



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.

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

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

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 didalam 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

Sektor industri makanan dan minuman Indonesia saat ini memiliki potensi pertumbuhan ekonomi yang cukup besar. Hal itu terjadi karena sektor bisnis makanan dan minuman didukung sumber daya alam Indonesia yang berlimpah dan permintaan domestik yang tinggi.

Hingga triwulan I 2019, pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) industri makanan dan minuman mencapai 6,77%. Angka itu di atas pertumbuhan PDB industri nasional sebesar 5,07%.

Sumber





Pertumbuhan industri makanan dan minuman ini sendiri mulai menjadi andalan sebagai penopang pertumbuhan ekonomi nasional.

Pada 2018 Kementerian Perindustrian (Kemenperin) menyebut sektor makanan dan minuman berhasil menyumbang produk domestik bruto (PDB) nasional sebesar 6,34%.

Usaha yang bergerak dalam bidang kuliner saat ini sangat menjanjikan, karena bisnis ini tidak pernah sepi dari pengunjung. Salah satu usaha makanan yang hingga saat ini masih digemari banyak orang adalah soto ayam.



Sumber

Sumber





Sudah tidak diragukan lagi bahwa olahan soto ayam ini memiliki cita rasa yang sangat khas, maka tidak heran banyak masyarakat yang menyukai olahan makanan soto ayam ini mulai dari kalangan anak-anak hingga kalangan dewasa.

Peluang bisnis sate madura pun merupakan peluang bisnis yang sangat menjanjikan. Dimana sate madura menjadi salah satu kuliner yang mampu menyedot perhatian sehingga bisnisnya pun sangat ramai.

Sumber





SEJARAH USAHA



Mr. Teto merupakan singkatan dari Sate dan Soto yang merupakan produk utama yang ditawarkan kepada customer.

Usaha ini berdiri pada 1 April 2012 dengan inisiasi Bapak Junaidi yang telah memiliki pengalaman di dunia kuliner lebih dari > 7 tahun khususnya di daerah Yogyakarta.

Perjalanan Mr. Teto berawal dari warung pertama di daerah Umbulharjo, dan berkembang saat ini menjadi 2 cabang.

Lokasi warung Mr. Teto berada di lokasi yang strategis dekat dengan area perumahan, pendidikan dan pinggir jalan raya yang cukup padat.





Bisnis Mr. Teto berkonsep restoran yang mengusung produk lokal untuk pasar global. Menu lokal ini sendiri telah disesuaikan dengan lidah umum masyarakat Indonesia.

Variasi bumbu olahan di menu Mr.Teto ditujukan untuk memanjakan customer agar dapat menikmati sensasi berbagai varian rasa sate dan soto dalam satu lokasi restoran.

Selain melayani makan di tempat, Mr. Teto juga melayani delivery order melalui kendaraan operasional sendiri, serta penjualan berbasis online seperti; Go Food, Grab Food.







Dengan rancangan ekspansi ke depan, perusahaan mengajak investor untuk bersama - sama mengembangkan bisnis Makanan Lokal untuk menjadikan Mr Teto sebagai **“Restoran Sate & Soto berkualitas tinggi dengan varian menu beragam dan harga bersaing”**.

Dengan adanya kesempatan untuk melakukan kerjasama ini, diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi *shareholders*, juga diharapkan dapat membawa kebermanfaatan bagi pihak yang terkait didalam bisnis proses ini.





LOKASI USAHA

PT Teto Cita Rasa Otamah

Outlet Eksisting



Mr. Teto Jalan Perintis

Jl. Perintis Kemerdekaan 61 A Pandeyan,
Umbulharjo, Yogyakarta



Mr. Teto Super Delivery

Jl. Ki Penjawi No.28, Rejowinangun,
Kotagede, Yogyakarta

Outlet Baru



Mr. Teto

Jl. Kaliurang, Besi Jangkang, Kabupaten Sleman,
Daerah Istimewa Yogyakarta 55581



Mr. Teto

Jl. Timoho No.56, Muja Muju, Umbulharjo,
Daerah Istimewa Yogyakarta

VIDEO PROFIL

PT TETO CITA RASA OTAMAH



**Klik untuk menonton





THE



***PROFIL
OWNER***



PHOTO





Junaidi Komisaris Utama

Bpk. Junaidi telah memiliki pengalaman berbisnis lebih dari 20 tahun, mulai dari bisnis peternakan hingga kuliner.

Mulai tahun 2012, beliau fokus di dunia kuliner melalui Resto Mr. Teto (Sate dan Soto), sekaligus membawanya memperoleh penghargaan Business Plan Contest dari Smartpreneur Community.

Sebagai putra asli Madura, ia sangat mengenal cita rasa sate dan soto Madura yang ditawarkan.



Junaidi Komisaris

Bpk. Junaidi bersama membangun Mr. Teto sejak tahun 2012 dengan Bpk Junaedi.

Beliau memiliki andil penting dalam jalannya operasional Mr. Teto, mulai dari *supply* bahan baku, kebutuhan perlengkapan *outlet*, standar kualitas makanan dan pelayanan, hingga *handling complain*.

Berkat tangan dingin beliau, operasional perusahaan berjalan tanpa gejolak selama hampir 8 tahun.



Husairi

Direktur Utama

Beliau telah bergabung di Mr. Teto dari tahun 2013.

Berbekal pengetahuan manajemen yang diperolehnya pada Fakultas Ekonomi STIEBBANK Yogyakarta, diharapkan mampu membawa kinerja Mr.Teto untuk terus tumbuh lebih baik.

Semangat mudanya, merupakan amunisi yang berharga bagi manajemen Mr.Teto untuk terus bergerak dan berinovasi



Misbahul Munir

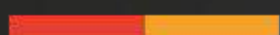
Direktur

Lulusan S1 Fakultas Ekonomi ini memiliki pengalaman dalam pengelolaan manajemen di KOPMA UNY (pengembangan bisnis) dan Human Capital di PT. Sumber Alfaria Trijaya (bidang Training Development).

Pada tahun 2016, beliau bergabung sebagai HRD di Mr. Teto dan sekaligus bergabung tim khusus desainer untuk mengembangkan branding di Mr. Teto Group.



THE



TEAM



TO



JUMLAH PEKERJA

Manajer Keuangan	: 1
Manajer Pemasaran	: 1
Manajer Operasional	: 1
Kepala Outlet	: 2
Staf Kasir dan Admin	: 5
Staf Dapur	: 13
Pramusaji & Delivery	: 9

Catatan:

- Manajer Pemasaran dirangkap Direktur Utama.
- Manajer Operasional dirangkap Direktur







THE



***FINANCIAL
HIGHLIGHT***

ATO



Profit & Loss Statement Highlights

Mr. TETO

Periode 2018 & 2019

Dalam Rupiah Penuh

Pos Laba Rugi	2018	2019
Penjualan	3.811.616.800	3.540.742.300
Harga Pokok Penjualan (HPP)	2.479.868.150	2.292.521.900
Laba Kotor	1.331.748.650	1.248.220.400
Penjualan & Adm Umum (SGA)	1.096.706.892	1.020.958.092
Keuntungan Operasional	235.041.758	227.262.308
Pendapatan lainnya	0	18.940.310
Beban lainnya	49.034.100	0
Laba Bersih	186.007.658	246.202.618

Keterangan :

- Omset tahun 2019 menurun sebagai dampak dari belum optimalnya strategi penjualan perusahaan. Namun, manajemen Mr. Teto pada 2019 juga melakukan pembenahan sistem dan penguatan produksi usaha. Hal ini ditujukan untuk mendukung efektifitas dan efisiensi cost perusahaan ke depan. Strategi ini terbukti dengan menurunnya beban yang harus dikeluarkan oleh perusahaan pada tahun 2019, sehingga meskipun omset menurun, laba yang dicatatkan oleh perusahaan meningkat dengan peningkatan sebesar 32% dibanding tahun 2018.
- Ke depan, dengan adanya penguatan sistem produksi dan rencana pengembangan usaha melalui pembukaan 2 outlet baru, diproyeksikan kinerja perusahaan akan tumbuh positif baik dari segi omset maupun laba yang dicatat.

Disclaimer :

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



Jadi Pemilik Saham

PT. Teto Cita Rasa Otamah

**Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga**

40%
Dari Laba Bersih

* Angka diatas bukanlah yield investasi
Baca uraian pada kebijakan dividen



BELI 1
DAPAT 2
PLUS 2 BONUS

BELI 1 BISNIS

Dapat Dividen Dari 2
Cabang Yang sudah
berjalan

Plus 2 Cabang Baru
Yang Akan Segera
Dibuka





Penawaran Saham Perdana

PT Teto Cita Rasa Otamah

Kode Saham	: TETO
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 1.250.000.000
Total Saham Yang Dilepas	: 40%
Harga per lembar saham	: Rp 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 4.208.800,-
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 Teto Cita Rasa Otamah
 2. Santara menyalurkan dana ke PT Teto Cita Rasa Otamah untuk menjalankan bisnisnya
 3. Manajemen PT Teto Cita Rasa Otamah akan mengelola dana untuk mengembangkan usahanya.
 4. PT Teto Cita Rasa Otamah akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
 5. PT Teto Cita Rasa Otamah 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

10%-18%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
1.250.000	370.554	40%	148.221	11,86%

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 diatas 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.

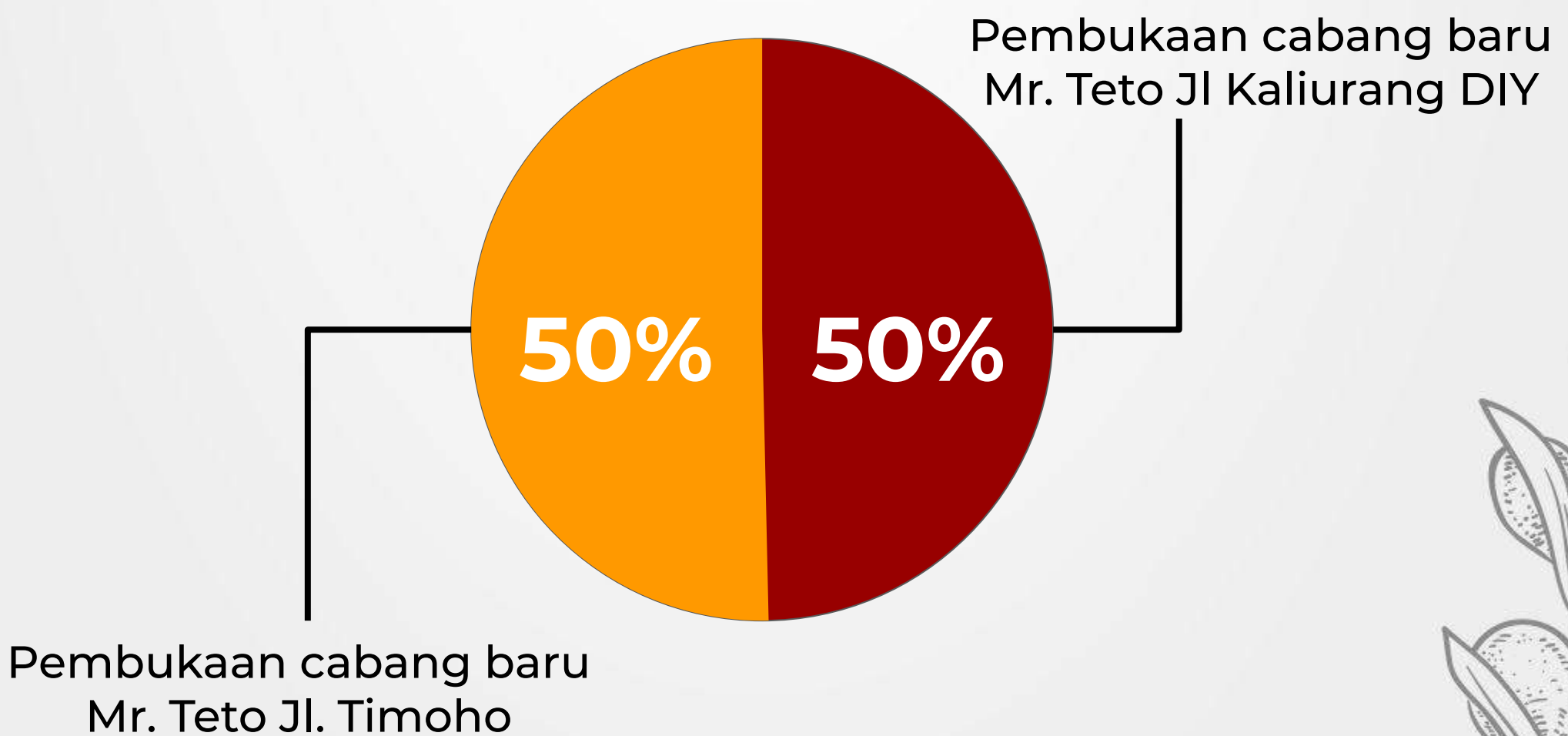
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.

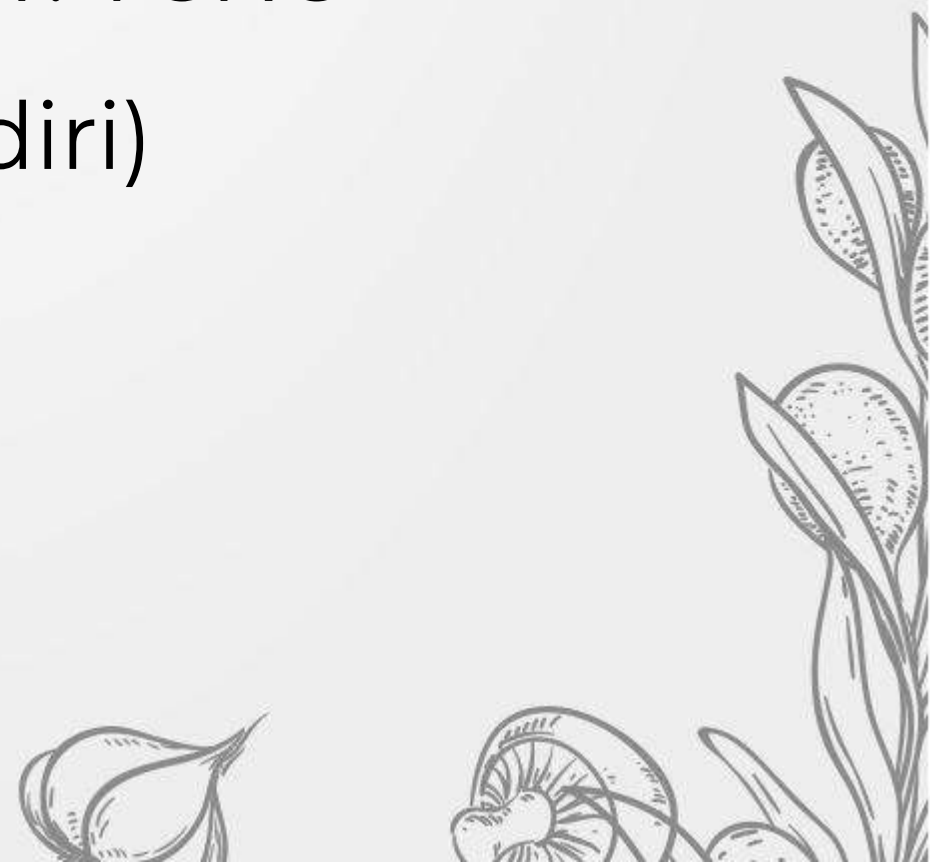




Rencana Penggunaan Dana

- Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk membuka 2 *outlet* baru Mr.Teto (jalan Kaliurang & jalan Bantul) dengan persentase penggunaan dana masing-masing *outlet* diperkirakan 50% : 50%.



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

RAB atas 1 *Outlet* Baru

Dalam Rupiah Penuh

No	Keterangan	Nilai
1	Kebutuhan area depan <i>outlet</i> (renovasi bangunan, cat, canopy, neon box, dsb)	99.800.000
2	Kebutuhan area dalam <i>outlet</i> (meja kursi, wallpaper, kipas angin, toilet, dsb)	99.620.000
3	Kebutuhan area dapur <i>outlet</i> (bahan baku, <i>freezer</i> , kompor, peralatan masak, dsb)	62.150.000
4	Kebutuhan <i>delivery</i> (sepeda motor second, seragam, dsb)	26.000.000
5	Sewa tempat (2 tahun)	200.000.000
6	Lain-lain (promosi, cadangan kas & gaji awal, dsb)	137.430.000
Total		625.000.000

Keterangan :

- Nilai RAB di atas adalah nilai taksiran awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.
- Nilai RAB di atas adalah untuk pembukaan 1 *outlet* baru, sedangkan *outlet* baru yang akan dibuka oleh PT. TCRO sebanyak 2 *outlet*.





RISIKO KHUSUS DAN MITIGASINYA



Risiko Persaingan Usaha

Yogyakarta adalah "surga"nya bisnis kuliner. Banyaknya pendatang karena potensi wisata yang tinggi serta banyaknya kampus ternamalah yang menjadi alasan. Tercatat banyak sekali bisnis kuliner makanan yang ada di Yogyakarta mulai dari makanan khas Yogyakarta sendiri maupun yang dari luar daerah.

Di tengah ketatnya persaingan, Mr. Teto hadir untuk meramaikan bisnis kuliner makanan di Yogyakarta sejak tahun 2012. Berbagai tantangan dan ancaman bisnis telah dilewati oleh Mr. Teto namun perusahaan mampu melewatinya hingga usaha dapat bertahan dan berkembang seperti saat ini.





Dalam menghadapi risiko persaingan usaha, Mr. Teto selalu berkomitmen untuk selalu membuat sistem dan strategi bisnis yang efektif serta selalu berinovasi. Keunggulan lain yang dimiliki Mr. Teto adalah menu khas Madura yang berkualitas & variatif yaitu olahan Sate dan Soto, dimana 2 menu ini adalah menu yang sangat digemari banyak orang.

Dalam hal distribusi pemasaran, selain didukung oleh aplikasi berbasis online, Mr.Teto juga telah memiliki armada pengiriman tersendiri untuk pemesanan yang dilakukan *direct* ke *call center outlet* Mr.Teto. Hal ini cukup efektif untuk meningkatkan kinerja usaha Mr. Teto.





Risiko Ketersediaan dan Fluktuasi Harga Bahan Baku

Harga bahan baku usaha Mr. Teto yaitu daging ayam dan sapi sangat fluktuatif. Hal ini pastinya berpengaruh terhadap usaha Mr. Teto, saat ini perusahaan telah menjalin kerjasama dengan beberapa *supplier* yang telah terpercaya sehingga perusahaan mendapatkan harga terbaik guna menjaga harga dan kontinuitas pasokan bahan baku.





Risiko Keberlangsungan Usaha

Atas risiko keberlangsungan usaha akibat masa sewa berakhir telah diminimalisir oleh perusahaan dengan melakukan pencadangan/penyisihan sebagian tiap bulannya sehingga ke depan diharapkan perusahaan tidak kesulitan *cashflow* dalam melakukan perpanjangan masa sewa tempat usaha.

Adapun jika terdapat kekurangan atas pembayaran perpanjangan sewa maka perusahaan berkomitmen untuk melakukan *back up* dan kemudian beban akan di *break down* per bulan sesuai dengan jangka waktu sewa.





Sedangkan atas risiko penurunan omset akibat pindah tempat usaha diminimalisir dengan berupaya untuk melakukan kontrak sewa jangka panjang (lebih dari 1 tahun).

Risiko penurunan omset akibat pindah tempat diproyeksikan tidak terlalu signifikan mengingat Mr. Teto telah memiliki pasar tersendiri dengan telah lamanya usaha berdiri.





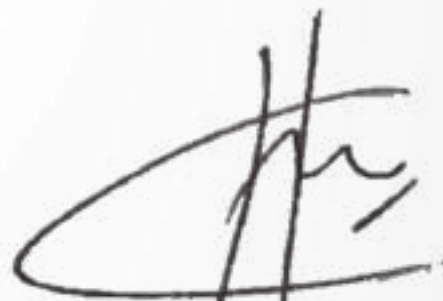


Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT Teto Cita Rasa Otamah

- Management kami didukung oleh SDM yang berkualitas
 - Kami membranding warung kami sebagai warung yang berkonsep “Masternya Sate & Soto” yang identik dengan adanya bumbu khas Madura dan varian menu Sate & Soto.
 - Sesuai dengan Tagline kami, maka Mr.Teto akan fokus dan konsisten untuk menyediakan hidangan yang berkualitas.
- 
- 

- Penerapan strategi marketing atau gaya promosi kami juga cukup unik dan Millennial.
- Harga produk kami tawarkan sangat terjangkau dan sesuai dengan segmen pasar.

Hormat kami



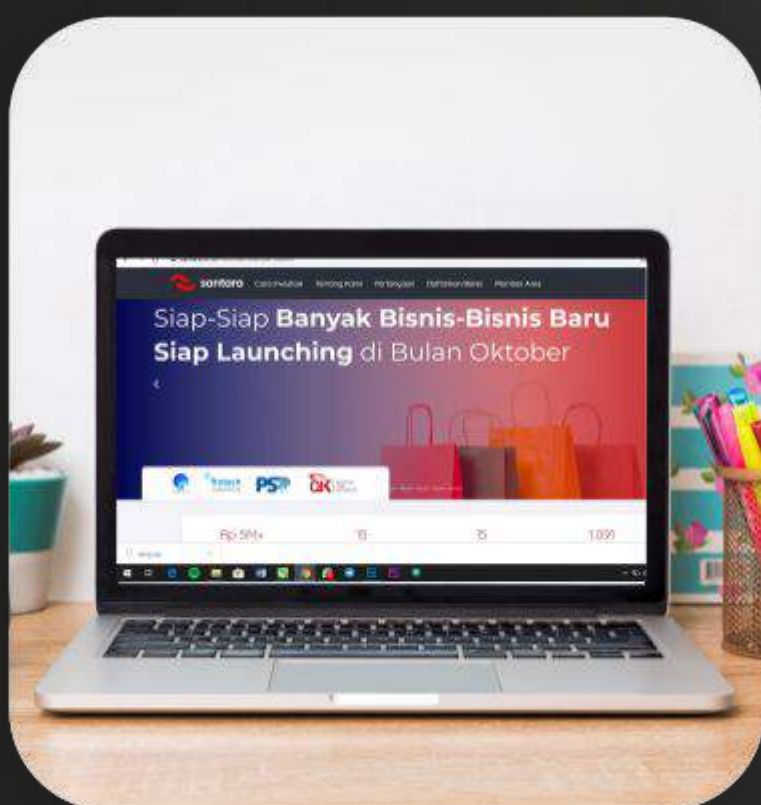
Husairi

Direktur

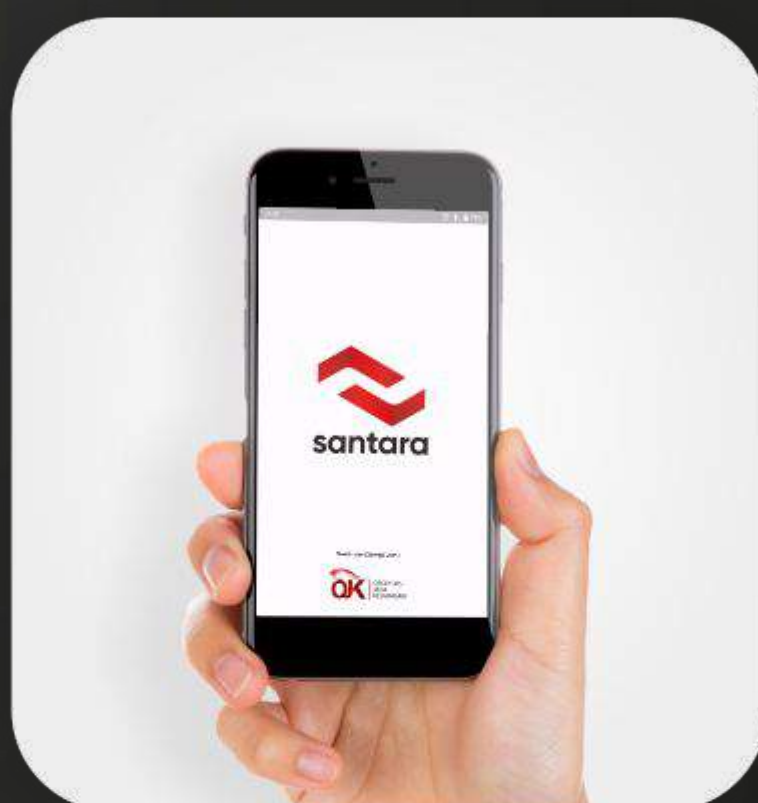
Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT. Teto Cita Rasa Otamah

Beli Sekarang



Via Web



Via Apps

Available on



GET IT ON
Google Play



Available on the
App Store

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.

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

Santara tidak memaksa pengguna untuk membeli saham bisnis sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh pengguna.

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 didalam 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.