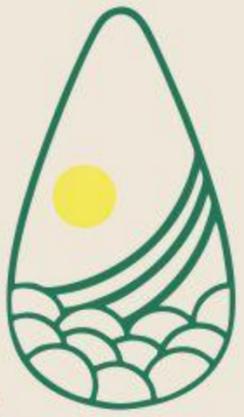


Sehangat  
Masakan  
Ibu

Menggunakan  
bahan lokal  
#ramahlingkungan  
& #ramahsosial

# NASI PEDA PELANGI



PRO  
SPEK  
TUS



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***

Industri 4.0 membawa suatu tren tersendiri terhadap berbagai macam bidang usaha termasuk usaha *food and beverage* (FnB).

Parama Indonesia, lembaga yang membantu perusahaan *start-up* berkembang, menyatakan sektor kuliner Indonesia terus mengalami pertumbuhan dengan angka rata-rata 7-14% per tahun dalam lima tahun terakhir.

Gojek dan Grab mencatat, pemesanan layanan pesan-antar makanan seperti GoFood dan GrabFood meningkat di tengah pandemi corona. Hal ini pun disebutkan oleh Head of Public Affairs Grab, Tri Sukma Anreianto, yang mencatat terdapatnya permintaan layanan GrabFood yang meningkat sejak munculnya pandemi Corona di Tanah Air.

Terlepas dari pandemi yang sedang melanda dunia, peningkatan penjualan terkait bisnis FnB menjadi angin segar bagi perekonomian di Indonesia, terutama pada sektor UMKM.

Data Statistik memproyeksikan, pendapatan sektor ritel FnB di Indonesia akan menembus US\$1,988 juta pada tahun ini. Capaian itu akan terus tumbuh hingga 2024 yang diprediksi menembus US\$3,515 juta.

Sebagai sebuah bidang yang penting dan termasuk dalam kebutuhan penting manusia, para pelaku usaha F&B terus berinovasi untuk tetap bertahan di era industri 4.0. Dalam menjawab tantangan tersebut, beberapa pelaku bisnis berinovasi untuk menciptakan jenis menu makanan rumahan yang dapat dinikmati oleh penduduk perkotaan besar yang didominasi oleh perkantoran.

Terlebih lagi, jika konsep menu makanan rumahan ini dibalut dengan konsep warung sederhana yang mampu dinikmati oleh para karyawan yang memiliki kesibukan tinggi, hal ini menjadi suatu warna baru bagi para konsumen tersebut mengingat kesibukan tinggi yang mereka miliki sehingga tidak sempat untuk memasak jenis makanan rumahan yang mereka cintai.

Menurut data penjualan dari Instagram, Nasi Peda Pelangi memiliki demografi pasar yang berada pada kisaran umur 20-50 tahun yang didominasi oleh konsumen dengan jenis kelamin wanita.

Dalam urusan pemilihan makanan, wanita memegang peranan penting untuk menentukan apa yang dikonsumsi oleh keluarga-nya, hal ini merupakan salah satu media pemasaran efektif untuk mempromosikan produk Nasi Peda Pelangi.

## SEJARAH USAHA



**Nasi Peda Pelangi (NPP)** adalah sebuah warung makan lokal yang menghadirkan menu makanan rumahan dengan cita rasa yang enak dan nyaman untuk dikonsumsi sehari-hari.

Pilihan menu yang sederhana dan waktu penyajian yang cepat menjadikan Nasi Peda Pelangi digemari generasi muda yang aktif dan dinamis. Resep makanan Nasi Peda Pelangi adalah resep turun temurun lintas generasi yang menjadikan makanan Nasi Peda Pelangi terasa seperti hangatnya kasih Ibu.

Lahirnya produk Nasi Peda Pelangi bermula dari improvisasi Nadya Pratiwi Purba yang menggabungkan masakan Dewi Kuswarini Damayanti (Ibu dari Nadya) sebagai pemilik resep turun temurun berbagai jenis masakan rumahan, salah satunya adalah Tumis Peda Jagung.

Bermodal Nasi dan Ikan Asin, Nasi Peda Pelangi mencoba menawarkan sistem *pre-order* sambil melakukan riset pasar selama 6 bulan sejak Juni 2018 s.d. Desember 2018.

Saat itu, Nadya masih bekerja sebagai Karyawan Swasta. Namun melihat antusias pasar dan adanya kesempatan untuk mengembangkan Nasi Peda Pelangi, akhir 2018 Nadya mengambil langkah besar untuk mengundurkan diri dan mulai menjadi *Entrepreneur*.

Nadya membuka warung Nasi Peda Pelangi pertama di Kawasan *Sudirman Central Business District* (SCBD), Jakarta Selatan. Berbeda dengan kebanyakan model bisnis rumah makan di Kawasan tersebut, Nasi Peda Pelangi hadir dengan konsep warung lokal sederhana yang menawarkan makanan rumahan yang enak, bersih dan terjangkau.

Selain penjualan *offline*, penjualan Nasi Peda Pelangi juga berasal dari penjualan *online* dan *catering*.

Melihat potensi yang besar, kemudian Nasi Peda Pelangi membuka Central Kitchen di Cinere, Depok untuk sentralisasi produksi dan menjamin konsistensi kualitas produk.

Pilihan menu yang sederhana dan waktu penyajian yang cepat menjadikan Nasi Peda Pelangi digemari generasi muda yang aktif dan dinamis. Menu yang sangat digemari oleh konsumen dari Nasi Peda Pelangi adalah Tumis Peda Jagung digabungkan dengan Telur Ceplok setengah matang dan keripik kentang.

Saat ini, Nasi Peda Pelangi sudah memiliki beberapa varian menu lainnya seperti Nasi Cumi Hitam Manis, Nasi Ayam Balado Suwir, dan Nasi Tuna Pesmol. Semua menu disajikan lengkap dengan Telur Ceplok dan Keripik Kentang.

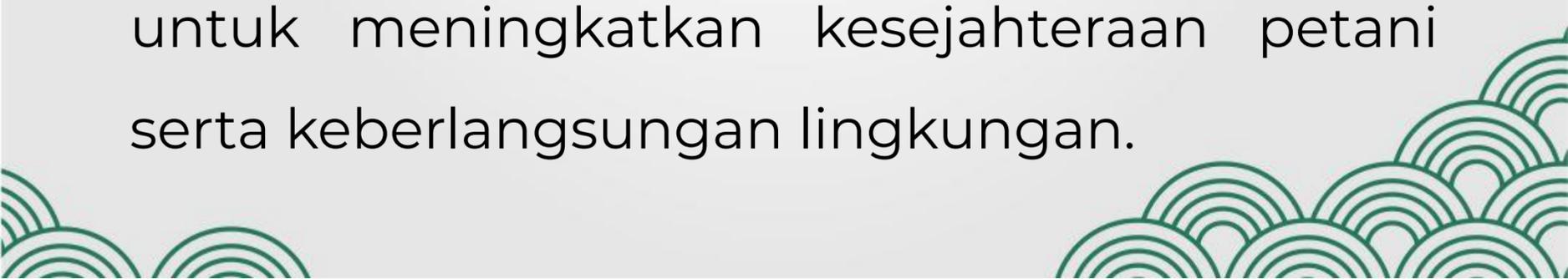


NASI  
PEDA  
PELANGI  
@nasipedapelangi

Pada tahun 2019, Nasi Peda Pelangi memutuskan untuk membuka 2 cabang rumah makan lainnya yaitu di Cipete, Jakarta Selatan dan Cinere, Tangerang Selatan, serta sebuah *Central Kitchen*.

Nasi Peda Pelangi berusaha untuk membangun sebuah ekosistem berkelanjutan yang mengedepankan kesejahteraan semua *stakeholders* yang terlibat. Salah satunya dengan menggunakan bahan baku lokal pilihan dari petani yang ada di sekitar Nasi Peda Pelangi. Secara perlahan Nasi Peda Pelangi juga melakukan berbagai gerakan (*movement*) dengan nilai *#ramahlingkungan* dan *#ramahsosial*.

Dengan selalu mempertimbangkan *People*, *Planet* dan *Profit* (3P), Nasi Peda Pelangi berharap keberadaannya dapat membantu konsumen agar lebih mudah mendapatkan makanan yang nyaman dan sehat. Dampaknya, kita dapat bergotong royong untuk meningkatkan kesejahteraan petani serta keberlangsungan lingkungan.



Rencana pengembangan kami kedepannya adalah akan membuka 4 cabang Nasi Peda Pelangi yang berlokasi di Kota Jakarta Barat, Jakarta Selatan, Tangerang Selatan dan Depok.

Meskipun baru berjalan kurang dari 3 tahun, dengan kemampuan manajemen dan tim yang sudah berpengalaman dalam pengelolaan bisnis rumah makan atau FnB, serta kedepannya dibantu oleh professional chef untuk pengembangan menu, operasional dan produksi, serta tim konsultan untuk sistem komputerisasi dan digital, kami yakin Nasi Peda Pelangi mampu bersaing di industri bisnis rumah makan.

Beberapa strategi yang akan kami terapkan di cabang yang baru adalah konsep desain yang *fresh* dan minimalis, pengembangan menu hidangan, serta memaksimalkan pemasaran baik *offline, catering*, maupun *online delivery*.

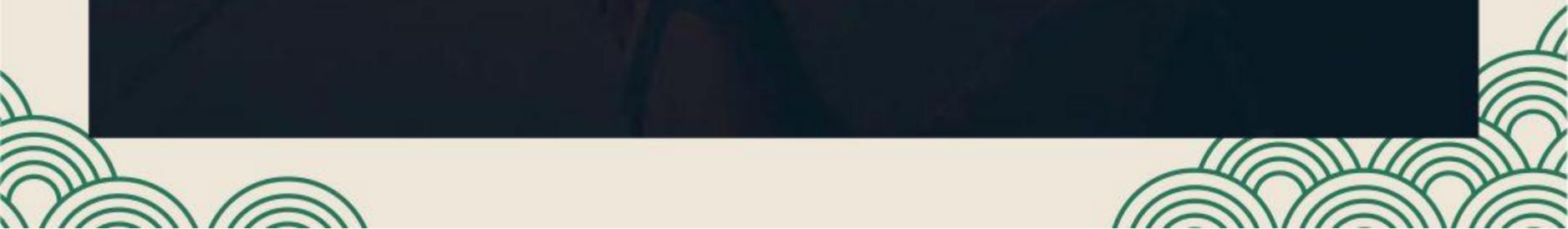
Tata kelola pencatatan penjualan Nasi Peda Pelangi telah dilakukan secara *online* menggunakan *Point of Sales* dan pembukuan dilakukan oleh manajer keuangan yang berpengalaman.

Selain pengembangan bisnis dengan membuka 4 cabang baru, Nasi Peda Pelangi juga akan melakukan pengembangan *Central Kitchen* dan investasi armada untuk menunjang operasional.

Dengan adanya kesempatan untuk melakukan kerjasama melalui layanan urun dana ini, kami mengajak para *Investor* untuk bergabung menjadi keluarga besar **Nasi Peda Pelangi**.

Harapan kami, kerjasama ini dapat memberikan keuntungan bagi *shareholders*, serta membawa kebermanfaatan bagi pihak yang terkait di dalam bisnis proses ini.

# UKM CORONA RELIEF





# Lokasi Usaha

## NASI PEDAS PELANGI

**Eksisting**



### Nasi Peda Pelangi 1

Fairgrounds 5, RT.5/RW.3, Kel. Senayan,  
Kec. Kebayoran Baru, Kota Jakarta Selatan,  
DKI Jakarta 12190



### Nasi Peda Pelangi 2

Jl. Fatmawati Raya No.22, RT.5/RW.4,  
Kel. Cipete Selatan, Kec. Cilandak,  
Jakarta Selatan, DKI Jakarta  
12410



### Nasi Peda Pelangi 3

Jl. Pulo Air III, Kel. Pondok Cabe Ilir,  
Kec. Pamulang, Kota Tangerang Selatan,  
Banten 15418



### Central Kitchen

Jl. Kubis IV, Gg. Kelapa, RT.5/RW.05,  
Kel. Pondok Cabe Ilir, Kec. Pamulang,  
Kota Tangerang Selatan,  
Banten 15418

# Lokasi Usaha

## NASI PEDA PELANGI

Akan Dibuka



### Nasi Peda Pelangi 4

Taman Jajan Bintaro CBD Sektor 7,  
Jl. Masjid Jami Al Barokah, Kel. Pondok Jaya,  
Kec. Pondok Aren, Kota Tangerang Selatan,  
Banten 15220



### Nasi Peda Pelangi 5

Jl. Kyai H. Syahdan, Kel. Kemanggisan,  
Kec. Palmerah, Kota Jakarta Barat,  
DKI Jakarta 11480



### Nasi Peda Pelangi 6

Rasuna Garden, RT.2/RW.5, Kel. Karet Kuningan,  
Kec. Setiabudi, Kota Jakarta Selatan,  
DKI Jakarta 12940



### Nasi Peda Pelangi 7

Universitas Gunadarma, Jl. Akses Kelapa Dua,  
Kel. Pasir Gunung Selatan, Kec. Cimanggis,  
Kota Depok, Jawa Barat 16451

**BELI 1 SAHAM**  
**DAPAT 7 CABANG**  
**+1 Central Kitchen**



**DAPATKAN**

**3 Cabang yang Sudah Berjalan serta  
4 Cabang Baru yang Siap Berkembang**

# Lokasi Usaha Eksisting



## Nasi Peda Pelangi 1

Fairgrounds 5, RT.5/RW.3, Kel. Senayan,  
Kec. Kebayoran Baru, Kota Jakarta  
Selatan, DKI Jakarta 12190

[Lokasi](#)

# Lokasi Usaha Eksisting



## Nasi Peda Pelangi 2

Jl. Fatmawati Raya No.22, RT.5/RW.4,  
Kel. Cipete Selatan, Kec. Cilandak, Kota  
Jakarta Selatan, DKI Jakarta 12410

Lokasi

# Lokasi Usaha Eksisting



## Nasi Peda Pelangi 3

Jl. Pulo Air III, Kel. Pondok Cabe Ilir,  
Kec. Pamulang, Kota Tangerang Selatan,  
Banten 15418

[Lokasi](#)



# Lokasi Usaha Eksisting



## ***Central Kitchen***

Jl. Kubis IV, Gg. Kelapa, RT.5/RW.05, Kel.  
Pondok Cabe Ilir, Kec. Pamulang, Kota  
Tangerang Selatan, Banten 15418

**Lokasi**



VIDEO PROFIL

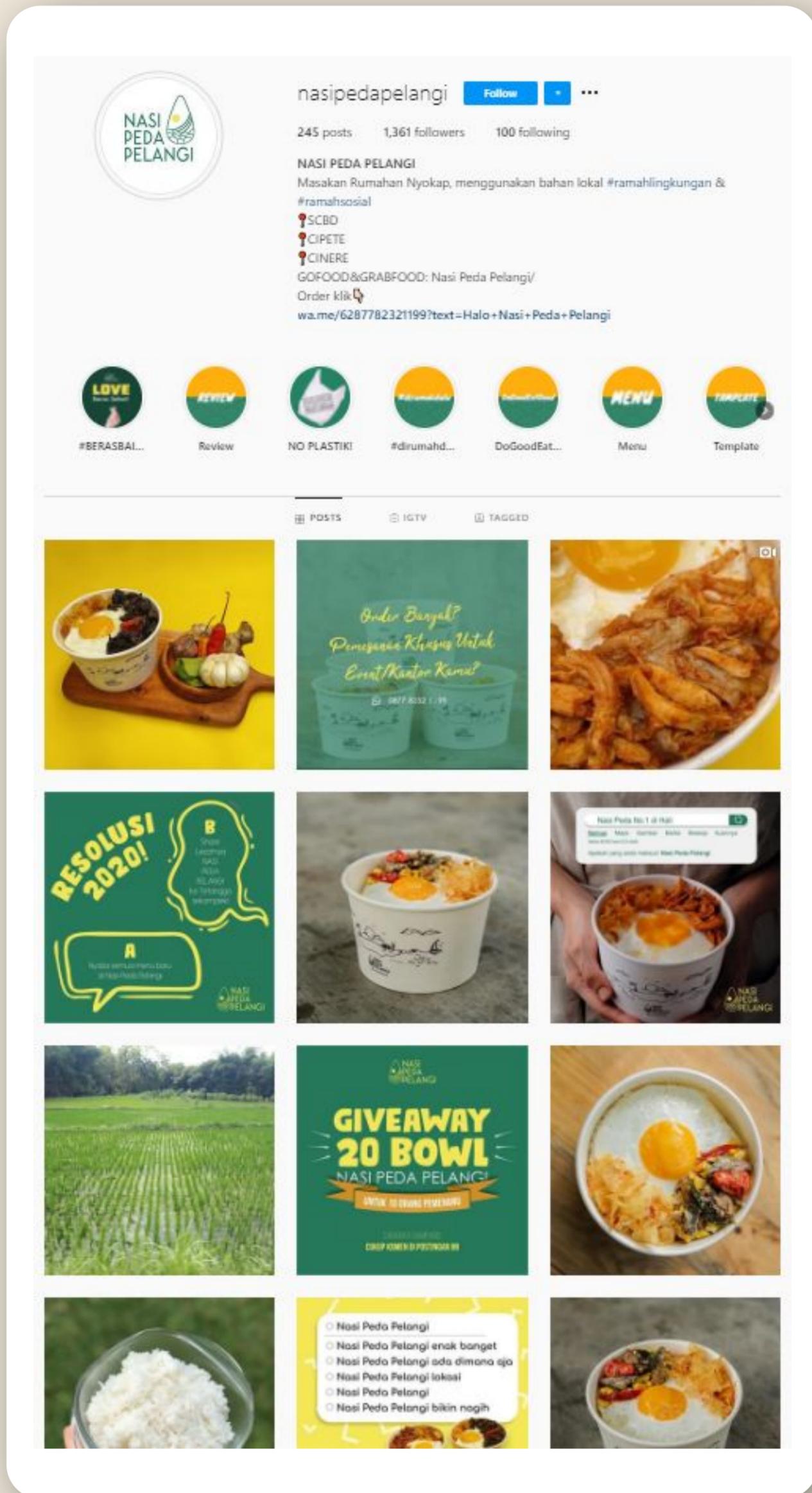
# PT Parahita Mugi Sejahtera



\*\*Klik untuk menonton



# Instagram Official



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

# Grab Food

## NASI PEDA PELANGI

GrabFood

Masuk



Masukin lokasimu



[Home](#) > [Restoran](#) > Nasi Peda Pelangi -  
Senayan

 Restoran Pilihan

## Nasi Peda Pelangi - Senayan

Aneka Nasi

 4.5      6 km

Jam Buka      Hari ini 10:00-17:00

 Diskon Rp7.000 untuk ongkos kirim

[Lihat detail](#)

# Go Food

## NASI PEDA PELANGI



Download



### Nasi Peda Pelangi, Cipete

Aneka nasi

gofood PARTNER

gopay PROMO ANTAR

★ 4.6 80+ Rating

BUKA hingga 19:00 hari ini

[Selengkapnya](#)

#### Alamat

Jl. Rs Fatmawati No. 22, Fatmawati, Jakarta

[Lihat peta](#)



Jangan keburu ngiler liatin makanannya ya, hehe.

Yuk, cobain aja daripada penasaran

# Google Review

## Nasi Peda Pelangi

### Nasi Peda Pelangi

Fairgrounds 5, RT.5/RW.3, Senayan, Kota Jakarta Selatan, Daerah Khusus Ibukota Jakarta

Tulis ulasan

4,7 ★★★★★ 15 ulasan

Urutkan menurut: Paling relevan



**Iyus Dharmawan**

5 ulasan

★★★★★ setahun yang lalu

Belum ngerasa bosan, padahal makan hampir tiap hari. nasi peda/ nasi cumi, telur setengah matang, gorengan anget dan es teh jawa nya perfect blend banget!



**Stevi ana**

Local Guide · 274 ulasan · 340 foto

★★★★★ setahun yang lalu

Great menu with normal price

(Diterjemahkan oleh Google)

Menu luar biasa dengan harga normal



**Matthias Rhesa**

Local Guide · 18 ulasan · 7 foto

★★★★★ setahun yang lalu

Nice homemade cooking..

(Diterjemahkan oleh Google)

Nice memasak buatan sendiri ..

Suka



**Dandi Ukulele**

2 ulasan

★★★★★ setahun yang lalu



**Rahma Yanti**

3 foto

★★★★★ 2 bulan lalu



**Poetrafals31 Poetra**

★★★★★ setahun yang lalu



**Sentia Eliza murni**

★★★★★ 6 bulan lalu



**IRV**

Local Guide · 334 ulasan · 2.252 foto

★★★★★ 2 bulan lalu



**Fadila Paramitha**

3 ulasan

★★★★★ setahun yang lalu

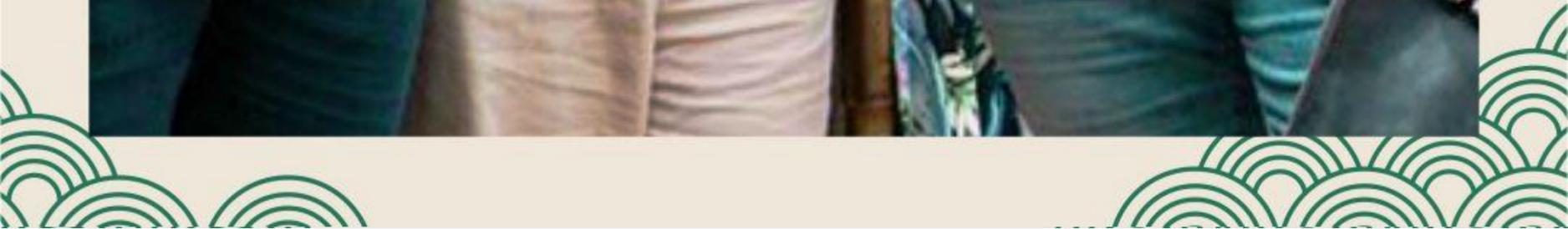


**Akbar Brojosaputro**

Local Guide · 54 ulasan · 13 foto

★★★★★ setahun yang lalu

## TEAM PROFILE





# Nadya Pratiwi Purba

*Founder dan  
Direktur*

Merupakan Alumni S1 Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia dan S2 (*Master of Management*) dari Universitas Prasetiya Mulya, Jakarta.

Nadya memiliki pengalaman kerja selama lebih dari 5 tahun di beberapa perusahaan terkemuka, antara lain di Ernst & Young dan Mahaka Group.

Sejak tahun 2016, Nadya juga sudah menjalani bisnis *Food dan Beverages* (FnB) dengan keluarganya. Membaca peluang yang ada, di tahun 2018 Nadya mengambil langkah besar untuk menjadi *Entrepreneur* dan mendirikan Nasi Peda Pelangi.

Saat ini, Nadya juga menjadi *independent consultant* untuk bisnis FnB, baik membantu dari tahap awal (konsep) maupun eksekusi bagi beberapa rekannya.



# Yusuf Dharmawan

Komisaris dan  
Manajer Operasional

Merupakan Lulusan S1 dari Universitas Brawijaya, Malang. Sosok yang akrab dipanggil Iyus ini hijrah ke Jakarta dan menjadi musisi profesional setelah lulus kuliah.

Pengalamannya dalam dunia *Entertainment* menjadikan dirinya memiliki banyak jejaring sosial dan pertemanan lintas bidang industri kreatif.

Sebelum bergabung dengan Nasi Peda Pelangi, Iyus juga telah memiliki pengalaman di dunia FnB dengan membangun produk Sosis Bulungan dan WAKOR *home service catering* makanan Korea.

Berbekal pengalamannya tersebut, membuat Iyus dapat berkontribusi lebih bagi perkembangan Nasi Peda Pelangi.



## **Dewi Kuswarini Damayanti**

*Co-Founder dan  
Head Chef*

Merupakan Insinyur Pertanian dari Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Yogyakarta. Ibu Dewi sudah memiliki bisnis *catering* sejak tahun 2000 dengan spesialisasi masakan khas Indonesia.

Mengawali bisnisnya dengan menyediakan makanan rumahan untuk skala kecil hingga terus bertumbuh menjadi skala besar seperti *catering* untuk acara pernikahan dan acara lainnya.

Dalam mengembangkan bisnis kulinernya, Ibu Dewi banyak memberdayakan wanita sekitar agar dapat mandiri secara finansial bahkan menopang kebutuhan keluarganya. Dampak inilah yang dinilai sangat positif, sehingga membulatkan niat Ibu Dewi untuk mematenkan beberapa menu dan membuat bisnis Nasi Peda Pelangi.



## **Windi Hastari**

*Manajer Keuangan*

Merupakan lulusan S1 dari Perbanas Institute, Jakarta. Windi sudah memiliki banyak pengalaman dalam mengatur keuangan suatu perusahaan sejak tahun 2016.

Windi pernah menjadi *Head of Finance* di salah satu perusahaan bisnis *Interior Design* dan Kontraktor. Pengalamannya tersebut menjadi modal bagi Windi untuk menerapkan prinsip disiplin keuangan yang *reliable* dan relevan.

Selain itu, Windi juga pernah bergabung di PT Aplikasi Karya Anak Bangsa (Gojek) sebagai menjadi *Business Development*. Pengalaman tersebut membuat Windi dapat melihat *business opportunity* yang dapat dikembangkan oleh nasi Peda Pelangi dengan mengedepankan aspek keuangan, sehingga strategi yang dirancang bisa lebih terukur dan terstruktur.



# JUMLAH PEKERJA

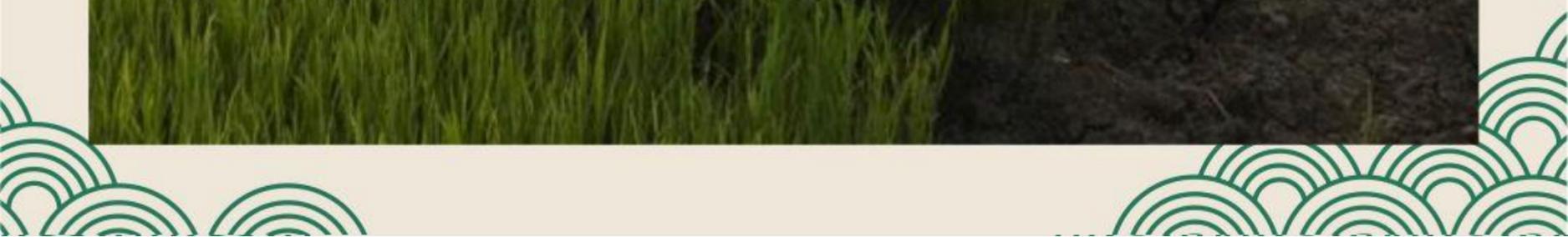
Manajer Operasional	: 1
Manajer Keuangan	: 1
Head Chef	: 1
Staf Kitchen	: 1
Staf Cabang	: 3

## Keterangan :

- Fungsi Manajer Pemasaran dan SDM dirangkap oleh Direktur.
- Karyawan di atas adalah karyawan dengan status *permanent* (tetap).
- Untuk karyawan dengan status *freelance* (tidak tetap) disesuaikan dengan kebutuhan.



# FINANCIAL HIGHLIGHT



# Profit & Loss Statement Highligts

## NASI PEDAS PELANGI

Periode 2019 dan Juli 2020

(dalam rupiah penuh)

Keterangan	2019	Juli 2020
Penjualan	882.143.500	397.650.500
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(409.285.000)	(169.581.667)
<b>Laba Kotor</b>	<b>472.858.500</b>	<b>228.068.833</b>
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(234.342.000)	(91.057.000)
<b>Laba Operasional</b>	<b>238.516.500</b>	<b>137.011.833</b>
Pendapatan (Beban) Lainnya	-	(17.383.333)
<b>Laba Usaha</b>	<b>238.516.500</b>	<b>119.628.500</b>

### Keterangan :

- Pencatatan penjualan Nasi Peda Pelangi menggunakan *cash basis*. Penjualan Nasi Peda Pelangi merupakan penjualan *offline*, *catering* dan *online delivery* dari 3 outlet eksisting.
- Rincian penjualan per bulan tahun 2020 sbb :

(dalam ribuan rupiah)

Penjualan	Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	Mei-20	Jun-20	Jul-20	Total
Online	71.850	66.144	30.641	5.182	16.278	16.306	21.900	228.301
Offline + Catering	15.780	16.166	6.210	58.230	45.658	11.850	15.455	169.349
Total	87.630	82.310	36.851	63.412	61.936	28.156	37.355	<b>397.650</b>

- Penjualan baik *online* maupun *offline + catering* periode Maret 2020 mengalami penurunan secara signifikan, sebagai imbas dari Pandemi Covid-19 dan dimulainya pemberlakuan PSBB di Jakarta. Sedangkan periode Juni 2020, kami kembali mengalami penurunan disebabkan belum optimalnya kegiatan perkantoran dan sekolah pasca Lebaran.
- HPP Perusahaan terdiri dari bahan baku utama, bahan baku penunjang, *utensils* dan *packaging*. %HPP perusahaan terhadap penjualan relatif stabil dari periode 2019-2020 yaitu sekitar 43-46%.
- Beban SGA terdiri atas beban gaji, listrik, air, internet, dan beban operasional lainnya. %Beban SGA terhadap penjualan relatif stabil dari periode 2019-2020 yaitu sekitar 23-27%.
- Secara Histori, perusahaan belum melakukan pencadangan sewa, namun kedepannya akan dilakukan pencadangan beban sewa yang telah diperhitungkan dalam proyeksi yang kami sajikan.
- Beban lainnya merupakan beban penyusutan atas perlengkapan dan peralatan (inventaris) 3 cabang restoran dan *central kitchen* dengan umur ekonomis 5 tahun. Metode yang digunakan adalah *straight-line*.
- Laba usaha merupakan laba sebelum pajak. Histori rata-rata, perusahaan mampu membukukan laba bersih sekitar 27-30%.

### Disclaimer :

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

# Jadi Pemilik Saham

## PT Parahita Mugi Sejahtera

Dapatkan Proyeksi Dividen Usaha Hingga

# 35%

## Dari Laba Bersih



# Penawaran Saham Perdana PT Parahita Mugi Sejahtera

Kode Saham	: NPPL
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 1.600.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 48,48%
Harga per lembar saham	: Rp 1.000,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.605.000,-
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.

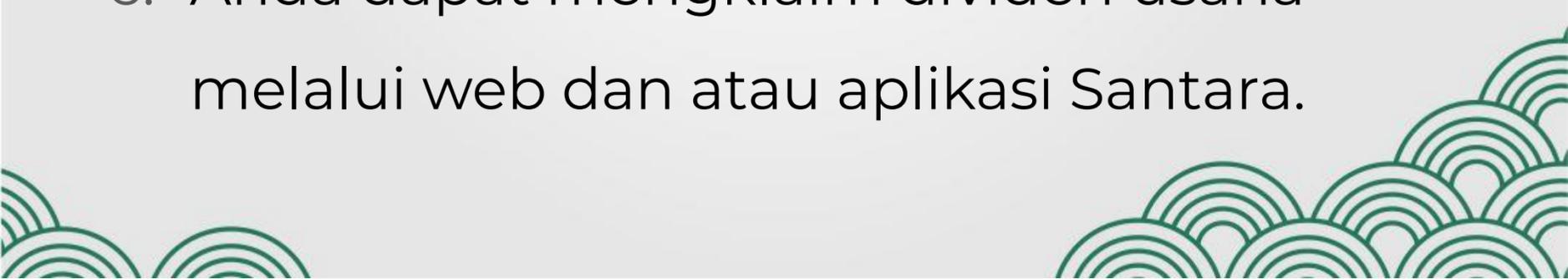
# Susunan Pemegang Saham

Sesuai lampiran Keputusan Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor AHU-0062346.AH.01.02.TAHUN 2020 Tentang Pengesahan Pendirian Badan Hukum Perseroan Terbatas PT Parahita Mugi Sejahtera, struktur pemegang saham perusahaan adalah sebagai berikut :

No	Nama Pemegang Saham	% Kepemilikan Lembar Saham
1	Nadya Pratiwi Purba	55,00%
2	Yusuf Dharmawan, SAP	15,00%
3	Dewi Kuswarini	30,00%

**Catatan :** Perubahan struktur pemegang saham dengan masuknya nama masyarakat akan diinformasikan pada laporan perkembangan usaha penerbit pada bulan pertama laporan.

# Bagaimana Mekanisme Kerjasamanya?

1. Anda dan pemodal lainnya di Santara melakukan Urun Dana untuk memiliki **48,48%** saham PT Parahita Mugi Sejahtera.
  2. Santara menyalurkan dana ke PT Parahita Mugi Sejahtera untuk menjalankan usahanya.
  3. Manajemen PT Parahita Mugi Sejahtera akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
  4. PT Parahita Mugi Sejahtera akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
  5. PT Parahita Mugi Sejahtera 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%-17%**

### ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
1.600.000	489.089	35%	171.181	11%

### 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 Undang-Undang perseroan terbatas (UU PT), 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.

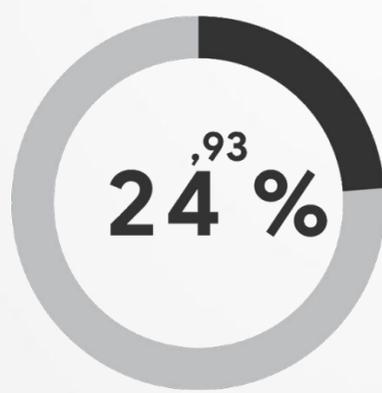


# Rencana Penggunaan Dana

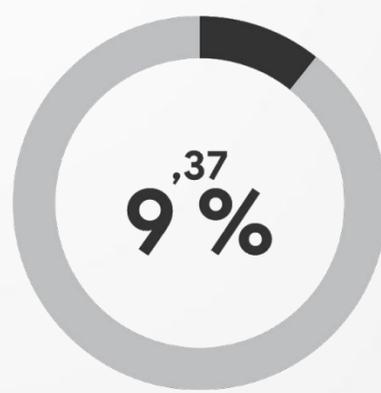
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk membuka 4 cabang Nasi Peda Pelangi baru, pengembangan *Central Kitchen*, pembelian armada (mobil *pick up*) dan pelunasan hutang pihak ketiga, dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sebagai berikut :



Pembukaan 4  
Cabang Baru



Pengembangan  
*Central Kitchen*



Investasi  
Armada (Mobil  
*Pick Up*)



Pelunasan  
Hutang Pihak  
Ketiga

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

# Total Project Cost (TPC)

(dalam ribuan rupiah)

No	Keterangan	Jumlah	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
<b>Pembukaan 4 Outlet Baru</b>					
1	Sewa Tempat (3 Tahun)	4	Outlet	150,000	600,000
2	Renovasi Tempat	4	Outlet	20,000	80,000
3	Furniture	4	Set	18,000	72,000
4	Peralatan dan Perlengkapan	4	Set	22,500	90,000
5	Bahan Baku (3 Bulan)	4	Outlet	28,700	114,800
6	Instalasi Outlet	4	Outlet	2,000	8,000
7	Kasir POS	4	Outlet	2,988	11,952
8	Biaya Training Karyawan	8	Karyawan	1,000	8,000
9	Gaji Karyawan (3 Bulan)	8	Karyawan	2,200	17,600
10	Seragam karyawan	8	Karyawan	200	1,600
<b>Sub Total</b>					<b>1,002,352</b>
<b>Pengembangan <i>Central Kitchen</i>*) dan Lainnya</b>					
1	Perpanjangan Sewa <i>Central Kitchen</i> , Cinere (2 Tahun)	2	Tahun	50,000	100,000
2	Renovasi <i>Central Kitchen</i>	1	Kitchen	15,000	15,000
3	Peralatan dan Perlengkapan	1	Set	20,000	20,000
4	<i>Hiring</i> Konsultan dan Professional Chef (1 Tahun) - Menu <i>Develop</i> .	12	Bulan	11,000	132,000
5	Modal Kerja Tim <i>Development</i> *)	24	Bulan	4,000	96,000
6	Tambahan Modal Kerja Operasional	1	Paket	36,000	36,000
7	Investasi Armada (Mobil <i>Pick Up</i> ) Baru	1	Unit	150,000	150,000
8	Pelunasan Hutang Pihak Ketiga			49,500	49,500
<b>Sub Total</b>					<b>598,500</b>
<b>Grand Total</b>					<b>1,600,852</b>

## Keterangan :

- Nilai TPC merupakan taksiran nilai awal dan nilai penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.
- Kekurangan dana atas *total project cost* akan ditanggung oleh manajemen PT Parahita Mugi Sejahtera.

\*) Modal kerja ini akan dipakai untuk pengembangan tata kelola perusahaan dalam hal sistem keuangan, *marketing*, serta R&D untuk program *beras baik movement*.





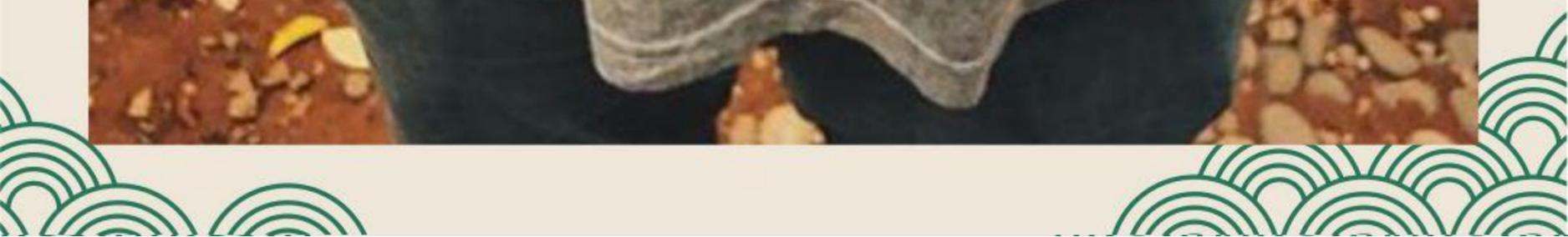
# Timeline

Waktu	Aktivitas Usaha
September - Oktober 2020	Perkiraan Pencairan Dana ECF
Oktober - November 2020	Mulai Pengerjaan Cabang Baru + Pengembangan Central Kitchen
November 2020	Opening Nasi Peda Pelangi 4 & 5
November - Desember 2020	Opening Nasi Peda Pelangi 6 & 7
April 2021	Bagi Hasil ke-1 atas laporan Oktober 2020 - Maret 2021
Oktober 2021	Bagi Hasil ke-2 atas laporan April - September 2021

## Keterangan :

1. *Timeline* di atas merupakan perkiraan, apabila terdapat perubahan akan diinformasikan lebih lanjut pada laporan bulanan.
2. Ada masa *lead time* untuk pembangunan, renovasi tempat penambahan perlengkapan dan peralatan sebelum operasional.
3. Pembagian dividen dilakukan per 6 bulan.

## RISIKO KHUSUS & MITIGASINYA



# Risiko Persaingan Usaha

Dalam industri makanan dan minuman, kompetisi merupakan suatu hal yang tidak dapat dihindari. Kompetisi yang baik akan berimplikasi pada proses inovasi serta pengembangan usaha yang menitikberatkan pada kualitas *output* akhir, sehingga konsumen dapat secara objektif menentukan pilihannya.

Adapun hal-hal yang dipetakan oleh Nasi Peda Pelangi untuk dapat berkompetisi dengan baik antara lain :

- Membuat divisi R&D khusus yang memiliki fungsi utama untuk menggali *insight* pasar, mengikuti dan menganalisis arah tren pasar dan industri, melakukan analisis kompetisi, serta melakukan *development* menu dari Nasi Peda Pelangi.
- Berorientasi pada kepuasan pelanggan dengan harapan dapat memperbesar *customer base* dari Nasi Peda Pelangi.

- Partisipatif dalam acara dan kegiatan yang diselenggarakan oleh asosiasi atau instansi yang memiliki dampak pada perkembangan industri terkait.
- Melakukan perbaikan dan pengembangan berkelanjutan yang diimplementasikan di setiap lapisan manajemen.
- Aktif berkolaborasi dengan pihak-pihak yang memiliki kesamaan visi guna terwujudnya *cross-marketing* sehingga meningkatkan *added value* dari Nasi Peda Pelangi maupun pihak-pihak kolaborator.
- Merancang dan menjual lini menu dan produk yang sesuai dengan segmen pasar yang dituju.

# Risiko Keberlangsungan Usaha

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

Untuk meminimalisir risiko tersebut, kami melakukan kontrak dengan pemilik tanah untuk masa sewa 2 s.d. 3 tahun dengan kesepakatan harga dan termin pembayaran. Lokasi eksisting Nasi Peda Pelangi telah kami lakukan kontrak hingga 2022.

Untuk mengamankan *cash flow* perusahaan terkait pembayaran termin sewa, perusahaan berkomitmen untuk melakukan penyisihan atau pencadangan (amortisasi) biaya sewa kedepannya yang setiap bulan.



# Risiko Fluktuasi Harga Bahan Baku

Bahan baku merupakan salah satu komponen utama dalam keberlangsungan usaha Nasi Peda Pelangi. Hal ini menyebabkan adanya risiko terhadap kenaikan harga bahan baku khususnya harga pokok beras, telur, ikan, cumi, dan lauk lainnya.

Adapun inisiatif Nasi Peda Pelangi untuk mengakomodir risiko tersebut antara lain :

- Melakukan kontrak kerjasama dengan petani dan pemilik sawah langsung untuk dapat mengontrol dari bahan baku beras. Selain itu kerjasama ini juga telah bermetamorfosis menjadi sebuah gerakan yakni #berasbaikmovement yang mana telah terbukti dapat memberikan *benefit* tidak hanya pada Nasi Peda Pelangi selaku pelaku usaha namun juga kepada petani sebagai *supplier*.

- Membuat sistem *stocking* terintegrasi dengan skema *First in First Out* guna meminimalisasi tidak terpakainya bahan baku yang bersifat *perishable*.
- Melakukan kontrol Harga Pokok Penjualan (HPP) dengan metode *moving average* serta *perpetual stock opname / inventory* sehingga dapat mengakomodir sensitivitas kenaikan atau penurunan harga bahan baku.

# Risiko Ekspansi Usaha

Pengembangan bisnis yang dilakukan perusahaan bertujuan untuk meningkatkan *value* dari Nasi Peda Pelangi. Namun, terdapat risiko dari ekspansi usaha, salah satunya adalah tidak sesuai implementasi dengan rencana atau ekspektasi yang telah dibuat. Terdapat beberapa hal perlu dilakukan Nasi Peda Pelangi untuk meminimalisir hal tersebut, antara lain :

- Melakukan pengamatan atau studi secara komprehensif terhadap cabang baru yang akan dibuka dengan mempertimbangkan aspek pasar, operasional, produk, organisasi, dan keuangan.
- Melakukan *market* atau *product testing* di lokasi yang akan dituju. Hasil *testing* ini akan menjadi input awal bagi perusahaan untuk menentukan strategi *marketing* dan bisnis sehingga dapat meminimalisasi biaya-biaya yang timbul dan inefisiensi perusahaan kedepannya.

# Risiko Konflik atas *Brand*

Merk Nasi Peda Pelangi telah didaftarkan di Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI) dengan pemilik *brand* adalah Nadya Pratiwi Purba yang juga merupakan Direktur PT Parahita Mugi Sejahtera.

Untuk itu, perlu kami sampaikan beberapa hal :

- a. PT Mugi Jaya Sejahtera diberikan izin (lisensi) pemakaian merek dagang “Nasi Peda Pelangi” dengan jangka waktu selama perseroan berdiri dan/atau belum dibubarkan secara hukum dan tanpa dikenai biaya royalti apapun oleh pemilik merek tersebut.
- b. Point di atas, termasuk atas pengembangan usaha yang dilakukan oleh PT Parahita Mugi Sejahtera ke depan yang bersumber dari *cash flow* perusahaan.

- c. PT Parahita Mugi Sejahtera tidak menerima manfaat atas pengembangan usaha di luar entitas PT Parahita Mugi Sejahtera yang dilakukan oleh pemilik merek Nasi Peda Pelangi di kemudian hari.
- d. PT Parahita Mugi Sejahtera tidak diperkenankan mengalihkan merek “Nasi Peda Pelangi” kepada pihak ketiga / pihak lainnya tanpa persetujuan Pemilik Merek.

Apabila timbul sengketa di antara kedua belah pihak akibat dari perjanjian ini akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat. Apabila dalam musyawarah untuk mufakat tersebut tidak berhasil mencapai kesepakatan maka kedua belah pihak akan menyelesaikan secara hukum.

# Risiko *Force Majeure*

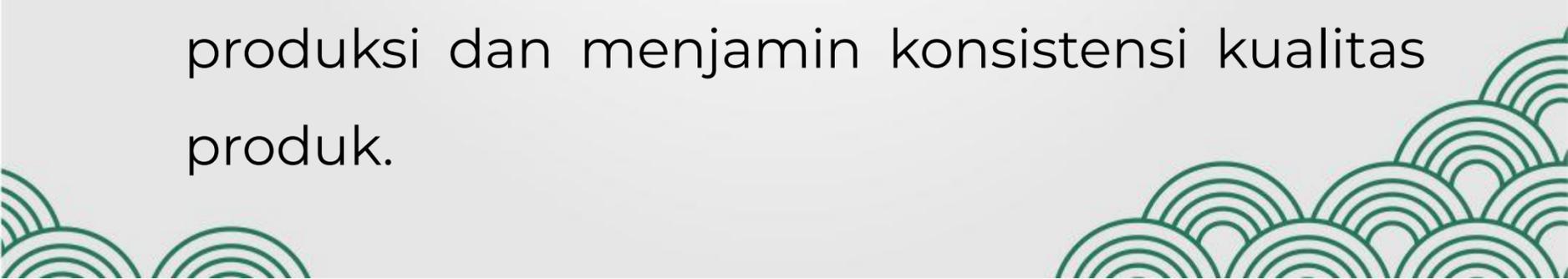
*Force Majeure* merupakan keadaan memaksa dikarenakan kejadian yang berada di luar kuasa pihak yang bersangkutan, kondisi *force majeure* misalnya karena gempa bumi, tanah longsor, epidemik, kerusuhan, perang, dan sebagainya. Dalam hal ini, peristiwa *force majeure* yang sedang dihadapi seluruh dunia adalah pandemik Covid-19.

Beberapa strategi yang telah dilakukan saat kondisi Pandemi dan saat diberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di Jakarta dan sekitarnya pada bulan Maret 2020, sehingga dapat bertahan antara lain dengan memaksimalkan promosi *on line*, *catering*, pembelian secara *take away* serta membuat *webinar* kolaborasi dengan beberapa entitas untuk promosi meningkatkan *awareness* masyarakat terhadap beras baik yang digunakan oleh Nasi Peda Pelangi, yang dapat meningkatkan imunitas.



Makan

# Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT Parahita Mugi Sejahtera

- Nasi Peda Pelangi merupakan perusahaan atau *brand* yang dibangun oleh Nadya Pratiwi Purba pada akhir tahun 2018, bersama sang Ibu bernama Dewi Kuswarini Damayanti yang sudah berpengalaman dalam bisnis catering.
  - Lokasi pertama Nasi Peda Pelangi berada di kawasan perkantoran SCBD, Jakarta Selatan. Dimulai dengan menjual 10 – 30 bowl/hari di kuartal pertama tahun 2019, peningkatan penjualan Nasi Peda Pelangi di kuartal ke ketiga mencapai lebih dari 100 bowl/hari, dengan harga jual sekitar Rp 20.000 - 25.000/ bowl.
  - Selain penjualan *offline*, penjualan Nasi Peda Pelangi juga berasal dari penjualan *online* dan *catering*.
  - Melihat potensi yang besar, kemudian Nasi Peda Pelangi membuka Central Kitchen di Cinere, Tangerang Selatan untuk sentralisasi produksi dan menjamin konsistensi kualitas produk.
- 

- Nasi Peda Pelangi mengusung konsep warung makan lokal yang menghadirkan menu makanan rumahan dengan cita rasa yang lezat, praktis dan nyaman untuk dikonsumsi sehari-hari.
- Pilihan menu yang sederhana dan waktu penyajian yang cepat menjadikan Nasi Peda Pelangi digemari generasi muda yang aktif dan dinamis.
- Menu yang sangat digemari oleh konsumen dari Nasi Peda Pelangi adalah Tumis Peda Jagung digabungkan dengan Telur Ceplok setengah matang dan keripik kentang.
- Saat ini, Nasi Peda Pelangi sudah memiliki beberapa varian menu lainnya seperti Nasi Cumi Hitam Manis, Nasi Ayam Balado Suwir, dan Nasi Tuna Pasmol. Semua menu disajikan lengkap dengan Telur Ceplok dan Keripik Kentang.
- Pada tahun 2019, Nasi Peda Pelangi memutuskan untuk membuka 2 cabang rumah makan lainnya yaitu di Cipete, Jakarta Selatan dan Cinere, Tangerang Selatan, serta sebuah *Central Kitchen*.

- Berkembangnya Nasi Peda Pelangi membawa *value* perusahaan Nasi Peda Pelangi juga mengalami pendewasaan.
- Nasi Peda Pelangi berusaha untuk membangun sebuah ekosistem berkelanjutan yang mengedepankan kesejahteraan semua *stakeholders* yang terlibat. Salah satunya dengan menggunakan bahan baku lokal pilihan dari petani yang ada di sekitar Nasi Peda Pelangi.
- Secara perlahan Nasi Peda Pelangi juga melakukan berbagai gerakan (*movement*) dengan nilai *#ramahlingkungan* dan *#ramahsosal*.
- Dengan selalu mempertimbangkan *People*, *Planet* dan *Profit* (3P), Nasi Peda Pelangi berharap keberadaannya dapat membantu konsumen agar lebih mudah mendapatkan makanan yang nyaman dan sehat. Dampaknya, kita dapat bergotong royong untuk meningkatkan kesejahteraan petani serta keberlangsungan lingkungan.

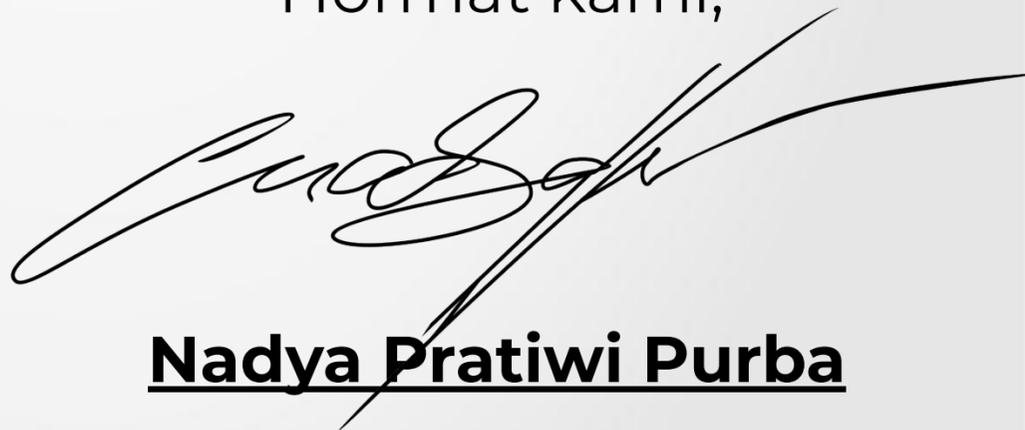


- Rencana pengembangan kami kedepannya adalah dengan pembukaan 4 cabang Nasi Peda Pelangi yang berlokasi di Kota Jakarta Barat, Jakarta Selatan, Tangerang Selatan dan Depok.
- Meskipun baru berjalan kurang dari 3 tahun, dengan kemampuan manajemen dan tim yang sudah berpengalaman dalam pengelolaan bisnis rumah makan atau FnB, serta kedepannya dibantu oleh professional chef untuk pengembangan menu, operasional dan produksi, serta tim konsultan untuk sistem keuangan, *marketing*, serta R&D, kami yakin Nasi Peda Pelangi mampu bersaing di industri bisnis rumah makan.
- Beberapa strategi yang akan kami terapkan di cabang yang baru adalah konsep desain yang *fresh* dan minimalis, pengembangan menu hidangan, serta memaksimalkan pemasaran *online* dan *catering*.
- Tata kelola pencatatan penjualan Nasi Peda Pelangi telah dilakukan secara *online* menggunakan *Point of Sales* dan pembukuan dilakukan oleh manajer keuangan yang berpengalaman.

- Rencana pengembangan kami kedepannya adalah dengan pembukaan 4 cabang Nasi Peda Pelangi yang berlokasi di Kota Jakarta Barat, Jakarta Selatan, Tangerang Selatan dan Depok.
  - Meskipun baru berjalan kurang dari 3 tahun, dengan kemampuan manajemen dan tim yang sudah berpengalaman dalam pengelolaan bisnis rumah makan atau FnB, serta kedepannya dibantu oleh professional chef untuk pengembangan menu, operasional dan produksi, serta tim konsultan untuk sistem IT dan *marketing*, kami yakin Nasi Peda Pelangi mampu bersaing di industri bisnis rumah makan.
  - Beberapa strategi yang akan kami terapkan di cabang yang baru adalah konsep desain yang *fresh* dan minimalis, pengembangan menu hidangan, serta memaksimalkan pemasaran *online* dan *catering*.
  - Tata kelola pencatatan penjualan Nasi Peda Pelangi telah dilakukan secara *online* menggunakan *Point of Sales* dan pembukuan dilakukan oleh manajer keuangan yang berpengalaman.
- 

- Selain pengembangan bisnis dengan membuka 4 cabang baru, Nasi Peda Pelangi juga akan melakukan pengembangan *Central Kitchen* dan investasi armada untuk menunjang operasional.
- Saat ini, usaha Nasi Peda Pelangi sudah berbadan hukum dengan nama **PT Parahita Mugi Sejahtera**.
- Melalui kesempatan ini, kami manajemen PT Parahita Mugi Sejahtera mengundang anda para *Investor* untuk memiliki bisnis ini dan berkembang bersama menuju tercapainya tujuan untuk meningkatkan *brand, profit*, memberikan pelayanan dan *experience* berkualitas bagi konsumen, hingga kebermanfaatan bagi *shareholders* dan masyarakat sekitar.

Hormat kami,



**Nadya Pratiwi Purba**

Direktur



# Tanya Jawab Seputar Penawaran Saham

PT Parahita Mugi Sejahtera



**Silahkan klik  
join grup telegram**

**JOIN GROUP**

# Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

**PT Parahita Mugi  
Sejahtera**

**Beli Sekarang**

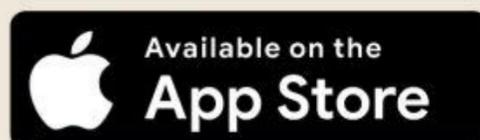
via  
**WEB**



via  
**APPS**



**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.