

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 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

Dimsum, makanan khas Tionghoa ini menjadi salah satu makanan favorit banyak kalangan, baik kaum muda maupun dewasa. Tak heran, gerai dimsum begitu gampang dijumpai di banyak tempat.

Mulai di pinggir jalan, perumahan, hingga pusat perbelanjaan. Bahkan, kudapan ini jadi salah satu menu spesial di restoran atau tempat makan mewah.

Di Indonesia olahan dimsum disajikan dalam skala besar seperti di restoran *Chinese*. Bagi masyarakat segmen menengah ke bawah mendapatkan dimsum di sebuah restoran tentunya akan terkendala oleh harga.

Sumber





Dimsum sebagai salah satu makanan cepat saji, diyakini tumbuh cukup baik setiap tahun.

Wakil Ketua Umum Bidang Restoran Perhimpunan Hotel dan Restoran Indonesia, Sudrajat, mengatakan restoran siap saji merupakan salah satu subsektor industri kuliner dengan kinerja cukup stabil tumbuh di kisaran 10% hingga 15%. Hal ini ditopang oleh sentimen membaiknya pendapatan masyarakat serta tren bersantap di luar rumah.

Ketua Gabungan Pengusaha Makanan dan Minuman Indonesia (GAPMMI), Adhy Lukman, mengatakan bahwa selain tren makanan cepat saji, *frozen food* juga menjadi pilihan masyarakat saat ini karena cepat, praktis, tetapi memenuhi kebutuhan gizi dan kesehatan.



Sumber



Di tengah pandemi *Covid-19* yang mewabah hampir di berbagai negara dan seruan *social distancing* menuntut masyarakat untuk mengurangi interaksi dengan orang lain dan keluar rumah. Banyak orang yang memilih untuk melakukan semua kegiatan dari rumah saja, salah satunya adalah belanja makanan.

Ditengah pandemi ini, terdapat peluang bisnis yang menjanjikan dari makanan *frozen food* dan makanan instan.

Peluang ini yang juga tengah dinikmati oleh **Dimsuming**, restoran pelopor sajian dimsum mozarella yang menyediakan frozen food dimsum yang praktis untuk memenuhi kebutuhan masyarakat di kondisi *social distancing* saat ini.



Sejarah Usaha



Dimsuming didirikan pada tahun 2015 oleh seorang pemuda yang sedang menunggu jadwal skripsi dan mengisi waktu kosongnya dengan membuka usaha pertamanya. Pemuda tersebut bernama **Kahfi Lazuardi**.

Beliau merupakan sarjana Hukum yang jeli melihat potensi pasar F&B. Berawal di saat Ramadhan, dimsum dijadikan alternatif pilihan makanan pembuka / ta'jil, beliau mulai berjualan dengan 2 varian menu dimsum yaitu siewmai dan ceker.

Melihat tanggapan yang cukup baik atas kreasi dimsum-nya, beliau memberanikan diri untuk membuka 1 warung tenda berukuran 3x3 di Cempaka Putih untuk berjualan dimsum yang akhirnya berkembang pesat dalam 6 bulan menjadi 3 warung tenda.





Berbagai rintangan mulai dari digusur oleh pihak berwajib hingga musibah kebakaran dari sambaran api outlet tetangga, tidak menyurutkan semangat manajemen Dimsuming untuk tetap melayani penikmat dan pelanggan.

Perkembangan penjualan dimsuming tumbuh pesat di tahun 2018 setelah pindah ke lokasi lebih besar tetap di Cempaka Putih yang mampu melayani 50 pengunjung *dine-in*.

Di tahun 2019, dimsuming kembali meningkatkan *performance*-nya dengan pindah ke lokasi berkapasitas 100 pengunjung *dine-in* yang berlokasi di sebelah lokasi eksisting. Di tempat ini pula management memulai konsep baru “**dimsum prasmanan**” dimana pelanggan bisa langsung melihat dan memilih sajian yang mereka inginkan.





Dimsuming menyediakan sajian dimsum dengan konsep restoran tetapi dengan harga yang *affordable* untuk menyasar masyarakat kelas menengah. Dengan selalu menjaga kehalalan produk, dimsuming mampu masuk dan dinikmati oleh seluruh kalangan.

Target market utama yang disasar adalah kaum milenial, yang mendorong dimsuming untuk terus berinovasi dengan produk - produk yang relevan.

Dimsuming merupakan pelopor fusion dimsum yaitu dimsum mozzarella, monster dimsum dan dimsumxsuhsi.



Variasi sajian fushion dimsum Dimsuming

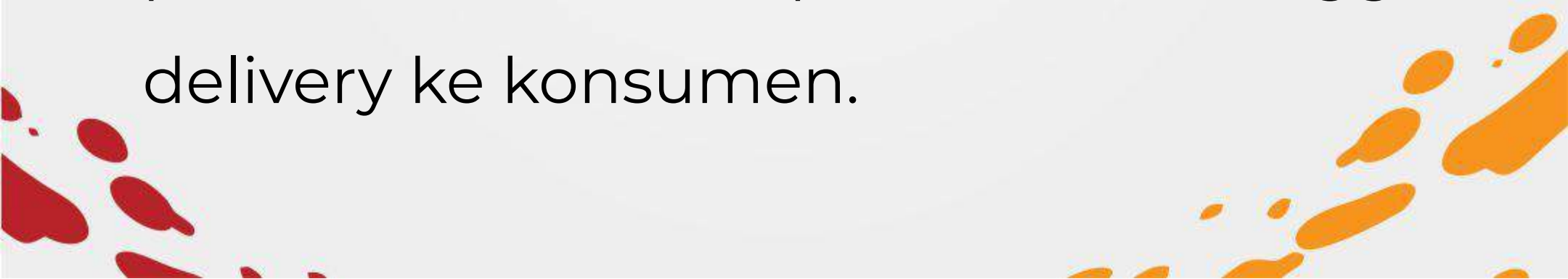




Dengan inovasi dan kreatifitas yang terus dilakukan untuk menghasilkan produk terbaik di pasar, dimsuming menjadi salah satu perwakilan bisnis UMKM kreatif yang diundang oleh Presiden Jokowi dalam rangka acara sumpah pemuda tahun 2017 yang diadakan di Istana Kepresidenan Bogor.

Selain itu, dengan keunikan sajian dimsum monster, dimsuming pernah diundang untuk demo di Acara Hitam Putih Trans 7 yang dipandu oleh Deddy Corbuzier.

Selain inovasi fusion dimsum, dimsuming juga menyediakan produk frozen dimsum yang praktis untuk kondisi *social distancing* saat ini, dengan tetap menjaga higienitas produk mulai dari pembuatan hingga delivery ke konsumen.





Undangan perwakilan UMKM oleh Presiden di Istana Bogor - 2017



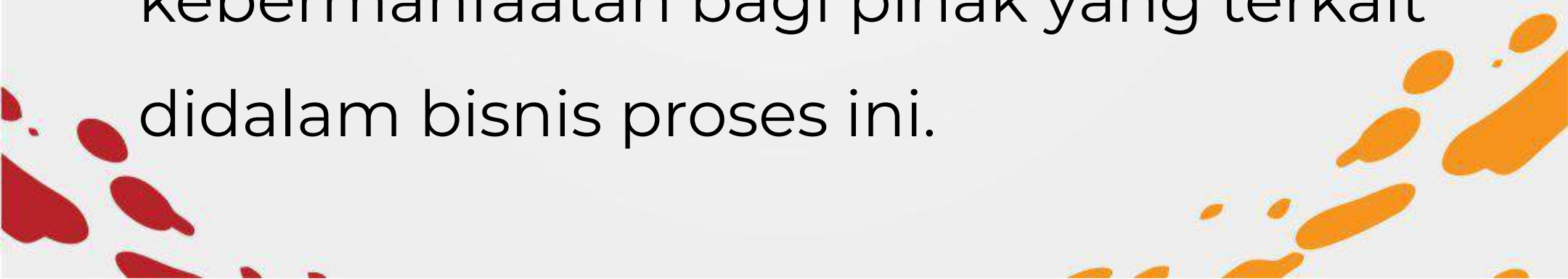
Undangan dan Demo Masak di Hitam Putih Trans 7 -2018



Yang menarik dari *engagement program* yang dilakukan Dimsuming adalah program Jumat Berkah Dimsuming (JBD) yaitu gerakan untuk mencari berkah-Nya di hari Jumat yakni setelah waktu Ashar - Maghrib dengan memberi *voucher* gratis kepada pelanggan yang mengikuti *game*.

Dalam rangka pengembangan bisnis, saat ini **Dimsuming** sedang mempersiapkan pembukaan satu outlet baru di daerah Radio Dalam, Jakarta Selatan dengan konsep serupa dengan outlet eksisting di Cempaka Putih.

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.



Google Review

DIMSUMING CEMPAKA PUTIH

27D No, Jl. Cemp. Putih Tengah No.1, RT.6/RW.7, East Cempaka Putih, Central Jakarta City, Jakarta

4.4 ★★★★★ 681 reviews ⓘ



Nabila Yasmin

Local Guide · 1.393 ulasan · 6.567 foto



★★★★★ 4 bulan lalu

Lagi iseng ngescroll ngeliat ini jadi pengen, kalo liat namanya ya serupa tapi tak sama lol. Tertarik buat makan disini, tapi pas liat2 tempatnya kyknya non AC yaaa. Aku liatnya siang2 tengah hari bolong, memutuskan untuk beli online salah satu menu yang cukup menarik namanya MONSTER DIMSUM. Pengen tau aja se-serem apa, segede apa, dan harus seenak apa lol. Aku sih beli pake diskon jd 21rb. Eh pas dateng sih cukup ok, menurutku ini jatah 4-5adonan dimsum regular deh. Gurih, ayamnya berasa, dan diatasnya cuma nempel jamur kuping.

Kirain yg guedeee begini ada campuran jg di dalemnya. Beli 1 ini sama aja siih bikin kenyang jg. Enak deh. Mending coba ini sih drpd ukuran regular yg pake mozzarella gt. Kalian coba sendiri ajaaaa sok atuh hehehe



Dea Arsita

Local Guide · 14 ulasan · 323 foto



★★★★★ 8 bulan lalu

Dimsumnya juaraaa enak banget isinya juga poolll, disini banyak varian rasa dimsumnya dan bisa pake Mozzarella juga, selain itu ada beberapa pilihan menu gorengannya dan beberapa sambel juga.

Buat pelayanan nya juga kerenn cekatan dan ramah Dan buat harga dijamin pas dikantong yaa

Minuman nya juga ada yg bisa Refill loh bisa ambil minuman sepuasnya dan ada 3 rasa minuman yg bisa direfill

Tempat nya bersih, ada area smoking nya juga..

Zomato Review

DimSumIng

Quick Bites - Chinese
Cempaka Putih

4.1

152
ULASAN



LickingFinger

29 Reviews • 4 followers



dimsum

dimsum was really good

place

dimsum!!!!!!

Dulu ini ada di bekasi, trs berubah jadi taichan padahal suka bgt ke dimsum ini.. skrg harus jauh jauh dulu ke Cempaka Putih padahal tempatnya jg enak bekasi tenang ga banyak pengamennya huhuhu:"(

Ini semua dimsumnya enak bgt, bahkan yg baru aja pake salmon dll enak juga, seneng bgt makan dimsum disini 🤔❤❤❤❤❤ tapi rice bowlnya ga seenak dulu:(dagingnya kurang mateng, nasinya lembek bgt pula:(

zomato



Sari Cynthia

121 ulasan • 81 Followers

Ikuti



👍 POSITIF

good portions

Ini Dimsumnya enak banget sih apalagi yg monster dimsum nya itu bener2 nendanggg! Lebih suka yg steam drpd yg Goreng. Klw harga sih standar ya asal ga milih kebanyakan jg ga boncos. Tp klw ud pesen yg monster jangan pesen yg kecil2 bakaln kekenyangan banget.

zomato



👍 Disukai

💬 Komentar

➦ Bagi



Devi.Ra

123 ulasan • 27 Followers

Ikuti



Ya tuhaan gilak ini sih enak bgt rasanya sumpah ga boong. Legit bgt dimsumnya, dan utk si monster ini ukurannya gede loh kyk bakso gitu. Kalo makan 1 sih lumayan cukup kenyang. Ini takeaway mesen pake ojol, order yg ayam jamur dan keju, semuanya enaaaakkkk!!

Review dari Go Food dan Grab Food



DIMSUMING, Cempaka Putih

Japanese

**4.7** 

1000+ ratings

**12.9 km**

Distance

\$\$\$\$

16k-40k



GoFood Partner
Order from partners for many perks



Available promos



8k delivery discount



5k delivery discount. Min. order 40k

[See 1 more](#)



You have 2 vouchers!





MENU
Setiap Hari Kulineran30%

DIMSUMING, Cempaka Putih

Jl. Cempaka Putih Tengah 27 No. 8A, Cempaka Putih, Jakarta



Rating

**4.7** 1000+ ratings



Great taste
200+ ratings



Value for money
100+ ratings



Freshly made
100+ ratings

Opening hours



MONDAY
09:00 - 22:00



TUESDAY
09:00 - 23:00



WEDNESDAY
09:00 - 23:00



THURSDAY
09:00 - 23:00



Salah satu produk andalan
Dimsuming, Frozen Dimsum

Lokasi Usaha

Eksisting



Dimsuming Cempaka Putih

Jl. Cempaka Putih Tengah No.1
RT 06 RW 07, Cempaka Putih Tim
Kota Jakarta, DKI Jakarta
10510

Akan dibuka



Dimsuming Radio Dalam

Jl. Radio Dalam Raya, RT 03
RW 11, Gandaria Utara,
Kota Jakarta Selatan, DKI
Jakarta 12140

Lokasi Usaha Eksisting



Dimsum.Ing

Jl. Cempaka Putih Tengah No.1 RT 06 RW 07,
Cempaka Putih Tim, Kota Jakarta, DKI Jakarta 10510

VIDEO PROFIL

PT Dimsum Jagoan Indonesia



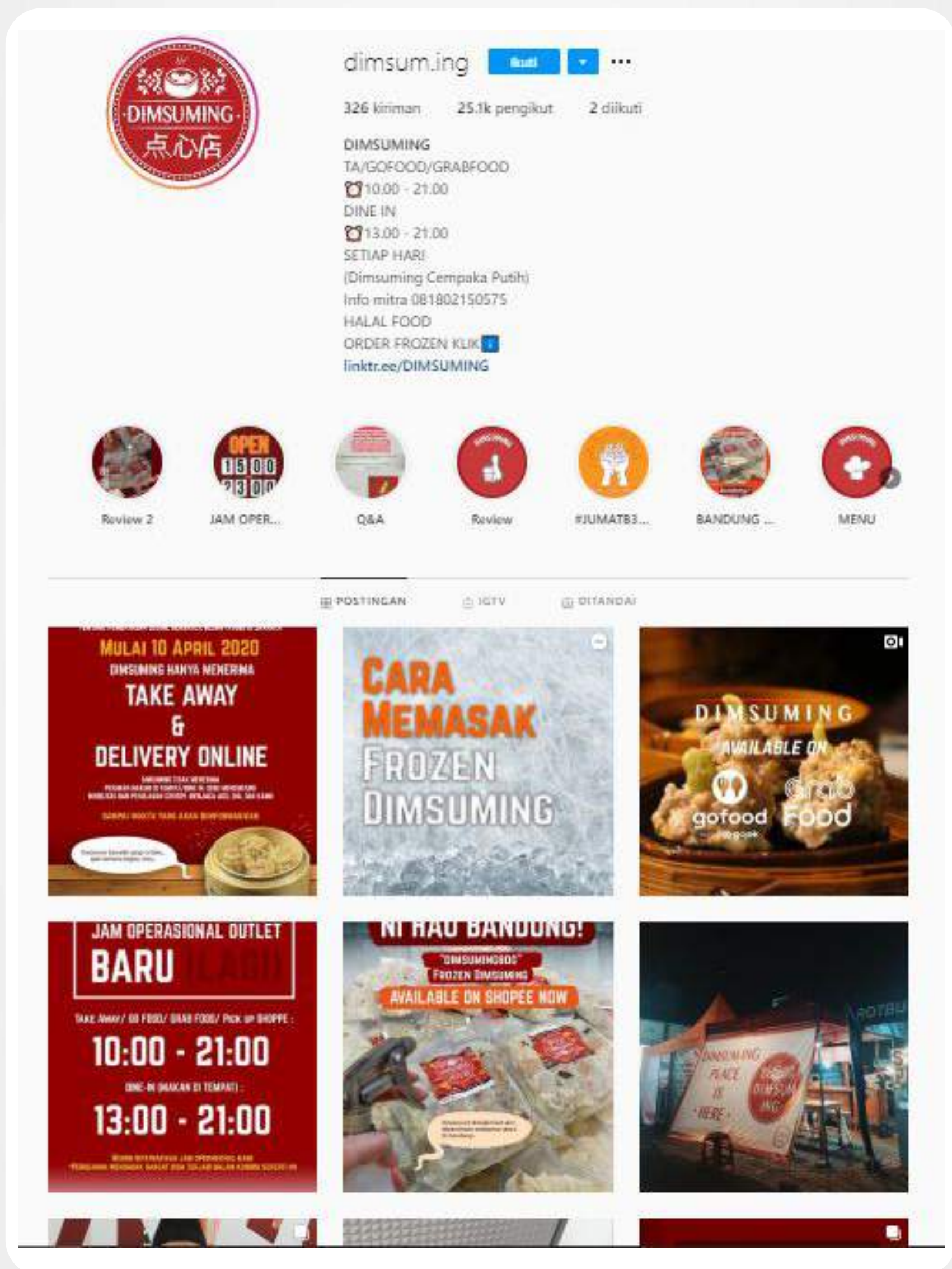
**Klik untuk menonton

DIMSUMING

Di Hitam Putih Trans 7



Instagram Official @dimsum.ing







Profil Team



Kahfi Ladzuardi

Direktur

Seorang pemuda yang memutuskan untuk berjualan dimsum sembari menunggu jadwal skripsi dan mengawali seluruh perjalanan sejarah dimsuming adalah **Bpk. Kahfi Lazuardi**.

Mengawali keseriusan berbisnis dengan membuka tenda dimsum, dengan kegigihannya beliau mampu berkembang menjadi restoran dimsum dan menghadirkan kreasi dimsum fushion.

Bersama dengan *co-founder* lainnya di Dimsuming, beliau berperan penting untuk menyusun strategi perusahaan. Terutama di situasi pandemi Covid-19, beliau terus melakukan inovasi produk *frozen food* dimsum yang mudah dan enak untuk disajikan tanpa harus makan di restoran.



Muthia Salsabila

Marketing Manager

Sebagai *Marketing Manager*, Ibu Muthia bertanggung jawab atas kegiatan pemasaran dan promosi yang dilakukan perusahaan termasuk menghandle tim kreatif di dalamnya.

Dengan latar belakang pendidikan di Desain Komunikasi Visual (DKV), melalui beliau seluruh kegiatan dan media untuk peningkatan *brand value awareness* dibentuk dengan berbagai bentuk *content* maupun *event* promosi.

Dengan keingintahuan yang tinggi dan observasi perkembangan tren yang terjadi, sebagai salah satu *co-founder* beliau terlibat langsung untuk menyusun strategi perusahaan.





Anton Sunjana

Operation Manager

Dengan pengalaman **Bpk. Anton** di bidang bisnis F&B ternama, menjadikan beliau dipercaya untuk mengelola operasional restoran dimsuming.

Memulai karir da konsisten di sektor F&B membuat beliau memahami seluk beluk operasional restoran dengan baik.

Sebagai *Operation Manager* beliau bertanggungjawab atas proses penyajian makanan, standar pelayanan, hingga *handling complaint* dari *customer*. Beliau juga merupakan salah satu co-founder dimsuming yang selalu mengawal sajian menu dengan mengedepankan citasara dan hospitality.



Jeane Marlia Usman

Finance Manager

Dengan latar belakang pendidikan di accounting dan pengalaman beliau sebagai *Chief Accounting* di sebuah hotel, beliau dipercaya untuk mengelola keuangan perusahaan.

Ibu Jeane dipercaya untuk mengatur *cashflow* perusahaan, melakukan pembayaran kepada supplier dan menyusun laporan keuangan..

Berkat beliau seluruh lalu lintas keuangan perusahaan mampu dijaga dengan baik sehingga mampu mendukung perkembangan dan inovasi perusahaan.



JUMLAH PEKERJA

Marketing Manager : 1

Operation Manager : 1

Finance Manager : 1

Supervisor : 1

Kitchen Staff : 7

Production Staff : 4

Kasir : 2

Service Staff : 3







Financial Highlights

Profit & Loss Statement

Highlights

DIMSUMING

Periode 2019

Dalam Rupiah Penuh

Pos Laba Rugi	2019	%
Penjualan	3.653.256.080	100,00
Harga Pokok Penjualan (HPP)	1.759.965.657	48,18
Laba Kotor	1.893.290.423	51,82
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	1.443.055.855	39,50
Keuntungan Operasional	450.234.568	12,32
Pendapatan Lainnya	0	0,00
Beban Lainnya	29.534.489	0,81
Laba Usaha	420.700.079	11,52

Keterangan :

- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak penghasilan.
- Beban lainnya terdiri dari beban administrasi bank, beban kegiatan *outing* dan penyaluran dana zakat oleh perusahaan.
- Perusahaan pada periode terakhir *profitable*, dengan *profit margin* sebesar $\pm 11\%$. Manajemen cukup optimis bahwa ke depan perusahaan akan semakin berkembang dan tumbuh positif, hal itu tidak lepas dari kekuatan yang dimiliki oleh Dimsuming yaitu diantaranya menu yang unik & bervariasi, harga yang terjangkau, lokasi yang strategis dan pemilihan strategi yang disesuaikan dengan permintaan pasar maupun target pasar. Proyeksi pertumbuhan usaha juga didukung dengan rencana ekspansi usaha melalui pembukaan outlet baru yang nantinya diharapkan akan berwujud pada peningkatan kekuatan *brand* bisnis dan keuntungan perusahaan.

Disclaimer :

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

Jadi Pemilik Saham

**PT Dimsum Jagoan
Indonesia**

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

35%

Dari Laba Bersih

* Angka diatas bukanlah yield investasi
Baca uraian pada kebijakan dividen





Penawaran Saham Perdana

PT Dimsum Jagoan Indonesia

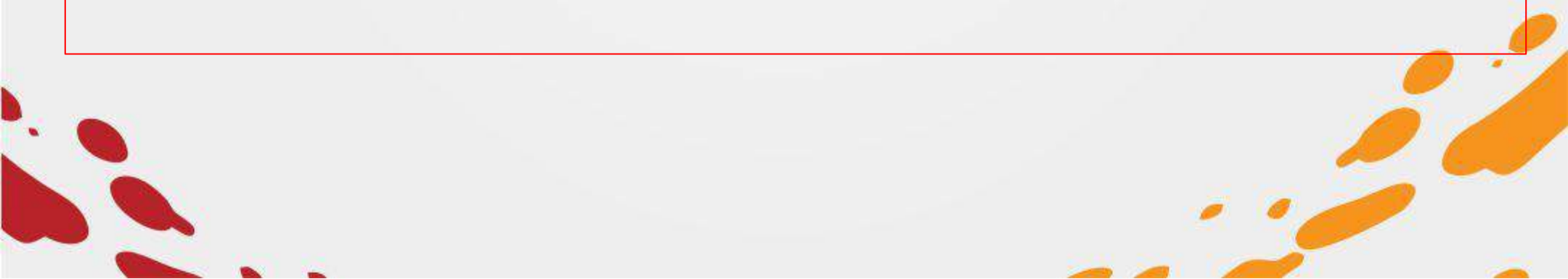
Kode Saham	: DIMS
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 1.300.000.000
Total Saham Yang Dilepas	: 48.1%
Harga per lembar saham	: Rp 100.000,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.400.000,-
Periode Pembagian Dividen**	: 6 bulan
Masa Penawaran Saham***	: 60 hari

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.

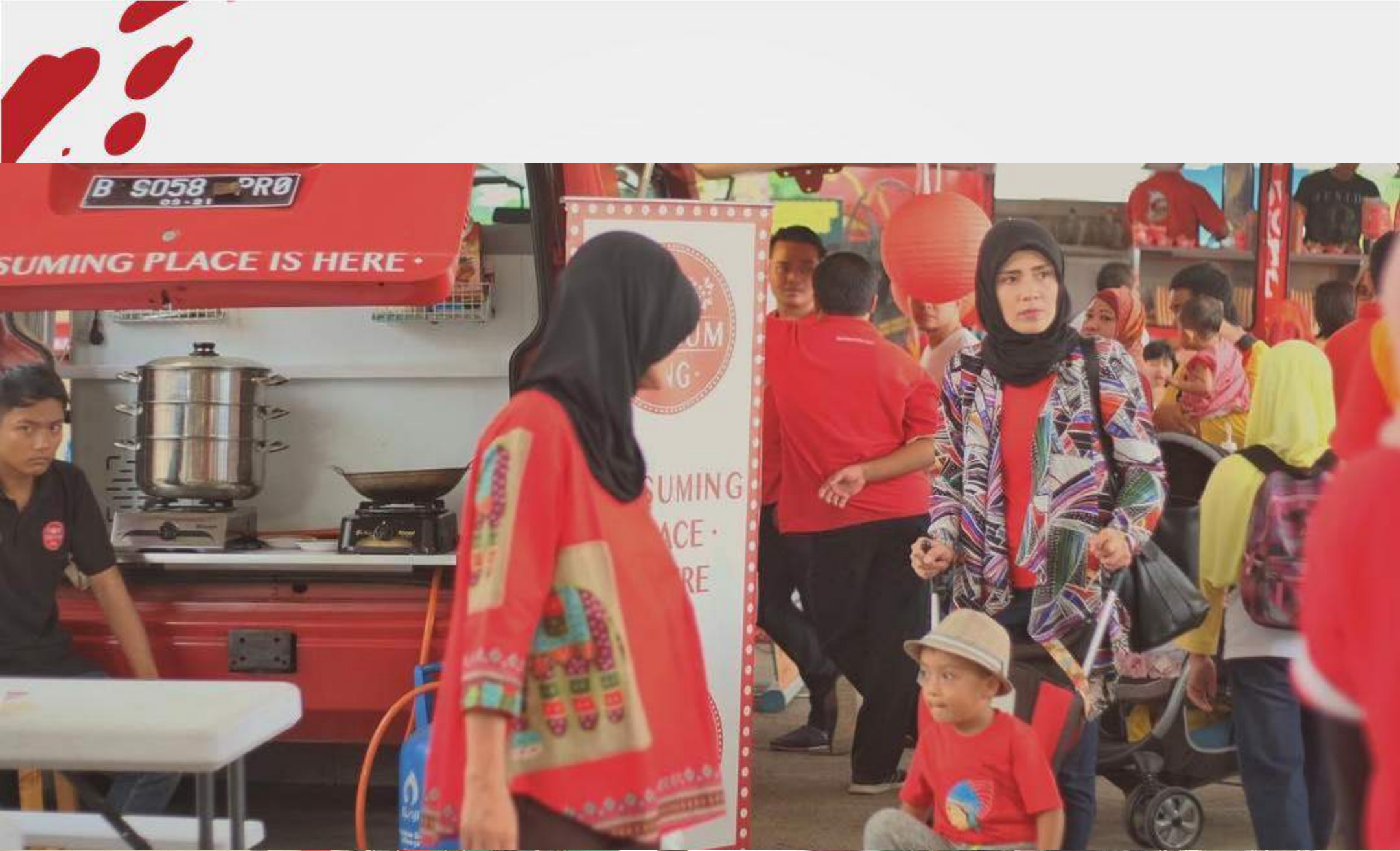
**Mengikuti kebijakan dividen perusahaan

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



Bagaimana Mekanisme Kerjasamanya?

1. Anda dan pemodal lainnya di Santara melakukan Urun Dana untuk memiliki 48.1% saham PT Dimsum Jagoan Indonesia.
2. Santara menyalurkan dana ke PT Dimsum Jagoan Indonesia untuk menjalankan bisnisnya
3. Manajemen PT Dimsum Jagoan Indonesia akan mengelola dana untuk mengembangkan usahanya.
4. PT Dimsum Jagoan Indonesia akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT Dimsum Jagoan Indonesia 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%-15%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
1.300.000	446.378	35%	156.232	12,02%

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 35% 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 memperpanjang sewa kontrak *outlet* eksisting dan membuka 1 *outlet* baru di Radio Dalam, Jakarta Selatan dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



Perpanjangan
sewa outlet
eksisting



Pembukaan
outlet baru di
daerah Radio
Dalam, Jakarta

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

Total Project Cost (TPC)

Dalam Rupiah Penuh

No.	Keterangan		Nilai
1	Outlet Eksisting		
		Perpanjangan sewa tempat (2 tahun)	350.000.000
Sub Total			350.000.000
2	Pembukaan Outlet Baru di daerah Radio Dalam, Jakarta		
		Set up team	30.000.000
		Pemasangan POS (<i>Point of Sales</i>) system	15.000.000
		Kitchen equipment	180.000.000
		Renovation, interior, & display	235.000.000
		Sound system	5.000.000
		Seragam karyawan	5.200.000
		Infrastruktur	13.000.000
		Marketing allocation	59.500.000
		Modal kerja awal (<i>Start up inventory</i> , gaji, dsb)	151.016.000
		Sewa tempat (1 tahun)	264.000.000
Sub Total			957.716.000
TOTAL			1.307.716.000

Keterangan :

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



Risiko Khusus & Mitigasinya

Risiko Ekspansi Usaha

Ekspansi bisnis yang kami lakukan tentu bertujuan untuk meningkatkan laba serta *brand value* dari Dimsuming.

Namun dibalik itu kami menyadari adanya risiko kegagalan termasuk di dalamnya termasuk kegagalan membaca *market* di lokasi yang baru.

Namun, risiko ini kami anggap sebagai sebuah tantangan kedepannya. Dengan pengalaman dan kesiapan personil yang kami miliki untuk menjalankan outlet eksisting dan yang baru kami yakin mampu menembus pasar baru.

Pemilihan lokasi baru kami di Radio

Dalam didasari atas pertimbangan yang sangat matang, terletak di jalur kuliner yang dikelilingi area perumahan, rumah sakit dan pendidikan.



Risiko Persaingan Usaha

Munculnya kompetitor dengan konsep dan sajian sejenis yang melihat perkembangan market dimsum tentu tidak dapat dihindari. Dalam dunia kuliner persaingan usaha merupakan sesuatu yang sangat lumrah terjadi.

Kekuatan *brand* yang didukung oleh pemilihan lokasi yang tepat, dan kreasi sajian yang autentik dan marketing yang baik merupakan beberapa faktor yang mempengaruhi *customer* untuk melakukan pilihan pembelian.

Hal tersebut telah disadari oleh management Dimsuming sejak awal berdiri hingga saat ini, *management* terus terus berupaya untuk menjaga dan meningkatkan *brand value* untuk memenangkan persaingan usaha.



Risiko Kelangsungan Usaha

Mengingat *outlet* eksisting dan rencana pembukaan *outlet* baru menggunakan mekanisme sewa. Maka terdapat risiko kelangsungan usaha jika masa sewa telah berakhir.

Untuk meminimalisir risiko tersebut, perusahaan berkomitmen melakukan pencadangan biaya sewa sehingga diharapkan tidak terlalu mempengaruhi *cashflow* dari perusahaan pada saat jatuh tempo sewa.

Selain itu, perusahaan juga berupaya untuk menjalin kerjasama dengan pemilik sewa dalam jangka panjang dan berkomitmen untuk mempersiapkan plan B atau alternatif tempat usaha lain untuk mengantisipasi jika sewa tempat eksisting tidak dapat diperpanjang.



Risiko *Force Majeure*

Keadaan *Force Majeure* yang terjadi saat ini adalah pandemi Covid-19 yang bukan hanya dihadapi di Indonesia namun juga di seluruh dunia.

Sedikit banyak hal ini berpengaruh ke perusahaan dan perekonomian secara umum. Himbauan Pemerintah untuk *social distancing* dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) khususnya di Jakarta menyebabkan outlet kami tidak dapat menerima customer *dine-in*.

Namun disisi lain, hal ini menuntut kami untuk berinovasi dan berkreasi lebih jauh dengan penjualan produk *frozen food* dimsum dan *take away*.





Dimsuming mulai menyediakan produk *frozen* dimsum sejak tahun 2018 dan mendapat tanggapan yang antusias dari penikmat dimsum.

Dengan adanya pandemi Covid-19 ini dan kapasitas produksi yang sudah mumpuni, manajemen melakukan strategi pemasaran *frozen* dimsum melalui berbagai chanel online maupun melalui *marketplace*.

Dengan kapasitas dapur yang mumpuni untuk memenuhi permintaan pasar, manajemen optimis akan mampu menjaga pasar serta penjualan dan menjadi pilihan produk makanan yang praktis, mudah dan enak untuk keluarga.



DIMSUMING

Will you go to DIMSUMING with me?



Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT. Dimsum Jagoan Indonesia

- Dimsuming telah berdiri sejak tahun 2015 dimulai dari 1 tenda hingga saat ini berkembang menjadi restoran dimsum.
 - Tentu perjalanan selama lebih dari 4 tahun ini bukan perjalanan singkat yang mulus, Dimsuming telah melewati berbagai rintangan mulai dari penggusuran hingga kebakaran. Dengan semua pengalaman ini, management berkomitmen untuk terus tumbuh dan berinovasi untuk menyajikan sajian dimsum dengan cita rasa tinggi dan pelayanan terbaik.
 - Manajemen kami terdiri atas personel yang *passionate* di bisnis ini didukung oleh pengalaman di bidangnya masing masing.
- 

- Pegawai Dimsuning telah di-*training* dengan standarisasi restoran sehingga mampu menjaga citarasa dan pelayanan secara profesional.
- Lokasi cabang eksisting berada di Cempaka Putih, berada di jalur kuliner yang strategis dikelilingi oleh perumahan dan perkantoran. Pasar eksisting sudah terbentuk dengan baik sehingga prospek kedepannya kami yakin masih terjaga dengan baik.
- Pemilihan lokasi baru kami di Radio Dalam yang juga berada di area kuliner, telah melalui pertimbangan matang untuk mengakuisisi potensi pasar baru di area tersebut

Hormat kami



Kahfi Ladzuardi

Direktur

Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT. Dimsum Jagoan Indonesia

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 (afford 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.