

maksi

mahakarya sinergi indonesia



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.

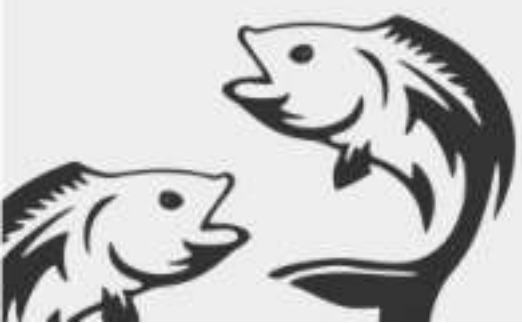
Semua data yang tersaji di dalam prospektus ini diperoleh dari Penerbit dan data sekunder faktual penunjang. Keputusan pembelian saham, sepenuhnya merupakan hak dan tanggung jawab Pemodal (Investor). Dengan membeli saham di Santara berarti Anda sudah menyetujui seluruh syarat dan ketentuan serta memahami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

HIGHLIGHT INDUSTRY

Asosiasi Perusahaan Jasaboga Indonesia (APJI) turut berperan dalam tercapainya pertumbuhan industri makanan dan minuman. Sektor makanan dan minuman mampu memberikan kontribusi industri tertinggi dengan pertumbuhan sebesar 12,7% pada tahun 2018.

Industri kuliner menjadi sub sektor prioritas pada tahun 2018. Industri ini, juga diharapkan dapat menjadi pendorong tercapainya target pertumbuhan industri nonmigas serta meningkatkan realisasi investasi di tahun-tahun ke depannya.

kata Ketua Umum APJI 2019-2024, Irwan Iden Gobel menyampaikan untuk memaksimalkan sektor makanan dan minuman perlu dilakukan di sinergi dengan banyak pihak terkait seperti di sektor pertanian, perdagangan, perindustrian, pariwisata, dan sebagainya.



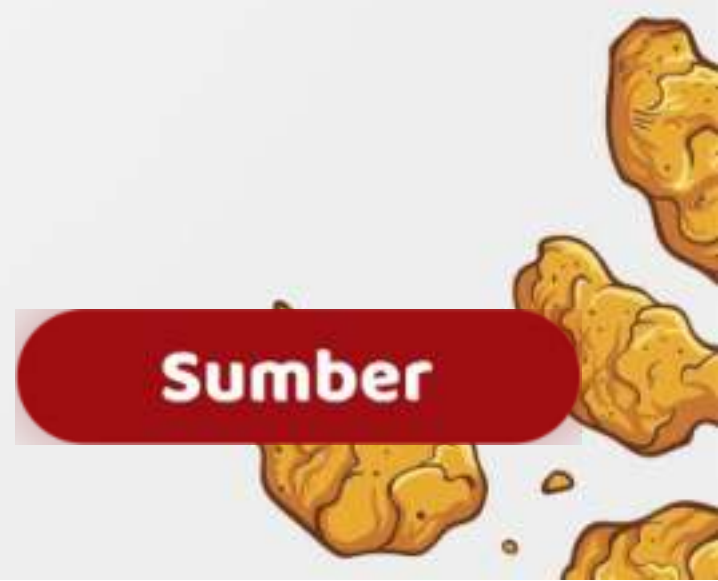
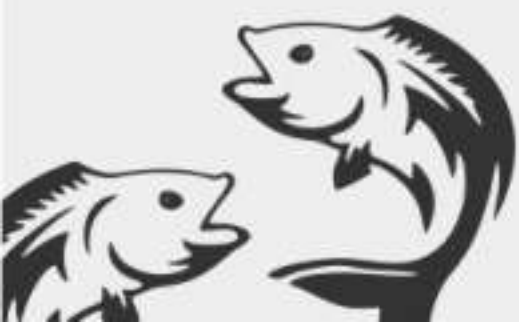
Sumber



Perkembangan industri restoran masih menjadi salah satu sektor penting dalam meningkatkan pendapatan nasional setiap tahunnya. Hal ini dapat terlihat dari konsistensi serta banyaknya pembukaan restoran dengan berbagai varian sajian di seluruh wilayah Indonesia.

Menurut data Kementerian Perindustrian, industri restoran telah menyumbang 34,95% Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dari sektor industri nonmigas di tahun 2017, meningkat 4% dari tahun sebelumnya dan dipastikan akan terus meningkat pada tahun 2020 ini.

Restoran dengan layanan lengkap, fast food, dan kedai makanan pinggir jalan merupakan tiga jenis restoran teratas yang menggenjot roda bisnis industri restoran di Indonesia.



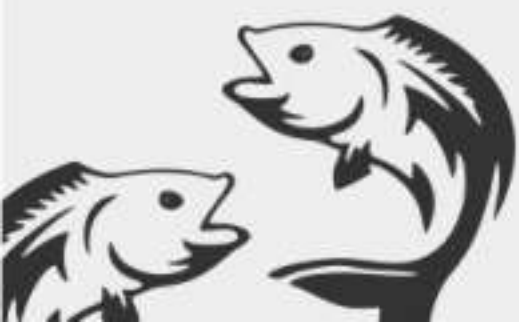
Bisnis restoran siap saji pada tahun ini diyakini tumbuh 15%, ditopang oleh sentimen membaiknya pendapatan masyarakat serta meningkatnya tren bersantap di luar rumah.

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.

Kinerja bisnis restoran siap saji ditunjang oleh perbaikan konsumsi masyarakat sebagaimana tercermin dalam indeks keyakinan konsumen (IKK) yang selalu meningkat setiap tahun.

Atas hal ini industri makanan dan minuman khususnya terkait dengan restoran dan makanan cepat saji merupakan bisnis yang menjanjikan.

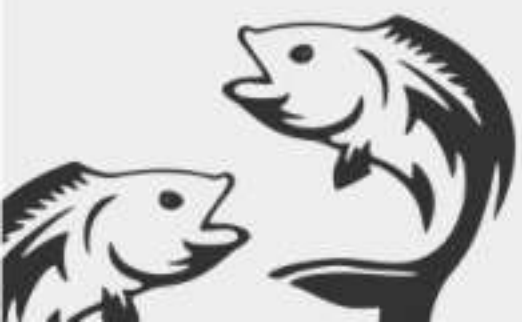
Sumber



SEJARAH USAHA

PT. Maha Karya Sinergi Indonesia (Maksi) merupakan perusahaan yang bergerak di bidang kuliner, didirikan pada tahun 2015 di Yogyakarta. Berbekal pengalaman dan didukung oleh sumber daya yang memiliki kompetensi tinggi di bidangnya masing - masing menjadikan insting responsibility cepat untuk menangkap peluang momen kuliner yang akan menjadi trend kuliner.

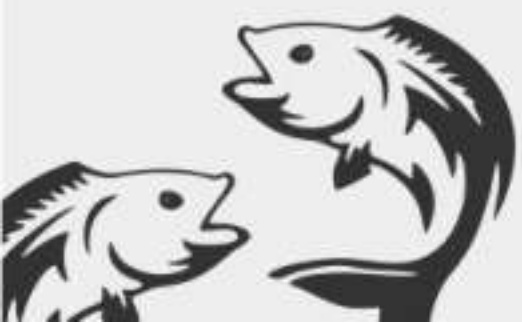
Maksi saat ini memiliki 2 merk dagang usaha kuliner yaitu **Goebog Resto dan D'Ayam Crispy**. Saat ini perusahaan juga sedang mengembangkan produk kuliner dengan merk DAC Food dan HotChick. Kedepannya, Maksi masih akan mengembangkan brand- brand kuliner sebagai wujud dari visi dan misi perusahaan.



Goebog Resto berdiri sejak tahun 2005 dengan menu andalan olahan makanan dari ikan air tawar. Konsep yang ditawarkan mengusung konsep restoran keluarga.

Dengan luas tanah 9.000 m², Goebog Resto memiliki kapasitas pengunjung 2.000 orang dengan fasilitas 2 meeting room (kapasitas 30 orang), 1 hall room (kapasitas 70 orang) dan 28 area lesehan. Selain melayani dine-in reguler, Goebog Resto juga melayani acara pernikahan dan katering.

Goebog Resto menasar customer keluarga dan wisata dengan fasilitas parkir dan suasana area yang sangat mendukung. Dengan potensi lahan yang sangat luas, kami sangat optimis untuk dapat menaikkan kapasitas dan pendapatan dengan melakukan upgrade dan renovasi lokasi eksisting



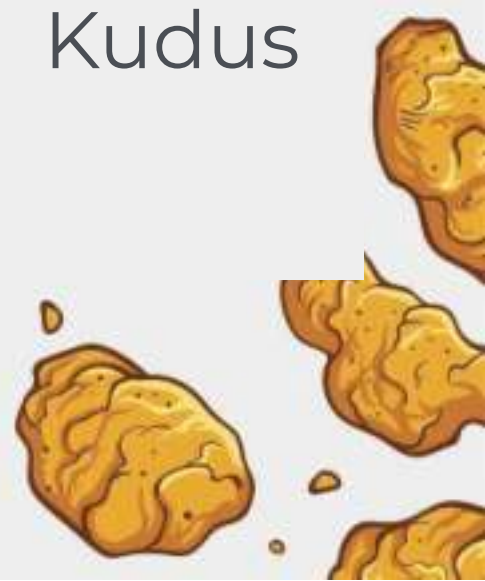
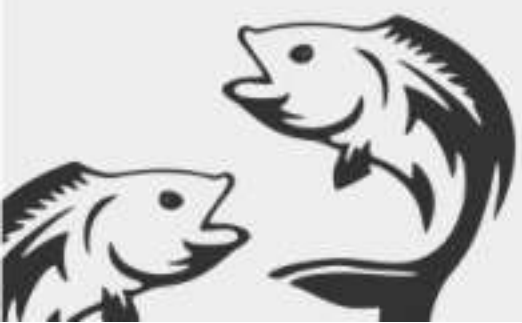


Brand Maksi yang lain adalah D'Ayam Crispy (DAC). DAC merupakan brand kuliner lokal Yogyakarta yang mengusung ayam sebagai produk utama ini didirikan pada akhir tahun 2015.

Saat ini untuk cabang DAC yang dimiliki sepenuhnya oleh Maksi sebanyak 2 cabang yang berlokasi di Gedung kuning dan Nologaten.

Keistimewaan DAC untuk menghadapi persaingan yang cukup ketat dalam dunia *fried chicken* lokal di Kota Yogyakarta adalah selain menawarkan ayam goreng tepung biasa, konsumen DAC disuguhkan pilihan beragam varian saus, mulai dari barbeque, pedas hingga keju.

Selain Cabang yang dimiliki sepenuhnya oleh Maksi Group, terdapat 10 cabang franchise yang tersebar di Brebes, Kulonprogo, Purwodadi, Purworejo, Kudus dan Kutoarjo

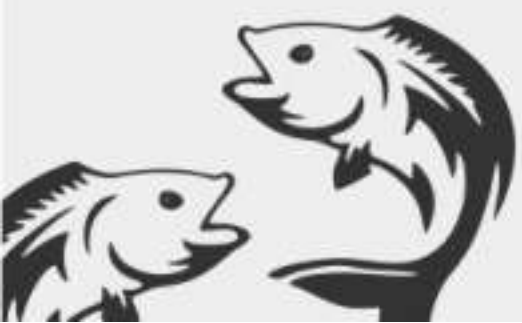




Sebagai pengembangan brand kuliner lainnya yang akan dirintis oleh PT. Maksi adalah DAC Food dan Hot Chick. DAC Food dirintis di tahun 2020 yang bergerak di bidang kuliner fresh maupun frozen dengan pemasaran online. Selain memasarkan produk Maksi, pengembangan pemasaran juga akan bekerjasama dengan beberapa relasi di sektor FnB.

Hot Chick merupakan perencanaan pengembangan brand dengan mengusung ayam sebagai produk utama dengan konsep kontainer. Berbekal pengalaman dan didukung oleh sumber daya Hot Chick diyakini dapat bersaing dengan brand lokal sejenis.

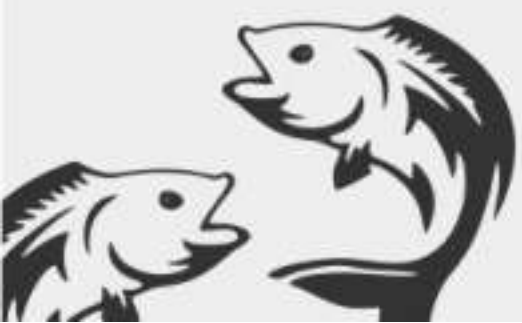
Pengembangan brand kedepannya akan terus menjadi prioritas dari perusahaan untuk menjaga sustainability perusahaan dan meningkatkan value serta pendapatan perusahaan.



Di masa pandemi *covid-19*, dua merek dagang dibawah naungan Maksi yaitu Goebog Resto dan DAC mengalami penurunan penjualan hingga 40% dan melakukan penutupan mulai dari pertengahan Maret 2020 hingga pertengahan April 2020. Penutupan ini merupakan strategi perusahaan untuk meminimalkan kerugian atas penurunan customer baik wisatawan dan mahasiswa yang menjadi target market Goebog Resto dan DAC.

Dalam rangka pengembangan bisnis, saat ini **PT. Maha Karya Sinergi Indonesia** akan melakukan renovasi Goebog Resto dan Outlet eksisting serta pengambilalihan 1 outlet DAC di pusat Kota Bantul.

Dengan adanya kesempatan untuk melakukan kerjasama melalui layanan urun dana ini, kami mengajak para investor untuk bergabung menjadi keluarga besar PT. Maha Karya Sinergi Indonesia.





Lokasi Usaha

PT. Maha Karya Sinergi Indonesia

Eksisting



Goebog Resto

Jl. Wonosari KM 5, Ruko Tandan Raya
Lantai Bawah, Banguntapan, Bantul



D'Ayam Crispy Gedong Kuning

Jl. Gedongkuning No. 148, Rrejowinangun,
Kotagede, Pringgolayan, Banguntapan, Bantul



D'Ayam Crispy Nologaten

Jl. Nologaten No. 14, Ruko Nologaten Square
CT El, Caturtunggal, Depok Sleman, DIY

Akan dibuka



D'Ayam Crispy Bantul

Jl. Bantul KM 10, Melikan Lor No. 30 RT 04
Bantul, Kec. Bantul DIY, 55711

Lokasi Usaha Eksisting



Goebog Resto

Jl..Wonosari km. 5, Ruko Tandan
Raya, Banguntapan, Bantul

Lokasi Usaha Eksisting



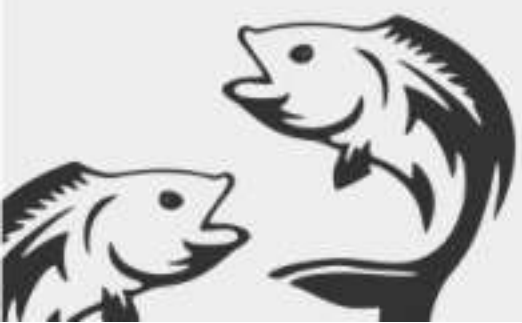
D'Ayam Crispy
Gedong Kuning dan Nologaten

VIDEO PROFIL

PT Maha Karya Sinergi Indonesia



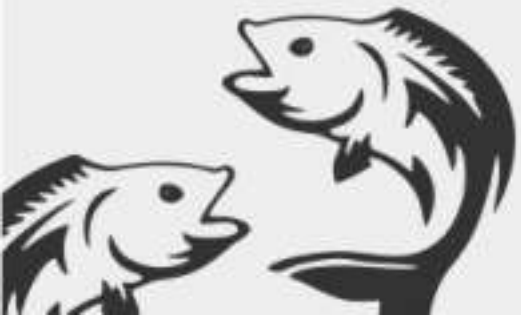
**Klik untuk menonton



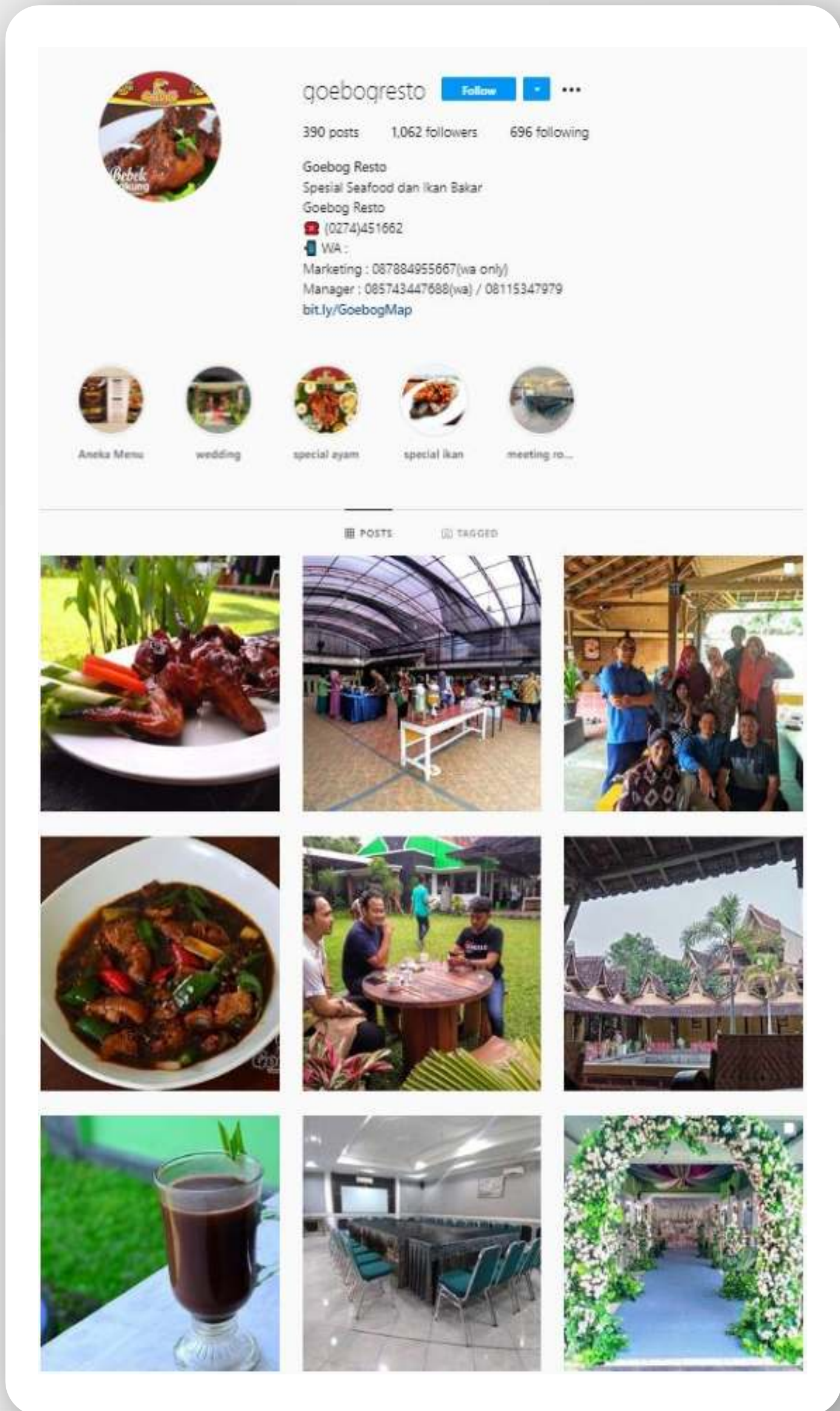
Instagram Official

The screenshot shows the Instagram profile for 'dayam crispy'. The profile picture is a circular image of a fried chicken drumstick. The bio includes the text: 'DAC | Saos Kejurnas | Special', 'Klik disini * untuk Whatsapp', a list of cities: 'Kulonproga - purworejo - kulonproga - brebes 1 - brebes 2 - panarasaga - gresek - purwodadi - yogyakarta', and the website 'bit.ly/HaloCrispy'. It also shows 'Followed by rianiputri'. Below the bio are four avatars of users who followed the account: Bahagia, Saos C..., Its a deli..., and Krisukz. The main content area shows a grid of nine posts, including a video of a woman, a red menu board, a fried chicken with 'Selamat pagi' text, a hand holding a chicken, a restaurant interior with 'D'AYAM CRISPY' signage, an Idul Fitri poster, a closing announcement for Hari Raya Idul Fitri, a plate of fried chicken, and a Ramadan Kareem poster.

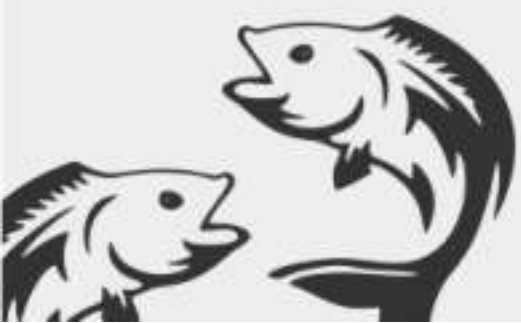
@dayam_crispy



Instagram Official



[@goebogresto](https://www.instagram.com/goebogresto)



Grab-Food

Grabfood/Goeboeg Resto



Goeboeg Resto - Banguntapan

Seafood

📍 9.0 km 🚗 Rp30.000

Order fee of Rp4.000 applies for this restaurant. ⓘ

Makanan



Sambal Matah

4.000



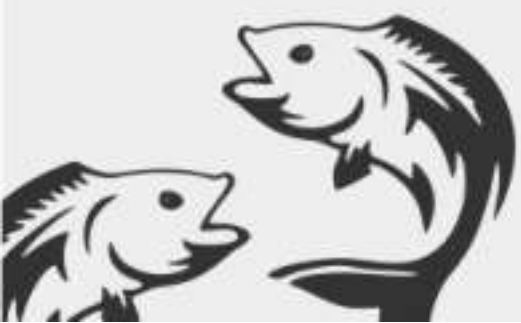
Sambal Terong

4.000



Sambal Bawang

4.000



Grab-Food


Grabfood/DAC D'ayam crispy




 Preferred Merchants

DAC 'D Ayam Crispy' - Gedongkuning

Fried Chicken

 4.3  8.3 km  Rp29.000

 **Contactless delivery**
Deliver Now

[Change options](#)

For orders less than Rp70.000 for this restaurant,
an order fee of Rp3.000 applies. 

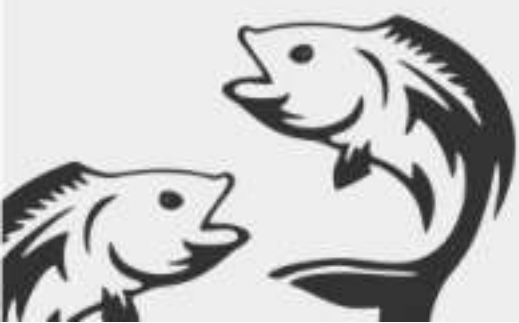
Recommended for you



Nasi Putih



Sayap korean



Grab-Food


GoFood/DAC D'ayam crispy



DAC 'D Ayam Crispy' - Nologaten

Fried Chicken

★ 4.0 📍 8.3 km 🚗 Rp32.000

 **Contactless delivery**
Deliver Now

Order fee of Rp4.000 applies for this restaurant. ⓘ

Recommended for you



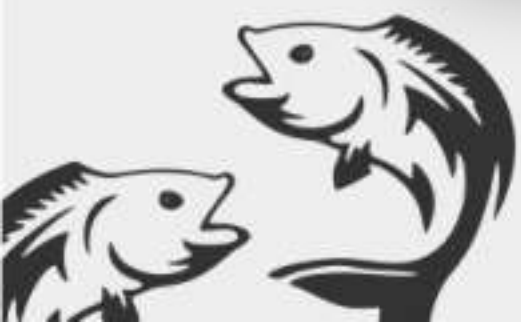
Teh Panas

4.000



Jamur Crispy

10.000



Go-Food

GoFood/DAC D'ayam crispy



DAC - D' Ayam Crispy, Gedong Kuning

Chicken & duck, Rice

★ 4.5

Great taste

📍 8.29 km

Distance

\$\$\$\$

below 16k



GoFood Partner

Order from partners for many perks

Available promos



10k delivery discount with GoPay. No min. order

Favourite Original Non Paket



Favourite Original Non Paket Sayap

8.000

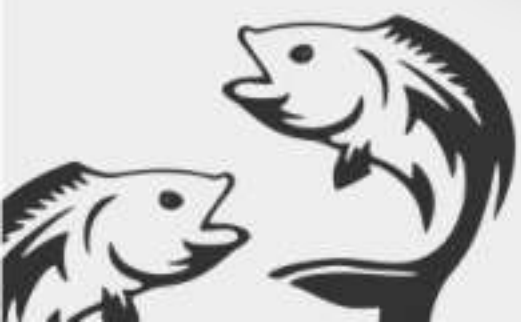
Add +



Favourite Original Non Paket Paha Atas

Out of Stock

Add +



TEAM PROFILE



Andrian Jati P Komisaris dan Founder

Bapak **Andrian Jati P** adalah Komisaris dari **PT. Maha Karya Sinergi Indonesia** sekaligus founder dari Goebog Resto dan D'ayam Crispy.

Dengan berbekal pengalaman mengelola bisnis restoran lebih dari 17 tahun sejak tahun 2003, Pak Andrian berhasil membuat Goebog Resto menjadi salah satu restaurant keluarga dan menjadi salah satu tujuan destinasi kuliner menarik untuk wisatawan di Yogyakarta.

Bahkan saat ini Goebog Resto juga menjadi primadona bagi instansi pemerintahan dan perkantoran untuk mengadakan gathering serta meeting di area Restaurant.



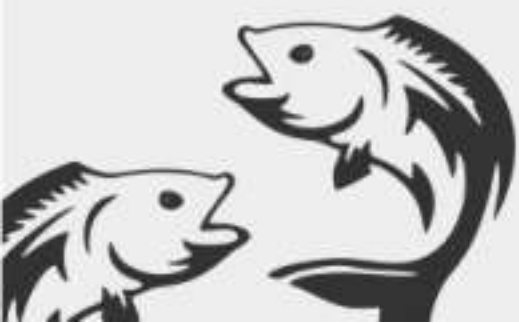


Muhammad Zainuri

General Manager
Goebog Resto

Bapak Muhammad Zainuri ditunjuk sebagai Manager di Goebog Resto sejak 2008. Pengalaman dan kompetensi beliau menangani operasional FnB selama lebih dari 5 tahun menjadikan beliau sosok yang tepat untuk mengatur operasional dan pengembangan goebog resto secara keseluruhan.

Di tangan beliau bersama owner, strategi perusahaan dan inovasi produk terus dikembangkan. Hingga saat ini Goebog Resto dikenal oleh masyarakat luas dari berbagai kalangan dan mampu melayani berbagai segmen pasar.





Antoko

General Manager
operasional
D'Ayam Crispy

Sebagai *General Manager* dari D'ayam crispy, Bpk. Anto bertanggung jawab atas kegiatan operasional yang dilakukan D'ayam crispy termasuk menghandle tim support di dalamnya.

Melalui beliau seluruh kegiatan dan pengelolaan operasional untuk peningkatan layanan serta menjaga kualitas produk di seluruh outlet D'ayam crispy selalu terjaga dengan baik.



JUMLAH PEKERJA

<i>General Mgr. Goebog</i>	: 1
<i>General Mgr DAC</i>	: 1
<i>Supervisor</i>	: 2
<i>Barista</i>	: 2
<i>Admin</i>	: 1
<i>Staff Dapur</i>	: 6
<i>Lain-lain</i>	: 42

Keterangan :

- Marketing manager, Operational Manager dan Finance Manager dipegang oleh General Manager setiap Outlet dibantu oleh Supervisor.
- Lain-lain adalah pegawai frontliner, pramusaji, dan cleaning service.





Resto
Goeboq
Seafood & Ikan Bakar



Resto
Goeboq
Seafood & Ikan Bakar



Resto
Goeboq
Seafood & Ikan Bakar

FINANCIAL HIGHLIGHTS

Profit & Loss Statement Highlights

Goebog Resto dan DAC

Periode 2019 dan Jan-Mar 2020

Pos Laba Rugi	2019	Jan-Mar 2020
Penjualan	4.482.939.351	621.215.720
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(1.745.573.000)	(229.110.000)
Lab Kotor	2.737.366.351	392.105.720
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(1.363.494.750)	(265.126.000)
Lab Operasional	1.373.871.601	126.979.720
Pendapatan (Beban) Lainnya	(206.080.740)	(19.046.958)
Lab Usaha	1.167.790.860	107.932.762

Keterangan :

- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.
- Pendapatan perusahaan tahun 2019 berasal dari Goebog Resto (66%), DAC GK (16%) dan DAC Nologaten (26%) dancatering (2%) sedangkan tahun 2020 berasal dari Goebog Resto (61%), DAC GK (19%) dan DAC Nologaten (20%)
- Pandemi covid-19 menyebabkan omset usaha di periode awal 2020 (Jan-Mar 2020) mengalami penurunan yaitu diangka 44% dari rata-rata omset bulanan tahun 2019.
- %HPP terhadap penjualan cukup stabil dari periode awal 2019 hingga Maret 2020. Rata-rata HPP ditahun 2019 adalah sebesar 38.94% dan rata-rata tahun 2020 sebesar 36.88%, 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.
- Perusahaan mampu membukukan laba setiap tahun dan bulan berjalan dengan kisaran 17% - 26%.

Disclaimer :

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

Jadi Pemilik Saham

PT Maha Karya Sinergi Indonesia

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. MAHA KARYA SINERGI INDONESIA

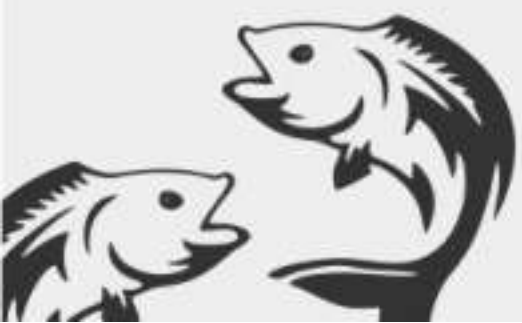
Kode Saham	: MKSI
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 1.200.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 35%
Harga per lembar saham	: Rp. 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 2.006.700,-
Periode Pembagian Dividen**	: 6 bulan
Masa Penawaran Saham***	: 60 hari

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 **35%** saham PT. Maha Karya Sinergi Indonesia.
2. Santara menyalurkan dana ke PT. Maha Karya Sinergi Indonesia untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT. Maha Karya Sinergi Indonesia akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT. Maha Karya Sinergi Indonesia akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT. Maha Karya Sinergi 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

12%-16%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
1.200.000	522.959	35%	183.035	15.25%

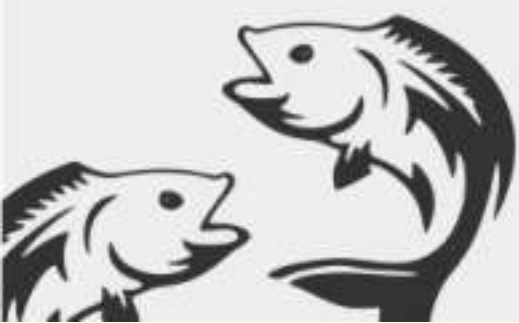
Catatan :

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.

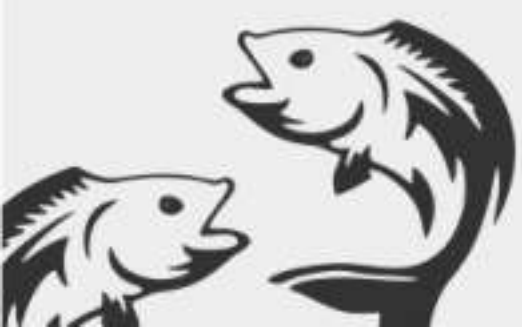
Penentuan jumlah dan pembayaran tersebut, dilakukan dengan pertimbangan beberapa faktor, antara lain ; kemampuan kas perseroan, kondisi keuangan perusahaan, dan hal lainnya yang dipandang relevan oleh Direksi Perusahaan



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.





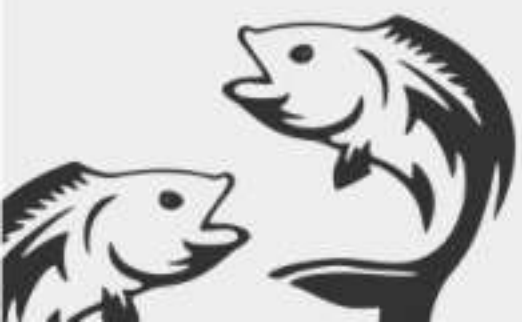
Pencatatan Kepemilikan Saham Pemodal

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.



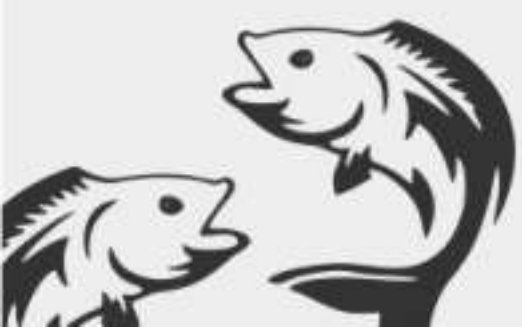
Proses ini akan dilakukan melalui Notaris rekanan Penyelenggara dan akan diinformasikan kepada pemodal setelah proses tersebut telah selesai dilakukan.

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.

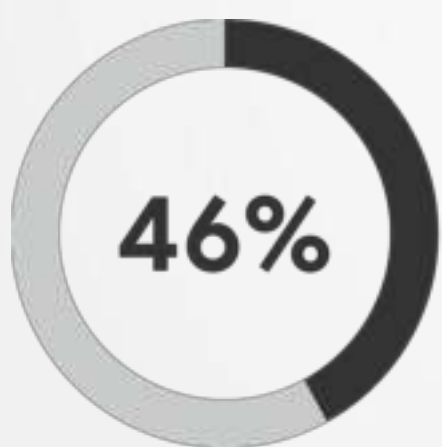
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.



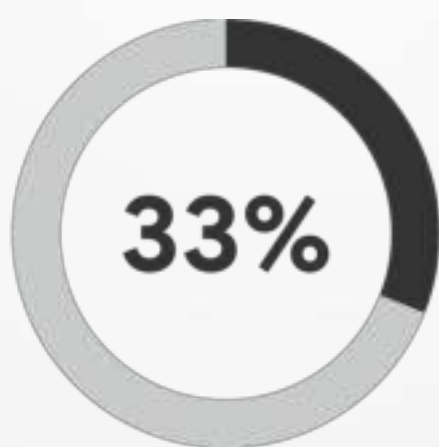


Rencana Penggunaan Dana

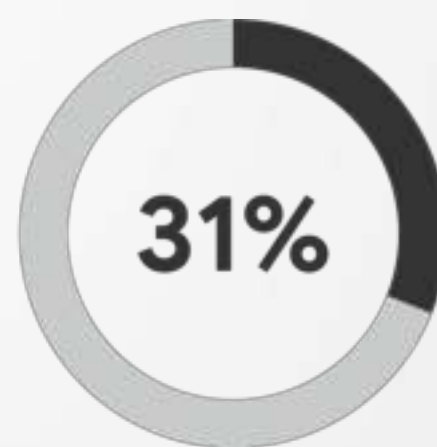
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk renovasi, pembayaran sewa dan penambahan peralatan dan furniture di outlet Goebog Resto dan DAC Eksisting serta Re-opening dan Renovasi DAC Bantul, dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



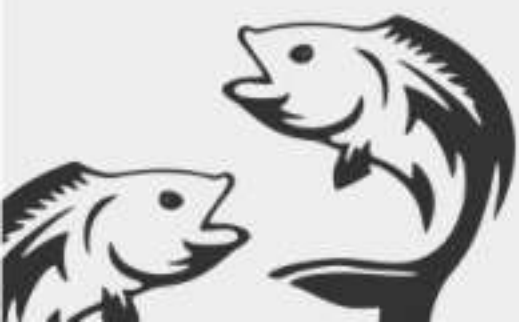
Renovasi,
Furniture dan
Peralatan
Goebog Resto



Pembayaran
Sewa dan
Renovasi DAC
Nolo dan GK



Re-opening
dan Renovasi
DAC Bantul

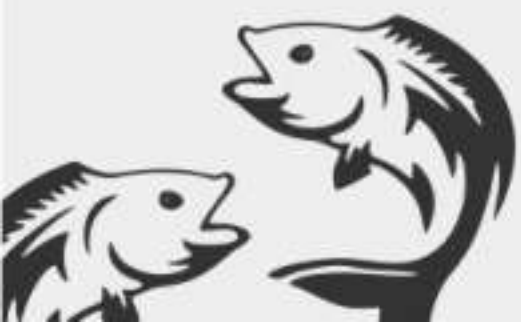


- Adapun jika dalam realisasi penggunaan dana terdapat kelebihan (realisasi penggunaan dana < nilai *listing*), maka kelebihan tersebut akan dipergunakan untuk menambah modal kerja atau investasi usaha PT. Maha Karya Sinergi Indonesia.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT. Maha Karya Sinergi Indonesia (*sharing* dana sendiri).



Total Project Cost (TPC)

Keterangan	Jumlah	Satuan	Nilai/satuan (Rp. Ribu)	Nilai Total (Rp. Ribu)
Renovasi Goebog Resto				
Renovasi Meeting Room dan Lesehan	156	M2	2.750	429.000
Perbaiki Taman	100	M2	325	32.500
Meja Lesehan Baru	28	Unit	250	7.000
Meja Kursi	36	Unit	1.100	39.600
Perputaran Bahan Baku Goebog	1	LS	10.000	10.000
Seafood Counter	2	Unit	17.500	35.000
Freezer 900L	2	Unit	10.250	20.500
Chiller 3 pintu	2	unit	18.800	37.600
Mesin Kasir POS	1	unit	7.800	7.800
Subtotal				619.000
Renovasi DAC Nologaten dan Gedong Kuning				
Biaya Sewa Outlet GK	3	th	65.000	195.000
Biaya Sewa Outlet Nologaten	3	th	70.000	210.000
Pembuatan Neon Menu DAC	2	Ls	7.700	15.400
Wallpaper dinding DAC	120	M2	125	15.000
Subtotal				435.400



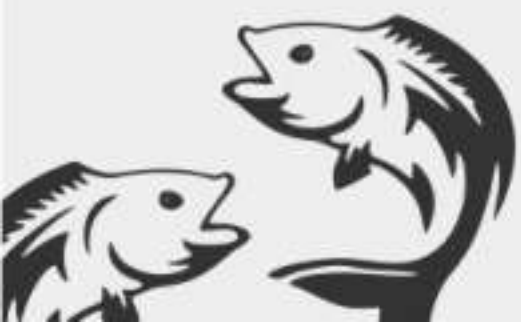
Total Project Cost

(TPC) lanjutan

Keterangan	Jumlah	Satuan	Nilai/satuan (Rp. Ribu)	Nilai Total (Rp. Ribu)
Re-opening dan Renovasi DAC Bantul				
Biaya Sewa Outlet Bantul	3	th	50.000	150.000
Deep Fryer	3	unit	9.650	28.950
Display Warmer	2	Unit	6.500	13.000
Saos Warmer	4	Unit	1.450	5.800
Freezer Stok Ayam 600L	3	Unit	6.750	20.250
Tools Dapur DAC	3	LS	15.500	46.500
Pembuatan Neon Menu DAC	1	Ls	7.700	7.700
Perputaran Bahan Baku DAC	1	Ls	7.500	7.500
Subtotal				279.700
Total				1.334.100

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. Maha Karya Sinergi Indonesia.





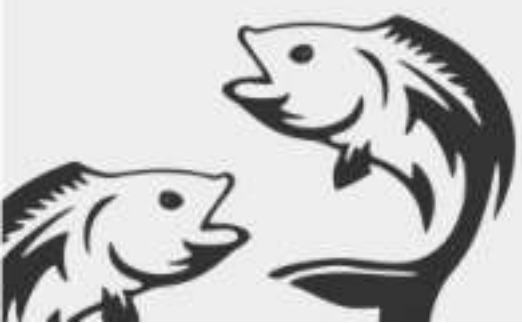
RISIKO KHUSUS & MITIGASINYA

Risiko Persaingan Usaha

Meskipun Goebog Resto telah beroperasi lebih dari 17 tahun dan menjadi salah satu restaurant ternama di wilayah Daerah Istimewa Yogyakarta, namun persaingan bisnis dewasa ini sangatlah ketat mengingat sangat banyak usaha kuliner baru yang muncul mulai dari level outlet, restoran cepat saji hingga restoran mewah.

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

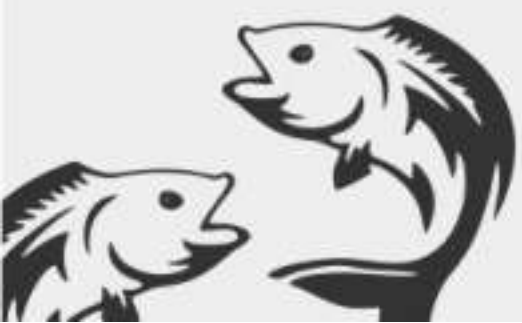
Kekuatan Brand, lokasi, variasi menu, kenyamanan tempat, fasilitas yang terus kami benahi untuk mengikuti perkembangan tren dan kebutuhan masyarakat merupakan beberapa faktor yang mempengaruhi customer untuk melakukan pembelian kembali ke Goebog Resto dan DAC.



Risiko Kelangsungan Usaha

Tempat usaha eksisting saat ini dan adapun cabang baru yang akan segera dibuka akan menggunakan mekanisme sewa. Guna menjaga kelangsungan usaha yang telah berjalan selama ini dan untuk kedepan manajemen berstrategy untuk melakukan sewa jangka panjang minimal selama 3 tahun sd. 5 tahun.

manajemen juga telah 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).





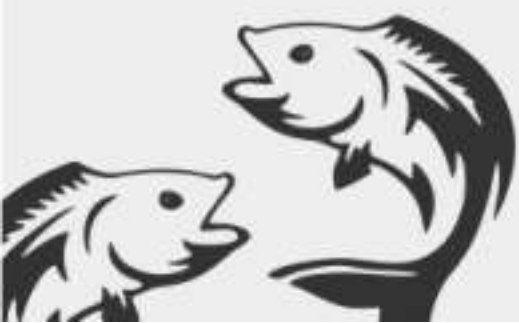
Risiko Force Majeure

Dalam hal ini resiko force majeure yang sedang dihadapi diseluruh dunia termasuk Indonesia 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.

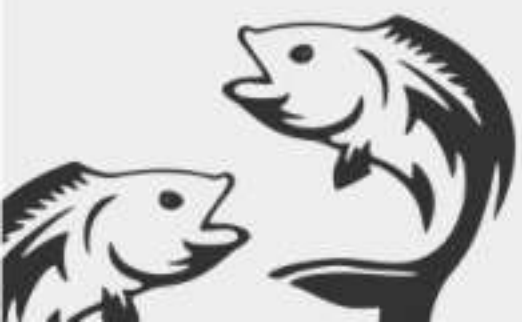
Atas hal tersebut, Maksi dengan Goebog Resto dan DAC melakukan penutupan outlet untuk menghindari kerugian atas tidak maksimalnya penjualan akibat segment pasar wisata dan mahasiswa yang menurun significant di Yogyakarta.

Penutupan DAC dilakukan mulai dari 29 Maret 2020 dan buka kembali di Pertengahan April 2020. Sedangkan Goebog Resto belum dibuka hingga saat ini karena segment wisata belum kembali pulih.



Atas pembukaan Oultet DAC Gedong Kuning, penjualan belum kembali normal. Atas hal tersebut, manajemen memiliki strategi dengan upaya untuk melakukan promo penjualan online. Diharapkan dengan strategy ini penjualan dan operasional perusahaan akan tetap terjaga.

Goebog Resto direncanakan akan buka di akhir Juli, dengan kesepakatan dari Asosiasi Restoran Yogyakarta melihat pemulihan dari pariwisata Yogyakarta. Pembukaan juga dilakukan karena telah terdapat pesanan wedding venue di Juli dan Agustus. Harapan kedepannya Goebog Resto dapat memberikan hasil optimal di akhir tahun 2020.



JUNI 2020

JULI 2020

AGUSTUS 2020

PERKIRAAN PENCAIRAN DANA ECF

PROSES RENOVASI GOEBOG RESTO
DAN DAC SERTA PEMBELIAN
FURNITURE DAN PERALATAN

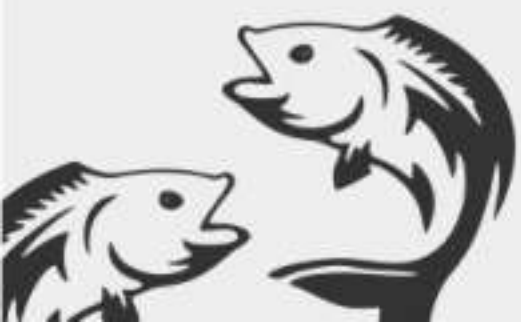
OUTLET GOEBOG RESTO DAN DAC
NOLOGATEN, GEDONG KUNING DAN
BANTUL BEROPERASI OPTIMAL

JULI 2021

JANUARI 2021

BAGI HASIL KE-2 ATAS LAPORAN
FEBRUARI- JULI 2021

BAGI HASIL KE-1 ATAS LAPORAN
AGUSTUS-JANUARI 2021





Bo



Resto
09

Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT. Maha Karya Sinergi Indonesia

- **PT. MAHA KARYA SINERGI INDONESIA** atau dikenal dengan Maksi mulai beroperasi dengan merk dagang pertama sejak Agustus 2003 yaitu Goebog Resto.
- Goebog Resto menyasar customer keluarga dan wisata dengan fasilitas parkir dan suasana area yang sangat mendukung. Dengan potensi lahan yang sangat luas, kami sangat optimis untuk dapat menaikkan kapasitas dan pendapatan dengan melakukan upgrade dan renovasi lokasi eksisting.
- Brand Maksi yang lain adalah D'Ayam Crispy (DAC). DAC merupakan brand kuliner lokal Yogyakarta yang mengusung ayam sebagai produk utama ini didirikan pada akhir tahun 2015 dengan keistimewaan pilihan beragam varian saus, mulai dari barbeque, pedas hingga keju.



- Saat ini, Maksi memiliki 2 cabang DAC di Gedong kuning dan Nologaten serta 10 cabang franchise yang tersebar di Brebes, Kulonprogo, Purwodadi, Purworejo, Kudus dan Kutoarjo.
- Sebagai upaya kami untuk tetap eksis di dunia kuliner khususnya di Yogyakarta, kami selalu melakukan pengembangan brand kuliner yang juga berkaitan untuk peningkatan pendapatan perusahaan.
- Sebagai pengembangan brand kuliner lainnya yang akan dirintis oleh PT. Maksi adalah DAC Food dan Hot Chick.
- Di masa pandemi covid-19, Goebog Resto dan DAC mengalami penurunan penjualan dengan cukup signifikan dikarenakan menurunnya jumlah wisatawan masuk di Yogyakarta.
- Penutupan DAC dilakukan mulai dari 29 Maret 2020 dan buka kembali di Pertengahan April 2020. Sedangkan Goebog Resto belum dibuka hingga saat ini karena segment wisata belum kembali pulih.



- Strategi yang diterapkan oleh perusahaan adalah dengan melakukan renovasi Taman dan Hall Wedding Goebog Resto dengan tujuan perluasan segmen pasar dan menjangkau pasar generasi millennial. Ditambah strategi perbaikan storage dan penambahan outlet DAC yang diproyeksikan akan meningkatkan sales sebanyak 20% dan menekan SGA hingga 10%.
- Maksi Group memiliki tim yang solid dan didukung oleh sarana dan prasarana yang cukup memadai dan siap untuk berkembang.
- Tata kelola pencatatan keuangan telah dilakukan secara tersistem dan kami berkomitmen untuk menyampaikan laporan keuangan secara transparan kepada investor.

Hormat kami



Andrian Jati P

Direktur



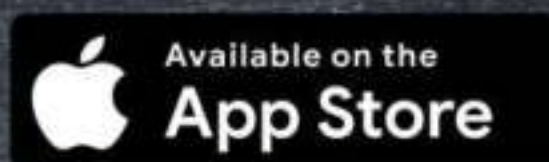
Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Maha Karya Sinergi
Indonesia

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.