



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

Tahun 2019 sektor makanan dan minuman terus menjadi primadona. Kementerian Perindustrian dengan pertumbuhan sebesar 7.72% di tahun 2019. (Kemenperin) terus mendorong laju pertumbuhan industri makanan dan minuman di tengah harga komoditas dan mineral yang sedang mengalami tekanan.

Kemenperin terus berusaha untuk meningkatkan pertumbuhan industri mamin agar mampu stabil di atas level 9%, salah satunya dengan mendorong ketersediaan bahan baku agar industri Makanan dan Minuman dapat terus memproduksi.

Sumber

Bisnis restoran di Indonesia memang tak terlepas dari tren makanan dan minuman yang terus berkembang. Lebih dari itu, budaya orang Indonesia yang gemar menjadikan makanan sebagai 'teman untuk mengobrol' kian menyehatkan bisnis restoran tanah air.

Salah satu kuliner yang tidak ada habisnya adalah sambal. Meski seringkali hanya menjadi pelengkap sebuah sajian, banyak orang tak bisa melewatkan keberadaan sambal saat bersantap. Keberadaan sambal dianggap sebagai penggugah selera makan dan dapat berkembang sebagai ciri khas dari sebuah restoran.

Sajian berbasis sambal inilah yang beberapa tahun terakhir ini menjadi primadona para pebisnis kuliner. Bahkan, ada juga sebuah kedai yang ramai pengunjung hanya karena rasa sambal yang sedap. Lainnya, mereka menyajikan sejumlah level kepedasan sesuai keinginan pemburu kuliner..

Pertumbuhan pemain kuliner berbasis sambal ini cukup agresif. Namun, jumlah konsumennya pun juga terus bertambah. Hal ini menjadikan bisnis kuliner dengan sambal sebagai menu andalan menjadi peluang bisnis yang menjanjikan.

Sumber



Sejarah Usaha

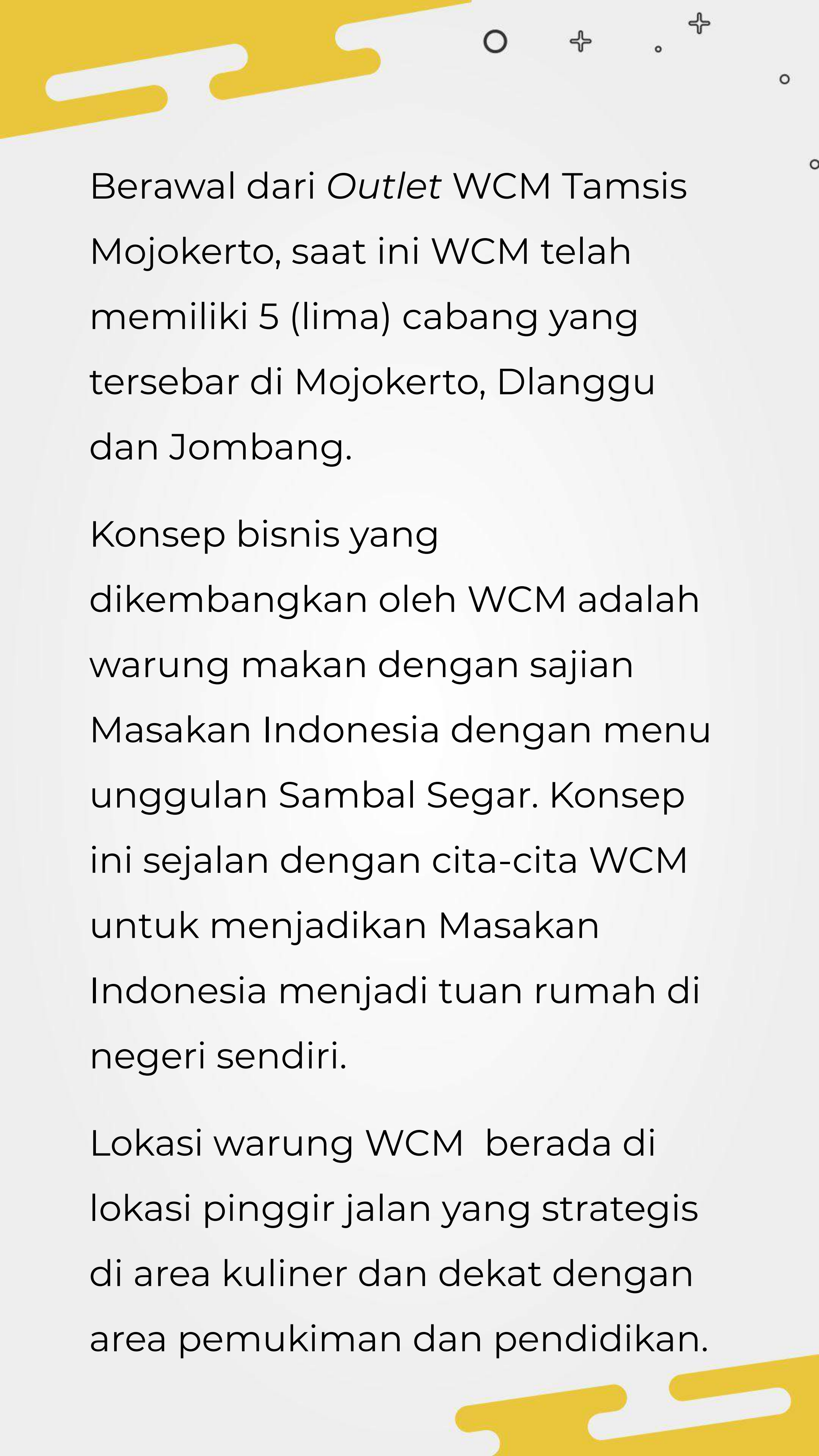


Warung Cak Muk (WCM) berdiri di tahun 2000 oleh Bapak **Abdoel Mukti** berawal dari tenda kecil di depan Pasar Tanjung Mojokerto.

Berada di bidang kuliner hampir selama 2 (dua) dekade, WCM mengalami perjalanan panjang yang mendewasakan.

WCM sebagai pelopor sambal segar, di awal berdiri hanya mampu menjual beberapa menu hingga saat ini berkembang dan mampu melayani ribuan pelanggan setiap hari dengan 80 varian menu makanan. Dengan sumber bahan baku lokal yang berkualitas, WCM selalu berupaya untuk menjaga kualitas menu yang disajikan.



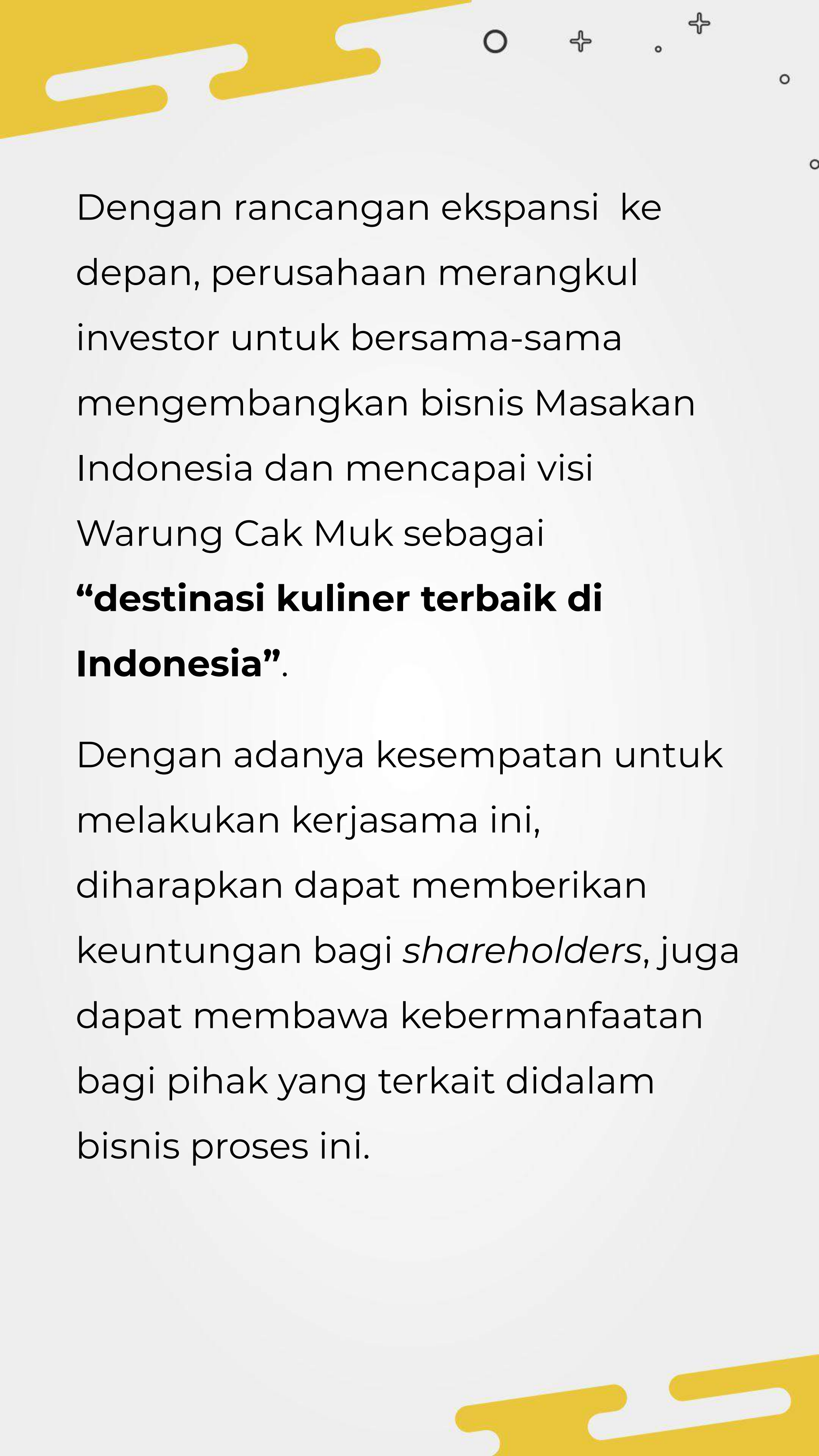


Berawal dari *Outlet* WCM Tamsis Mojokerto, saat ini WCM telah memiliki 5 (lima) cabang yang tersebar di Mojokerto, Dlanggu dan Jombang.

Konsep bisnis yang dikembangkan oleh WCM adalah warung makan dengan sajian Masakan Indonesia dengan menu unggulan Sambal Segar. Konsep ini sejalan dengan cita-cita WCM untuk menjadikan Masakan Indonesia menjadi tuan rumah di negeri sendiri.

Lokasi warung WCM berada di lokasi pinggir jalan yang strategis di area kuliner dan dekat dengan area pemukiman dan pendidikan.





Dengan rancangan ekspansi ke depan, perusahaan merangkul investor untuk bersama-sama mengembangkan bisnis Masakan Indonesia dan mencapai visi Warung Cak Muk sebagai **“destinasi kuliner terbaik di Indonesia”**.

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



Lokasi Usaha

Eksisting



WCM Tamsis

Jl. Taman Siswa No. 49, Mojokerto



WCM Bhayangkara

Jl. Bhayangkara No. 14, Mojokerto

Akan dibuka



Krian

Krian, Sidoarjo



Mojosari

Mojosari, Mojokerto



Prambon

Prambon, Sidoarjo

Lokasi Usaha Eksisting



WCM Tamsis
Jl. Taman Siswa No.49, Mojokerto



WCM Bhayangkara
Jl. Bhayangkara No. 14, Mojokerto

VIDEO PROFIL

PT Bima Jaya Mukti



**Klik untuk menonton





Profil Team



Abdoel Mukti

Direktur Utama

Bpk. Abdoel Mukti (Cak Muk) merupakan pendiri dari Warung Cak Muk. Beliau telah berpetualang di bisnis kuliner selama 32 tahun. Dimulai dengan menjadi karyawan di warung dan restoran di Surabaya, Tuban dan Jakarta.

Dengan kegigihan dan pengalamannya, Beliau mendirikan tenda kecil Warung Cak Muk di tahun 2000 dan mampu bertahan dan berkembang hingga saat ini.

Dalam WCM, beliau berperan penting sebagai pencipta kreasi menu dan sambal yang disajikan.



Mirza Muhrosni

General Manager

Dengan pengalamannya di dunia kuliner khususnya di kuliner cepat saji dan restoran, Bpk. Mirza dipercaya sebagai General Manager Management WCM.

Beliau bergabung dengan manajemen WCM di awal tahun 2019 dan berperan penting dalam pengelolaan keseluruhan *outlet* WCM.

Beliau bertugas untuk mengawal pertumbuhan bisnis WCM dan berperan penting terkait strategi dan inovasi setiap cabang WCM.



Budi Purwanto

Manager Keuangan

Bpk. Budi merupakan lulusan dari Akuntansi dan telah berpengalaman selama lebih dari 10 tahun meng-*handle Finance* Perusahaan.

Beliau dipercaya untuk mengatur keluar masuknya keuangan perusahaan, melakukan pembayaran kepada supplier dan menyusun laporan keuangan.



Susi Yanti N

Manager Operasional

Ibu Susi sebagai Manager Operasional bertanggung jawab atas jalannya operasional setiap cabang baik dari sisi kebutuhan stock, standarisasi menu dan sajian serta operasional karyawan.

Dengan pengalaman beliau di perusahaan kuliner sebelumnya, beliau berperan penting terkait pertumbuhan penjualan setiap cabang.

Dalam menjalankan tugasnya, beliau dibantu oleh Supervisor di setiap cabang.



Siti Nur Indah

Manager
Management

Ibu Siti berperan sebagai Manager Management yang bertanggung jawab untuk meng-*handle* seluruh kegiatan management termasuk di dalamnya kegiatan keuangan, marketing, dan HRD dan melaporkannya ke jajaran *management*.

Dengan latar belakang pendidikan di D1 Akuntansi, beliau berperan penting dalam kontrol management untuk mencapai target perusahaan.



JUMLAH PEKERJA

General Manager	: 1
Manager Keuangan	: 1
Manager Operasional	: 1
Supervisor	: 2
Staf Dapur	: 24
Kasir	: 2

Catatan:

Saat ini, fungsi Marketing dilakukan oleh *General Manager*.







Pak Bondan Winarno
Mengunjungi Warung Cak Muk Mojokerto



Financial Highlight

Profit & Loss Statement

Highlights

Warung Cak Muk

Periode 2018 & 2019

Dalam Rupiah Penuh

Pos Laba Rugi	2018	2019
Penjualan	5.879.193.564	5.765.078.423
Harga Pokok Penjualan (HPP)	3.474.343.355	2.383.274.666
Laba Kotor	2.404.850.209	3.381.803.757
Penjualan & Adm Umum (SGA)	1.563.903.979	2.379.618.636
Keuntungan Operasional	840.946.230	1.002.185.121
Pendapatan Lainnya	0	0
Beban Lainnya	8.564.335	0
Laba Usaha	832.381.895	1.002.185.121

Keterangan :

- Laba usaha di atas merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.
- Omset penjualan periode 2019 menurun tidak signifikan dibandingkan dengan periode 2018, yaitu sebesar -1,94%, namun penurunan ini tidak mempengaruhi laba usaha yang dicatat oleh perusahaan. Perusahaan mencatatkan kenaikan laba yang cukup besar yaitu sebesar 20,4%. Kenaikan ini berasal dari keberhasilan perusahaan dalam melakukan efisiensi *operasional cost*.
- Pada tahun 2019, manajemen Cak Muk melakukan penyesuaian beberapa pos pada HPP & SGA sehingga terdapat perubahan proporsi HPP & SGA terhadap penjualan. Penyesuaian ini dalam rangka menuju laporan keuangan yang sesuai dengan kaidah akuntansi secara umum.
- Beban lainnya di tahun 2018 merupakan selisih kerugian atas pencatatan keuangan. Adapun pos beban lainnya (beban penjualan *online* dan *non outlet*) yang sebelumnya muncul di tahun 2019 dilakukan penyesuaian dengan memindahkan ke pos HPP.

Disclaimer :

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



Jadi Pemilik Saham

PT Bima Jaya Mukti

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

26%
Dari Laba Bersih

* Angka diatas bukanlah yield investasi
Baca uraian pada kebijakan dividen

Penawaran Saham Perdana

PT Bima Jaya Mukti

Kode Saham	: WCAM
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 1.800.000.000
Total Saham Yang Dilepas	: 45%
Harga per lembar saham	: Rp 500,-
Minimal Investasi*	: Rp 6.061.000,-
Periode Pembagian Dividen**	: 6 bulan
Masa Penawaran Saham***	: 60 hari

Catatan :

* Minimal investasi dimungkinkan menurun, dikarenakan sistem di Santara telah menggunakan dynamic minimum investment dengan mempertimbangkan dana yang telah masuk dan total kuota pemegang saham yang tersisa.

**Mengikuti kebijakan dividen perusahaan

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



Bagaimana Mekanisme Kerjasamanya?

1. Anda dan pemodal lainnya di Santara melakukan Urun Dana untuk memiliki 45% saham PT Bima Jaya Mukti.
 2. Santara menyalurkan dana ke PT Bima Jaya Mukti untuk menjalankan bisnisnya
 3. Manajemen PT Bima Jaya Mukti akan mengelola dana untuk mengembangkan usahanya.
 4. PT Bima Jaya Mukti akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
 5. PT Bima Jaya Mukti 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

12%-16%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
1.800.000	957.628	26%	248.983	13,83%

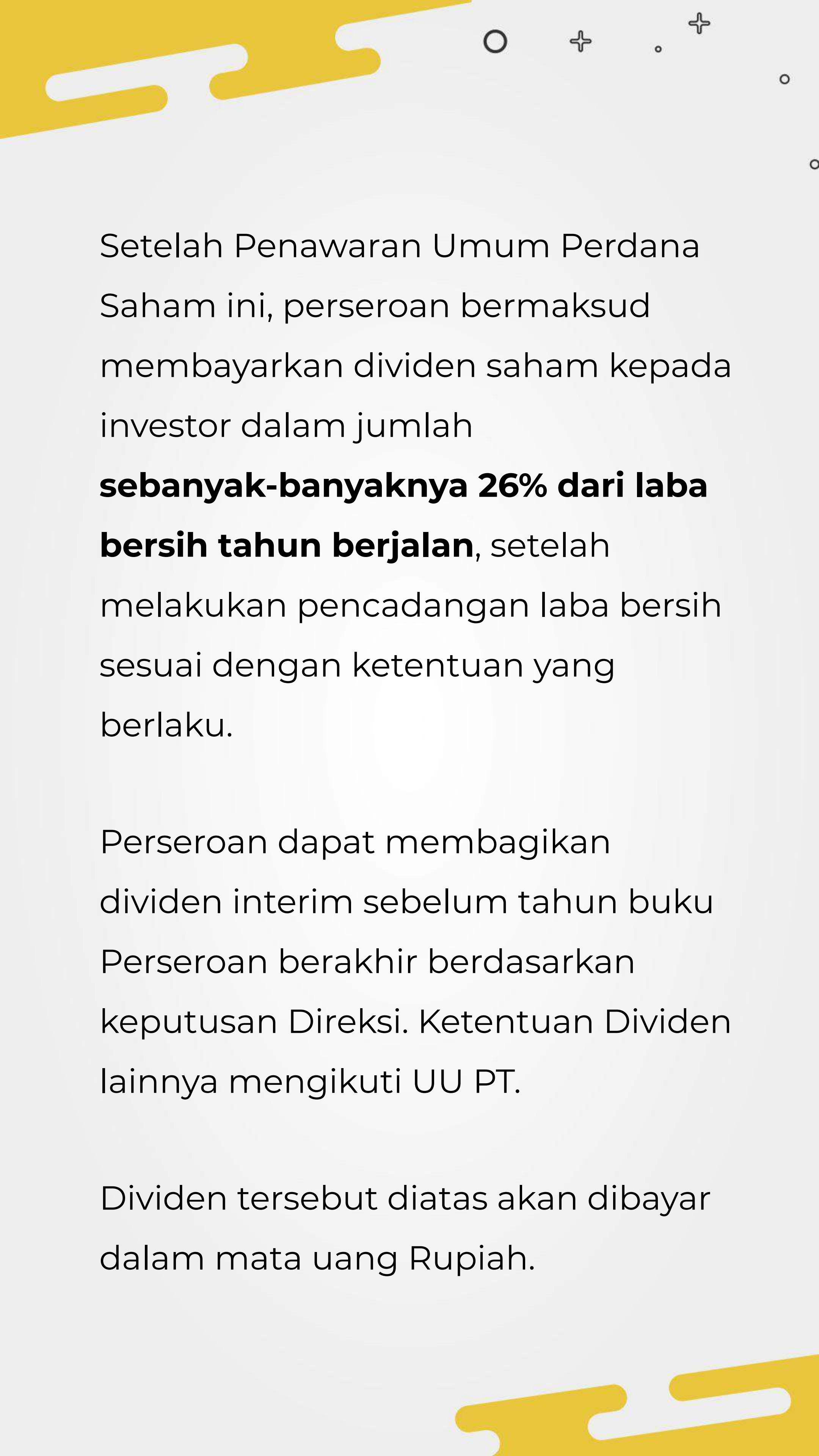
Catatan :

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

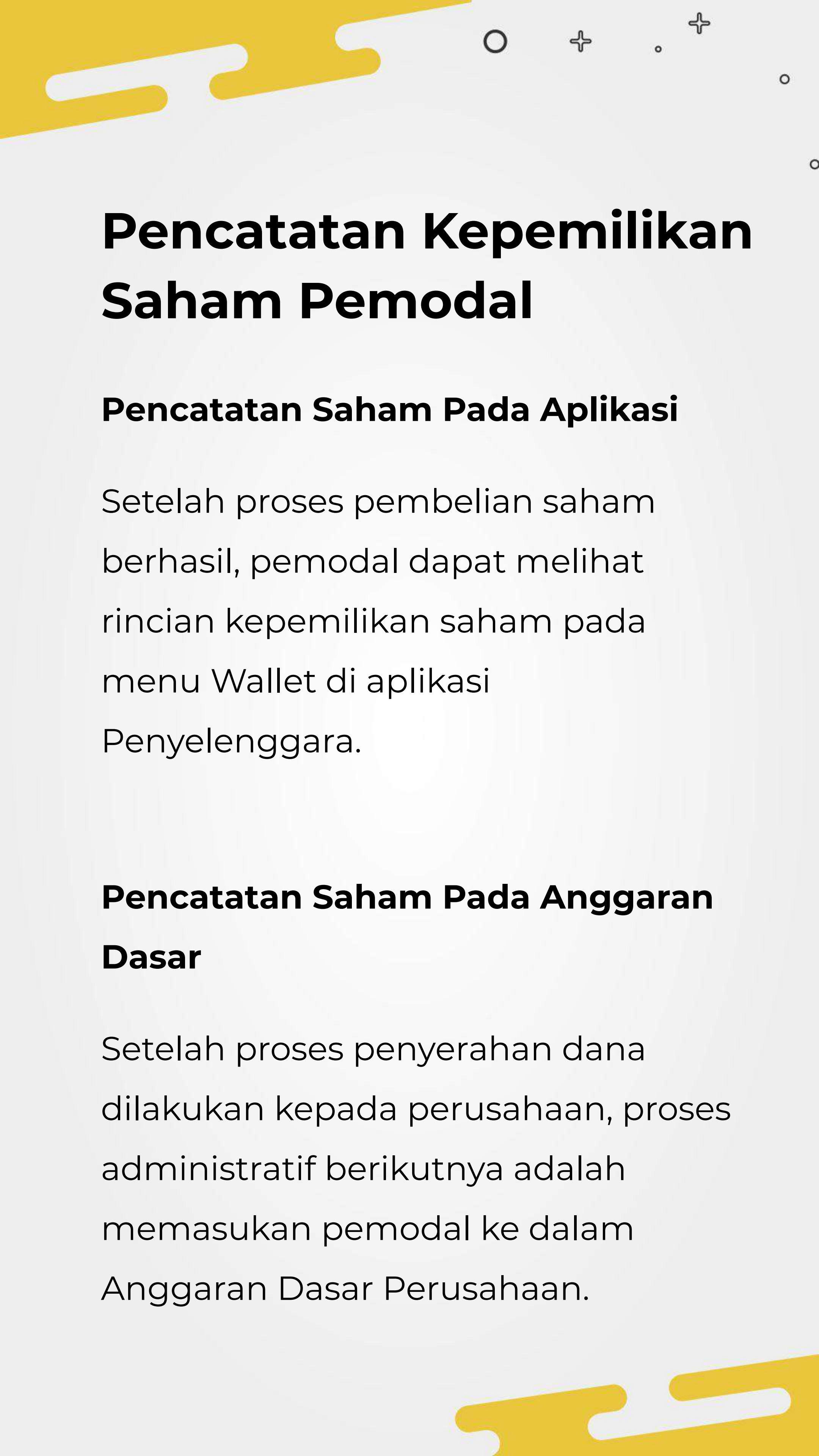


Setelah Penawaran Umum Perdana Saham ini, perseroan bermaksud membayarkan dividen saham kepada investor dalam jumlah **sebanyak-banyaknya 26% dari laba bersih tahun berjalan**, setelah melakukan pencadangan laba bersih sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

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.





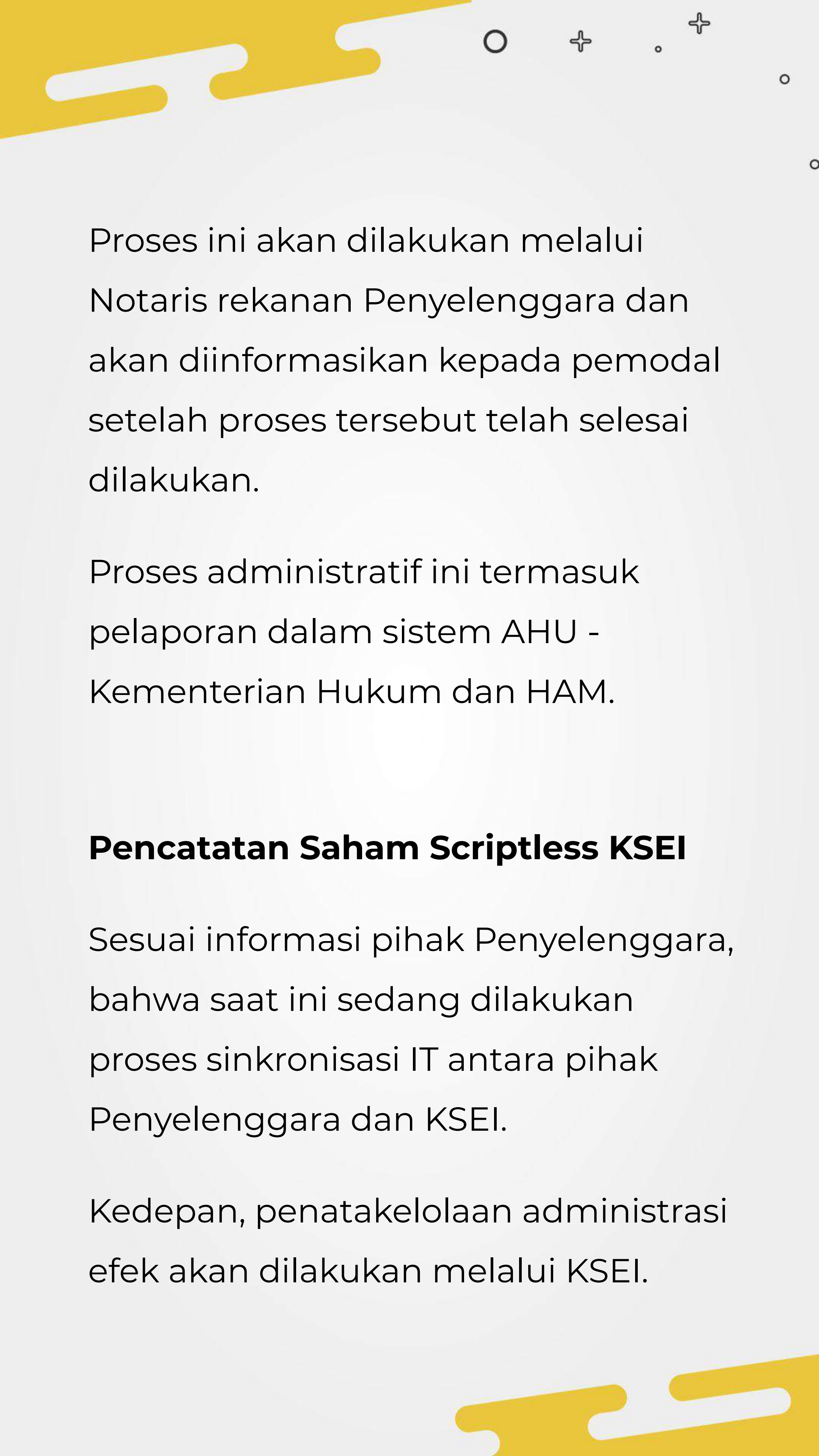
Pencatatan Kepemilikan Saham Pemodal

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

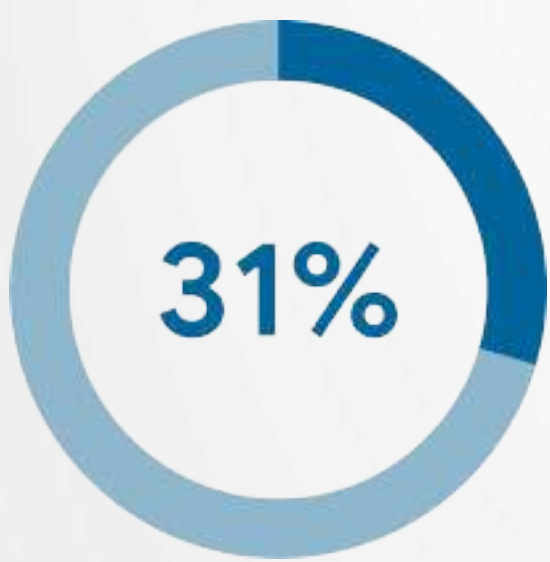
Sesuai informasi pihak Penyelenggara, bahwa saat ini sedang dilakukan proses sinkronisasi IT antara pihak Penyelenggara dan KSEI.

Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.

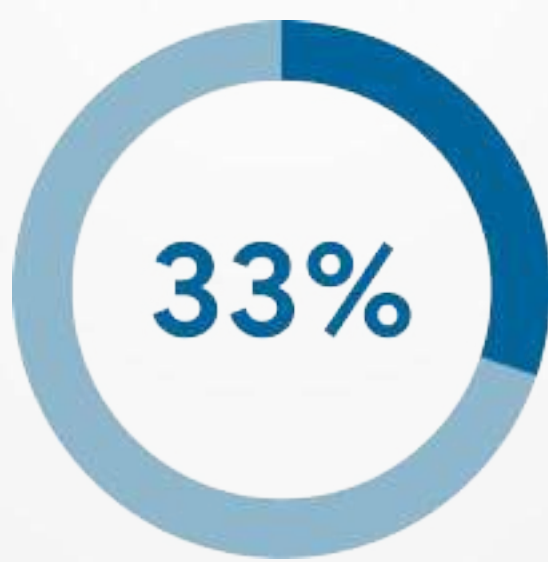


Rencana Penggunaan Dana

- Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk membuka 3 *outlet* baru di daerah Kabupaten Sidoarjo yaitu Krian & Prambon serta di daerah Mojosari Kab. Mojokerto, dengan persentase perkiraan penggunaan dana sbb :



Pembukaan
Cabang Baru di
Mojosari,
Mojokerto



Pembukaan
Cabang Baru
Krian, Sidoarjo



Pembukaan
Cabang Baru di
Prambon, Sidoarjo

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

Total Project Cost (TPC)

Dalam Rupiah Penuh

No.	Keterangan		Nilai
1	Pembukaan <i>outlet</i> baru di daerah Prambon, Sidoarjo		
	-	Sewa Tempat 5 tahun	300.000.000
	-	Peralatan & Bahan Baku (<i>Genset, Freezer, Startup Inventory, dsb</i>)	121.600.000
	-	<i>Furniture</i> (Meja & Kursi)	31.200.000
	-	Renovasi Bangunan	100.000.000
	-	Pra Operasional (Pemasangan Daya Listrik, Marketing, <i>Training, dsb</i>)	54.500.000
Sub Total			607.310.000
2	Pembukaan <i>outlet</i> baru di daerah Krian, Sidoarjo		
	-	Sewa Tempat 5 tahun	250.000.000
	-	Peralatan & Bahan Baku (<i>Genset, Freezer, Startup Inventory, dsb</i>)	121.600.000
	-	<i>Furniture</i> (Meja & Kursi)	31.200.000
	-	Renovasi Bangunan	100.000.000
	-	Pra Operasional (Pemasangan Daya Listrik, Marketing, <i>Training, dsb</i>)	54.500.000
Sub Total			557.310.000
3	Pembukaan <i>outlet</i> baru di daerah Mojosari, Mojokerto		
		Sewa Tempat 5 tahun	300.000.000
		Peralatan & Bahan Baku (<i>Genset, Freezer, Startup Inventory, dsb</i>)	121.600.000
		<i>Furniture</i> (Meja & Kursi)	20.200.000
		Renovasi Bangunan	150.000.000
		Pra Operasional (Pemasangan Daya Listrik, Marketing, <i>Training, dsb</i>)	54.500.000
Sub Total			646.310.000
TOTAL			1.810.930.000

Keterangan :

- Kekurangan dana dari total *project cost* akan ditanggung oleh manajemen PT. Bima Jaya Mukti.
- Nilai TPC di atas adalah taksiran nilai awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.



Risiko Khusus dan Mitigasinya



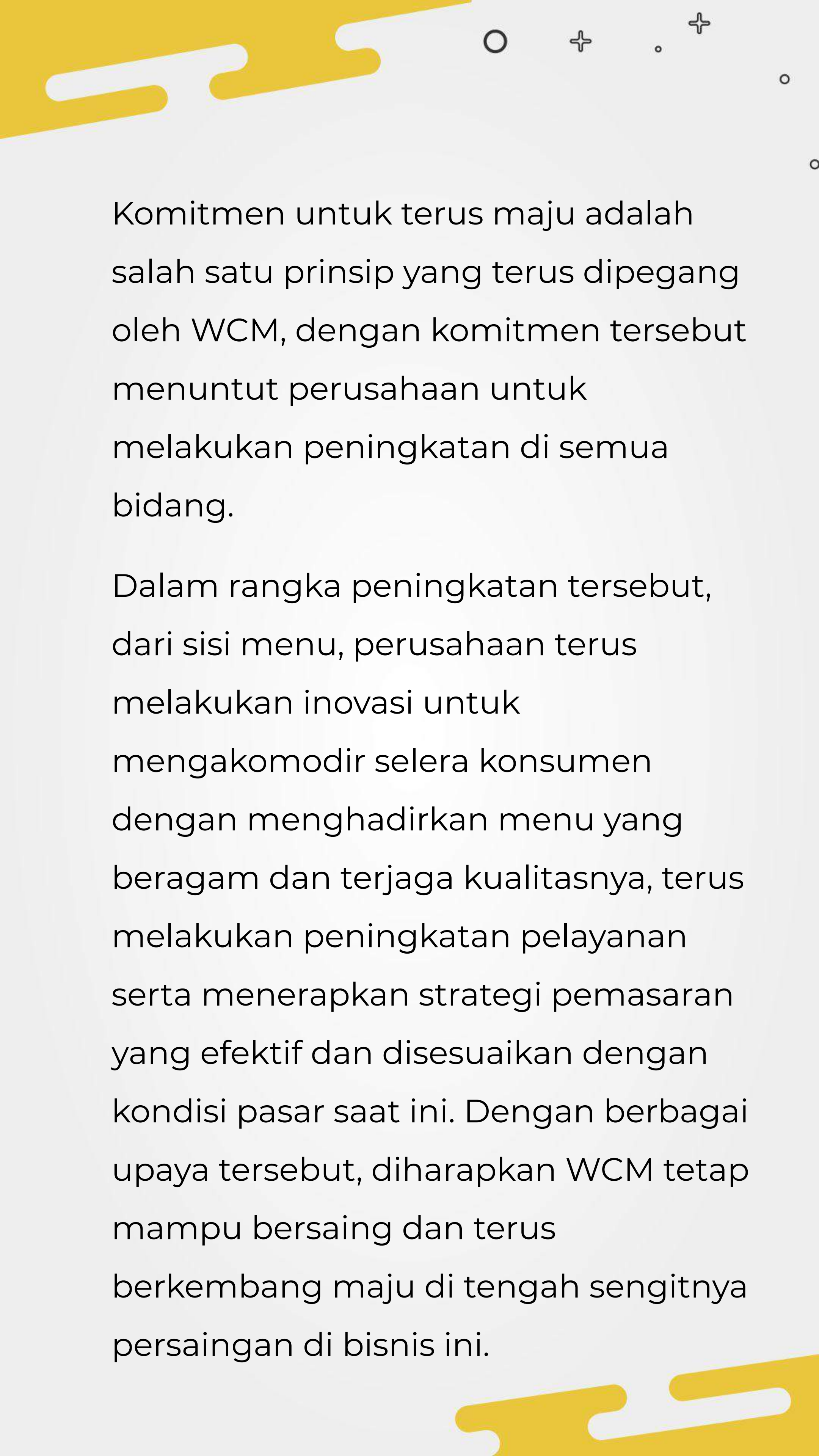
Risiko Persaingan Usaha

Hampir di setiap kota atau kabupaten, kita jumpai banyak sekali bisnis F&B dengan menu penyetan atau sambalan. Bisnis ini menjadi menarik mengingat potensinya sangat menjanjikan dan bahan baku mudah didapat serta menu sambalan sangat disukai oleh masyarakat umum dari berbagai kalangan.

Namun dari sekian banyak bisnis yang berjalan pada akhirnya akan “terseleksi oleh alam”, hanya bisnis yang memiliki komitmen dan strategi mumpuni yang mampu bertahan.

WCM adalah salah satu contoh bisnis yang dapat bertahan dan terus berkembang selama hampir 2 dekade terakhir.





Komitmen untuk terus maju adalah salah satu prinsip yang terus dipegang oleh WCM, dengan komitmen tersebut menuntut perusahaan untuk melakukan peningkatan di semua bidang.

Dalam rangka peningkatan tersebut, dari sisi menu, perusahaan terus melakukan inovasi untuk mengakomodir selera konsumen dengan menghadirkan menu yang beragam dan terjaga kualitasnya, terus melakukan peningkatan pelayanan serta menerapkan strategi pemasaran yang efektif dan disesuaikan dengan kondisi pasar saat ini. Dengan berbagai upaya tersebut, diharapkan WCM tetap mampu bersaing dan terus berkembang maju di tengah sengitnya persaingan di bisnis ini.

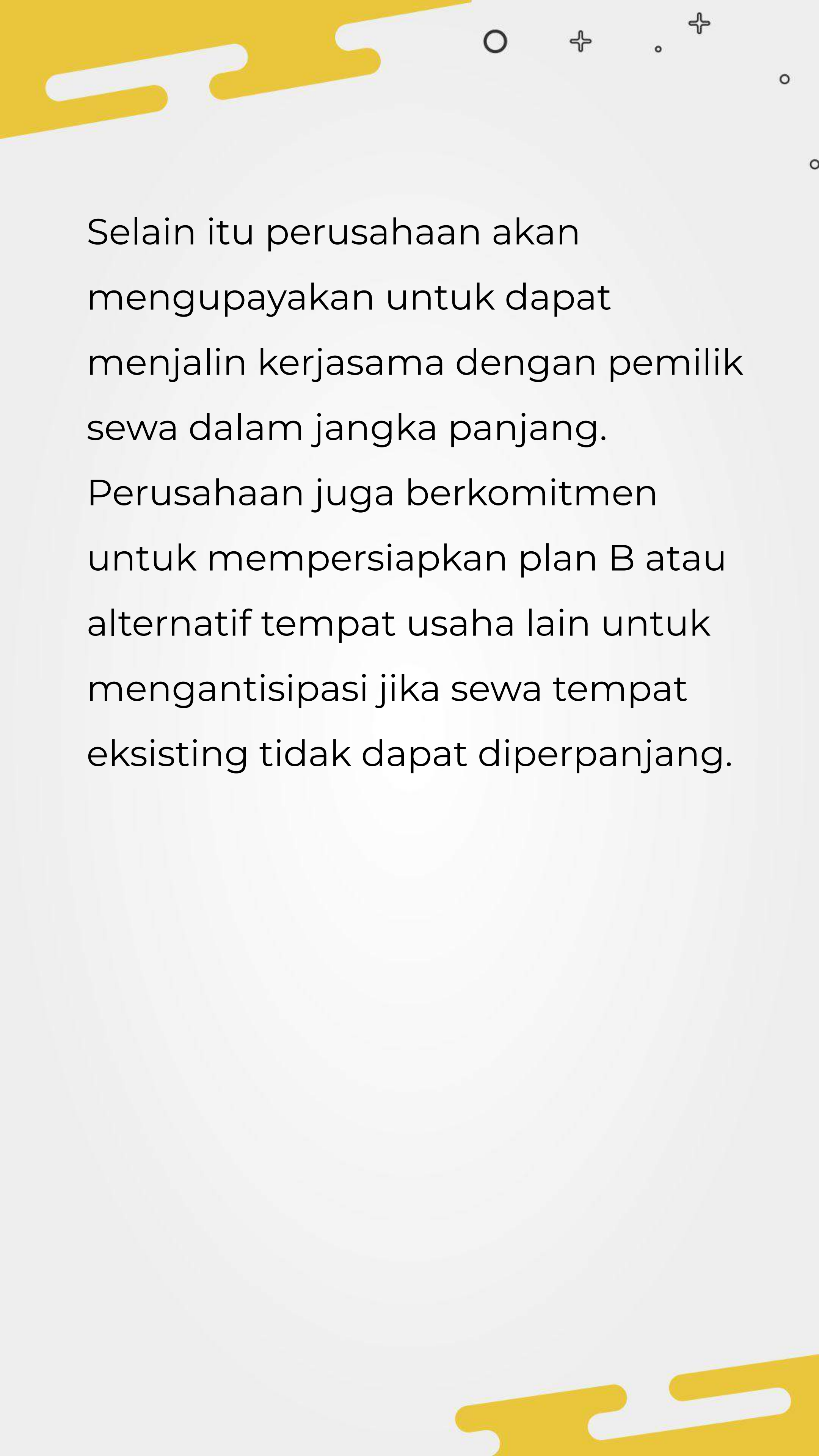


Risiko Kelangsungan Usaha

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

Untuk meminimalisir risiko tersebut, perusahaan berkomitmen untuk melakukan penyisihan atau pencadangan biaya sewa yang digunakan untuk memperpanjang/memperbaharui masa sewa sehingga ke depan diharapkan tidak terlalu mempengaruhi *cashflow* dari perusahaan.





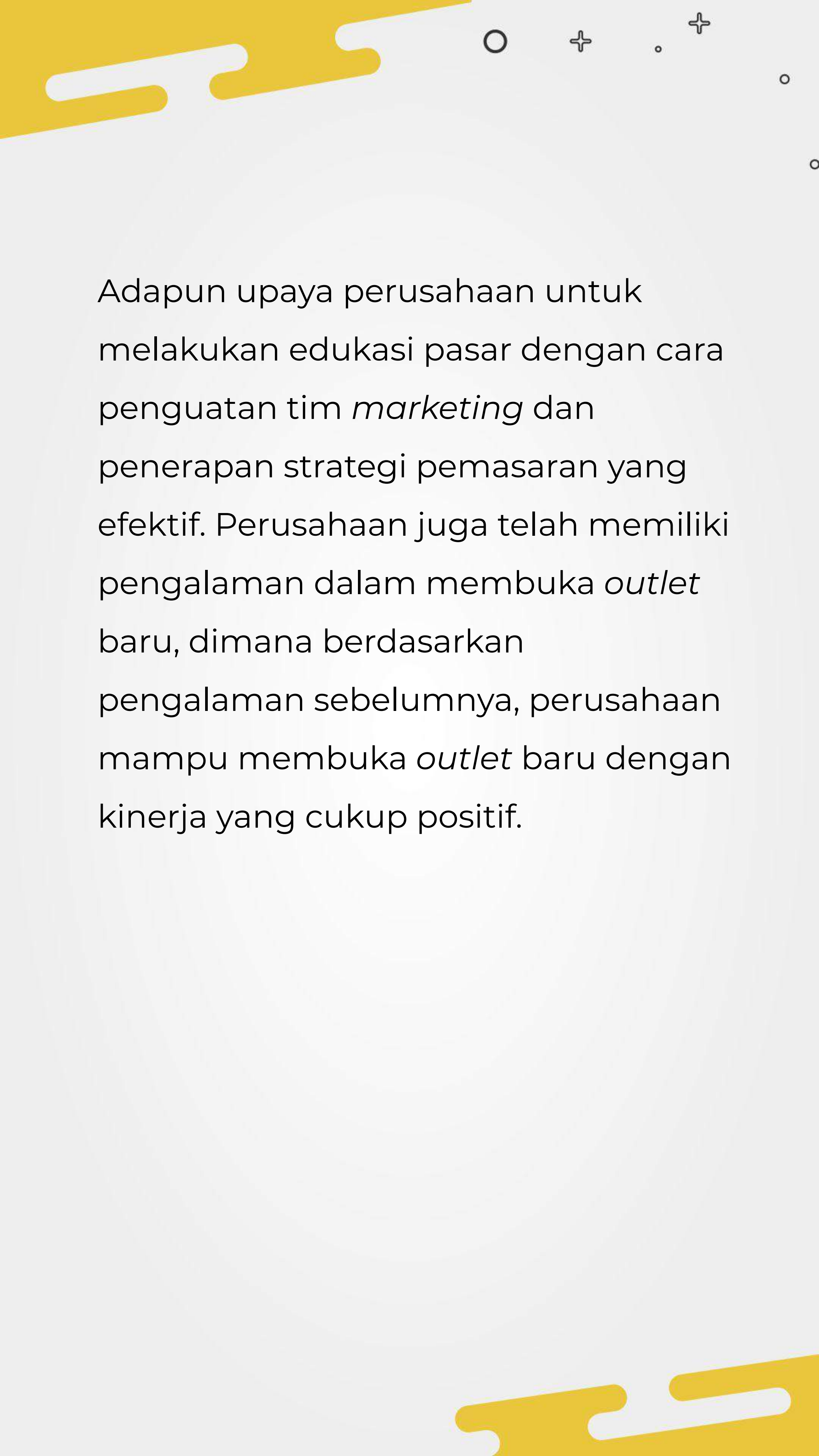
Selain itu perusahaan akan mengupayakan untuk dapat menjalin kerjasama dengan pemilik sewa dalam jangka panjang.

Perusahaan juga berkomitmen untuk mempersiapkan plan B atau alternatif tempat usaha lain untuk mengantisipasi jika sewa tempat eksisting tidak dapat diperpanjang.

Risiko Penjualan

Dengan rencana ekspansi 3 *outlet* baru yang akan dibuka, terdapat risiko penjualan dimana dimungkinkan kinerja omset usaha belum optimal, hal tersebut dapat disebabkan *delay* pembukaan *outlet*, *market* yang belum teredukasi & terbentuk, dsb.

Untuk meminimalisir hal tersebut, manajemen memiliki komitmen untuk mengupayakan akan membuka *outlet* dengan target sebelum Hari Raya Idul Fitri (Mei 2020), hal itu dibuktikan dengan telah terjalinnya komunikasi antara manajemen dengan pemilik tempat usaha. Diharapkan akan tercapai kesepakatan di antara kedua belah pihak sehingga pembukaan *outlet* dapat segera direalisasikan.



Adapun upaya perusahaan untuk melakukan edukasi pasar dengan cara penguatan tim *marketing* dan penerapan strategi pemasaran yang efektif. Perusahaan juga telah memiliki pengalaman dalam membuka *outlet* baru, dimana berdasarkan pengalaman sebelumnya, perusahaan mampu membuka *outlet* baru dengan kinerja yang cukup positif.



Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT Bima Jaya Mukti

- Management kami didukung oleh SDM yang berpengalaman dibidang kuliner dan pengelolaan restoran.
- Kami telah memiliki pengalaman selama hampir 2 dekade untuk mengelola Brand Cak Muk dan berkomitmen untuk terus tumbuh.
- Visi kami adalah untuk menjadi destinasi kuliner terbaik di Indonesia dengan mengutamakan kualitas menu, kebersihan, pelayanan dan kecepatan penyajian.
- Kreasi resep yang kami ciptakan merupakan pembelajaran dari pengalaman kami selama berkecimpung di dunia kuliner. Sehingga sudah kami sesuaikan dengan lidah masyarakat Indonesia.

- Untuk melengkapi *value* bisnis kami, WCM menggunakan sumberdaya lokal berkualitas untuk bahan baku maupun karyawannya.
- Harga produk kami tawarkan cukup terjangkau sesuai dengan segmen pasar yang kami tuju.
- Sesuai dengan slogan kami “ingat sambelan, ingat warung Cak Muk”, kami akan terus menjaga ciri khas dan branding yang kami tawarkan sehingga dapat memenangkan persaingan pasar.

Hormat kami

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Abdoel Mukti', written over a light blue rectangular background.

Abdoel Mukti

Direktur

Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Bima Jaya Mukti

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.

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.