

Salad Nyoo



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

Bisnis kuliner di Indonesia terus tumbuh dan berkembang, mengingat industri kuliner sangat menjanjikan dan memiliki prospek bagus. Hal tersebut tak lepas dari perkembangan gaya hidup masyarakat yang juga terus tumbuh dan berkembang.

Tahun 2020 tidak hanya ditandai sebagai awal dari dekade baru, tapi bisa jadi awal dari perubahan hidup, termasuk pola makan. Konsultan industri dari Amerika Serikat, Technomic, mengeluarkan laporan tren restoran tahun 2020 ke arah pola makan dan gaya hidup sehat. Hal ini berhubungan dengan dengan cara konsumsi manusia, kesehatan, hingga kondisi alam.

Tren makanan plant-based juga akan mengalahkan restoran yang menyajikan daging dan jenis dairy lainnya.



Sumber

Pemahaman tentang pentingnya kandungan nutrisi dari makanan yang disantap dan kepopuleran kampanye hidup sehat, menjadikan makanan sehat berevolusi dari sisi tampilan maupun cita rasa.

Chief Commercial Expansion Gojek, Chaterine Hindra, menyampaikan makanan sehat akan menjadi tren baru selain kopi. Prediksi tersebut berdasarkan analisa big data, makanan tema kesehatan seperti salad, green tea, dan burger sushi menjadi kata kunci terpopuler.

Menurut healthy chef, Chef Reza Maharani, hidangan sehat yang tengah populer saat ini adalah salad. Selain salad, minuman jus seperti naked juice atau cold pressed juice juga semakin naik daun.

Melihat peluang itu, banyak pebisnis yang merubah atau menambahkan menu salad buah, dengan *Campaign* makanan sehat.

Target pasar usaha Salad Buah ini adalah kalangan pekerja, mereka yang ingin hidup sehat, dan yang sedang berdiet. Terdapat 3 alasan utama bisnis salad buah diproyeksikan cukup menjanjikan yaitu : belum banyak pengusaha yang menjadikan salad sebagai produk utama, nilai alami makanan yang muncul dari salad dengan kelengkapan nilai gizinya, dan keterbatasan waktu konsumen untuk mengumpulkan bahan dan menyiapkan salad menjadikan penjualan salad solusi praktis bagi para konsumen.

Tantangan dan hal penting dalam menjalankan usaha ini adalah menjaga kesegaran bahan baku, dimana hal tersebut menjadi hal yang mutlak bagi salad

Bisnis Healthy Food khususnya salad buah menjadi peluang bisnis yang menjanjikan dengan perkembangan pasar yang terbuka luas seiring dengan kesadaran masyarakat untuk hidup sehat.

Sumber



SEJARAH USAHA



Salad Nyo dimulai oleh **Mba Yolan** sejak tahun 2018 dimulai dengan berjualan Salad Buah dari Instagram pribadi dan ke teman-teman di Kampus.

Berbekal resep saus salad yang diracik sendiri dan penggunaan buah pilihan, penjualan salad rumahan ini mendapat tanggapan yang sangat baik dari konsumen.

Dengan meningkatnya peminat Salad Nyoo di Yogyakarta, owner mulai secara perlahan berani untuk membuka 1 kedai kecil di Yogyakarta.

Dari 1 kedai kecil di kota Yogyakarta, dengan kegigihan dan kecerdikan membaca pasar dan kebutuhan masyarakat akan makanan sehat ala dessert, Salad Nyo hingga sekarang mampu berkembang hingga 14 cabang di 4 kota (Yogyakarta, Solo, Semarang dan Pontianak)



Kantor pusat kami bertempat di Yogyakarta diawali dengan mengurus semua hal sendiri hingga saat ini telah memiliki struktur organisasi cukup professional.

Menjadi trensetter pertama salad buah Indonesia yang dikenal luas di masyarakat Indonesia berdasarkan data Google Analytic dan jumlah followers Instagram Salad Nyoo, menjadikan kami perusahaan dapat tumbuh dengan cepat dan memiliki tim yang solid dan kuat.

Kecepatan adaptif trend juga menjadi salah satu skill penting tim RnD kami dalam menciptakan sebuah produk. Sejauh ini Salad Nyoo sangat diminati karna memiliki varian produk dan rasa yang lebih lengkap dibanding kompetitor sejenis.

Selain itu, resep rahasia yang menjadi keunggulan kami adalah olahan saus salad yang berbeda dari olahan saus salad lainnya yang tetap kami jaga kualitasnya.





Beberapa penghargaan nasional telah diperoleh oleh Salad Nyoo dari beberapa perusahaan nasional yaitu Zero To Hero GRABFOOD Indonesia, UMKM Inspiratif GOFOOD Indonesia dan Tenant Terfavorit Event Teh Pucuk Indonesia.

Di masa pandemik covid-19 dimulai sejak Maret- Mei 2020, penjualan di Salad Nyo cukup stabil. Hal ini didukung oleh promosi yang cukup gencar dilakukan melalui promo online di marketplace gojek dan grabfood.

Selain itu, strategi penjualan perusahaan yang lain adalah dengan melakukan promo bundling dengan produk nasional seperti es krim AICE dan tolak angin. Hal ini terbukti cukup menarik minat customer untuk mencoba yang berdampak pada kenaikan penjualan.



Sebagai langkah ekspansi kedepannya, Salad Nyoo berencana untuk melakukan pembukaan 4 outlet baru di Semarang dan Solo, sewa dan pengadaan peralatan kantor baru, penguatan central kitchen dan distribusi serta pembukaan lahan tanam dan pembibitan

Selain sebagai upaya untuk perluasan area pemasaran, pengembangan yang kami lakukan juga bertujuan untuk kontrol supply baku melalui pembukaan lahan tanam dan pembibitan, penguatan tim professional dan modal kerja serta perkuatan jaringan distribusi.

Dengan adanya kesempatan untuk melakukan kerjasama melalui layanan urun dana ini, kami mengajak para investor untuk bergabung menjadi keluarga besar **Salad Nyo**. Harapan kami kerjasama ini dapat memberikan keuntungan bagi *shareholders*, serta membawa kebermanfaatan bagi pihak yang terkait di dalam bisnis proses ini.





Lokasi Usaha

PT Salad Nyoo Indonesia

Eksisting



Tembalang

Jl. Banjarsari No. 3E RT 05 RW 3,
Tembalang, Semarang



Tlogosari

Jl. Satrio Wibowo 1 No.3,
Tlogosari, Semarang



Pleburan

Jl. Hayam Wuruk No.41k,
Pleburan, Semarang



UMS

Gatak, Pabelan, Kec. Kartasura,
Kabupaten Sukoharjo, Jawa Tengah
57169



Lokasi Usaha

PT Salad Nyoo Indonesia

Perkiraan untuk
Cabang Baru



Darka Auto Care

Jl. Kerinci 13 Banjarsari
Surakarta



Tanah Mas

Jalan Hasanudin Raya,
Semarang



Semarang Kota

Kedungmundu, Jl. Ketileng
Raya, Semarang

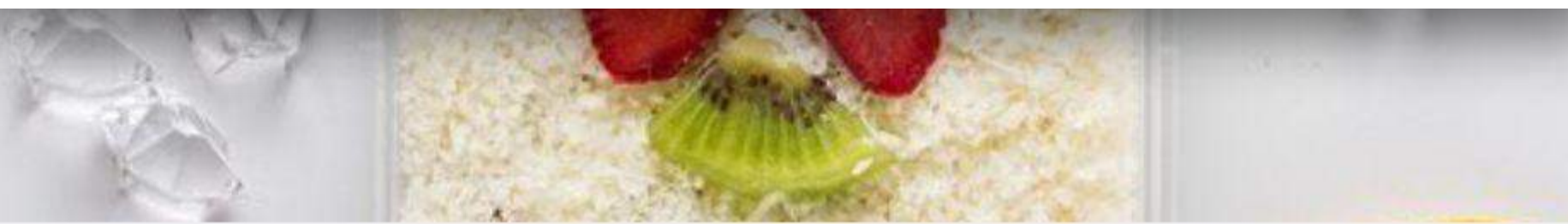


Semarang Barat

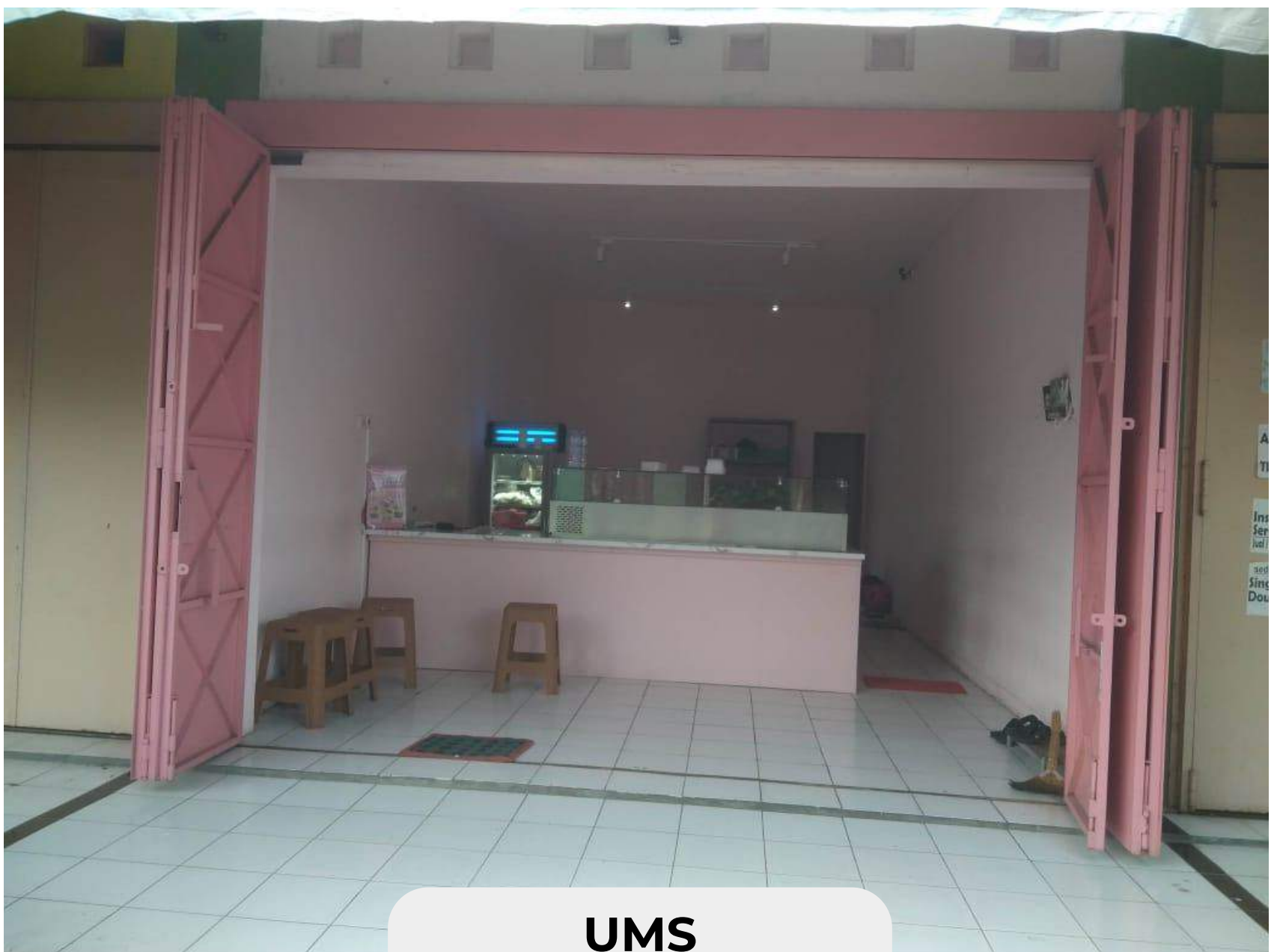
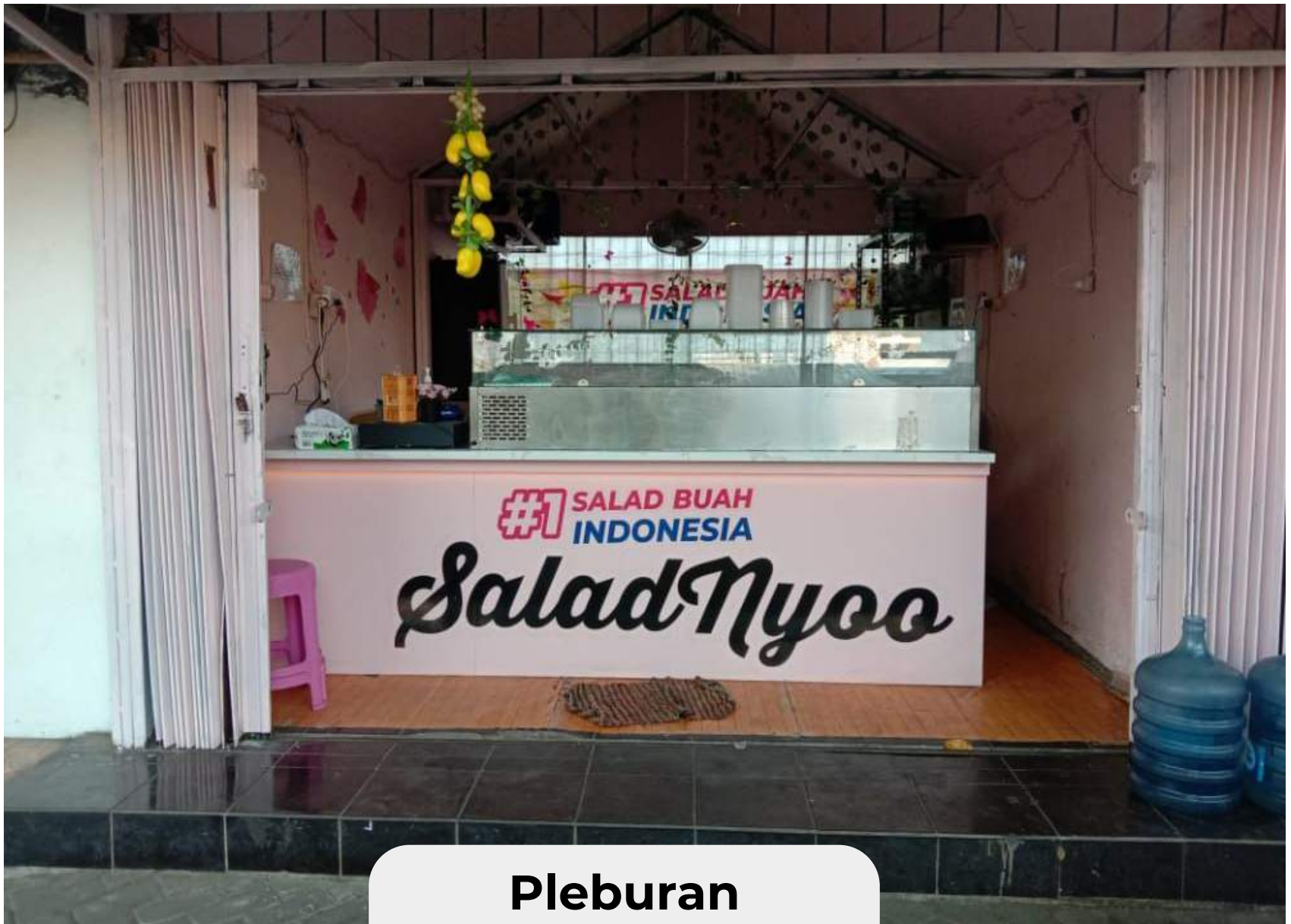
Jalan Pamularsih



Lokasi Usaha Eksisting



Lokasi Usaha Eksisting



VIDEO PROFIL

PT Salad Nyoo Indonesia



**Klik untuk menonton



Instagram Official



@salad.nyoo

Grab-Food

Salad Nyoo



Preferred Merchants

Salad Nyoo (#1 Salad Buah Indonesia) - Timoho

Salad, Healthy

4.6 3.8 km Rp9.000



Contactless delivery
Deliver now

[Change options](#)

- Rp4.000 off delivery fee with Rp40.000 min. order
- Rp20.000 off PAKET ROYAL BANYA... [See 15 more](#)

For orders less than Rp30.000 for this restaurant, an order fee of Rp2.000 applies.

Recommended for you



Go-Food

Salad Nyoo



Salad Nyoo (#1 Salad Buah Indonesia), Panggung Harjo

Jajanan, Sweets, Roti

★ 4.7

Rasa enak

📍 3.89 km

37 min

\$\$\$\$

40rb-100rb



GoFood Partner

Pesan dari partner, banyak untungnya



Promo yang tersedia



Diskon ongkir 5rb. Gak ada min. order



Promo



Reonis

19.000 ~~29.000~~



Tambah

TEAM PROFILE





YOLANDA AGATHA

Founder & Owner

Ibu Yolanda Agatha merupakan Founder dari Salad Nyoo, Berawal dari kos-kosan dengan modal hanya 200.000 Salad Nyoo berkembang dan mendapatkan hati masyarakat, yang awal produk Salad Buah tidak dikenal dan menjadi lifestyle healthy food sampai saat ini.

Perjalanan 2 tahun dari 2018 sampai 2020 telah membawa Salad Nyoo mendapatkan beberapa penghargaan, mulai dari Zero to hero Grabfood, UMKM terbaik Gofood dan beberapa penghargaan nasional lainnya.





RADITA TRI HARYANTO

Head of Human Resources

Radita Tri Haryanto, menduduki jabatan sebagai Head of Human Resources di Salad Nyoo, tugasnya bertanggung jawab di dalam pengelolaan dan pengembangan Sumber Daya Manusia, dalam hal perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan kegiatan sumber daya manusia.

didukung dengan latar belakang bekerja di Perusahaan F&B Nasional, Radita Tri Haryanto dipercayakan memberikan kontribusi lebih dalam hal pengontrolan SDM di Salad Nyoo.





DEA ALICE OCTA

Head of Finance

Dea Alice sebagai Head of Finance dengan Background Pendidikan Akutansi sejak SMA dan menyelesaikan S1 akutansi di Akademi Akutansi, menjadikan beliau dipercaya untuk handling Keuangan Salad Nyoo.

Berangkat sebagai kepala kasir pada awal karir 2019 hingga sekarang dipercaya sebagai Head of Finance sampai saat ini.





BALQIS RONNA HUSNYYA

Head of Production

Balqis Ronna Husnyya sebagai Head of Production, dipercayai untuk bertanggung jawab atas standart produksi di Salad Nyoo. dengan Background pendidikan di F&B Perhotelan serta pengalaman bekerja di Hotel Dafam Hotel Semarang (Pastry & Garde Manger), Neo Awana Malioboro (F&B), & Sheraton Mustika Yogyakarta (Purchasing).

Menjadikan Balqis memiliki pengetahuan dan pengalaman yang cocok untuk menempati posisi Head of Production di Salad Nyoo





KATON BASKORO MUDDO P.H

Head of Marketing

Dengan 5 Tahun pengalaman sebagai Content Creator, Berhasil membuat Katon Baskoro Mudo masuk menjadi team konten Salad Nyoo pada tahun 2019.

seiring berjalannya waktu dengan memiliki knowledge di bidang Digital Marketing ternyata sangat berimpact dan membantu dalam pertumbuhan bisnis Salad Nyoo, hingga akhirnya sampai saat ini di percaya sebagai Head of Marketing untuk memimpin semua team pemasaran di Salad Nyoo sampai saat ini.





AL HARRIS.W

Consultant

Bpk Al Harris.W adalah seorang pengusaha di beberapa bidang industri baik fashion, garment dan FnB. Pengalamannya sbg ex co founder Sego Sambel Surabaya iwakpe, Se'i sapi kana, pisang s3. dan beberapa brand besar F&B lainnya dgn puluhan cabang, menjadikan beliau pilihan Salad Nyoo sbg consultant utk membersamai scaleup di Salad Nyoo sendiri, baik scr business management, strategic serta systemazing.

Saat ini masih aktif sbg Founder @BWA_Indonesia, @Konveksiauthentic.id @warungdagingasap.id & Co Founder @laedurianofficial.

Pengalaman terjun didunia wirausaha sejak SMA hingga sekarang kurang lebih 10 tahun menjadi bekal dalam pembentukan habit dan corporate culture Salad Nyoo.



JUMLAH PEKERJA

<i>Finance Manager</i>	: 1
<i>Marketing Manager</i>	: 1
<i>HR Manager</i>	: 1
<i>Production Manager</i>	: 1
<i>Business Consultant</i>	: 1
<i>Staff Outlet</i>	: 20
<i>Runner</i>	: 4

*Salad
Nyoo*

**VARIAN FAVORITMU
YANG MANA?**





FINANCIAL HIGHLIGHTS



Profit & Loss Statement Highlights

Salad Nyoo

Periode Mei 2019 hingga Mei 2020

Pos Laba Rugi	Mei - Des 2019	Jan-Mei 2020
Penjualan	2.321.803.541	1.458.167.336
Harga Pokok Penjualan (HPP)	951.939.452	587.051.239
Laba Kotor	1.369.864.089	871.116.097
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	374.233.970	411.906.105
Keuntungan Operasional	995.630.119	459.209.992
Pendapatan (Beban) Lainnya	-	-
Laba Usaha	995.630.119	459.209.992

Keterangan :

- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.
- Omset perusahaan berasal dari 4 outlet, tahun 2019 berasal dari outlet Tembalang (50%), Tlogosari (24%), Pleburan (24%) dan Solo (2%). Sedangkan di tahun 2020 komposisi pendapatan outlet Tembalang (26%), Tlogosari (23%), Pleburan (25%) dan Solo (26%).
- Omset outlet Solo di tahun 2019 belum optimal disebabkan outlet baru dilakukan pembukaan di akhir Oktober 2019. Di tahun 2020 omset outlet solo mampu menaikkan nilai penjualan secara keseluruhan.
- Selama masa covid-19, penjualan setiap outlet cukup terjaga dengan memaksimalkan promo online melalui Gofood dan Grabfood.
- %HPP terhadap penjualan cukup stabil diangka 40-41% dari penjualan.
- Beban SGA terdiri atas beban marketing, gaji, operasional dan sewa tempat usaha. Kenaikan SGA perusahaan cukup tinggi di tahun 2020 disebabkan naiknya beban marketing terkait promo online dan transportasi.
- Secara histori, perusahaan mampu membukukan laba setiap tahun dan bulan berjalan dengan kisaran 32% - 42%.

Disclaimer :

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

Jadi Pemilik Saham

PT Salad Nyoo Indonesia

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

25%

Dari Laba Bersih

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



Penawaran Saham Perdana PT. Salad Nyoo Indonesia

Kode Saham	: NYOO
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 2.500.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 40%
Harga per lembar saham	: Rp. 100 -
Minimal Investasi*	: Rp 2.505.100-
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.

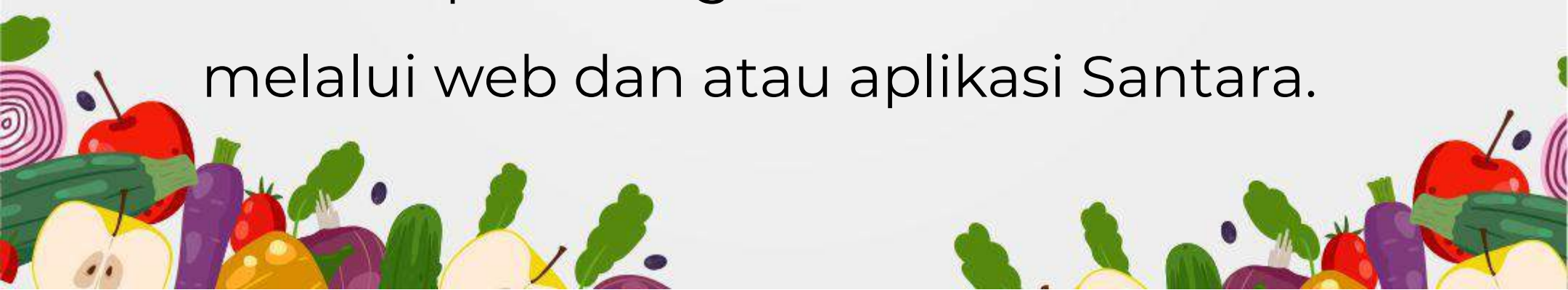
**Mengikuti kebijakan dividen perusahaan.

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



Bagaimana Mekanisme Kerjasamanya?

1. Anda dan pemodal lainnya di Santara melakukan Urun Dana untuk memiliki **40%** saham PT. Salad Nyoo Indonesia.
2. Santara menyalurkan dana ke PT. Salad Nyoo Indonesia untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT. Salad Nyoo Indonesia akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT. Salad Nyoo Indonesia akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT. Salad Nyoo 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.



yang merupakan

VARIAN DESSERT

avonnis

1



2



3



ADA YANG KANGEN GA
- SAMA YANG -

SEGER
- SEGER -



AVAILABLE ON

gofood | GrabFood

Salad
Nyoo

Yield Investasi Diproyeksikan Sebesar

12%-15%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
2.500.000	1.257.814	25%	314.453	12.58%

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 25% 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.

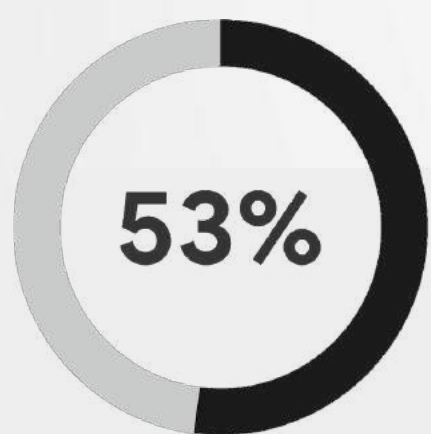
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.



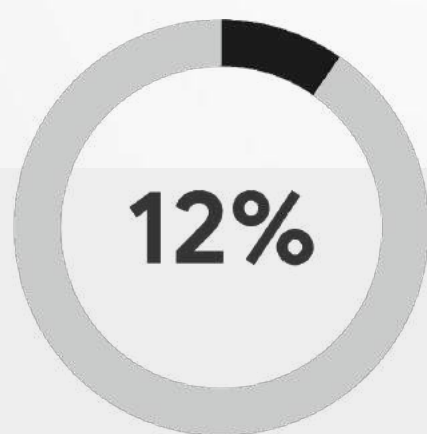


Rencana Penggunaan Dana

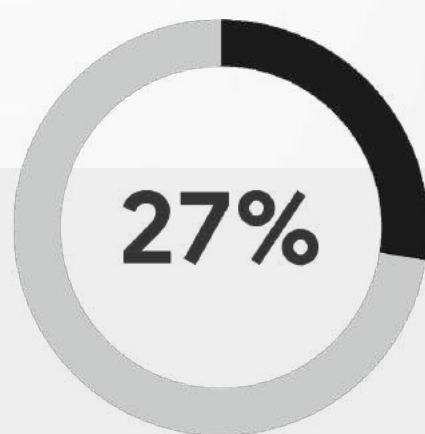
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk pembukaan 4 cabang baru, sewa dan peralatan kantor baru, penguatan central kitchen dan distribusi serta pembukaan lahan tanam dan pembibitan dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



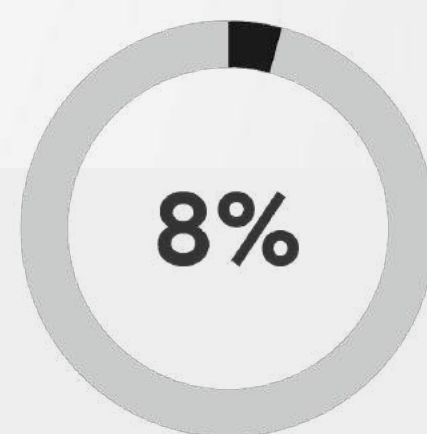
Pembukaan
4 outlet baru



Sewa dan
Peralatan
Kantor
Semarang



Penguatan
Central
Kitchen dan
Management



Pembukaan
Lahan dan
Pembibitan



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



Total Project Cost (TPC)

Dalam Rupiah Penuh

Keterangan		Jumlah	Satuan	Nilai
Pembangunan dan Kebutuhan Pembukaan 4 Outlet Baru				
1	Sewa Lokasi 4 outlet baru	2	tahun	480.000.000
2	Renovasi 4 outlet baru	4	outlet	200.000.000
3	Interior dan Peralatan 4 outlet baru	4	outlet	340.000.000
4	Modal Kerja Marketing dan Promo 4 outlet baru	3	bulan	120.000.000
5	Modal Kerja SDM 4 outlet baru	6	bulan	180.000.000
Sewa dan Peralatan Kantor Baru Semarang				
1	Sewa Kantor dan Gudang Baru Semarang	2	tahun	200.000.000
2	Interior dan Peralatan Kantor dan Gudang Baru Semarang			100.000.000
Penguatan Central Kitchen, Management dan Distribusi				
1	Tambahan Peralatan Central Kitchen			270.000.000
2	Pembelian Armada transportasi Grand Max	2	buah	320.000.000
3	Hiring Konsultan dan Professional	6	bulan	100.000.000
Pembukaan Lahan dan Pembibitan				
1	Pembukaan lahan tanam dan pembibitan	4	lokasi	200.000.000
Total		2.510.000.000		

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. Salad Nyoo Indonesia





RISIKO KHUSUS & MITIGASINYA



Risiko Persaingan Usaha

Bisnis FnB terutama makanan dan minuman kekinian dengan tema dan menu salad buah sedang menjamur, mulai dari skala lokal hingga nasional membuat persaingan usaha di bidang ini menjadi cukup ketat.

Bukan hanya brand sendiri, hampir setiap cafe atau restoran di Indonesia, menyediakan menu salad buah sebagai *dessert*.

Risiko tersebut diminimalisir perusahaan dengan menciptakan cita rasa yang khas dengan menjaga kreasi resep saus salad andalan, menggunakan produk buah segar pilihan dan memberikan pelayanan yang terbaik.

Perusahaan juga memiliki strategi untuk mencari lokasi outlet yang mudah dijangkau oleh pasar milenial dan pecinta gaya hidup sehat.



Risiko Penjualan

Bisnis *Healthy Food* merupakan bisnis dengan sasaran pasar *segmented* untuk kalangan masyarakat dengan kesadaran hidup sehat. perkembangan tren hidup sehat saat ini semakin berkembang terutama ditengah pandemik COVID-19.

Adapun upaya perusahaan untuk terus memasarkan produk ini sejalan dengan kampanye hidup sehat yang dilakukan baik dari *digital marketing* maupun dari sajian yang ditawarkan.

Salad Nyoo menghadirkan paket sajian dengan berbagai pilihan buah dan ukuran untuk menjaga pelanggan loyal dan menarik pelanggan baru.

Selain itu strategi penjualan perusahaan yang lain adalah dengan melakukan promo bundling dengan produk lainnya seperti es krim AICE dan tolak angin. Hal ini terbukti cukup menarik minat customer untuk mencoba yang berdampak pada kenaikan penjualan.





Risiko Kelangsungan Usaha

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

Untuk meminimalisir risiko tersebut, kami berkomitmen untuk melakukan pencadangan biaya sewa sehingga atas pembebanan beban sewa ke depan tidak mempengaruhi *cash flow* perusahaan pada saat jatuh tempo.

Perusahaan juga berkomitmen untuk mempersiapkan alternatif tempat usaha lain untuk mengantisipasi jika sewa tempat eksisting tidak dapat diperpanjang atau jika outlet yang telah dibuka tidak mendapat tanggapan yang positif dari customer.



Risiko Kenaikan Harga Bahan Baku

Bahan baku usaha sejenis ini secara menyeluruh merupakan komponen biaya terbesar dalam penjualan tidak terkecuali di *Salad Nyoo* .

Hal tersebut menyebabkan adanya sensitifitas terhadap kenaikan harga bahan baku khususnya harga buah-buahan. Atas risiko tersebut, Salad Nyoo tidak hanya bergantung pada supplier buah tunggal, sehingga memiliki kemampuan tawar tinggi.

Sebagai langkah kedepan mengantisipasi supply dan kebutuhan bahan baku buah, kami memiliki strategi untuk melakukan pembukaan lahan di beberapa lokasi.

Fokus utama ladang buah kami fokus untuk penanaman buah yang langka dan mahal seperti, melon, anggur dan semangka.





Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT. Salad Nyoo Indonesia

- Salad Nyoo Indonesia, berdiri di tahun 2018 menjual salad buah express hanya dengan 1 varian rasa saos. Dan sekarang sudah memiliki banyak varian rasa untuk saos dan topping dan sudah menambah jenis penjualan menjadi “salad bar” sehingga *customer* bisa memilih sendiri buah apa saja yang di kehendaki.
- Memulai produksi sendiri dan dijual hanya melalui mulut ke mulut, hingga saat ini mampu berkembang menjadi 14 outlet di 4 kota dengan 4 outlet eksisting berada di bawah manajemen PT. Salad Nyoo Indonesia.
- Dalam pengembangan produk, Salad Nyoo berfokus kepada rasa rasa baru yang sedang trend di kalangan anak muda dan *campaign* hidup sehat dengan mengkonsumsi buah.
- Resep rahasia yang menjadi keunggulan kami adalah olahan saus salad yang berbeda dari olahan saus salad lainnya yang tetap kami jaga rasa dan kualitasnya.



- Beberapa penghargaan nasional telah diperoleh oleh Salad Nyoo dari beberapa perusahaan nasional yaitu Zero To Hero GRABFOOD Indonesia, UMKM Inspiratif GOFOOD Indonesia dan Tenant Terfavorit Event Teh Pucuk Indonesia.
- Di masa pandemik covid-19 dimulai sejak Maret- Mei 2020, penjualan di Salad Nyo cukup stabil. Hal ini didukung oleh promosi yang cukup gencar dilakukan melalui promo online di marketplace gojek dan grabfood.
- Strategi penjualan kami lainnya yang berbeda dari kompetitor adalah strategi promo bundling dengan produk nasional seperti es krim AICE dan tolak angin yang terbukti cukup menarik minat customer.
- Perusahaan kami memiliki tim yang cukup 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.
- Dalam rangka pengembangan bisnis, saat ini Salad Nyoo berencana membuka 4 cabang lagi (3 di Semarang dan 1 di Solo), sewa dan pengadaan peralatan kantor baru, penguatan central kitchen dan distribusi serta pembukaan lahan tanam dan pembibitan.
- Harapan kami kedepannya dengan rencana ekspansi ini dapat menaikkan brand value dan pendapatan perusahaan yang membawa kebermanfaatan bagi manajemen dan investor.

Hormat kami



Yolanda Agatha

Direktur



Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Salad Nyoo Indonesia

Beli Sekarang

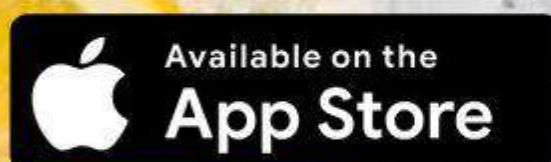
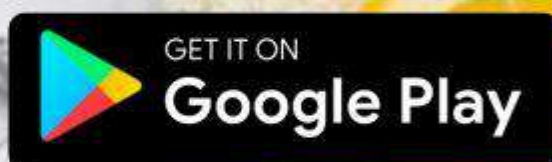


V I A W E B



V I A A P P S

Available on



Pembelian saham bisnis merupakan aktivitas berisiko tinggi. Anda berinvestasi pada bisnis yang mungkin saja mengalami kenaikan dan penurunan kinerja bahkan mengalami kegagalan.

Harap menggunakan pertimbangan ekstra dalam membuat keputusan untuk membeli saham. Ada kemungkinan Anda tidak bisa menjual kembali saham bisnis dengan cepat. 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.