



NASI BEBEK **BUMA**

BUMBU HITAMNYA JUARAAA...!!

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.

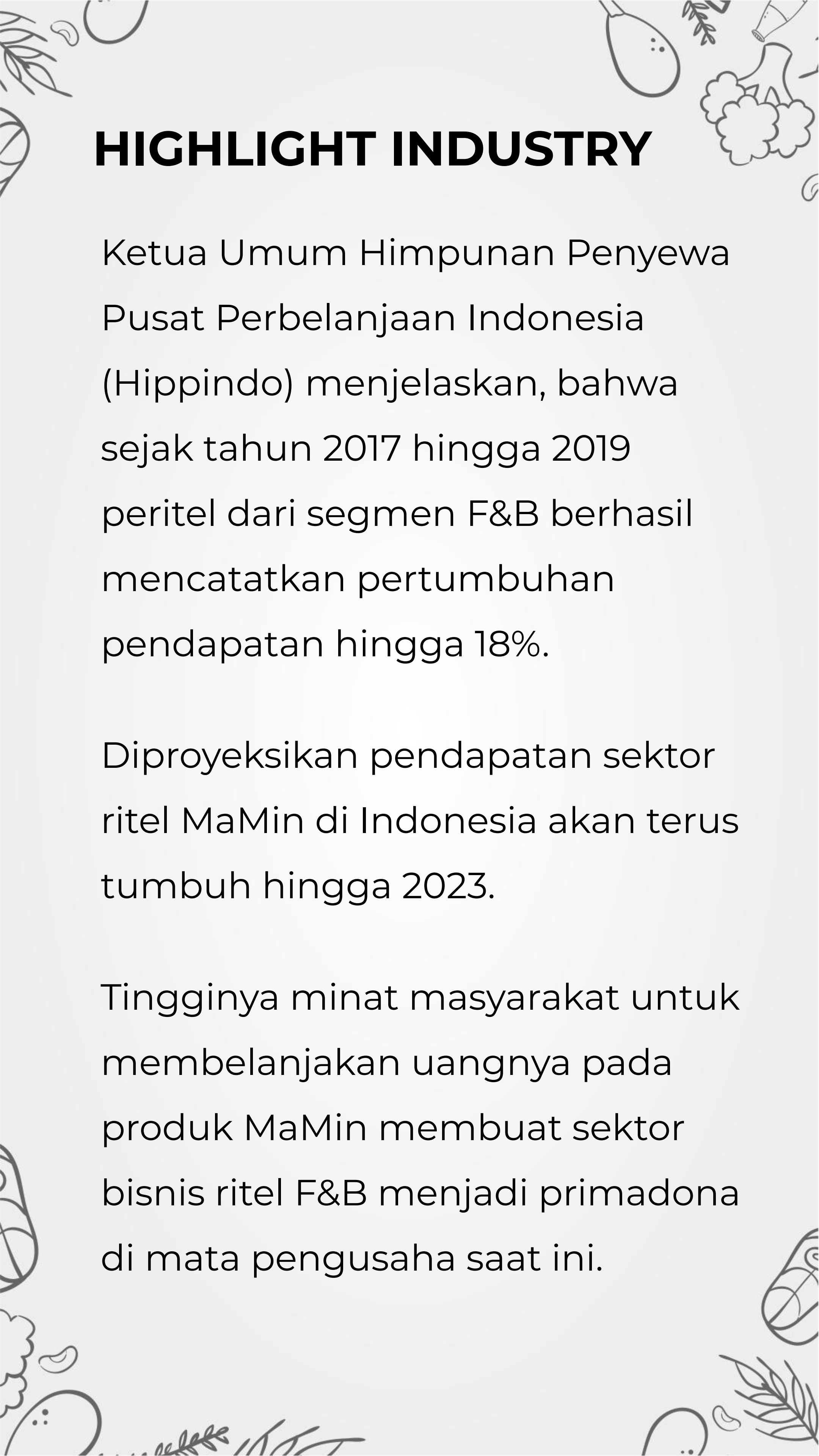
Lakukan diversifikasi investasi, hanya gunakan dana yang siap Anda lepaskan (afford to loose) dan atau disimpan dalam jangka panjang.

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

Ketua Umum Himpunan Penyewa Pusat Perbelanjaan Indonesia (Hippindo) menjelaskan, bahwa sejak tahun 2017 hingga 2019 peritel dari segmen F&B berhasil mencatatkan pertumbuhan pendapatan hingga 18%.

Diproyeksikan pendapatan sektor ritel MaMin di Indonesia akan terus tumbuh hingga 2023.

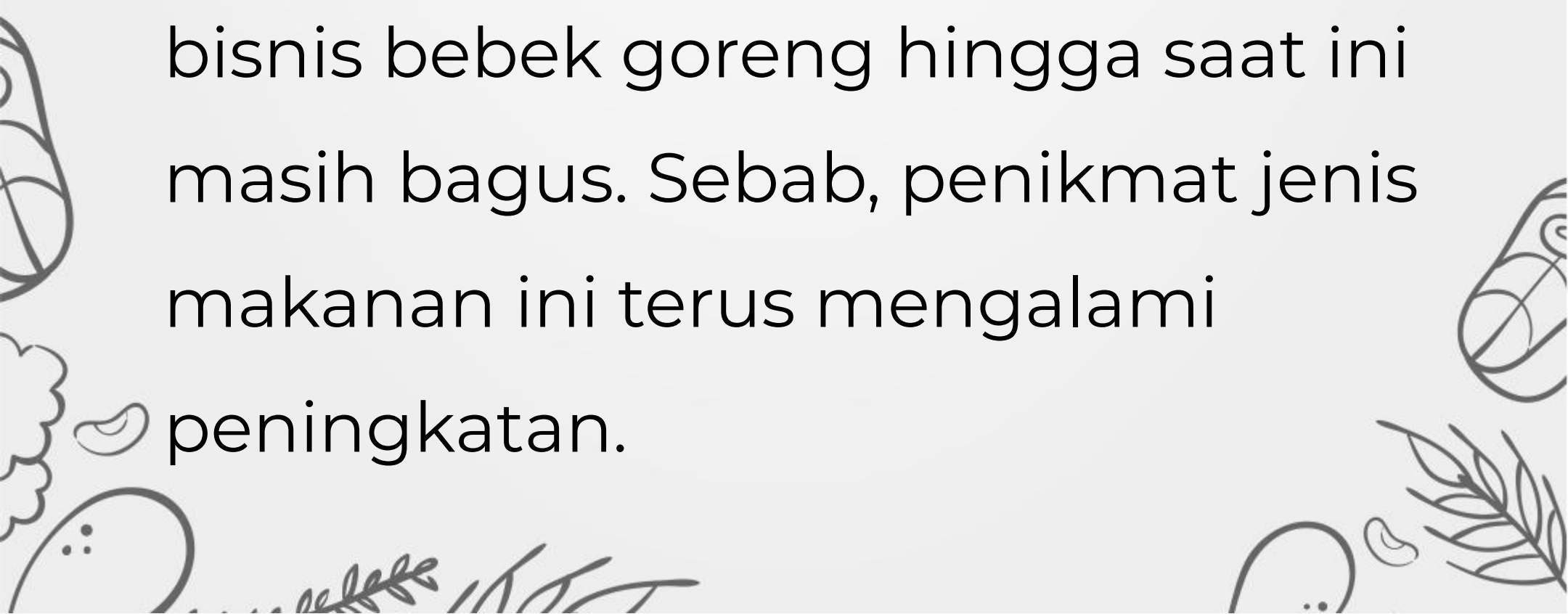
Tingginya minat masyarakat untuk membelanjakan uangnya pada produk MaMin membuat sektor bisnis ritel F&B menjadi primadona di mata pengusaha saat ini.

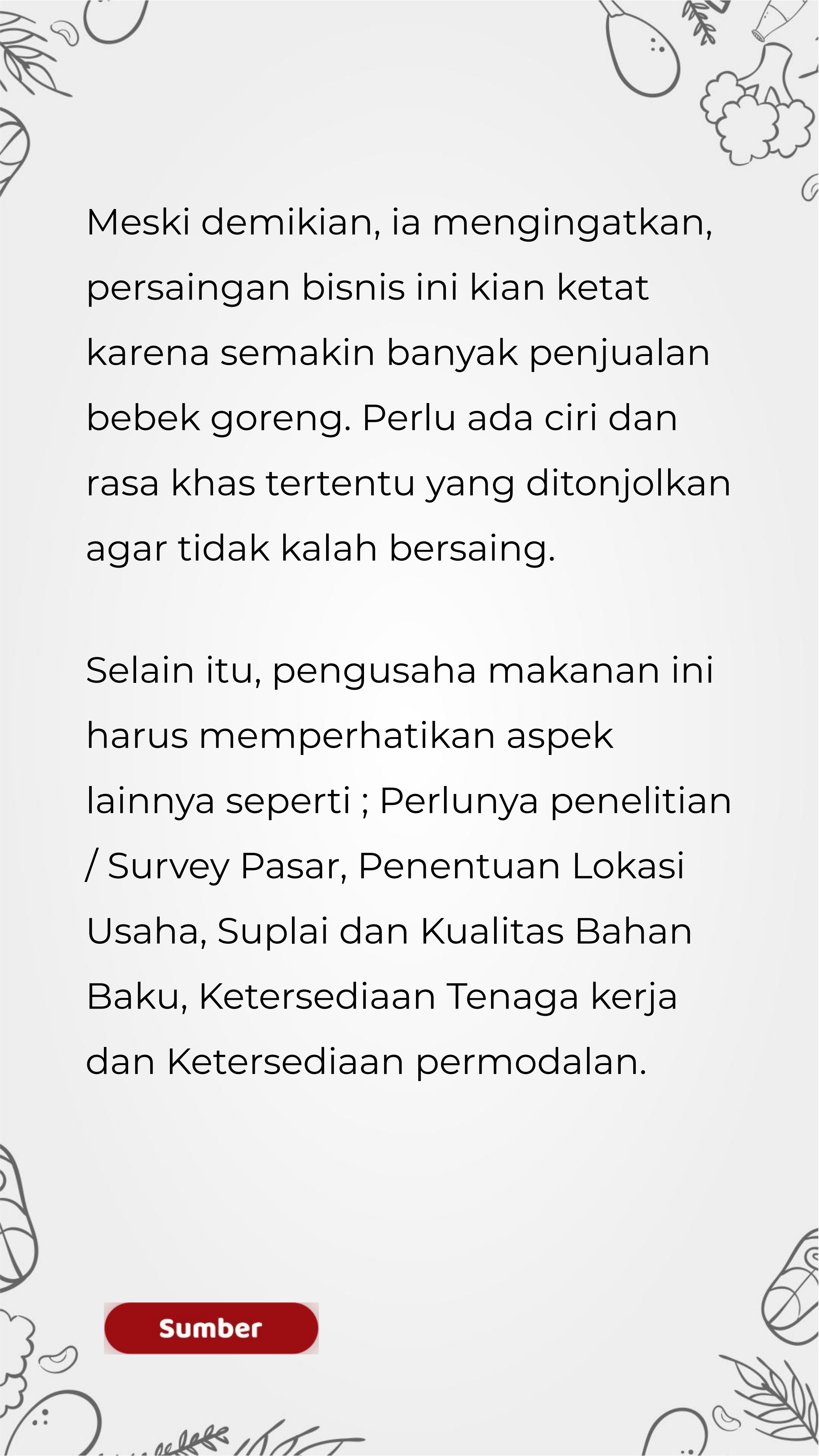


Pertumbuhan industri makanan dan minuman ini sendiri mulai menjadi andalan sebagai penopang pertumbuhan ekonomi nasional.

Pada 2018 Kementerian Perindustrian (Kemenperin) menyebut sektor makanan dan minuman berhasil menyumbang produk domestik bruto (PDB) nasional sebesar 6,34%.

Amir Karamoy, Ketua Dewan Pengarah Perhimpunan Waralaba dan Lisensi Indonesia mengamini, bisnis bebek goreng hingga saat ini masih bagus. Sebab, penikmat jenis makanan ini terus mengalami peningkatan.





Meski demikian, ia mengingatkan, persaingan bisnis ini kian ketat karena semakin banyak penjualan bebek goreng. Perlu ada ciri dan rasa khas tertentu yang ditonjolkan agar tidak kalah bersaing.

Selain itu, pengusaha makanan ini harus memperhatikan aspek lainnya seperti ; Perlunya penelitian / Survey Pasar, Penentuan Lokasi Usaha, Suplai dan Kualitas Bahan Baku, Ketersediaan Tenaga kerja dan Ketersediaan permodalan.

Sumber



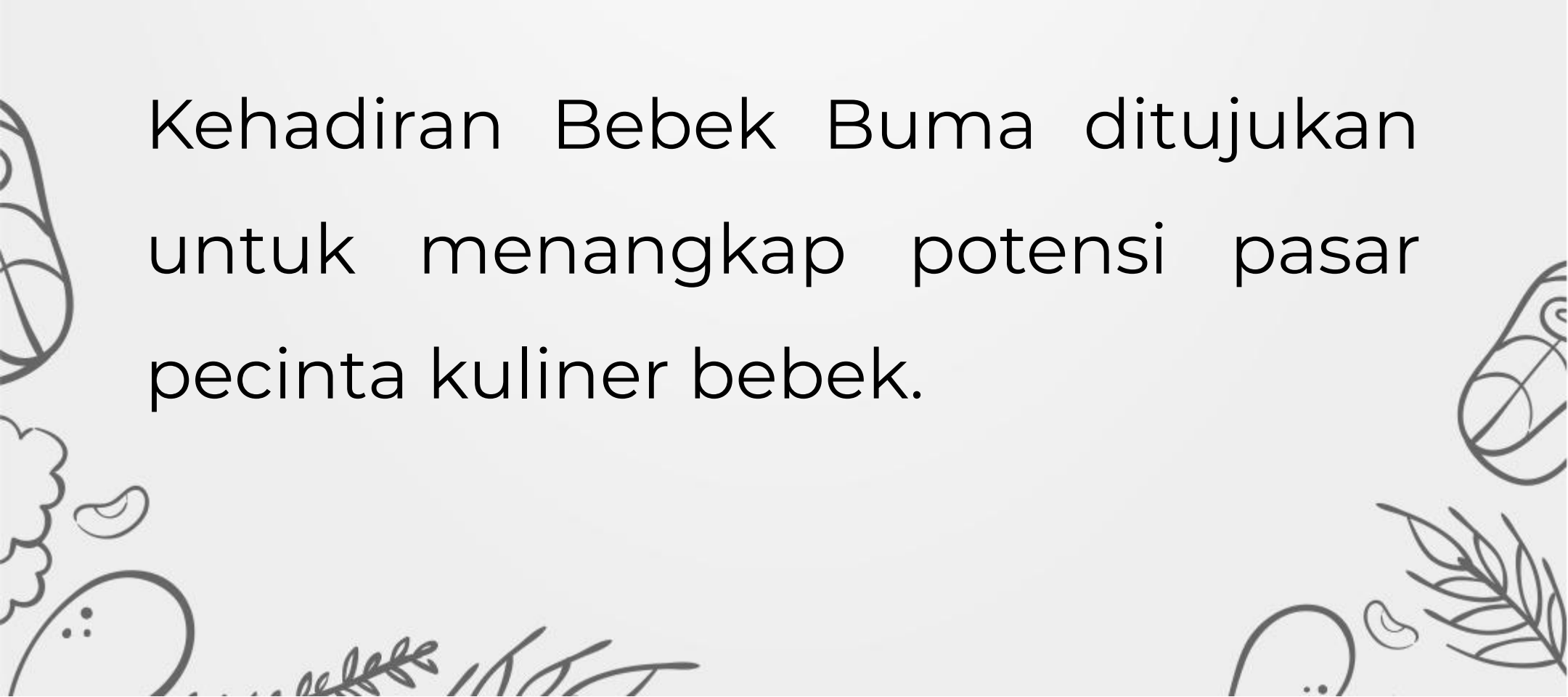
SEJARAH USAHA



Bebek Buma (Bebek Bumbu Madura), didirikan pada tahun 2016 oleh Bpk Junaedi di Kotagede, Yogyakarta.

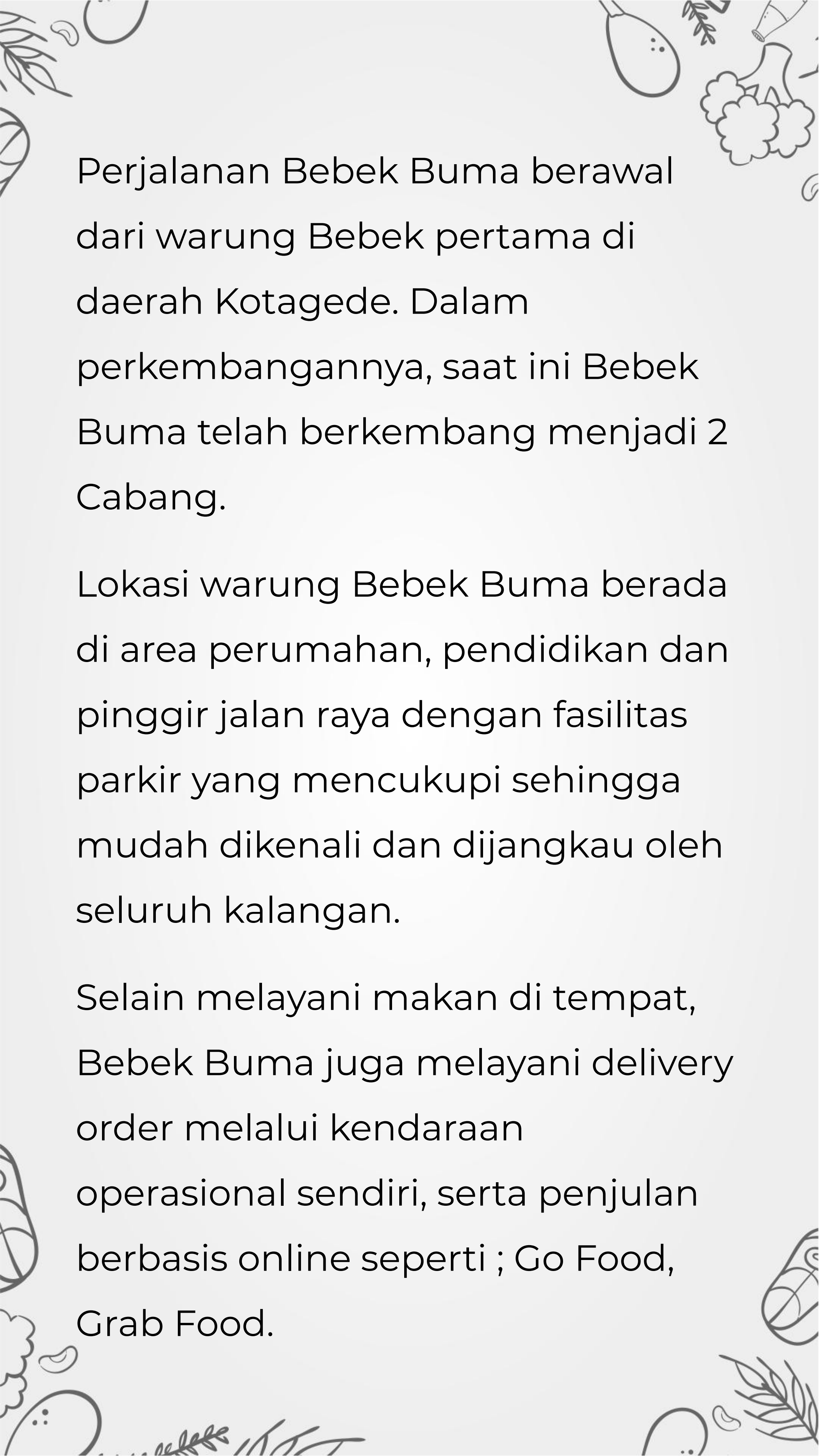
Brand Bebek Buma ini merupakan grup usaha dari Mr. Teto Company yang sudah berpengalaman lebih dari 7 tahun di dunia kuliner khususnya di daerah Yogyakarta.

Sajian utama yang ditawarkan berupa Bebek belur Madura dan Ayam Goreng khas dengan bumbu hitam yang kaya rasa.



Kehadiran Bebek Buma ditujukan untuk menangkap potensi pasar pecinta kuliner bebek.

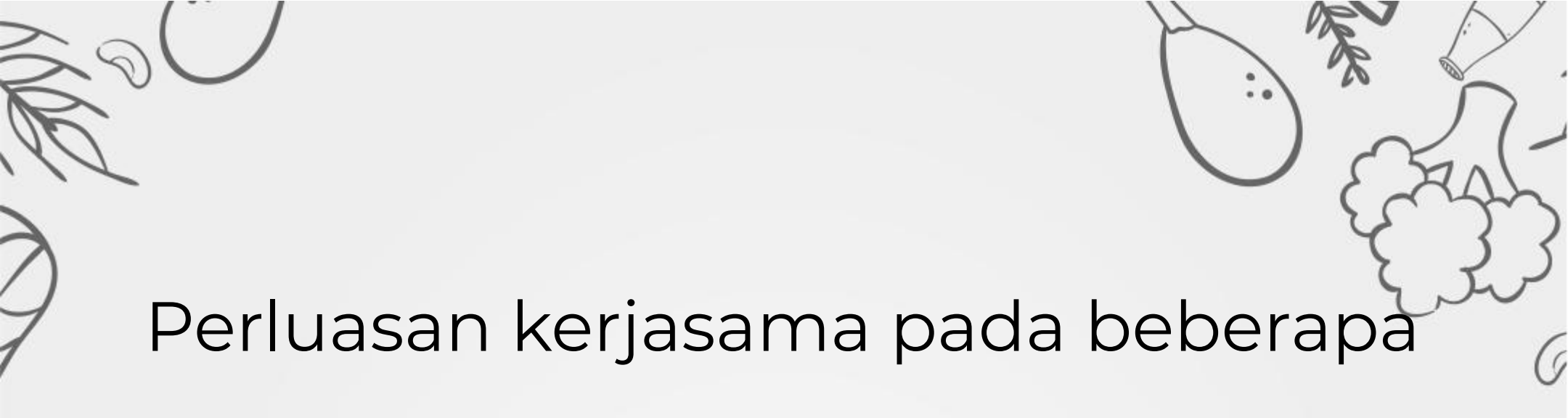


The page features decorative line-art illustrations of various fruits and leaves in the corners. Top-left: a branch with leaves and a circular fruit. Top-right: a pear, a branch with leaves, and a bunch of grapes. Bottom-left: a slice of watermelon, a branch with leaves, and a circular fruit. Bottom-right: a branch with leaves and a circular fruit.

Perjalanan Bebek Buma berawal dari warung Bebek pertama di daerah Kotagede. Dalam perkembangannya, saat ini Bebek Buma telah berkembang menjadi 2 Cabang.

Lokasi warung Bebek Buma berada di area perumahan, pendidikan dan pinggir jalan raya dengan fasilitas parkir yang mencukupi sehingga mudah dikenali dan dijangkau oleh seluruh kalangan.

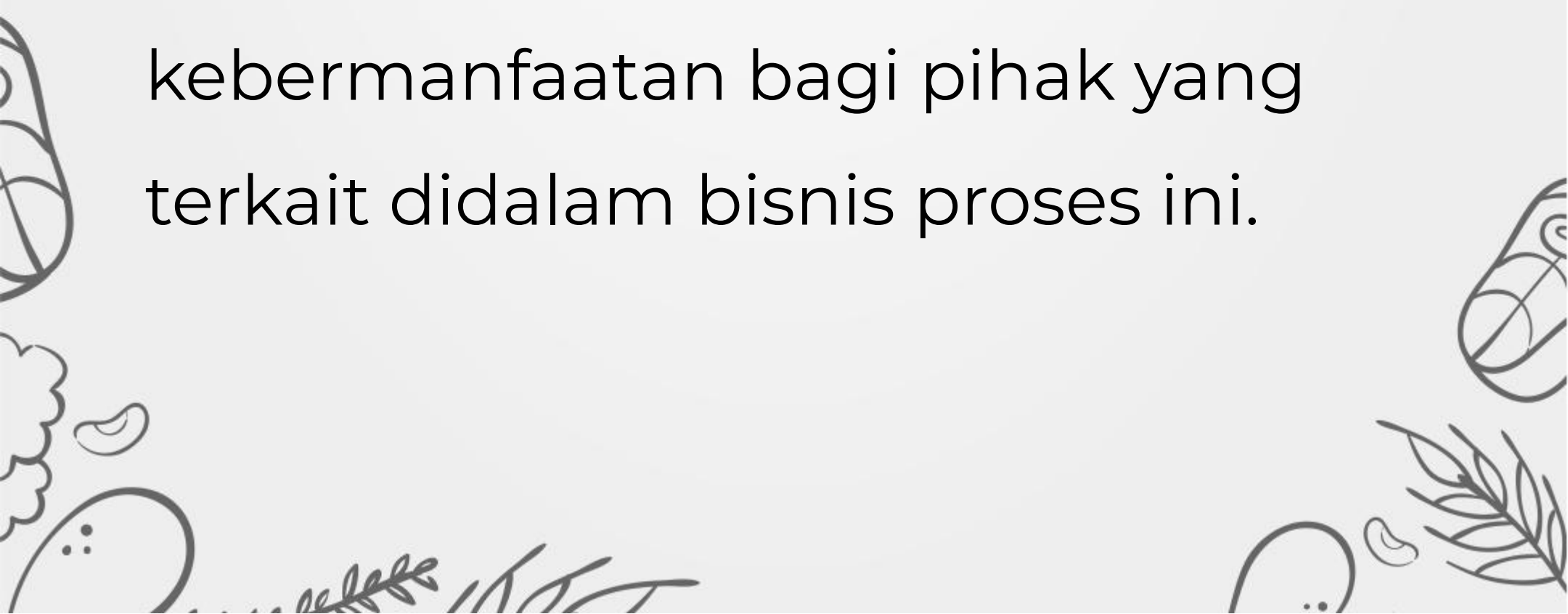
Selain melayani makan di tempat, Bebek Buma juga melayani delivery order melalui kendaraan operasional sendiri, serta penjualan berbasis online seperti ; Go Food, Grab Food.



Perluasan kerjasama pada beberapa sektor, khususnya melalui layanan urun dana ini, secara umum dilakukan untuk mendekatkan visi Bebek Buma untuk menjadi

“Restoran Bebek Bumbu Hitam dengan pelayanan terbaik di Indonesia”.

Kedepan, dengan adanya kesempatan untuk melakukan ekspansi yang ditandai bertambahnya outlet Bebek Buma, maka selain diharapkan membawa keuntungan bagi *share holders*, juga diharapkan dapat membawa kebermanfaatan bagi pihak yang terkait didalam bisnis proses ini.





LOKASI USAHA

PT Buma Cipta Rasa Otamah

2 Outlet Eksisting



Bebek Buma Ki Penjawi

Jl Ki Penjawi No 28 Kotagede



Bebek Buma Jl Damai

Jl Damai No 3 Sinduharjo Sleman

2 Calon Outlet Baru



Bebek Buma Perintis

Jl. Perintis Kemerdekaan No. 62B Pandeyan
Kec. Umbulharjo D.I Yogyakarta



Bebek Buma Jl Bantul

Jl. Bantul, Sawahan Kec. Bantul D.I Yogyakarta

VIDEO PROFIL PT BUMA CIPTA RASA OTAMAH



**Klik untuk menonton





**PROFIL
OWNER**

The logo features the words "PROFIL" and "OWNER" in a bold, stylized font. "PROFIL" is in red with a white outline, and "OWNER" is in orange with a white outline. Both words have a thick black drop shadow. The text is centered within a solid yellow circle.



Junaedi Komisarisi

Reputasi bisnisnya mulai mencuat pada tahun 2012 melalui Brand Resto Mr. Teto (Sate dan Soto), sekaligus membawa ybs memperoleh penghargaan Business Plan Contest dari Smartpreneur Community.

Dalam perjalanannya, ybs bersama rekan bisnis yang lainnya pada tahun 2016 mendirikan warung Bebek Buma bumbu khas Madura di Jl Ki Penjawi Kotagede.

Sebagai putra asli Madura, ybs sangat mengenal seluk beluk pembuatan bebek belur Madura berkualitas.



Hendri Hariyanto

Direktur Utama

Beliau merupakan salah satu inisiator berdirinya warung Bebek Buma pada Tahun 2016 dengan *outlet* pertama bertempat di Jl Ki Penjawi Kotagede, Yogyakarta.

Selain itu, Lulusan S-1 Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta ini juga tergabung didalam manajemen resto Mr.Teto sejak tahun 2012.

Pengalamannya di F&B ini akan dibawanya untuk pengembangan *outlet* Bebek Buma kedepan.



Junaidi Direktur

Junaidi atau biasa dipanggil Bang Jun, dapat dibilang beliau lah yang bertugas menjaga stabilitas operasional *outlet* Bebek Buma, mulai dari *supply* bahan baku, kebutuhan kelengkapan *outlet*, cara penyajian makanan, standar layanan, hingga *handling complain*.

Berkat tangan dingin beliau, operasional perusahaan berjalan tanpa gejolak selama > 3 tahun ini.

Beliau orang yang sangat kritis dan detail. Terjaganya kualitas produk Bebek Buma sampai sekarang, merupakan hasil tangan dingin beliau.



JUMLAH PEKERJA

Manajer Keuangan	: 1
Manajer Pemasaran	: 1
Manajer Operasional	: 1
Kepala Warung	: 2
Kasir & Admin Outler	: 2
Kru Dapur	: 4
Pramusaji	: 2

Catatan :

- a. Mj. Keuangan dirangkap Direktur Utama
- b. Mj. Pemasaran dirangkap Komisaris
- c. Mj. Operasional dirangkap Direktur





The background is black with white line-art illustrations of various food items in the corners. Top-left: a lemon, a bunch of grapes, and a leafy branch. Top-right: a kiwi, a bunch of grapes, and a bottle. Bottom-left: a kiwi, a bunch of grapes, and a bottle. Bottom-right: a kiwi, a bunch of grapes, and a leafy branch.

FINANCIAL HIGHLIGHT

Profit & Loss Statement Highlights

BEBEK BUMA

Periode 2018 & 2019

Dalam Rupiah Penuh

Pos Laba Rugi	2018	2019
Penjualan	961.258.800	1.307.952.700
Harga Pokok Penjualan (HPP)	659.308.200	864.180.400
Laba Kotor	301.950.600	443.772.300
Penjualan & Adm Umum (SGA)	245.992.500	304.085.572
Keuntungan Operasional	55.958.100	139.686.728
Pendapatan lainnya	0	0
Beban lainnya	7.795.750	35.834.741
Laba Bersih	48.162.350	103.851.987

Keterangan :

- Secara umum kinerja usaha 2 periode terakhir : **omset ↑, beban ↓ (lebih efisien), laba bersih ↑**

Disclaimer :

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

Jadi Pemilik Saham

PT Buma Cipta Rasa Otamah

**Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga**

50%

Dari Laba Bersih

* Angka diatas bukanlah yield investasi
Baca uraian pada kebijakan dividen

BELI 1
dapat 2
plus 2 bonus

BELI 1 BISNIS

Dapat Dividen Dari
2 Cabang Yang
sudah berjalan

Plus 2 Cabang Baru
Yang Akan Segera
Dibuka





Penawaran Saham Perdana

PT Buma Cipta Rasa Otamah

Kode Saham	: BUMA
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 600.000.000
Total Saham Yang Dilepas	: 44,4 %
Harga per lembar saham	: Rp 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 2.027.000,-
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 44,4% saham PT Buma Cipta Rasa Otamah
2. Santara menyalurkan dana ke PT Buma Cipta Rasa Otamah untuk menjalankan bisnisnya
3. Manajemen PT Buma Cipta Rasa Otamah akan mengelola dana untuk mengembangkan usahanya.
4. PT Buma Cipta Rasa Otamah akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT Buma Cipta Rasa Otamah 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

10%-15%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
600.000	151.667	50%	75.833	12,64%

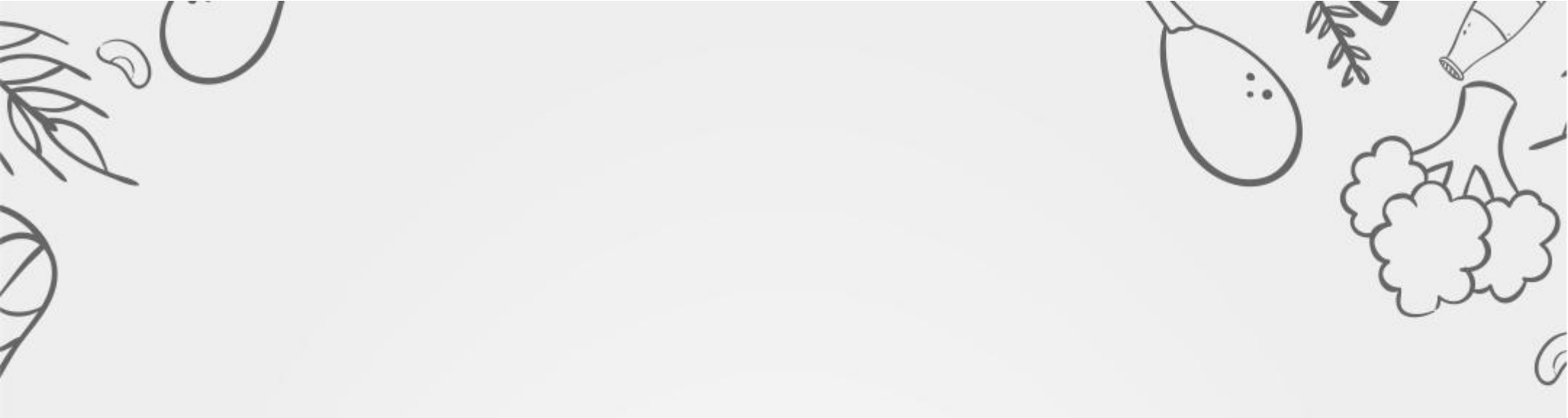
Catatan :

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



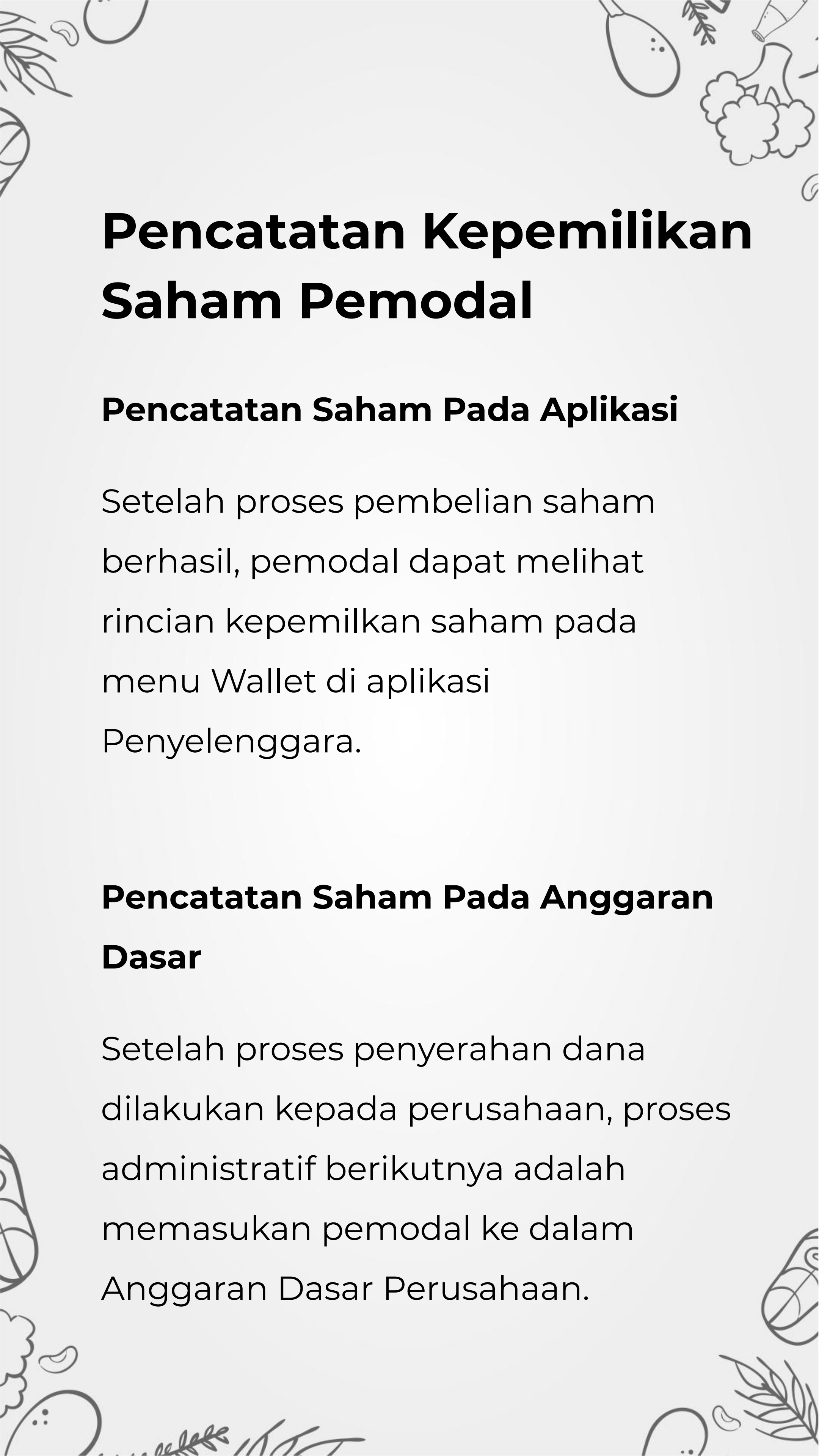
Setelah Penawaran Umum Perdana Saham ini, perseroan bermaksud membayarkan dividen saham kepada investor dalam jumlah **sebanyak-banyaknya 50% dari laba bersih tahun berjalan**, setelah melakukan pencadangan laba bersih sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

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.







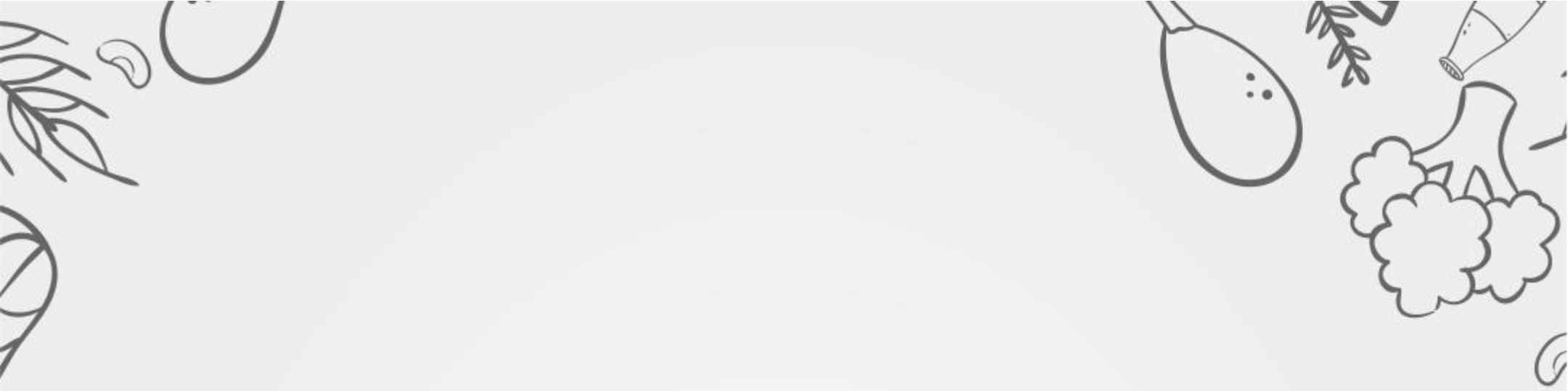
Pencatatan Kepemilikan Saham Pemodal

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.



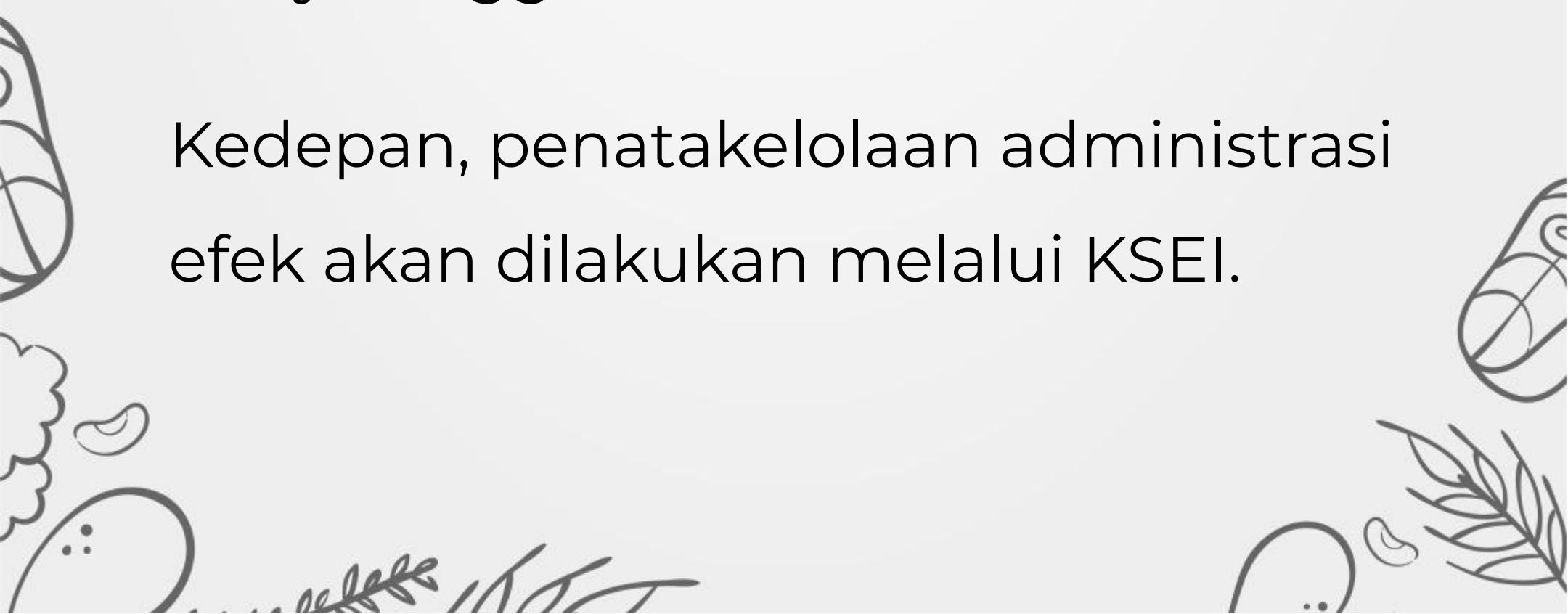
Proses ini akan dilakukan melalui Notaris rekanan Penyelenggara dan akan diinformasikan kepada pemodal setelah proses tersebut telah selesai dilakukan.

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.

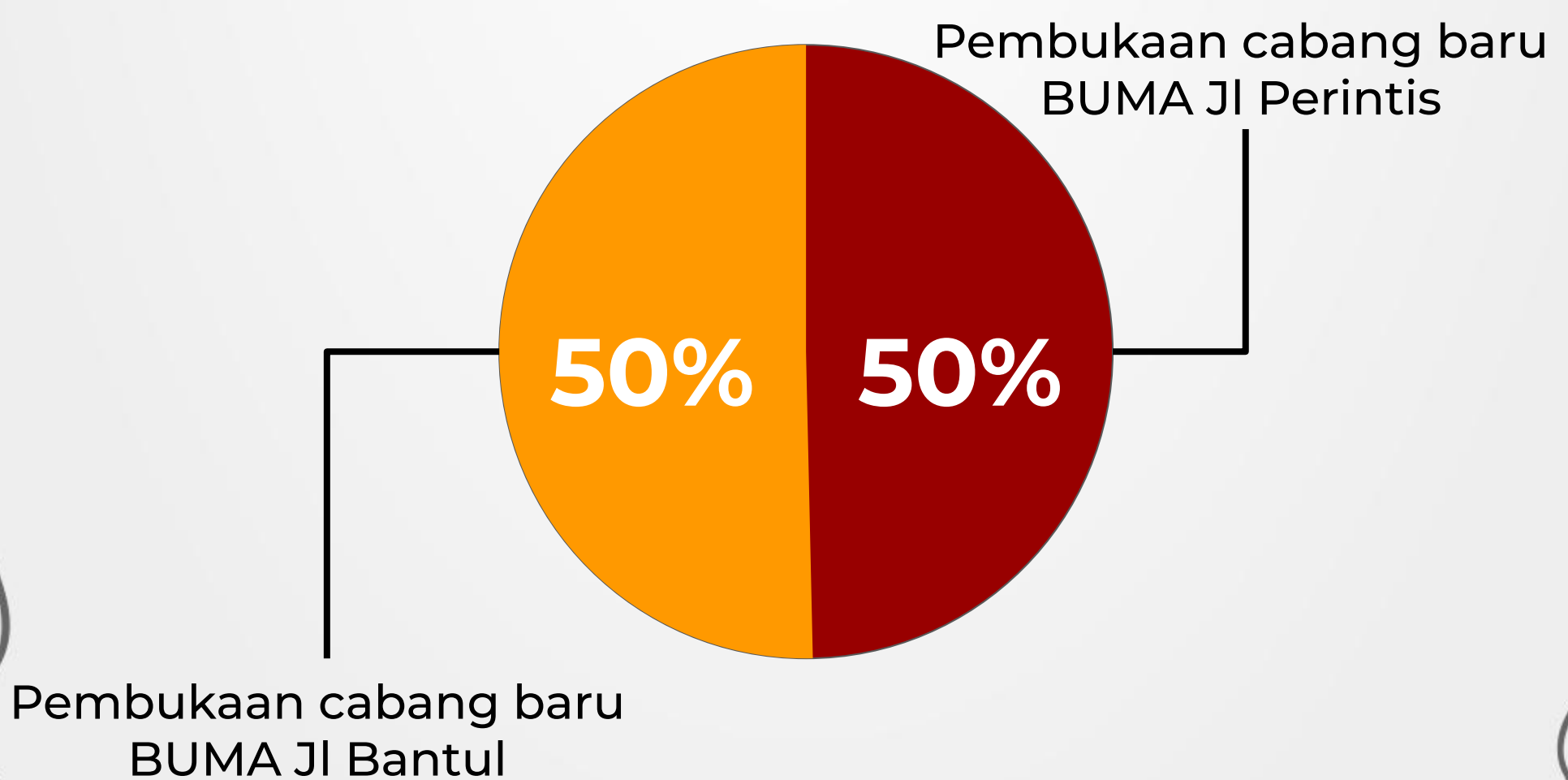
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.





Rencana Penggunaan Dana

- Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk membuka 2 *outlet* baru Bebek Buma (jalan Bantul & jalan Perintis Kemerdekaan Yogyakarta) dengan persentase penggunaan dana masing-masing *outlet* diperkirakan 50% : 50%.



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

RAB 1 *Outlet* Baru

Dalam Rupiah Penuh

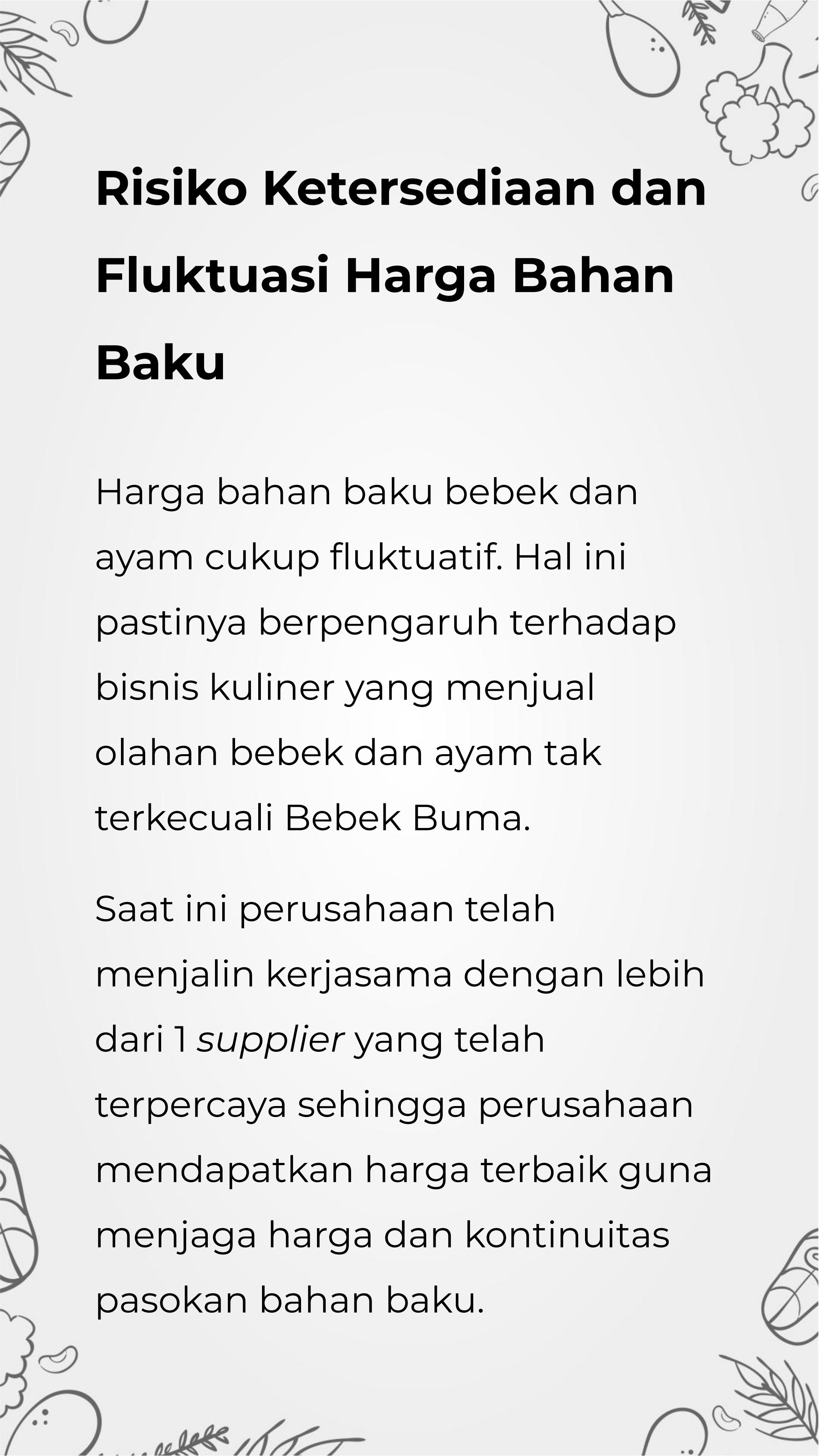
No	Keterangan	Nilai
1	Kebutuhan area depan <i>outlet</i> (renovasi bangunan, canopy, neon box, dsb)	25.800.000
2	Kebutuhan area dalam <i>outlet</i> (meja kursi, wallpaper, kipas angin, toilet, dsb)	45.340.000
3	Kebutuhan area dapur <i>outlet</i> (<i>freezer</i> , kompor, peralatan masak, dsb)	33.628.000
4	Kebutuhan <i>delivery</i> (sepeda motor second, seragam, dsb)	15.532.000
5	Sewa tempat (2 tahun)	150.000.000
6	Lain-lain (promosi, cadangan kas & gaji awal, dsb)	29.700.000
Total		300.000.000

Keterangan :

- Nilai RAB di atas adalah untuk pembukaan 1 *outlet* baru, sedangkan *outlet* baru yang akan dibuka oleh PT. BCRO sebanyak 2 *outlet*.



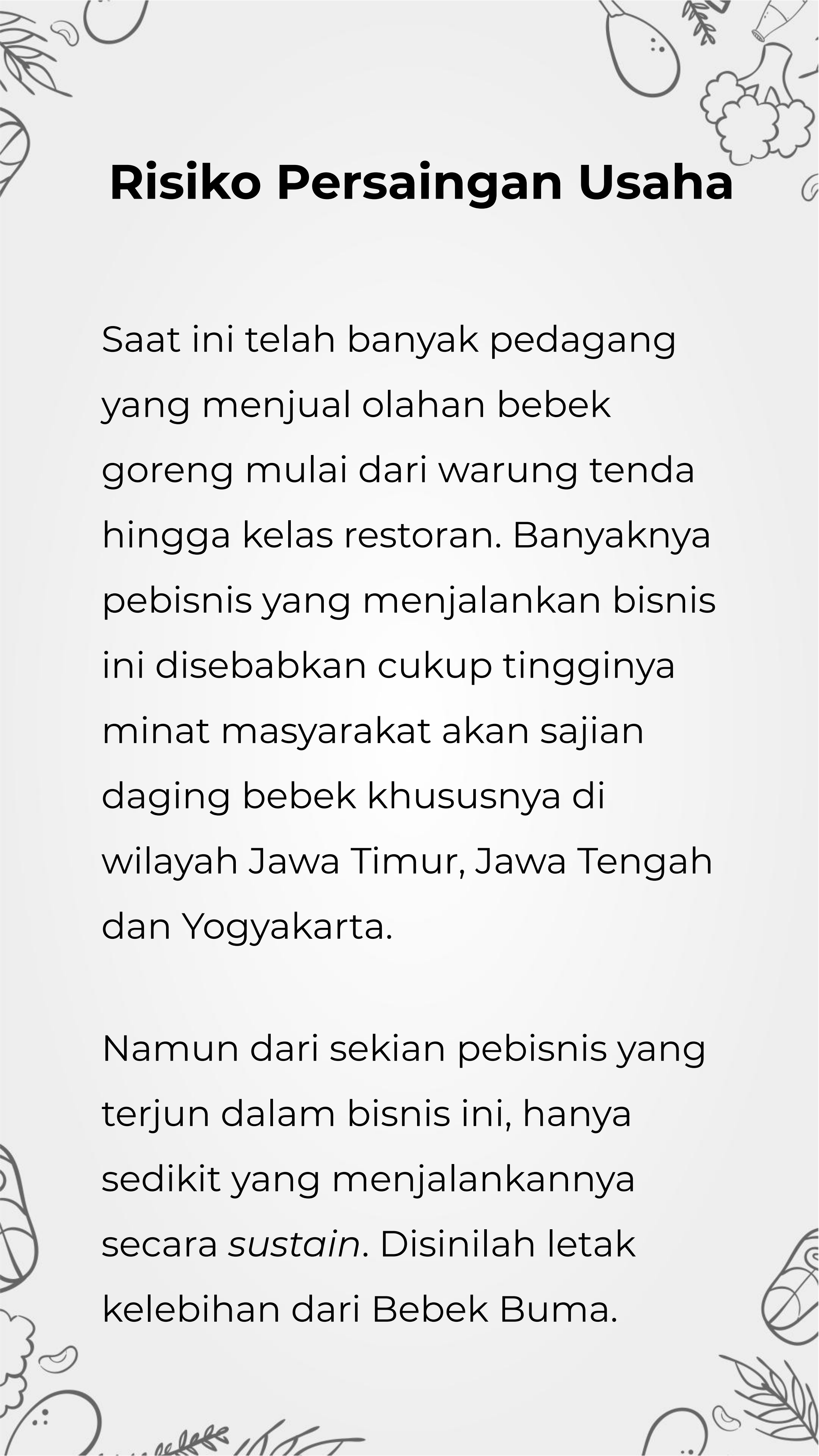
**RISIKO
KHUSUS DAN
MITIGASINYA**



Risiko Ketersediaan dan Fluktuasi Harga Bahan Baku

Harga bahan baku bebek dan ayam cukup fluktuatif. Hal ini pastinya berpengaruh terhadap bisnis kuliner yang menjual olahan bebek dan ayam tak terkecuali Bebek Buma.

Saat ini perusahaan telah menjalin kerjasama dengan lebih dari 1 *supplier* yang telah terpercaya sehingga perusahaan mendapatkan harga terbaik guna menjaga harga dan kontinuitas pasokan bahan baku.



Risiko Persaingan Usaha

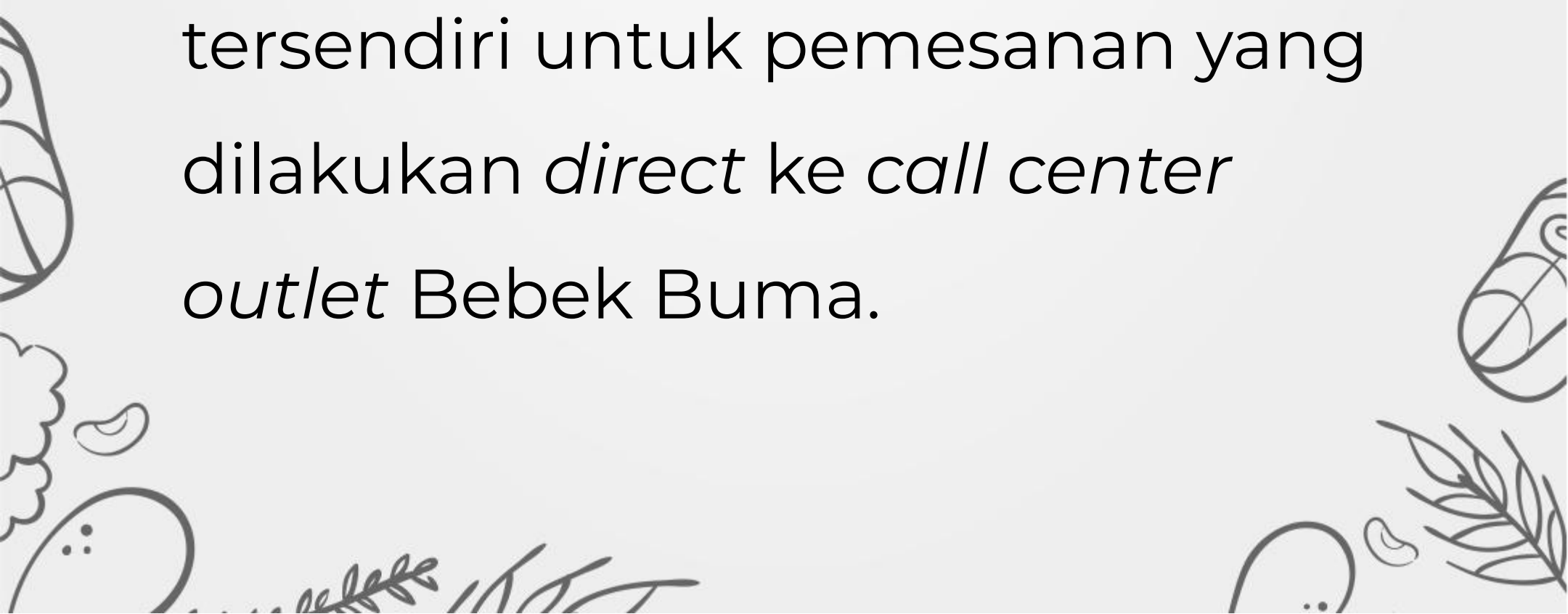
Saat ini telah banyak pedagang yang menjual olahan bebek goreng mulai dari warung tenda hingga kelas restoran. Banyaknya pebisnis yang menjalankan bisnis ini disebabkan cukup tingginya minat masyarakat akan sajian daging bebek khususnya di wilayah Jawa Timur, Jawa Tengah dan Yogyakarta.

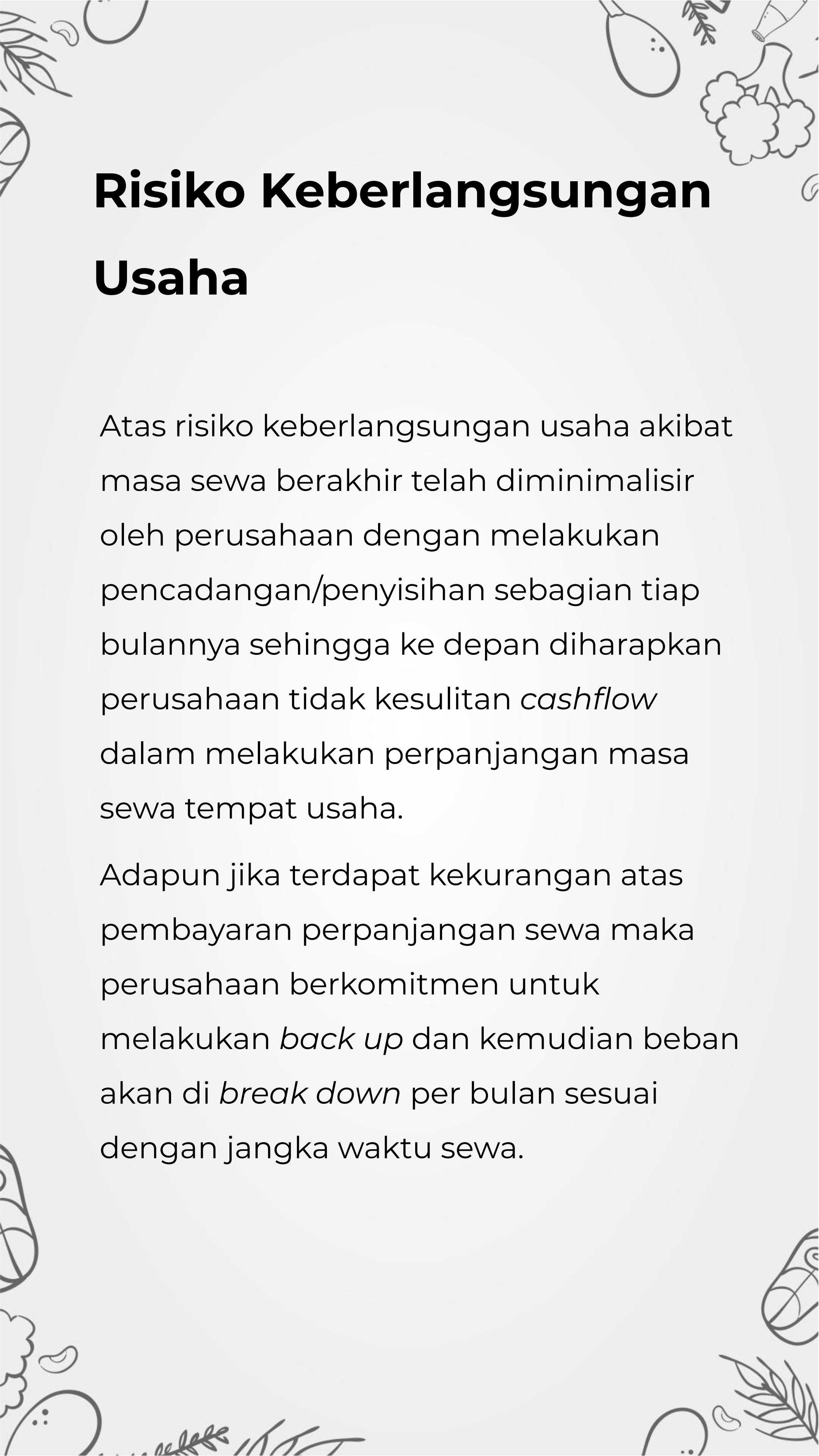
Namun dari sekian pebisnis yang terjun dalam bisnis ini, hanya sedikit yang menjalankannya secara *sustain*. Disinilah letak kelebihan dari Bebek Buma.



Bermodalkan konsep usaha yang cukup profesional dan didukung lokasi usaha yang strategis, manajemen yang berpengalaman serta produk berciri khas bumbu Madura diharapkan mampu menjadi primadona restoran bebek atau mampu bersaing di tengah sengitnya bisnis kuliner makanan di Yogyakarta.

Dalam hal distribusi pemasaran, selain didukung oleh aplikasi berbasis online, Bebek Buma juga telah memiliki armada pengiriman tersendiri untuk pemesanan yang dilakukan *direct ke call center outlet* Bebek Buma.

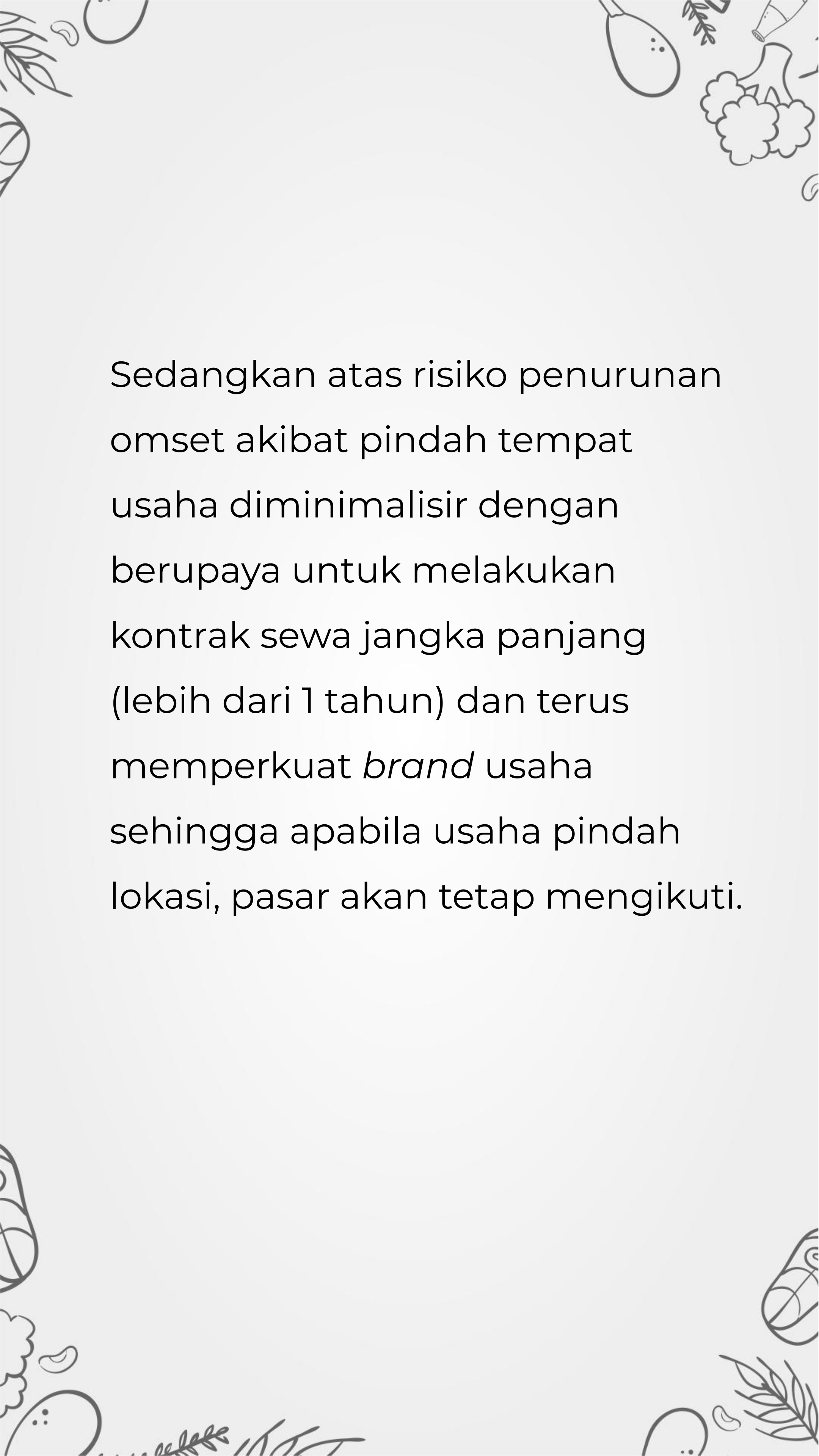




Risiko Keberlangsungan Usaha

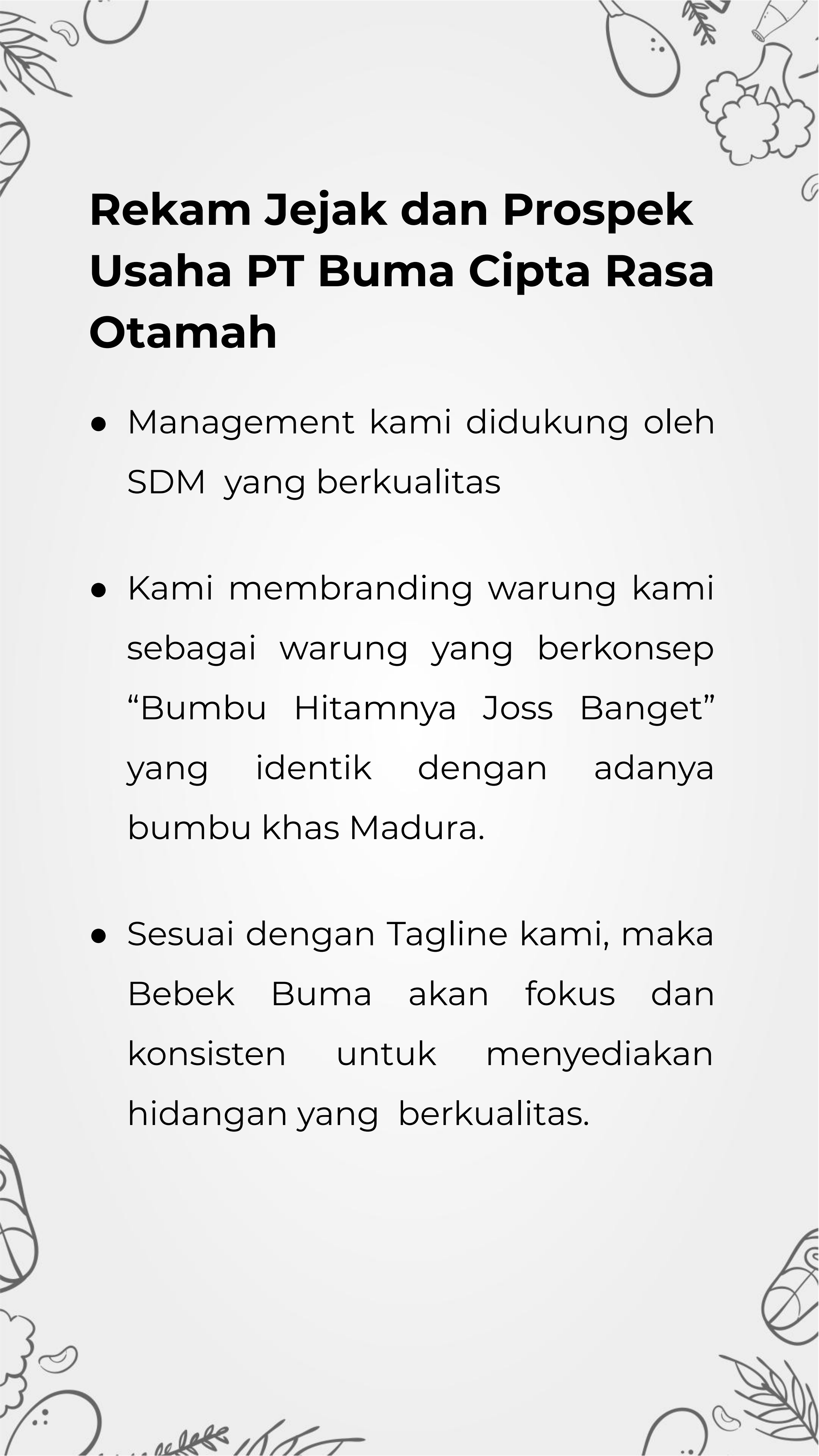
Atas risiko keberlangsungan usaha akibat masa sewa berakhir telah diminimalisir oleh perusahaan dengan melakukan pencadangan/penyisihan sebagian tiap bulannya sehingga ke depan diharapkan perusahaan tidak kesulitan *cashflow* dalam melakukan perpanjangan masa sewa tempat usaha.

Adapun jika terdapat kekurangan atas pembayaran perpanjangan sewa maka perusahaan berkomitmen untuk melakukan *back up* dan kemudian beban akan di *break down* per bulan sesuai dengan jangka waktu sewa.



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 apabila usaha pindah lokasi, pasar akan tetap mengikuti.





Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT Buma Cipta Rasa Otamah

- Management kami didukung oleh SDM yang berkualitas
- Kami membranding warung kami sebagai warung yang berkonsep “Bumbu Hitamnya Joss Banget” yang identik dengan adanya bumbu khas Madura.
- Sesuai dengan Tagline kami, maka Bebek Buma akan fokus dan konsisten untuk menyediakan hidangan yang berkualitas.

- Penerapan strategi marketing atau gaya promosi kami juga cukup unik dan Milenial.
- Harga produk kami tawarkan sangat terjangkau dan sesuai dengan segmen pasar.

Hormat kami



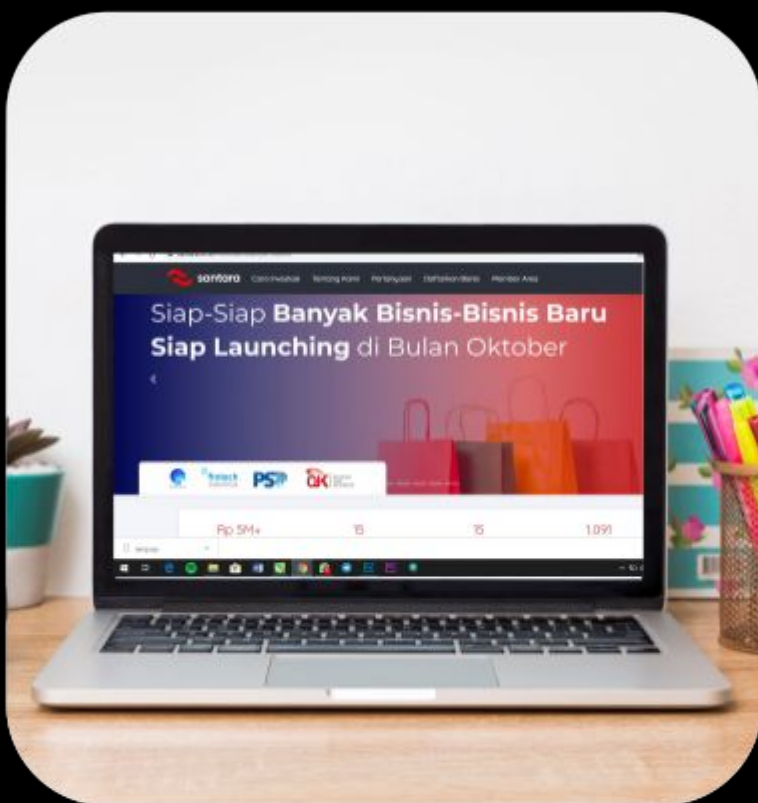
Hendri

Direktur

Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Buma Cipta Rasa Otamah

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.

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.