

PROSPEKTUS

TAHOOE![®]
大豆ミルク



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

Harap menggunakan pertimbangan ekstra dalam membuat keputusan untuk membeli saham. Ada kemungkinan Anda tidak bisa menjual kembali saham bisnis dengan cepat. Penyelenggara tidak menjamin likuidasi saham pada saat *secondary market*.

Lakukan diversifikasi investasi, hanya gunakan dana yang siap Anda lepaskan (*afford to loose*) dan atau disimpan dalam jangka panjang.

Santara tidak memaksa Pemodal untuk membeli saham UKM sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh Pemodal.

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

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

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

HIGHLIGHT INDUSTRY

Data statistik memproyeksi, pendapatan sektor ritel mamin di Indonesia akan menembus US\$793 juta pada tahun 2020. Diproyesikan pula capaian ini akan terus tumbuh hingga 2023 yang menembus US\$1,4 miliar.

Ketua Umum Himpunan Penyewa Pusat Perbelanjaan Indonesia (Hippindo) Budihardjo Iduansjah, berujar sejak 3 tahun terakhir, peritel dari segmen makanan dan minuman (mamin) atau foods and beverages (F&B) berhasil mencatatkan pertumbuhan pendapatan hingga 18%.

Wakil Ketua Umum Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo) Tutum Rahanta mengatakan, pesatnya pertumbuhan ritel mamin disebabkan oleh besarnya proporsi penduduk berusia muda. Kalangan tersebut, menurutnya, memiliki daya beli yang kuat dan mempunyai gaya hidup yang gemar berkumpul.

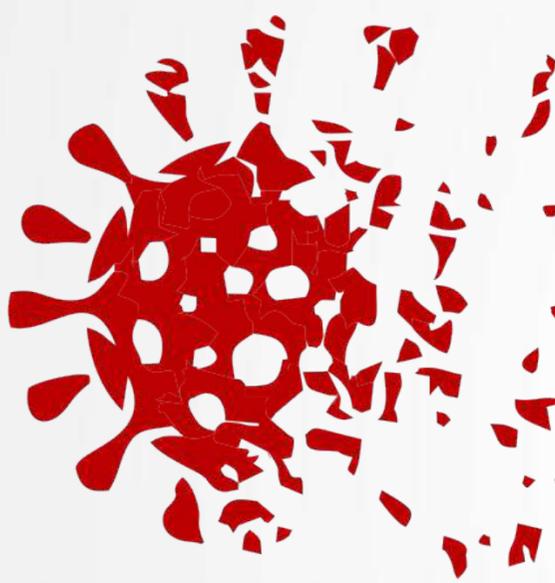
Sumber

Dengan demikian, prospek sektor Makanan dan Minuman akan terus bertumbuh dengan pesat pada masa depan. Hal itu setidaknya tercermin dari data statistik di mana kalangan masyarakat usia 25—34 tahun dan 18—24 tahun akan mendominasi konsumen bisnis ritel mamin di Tanah Air.

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.

Produk berbahan baku soya diyakini akan menjadi alternatif minuman kekinian yang sehat dan mampu diterima oleh masyarakat. Tahoe dan Ladybee Taiyaki & Chips menyajikan minuman alternatif yang sehat berbahan baku soya yakni susu kedelai kekinian.

Sumber



UKM
CORONA RELIEF



Sejarah Usaha



PT. Tahoe Pranata Indonesia didirikan pada tahun 2018, merupakan perusahaan yang bergerak di industri makan dan minuman, dengan spesialisasi produk berbahan baku soya dan kue ikan jepang.

Saat ini, perusahaan memiliki 2 brand yang telah di waralabakan, yakni Tahoe dan Ladybee Taiyaki & Chips.

Outlet Tahoe pertama dibuka pada bulan Februari 2018 di Mall WTC Batanghari Jambi, Disusul dibuka outlet kedua di Living World Alam Sutera Tangerang pada bulan Januari 2019. Outlet Ladybee Taiyaki dibuka pada bulan Mei 2019 di Transmart Jambi.

Pada September 2019, Outlet Tahoe cabang The Hok-Jambi diresmikan. Yang terbaru, bulan Februari 2020, outlet Tahoe lainnya dibuka di Pluit Village Jakarta Utara untuk melayani masyarakat di ibukota.

Tahoee merupakan brand soya yang didedikasikan untuk masyarakat pecinta produk berbahan baku kacang kedelai. Dengan salah satu fokus bisnis pada sistem kemitraan, diharapkan akan memberikan keuntungan kepada para pemilik saham, karyawan maupun konsumen.

Outlet Tahoee telah beroperasi selama lebih dari 2 tahun, perusahaan telah menciptakan produk yang disukai masyarakat Indonesia. Apalagi dengan produk legendarisnya, Kembang Tahu.

Di tengah berkembang pesatnya industri makan minum di Indonesia, Perusahaan tidak tinggal diam. Justru melahirkan produk unik lainnya yakni Taiyaki. Kue ikan khas Jepang yang diisi dengan filling rasa yang variatif. Bersama dengan manajemen yang berdedikasi dan visionaris, PT. Tahoee Pranata Indonesia berencana berkspansi dengan membuka cabang lainnya di kota kota Indonesia melalui kemitraan.




大豆ミルク
Soya Silky Pudding

Selama periode Pandemi (Akhir Maret- Juni 2020) kami tetap melakukan produksi dan penjualan dengan mengoptimalkan *online platform*. Dari 3 outlet keseluruhan, hanya ada 1 outlet yang memungkinkan untuk tetap bertahan buka selama pandemi ini.

Namun pada awal Bulan Juli keseluruhan outlet sudah dimungkinkan untuk beroperasi kembali.

Rencana ekspansi kami kedepannya adalah dengan pembukaan cabang baru di 3 Lokasi, yaitu Jakarta, Palembang dan Jambi. Pemilihan lokasi ini sesuai research secara seksama terkait *market demand*, daya beli masyarakat, perkembangan tren hingga persaingan produk serupa.

Kami menilai pembukaan cabang baru di 3 lokasi tersebut merupakan langkah baik untuk menjadikan Tahoee sebagai trendsetter produk minuman soya kekinian, yang nantinya kedepan lebih dikenal masyarakat luas.

Konsep outlet baru yang akan kami buka di Jakarta adalah dengan konsep terbaik dan cukup representatif, yang kedepan akan menjadi outlet utama Tahoe untuk melakukan promosi guna melangkah menuju pembukaan Outlet Tahoe di seluruh Kota di Indonesia melalui sistem kerja sama/franchise.

Sedangkan untuk outlet baru di Palembang dan Jambi merupakan outlet standart Tahoe seperti yang sudah berjalan, lokasi kami berada di pusat perbelanjaan dan mall yang berlokasi di area premium sehingga kami optimis mampu menghasilkan omset yang cukup baik.

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



Lokasi Usaha

PT. Tahooe Pranata Indonesia

Eksisting



Tahooe Pluit Village

Jl. Pluit Indah No. 12, Pluit,
Kecamatan Penjaringan, DKI Jakarta
(Pluit Village Mall, Lantai depan 1 J Sushi)



Tahooe The Hok

Jl. Jendral Sudirman No. 43b,
Tambak Sari, Kecamatan Jambil Sel,
Kota Jambi



Ladybee Transmart Jambi

Jl. Jendral Sudirman No. 9, The Hok,
Kecamatan Jambil Sel., Kota Jambi
(Ground Floor - Depan Oki Doki)

Lokasi Usaha

PT. Tahooe Pranata Indonesia

Akan Dibuka



Tahooe Greenlake City

Jl. Greenlake City Boulevard, Kelurahan Petir,
Kecamatan Cipondoh, Jakarta Barat
DKI Jakarta



Tahooe Sipin

Jl. Ir. H. Juanda, Simpang III Sipin,
Kecamatan Kota Baru, Kota Jambi,
Jambi



Ladybee Palembang Indal Mall

Jl. Letkol Iskandar No.18, 24 Ilir,
Kecamatan Bukit Kecil, Kota Palembang,
Sematera Selatan

Lokasi Usaha Eksisting



Tahoe The Hok



Ladybee Transmart Jambi

Lokasi Usaha Eksisting



Tahooe Pluit Village

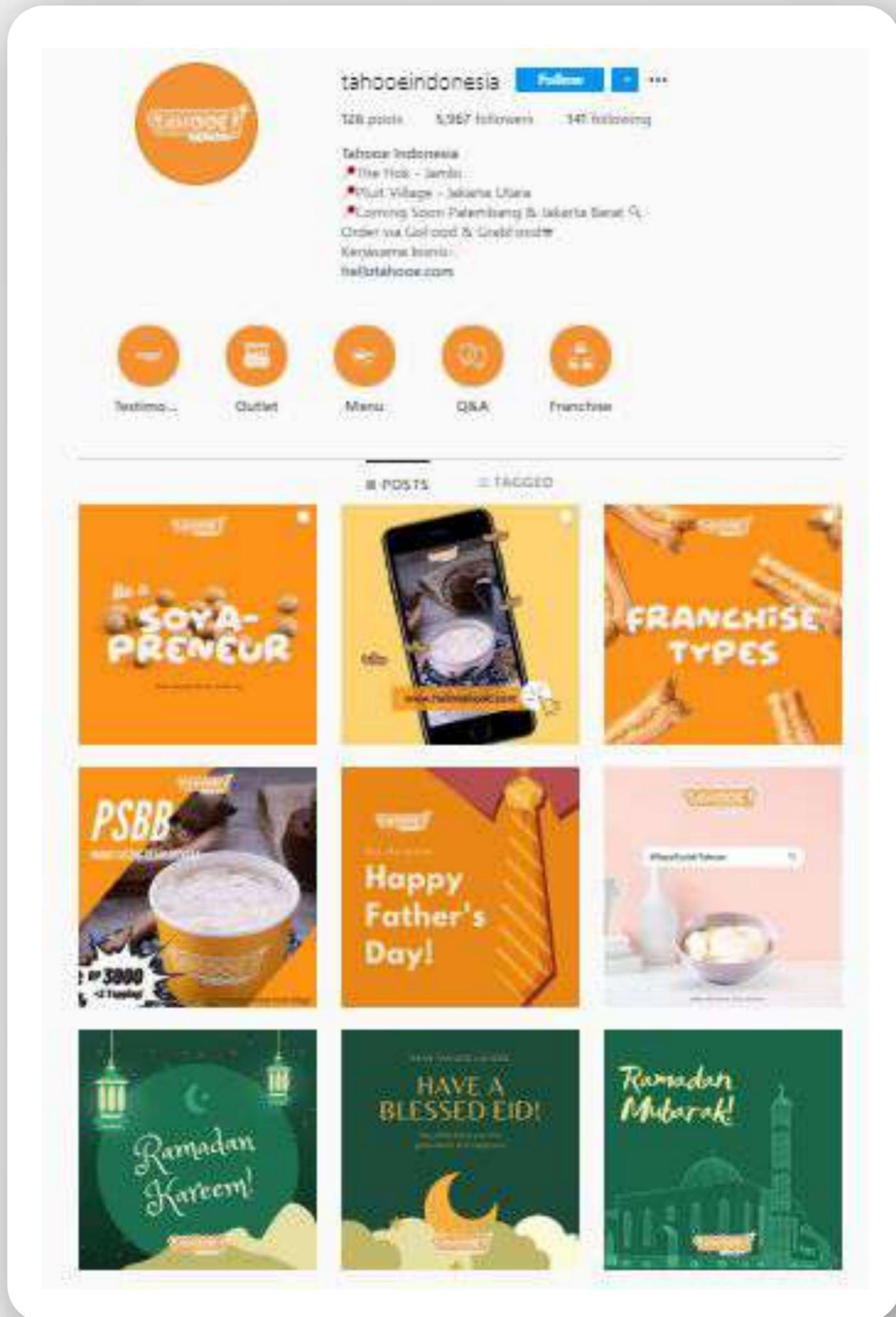
VIDEO PROFIL

PT Tahoe Pranata Indonesia



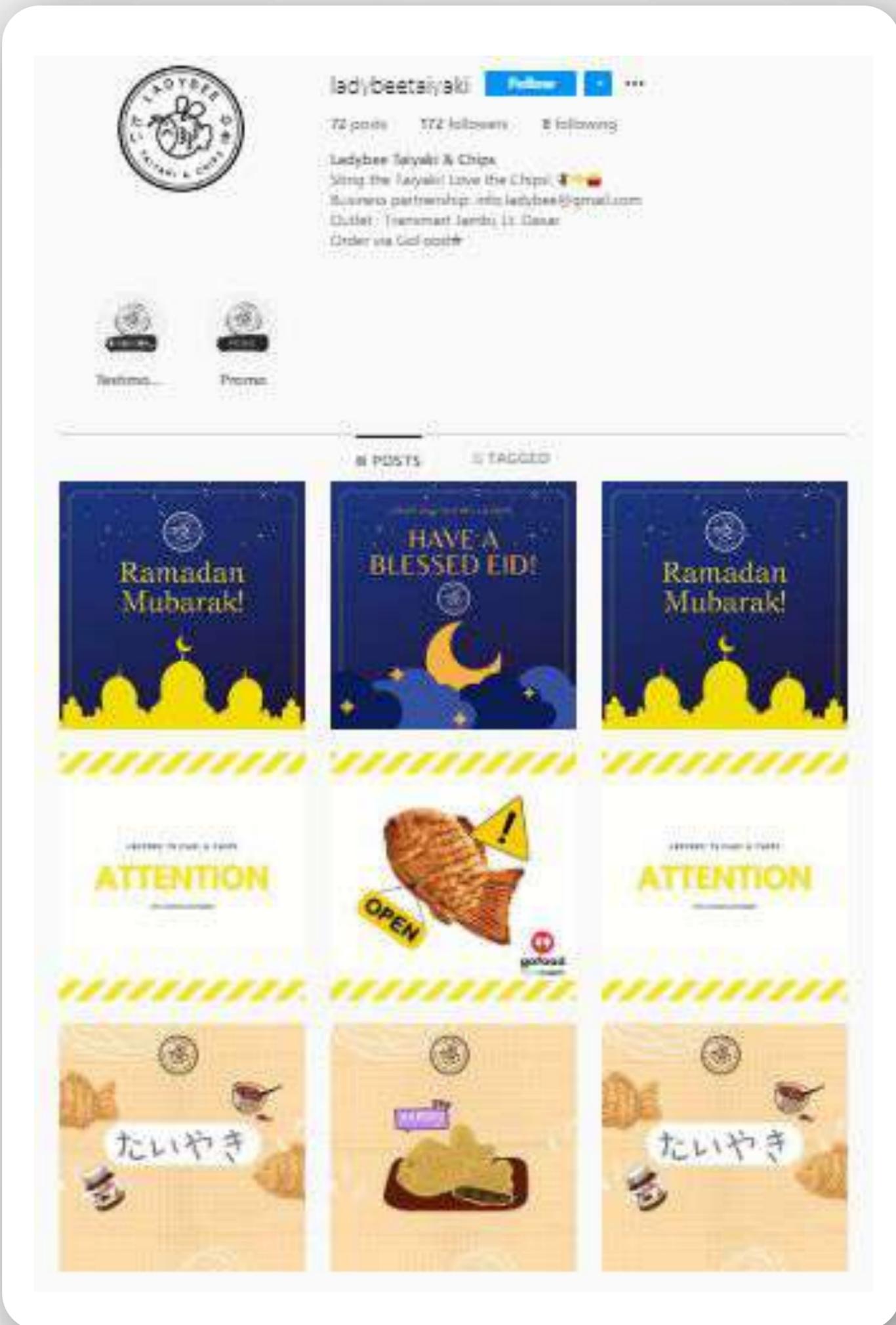
**Klik untuk menonton

Instagram Official



@tahoeindonesia

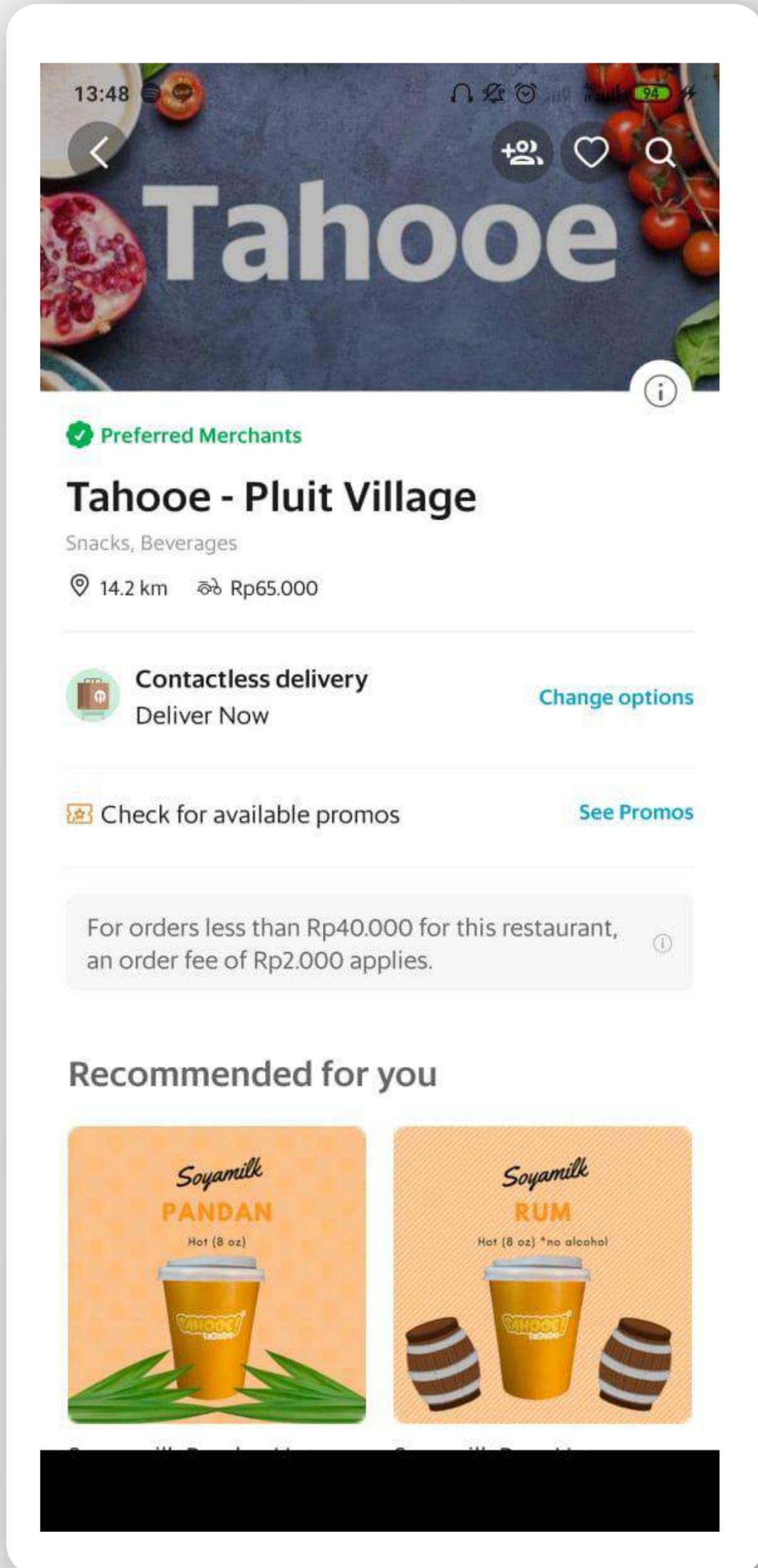
Instagram Official



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

Grab-Food

Grabfood/Tahooe - Pluit Village



Go-Food

GoFood/Ladybee Taiyaki & Chips

13.49 1 **LADYBEE SET** LTE

SET A
+ 1pcs Taiyaki
+ Tiny Chips

SET B
+ 2pcs Taiyaki
+ Tiny Chips

SET C
+ 2pcs T
+ Jumbo

Ladybee Taiyaki & Chips, Transmart Jambi
Snacks

★ 4.5
20+ ratings

📍 1.67 km
29 min

\$\$\$
40k-100k

GoFood Partner
Order from partners for many perks

Available promos

📌 3k delivery discount with GoPay. No min. order

Promo PSBB 25%

Talyaki 1 Pcs
(Original, Nutella, Custard, Banana, Green tea)
9.400 ~~12.500~~ Add +

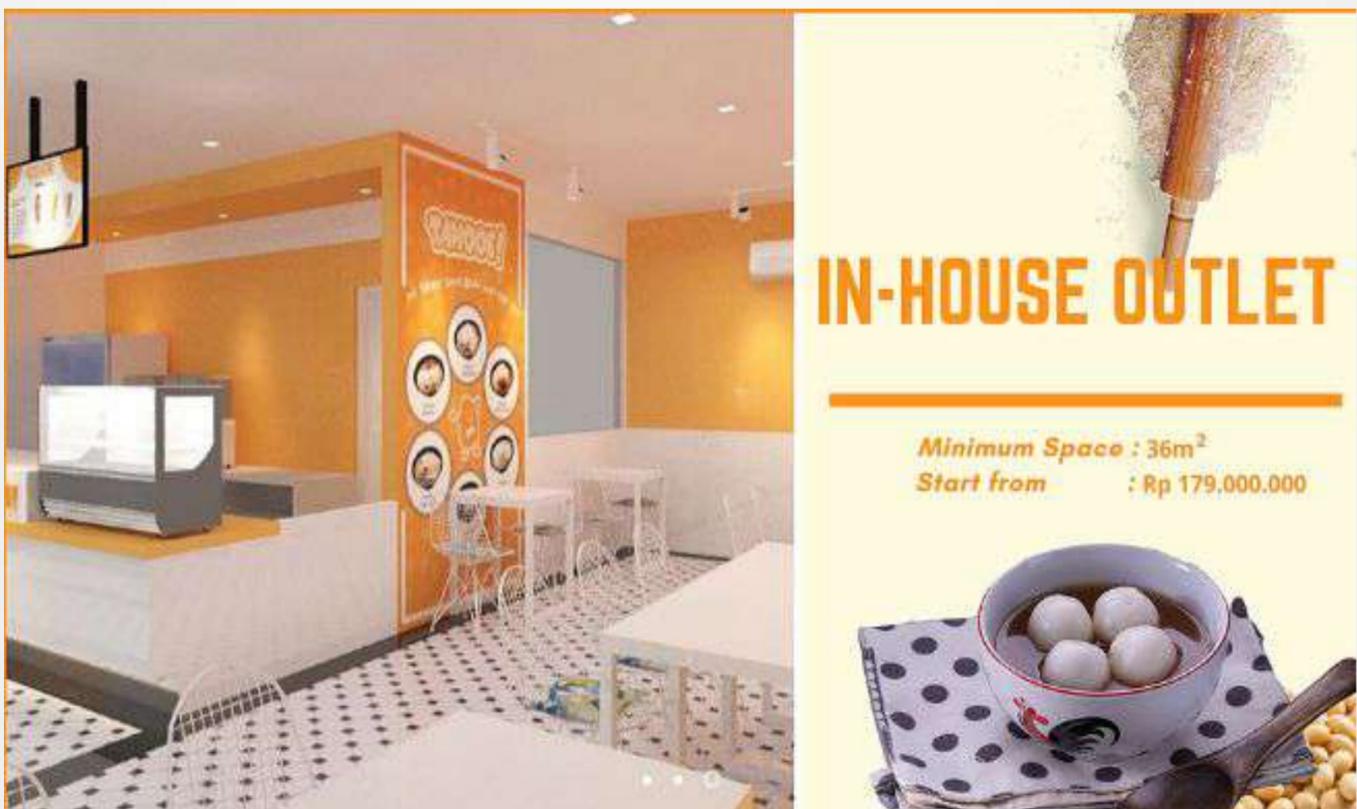
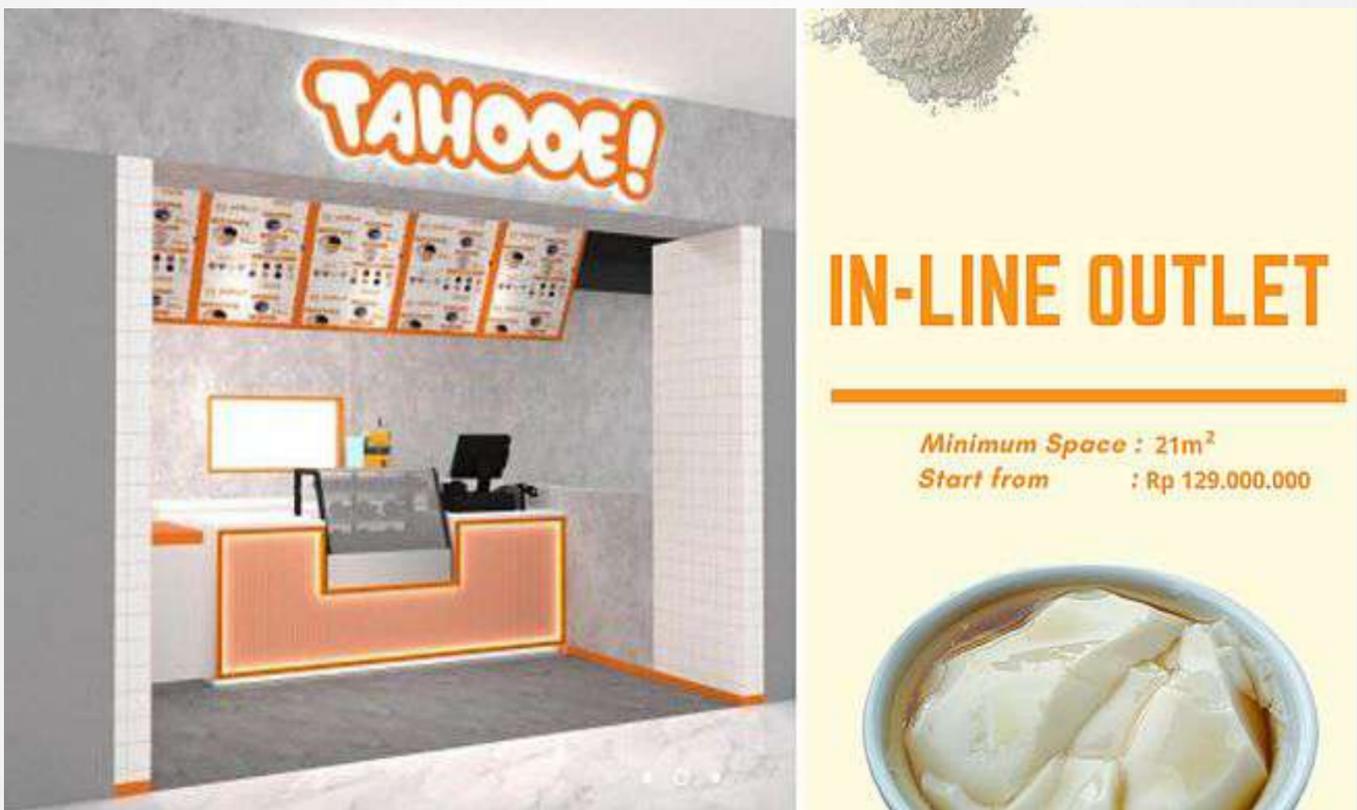
Talyaki 3 Pcs
(Original, Nutella, Custard, Banana, Green tea)
26.300 ~~35.000~~ Add +

Talyaki 6 Pcs

MENU

Kemitraan/Franchise

www.vazelteam.com



Apa itu Tahooe?

Tahooe adalah brand yang didedikasikan untuk menyediakan produk berbahan baku kacang kedelai dengan konsep modern dikombinasikan dengan rasa tradisional.



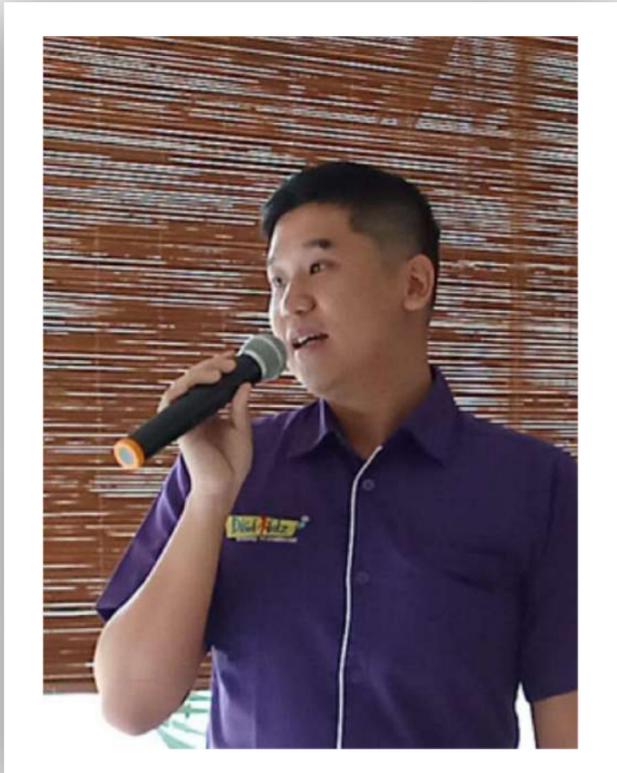
Be a
**SOYA-
PRENEUR**

Buka cabang Tahooe di kota mu!



Team Profile





B.A. (Hons) Trio Sim

Direktur Utama dan
Founder

Pak Trio memulai karir sebagai Kepala Departemen Marketing di perusahaan makanan cepat saji lokal di kota Jambi. Dia lulus dari Universitas UCSI dari Kuala Lumpur Malaysia dengan gelar Bachelor of Arts with Honours dalam manajemen bisnis.

Pada tahun 2017, Pak Trio memulai usaha Tahoee-nya yang dibuka di mall teramai di kota Jambi yakni WTC Batanghari. Gerai Tahoee nya pun dibuka pertama kali menarik atensi media koran lokal dan langsung dimuat di kolom warta ekonomi.

Pada tahun 2018, membuka kembali cabang baru di Living World Alam Sutera. Dia juga membangun merek waralaba F&B- nya lainnya yakni Ladybee Taiyaki & Chips dengan total 3 outlet yang terpisah di Jambi dan Jakarta.



Alexander, S.Kom

Direktur

Pak Alex memulai karir di dunia pendidikan sejak tahun 2012. Pada tahun 2017, membuka bimbel Hoho Education Center dan menjabat sebagai manajer konsultan Begins Education di kota Jambi.

Pada tahun 2019, Pak Alex dan beberapa rekan mendirikan Kopi Cerita Kita dimana outlet usahanya sangat diterima masyarakat Jambi. Produk kopi mereka dapat berkompetisi dengan brand nasional lain seperti Kopi Janji Jiwa dan Kopi Lain Hati.

Di tahun 2020 awal, Pak Alex bergabung dengan PT. Tahoe Pranata Indonesia atas inisiatif Pak Trio, dengan berfokus pada ekspansi Tahoe dan Ladybee kedepannya, Pak Alex merangkap sebagai Finance Manager, bertanggung jawab di divisi perencanaan keuangan dan akunting perusahaan.



Ria Rahmawati

Operational Manager

Bu Ria telah bekerja di Tahoe dan Ladybee sejak tahun 2018. Memulai karir dari staff outlet, naik menjadi supervisor dan menjadi manager operasional pada tahun 2020.

Bu Ria bertanggung jawab untuk seluruh standard produksi pada outlet Tahoe dan Ladybee. Memeriksa racikan resep produk baru dan bahan baku serta menjalankan SOP perusahaan di setiap outlet yang akan dibuka. Mengerti akan fungsi dari mesin - mesin produksi di outlet Tahoe dan Ladybee.

Memiliki pengalaman kerja di salah satu restoran makanan Jepang yakni ramen dan sushi, Bu Ria juga memiliki sertifikat kelulusan terbaik udi bidang tata boga.





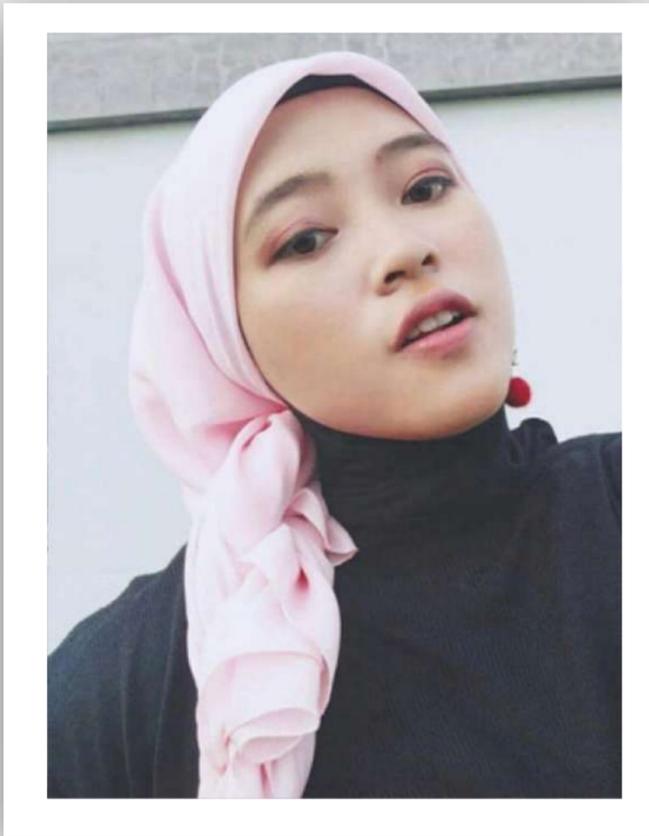
Muhammad Iqbal Hanafi

HRD Manager

Pak Iqbal adalah Manager HRD PT. Tahoe Pranata Indonesia yang bergabung pada bulan Mei 2020 ini. Berawal meniti karir di Kuala Lumpur, Malaysia. Pak Iqbal akhirnya memutuskan kembali ke kota Jambi.

Dengan terus tumbuhnya staf di perusahaan, Pak Iqbal bertanggung jawab untuk mengatur perekrutan dan memberikan training kepada staf baru yang akan bergabung.

Membuat peraturan sumber daya manusia yang wajib dipatuhi tim baik staff outlet maupun staf kantor. Pak Iqbal juga bertanggung jawab dalam hal pengembangan, perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan Sumber Daya Manusia di PT. Tahoe Pranata Indonesia.



Sari Oktavia

Marketing
Manager

Bu Sari memulai karir sebagai pembawa acara radio di stasiun radio lokal yang paling bergengsi di Kota Jambi. Bu Sari sangat cakap dalam hal penjualan dan pemasaran.

Memberikan ide dan konten pemasaran kepada pelanggan, bertanggung jawab membuat program promosi setiap bulannya di outlet Tahoe dan Ladybee. Support pelanggan dengan program giveaway di sosial media juga merupakan tugas Bu Sari.

Bergabung dengan PT. Tahoe Pranata Indonesia bulan Desember 2019. Bu Sari telah sangat cekatan menciptakan promosi untuk terutama di sosial media, akun instagram Tahoe telah mencapai 6000 followers berkat Bu Sari.

JUMLAH PEKERJA

Manager Finance	: 1
Manager Operasional	: 1
Manager HRD	: 1
Manager Marketing	: 1
Staff Produksi Tahoee	: 4
Staff outlet Tahoee	: 12
Staff outlet Ladybee	: 4
Admin kantor	: 2





TAWOOE![®]
大豆ミルク

Financial Highlights



Profit & Loss Statement Highlights

PT. TAHOOE PRANATA INDONESIA

Periode 2019 dan 2020

Pos Laba Rugi	Jan-Des 2019	Jan-Jun 2020
Penjualan	1.550.221.400	464.055.000
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(488.319.500)	(146.177.000)
Laba Kotor	1.061.901.900	317.878.000
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(355.067.000)	(192.943.000)
Laba Operasional	706.834.900	124.935.000
Pendapatan (Beban) Lainnya	(232.640.000)	(64.800.000)
Laba Usaha	474.194.900	60.135.000

Keterangan :

- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.
- Adapun rincian pendapatan per bulan dari Tahoee tahun 2020 sbb :
Rp. Ribu

Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	Mei-20	Jun-20	Total
138,785	106,850	158,720	11,342	11,601	36,757	464.055

- Di awal tahun 2020 (Jan-Mar) PT. Tahoee Pranata Indonesia melakukan operasional normal dengan membuka 3 outlet. Di masa Pandemi covid-19 (April-Juni 2020), perusahaan menutup sementara 2 Outlet (Pluit Village dan Transmart Jambi) mengikuti regulasi Mall terkait PSBB.
- Pada April-Juni 2020, penjualan berasal dari 1 outlet The Hok yang mengalami penurunan signifikan dikarenakan dampak covid-19.
- Pada awal bulan Juli 2020 PT. Tahoee Pranata Indonesia sudah melakukan operasional secara normal kembali dengan membuka seluruh outletnya (3 Outlet).
- HPP terdiri atas biaya beban bahan baku dan bahan pendukung produk. %HPP pada periode 2020 mengalami pergerakan yang cukup terjaga di
- Beban SGA terdiri atas beban gaji, pemasaran dan operasional. %SGA terhadap penjualan berkisar di 22%-25%, akan tetapi mengalami signifikan di periode (April-Juni 2020) menjadi 41% terkait penjualan yang tidak maksimal.
- Beban lainnya merupakan beban sewa outlet.

Disclaimer :

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

Jadi Pemilik Saham

PT. Tahooe Pranata
Indonesia

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

40%

Dari Laba Bersih

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





Penawaran Saham Perdana PT. Tahoee Pranata Indonesia

Kode Saham	: TAHO
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 1.100.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 40%
Harga per lembar saham	: Rp. 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.580.500,-
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. Tahoee Pranata Indonesia
2. Santara menyalurkan dana ke Tahoee Pranata Indonesia untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT. Tahoee Pranata Indonesia akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT. Tahoee Pranata Indonesia akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT. Tahoee Pranata 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.

Tanya Jawab Seputar Penawaran Saham

PT Tahoe Pranata Indonesia



[JOIN GROUP](#)

Silakan klik join grup telegram



TAHOODE!
大豆ミルク
Soya Silky Pudding

Yield Investasi Diproyeksikan Sebesar

11%-15%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
1.100.000	310.596	40%	124.238	11,29%

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 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.



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

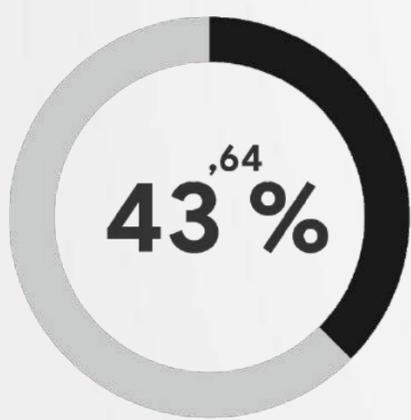
Sesuai informasi pihak Penyelenggara, bahwa saat ini sedang dilakukan proses sinkronisasi IT antara pihak Penyelenggara dan KSEI.

Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.



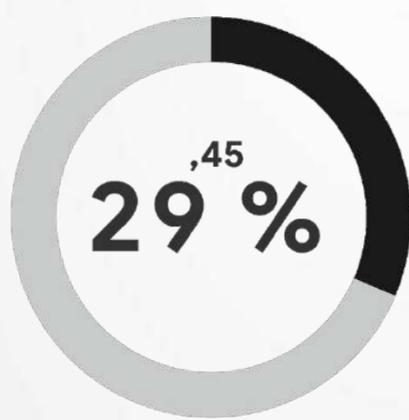
Rencana Penggunaan Dana

Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk membuka 3 outlet baru yang berlokasi di Kota Jambi, Palembang dan Jakarta, dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



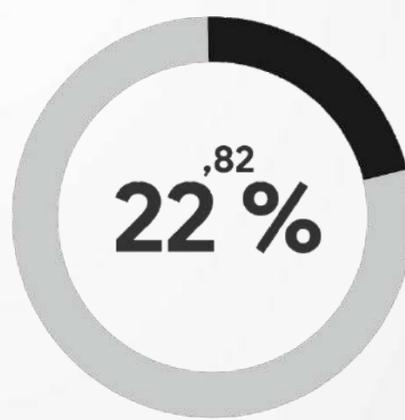
43,64%

Biaya Sewa 3 outlet
2 tahun



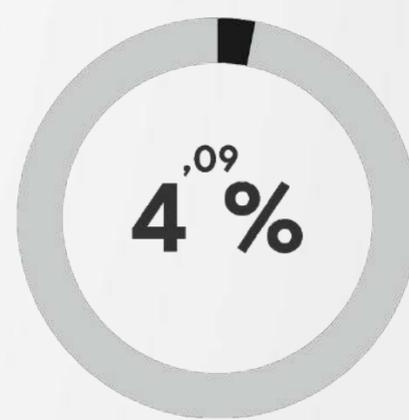
29,45%

Interior Design
FEE (Build &
Design)



22,82%

Bar & Kitchen
Equipment



4.09%

Biaya Marketing
Outlet

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

Total Project Cost (TPC)

Detil Pekerjaan	Satuan	Harga	Total
I. Pekerjaan Konstruksi			
Interior Design FEE (Build & Design)	36 m2	3.000.000	108.000.000
Subtotal			108.000.000
II. Sewa			
Biaya Sewa 2 tahun	2 thn	80.000.000	160.000.000
Subtotal			160.000.000
III. Peralatan			
Alat Produksi dan Perlengkapan			55.785.000
Bahan Baku Awal			5.029.000
Starter Pack (Packaging, Kitchen Utensils)			10.500.000
Seragam			1.725.000
POS System, Sound System dan Internet System			10.631.000
Subtotal			83.670.000
IV. Marketing			
Biaya Marketing	3 bln	15.000.000	15.000.000
Subtotal			15.000.000
Total			366.670.000

Keterangan :

- Nilai TPC di atas adalah untuk pembukaan 1 *outlet* baru dari rencana 3 outlet baru yang ditawarkan dalam prospektus ini.
- Nilai TPC di atas adalah taksiran nilai awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.
- Kekurangan dana akan ditanggung oleh manajemen PT. Tahoe Pranata Indonesia.



Risiko Khusus & Mitigasinya



Risiko Histori Penurunan Penjualan

Pada periode Pandemi Covid-19 (April-Juni 2020), PT. Tahoe Pranata Indonesia melakukan penyesuaian pembukaan outlet dengan menutup sementara 2 Outlet (Pluit Village dan Transmart) mengikuti regulasi Mall terkait Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB).

Atas hal tersebut, pendapatan perusahaan hanya ditopang oleh 1 Outlet eksisting (The Hok) yang juga mengalami penurunan signifikan. **Secara histori, perusahaan mengalami kerugian di periode April-Juni 2020. Namun secara keseluruhan di Tahun 2020 membukukan keuntungan.**

Mulai di periode Juli 2020, **perusahaan telah melakukan operasional secara normal** kembali dengan membuka seluruh outletnya (3 Outlet), dengan pendapatan hingga Juli hingga tanggal 22 Juli 2020 sebesar Rp. 52.570.000,-

Berikut merupakan gambaran performance revenue dan laba perusahaan pada Tahun 2020 :



Terlihat dalam grafik bahwa momentum #newnormal memberikan impact positif bagi perkembangan kinerja perusahaan.

Perkembangan ini perlu kami syukuri, terlebih dengan rencana pembukaan outlet baru ke depan yang kami harapkan dapat berkontribusi maksimal di masa new normal ini.

Risiko Persaingan Usaha

Bisnis Food and Beverage terutama makanan dan minuman dengan produk substitusi soya yakni kopi kekinian , mulai dari skala lokal hingga nasional membuat persaingan usaha di bidang ini menjadi cukup ketat.

Risiko tersebut diminimalisir perusahaan dengan menciptakan cita rasa yang khas tradisional dengan kembang tahu menjadi produk andalan.

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

Risiko Kelangsungan Usaha

Risiko kelangsungan usaha tentunya lazim untuk usaha kuliner yang berdiri di atas lokasi 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 Ekspansi Usaha

Ekspansi bisnis yang kami tawarkan kepada investor merupakan *business plan* dari Tahoe Indonesia yang sudah kita rencanakan sejak Januari tahun 2020. Tentu rencana ini merupakan bagian dari tujuan kami untuk meningkatkan *value* perusahaan baik dari *brand*, *revenue* maupun kebermanfaatan bagi sekitar.

Untuk lokasi usaha baru di kota Jambi, management telah menyiapkan untuk menyewa bangunan di daerah ramai yaitu di jalan Ir H. Juanda, Simpang III Sipin, menggunakan konsep cafe yang nyaman. Begitu juga di kota Palembang dan Jakarta yang berlokasi di Palembang Indah Mall dan Greenlake City kami harapkan mampu menjaring segmen pasar yang kami tuju

Risiko Kenaikan Bahan Baku

Bahan baku usaha sejenis ini secara menyeluruh merupakan komponen biaya terbesar dalam penjualan tidak terkecuali di Tahoee dan Ladybee.

Hal tersebut menyebabkan adanya sensitifitas terhadap kenaikan harga bahan baku khususnya harga topping import. Atas risiko tersebut, perusahaan tidak hanya bergantung pada supplier tunggal, sehingga memiliki kemampuan tawar tinggi.

Sebagai langkah kedepan mengantisipasi supply dan kebutuhan bahan baku topping dan filling, perusahaan memiliki strategi untuk melakukan menggunakan topping dan filling substitusi buatan lokal.



TAWOOE!
大豆ミルク

Rekam Jejak dan Prospek Usaha Tahooe Pranata Indonesia

- **PT. Tahooe Pranata Indonesia** didirikan pada 2017, merupakan perusahaan yang bergerak di industri makan dan minuman, dengan spesialisasi produk berbahan baku soya dan kue ikan jepang.
- Saat ini, kami memiliki 2 brand yang siap untuk di waralabakan, yakni Tahooe dan Ladybee Taiyaki & Chips.
- Outlet Tahooe telah beroperasi selama lebih dari 2 tahun dan saat ini kami berjalan dengan 3 outlet eksisting.
- Pada periode Pandemi Covid-19 (April-Juni 2020), PT. Tahooe Pranata Indonesia melakukan penyesuaian pembukaan outlet dengan menutup sementara 2 Outlet (Pluit Village dan Transmart) mengikuti regulasi Mall terkait Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB).

- Di periode Juli 2020, perusahaan telah melakukan operasional secara normal dengan membuka seluruh outletnya (3 Outlet).
- Sebagai upaya kami untuk terus berkembang, kami berencana untuk melakukan pembukaan 3 Outlet baru, yaitu di Kota Jambi, Palembang dan Jakarta.
- Wilayah yang kami tuju untuk pembukaan outlet baru telah kami pertimbangkan dengan cukup matang dimana terdapat potensi customer anak muda dan keluarga.
- PT. Tahoe Pranata Indonesia merilis konsep kerjasama kemitraan melalui website perusahaan di www.vazelteam.com. Adapun pendapatan melalui skema kemitraan / franchise akan masuk sebagai pendapatan perusahaan baik penjualan kemitraan maupun supporting bahan baku kepada mitra.

- Dengan melalui penjualan kemitraan, perusahaan optimis akan mampu mencetakan laba dan mempercepat laju ekspansi Tahoee dan Ladybee di seluruh Indonesia.
- Perkiraan masa renovasi outlet baru akan kami mulai di awal Agustus 2020 sehingga kami upayakan selesai dalam 1 bulan dan siap beroperasi di Bulan September 2020.
- Kami memiliki tim profesional di setiap bidangnya dan siap untuk terus naik kelas bersama PT. Tahoee Pranata Indonesia.
- Tata kelola pencatatan keuangan telah dilakukan secara tersistem dan kami berkomitmen untuk menyampaikan laporan keuangan secara transparan kepada investor.

Hormat kami



B.A. (Hons) Trio Sim

Direktur

Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Tahooe Pranata
Indonesia

Beli Sekarang



Available on



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

Harap menggunakan pertimbangan ekstra dalam membuat keputusan untuk membeli saham. Ada kemungkinan Anda tidak bisa menjual kembali saham bisnis dengan cepat. Penyelenggara tidak menjamin likuidasi saham pada saat *secondary market*.

Lakukan diversifikasi investasi, hanya gunakan dana yang siap Anda lepaskan (*afford to loose*) dan atau disimpan dalam jangka panjang.

Santara tidak memaksa Pemodal untuk membeli saham UKM sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh Pemodal.

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

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

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