



layarsentuh

WARUNG & HOUSEWARE



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 klausul pada syarat & ketentuan sebagai Pemodal. Dengan memberikan persetujuan, maka Anda tunduk pada setiap isi klausula tersebut

Santara bertindak sebagai penyelenggara urun dana yang mempertemukan Pemodal dan Penerbit, bukan sebagai pihak yang menjalankan bisnis (Penerbit). Otoritas Jasa Keuangan bertindak sebagai regulator dan pemberi izin, bukan sebagai penjamin investasi.

Semua data yang tersaji di dalam prospektus ini diperoleh dari Penerbit dan data sekunder faktual penunjang. Keputusan pembelian saham, sepenuhnya merupakan hak dan tanggung jawab Pemodal (Investor). Dengan membeli saham di Santara berarti Anda sudah menyetujui seluruh syarat dan ketentuan serta memahami semua risiko investasi termasuk risiko kehilangan sebagian atau seluruh modal.

HIGHLIGHT INDUSTRY

Data Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) menyatakan jumlah usaha kuliner di Indonesia pada tahun 2018 mencapai 5,55 juta unit atau 67,66% dari total 8,20 juta usaha ekonomi kreatif. Rata-rata tingkat pertumbuhan usaha ekonomi kreatif termasuk sektor kuliner selama 7 tahun terakhir adalah 9,82%.

Namun, saat ini sekitar 60% usaha kuliner di Indonesia telah terkena pukulan pandemi COVID-19 yang membuat roda perekonomian bisnis mereka terhenti sementara. Tapi di sisi lain ada juga yang masih bisa bertahan dan bangkit dan siap jalani new normal meski telah dihantam Corona.

Tak semua Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) menyerah di tengah pandemi corona. Sebagian dari mereka menerapkan strategi khusus hingga menciptakan tren baru di bisnis kuliner, seperti kopi literan dan makanan beku (frozen).



Pelaku usaha harus memutar otak memikirkan strategi terbaru untuk bisa bertahan di tengah pandemi. Strategi yang harus dilakukan agar roda usaha tetap berputar adalah dengan menjaga cashflow agar tetap sehat dengan meminimalisir pengeluaran, menerapkan konsep delivery order, memberikan variasi produk yang relevan serta menerapkan protokol kesehatan yang relevan.

Namun disisi lain, Potensi industri makanan dan minuman (mamin) di Indonesia tahun 2020 diyakini masih cerah. Sejalan dengan itu, pemerintah juga telah menetapkan industri mamin menjadi salah satu dari lima sektor yang diprioritaskan pengembangannya sesuai peta jalan Making Indonesia 4.0.

Cerahnya bisnis sektor mamin ini bisa dilihat dari besarnya investasi dari Data Badan Koordinasi Penanaman Modal menunjukkan pada pertengahan tahun 2019, investasi dalam negeri di sektor mamin ini tercatat Rp 21,26 triliun.



Kuliner mempunyai peran penting dalam industri pariwisata. Sebab sebagian besar pengeluaran wisatawan untuk kuliner. Selain itu, kuliner menjadi daya tarik yang kuat untuk mendatangkan wisatawan.

Dalam rangka itu, Pemerintah terus memantapkan sektor wisata kuliner, seperti mulai menetapkan daerah wisata kuliner unggulan termasuk di dalamnya Yogyakarta. Pemilihannya didasarkan pada enam kelayakan, yakni produk dan daya tarik utama, pengemasan produk dan event, kelayakan, kelayakan lingkungan, kelayakan bisnis, dan peran pemerintah dalam pengembangan destinasi wisata kuliner.

Upaya untuk menjual dan mempromosikan segala aspek makanan di salah satu destinasi membutuhkan kreativitas dalam pengembangan produk, proses, pemasaran, dan menciptakan pengalaman bersama makanan. Atas hal tersebut, kuliner kedepan diyakini masih menjadi satu potensi bisnis yang sangat baik untuk dikembangkan.



Sumber

SEJARAH USAHA





Warung Layar Sentuh merupakan perpaduan unik yang mengangkat tema “**warung**” khas Indonesia dengan sentuhan “**modern**” dan dipadukan dengan **view sawah** khas Indonesia.

Warung Layar Sentuh kami (**Sdr. Yanuar dan Sdr. Nurshabib Usmanto, ST**) didirikan dengan mengangkat konsep dan segmen pasar yang berbeda dari bisnis usaha kuliner yang sudah kami geluti. Sebelum mendirikan Layar Sentuh, selama 4 tahun kebelakang kami telah membuka cafe dan co-working space yang mendapat sambutan baik dari customer khususnya muda-mudi di Yogyakarta.

Filosofi **layar sentuh** sendiri merupakan penyajian ala warteg dimana tamu menunjuk menu yang ada di showcase yang kemudian akan dihidangkan oleh pegawai kami.





Warung Layar Sentuh menggabungkan sajian **kuliner tradisional** dengan kopi dan menu minuman lain khas **cafe**. Keunggulan yang kami tonjolkan adalah pemandangan sawah khas pedesaan disertai konsep suasana bangunan dan furniture outdoor yang mendukung.

Kami mulai beroperasi di April 2019 dan mendapat respon yang baik dari masyarakat karena konsep fresh dan baru yang kami angkat. Segmen pasar yang kami bidik cukup luas, mulai dari anak muda untuk sekedar nongkrong dan ngopi, pekerja kantor untuk mencari ketenangan bekerja hingga rombongan keluarga yang ingin mencari suasana berbeda untuk menghabiskan waktu bersama keluarga.

Perkembangan industri kuliner yang cukup pasar menuntut kami untuk berkreasi lebih dengan tidak hanya menyediakan tempat makan tetapi juga tempat hangout, wisata dan bekerja yang nyaman.







Selain view sawah ala pedesaan yang kami angkat, kami juga menyuguhkan sunset view, mini pool, live music, dan layar tancap sebagai upaya menarik pengunjung khususnya wisatawan. Venue yang kami bangun mengikuti kebutuhan pengunjung untuk *selfie*, yang mempermudah proses marketing kami baik dari social media maupun word of mouth.

Warung Layar Sentuh eksisting memiliki kapasitas 75-80 orang, dimana saat kondisi weekend dan peak season jumlah pengunjung dan lokasi parkir tidak mampu menampung seluruh pengunjung sehingga perlu adanya perluasan area.

Strategi yang kami terapkan di Masa Pandemi sejak akhir Maret 2020 adalah dengan memaksimalkan penjualan online dengan menyediakan bundling makanan dan minuman dan free delivery untuk radius tertentu.





Rencana pengembangan bisnis Warung Layar Sentuh kedepan adalah melakukan ekspansi, baik di area eksisting maupun lokasi baru yang kami anggap potensial untuk dikembangkan. Rencana pengembangan lokasi eksisting yang kami kami lakukan adalah renovasi dan perluasan Warung Layar Sentuh Jogja dan sedangkan rencana Ekspansi akan kami lakukan dengan Warung Layar Sentuh Magelang.

Warung Layar Sentuh Magelang kami persiapkan di lahan seluas 2.200 m² dengan kapasitas hingga 200 orang, dengan tetap mengusung konsep warung modern dan view sawah pedesaan.

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

PT. Layar Sentuh Lestari

Eksisting



Warung Layar Sentuh Yogyakarta

Jl. Palem Raya, Tambakan, Sinduharjo,
Kec. Ngaglik, Kabupaten Sleman,
Daerah Istimewa Yogyakarta
55581

Akan Dibuka



Warung Layar Sentuh Magelang

Jl. Prajenan, Suko, Mangunan,
Kec. Mertoyudan, Magelang,
Jawa Tengah 56172

Lokasi Usaha Eksisting



Warung Layar Sentuh Jogja

Jl. Palem Raya, Tambakan, Sinduharjo, Kec.
Ngaglik, Kabupaten Sleman, DIY 55581

RENCANA LOKASI USAHA BARU

3D MODEL

**Warung Layar Sentuh
Magelang**



***klik video untuk menonton**









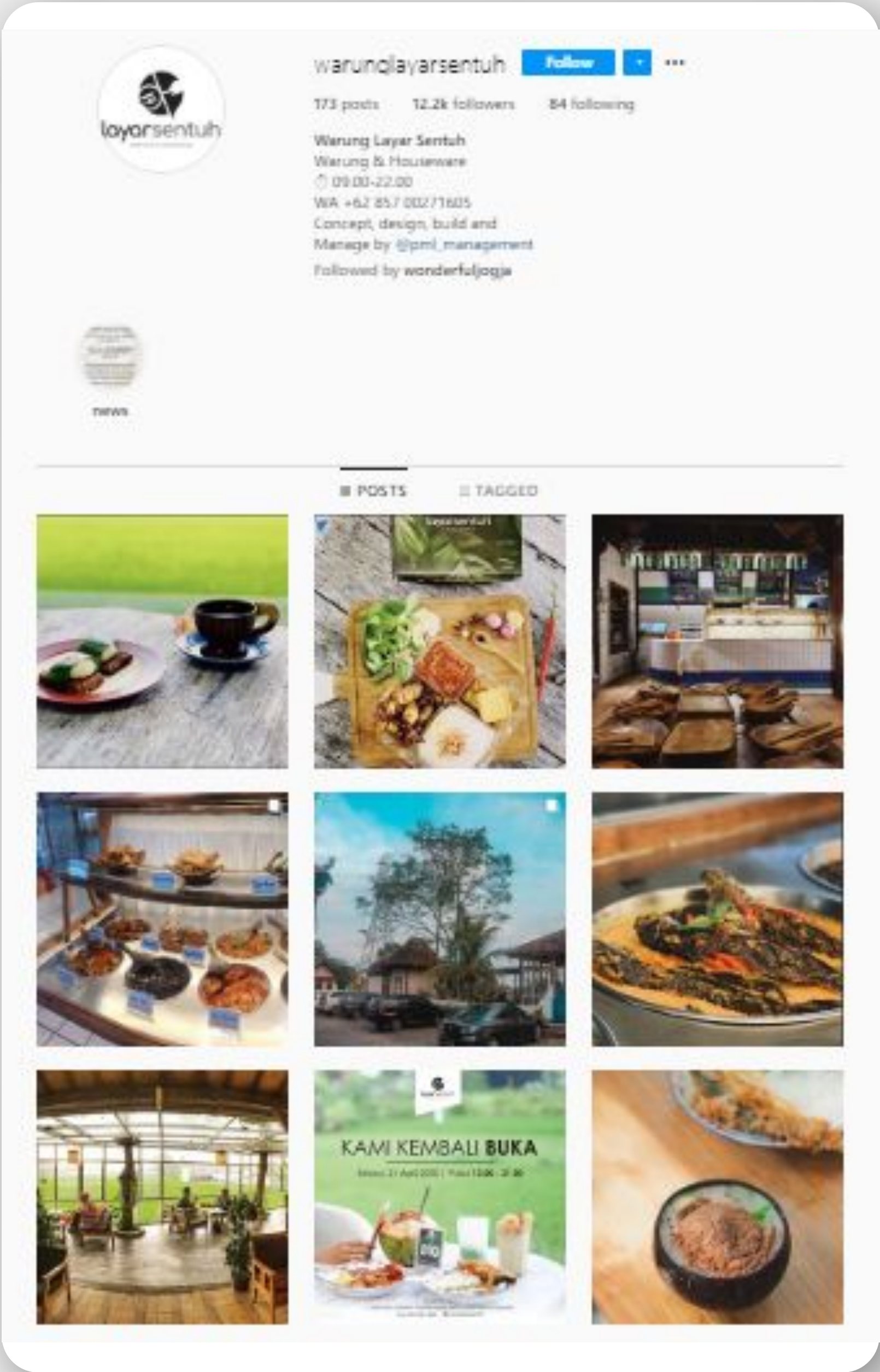
VIDEO PROFIL

PT Layar Sentuh Lestari



**Klik untuk menonton

Instagram Official



@warunglayarsentuh

Grab-Food

Grabfood/Warung Layar Sentuh



 Preferred Merchants

Warung Layar Sentuh - Sinduharjo

Beverages

 10.9 km  Rp40.000



Contactless delivery
Deliver Now

[Change options](#)



Rp5.000 off bebek goreng + es teh



Rp5.000 off Paket nasi telur + es teh

[See 3 more](#)



Check for available promos

[See Promos](#)

For orders less than Rp20.000 for this restaurant, an order fee of Rp2.000 applies.

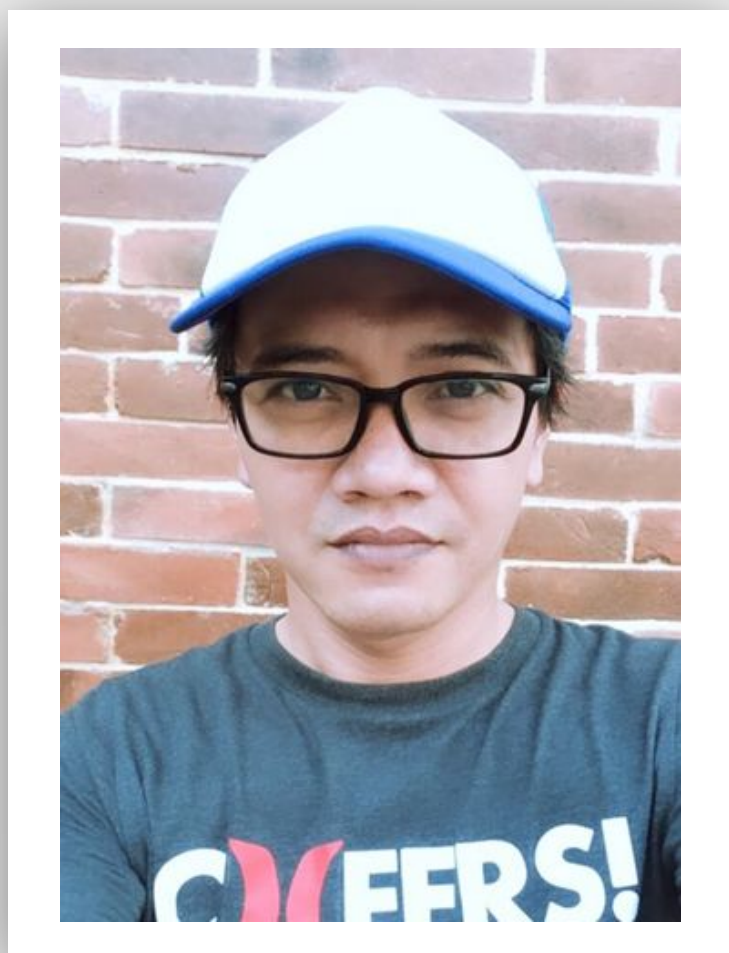


Recommended for you



TEAM PROFILE





Yanuar Harris

Direktur dan
Co-Founder

Yanuar Harris dipercaya untuk memimpin tim Grup Usaha kuliner Layar Sentuh sejak 2017. Sebelum bergabung dengan Layar Sentuh, beliau merupakan flight attendant Maskapai Garuda Indonesia sejak tahun 2000-2014.

Meskipun tidak memiliki pengalaman di bidang kuliner, kompetensi beliau dalam *handling customer*, diplomasi dan tata kelola usaha yang cukup baik, sehingga mampu mengembangkan Warung Layar Sentuh hingga saat ini.

Di tangan beliau bersama co-founder lainnya, strategi perusahaan dan inovasi produk terus dikembangkan hingga ke yang bersifat *long term project*.



Nurshahib Y. Usmanto

Komisaris dan
Founder

Bapak **Nur** adalah Komisaris, Owner dan Co-Founder dari **Warung Layar Sentuh**.

Dengan mengangkat konsep yang berbeda beliau percaya diri Warung Layar Sentuh dapat diterima oleh seluruh segmen pasar.

Dengan latar belakang pendidikan Teknik Sipil dan kemampuan dalam perancangan desain arsitektur beliau mendirikan dan merancang sendiri konsep beberapa unit bisnisnya kuliner yaitu Cafe Brick, Warung Layar Sentuh dan Beehive Co-working Space.

Pengalaman beliau dalam mengelola bisnis FnB dengan sentuhan pariwisata menjadikan bisnis kuliner bukan hanya tempat makan tetapi juga wisata.



Kuswantoro

Store Manager
Warung Layar Sentuh

Sebagai seorang Store manager, Bpk. Kuswantoro dan pegawai WLS membentuk sebuah budaya dan team dengan sangat solid untuk bersama memajukan WLS.

Bpk. Kuswantoro terus secara kritis mencari tahu trend terbaru saat ini yang dapat menunjang pendapatan WLS dan berkoordinasi dengan owner.

Sebagai Store Manager Bpk. Kuswantoro juga bertanggung jawab dalam pencapaian target penjualan. Beliau bertanggung jawab menciptakan strategi penjualan, untuk mencapai target pendapatan yang telah ditentukan oleh perusahaan.



Fedrian Nur Rahman

HRD Manager
Warung Layar Sentuh

Sebagai *HRD* dari Warung Layar Sentuh, Bpk. **Fedrian** bertanggung jawab atas seluruh manajemen karyawan PT. Layar Sentuh Lestari termasuk handle tim support di dalamnya.

Dengan latar belakang pengalaman kerja yang mumpuni di bidang HRD, menjadikan beliau sosok yang telah mampu untuk mengelola tim dengan baik.

Melalui beliau seluruh hak dan kewajiban untuk peningkatan layanan serta kinerja karyawan Warung Layar Sentuh selalu terjaga dengan baik.

JUMLAH PEKERJA

Store manager : 1

HRD : 1

Admin : 1

Purchasing : 2

Corporate Barista : 1

Barista : 3

Staff Dapur : 5

Keterangan :

- Store manager, memiliki fungsi controller dan supervisor untuk tim Warung Layar Sentuh termasuk fungsi operational Manager.
- Corporate Barista adalah supervisor untuk seluruh barista dari Warung Layar Sentuh, cafe Brick dan Beehive CoWorking Space.
- Fungsi Marketing dan Finance Manager di pegang oleh Direktur.





FINANCIAL HIGHLIGHTS



Profit & Loss Statement Highlights

Warung Layar Sentuh

Periode April-Des 2019 dan Jan-Mar 2020

Pos Laba Rugi	Apr-Des 2019	Jan-Mar 2020
Penjualan	2.088.783.000	522.919.978
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(950.752.744)	(236.206.394)
Laba Kotor	1.138.030.256	286.713.584
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(582.312.305)	(177.594.561)
Laba Operasional	555.717.951	109.119.022
Beban Lainnya	(45.000.000)	(15.000.000)
Pendapatan Lainnya	4.777.668	1.355.231
Laba Usaha	515.495. 416	95.474.253

Keterangan :

- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.
- Periode Penjualan WLS dimulai pada Opening di bulan April 2019.
- Pandemi Covid-19 menyebabkan operasional Warung Layar Sentuh tutup selama bulan April-Mei dikarenakan kebijakan pemerintah terkait tanggap darurat Covid-19.
- WLS melakukan re-opening pada 1 Juni 2020 dengan penjualan per Juni 2020 sebesar Rp. 131.771.100,-
- %HPP terhadap penjualan cukup stabil, ditahun 2019 sebesar 45.52% dan tahun 2020 sebesar 45.17%, terlihat penurunan dan efisiensi HPP namun tidak terlalu signifikan.
- Beban SGA terdiri atas beban gaji, pemasaran dan operasional, beberapa post SGA merupakan *fixed cost* yang relatif tetap, sehingga menyebabkan kenaikan %SGA di saat penjualan mengalami penurunan.
- Pendapatan lainnya terdiri dari pendapatan parkir, sedangkan beban lainnya adalah beban sewa.
- Perusahaan mampu membukukan laba setiap tahun dan bulan berjalan dengan kisaran 18% - 24%.

Disclaimer :

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

Jadi Pemilik Saham

PT Layar Sentuh Lestari

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

35%

Dari Laba Bersih

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



Penawaran Saham Perdana PT. LAYAR SENTUH LESTARI

Kode Saham	: LYAR
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 1.500.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 48.78%
Harga per lembar saham	: Rp. 100,-
Minimal Investasi*	: Rp. 1.879.700-
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 **48.78%** saham PT. Layar Sentuh Lestari.
2. Santara menyalurkan dana ke PT. Layar Sentuh Lestari untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT. Layar Sentuh Lestari akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT. Layar Sentuh Lestari akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT. Layar Sentuh Lestari 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

12%-16%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
1.500.000	513.006	35%	179.552	11.97%

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 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.

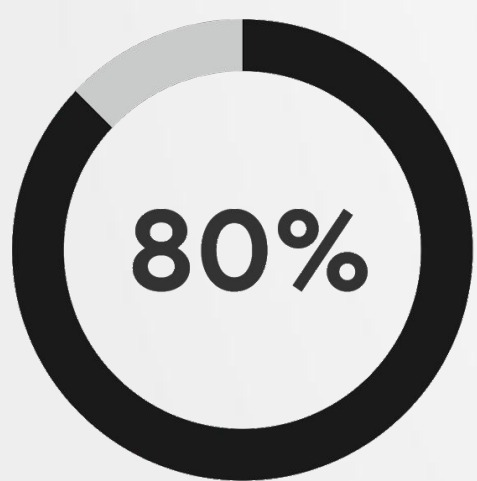
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.



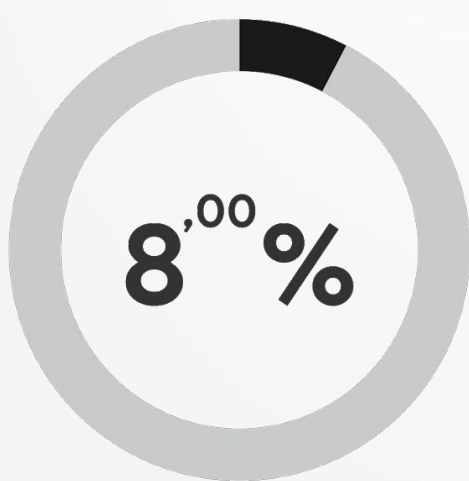


Rencana Penggunaan Dana

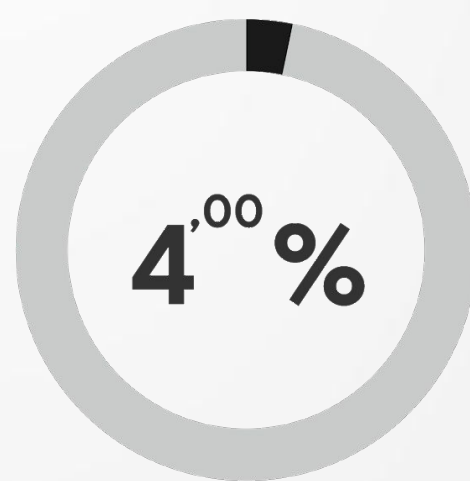
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk renovasi dan perluasan Warung Layar Sentuh eksisting, serta pembangunan dan set-up Lokasi Warung Layar Sentuh baru dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



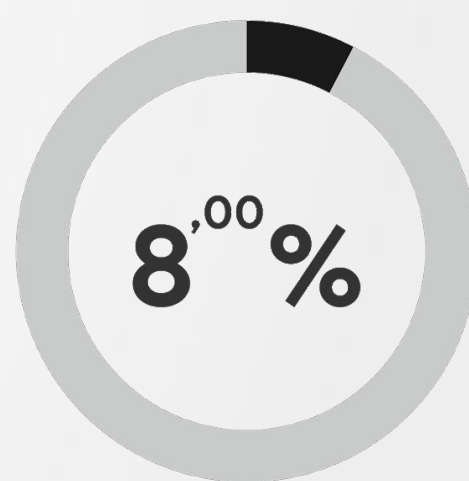
Sewa dan
Pembangunan
Warung Layar
Sentuh
Magelang



Renovasi dan
perluasan
Warung
Layar Sentuh
Jogja



Cadangan
Biaya
Persediaan



Cadangan
Biaya
Operasional

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



Total Project Cost (TPC)

No	Item	Unit Price (Rp. Ribu)	Volume		Total (Rp. Ribu)
A	Capex (Belanja Modal)				
1	Sewa Tanah	50.000	3	yr	150.000
2	Kitchen Equipment	25.000	1	set	25.000
3	Kitchen Tools	20.000	1	set	20.000
4	Bar Equipment	30.000	1	set	30.000
5	Bar Tools	15.000	1	set	15.000
6	Tableware	2.000	1	set	2.000
7	Office & Operational Equipment	10.000	1	set	10.000
8	Biaya Set Up & Training	30.000	1	mont h	30.000
9	Biaya konsep & Design	25.000	1	set	25.000
10	Biaya Bangunan & Furniture	850.000	1	set	850.000
11	Biaya Pra operasional	15.000	1	set	15.000
12	Biaya sound system & entertainment	10.000	1	set	10.000
13	Pasang Listrik	10.450	1	set	10.450
14	Sumur bor	10.000	1	set	10.000
15	Perluasan Layar Sentuh Eksisting	120.000	1	set	120.000
16	Cadangan Kas perusahaan	10.000	1	set	10.000
	SUB TOTAL CAPEX				1.332.450

Total Project Cost (TPC)

No	Item	Unit Price	Volume		Total (Rp. Ribu)
B	Working Capital (permonth)				
1	Persediaan Awal Kitchen & Bar / COGS	57.600	1	month	57.600
	SUBTOTAL Working Capital				57.600
C	Opex (Biaya Operasional ; permonth)				
1	Biaya Gaji	34.000	3	month	102.000
2	Biaya Finance Audit Tax	2.000	1	month	2.000
3	Biaya Pemasaran	2.000	1	month	2.000
4	Biaya Listrik	8.000	1	month	8.000
5	Biaya Telekomunikasi dan internet	2.000	1	month	2.000
6	Biaya Perlengkapan	4.500	1	month	4.500
7	Biaya Perlengkapan Kantor	500	1	month	500
8	Biaya Pemeliharaan	2.000	1	month	2.000
9	Biaya Lain-lain	1.000	1	month	1.000
10	Sosial media treatment	2.500	1	month	2.500
	SUBTOTAL OPEX	58.500			126.500
TOTAL					1.516.550

Keterangan :

- Nilai TPC di atas adalah taksiran nilai awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.
- Jika terjadi kekurangan dana dari TPC akan ditanggung oleh manajemen PT. Layar Sentuh Lestari

RISIKO KHUSUS & MITIGASINYA



Risiko Persaingan Usaha

Dewasa ini, pertumbuhan bisnis baru dibidang kuliner seperti caoffee shop, resto, cafe hingga menjamurnya usaha waralaba membuat persaingan bisnis dibidang kuliner terutama di kota-kota besar menjadi lebih ketat.

Persaingan usaha sejenis memang tidak hanya datang dari pemain eksisting, namun juga dari pesaing baru dengan model bisnis yang lebih modern.

Kekuatan Brand Warung Layar sentuh, lokasi, variasi menu, kenyamanan tempat dan konsep yang fresh merupakan beberapa faktor kekuatan Warung Layar Sentuh untuk survive dan terus bertahan menghadapi persaingan pasar ini. Selain itu dengan metode marketing melalui media online maupun offline (word of mouth) yang tetap kami jaga, kami yakin mampu untuk tetap menjadi pilihan pelanggan.

Risiko Kelangsungan Usaha

Tempat usaha Warung Layar Sentuh eksisting saat ini dan adapun cabang baru yang akan segera dibuka di Kota Magelang akan menggunakan mekanisme sewa.

Lokasi merupakan hal yang penting dalam menjaga konsep yang kami terapkan terutama terkait view. Hal tersebut menjadikan kami berupaya untuk menjaga kelangsungan lokasi usaha eksisting dan baru, manajemen berstrategy untuk melakukan sewa jangka panjang minimal selama 3 tahun sd. 5 tahun.

Kami juga telah berkomitmen untuk menyiapkan dana penyisihan atas biaya sewa tempat, sehingga kedepan perusahaan tidak mengalami kesulitan cash flow dalam melakukan perpanjangan masa sewa tempat usaha atau menyewa tempat usaha baru (jika harus pindah lokasi).



Risiko Ekspansi Usaha

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

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

Namun, risiko ini kami anggap sebagai sebuah tantangan kedepannya. Dengan pemilihan lokasi yang sudah kami riset sebelumnya, pengalaman dan kesiapan personil yang kami miliki saat ini, kami yakin mampu menembus pasar baru.

Pemilihan lokasi baru kami di Magelang dikelilingi oleh area padat penduduk dan pusat kegiatan namun dengan tetap mempertahankan konsep view sawah ala pedesaan kami yakin mampu menggaet pengunjung baru untuk datang.



Upaya ekspansi ini kami lakukan di Magelang dengan melihat adanya potensi pengunjung dari Akademi Militer, Masyarakat Magelang dan Wisatawan. Kami melihat bahwa potensi kuliner yang menggabungkan wisata belum di garap serius oleh pebisnis di Magelang.

Harapan kami, Warung Layar Sentuh di Magelang mampu berkembang dan menjadi salah satu icon wisata kuliner di Magelang yang mampu menarik seluruh pasar meliputi, keluarga, wisatawan dan milenial.

Strategi marketing di tempat baru yang akan kami terapkan adalah dengan melakukan promosi melalui media sosial eksisting kami, mengundang instansi setempat dan juga mengundang food blogger untuk menaikkan tingkat kunjungan jika perlukan.



Risiko Force Majeure

Dalam hal ini resiko force majeure yang sedang dihadapi adalah pandemik Covid-19. Dengan kekuatan utama berada di sajidan dine-in (makan ditempat), resiko ini memberikan dampak yang cukup besar terhadap kondisi penjualan dan operasional perusahaan.

Atas hal tersebut, Warung Layar Sentuh 1.0 melakukan penutupan outlet untuk menghindari kerugian atas tidak maksimalnya penjualan akibat segment pasar wisata dan mahasiswa yang menurun significant di Yogyakarta.

Penutupan Warung Layar Sentuh dilakukan pada Bulan April dan Mei dan buka kembali di pertengahan Juni 2020. Dengan belum maksimalnya penjualan offline , kami berstrategi memaksimalkan penjualan online dengan menyediakan bundling makanan dan minuman dan free delivery untuk radius tertentu.



Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT. Layar Sentuh Lestari

- Kami mendirikan Warung Layar Sentuh (WLS) sebagai usaha kami untuk mengangkat konsep warung khas nusantara dengan sentuhan modern untuk memperkenalkan budaya dan kuliner indonesia.
- Dengan konsep tema view sawah ala pedesaan dan sajian makanan indonesia modern konsep mendapat tanggapan yang cukup baik dari masyarakat jogja maupun wisatawan sehingga Warung Layar Sentuh menjadi salah satu destinasi wisata kuliner di Kota Yogyakarta.
- Warung Layar Sentuh membidik seluruh segmen market, mulai dari anak muda untuk sekedar nongkrong dan ngopi, pekerja kantor untuk mencari ketenangan bekerja hingga rombongan keluarga yang ingin mencari suasana berbeda untuk menghabiskan waktu bersama keluarga.

- Selain mengelola WLS, Management telah berpengalaman di bisnis kuliner selama 4 tahun dengan juga mengelola Cafe dan co-working space di Jogja.
- Di masa pandemi covid-19, WLS mengalami penurunan penjualan dengan menurunnya jumlah mahasiswa dan wisatawan ke Yogyakarta. Atas hal tersebut kami melakukan penutupan lokasi usaha eksisting pada periode April - Mei 2020 untuk menghindari kerugian yang signifikan.
- Warung Layar Sentuh Jogja saat ini memiliki kapasitas 75-80 orang, dimana saat kondisi weekend dan peak season tertentu jumlah pengunjung dan lokasi parkir bisa dipastikan *overload*.
- Atas hal tersebut salah satu rencana ekspansi bisnis kami adalah melakukan renovasi dan perluasan WLS Jogja untuk meningkatkan kapasitas hingga 150 orang dengan penambahan area aktivitas untuk layar tancap dan live music.

- Selain itu, Rencana bisnis kami kedepannya adalah melakukan ekspansi dengan perencanaan utama ke Kota Magelang.
- Pemilihan lokasi di Magelang telah kami riset dan dalami dengan potensi pasar dari Akademi Militer, Masyarakat Magelang dan Wisatawan. Kami melihat potensi kuliner yang menggabungkan wisata belum digarap serius khususnya di Kota Magelang.
- Untuk meningkatkan pendapatan dan laba perusahaan, renovasi dan pembangunan WSL akan kami sesuaikan dengan spesifikasi *pre-wedding photoshoot* dan *private party* sesuai dengan banyaknya permintaan dari customer WSL.
- Warung Layar Sentuh memiliki tim yang solid dan didukung oleh sarana dan prasarana yang cukup memadai dan siap untuk berkembang.

- Tata kelola pencatatan keuangan kami telah dilakukan secara tersistem dan akan kami upayakan untuk terus lebih baik dan efisien. Kami berkomitmen untuk menyampaikan laporan keuangan secara transparan kepada investor.
- Manajemen Warung Layar Sentuh mengundang para investor untuk bersama menjadi keluarga Warung Layar Sentuh dan mendukung kemajuan UKM Indonesia.

Hormat kami



Yanuar Harris

Direktur

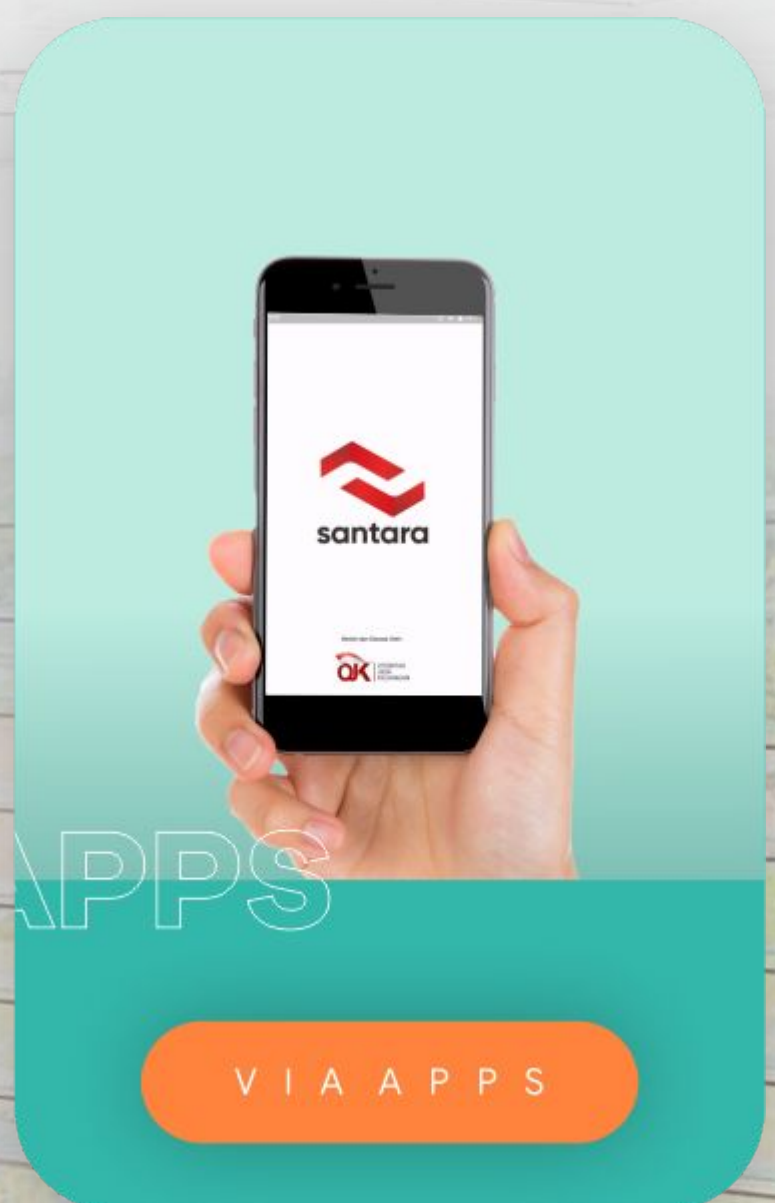
Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Layar Sentuh Lestari

Beli Sekarang

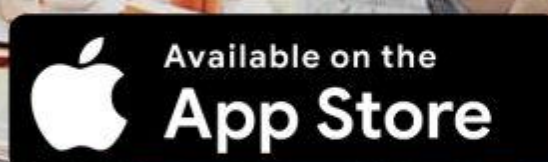


V I A W E B



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. 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.