

PROSPEKTUS



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.



HIGHLIGHT INDUSTRY

Peluang usaha ayam geprek merupakan salah satu peluang usaha yang memiliki prospek menjanjikan hingga saat ini. Kemunculan bisnis ayam geprek tumbuh kembang layaknya jamur di musim hujan. Bahkan dari kalangan selebritis pun tak segan ikut terjun dalam bisnis ayam geprek.

Mendengar namanya saja sudah membuat kita menelan ludah, terbayang kriuknya ayam goreng berpadu dengan pedasnya cabe yang menggoda.

Selain memiliki prospek yang moncer, usaha ayam geprek juga terbilang mudah. Dasar dari usaha ini adalah ayam goreng. Dalam membuat ayam geprek, kita tinggal menambahkan cabe, bawang, dan garam pada ayam goreng tersebut.



Sumber



Secara umum, bisnis ayam goreng prospek usahanya cukup baik. Bisa dibilang merupakan pilihan bisnis kuliner nomor satu. Semua orang gemar makan ayam goreng. Anak kecil, anak muda, orang tua, kaya, miskin, semua suka ayam goreng.

Dan bisnis ayam geprek merupakan pengembangan dari bisnis ayam goreng yang biasa kita kenal dengan *fried chicken*.

Namun *fried chicken* yang ini lebih menyesuaikan dengan selera kebanyakan masyarakat Indonesia yang suka pedas, sehingga jadilah peluang usaha ayam geprek. Biasanya ayam geprek dapat dipesan dengan berbagai level pedas. Semakin tinggi level pedasnya, semakin membakar nyali.







SEJARAH USAHA



Ayam Geprek Mang Soetta berdiri sejak awal tahun **2017** dan berlokasi di Gresik. Didirikan oleh Sdr. **Dhiemas Arya Putra** dan dibantu oleh beberapa *partner* bisnis pada saat itu.

Konsep tempat makan yang kami usung adalah mengedepankan konsep **mini resto** yang dipadukan dengan konsep **positive vibe** bertemakan **religi**.

Dengan adanya konsep tersebut memberikan **unique selling point** kepada *brand* kami dan belum ada kompetitor yang menerapkan konsep seperti itu saat ini.

Kami memiliki kultur perusahaan dengan sebutan **BERKAH** (**B**ersikap jujur / integritas, **E**mpati, **R**amah rapi rajin, **K**omitmen, **A**manah, dan **H**appiness). Hal ini lah yang menjadi pedoman bagi semua karyawan di perusahaan kami untuk terus menjaga kultur yang kami bangun hingga saat ini.





Saat ini kami telah memiliki total **9 outlet**.

Diantaranya, ada 3 outlet yang kami kelola sendiri di Gresik dan Surabaya, dan 6 outlet yang kami kelola bersama mitra bisnis kami di Gresik, Surabaya, Lamongan, dan Sidoarjo.

Respon masyarakat sangat baik hingga saat ini, dan untuk menambah pundi-pundi omset kami telah bekerja sama dengan pihak **GoFood** dan **GrabFood** sejak pertengahan tahun 2017 untuk memberikan pelayanan pesan *online* bagi pelanggan kami.

Terbukti penjualan *online* kami cukup tinggi dari kedua *platform* tersebut, hingga pada tahun 2018 yang lalu kami berhasil mendapatkan penghargaan dari GoFood untuk kategori **Best Merchant GoFood Gresik**.

Kedua *platform* tersebut sangat membantu menaikkan omset kami di saat masa pandemi Covid-19 seperti saat ini di mana kami tidak bisa melayani pembelian *dine-in* dan wajib *take away*.



START-UP

HSX 25-05-2018 29,2 5.975,34	STI 25-05-2018 15,69 3.513,23	KLCI 25-05-2018 21,74 1.797,4	PSEI 25-05-2018 5,02 7.647,51	SET 25-05-2018 8,7 1.741,21	SOD 25-05-2018 20,78 10.559,44	THO 25-05-2018 0,24 442,28	PHP 25-05-2018 0,89 269,34	MYR 25-05-2018 5,75 3.556,18
---	--	--	--	--	---	---	---	---

Habiskan 50 Kg Ayam Setiap Hari

BISNIS Ayam Geprek Mang Soetta terbilang laris. Dalam sehari, dua gerainya bisa menjual 500-500 kotak. Klawat harganya Rp 13 ribu-Rp 20 ribu. Tidak kurang 50 kilogram ayam dibutuhkan untuk memenuhi permintaan tersebut.

Dhienas mengaku mendapat sugai dari pedagang, pedagang ayam di Gresik. "Sebenarnya supplier supplier ayam banyak yang nawar saya. Tapi saya lebih senang memberdayakan pedagang lokal saja agar sama-sama berkembang," jelasnya.

Ayam geprek yang dijual Dhienas tidak melulu rasa pedas seperti yang dijual pada umumnya. Di gerainya, ada juga manggepek rasa bawang, sambal ya, asam manis, dan kopyor, sampai kerap bakar.

Untuk pemasarannya, selain mengikuti bazar, Ayam Geprek Mang Soetta mengadakan promosi online. Misalnya lewat Instagram, Facebook, atau menggunakan aplikasi Go Food. Dhienas juga rutin melakukan promosi ke kantor-kantor. "Permintaan dan corporate untuk rapat ataupun gathering alhamdulillah juga banyak," ungkap pria yang lebih berminat ini.

Selain corporate, pelanggan utamanya berasal dari kalangan anak muda dan kalangan menengah atau pengagen. Menu best seller-nya adalah paket keju mozarella dengan harga Rp 13 ribu. "Di gerai, kami juga punya katering, katering yang bisa quote quote motivasi untuk properti kita anak muda. Sekarang ramainya anak muda lebih tinggi, kemudian dimasukkan ke Instagram, sehingga kami juga menyediakan properti itu," tutur Dhienas.

Dalam menjalankan bisnisnya, Dhienas menjangka beberapa kendala. Salah satunya sulit membagi waktu antara kerja di kantor dan mengurus bisnisnya. "Memang, kondisinya adalah waktu yang belum bisa maksimal di gerai. Tapi sampai sore di kantor. Kemudian, sore sampai malam di warung. Keduanya harus jalan beriringan," ungkapnya.

Dhienas punya tip bagi mereka yang hendak berbisnis. Yang penting adalah berani memulai dan jangan dimundurkan. Juga, tidak boleh takut gagal. Dalam sebuah usaha, pasti ada risiko yang terjadi. "Kalau masalahnya tidak menentu, kita tidak akan ragu-ragu yang akan kita jalani itu sukses atau gagal. Kalau gagal, jadikan itu sebagai sebuah pembelajaran agar lebih baik ke depan," tegasnya. (ca/cin/ta)



Dhienas Arya Putra, Ayam Geprek Mang Soetta



TIDAK HANYA KENYANG. Dhienas Arya Putra menawarkan keunikan pada menu Ayam Geprek Mang Soetta.

Beri Sentuhan Pesan-Pesan Religi

Inovasi dalam berbisnis merupakan suatu keharusan. Pada saat banyak usaha yang seragam, keunikan akan membuat suatu produk selalu diingat konsumen.

DHIEMAS Arya Putra, owner Ayam Geprek Mang Soetta, menyasar usaha ke menu yang ditawarkan bukan sesuatu yang khusus. Banyak yang menjual menu geprek. Karena itu, dia memberikan sesuatu yang berbeda. Nilai lebih agar usahanya tetap diingat konsumen.

Pemula 23 tahun ini mengaku tidak bukannya mengabdikan usayng enak. "Banyak sekali proyek adalah berbisnis. Nah, yang kami tawarkan ini adalah nilai tambah," tutur Dhienas.

Sejak berdirinya pada Januari 2017, bisnis Ayam Geprek Mang Soetta hingga kini memiliki dua cabang di Gresik. Masing-

masing berkapasitas 60 dan 80 orang. Nah, Dhienas memberikan sentuhan yang berbeda dengan pesannya religius. Mulai dari menu, pelayanan, sampai dekorasi. Misalnya, terdapat tulisan basmalah dan shalawat nabi, pengantar untuk salat, sampai hadis Nabi Muhammad yang diputar di dua gerai Ayam Geprek Mang Soetta pada Ramadhan.

Dhienas mengatakan, hal ini tidak hanya dilakukan selama Ramadhan. Sejak awal Ayam Geprek Mang Soetta berdirinya, sudah terdapat konsistensi dan pakem. "Kami ingin orang yang makan di gerai kami tidak hanya mendapat kenyangannya. Tapi, juga mendapat aura positif keagamaan ketika kelua dari Mang Soetta," jelasnya.

Bukan hanya terhadap konsumen, Dhienas menerapkan nilai serupa kepada 12 karyawannya. Ada berbagai program keagamaan untuk karyawannya. Mulai pengajian rutin sampai salat. Diba bersama. "Harapannya, bisa dalam usaha kami selalu ingat kepada Yangdi Atas dan selalu

berkah" ujar pria yang mengaku mengabdikan Umat Yusuf Mansur ini.

Kebetulan, dia berhidayah berakhlakulawar Ayam Geprek Mang Soetta tersebut bersamaan dengan Gresik yang juga dikenal sebagai Kota Soetta. Dhienas pun berkesimpulan, saat ekspansi ke kota lain, nilai ini tetap dipertahankan. Tahun ini dia berencana melebarkan sayapnya dengan membuka gerai di Sidoarjo dan Surabaya.

Dhienas menceritakan, menjadi seorang pengusaha tidak hanya memiliki prestasi akademik yang gemilang. Beliau, dia mengakui, sejak duduk di bangku SMP, kerendahan hatinya malah lebih banyak prestasi olahraga, musik, film, dan fotografi. Menurut dia, hal penting saat ini adalah bisnis adalah kemauan keras untuk berusaha. Jika ingin berbisnis sama berdo'a. Dhienas berpesan, jangan pernah takut untuk terjun dalam dunia serantau sejak melihat

mulai usaha. "Bisnis pertama saya adalah kuliner bertema islami. Di awal-awal dengan membuat kue, saya lebih suka membuat kue dengan," ungkapnya.

Setelah berjalan sekitar setahun, bisnisnya berakhlak. Sebab Dhienas sudah mengabdikan iman dan amal. Namun, dia memutuskan untuk berbisnis. Yaitu, menjual kue persiapan untuk. "Tadi, Inkaan hama. Era yang depan, perok perok perok perok satu dapatkan dengan orang-orang yang dipap kemas," kata kakak DHI Perpanan Soetta, Trigo Alimatus Sogani (DAS) tersebut.

Dhienas mengakui bahwa prosesnya adalah berbisnis. "Makanya, saya punya untuk membuka usaha di Gresik pada Januari 2017. Dengan label Ayam Geprek Mang Soetta," jelas pria asli Kediri ini.

Nama Soetta akan Soetta. Nama dan pler. Karena merupakan alamat rumahnya di Kediri. "Saya jarang pulang rumah karena

TIP MEMULAI BISNIS AYAM GEPEK MANG SOETTA

- Berani memulai bisnis. Jangan ditunda-tunda.
- Pantang menyerah dan tidak takut gagal.
- Tidak mudah putus asa.
- Mengikuti inovasi-inovasi baru agar pelanggan tidak bosan.
- Terus berdo'a.



ro
oto

SDNI
SKYV CENTRE
AA PRODUCTION
kanay

198.4M
DANGGUL

GO !! FOOD
POWERED BY GO !! JEK

HTAMA.



Pada akhir Juli 2019, Ayam Geprek Mang Soetta melalui seleksi terpilih mewakili Jawa Timur mengikuti kompetisi Grand Final **Islamic Nex Gen 2019** yang diselenggarakan oleh Kementerian BUMN dalam rangka memperingati HUT Kementerian BUMN dan peluncuran aplikasi LinkAja di Jakarta dan disiarkan oleh Indosiar. Pada kompetisi tersebut Ayam Geprek Mang Soetta berhasil meraih **Juara Terbaik ke-2** kategori Santripreneur.

Yang menjadi juri dalam kompetisi tersebut diantaranya Ust. Yusuf Mansyur, Zaskia Mecca, Armand Maulana, dan Diajeng Lestari.

Ini membuktikan bahwa brand Ayam Geprek Mang Soetta memiliki **unique selling point** yang belum ada di pasaran saat ini sehingga berhasil meraih juara terbaik ke-2 dalam ajang kompetisi tersebut.



**Juara Terbaik Ke-2
Kategori Santripreneur**

KOMPETISI ISLAMIC NEX GEN FEST 2019

**MAMANG AND
FRIENDS**

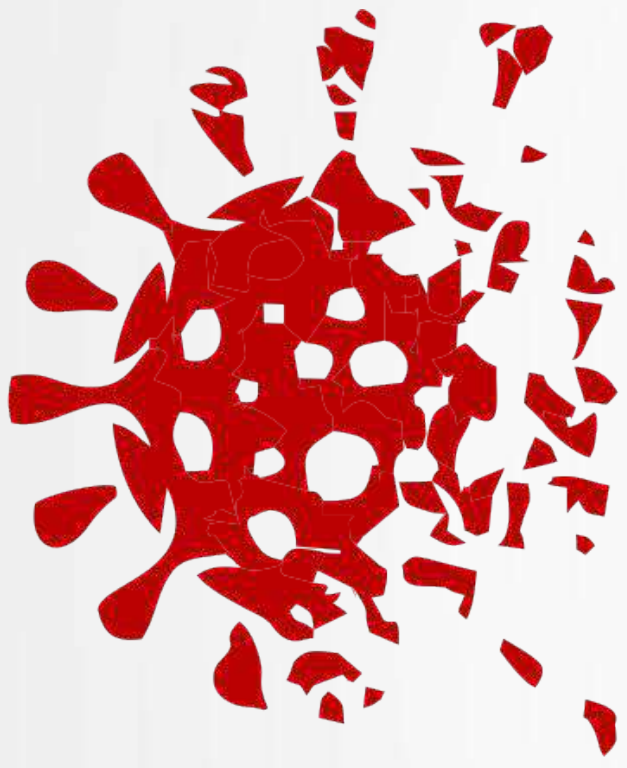


DHIEMAS

SAAT MENJADI JUARA NASIONAL BIISNIS 2019

OWNER @GEPREKMANG





UKM

CORONA RELIEF





Kondisi pandemi Covid-19 seperti pada saat ini sangat mempengaruhi performa penjualan kami sejak bulan Februari 2020 yang turun hingga mencapai 30% dari omset sebelumnya.

Namun dengan adanya penurunan omset tersebut kami masih mampu bertahan dan tidak berimbas pada strategi pengurangan karyawan atau pun gaji karyawan. Hal ini sangat terbantu dari penjualan *online* yang cukup stabil.

Khusus pada bulan Mei 2020 yang bertepatan dengan bulan puasa kami melakukan penurunan / penyesuaian gaji karyawan ($\pm 30\%$) karena adanya dampak aturan PSBB yang sangat ketat dan mengakibatkan kami tidak bisa melayani penjualan *dine-in* yang selama ini cukup besar pengaruhnya terhadap omset.

Kami tetap membuka resto kami hingga saat ini meskipun ada aturan dari pemerintah mengenai PSBB karena kami tetap mematuhi aturan / protokol kesehatan agar karyawan dan pelanggan kami tetap terjaga dari Covid-19.





Saat ini kami telah mengembangkan menu baru dan kedepannya akan kami kembangkan lagi menjadi *brand* tersendiri yang kami beri nama Lele Bakar Waini dan Rawon Gintung.

Menu tersebut memiliki keunikan dibanding menu lainnya, diantaranya untuk Lele bakar Waini menggunakan berbagai macam pilihan rasa seperti pedas manis, pedas oles madu, *barbeque*, dan *black pepper*. Untuk sambalnya ada sambal pencit, sambal bawang, sambal ijo, dan sambal terasi.

Untuk Rawon Ginting hampir sama dengan rawon lainnya, namun ada beberapa yang berbeda seperti daging yang lunak seperti daging yang telah di-presto dan pilihan bumbu rempah yang sudah ditentukan standarnya.





Selain pengembangan pada menu makanan baru, kami juga sedang mengembangkan *project website* **mangsoetta.com** dan aplikasi *android* **Mang Soetta Delivery** yang berkolaborasi dengan *developer apps* lokal Surabaya bernama ABH Studio. Kedua *project* tersebut bertujuan untuk memperluas *brand* kami agar semakin dikenal oleh masyarakat.

Nantinya dalam aplikasi tersebut pelanggan dapat melakukan pemesanan secara *online* dan pesanan akan diantar oleh tim kami dengan batasan jarak tempuh maksimal sekitar 5 km dari outlet terdekat kami.

Dalam aplikasi tersebut juga tersedia berbagai macam promo yang hanya kami berikan khusus untuk pemesanan melalui aplikasi kami.

Selain itu, nantinya *database* pelanggan yang mendaftar di aplikasi tersebut akan sangat penting bagi kebutuhan *research and development brand* kami.







Lokasi Usaha Yang Dilistingkan

Eksisting



Geprek Mang Soetta

Cabang Gresik - Banjarbaru
Jl. Banjar Baru No.15, Kabupaten Gresik

Rencana Lokasi Outlet Baru



Geprek Mang Soetta

Jalan A. Yani No. 77, Gresik





Geprek Mang Soetta

Jalan Raya Giri, Gresik



Geprek Mang Soetta

Satu Atap Coworking Space, Surabaya



Lokasi Usaha Eksisting



Geprek Mang Soetta

Jl. Banjar Baru No.15. Kabupaten Gresik



VIDEO PROFIL

PT Indonesia Berkah Kulina



**Klik untuk menonton



Instagram Official @geprekmang

geprekmang Follow

1,373 posts · 5,375 followers · 2,964 following

Geprek Mang Soetta
Bismillah first #CreativeCulinary
Yook Makan Lebih Positif
Gresik-Lamongan-Surabaya-Sidoarjo
Info Kemitraan:
089521533233
bit.ly/2I5c45B

PESAN MAK... FROZEN FO... GRATIS ON... Partner & A... PELUANG B... Resto Our Customer

POSTS TAGGED

PROMO HEBON
PAKET GEPREK + ES TEH
LEBIH SEHAT, LEBIH HEMAT
GRATIS TANPA BYARAT

Temukan Nama Menu
A D Y X S W S A K L
C G R O I H A S A M
M C K R I S B A R E
T N O V Y G F B P Z
A S A M M A N I S B
T V Y H Q B C S A O
K I R K Y M A A S O

CUKUP BAJU YANG DIGANTUNG PERASAAN KU JANGAN
ADU TANI MALAKAN AJAU

KEJU KEJU APA YANG PALING BERTAMBAH NILAI?
Keju Juran

TIM KEJU SERUT VS TIM KEJU MOZARELLA

Google Review

← AYAM GEPREK MA... 🔍 🔄 ⋮

IGKASAN YANG **ULASAN** FOTO TENTANG



Yayan Bakhtiar

2 ulasan · 7 foto

★★★★★ setahun yang lalu

Tempat makan favorit, bumbu bawangnya aduhai tiada duanya 😊 mozarellanya maknyus, menunya juga gak melulu ayam, ada udang, belut, lele. Tempatnya juga nyaman cozy banget. Kalo gak bisa dine in bisa order via ojek online. Ada toilet dan mushollanya juga. Nuansanya islami karena disuguhi dengan alunan bacaan al quran (tilawah) atau terkadang juga musik2 islami (nasyid)



← AYAM GEPREK MA... 🔍 🔄 ⋮

IGKASAN YANG **ULASAN** FOTO TENTANG

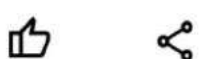


Abid Zubaidi

Local Guide · 24 ulasan · 172 foto

★★★★★ 6 bulan lalu

Tempat nya nyaman, menu nya banyak dan rasanya oke



← AYAM GEPREK MA... 🔍 🔄 ⋮

IGKASAN YANG **ULASAN** FOTO TENTANG



Virnia Eka S

Local Guide · 112 ulasan · 243 foto

★★★★★ setahun yang lalu

Kalau udah geprek psti identik sama ayam, tenang dsni menunya tidak melulu soal ayam aja, dsni bnyak bngt menu yg lain seperti lele goreng, mie, buat sarapannya ada nasi goreng, bubur yg pngen lucu2 jga ada bento dsni, trus dsni ada menu yg pling teranyar n buat penggemar bakso dan keju, dsni kalian bisa dapat 2 kombinasi itu, yak ada menu bakso toppping saos mozarella yg lelehan kejunya ada udah bkin air liur netes,



← AYAM GEPREK MA... 🔍 🔄 ⋮

IGKASAN YANG **ULASAN** FOTO TENTANG



Purnama Mukti Arta

Local Guide · 586 ulasan · 1.661 foto

★★★★★ setahun yang lalu

Lokasi : 4
Parkir : 3
Service area : 4
Pelayanan : 4
Kecepatan order : 5
Harga : 5
Rasa : 4
Toilet : 3
Musholla : 4
Overall score : 4

Oke. Promosi resto sambil beramal.
Fastabiqul khoirot.



Menu Andalan



PAKET GEPREK SAMBAL MATAH



HADIR MULAI 17 AGUSTUS 2018
GEPREK MANG SOETTA, LEBIH LENGKAP, LEBIH BERKAH

☎ 085 790 733 323 @geprekmang

~~RP 20.000~~
RP 15.000

MUST TRY !!



"GEPREK SPICY" CHICKEN

YAKIN BERANI COBA?

only Rp 18.000- Nasi + ayam geprek + lalap + tahu



PAKET LELE PENYET



HADIR MULAI 17 AGUSTUS 2018
GEPREK MANG SOETTA, LEBIH LENGKAP, LEBIH BERKAH

☎ 085 790 733 323 @geprekmang

~~RP 17.000~~
RP 12.000

Program Kemitraan Khusus Investor Santara



5



Siap

Grand Opening!

1



Tentukan lokasi Yang Strategis di Kota Kalian

5 Langkah Mudah Memulai Bisnis Ayam Geprek Mang Soetta

4



Kirimkan Pegawai Untuk Ditraining

2



Rekrut Satu Orang Pegawai

3



Siapkan Dana Sesuai Paket Investasi

PROGRAM KEMITRAAN KHUSUS INVESTOR SANTARA

@geprekmang



Mang Soetta Drive Thru

Investasi Kekinian+Jariyah Loh!

Pengen dapur di rumahmu jadi tambahan penghasilan tiap bulan? Gausa bingung! Sini kami bantu!



GEPREK MANG SOETTA

PAKET DAPUR

Rp. 23.000.000 Rp. 10.000.000

- Bahan baku awal 50 porsi
- X banner / Banner
- Training (sampe bisa)
- Marketing support handling
- Pengurusan online sampe tuntas



*Syarat : Punya Dapur Nganggur di Rumah !!

*S&K berlaku

@geprekmang



Mang Soetta Drive Thru

Investasi Kekinian+Jariyah Loh!

Pengen halaman rumahmu jadi tambahan penghasilan tiap bulan? Gausa bingung! Sini kami bantu!



GEPREK MANG SOETTA

PAKET HALAMAN RUMAH

Rp. 23.000.000 Rp. 12.000.000

- Booth
- Bahan baku awal 50 porsi
- X banner / Banner
- Training (sampe bisa)
- Marketing support handling
- Pengurusan online sampe tuntas



*Syarat : Punya Space Halaman Nganggur di Rumah !!

@geprekmang



TEAM PROFILE





Dhiemas Arya Putra

Direktur

Pada awalnya saya mulai belajar berbisnis kuliner sejak SMA dengan produk pertama saya yaitu nasi dengan olahan ubi ungu yang saya beri nama “King Purple”. Sampai pada saat ini saya cukup banyak mengalami pasang surut merintis usaha, hingga pada awal tahun 2017 saya merintis usaha Ayam Geprek Mang Soetta di Gresik.

Setelah lulus SMA saya melanjutkan studi D-1 Pajak di STAN pada tahun 2013. Setelah lulus sempat berdinasi di Kantor Pajak Kabupaten Gresik dan akhirnya memutuskan untuk *resign* di tahun 2019 dan fokus menjalankan bisnis Ayam Geprek Mang Soetta hingga saat ini.



Nonny Ardelia D. Komisaris

Beliau adalah lulusan D-1 STAN dengan *basic study* adalah perpajakan. Di perusahaan, beliau berperan membantu mengelola dan memberi *advice* perusahaan dalam pengelolaan SDM dan pengembangan perusahaan kedepannya.

Beliau juga membantu supervisi keuangan perusahaan dan aktif memantau perkembangan usaha dengan memberikan *sharing knowledge* kepada bagian *finance*.



Angga D. Candra *General Manager*

Beliau memiliki pengalaman sebagai Ketua Koperasi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik.

Beliau juga menjabat sebagai Marketing dan Area Manager di perusahaan kami. Beliau bertanggung jawab mengelola manajemen resto agar lebih efektif dan efisien, melakukan pengawasan kinerja dan kualitas resto serta melakukan pengembangan *brand*.



Fatimatuz Zahroh

Finance & HR

Beliau merupakan lulusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Gresik dan pernah menjalani *student exchange* ke Dongseo University di Korea Selatan pada akhir tahun 2017.

Saat ini bertugas sebagai admin, pengendalian dan pencatatan arus keuangan perusahaan.



Fany M.N. Ardana

Spv. Logistik

Beliau telah berpengalaman di bidang *chef* sejak tahun 2015 dan sangat paham terkait bahan baku kebutuhan resto.

Mulai bergabung bersama kami sejak awal berdiri Ayam Geprek Mang Soetta.

Saat ini beliau bertugas sebagai mengelola *inventory*, pengendalian bahan baku dan perencanaan operasional resto.



JUMLAH PEKERJA

General Manager	: 1
Finance & HR	: 1
Spv. Logistic	: 1
Kasir	: 2
Kitchen Staff	: 6
Cleaning Service	: 2



JANGAN LUPA

baca
Bismillah

Sebelum makan/minum.





FINANCIAL HIGHLIGHTS





Profit & Loss Statement Highlights

AYAM GEPREK MANG SOETTA Banjarbaru Gresik

Periode 2019 dan Mei 2020


Dalam Rupiah Penuh

Pos Laba Rugi	2019	Mei 2020
Penjualan	1.756.402.341	536.307.994
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(878.201.171)	(268.153.997)
Laba Kotor	878.201.171	268.153.997
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(638.211.412)	(168.540.839)
Keuntungan Operasional	239.989.759	99.613.158
Pendapatan (Beban) Lainnya	-	-
Laba Usaha	239.989.759	99.613.158

Keterangan :

- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.
- Pandemi Covid-19 menyebabkan omset usaha di periode Januari - Mei 2020 mengalami penurunan namun tidak terlalu signifikan yaitu sebesar 9% dari omset periode yang sama di tahun 2019 (*year on year*)
- %HPP terhadap penjualan relatif stabil dari periode awal 2019 hingga Mei 2020 di kisaran angka 50%.
- Beban SGA perusahaan yang merupakan *fixed cost* perusahaan relatif tetap sehingga menyebabkan kenaikan %SGA disaat penjualan mengalami penurunan.
- Di tengah kondisi pandemi Covid-19 yang cukup sulit bagi pelaku bisnis ini, perusahaan masih mampu mencatatkan *profit* yang cukup baik di periode Januari - Mei 2020 dengan pencapaian *profit margin* usaha sebesar 19%.
- Strategi yang dilakukan perusahaan adalah dengan melakukan ekspansi usaha, pengembangan aplikasi pesan *online* milik sendiri, dan melakukan peningkatan penjualan GoFood dan GrabFood dengan memberikan promo harga melalui *platform* tersebut. Diharapkan ke depan akan berwujud pada peningkatan kekuatan *brand* bisnis dan keuntungan perusahaan, khususnya saat kondisi mulai normal kembali.

Disclaimer :

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



Jadi Pemilik Saham

PT Indonesia Berkah Kulina

Dapatkan Proyeksi Dividen Usaha Hingga

40%

Dari Laba Bersih

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

**GA CUMA
PEDES**



ASAM MAMIS



Penawaran Saham Perdana

PT Indonesia Berkah Kulina

Kode Saham	: AGMS
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 550.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 47,8%
Harga per lembar saham	: Rp 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.845.700,-
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 47,8% saham PT Indonesia Berkah Kulina.
2. Santara menyalurkan dana ke PT Indonesia Berkah Kulina untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT Indonesia Berkah Kulina akan mengelola dana untuk mengembangkan usahanya.
4. PT Indonesia Berkah Kulina akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT Indonesia Berkah Kulina 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 **9%-16%**

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai ECF	Perkiraan Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Dividen untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
550.000	134.404	40%	53.761	9,77%

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 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 40% 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.



YUK MAKAN LEBIH POSITIF DI GEPREK MANG



Instagram

geprekmang

Kontak

0895 2153 3233





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.

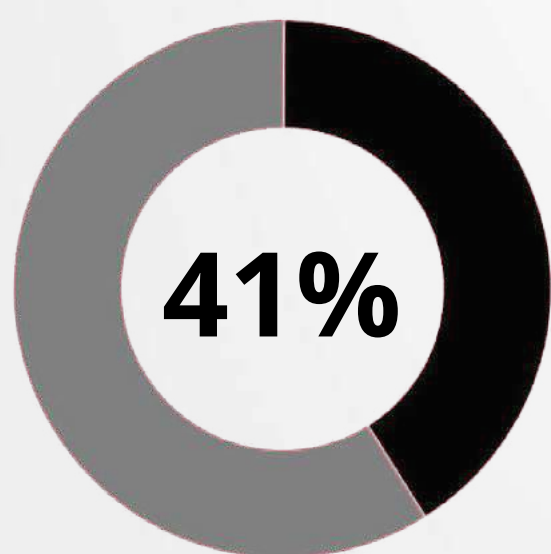
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.



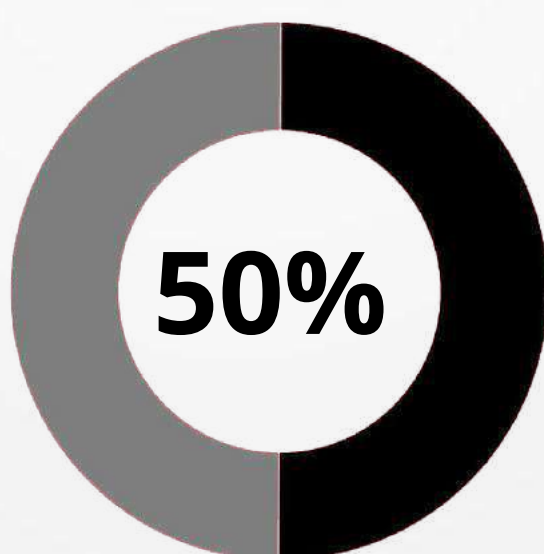


Rencana Penggunaan Dana

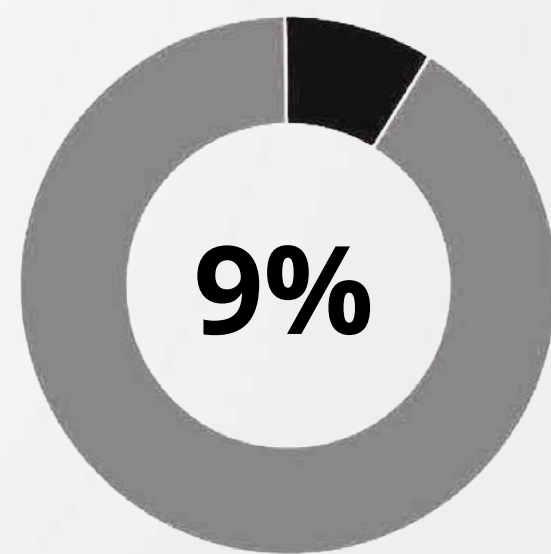
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk renovasi & kebutuhan *maintenance* cabang eksisting (Banjarbaru Gresik), ekspansi usaha, serta pengembangan *website* & aplikasi pesan *online* Mang Soetta Delivery dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



Renovasi & kebutuhan *maintenance* cabang eksisting (Banjarbaru Gresik)



Ekspansi 3 Outlet baru



Pengembangan *website* dan aplikasi pesan *online* Mang Soetta Delivery





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







Total Project Cost (TPC)

Dalam Rupiah Penuh

No.	Keterangan	Nilai
1	Outlet Eksisting (Banjarbaru, Gresik)	
	Perpanjangan sewa tempat (2 tahun)	160.000.000
	Renovasi dan <i>maintenance</i>	50.000.000
	<i>Buyback</i> modal awal <i>partner</i>	20.000.000
	Sub Total	230.000.000
2	Pembukaan Outlet Baru (RAB per Outlet)	
	<i>Set up team</i>	31.000.000
	Pemasangan POS (<i>Point of Sales</i>) <i>system</i>	4.000.000
	<i>Kitchen equipment</i>	5.000.000
	<i>Renovation, interior & display</i>	5.000.000
	Sewa tempat (1 tahun)	30.000.000
	Sub Total	75.000.000
	Total Kebutuhan Pembukaan 3 Outlet Baru	225.000.000
3	Pembelian Bahan Baku 3 Outlet Baru	50.000.000
4	Pengembangan <i>website</i> dan aplikasi pesan <i>online</i> Mang Soetta Delivery	50.000.000
	GRAND TOTAL	555.000.000

Keterangan :

- Konsep resto yang akan digunakan untuk outlet baru nanti adalah konsep mini resto **grab 'n go** yang tidak membutuhkan biaya sebesar pembukaan outlet eksisting Banjarbaru, Gresik.
 - 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 Indonesia Berkah Kulina.
- 
- 



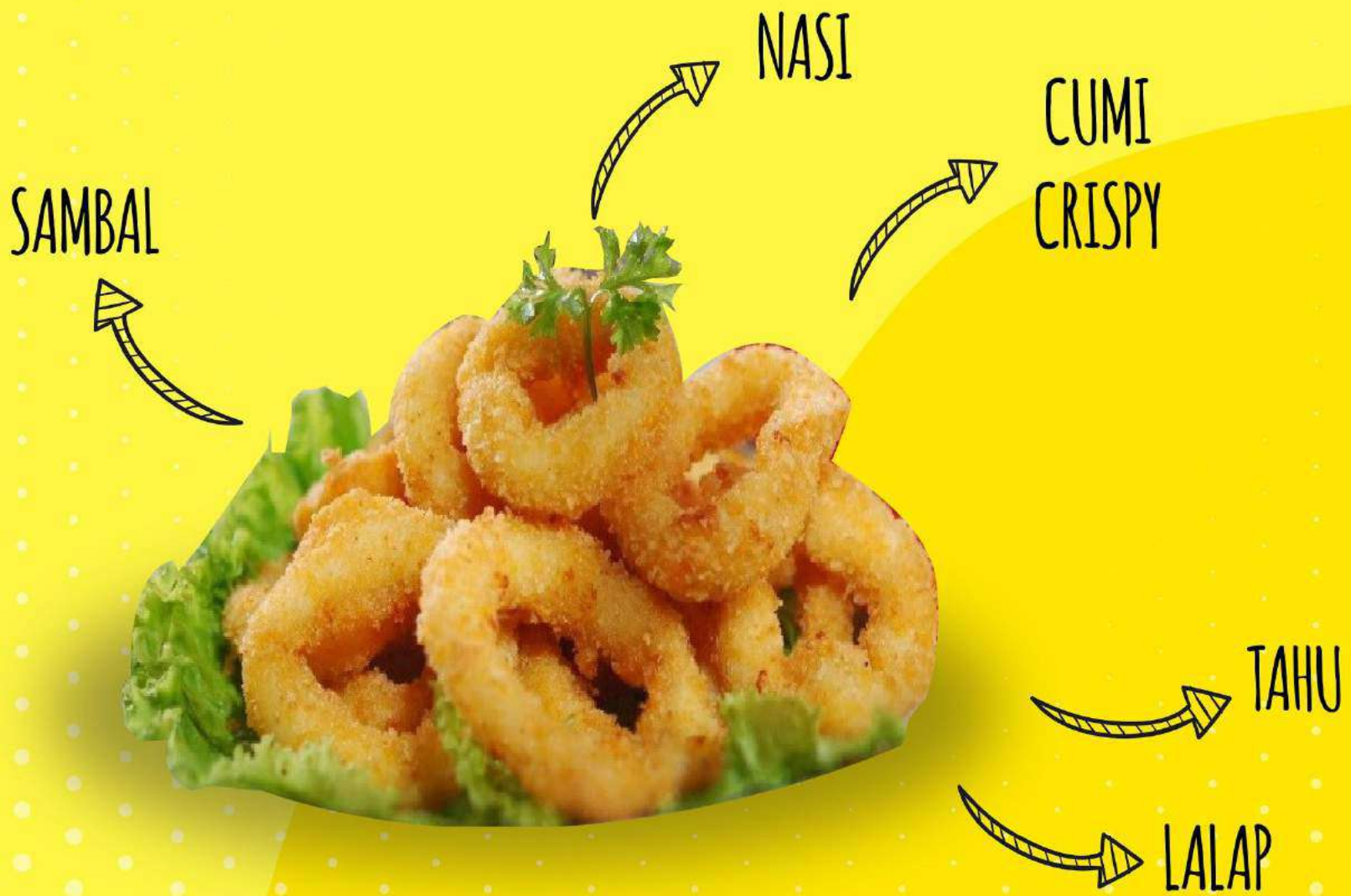
Timeline



* **Timeline** di atas merupakan perkiraan, apabila terdapat perubahan akan kami informasikan lebih lanjut pada laporan bulanan.



PAKET CUMI CRISPY



Double BONUS

- . 2 NASI PUTIH
- . 2 AYAM
- . 2 TEH
- . TAHU CRISPY
- . SCRAMBLED EGG

RP
50.000

Grab It Fast Di Seluruh Cabang!





RISIKO KHUSUS & MITIGASINYA





Risiko Ekspansi Usaha

Ekspansi bisnis yang kami lakukan tentu bertujuan untuk meningkatkan keuntungan serta *brand value* dari Ayam Geprek Mang Soetta. Namun dibalik itu kami menyadari adanya risiko kegagalan termasuk di dalamnya kegagalan membaca *market* di lokasi yang baru.

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

Pemilihan 3 lokasi outlet baru kami didasari atas pertimbangan daya beli masyarakat, lokasi yang cukup strategis, dan jumlah *traffic* kendaraan yang melintasi sepanjang jalan lokasi tersebut yang cukup tinggi.





Risiko Persaingan Usaha

Saat ini mulai banyak bermunculan mini resto ayam geprek baru dengan konsep yang semakin beragam.

Oleh karena itu, setiap beberapa periode kami terus melakukan riset / analisa dan melakukan pengembangan berupa pembaharuan menu makanan untuk memberikan pilihan menu yang bervariasi bagi pelanggan kami.

Hal ini kami lakukan agar pelanggan kami tidak bosan dengan pilihan menu makanan yang sudah ada. Selain itu kami juga selalu menjaga kualitas pelayanan dan memberikan promo harga khusus di periode tertentu untuk menarik minat pelanggan. Strategi ini sangat penting untuk dilakukan agar posisi kami berada beberapa langkah lebih maju dari kompetitor lainnya.





Risiko Kelangsungan Usaha

Risiko dari keberlangsungan usaha ini terdapat pada kegiatan usaha kami yang mana lahan outlet eksisting kami di Banjarbaru Gresik menggunakan sistem bagi hasil dengan pemilik lahan berkisar 40% dari keuntungan dan juga melihat dari performa penjualan atau sekitar Rp 6 juta hingga Rp 10 juta per bulan. Akan tetapi perjanjian sistem bagi hasil tersebut hanya berlaku dari bulan Januari 2020 hingga Desember 2020 dan setelahnya akan berlaku sistem sewa lahan dengan kisaran Rp 160 juta untuk masa sewa 2 tahun dan *budget* tersebut sudah dialokasikan pada TPC.

Opsi yang dapat kami tawarkan ke pemilik lahan diantaranya melakukan penambahan masa sewa lahan, dan opsi terakhir adalah mempersiapkan lokasi baru yang strategis ketika opsi penambahan masa sewa lahan tidak dapat berjalan sesuai rencana.





Risiko *Force Majeure*

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

Sedikit banyak hal ini berpengaruh ke perusahaan dan perekonomian secara umum. Himbauan Pemerintah untuk *social distancing* menyebabkan pengunjung resto menurun karena aturan yang melarang *dine in* dan hanya melayani *take away*.

Strategi yang telah kami lakukan yaitu dengan meningkatkan promo harga penjualan *online* GoFood dan GrabFood dan strategi tersebut terbukti berhasil di masa pandemi saat ini. Hal ini lah yang menjadikan kami tetap optimis untuk melanjutkan strategi tersebut dan berencana ekspansi untuk 3 outlet baru serta mempersiapkan pengembangan aplikasi pesan *online* milik sendiri sehingga akan meningkatkan *brand awareness*.



PAKET MERAKYAT

NASI TELOR BUMBU REMPAH

Indomie + topping



START FROM
RP 7.000
AJA!

BOROONG!

MENU PRAKTIS

GEPREK RICEBOWL

NASI + AYAM + SAUS SAMBEL



RP 10.000
AJA!

**MENU TAKE AWAY
MASA KINI**



Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT Indonesia Berkah Kulina

- Ayam Geprek Mang Soetta telah berdiri sejak awal tahun 2017 dan awal mulanya berlokasi di Gresik.
- Perjalanan kami yang selama kurang lebih 3 tahun ini bukan berarti perjalanan yang mulus dalam menjalankan bisnis ini, kami telah mengambil banyak pelajaran terkait pengembangan konsep, pengembangan menu makanan dan minuman, hingga perbaikan manajemen perusahaan.
- Dengan semua pengalaman ini kami berkomitmen untuk terus berinovasi dalam meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan dan menyajikan variasi pilihan menu makanan sehingga dapat menguatkan dari sisi *brand* bisnis.





- Ayam Geprek Mang Soetta memiliki *brand value* yang berbeda dari kompetitor lainnya yang memberikan konsep mini resto dipadukan dengan konsep *positive vibe* bertemakan religi.
- Segmentasi pelanggan kami sebagian besar didominasi oleh kaum *millenials*, anak muda dan keluarga yang ingin menghabiskan waktu bersama di resto kami.
- Hal lain yang menjadi poin penting adalah banyaknya pilihan varian menu makanan dan harga menu makanan yang kami tawarkan cukup bersaing dengan kompetitor lainnya.
- Lokasi outlet eksisting kami berada di tengah kota dan terdapat perumahan padat penduduk sehingga daya beli masyarakat cukup tinggi untuk bisnis *food & beverage*.
- Pemilihan lokasi outlet baru kami di daerah yang cukup strategis dan akses jalan yang cukup mudah telah melalui pertimbangan matang tim kami dengan melihat potensi pasar baru di area tersebut.





- Dengan adanya kondisi pandemi seperti saat ini, kami memanfaatkannya untuk rencana ekspansi 3 outlet baru, renovasi dan *maintenance* outlet eksisting, serta melakukan pengembangan *website* dan menyediakan aplikasi pesan *online* milik sendiri guna meningkatkan *brand awareness*.
- Untuk pencatatan penjualan, kami telah menggunakan aplikasi *Point of Sales* (POS) yang dapat dipantau secara *real time* oleh *owner*. Untuk transparansi pelaporan, kami berkomitmen untuk menyajikan laporan POS kami setiap bulannya.

Demikian prospektus ini kami sampaikan dengan data dan informasi yang sebenarnya. Atas perhatian dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Hormat kami

Dhiemas Arya Putra

Direktur



Jadi Bagian dari Pemilik Saham

PT Indonesia Berkah Kulina

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.