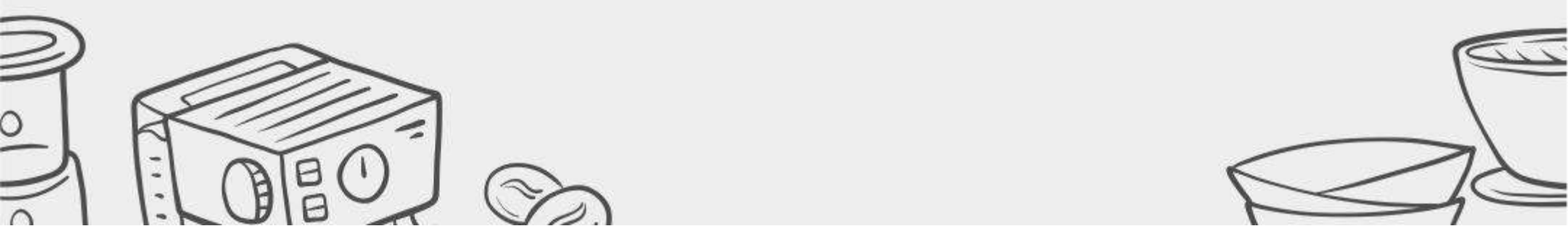
Pembangunan &
Kebutuhan Ekspansi
Outlet Baru
Bento Kopi Seturan



Pembangunan &
Kebutuhan Ekspansi
Outlet Baru
Bento Kopi UMY



- 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 Muda Bangun Semesta.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT Muda Bangun Semesta (*sharing* dana sendiri).



Total Project Cost (TPC)

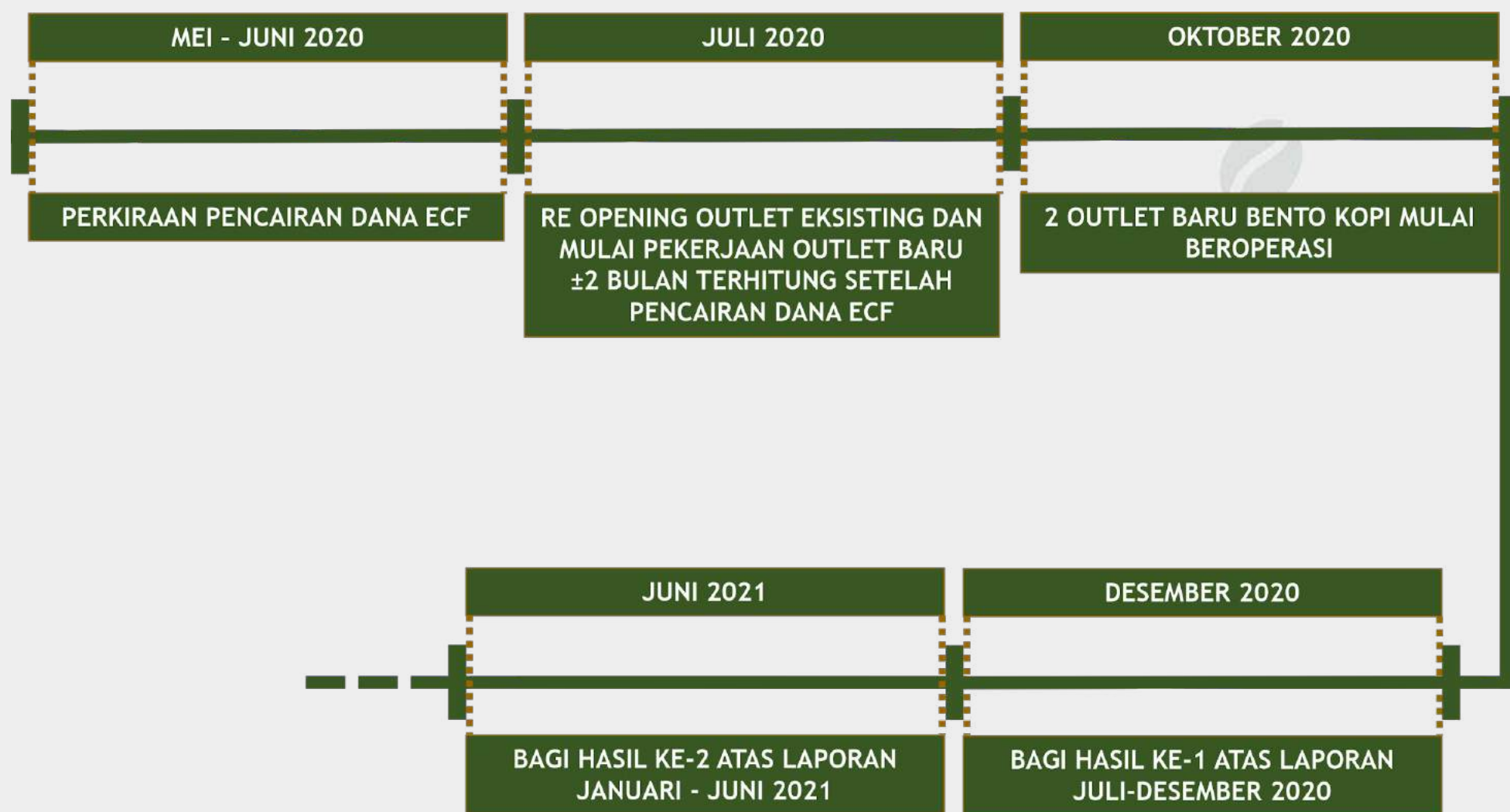
Dalam Rupiah Penuh

Keterangan		Nilai
Pembangunan dan Kebutuhan Pembukaan 1 Outlet Baru		
a	Sewa Tanah (3 tahun)	200.000.000
b	Perancangan dan Pembangunan	470.000.000
c	<i>Kitchen Equipment</i>	55.800.000
d	<i>Furniture</i>	95.000.000
e	<i>Electronic, POS, CCTV, Sound System</i>	38.100.000
f	Seragam	3.500.000
g	Billboard dan Sign Board	17.000.000
h	Biaya Pra Operational	80.000.000
i	Biaya Training	14.000.000
j	Biaya Cadangan Gaji	15.000.000
k	<i>Marketing Promo</i>	15.000.000
Total		1.003.400.000

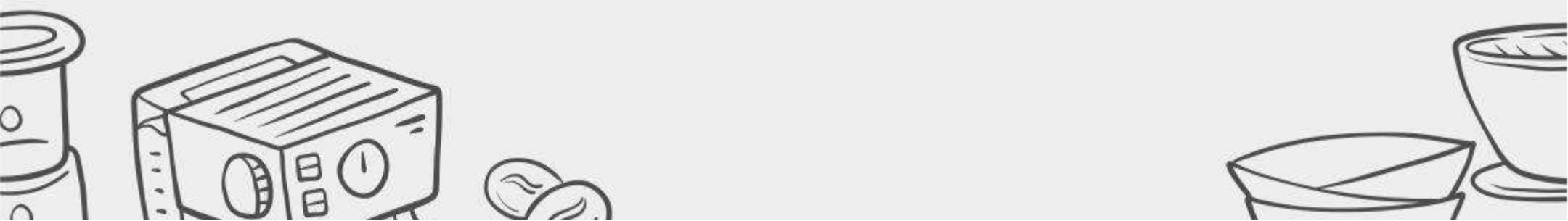
Keterangan :

- Nilai TPC di atas adalah untuk pembukaan 1 outlet baru.
- Kekurangan dana akan ditanggung oleh manajemen PT. Muda Bangun Semesta.
- Nilai TPC di atas adalah taksiran nilai awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.

Timeline



*** *Timeline* di atas merupakan perkiraan, apabila terdapat perubahan akan diinformasikan lebih lanjut pada laporan bulanan.**





RISIKO KHUSUS & MITIGASINYA

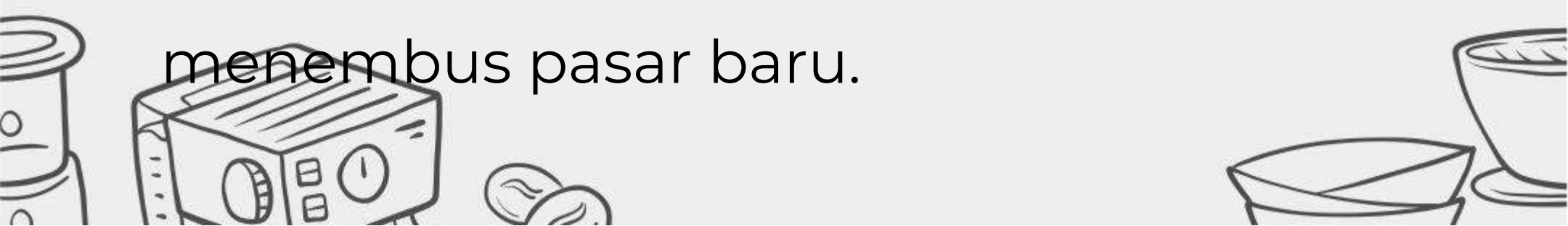


Risiko Ekspansi Usaha

Ekspansi bisnis yang kami tawarkan kepada investor merupakan *business plan* dari Bento Kopi cabang ke - 5 dan ke-6 yang sudah kita matangkan sejak tahun 2019. Tentu rencana ini merupakan bagian dari tujuan kami untuk meningkatkan *value* perusahaan baik dari *brand*, *revenue* maupun kebermanfaatan bagi sekitar.

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 menengah kebawah yang kami bidik, kami yakin mampu menembus pasar baru.

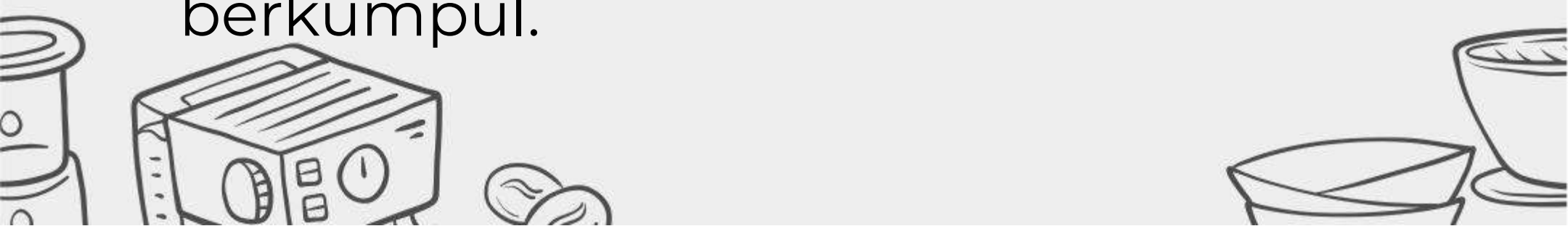


Risiko Persaingan Usaha

Salah satu risiko bisnis *coffee shop* adalah tingginya persaingan pasar terutama di kota besar seperti Jogja.

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

Selama berdiri sejak tahun 2012, kami telah terus konsisten untuk melakukan perubahan mengikuti perkembangan kebutuhan dan keinginan masyarakat. Dengan konsep edukasi dan *entertainment* didukung dengan sarana panggung dan wifi yang mumpuni, Bento Kopi dapat menjadi salah satu pilihan pengunjung dan komunitas untuk talkshow, seminar atau sekedar berkumpul.

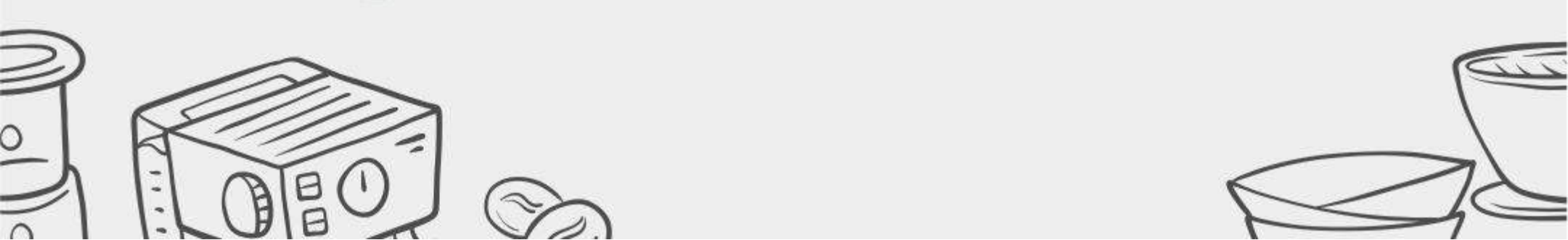




Dengan penguatan sajian produk Kopi klasik dan modern yang kami sajikan, konsep ruang yang nyaman dan fasilitas yang mumpuni, kami yakin mampu memenangkan persaingan di pasar yang telah terbentuk.

Pemilihan lokasi untuk pembukaan cabang baru Bento Kopi yang ke-5 dan ke-6, telah melewati pertimbangan yang cukup matang. Lokasi baru berada di area kampus dan perumahan yang sesuai dengan pasar yang kami bidik.

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





Risiko Kelangsungan Usaha

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

Untuk meminimalisir risiko tersebut, kami melakukan kontrak dengan pemilik tanah untuk masa sewa jangka panjang selama 10 tahun dengan kesepakatan kenaikan harga dan termin pembayaran.

Untuk mengamankan *cash flow* perusahaan terkait pembayaran termin sewa, perusahaan berkomitmen untuk melakukan penyisihan atau pencadangan biaya sewa yang setiap bulannya.

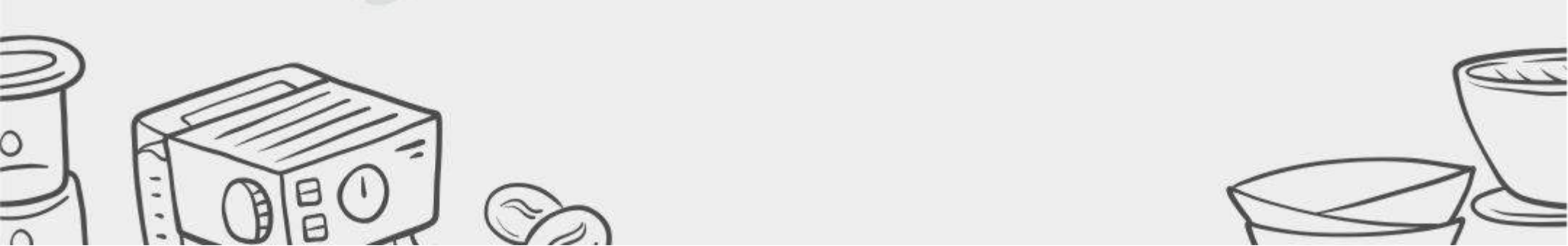


Risiko *Force Majeure*

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

Sesuai dengan kebijakan Walikota Yogyakarta Haryadi Suyuti melalui Surat Edaran (SE) Nomor 440/820/SE/2020 tanggal 16/03/2020 tentang Pencegahan COVID-19), terdapat 4 himbauan yang salah satunya adalah membatasi kegiatan bersifat massal yang tidak perlu.

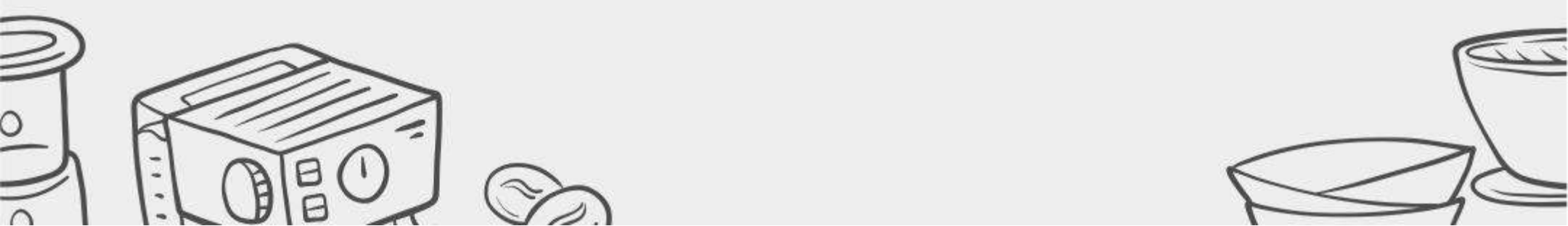
Bento Kopi melakukan penerjemahan himbauan tersebut dengan menutup sementara seluruh cabang sejak Minggu ke-4 Maret 2020 hingga dengan saat ini. Penutupan ini juga dilakukan utamanya untuk menekan cost operasional yang akan timbul dengan penjualan yang tidak maksimal.





Keempat Outlet eksisting kami, direncanakan akan mulai *re-opening* di bulan Juli 2020, dimana proyeksi kondisi pandemi sudah berangsur membaik, pemerintah sudah mencabut himbauan pembatasan kegiatan, dan kegiatan mahasiswa mulai aktif kembali.

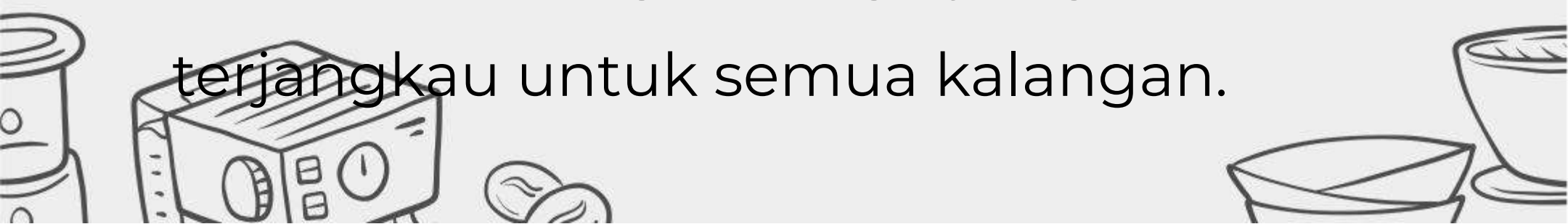
Dengan adanya penutupan sementara seluruh outlet Bento Kopi, kami mengambil kesempatan untuk melakukan ekspansi dengan pembukaan 2 cabang baru. Perkiraan masa pembangunan akan dimulai di bulan Juli dengan masa pembangunan selama 3 bulan dan diproyeksikan siap beroperasi di Bulan Oktober 2020.



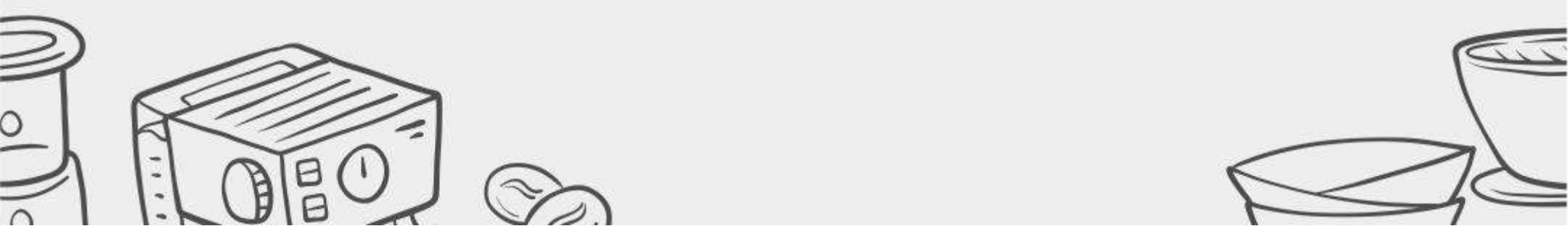


Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT Muda Bangun Semesta

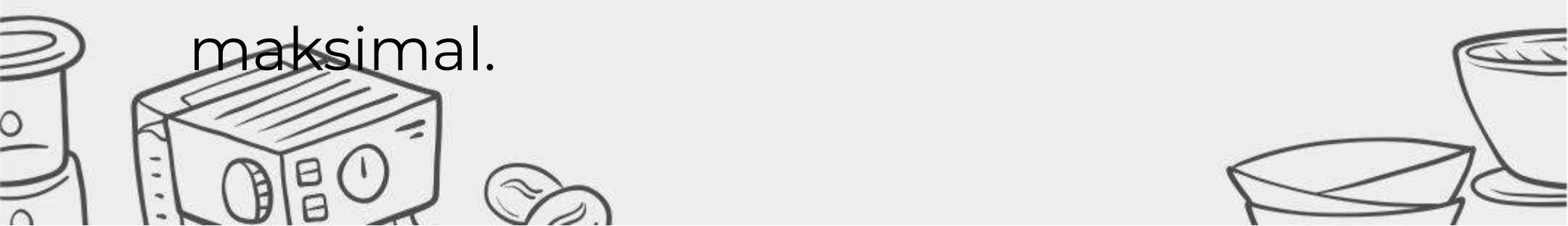
- Bento kopi telah berdiri sejak tahun 2012 dengan lokasi pertama kami berada di Nologaten hingga sekarang berkembang menjadi 4 cabang di Yogyakarta.
- Perjalanan selama kurang lebih 8 tahun tentu bukan perjalanan singkat dan mulus bagi kami, bersama dengan manajemen kami telah melakukan pengembangan baik dari sisi konsep maupun produk. Harapan kedepannya, kami tetap mampu menyajikan tempat ngopi sekaligus wadah edukasi dan entertainment sesuai dengan perkembangan kebutuhan pasar.
- Sajian produk unggulan yang kami sajikan adalah Kopi Klasik (Kopi Tubruk) dan Kopi Modern (Es Kopi susu dan Es Gula Aren) dengan harga yang terjangkau untuk semua kalangan.



- Pasar yang kami bidik adalah pasar konsumen menengah ke bawah dengan yang sangat terbuka luas di Jogja khususnya. Dengan kapasitas daya tampung customer 300 orang di setiap cabang, pengunjung yang datang mampu mengisi 80% -90% dari total daya tampung.
- Dengan konsep menyediakan wadah edukasi dan *entertainment*, kami menyediakan sarana yang mumpuni untuk komunitas influencer maupun youtuber menyalurkan kegiatannya. Hal ini pula yang menjadi daya tarik dari Bento Kopi Sendiri.
- Dengan semua pengalaman ini, manajemen berkomitmen untuk terus tumbuh dan berinovasi dalam menyajikan variasi produk, pelayanan yang baik, dan konsep kedai kopi yang kekinian sehingga dapat menguatkan dari sisi *brand* bisnis.



- Lokasi kedai kopi eksisting yang kami listingkan berada di daerah Nologaten Yogyakarta, yang dikelilingi oleh area hunian padat, area kuliner dan juga kampus yang memungkinkan pasar tetap terjaga kedepannya.
- Kami mengajak investor untuk bergabung bersama kami untuk pembukaan cabang Bento Kopi ke-5 dan ke-6 di area Tamantirto dan Seturan. Potensi area ini cukup baik berada di area pemukiman dan kampus.
- Di kondisi Pandemi Covid-19 saat ini, Bento Kopi melakukan penerjemahan himbauan pemerintah Yogyakarta terkait dengan pembatasan kegiatan yang bersifat massal dengan menutup sementara outlet sejak Minggu ke-4 Maret 2020 hingga saat ini. Penutupan ini juga kami lakukan utamanya untuk menekan cost operasional yang akan timbul dengan penjualan yang tidak maksimal.



- Outlet eksisting, direncanakan akan mulai *re-opening* di bulan Juli 2020, dengan memperhatikan kondisi pandemi, himbauan pemerintah, dan kegiatan mahasiswa. Atas hal tersebut, kami sampaikan bahwa laporan I akan kami sampaikan di Bulan Juli 2020 dengan proyeksi bagi hasil I di bulan Desember 2020.
- Perkiraan masa pembangunan akan mulai di Juli 2019 sehingga kami upayakan selesai dalam 3 bulan dan siap beroperasi di Bulan Oktober 2020.
- Proyeksi re-opening dan pembukaan 2 cabang baru kami di atas akan kami upayakan secara maksimal dengan tetap memperhatikan perkembangan kondisi kedepannya.

Hormat kami



Hakam Fauzi

Direktur

JADI BAGIAN DARI PEMILIK BISNIS

PT Muda Bangun Semesta

Beli Sekarang



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.