



Bintang Laut PIK

SEAFOOD · FISHING · ENTERTAINMENT

CONFIDENTIAL & PRELIMINARY



DOC. 06 · FEASIBILITY STUDY · JULI 2026

Feasibility Study

Integrated Seafood, Fishing, Play, Community & Digital Ecosystem

Studi kelayakan awal sebagai dasar keputusan investasi dan eksekusi. Disusun dari data manajemen, dokumen internal, struktur sewa, model finansial kerja, dan sumber publik. Pantai Kita PIK, Holy District, unit HD-B1 dan HD-B2.

70

SKOR KELAYAKAN

23

BAGIAN STUDI

Rp13 M

KEBUTUHAN DANA

CONDITIONAL

VERDICT

DOKUMEN

Doc.06 · Feasibility Study

PEMILIK USAHA

Bintang Laut PIK

DISUSUN OLEH

Richflow.id · Business Consultant

CONFIDENTIAL & LIMITED DISTRIBUTION · BUKAN LEGAL OPINION ATAU LAPORAN AUDIT

§ Status Dokumen & Disclaimer

STATUS DOKUMEN

Conditional Feasibility Assessment

Studi kelayakan awal berbasis data manajemen, dokumen internal, struktur sewa, model finansial kerja, dan sumber publik yang tersedia.

Dokumen ini belum menggantikan legal opinion, technical engineering report, market survey primer, BOQ final, tax opinion, environmental assessment, atau laporan keuangan audit. Seluruh angka keuangan menggunakan M untuk miliar rupiah dan JT untuk juta rupiah. Angka target 100% merupakan management target yang agresif; keputusan investasi harus menggunakan skenario base dan downside sebagai dasar utama.

■ EMPAT KATEGORI DATA DALAM STUDI INI

KATEGORI DATA	DEFINISI	PERLAKUAN DALAM STUDI
Actual / Contractual	Tercantum dalam dokumen resmi seperti surat penawaran sewa	Digunakan sebagai dasar, tetapi tetap memerlukan legal review atas wording
Management Input	Diberikan oleh owner atau tim manajemen	Diterima sebagai input awal dan ditandai untuk validasi
Consultant Assumption	Asumsi kerja untuk melengkapi model	Tidak boleh dianggap sebagai fakta sebelum diuji
To Be Validated	Data belum tersedia atau belum cukup kuat	Menjadi condition precedent sebelum full go-live atau financial close

■ CARA MEMBACA ANGKA



M dan JT

M berarti miliar rupiah. JT berarti juta rupiah. Konsisten di seluruh dokumen.



Target 100%

Management target yang agresif, bukan proyeksi dasar untuk keputusan investasi.



Base & Downside

Skenario 65% dan 50% adalah dasar utama pengambilan keputusan.

§ Daftar Isi

Dua puluh tiga bagian yang menguji proyek dari setiap sisi: pasar, lokasi, teknis, operasi, organisasi, teknologi, legal, lingkungan, keuangan, sensitivitas, risiko, hingga syarat yang wajib dipenuhi sebelum investasi penuh.

01 Executive Summary & Verdict

02 Project Overview

03 Objectives, Scope & Methodology

04 Business Concept & Ecosystem

05 Market & Demand Feasibility

06 Segmentation & Value Proposition

07 Competitive & Strategic Feasibility

08 Location & Site Feasibility

09 Technical & Capacity Feasibility

10 Operational Feasibility

11 Organization & Human Capital

12 Technology & Application

13 Sales & Marketing Feasibility

14 Legal, Licensing & Compliance

15 Environmental, Health & Safety

16 Financial Feasibility

17 Sensitivity & Stress Testing

18 Risk Register & Mitigation

19 Implementation Roadmap

20 Governance, KPI & Reporting

21 Data Gaps & Due Diligence

22 Final Recommendation & CP

23 Sources & References

CARA MEMBACA STUDI INI

Bagian 01 memberi kesimpulan. Bagian 16 sampai 18 memberi angka dan risikonya. Bagian 21 dan 22 memberi daftar pekerjaan rumah yang harus selesai sebelum dana dicairkan penuh.

SIFAT DOKUMEN

Doc.06 bersifat rahasia dan distribusi terbatas. Bukan legal opinion, bukan laporan audit, dan bukan penawaran investasi.

01 Executive Summary & Feasibility Verdict

Bintang Laut PIK dirancang sebagai integrated seafood entertainment destination yang menggabungkan restoran seafood, pancing rekreasi, Galatama, Play Club Mahjong non-perjudian, event, membership, dan dua aplikasi.

Proyek berlokasi di Pantai Kita PIK, Holy District, unit HD-B1 dan HD-B2, dengan luas keseluruhan sekitar 1.892 m². Konsep venue mencakup sekitar 400 kursi restoran, 80 fishing seat, dan 30 meja Play Club. Secara strategis, konsep memiliki diferensiasi kuat karena menggabungkan lima pilar: Food, Fishing, Play, Community, dan Digital. PIK2 secara resmi diposisikan sebagai waterfront city dengan fasilitas komprehensif, kuliner, aktivitas, dan destinasi keluarga.

±1.892 m²

LUAS KAWASAN

±400

KURSI RESTORAN

80

FISHING SEAT

30

MEJA PLAY CLUB

FEASIBILITY VERDICT

CONDITIONAL GO

Proyek dinilai layak untuk dilanjutkan ke tahap final validation, legal closing, final engineering, dan controlled launch. Proyek belum layak disebut fully bankable sampai seluruh condition precedent pada bagian akhir dipenuhi.

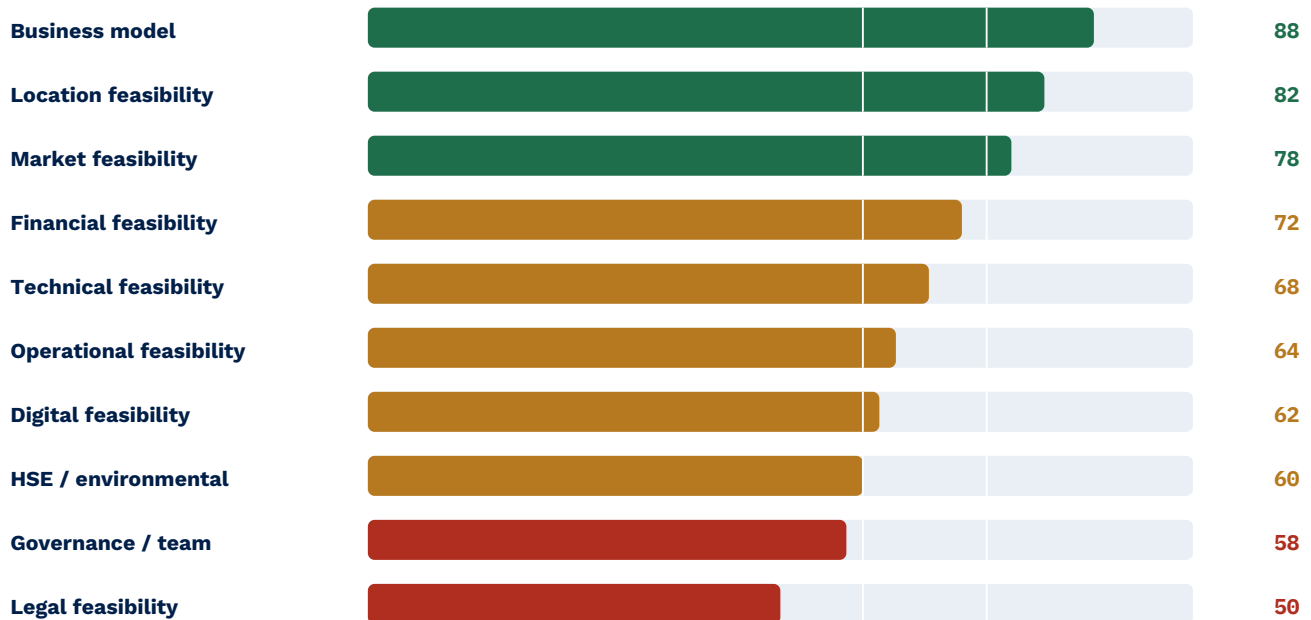


APA ARTI CONDITIONAL GO

Lanjutkan, tetapi jangan mencairkan seluruh dana. Setiap tahap investasi diikat pada penutupan risiko: persetujuan tertulis pemilik lokasi, legal opinion, BOQ final, riset pasar primer, dan kesiapan operasional yang teruji.

01 1.1 · Preliminary Feasibility Scorecard

Sepuluh dimensi kelayakan. Warna hijau berarti kuat, kuning berarti perlu perhatian, merah berarti menjadi syarat wajib sebelum investasi penuh.



GARIS PUTIH MENANDAI AMBANG 60 DAN 75

DIMENSI	SKOR	ASSESSMENT	PRIMARY ISSUE
Business model	88	Highly differentiated ecosystem	Execution complexity dan cross-unit coordination
Location feasibility	82	Strong destination context	Parking, traffic circulation, dan approved use
Market feasibility	78	Attractive but unvalidated	Demand target dan willingness to pay perlu validasi lapangan
Financial feasibility	72	Attractive under base case	BOQ, payroll, utilities, dan asumsi demand masih provisional
Technical feasibility	68	Technically achievable	Final drawings, MEP, pool engineering, kitchen throughput, fire safety
Operational feasibility	64	Feasible with strong SOP	Operasi 24 jam, banyak model layanan, kepadatan event
Digital feasibility	62	Buildable, adoption uncertain	Product-market fit dan external revenue belum terbukti
HSE / environmental	60	Manageable with controls	Wastewater, seafood waste, fish welfare, noise dan odor
Governance / team	58	Needs strengthening	Belum ada organisasi final, KPI ownership, dan internal control
Legal feasibility	50	Conditional	Ruang lingkup sewa tercatat F&B; aktivitas lain butuh persetujuan tertulis

01 1.2 · Alasan Lanjut dan Waspada

Studi ini tidak menjual optimisme. Kedua sisi disajikan dengan bobot yang sama.



Alasan Melanjutkan

- ✓ Konsep memiliki diferensiasi kuat dan sulit dibandingkan langsung dengan restoran, kolam pancing, atau play club yang berdiri sendiri.
- ✓ Restoran berperan sebagai anchor traffic, sedangkan pancing dan Play Club memperpanjang dwell time serta frekuensi kunjungan.
- ✓ Event, membership, dan aplikasi dapat mengubah transaksi satu kali menjadi hubungan komunitas jangka panjang.
- ✓ Lokasi PIK mendukung positioning premium, kuliner, keluarga, komunitas, dan destination entertainment.
- ✓ Model finansial base menunjukkan kemampuan menghasilkan laba dan pengembalian investor, meskipun bergantung pada volume dan disiplin biaya.



Alasan Berhati-hati

- Target 100% memerlukan traffic sangat tinggi: 960 pelanggan restoran per hari, 320 pemancing per hari, dan 120 booking meja Mahjong per hari.
- Ruang lingkup pemanfaatan lokasi dalam dokumen sewa tercatat sebagai F&B; kolam pancing, Galatama, Play Club, event, dan aplikasi harus mendapat persetujuan tertulis.
- Model CAPEX belum didukung BOQ final dan quotation vendor yang lengkap.
- Payroll, utilitas, water treatment, stocking ikan, hadiah event, dan maintenance belum didukung data aktual.
- Revenue aplikasi berpotensi double counting jika transaksi berasal dari venue dalam grup yang sama.
- Periode sewa lima tahun relatif pendek untuk investasi fisik dan ekosistem digital; perpanjangan harus menjadi prioritas.

KESEIMBANGAN YANG HARUS DIPEGANG



Peluang bisnisnya nyata, tetapi kompleksitasnya juga nyata. Proyek ini harus dikelola sebagai portofolio sistem operasi yang saling bergantung, bukan sebagai restoran dengan fasilitas tambahan.

02 Project Overview

Bintang Laut PIK tidak seharusnya dinilai sebagai satu restoran. Proyek merupakan multi-business ecosystem dengan satu venue sebagai physical anchor.

ELEMENT	DESCRIPTION
Project name	Bintang Laut PIK
Positioning	Integrated Seafood, Fishing & Entertainment Destination
Location	Pantai Kita PIK, Holy District, HD-B1 dan HD-B2
Leased premises	Sekitar 1.892 m ² total; 946 m ² per unit
Core physical components	Restaurant, fishing pond, Galatama area, Play Club, event dan community areas
Digital components	Aplikasi Fishing/Galatama dan aplikasi Play Club Mahjong
Target operating model	Hingga 24 jam, tergantung perizinan, staffing, dan economics operasional
Target customer groups	Keluarga, pelanggan seafood, komunitas pancing, komunitas Mahjong, korporasi, wisatawan, dan pelanggan malam hari
Brand promise	Eat. Fish. Play. Connect.

■ EMPAT PERAN DALAM SATU EKOSISTEM

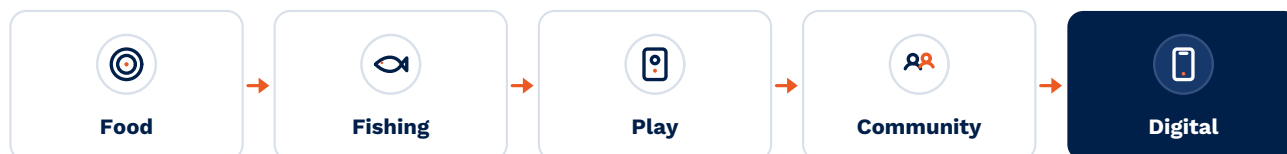
 Venue Physical anchor tempat seluruh pengalaman terjadi	 Event Traffic generator dengan kalender yang dapat diprediksi	 Membership Retention mechanism yang menaikkan frekuensi kunjungan	 Aplikasi Digital extension yang menjaga hubungan setelah kunjungan
--	--	--	---

02 2.1 · Ecosystem Architecture

Lima pilar dengan peran, hasil bagi pelanggan, dan hasil bagi bisnis yang berbeda. Kekuatannya justru muncul dari hubungan antarpilar.

PILAR	CORE ROLE	CUSTOMER OUTCOME	BUSINESS OUTCOME
Food	Anchor product dan meeting point	Seafood dining dan social gathering	Traffic, brand familiarity, cross-selling
Fishing	Rekreasi dan kompetisi	Relaksasi, keterampilan, komunitas, dan prestasi	Long dwell time, repeat visit, partisipasi event
Play	Social strategy-based entertainment	Permainan non-perjudian yang nyaman dan turnamen	Table utilization, F&B attachment, community retention
Community	Membership, league, VIP club, dan ambassador	Rasa memiliki, pengakuan, dan aktivitas berulang	Biaya akuisisi lebih rendah dan lifetime value lebih tinggi
Digital	Booking, registration, payment, profile, dan leaderboard	Kemudahan dan kontinuitas di luar venue	Data, CRM, ekspansi partner, dan network effect

■ ALUR NILAI ANTARPILAR



SYARAT AGAR KEUNGGULAN INI NYATA



Kompetitor kategori tunggal harus terus membeli traffic baru. Bintang Laut dapat memindahkan pelanggan antarunit, memperpanjang waktu tinggal, dan meningkatkan frekuensi kunjungan. Namun keunggulan ini hanya muncul bila POS, CRM, membership, event, dan aplikasi terhubung dalam satu customer ID.

03 Study Objectives & Scope

Lima tujuan studi dan sebelas ruang lingkup yang diuji. Setiap tujuan diarahkan pada satu pertanyaan: apakah proyek ini layak dilanjutkan.

■ 3.1 · LIMA TUJUAN STUDI

- 01 Menilai apakah konsep dapat menarik permintaan yang cukup dan berulang.
- 02 Menguji kecocokan lokasi, kapasitas fisik, teknologi, organisasi, dan legalitas.
- 03 Menguji apakah model finansial memiliki margin, arus kas, dan pengembalian investor yang memadai.
- 04 Mengidentifikasi risiko yang dapat membatalkan atau menunda proyek.
- 05 Menetapkan kondisi wajib sebelum financial close, construction completion, dan grand opening.

■ 3.2 · RUANG LINGKUP STUDI

- ✓ Business and market feasibility
- ✓ Location and site feasibility
- ✓ Technical and capacity feasibility
- ✓ Operational feasibility
- ✓ Organization and human capital
- ✓ Technology and applications
- ✓ Sales and marketing
- ✓ Legal and compliance
- ✓ Environmental, health and safety
- ✓ Financial feasibility and scenario analysis
- ✓ Risk management and implementation roadmap

BATAS TEGAS STUDI INI



Studi ini menilai kelayakan, bukan menjamin hasil. Ia menunjukkan di mana proyek kuat, di mana proyek rapuh, dan pekerjaan apa yang wajib diselesaikan sebelum dana investor dicairkan penuh.

03 3.3 · Metodologi dan Keterbatasannya

Enam metode yang digunakan, lengkap dengan keterbatasan masing-masing. Kejujuran metodologi adalah bagian dari kualitas studi.

METODE	PENERAPAN DALAM STUDI	KETERBATASAN
Document review	Lease offer, internal business model, financial model, product profile, sales dan marketing plan	Sebagian dokumen sumber masih preliminary dan belum final secara hukum
Management input analysis	Kapasitas, harga, jam operasi, target pelanggan, dan pengalaman yang ada	Memerlukan validasi independen
Bottom-up capacity modeling	Seats x utilization x sessions x price	Tidak otomatis membuktikan permintaan pasar
Scenario analysis	Pencapaian target 40%, 50%, 65%, 75%, dan 100%	Bergantung pada asumsi HPP dan OPEX
Public-source review	Positioning PIK2 dan kesiapan digital Indonesia	Bukan pengganti survei traffic dan konsumen lokal
Risk-based assessment	Likelihood, impact, mitigation, dan owner	Memerlukan pembaruan berkelanjutan selama eksekusi

■ 3.4 · RISET PRIMER YANG DIREKOMENDASIKAN SEBELUM INVESTASI FINAL

RESEARCH WORKSTREAM	MINIMUM SAMPLE / OUTPUT	DECISION SUPPORTED
Consumer survey	200 sampai 300 responden di PIK dan Jabodetabek	Willingness to visit, price acceptance, minat aktivitas
In-depth interviews	30 leader komunitas pancing dan Mahjong serta pengguna aktif	Frekuensi event, konversi komunitas, perilaku aplikasi
Corporate interviews	10 sampai 15 pembeli HR, GA, dan event	Permintaan paket korporat
Traffic and parking count	7 hari kerja ditambah 4 hari akhir pekan	Pola kedatangan, kebutuhan valet, kemacetan puncak
Competitor mystery visits	Minimum 10 venue fisik	Layanan, harga, antrean, okupansi, dan pain point pelanggan
Digital prototype test	100 pengguna target per aplikasi	Booking, payment, registration, dan retensi

MENGAPA RISET PRIMER TIDAK BOLEH DILEWATI

Model kapasitas membuktikan berapa banyak yang dapat dijual. Riset primer membuktikan berapa banyak yang akan dibeli. Keduanya berbeda, dan hanya yang kedua yang membayar tagihan.

04 Business Concept & Ecosystem Feasibility

Kelayakan konsep terutama berasal dari kemampuan setiap unit untuk saling mengisi. Restoran memberikan traffic umum; pancing dan Play Club menciptakan long-stay experience; Galatama dan turnamen menghasilkan kalender rutin.

UNIT	CUSTOMER NEED	FEASIBILITY LOGIC	CRITICAL REQUIREMENT
Restaurant & F&B	Seafood berkualitas, berkumpul, dan perayaan	Catchment besar dan cross-traffic dari seluruh unit lain	Menu engineering, kitchen throughput, food safety, parking
Recreational Fishing	Relaksasi dan aktivitas keluarga atau komunitas	Aktivitas terdiferensiasi dengan dwell time tinggi	Kualitas air, pasokan ikan, keselamatan, dan kontrol booking
Galatama	Kompetisi, pengakuan, dan komunitas	Event terjadwal menciptakan permintaan berulang dan konten	Format multi-sesi, aturan transparan, hadiah, pipeline sponsor
Play Club Mahjong	Permainan sosial yang nyaman	Aktivitas indoor mendukung traffic larut malam dan tahan cuaca	Kebijakan non-perjudian yang jelas, table management, governance komunitas
Membership / VIP	Prioritas, pengakuan, dan benefit berulang	Dapat menghubungkan seluruh unit dan menaikkan frekuensi	Ekonomi benefit, CRM, dan proposisi renewal
Apps	Kemudahan, booking, ranking, dan komunitas	Layak secara teknis dan dapat diskalakan melampaui venue	Product-market fit, partner venue, kepatuhan PSE, privasi, dan payment

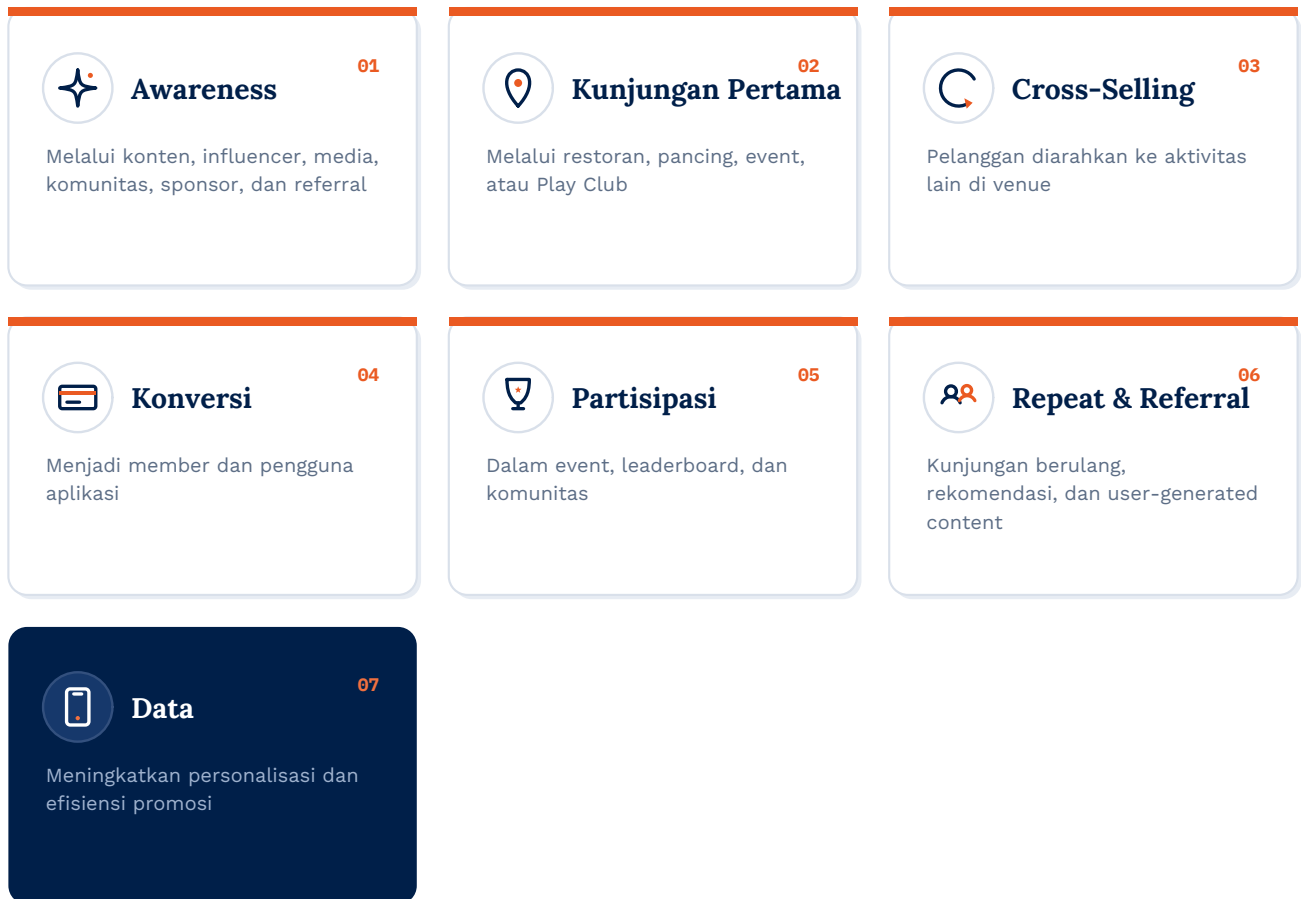
PERBEDAAN ANTARA KONSEP DAN KELAYAKAN



Setiap unit di atas layak secara konsep. Namun kelayakan sesungguhnya ditentukan oleh kolom terakhir. Tanpa kitchen throughput yang terbukti, tanpa kualitas air yang terjaga, tanpa aturan non-perjudian yang ditegakkan, dan tanpa product-market fit aplikasi, seluruh logika ekosistem hanya menjadi presentasi yang indah.

04 4.2 · Ecosystem Flywheel

Tujuh tahap yang berputar semakin cepat setiap putaran. Inilah mesin yang membuat biaya akuisisi turun sementara frekuensi kunjungan naik.



STRATEGIC ADVANTAGE

Cross-Unit Customer Movement

Kompetitor kategori tunggal harus terus membeli traffic baru. Bintang Laut dapat memindahkan pelanggan antarunit, memperpanjang waktu tinggal, dan meningkatkan frekuensi kunjungan.

SYARAT TEKNISNYA

Keunggulan ini hanya muncul bila POS, CRM, membership, event, dan aplikasi terhubung dalam satu customer ID. Tanpa itu, flywheel tidak pernah berputar.

05 Market & Demand Feasibility

PIK2 secara resmi diposisikan sebagai waterfront city dengan fasilitas komprehensif, kuliner, aktivitas, dan destinasi keluarga. Kawasan dibangun sebagai destination ecosystem, bukan sekadar kawasan hunian.

Kesiapan digital Indonesia mendukung penggunaan aplikasi dan CRM. Data APJII yang dikutip Reuters mencatat penetrasi internet Indonesia sebesar 79,5% pada 2024, sehingga booking, membership, pembayaran, notifikasi, dan community engagement secara digital merupakan pendekatan yang masuk akal untuk pasar dewasa.

79,5%

PENETRASI INTERNET 2024

345.600

KUNJUNGAN RESTORAN / TAHUN

129.600

TABLE-HOURS / TAHUN

16.800

ENTRY EVENT / TAHUN

5.1 · DEMAND DRIVERS DAN LAWAN ARGUMENNYA

DEMAND DRIVER	MENGAPA MENDUKUNG PROYEK	RISIKO / COUNTERPOINT
Destination behavior di PIK	Pengunjung mencari makanan, wisata, dan aktivitas dalam satu kawasan	Persaingan perhatian dan belanja diskresioner sangat ketat
Family and group dining	Venue 400 kursi cocok untuk kumpul dan menu sharing	Parkir dan kecepatan layanan dapat menjadi bottleneck
Community-based recreation	Pancing dan Mahjong menciptakan perilaku kelompok berulang	Adopsi komunitas tidak dapat diasumsikan tanpa kemitraan
Event economy	Kompetisi terjadwal menciptakan traffic dan konten yang dapat diprediksi	Target event agresif dan kompleks secara operasional
Digital booking dan CRM	Mengurangi friksi dan memungkinkan retensi	Aplikasi bisa sepi bila tidak menyelesaikan masalah nyata
Night-time economy	Pancing, Play Club, dan late dining memperpanjang jam operasi	Staffing, keamanan, dan utilitas 24 jam dapat menggerus margin

KESIMPULAN SEMENTARA PASAR



Setiap pendorong permintaan memiliki lawan argumen yang sama kuatnya. Karena itu skor market feasibility ditetapkan 78 dari 100: menarik, tetapi belum tervalidasi pada tingkat riset primer.

05 5.2 · Capacity-Based Serviceable Market

Berapa banyak yang dapat dijual bila kapasitas terisi penuh. Perhatikan peringatan di bawah tabel: angka ini bukan bukti permintaan.

UNIT	ASUMSI KAPASITAS OPERASIONAL 100%	ANNUAL SERVICE OUTPUT
Restaurant	960 pelanggan/hari x 360 hari	345.600 kunjungan pelanggan
Fishing	960 paid seat-hours/hari x 360 hari	345.600 jam pancing berbayar
Play Club	360 table-hours/hari x 360 hari	129.600 table-hours
Galatama	1.000 entry peserta/bulan	12.000 entry peserta
Mahjong events	400 entry peserta/bulan	4.800 entry peserta
Membership	1.000 member tahunan	1.000 keanggotaan aktif
Apps	1.000 pengguna baru/aplikasi/tahun	2.000 pengguna baru di dua aplikasi

PERINGATAN METODOLOGI

Kapasitas Bukan Permintaan

Angka di atas menunjukkan kapasitas yang dapat dijual, bukan bukti permintaan. Kelayakan pasar final membutuhkan bukti willingness to pay, conversion rate, repeat rate, dan customer acquisition cost.

■ TIGA BUKTI YANG BELUM DIMILIKI



Willingness to Pay

Apakah pasar bersedia membayar Rp250.000 per orang dan Rp100.000 per jam pancing



Repeat Rate

Berapa persen pelanggan kembali dalam 30, 60, dan 90 hari



Acquisition Cost

Berapa biaya untuk mendatangkan satu pelanggan yang benar-benar hadir

Ketiga bukti inilah yang membedakan rencana bisnis dari studi kelayakan. Tanpa ketiganya, seluruh proyeksi finansial hanyalah aritmetika dari kapasitas.

05 5.3 · Demand Validation Gates

Bukti minimum yang wajib ada sebelum grand opening, lengkap dengan aturan go dan no-go. Inilah rem yang melindungi kas perusahaan.

GATE	BUKTI MINIMUM SEBELUM GRAND OPENING	ATURAN GO / NO-GO
Restaurant	Database 3.000+ qualified lead; 1.500 reservasi soft-opening; 5 hero menu tervalidasi	Tidak ada full-scale staffing tanpa kecepatan reservasi yang terbukti
Fishing	500 qualified lead; 5 partner komunitas; 200 paid trial booking	Kurangi jam operasi bila okupansi jam utama tetap di bawah 25%
Play Club	300 qualified player; 5 community captain; 100 paid trial booking	Tidak ada operasi 24 jam sebelum pola utilisasi terbukti
Galatama	Minimal 50% komitmen peserta untuk dua event pertama	Frekuensi event harus mengikuti permintaan berbayar, bukan ambisi kalender
Sponsors	LOI atau kontrak yang ditandatangani, bukan minat verbal	Revenue sponsor dikeluarkan dari base forecast sampai dikontrak
Apps	Beta 100 pengguna dan penyelesaian payment atau booking di atas 85%	Jangan meluncurkan seluruh fitur sebelum core flow stabil

■ LOGIKA GERBANG PERMINTAAN



MENGAPA GERBANG INI LEBIH BERTAHAP DARIPADA OPTIMISME



Membuka 400 kursi, 80 seat, dan 30 meja sekaligus tanpa bukti permintaan berarti membayar gaji, listrik, dan bahan baku untuk ruangan yang setengah kosong. Gerbang ini mengubah keberanian menjadi keputusan yang dapat dipertanggungjawabkan.

06 Segmentation & Value Prop

Delapan segmen dengan pekerjaan yang ingin diselesaikan, solusi Bintang Laut, dan jalur konversinya masing-masing.

SEGMENT	JOB-TO-BE-DONE	BINTANG LAUT SOLUTION	CONVERSION PATH
Families	Makan dan menghabiskan waktu berkualitas bersama	Dining plus pancing ramah pemula dan permainan indoor	Restaurant, activity trial, membership
Seafood customers	Menikmati seafood signature di venue yang nyaman	Restoran format besar dan menu sharing	Dining, repeat dining, celebrations
Fishing beginners	Mencoba memancing tanpa kerumitan	Peralatan, panduan, booking, dan fasilitas aman	Trial, recreational fishing, community
Fishing community	Berkompetisi dan mendapat pengakuan	Galatama, leaderboard, Master Angler, dan league	Event, app, membership, league
Mahjong community	Bermain sosial di venue yang terkelola	Play Club non-perjudian, table booking, dan turnamen	Booking, tournament, membership
Corporate buyers	Menciptakan gathering yang berbeda	Dining, fishing, Play Club, dan koordinasi event	Lead, proposal, event, annual account
Sponsors	Akses ke komunitas dan konten terkonsentrasi	Naming rights, aktivasi event, dan eksposur digital	Proposal, event, annual partnership
Tourists / PIK visitors	Menemukan aktivitas destinasi yang berkesan	Satu lokasi dengan makanan dan banyak pengalaman	Walk-in, bundle, social sharing

6.1 • CORE VALUE PROPOSITION

Eat. Fish. Play. Connect.

Datang untuk makan. Tinggal untuk bermain. Kembali karena komunitasnya. Bintang Laut PIK harus menawarkan satu perjalanan pelanggan yang terintegrasi, bukan kumpulan tenant atau fasilitas yang berjalan sendiri-sendiri.

Perhatikan bahwa delapan segmen di atas dapat diisi oleh orang yang sama pada waktu berbeda. Pelanggan paling berharga adalah mereka yang menempati beberapa segmen sekaligus.

07 Competitive & Strategic Feasibility

Secara kategori, Bintang Laut menghadapi empat kelompok pesaing. Keunggulan utamanya adalah integrasi fisik dan digital serta cross-category customer journey.

COMPETITOR ARCHETYPE	TYPICAL STRENGTH	TYPICAL WEAKNESS	BINTANG LAUT RESPONSE
Seafood / family restaurant	Reputasi makanan, ulasan yang sudah ada, dan rutinitas layanan	Kedalaman aktivitas dan komunitas terbatas	Tambahkan fishing, play, event, membership, dan retensi digital
Fishing pond	Komunitas pancing autentik dan know-how operasional	Makanan, ambience, layanan keluarga, dan sistem digital dapat terbatas	Venue premium, integrasi restoran, booking, dan produksi event
Mahjong / play venue	Komunitas terfokus dan pengguna meja berulang	Mungkin kurang positioning keluarga dan kedalaman F&B	Play Club premium non-perjudian dengan restoran dan aplikasi
Fishing app	Jangkauan digital, konten, atau utilitas	Tidak punya flagship fisik dan kontrol pengalaman lebih lemah	Gunakan venue sebagai platform akuisisi dan bukti; gandeng venue eksternal
Board game / social app	Mekanika matchmaking dan engagement	Tidak memiliki destinasi makanan dan pancing terintegrasi	Hubungkan identitas digital ke booking, event, dan reward fisik

CATATAN RUANG LINGKUP

Analisis kompetitif mendalam harus menjadi dokumen terpisah dan diperbarui sebelum launching. Doc.03 Competitive Advantage memuat pemetaan dua puluh pesaing pada empat arena secara lengkap.

INTI KEUNGGULAN KOMPETITIF



Setiap arketipe pesaing kuat pada satu hal dan lemah pada hal yang sama: tidak ada yang menghubungkan seluruh perjalanan pelanggan. Di celah itulah Bintang Laut membangun posisinya.

07 7.1 · Defensibility and Moat

Enam parit pertahanan beserta syarat agar benar-benar bertahan. Moat tanpa syaratnya hanyalah slogan.

MOAT	CARA MEMBANGUNNYA	SYARAT DEFENSIBILITY
Integrated venue ecosystem	Food, fishing, play, dan event dalam satu destinasi	Konsistensi operasional di seluruh unit
Community and event IP	Master Angler, league, turnamen musiman, dan konten	Aturan transparan dan kalender berulang
Customer data	Satu ID di POS, booking, aplikasi, event, dan membership	Consent, privasi, kualitas data, dan eksekusi CRM
Brand and signature products	Hero product seafood dan identitas destinasi yang khas	Kualitas konsisten dan layanan yang berkesan
Partner network	Venue pancing, komunitas, sponsor, dan akun korporat	Ekonomi partner yang jelas dan tata kelola
Operational know-how	SOP restoran, kolam, play, event, dan operasi 24 jam	Training, audit, dan kedalaman manajemen

■ MOAT PALING SULIT DITIRU

 Customer Data Satu customer ID lintas seluruh unit membutuhkan tahunan disiplin, bukan anggaran	 Community IP Kalender dan ranking yang sudah menjadi kebiasaan pasar tidak dapat dibeli	 Operational Know-How SOP yang teruji lahir dari ribuan jam operasi, bukan dari dokumen
---	---	--

08 Location & Site Feasibility

Tujuh faktor lokasi dengan implikasi kelayakannya. Skor 82 dari 100: konteks destinasi kuat, namun tetap bersyarat.

SITE FACTOR	ASSESSMENT	FEASIBILITY IMPLICATION
Location context	PIK2 diposisikan sebagai waterfront city dengan destinasi kuliner dan aktivitas	Mendukung positioning premium dan multi-experience
Premises	HD-B1 dan HD-B2, sekitar 1.892 m² total	Skala memadai, namun zoning dan sirkulasi detail harus direkayasa
Lease term	Lima tahun sejak outlet start atau akhir fit-out, dengan indikasi opsi perpanjangan	Hak perpanjangan kritikal karena CAPEX dan ekosistem digital berumur ekonomis lebih panjang
Rent structure	Revenue share naik dari 5% ke 8% ditambah service charge	Occupancy cost tumbuh seiring penjualan; definisi revenue harus jelas secara hukum
Approved use	Dokumentasi sewa menyebut F&B	Fishing, Play Club, dan event memerlukan persetujuan tertulis eksplisit
Parking	Management input: 30 mobil dan 100 motor ditambah valet	Potensi bottleneck untuk restoran 400 kursi dan event bersamaan
24-hour concept	Management target	Memerlukan validasi landlord, keamanan, kebisingan, staffing, dan komersial

■ DUA TEMUAN YANG PALING MENENTUKAN



TEMUAN 01 · APPROVED USE

Tercatat sebagai F&B

Kolam pancing, Galatama, Play Club, event, dan aktivitas aplikasi berada di luar ruang lingkup tertulis. Tanpa amandemen, seluruh model bisnis berisiko.



TEMUAN 02 · PARKING

30 mobil, 100 motor

Untuk restoran 400 kursi ditambah event bersamaan, kapasitas ini berpotensi menjadi bottleneck yang merusak pengalaman sebelum tamu duduk.

08 8.1 · Site Planning Requirements

Delapan persyaratan perencanaan tapak. Setiap butir adalah pekerjaan teknik, bukan preferensi desain.



Arrival & Queue

01

Pemisahan kedatangan dan antrean untuk restoran, pancing, Play Club, dan peserta event



Valet & Overflow

02

Valet stacking dan perjanjian parkir cadangan untuk event puncak



Wet & Dry Circulation

03

Pemisahan sirkulasi basah dan kering agar bau, air, dan peralatan kolam tidak masuk area makan



Service Access

04

Akses servis untuk pengiriman seafood, stocking ikan, pengangkutan limbah, dan logistik event



Fire & Emergency

05

Jalur evakuasi, rute aksesibel, akses ambulans, dan titik kumpul darurat



Acoustic Control

06

Kontrol akustik antara area Play Club dan event dengan area restoran dan keluarga



Utility Zones

07

Grease trap, wastewater, filtrasi, aerasi, dan zona daya cadangan yang terdedikasi



Experience Protection

08

Menjaga pengalaman bersantap tetap premium meskipun berdampingan dengan aktivitas rekreasi

8.2 · LOCATION FEASIBILITY CONCLUSION

Strategis, Tetap Conditional

Lokasi secara strategis mendukung konsep. Namun feasibility lokasi tetap conditional sampai parking and traffic study, approved-use confirmation, final layout, fire and emergency review, serta lease-extension strategy diselesaikan.

09 Technical & Capacity Feasibility

Uji kapasitas dari kursi menjadi rupiah. Setiap target dibongkar menjadi angka yang dapat diperiksa satu per satu.

■ 9.1 • RESTAURANT CAPACITY TEST

PARAMETER	MANAGEMENT TARGET	CALCULATION
Seats	400	Kapasitas terpasang
Target utilization	80%	320 kursi terisi per sesi
Productive hours	9 jam	Jam produktif harian
Average stay	3 jam	3 sesi per hari
Target customers	960 per hari	320 x 3 sesi
Average spending	Rp250.000 per orang	Asumsi manajemen
Target revenue	Rp240 JT per hari	960 x Rp250.000

FEASIBILITY IMPLICATION

Kitchen, service, cashier, cleaning, toilet, parking, dan food-supply harus mampu melayani hampir 1.000 cover per hari. Target revenue tidak layak hanya karena kursinya ada; throughput operasional dan permintaan keduanya harus dibuktikan.

■ 9.2 • RECREATIONAL FISHING CAPACITY TEST

PARAMETER	MANAGEMENT TARGET	CALCULATION
Fishing seats	80	Kapasitas terpasang
Target utilization	80%	64 seat terisi per sesi
Productive hours	15 jam	Jam produktif harian
Average stay	3 jam	5 sesi per hari
Target customers	320 per hari	64 x 5 sesi
Paid fishing hours	960 per hari	320 x 3 jam
Target revenue	Rp96 JT per hari	960 x Rp100.000

CATATAN KAPASITAS PANCING



Kapasitas teoretis 24 jam adalah 1.920 seat-hours per hari. Target penjualan 960 seat-hours setara 50% kapasitas penuh harian dan 80% dari 15 jam produktif. Keberhasilan teknis bergantung pada kualitas air, kesehatan ikan, jadwal stocking, pengelolaan limbah, pencahayaan, keselamatan, dan redundansi pemeliharaan.

■ 9.3 • PLAY CLUB CAPACITY TEST

PARAMETER	MANAGEMENT TARGET	CALCULATION
Tables	30	Kapasitas terpasang
Target utilization	80%	24 meja aktif per sesi
Productive hours	15 jam	Jam produktif harian
Average stay	3 jam	5 sesi per hari
Target bookings	120 per hari	24 x 5 sesi
Paid table-hours	360 per hari	120 x 3 jam
Target revenue	Rp36 JT per hari	360 x Rp100.000

■ 9.4 • EVENT CAPACITY TEST

EVENT	TARGET	CAPACITY FINDING	REQUIRED DESIGN
Galatama	1.000 entry peserta per bulan dalam 4 event	80 fishing seat tidak dapat melayani 250 peserta dalam satu sesi	Minimum 13 sesi per bulan; setiap event butuh 3 sampai 4 sesi atau format lain
Mahjong event	400 peserta per bulan dalam 4 event	100 peserta per event dapat mengisi 25 meja dengan 4 pemain per meja	Layak secara operasional dalam satu sesi, tergantung sirkulasi dan ruang penonton

TEMUAN KRITIS KAPASITAS EVENT

Galatama Butuh Format Baru

Target 1.000 entry per bulan tidak dapat dipenuhi dengan format empat event satu sesi. Diperlukan minimum 13 sesi per bulan, atau perubahan format kompetisi secara mendasar.

■ TIGA PILIHAN DESAIN GALATAMA



Multi-Sesi

Setiap event dipecah menjadi 3 sampai 4 sesi dalam satu hari atau beberapa hari



Frekuensi Naik

Minimum 13 sesi per bulan, bukan 4 event per bulan



Format Alternatif

Sistem babak, kualifikasi bertingkat, atau liga berjenjang

09 9.5 · Required Technical Reports

Sebelas laporan teknis yang wajib ada sebelum konstruksi dinyatakan selesai. Tanpa dokumen ini, skor technical feasibility tidak akan naik dari 68.

 01 Final architectural and interior drawings	 02 MEP and electrical load calculation	 03 Kitchen workflow and equipment schedule
 04 Fire and life-safety report	 05 Pool structural design and waterproofing	 06 Filtration, aeration, water treatment, and backup systems
 07 Wastewater and grease trap design	 08 Noise and odor management	 09 CCTV, access control, network, and POS design
 10 Bill of quantities and vendor quotations	 11 Preventive maintenance plan and asset register	

MENGAPA SKOR TEKNIS BARU 68



Konsep ini dapat dibangun. Yang belum ada bukan kemampuannya, melainkan buktinya. Sebelas laporan di atas mengubah pernyataan dapat dibangun menjadi terbukti dapat dibangun dengan biaya dan jadwal yang diketahui.

10 Operational Feasibility

Operational feasibility adalah risiko eksekusi paling penting karena proyek menggabungkan layanan restoran, operasi kolam, produksi event, Play Club, membership, booking digital, dan potensi operasi 24 jam.

Setiap unit memerlukan waktu puncak, keterampilan staf, kontrol keselamatan, dan ekspektasi pelanggan yang berbeda. Inilah alasan skor operational feasibility ditetapkan 64 dari 100.

■ 10.1 · CORE OPERATING PROCESSES

PROCESS	REQUIRED SOP	CRITICAL KPI
Reservation and arrival	Unified booking, konfirmasi, kontrol kapasitas, valet, dan antrean	No-show rate, wait time, booking accuracy
Restaurant service	Penerimaan, penyimpanan, prep, memasak, layanan, billing, dan recovery	Food cost, ticket time, table turnover, complaints
Fishing operation	Alokasi seat, peralatan, stocking, uji air, dan respons insiden	Seat utilization, parameter air, incident rate
Galatama	Registrasi, alokasi sesi, aturan, penimbangan, hasil, dan sengketa	On-time start, dispute rate, kepuasan peserta
Play Club	Table booking, check-in, house rules, scoring, dan supervisi	Table utilization, repeat rate, pelanggaran aturan
Membership	Pendaftaran, validasi benefit, renewal, dan kontrol fraud	Active members, renewal, ekonomi redemption
App operations	Dukungan pengguna, payment, refund, data event, dan uptime	Conversion, completion, error rate, response time
Closing and control	Rekonsiliasi kas, inventaris, insiden, dan laporan harian	Cash variance, stock variance, insiden belum selesai

INTI RISIKO OPERASIONAL



Delapan proses di atas berjalan bersamaan di satu lokasi, dengan puncak waktu yang berbeda dan standar keselamatan yang berbeda. Kegagalan pada satu proses akan terlihat oleh pelanggan sebagai kegagalan seluruh brand.

10 10.2 · Phased Operating Hours

Operasi 24 jam sejak hari pertama tidak direkomendasikan. Jadwal bertahap melindungi kas dan kualitas layanan sekaligus.

PHASE	RESTAURANT	FISHING	PLAY CLUB	REASON
Soft opening	11.00 sampai 23.00	10.00 sampai 24.00	12.00 sampai 24.00	Membuktikan permintaan dan menstabilkan SOP
Stabilization	10.00 sampai 01.00	08.00 sampai 02.00	10.00 sampai 02.00	Perpanjang berdasarkan data booking
Full model	Hingga 24 jam bila komersial	Hingga 24 jam	Hingga 24 jam	Hanya setelah profitabilitas per jam dan keselamatan tervalidasi

PERINGATAN OPERASI 24 JAM

Beroperasi 24 jam sejak hari pertama tidak direkomendasikan kecuali permintaan, staffing, keamanan, dan contribution margin per jam sudah terbukti. Jadwal bertahap melindungi kas dan kualitas layanan.

10.3 · OPERATIONAL CONTROL RHYTHM

FREQUENCY	MEETING / REPORT	DECISION
Setiap shift	Shift briefing dan handover	Kapasitas, VIP, event, keselamatan, dan staffing
Harian	Revenue, cover, utilisasi, food cost, insiden, dan rekonsiliasi kas	Koreksi staffing dan inventaris hari berikutnya
Mingguan	Dashboard sales, marketing, komunitas, event, dan aplikasi	Perubahan kampanye dan kapasitas
Bulanan	P&L, arus kas, KPI, dan tinjauan risiko	Koreksi anggaran dan strategi
Kuartalan	Board dan investor review	Alokasi modal, kesiapan dividen, dan gerbang ekspansi

RITME ADALAH KONTROL



Bisnis dengan delapan proses paralel tidak dapat dikendalikan melalui rapat bulanan. Ritme di atas adalah satu-satunya cara agar masalah ditemukan dalam hitungan jam, bukan setelah laporan keuangan keluar.

11 Organization & Human Capital Feasibility

Sepuluh peran kepemimpinan dengan akuntabilitas masing-masing. Skor governance 58 dari 100 karena struktur ini belum terbentuk.

ROLE	ACCOUNTABILITY
General Manager	Kinerja venue terintegrasi, P&L, layanan, risiko, dan koordinasi lintas unit
Restaurant Manager / Executive Chef	Kualitas makanan, kitchen throughput, layanan, dan kontrol biaya
Fishing & Pool Manager	Kualitas air, stocking, keselamatan, pancing rekreasi, dan Galatama
Play Club Manager	Operasi meja, kepatuhan non-perjudian, turnamen, dan komunitas
Event & Community Manager	Kalender, pipeline peserta, sponsor, dan keterlibatan member
Sales & Marketing Head	Traffic, CRM, B2B, influencer, media, iklan, dan atribusi revenue
Finance Controller	Kas, pengakuan pendapatan, HPP, payroll, pajak, audit, dan investor reporting
HR & Training Lead	Rekrutmen, penjadwalan, pelatihan, kinerja, dan budaya
Technology Product Lead	Aplikasi, POS, CRM, integrasi, data, dan manajemen vendor
Engineering / HSE Lead	MEP, sistem kolam, preventive maintenance, kebakaran, dan keselamatan

■ LIMA PERAN YANG WAJIB DIREKRUT SEBELUM PEMBUKAAN

 Chef	 Pool engineer	 Event controller	 Finance controller	 Technology lead
--	---	--	--	---

RISIKO BANDWIDTH MANAJEMEN



Risk register menandai management bandwidth insufficient sebagai risiko dengan likelihood tinggi dan dampak tinggi. Mitigasinya satu: rekrut GM terintegrasi dan kepala fungsi sebelum peluncuran, bukan sesudahnya.

11 11.2 · Staffing & Training

Lima prinsip staffing dan delapan modul pelatihan dengan standar minimum yang dapat diuji.

- 01 Staffing harus dibangun dari beban kerja dan permintaan per jam, bukan hanya dari kapasitas venue.
- 02 Peran spesialis kritikal wajib direkrut sebelum pembukaan: chef, pool engineer, event controller, finance controller, dan technology lead.
- 03 Cleaning, security, valet, dan sebagian fungsi engineering dapat dialihdayakan dengan service-level agreement.
- 04 Cross-training berguna untuk host, customer service, dan tim komunitas; namun food safety, pool engineering, dan kontrol keuangan memerlukan kompetensi khusus.
- 05 Asumsi payroll wajib mencakup BPJS, lembur, shift malam, makan, seragam, pelatihan, insentif, dan biaya turnover.

11.3 · TRAINING ACADEMY

TRAINING MODULE	AUDIENCE	MINIMUM STANDARD
Brand and customer promise	Seluruh staf	Lulus tes pengetahuan layanan
Food safety and allergen control	Kitchen dan service	Sertifikasi praktik dan audit
Pool safety and incident response	Fishing, security, engineering	Simulasi skenario
Non-gambling Play Club rules	Play Club, security, manajemen	Zero tolerance dan tes eskalasi
Event operations	Event, fishing, Play Club, cashier	Simulasi penuh sebelum event pertama
POS, booking, and CRM	FOH, cashier, customer service	Akurasi transaksi di atas 99%
Service recovery	Seluruh staf yang berhadapan dengan tamu	Selesaikan atau eskalasi dalam SLA
Cash and fraud control	Cashier, finance, manager	Rekonsiliasi harian dan kontrol maker-checker

PRINSIP AKADEMI

Setiap modul memiliki standar yang dapat diuji, bukan sekadar kehadiran. Pelatihan tanpa ujian hanyalah biaya.

12 Technology & Application Feasibility

Dua aplikasi direncanakan untuk Galatama dan Liga Pancing serta Play Club Mahjong. Secara teknis produk dapat dibangun, tetapi kelayakan digital ditentukan oleh adopsi, nilai partner, integritas transaksi, dan tata kelola data, bukan oleh selesainya software.

CAPABILITY	FISHING / GALATAMA APP	PLAY CLUB APP
Identity	User profile dan verifikasi telepon atau email	Player profile dan verifikasi telepon atau email
Core booking	Fishing seat dan sesi	Meja dan sesi
Event	Registrasi, pembayaran, alokasi seat, dan hasil	Registrasi turnamen, alokasi meja, dan skor
Community	Leaderboard, achievement, dan pengumuman	Matchmaking, leaderboard, dan pengumuman
Membership	Digital membership dan benefit	Digital membership dan benefit
Operations	Organizer dashboard, refund, dan reporting	Venue dashboard, turnamen, dan reporting
Compliance	Terms, privacy, consent, kepatuhan PSE dan payment	Terms, privacy, aturan non-perjudian, PSE dan payment

■ MENGAPA SKOR DIGITAL HANYA 62

 Buildable Secara teknis, seluruh fitur di atas dapat dibangun dengan teknologi standar	 Adoption Uncertain Belum ada bukti bahwa komunitas akan benar-benar bertransaksi melalui aplikasi	 External Revenue Pendapatan dari venue partner di luar grup belum terbukti sama sekali
--	---	--

PERBEDAAN YANG SERING DILUPAKAN



Aplikasi yang selesai dibangun bukan aplikasi yang berhasil. Yang menentukan kelayakan bukan jumlah fitur, melainkan berapa banyak komunitas yang benar-benar membayar melalui aplikasi setiap bulan.

12 12.2 · Digital Feasibility Gates

Tujuh gerbang dengan target yang tidak dapat ditawar. Selama satu gerbang belum lolos, ekspansi fitur ditunda.

GATE	TARGET
Technical stability	Crash-free session di atas 99%; penyelesaian pembayaran di atas 98%
Core flow usability	Booking atau registrasi diselesaikan lebih dari 85% pengguna uji tanpa bantuan
Customer support	Respons pertama di bawah 10 menit selama jam operasional
Data integration	Satu customer ID di aplikasi, POS, event, dan membership
External monetization	Transaksi venue partner dipisahkan dari transaksi internal grup
Security	Role-based access, audit log, enkripsi, backup, dan prosedur insiden
Adoption	Minimal 30% pengguna komunitas aktif bertransaksi bulanan melalui aplikasi sebelum ekspansi fitur

ACCOUNTING CONTROL

GMV Bukan Revenue

GMV bukan pendapatan platform. Hanya komisi atau fee kontraktual yang diakui sebagai pendapatan aplikasi. Transaksi internal antara aplikasi dan venue Bintang Laut harus dieliminasi dalam laporan konsolidasi.

■ DAMPAK FINANSIAL DARI ATURAN INI



Rp1,00 M

GMV bulanan per aplikasi pada target 100%



10%

Tarif komisi kontraktual



Rp100 JT

Pendapatan aplikasi yang boleh diakui per bulan

13 Sales & Marketing Feasibility

Strategi yang disetujui menggabungkan konten owned-media harian, dua rilis pers per bulan, 10 review influencer berbayar, 20 review barter, micro-drama original, iklan Meta dan TikTok, promosi, aktivasi komunitas, penjualan event, sales B2B, dan CRM.

FUNNEL STAGE	PRIMARY ACTIVITY	KPI
Awareness	Konten sosial harian, influencer, PR, iklan, dan konten komunitas	Reach, video views, branded search
Consideration	Menu, venue tour, ulasan, kalender event, dan testimoni	Profile visits, website sessions, inquiry rate
Conversion	Booking, bundle, promo code, WhatsApp, dan aplikasi	Booking conversion, cost per booking, no-show
Experience	Layanan, cross-sell, dan pengambilan konten	Average spend, dwell time, satisfaction
Retention	Membership, CRM, reminder event, dan reward	Repeat rate, active member rate, app MAU
Advocacy	Referral, UGC, ambassador, dan cerita pemenang	Referral share, organic mentions, NPS

■ ENAM TAHAP SEBAGAI SATU GARIS PRODUKSI



13.3 · FEASIBILITY CONCLUSION

Executable, Dengan Satu Syarat

Rencana marketing hanya dapat dieksekusi bila setiap kampanye memiliki kode unik, sumber booking, biaya, atribusi revenue, dan pemilik follow-up. Views influencer tanpa booking, PR tanpa branded search, dan unduhan aplikasi tanpa transaksi tidak boleh dilaporkan sebagai keberhasilan.

13 13.2 · Revenue-Linked Marketing KPIs

Enam unit bisnis dengan KPI komersial, marketing, dan sales yang saling terhubung. Tidak ada metrik yang berdiri sendiri tanpa konsekuensi pendapatan.

UNIT	COMMERCIAL KPI	MARKETING KPI	SALES KPI
Restaurant	Cover per hari, spend per orang, repeat rate	Cost per reservation, review rating, local reach	Group booking, corporate dining, dan celebrations
Fishing	Paid seat-hours per hari, utilisasi	Cost per fishing booking, community leads	Kontrak komunitas dan repeat booking
Play Club	Paid table-hours per hari, repeat players	Cost per table booking, content engagement	Pipeline community captain
Galatama	Paid entries per event, fill rate	Qualified participant leads	Registration close rate dan kontrak sponsor
Membership	Active members dan renewal	Member lead cost	Enrollment dan renewal conversion
Apps	GMV, komisi, active users	Cost per activated user	Partner venue dan transaction conversion

■ TIGA HAL YANG DILARANG DILAPORKAN SEBAGAI KEBERHASILAN



Views influencer tanpa booking



PR tanpa branded search



Unduhan aplikasi tanpa transaksi

DISIPLIN ATRIBUSI



Setiap kampanye wajib memiliki kode unik, sumber booking, biaya, atribusi revenue, dan pemilik follow-up. Tanpa lima hal ini, anggaran marketing tidak dapat dievaluasi dan kelayakan komersial tidak dapat dibuktikan.

14 Legal, Licensing & Compliance Feasibility

Skor 50 dari 100. Ini adalah dimensi dengan skor terendah dalam seluruh studi, dan sekaligus yang paling menentukan.

LEGAL STATUS

CONDITIONAL

Studi ini tidak memberikan nasihat hukum. Penasihat hukum Indonesia berlisensi wajib menerbitkan legal opinion tertulis sebelum pencairan investasi penuh dan peluncuran komersial.

14.1 · CRITICAL LEGAL QUESTIONS

AREA	REQUIRED CONFIRMATION	RISK IF UNRESOLVED
Landlord / lease	Persetujuan tertulis untuk restoran, pancing, Galatama, Play Club, event, operasi 24 jam, dan aplikasi	Wanprestasi sewa, penutupan, sengketa sewa
Revenue-share base	Stream pendapatan mana yang termasuk, serta perlakuan pajak, diskon, refund, sponsor, dan fee aplikasi	Occupancy cost tak terduga dan sengketa audit
Business licenses	NIB, KBLI, sertifikat standar, dan persetujuan lokal yang benar untuk setiap aktivitas	Sanksi administratif atau tidak dapat beroperasi
Food safety	Higiene, sanitasi, penyimpanan, dapur, dan persyaratan karyawan	Insiden kesehatan dan kerugian reputasi
Halal and alcohol	Peta jalan sertifikasi dan perizinan alkohol bila berlaku	Risiko pasar, regulasi, dan brand
Play Club	Aturan non-perjudian tertulis, pengawasan, dan tanpa taruhan tunai	Risiko pidana, perizinan, dan reputasi
Events	Syarat, refund, aturan hadiah, pajak, dan prosedur sengketa	Sengketa konsumen dan eksposur hukum
Applications	PSE, privasi, consent, payment, retensi data, dan keamanan siber	Sanksi platform dan liabilitas kebocoran data
Employment	Kontrak, BPJS, shift, lembur, dan keselamatan kerja	Klaim ketenagakerjaan dan eskalasi biaya
Insurance	Property, public liability, product, event, cyber, dan business interruption	Kerugian yang tidak terlindungi

MENGAPA INI SKOR TERENDAH

Sepuluh area di atas seluruhnya masih terbuka. Satu saja yang gagal, misalnya persetujuan landlord atas aktivitas non-F&B, dan seluruh model bisnis kehilangan dasarnya.

14 14.2 · Lease-Specific Findings

Enam temuan spesifik dari dokumen sewa yang memerlukan tindakan sebelum fit-out besar diselesaikan.



Masa Sewa Lima Tahun

01

Hak perpanjangan dan ekonominya harus didokumentasikan sebelum fit-out besar selesai.



Revenue Share

02

Sewa berstruktur revenue share dengan minimum rent pada periode berikutnya; service charge bersifat tambahan.



Security Deposit

03

Merupakan aset atau deposit di neraca, bukan biaya operasional.



Sales Reporting

04

Konektivitas cash register dan hak audit memerlukan kesiapan akuntansi dan sistem.



As-Is Handover

05

Kewajiban serah terima dan restorasi harus dimasukkan ke dalam CAPEX dan rencana keluar.



Valet & Circulation

06

Tanggung jawab valet dan sirkulasi pelanggan memerlukan protokol operasi tertulis.

TEMUAN PALING KRITIS

Periode Sewa vs Umur Ekonomis

Periode sewa lima tahun relatif pendek untuk investasi fisik Rp9 miliar dan pembangunan ekosistem digital. Hak perpanjangan harus dinegosiasikan dan didokumentasikan sebelum konstruksi besar dimulai, bukan setelahnya.

Nilai terminal proyek sangat bergantung pada kepastian perpanjangan. Tanpa itu, seluruh proyeksi lima tahun berakhir tepat ketika bisnis mencapai kematangannya.

15 Environmental, Health & Safety

Sembilan area risiko dengan kontrol wajib dan KPI pemantauannya. Skor 60 dari 100: dapat dikelola dengan kontrol rekayasa.

RISK AREA	REQUIRED CONTROL	MONITORING KPI
Seafood waste dan odor	Disiplin cold-chain, tempat sampah tertutup, jadwal pengangkutan, dan pengendalian hama	Volume limbah, keluhan bau, temuan hama
Grease dan wastewater	Grease trap, pengolahan air limbah, dan jadwal pembersihan	Uji buangan dan insiden penyumbatan
Pool water quality	Filtrasi, aerasi, pengujian, karantina, dan daya cadangan	Dissolved oxygen, pH, amonia, dan mortalitas
Fish welfare dan stocking	Standar pemasok, kepadatan tebar, dan SOP penanganan	Mortalitas dan insiden kesehatan
Slips, hooks, dan water hazards	Zonasi, pembatas, APD, P3K, dan pengawasan staf	Frekuensi insiden dan near miss
Food safety	Suhu, alergen, sanitasi, dan ketertelusuran	Skor audit, keluhan, dan ketidaksesuaian
Noise dan aktivitas larut malam	Desain akustik, aturan operasi, dan kanal keluhan	Keluhan kebisingan dan pelanggaran
Fire dan electricity	Sistem kebakaran, proteksi beban, latihan, dan pemeliharaan	Hasil latihan dan kesiapan peralatan
Customer data	Consent, kontrol akses, dan respons kebocoran	Insiden keamanan dan akses tidak sah

MENGAPA HSE ADALAH RISIKO KOMERSIAL



Satu insiden keracunan makanan, satu kematian massal ikan, atau satu kecelakaan di kolam dapat menghapus seluruh investasi pemasaran dalam satu malam. Kontrol HSE bukan biaya kepatuhan; ia adalah asuransi atas reputasi yang dibangun bertahun-tahun.

15 15.1 · Emergency Readiness

Delapan kesiapan darurat yang wajib tersedia sebelum tamu pertama dilayani.

 01 First-aid dan AED Ketersediaan alat P3K dan defibrilator di titik yang mudah dijangkau	 02 Emergency Response Team Tim tanggap darurat pada setiap shift, bukan hanya pada shift pagi	 03 Evacuation Maps Peta evakuasi dan titik kumpul yang terpasang dan dipahami staf
 04 Water Rescue Peralatan penyelamatan air di area kolam	 05 Fire & Electrical Shutdown Prosedur pemadaman kebakaran dan pemutusan listrik	 06 Food Recall Prosedur kontaminasi makanan dan penarikan produk
 07 Cyber & Payment Outage Prosedur insiden siber dan gangguan pembayaran	 08 Communication Protocol Protokol komunikasi kepada media dan pelanggan	

■ STANDAR KESIAPAN

 Terpasang Setiap prosedur tertulis, terpasang, dan dapat ditemukan dalam 10 detik	 Terlatih Setiap shift memiliki personel yang telah lulus simulasi	 Teruji Latihan berkala dengan hasil yang dicatat dan ditindaklanjuti
--	--	---

16 Financial Feasibility

Kelayakan finansial berbasis target manajemen terbaru dan model kerja konsultan. Angka bersifat preliminary, belum diaudit, dan wajib direkonsiliasi ke BOQ final, payroll, quotation utilitas, perlakuan pajak, dan bukti pasar aktual.

16.1 • INVESTMENT REQUIREMENT & FUNDING STRUCTURE

USE OF FUNDS	AMOUNT	SHARE	STATUS
Venue construction dan fishing infrastructure	Rp7 M	53,85%	Management input; BOQ final tertunda
Interior, kitchen, furniture, dan equipment	Rp2 M	15,38%	Management input; quotation tertunda
Working capital dan pre-opening	Rp2 M	15,38%	Working assumption
Dua aplikasi	Rp2 M	15,38%	Management input; scope pengembangan detail tertunda
Total	Rp13 M	100%	Kebutuhan pendanaan



USE OF FUNDS • Rp13 M

FUNDING STRUCTURE

Investor cash investment	Rp13 M
Investor equity	30%
Owner equity	70%
Implied post-money valuation	Rp43,33 M
Implied pre-money valuation	Rp30,33 M
Debt dan interest expense	Tidak termasuk

STATUS ANGKA INI

Seluruh angka investasi bersumber dari management input dan model kerja konsultan. BOQ final dan tiga quotation vendor menjadi condition precedent sebelum tranche kedua dicairkan.

16 16.2 · Revenue Model at 100% Target

Delapan revenue stream dengan HPP dan gross profit masing-masing. Blended HPP 41,41%, gross profit tahunan Rp93,37 M.

REVENUE STREAM	MONTHLY	ANNUAL	HPP	ANNUAL GROSS PROFIT
Restaurant & F&B	Rp7,20 M	Rp86,40 M	55%	Rp38,88 M
Recreational fishing	Rp2,88 M	Rp34,56 M	20%	Rp27,65 M
Play Club table rental	Rp1,08 M	Rp12,96 M	15%	Rp11,02 M
Galatama event + sponsorship	Rp1,40 M	Rp16,80 M	40%	Rp10,08 M
Mahjong event + sponsorship	Rp500 JT	Rp6,00 M	40%	Rp3,60 M
Membership	Rp20,83 JT	Rp250 JT	10%	Rp225 JT
App Galatama commission	Rp100 JT	Rp1,20 M	20%	Rp960 JT
App Mahjong commission	Rp100 JT	Rp1,20 M	20%	Rp960 JT
TOTAL	Rp13,28 M	Rp159,37 M	41,41%	Rp93,37 M

■ REVENUE MIX PADA TARGET MANAJEMEN



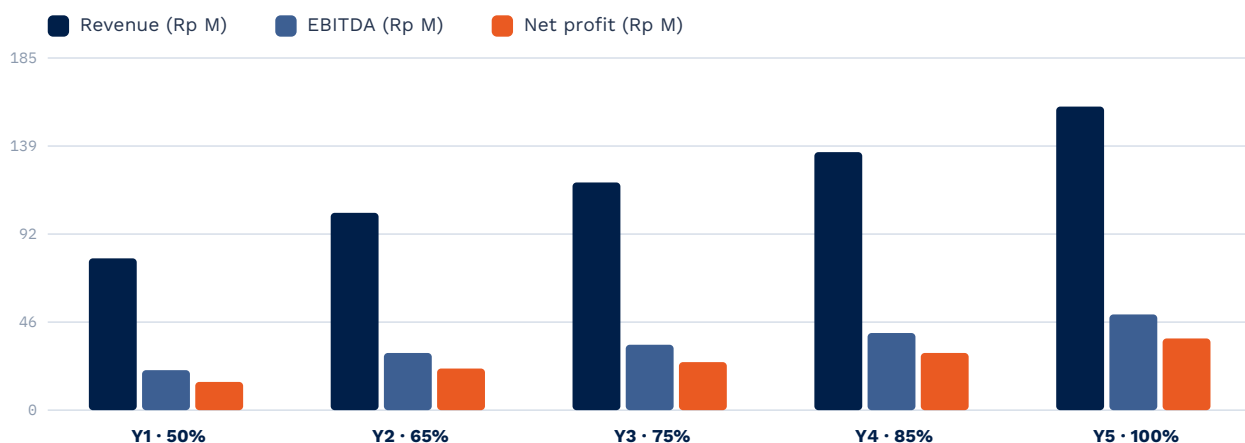
KONSENTRASI RISIKO PENDAPATAN



Restoran menyumbang lebih dari separuh pendapatan. Artinya, seluruh proyeksi finansial berdiri di atas satu asumsi: 960 pelanggan per hari dengan belanja rata-rata Rp250.000. Bila asumsi itu meleset, tidak ada unit lain yang cukup besar untuk menutupinya.

16 16.3 · Five-Year Profit & Loss Projection

Proyeksi lima tahun dengan pencapaian target naik dari 50% ke 100%. Margin kotor dijaga pada 58,59% dan margin bersih naik dari 18,60% ke 23,62%.



COMPONENT	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3	YEAR 4	YEAR 5
Target achievement	50%	65%	75%	85%	100%
Revenue	Rp79,69 M	Rp103,59 M	Rp119,53 M	Rp135,46 M	Rp159,37 M
HPP / direct cost	(Rp33,00 M)	(Rp42,90 M)	(Rp49,50 M)	(Rp56,10 M)	(Rp66,00 M)
Gross profit	Rp46,68 M	Rp60,69 M	Rp70,03 M	Rp79,36 M	Rp93,37 M
Gross margin	58,59%	58,59%	58,59%	58,59%	58,59%
Total OPEX	(Rp25,68 M)	(Rp30,67 M)	(Rp35,69 M)	(Rp38,87 M)	(Rp43,12 M)
EBITDA	Rp21,00 M	Rp30,02 M	Rp34,34 M	Rp40,50 M	Rp50,25 M
Depreciation	(Rp2,00 M)	(Rp2,00 M)	(Rp2,00 M)	(Rp2,00 M)	(Rp2,00 M)
EBIT	Rp19,00 M	Rp28,02 M	Rp32,34 M	Rp38,50 M	Rp48,25 M
Indicative tax	(Rp4,18 M)	(Rp6,16 M)	(Rp7,11 M)	(Rp8,47 M)	(Rp10,62 M)
Net profit after tax	Rp14,82 M	Rp21,85 M	Rp25,22 M	Rp30,03 M	Rp37,64 M
Net margin	18,60%	21,10%	21,10%	22,17%	23,62%

Proyeksi ini mengasumsikan margin kotor tetap 58,59% sepanjang lima tahun. Asumsi tersebut wajib diuji terhadap kontrak pemasok, kenaikan upah, dan tarif utilitas aktual.

16 16.4 · Cash Flow & Investor Return

Arus kas bebas, titik impas, payback, dan IRR. Inilah bagian yang paling diperhatikan investor, dan paling sensitif terhadap asumsi.

COMPONENT	YEAR 1	YEAR 2	YEAR 3	YEAR 4	YEAR 5
Net profit	Rp14,82 M	Rp21,85 M	Rp25,22 M	Rp30,03 M	Rp37,64 M
Add depreciation	Rp2,00 M	Rp2,00 M	Rp2,00 M	Rp2,00 M	Rp2,00 M
Operating cash flow	Rp16,82 M	Rp23,85 M	Rp27,22 M	Rp32,03 M	Rp39,64 M
Additional working capital	(Rp391 JT)	(Rp717 JT)	(Rp478 JT)	(Rp478 JT)	(Rp717 JT)
Maintenance CAPEX	(Rp398 JT)	(Rp1,04 M)	(Rp1,20 M)	(Rp1,35 M)	(Rp1,59 M)
Free cash flow before dividend	Rp16,03 M	Rp22,10 M	Rp25,55 M	Rp30,20 M	Rp37,33 M

32 **BULAN**

ECONOMIC PAYBACK

31,9 %

DIVIDEND-ONLY 5Y IRR

Rp31,10 **M**

DIVIDEN INVESTOR 5 TAHUN

Rp3,79 **M**

BREAK-EVEN / BULAN

16.5 · BREAK-EVEN, PAYBACK & INVESTOR RETURN

METRIC	RESULT	INTERPRETATION
EBITDA operating break-even	Sekitar Rp3,79 M revenue per bulan	Di bawah revenue skenario 40%, tergantung akurasi biaya
Accounting break-even setelah depresiasi	Sekitar Rp4,12 M revenue per bulan	Memerlukan margin kotor stabil dan kontrol biaya tetap
Investor economic payback	Sekitar 32 bulan	Berdasarkan proyeksi dividen tahunan dan kepemilikan 30%
Cash payback bila dividen dibayar tahunan	Akhir Tahun 3	Bergantung pada persetujuan dividen dan ketersediaan kas
Dividend-only 5-year IRR	Sekitar 31,9%	Tidak termasuk nilai exit dan mengasumsikan dividen sesuai proyeksi
Investor 5-year dividends	Sekitar Rp31,10 M	Investor tetap memegang 30% ekuitas setelah payback

FINANCIAL FEASIBILITY CONCLUSION

Menarik di Rentang 65% ke 75%

Model menarik pada rentang base, namun sangat sensitif terhadap traffic restoran, belanja rata-rata, margin kotor, basis sewa, payroll, utilitas, konversi sponsor, dan pengakuan pendapatan aplikasi.

17 Sensitivity & Stress Testing

Tujuh uji tekanan menggunakan Tahun 2 base case sebagai acuan: revenue Rp103,59 M, EBITDA Rp30,02 M, dan laba bersih Rp21,85 M.



STRESS CASE	ESTIMATED NET PROFIT	CHANGE VS BASE	MANAGEMENT RESPONSE
Base case 65%	Rp21,85 M	Acuan	Menjaga disiplin target
Seluruh revenue -10%	Sekitar Rp17,60 M	(Rp4,25 M)	Staffing variabel, realokasi marketing, kontrol pengadaan
Belanja restoran turun Rp250k ke Rp200k	Sekitar Rp18,52 M	(Rp3,33 M)	Menu engineering, bundle, premium mix, minimum spend
Blended HPP naik 5 poin persentase	Sekitar Rp17,82 M	(Rp4,03 M)	Kontrak pemasok, kontrol resep, pengurangan waste, dan harga
Other OPEX +10%	Sekitar Rp20,05 M	(Rp1,80 M)	Zero-based cost review dan jam operasi bertahap
Revenue sponsorship dihapus	Sekitar Rp20,24 M	(Rp1,61 M)	Keluarkan sponsor dari base sampai kontrak ditandatangani
Revenue aplikasi internal dieliminasi	Sekitar Rp20,88 M	(Rp0,97 M)	Fokuskan monetisasi aplikasi pada venue partner eksternal
Skenario konservatif 50%	Rp13,89 M	(Rp7,96 M)	Lindungi kas, tunda model 24 jam, kurangi frekuensi event

TEMUAN UTAMA STRESS TEST



Bahkan pada skenario konservatif 50%, model masih menghasilkan laba bersih Rp13,89 M. Ini adalah sinyal positif. Namun perhatikan bahwa seluruh skenario masih memakai asumsi biaya yang belum divalidasi oleh BOQ, payroll, dan quotation utilitas.

17 17.1 · Key Financial Thresholds

Enam ambang batas dengan aturan eskalasi otomatis. Bila ambang dilanggar, tindakan koreksi berjalan tanpa menunggu rapat.

THRESHOLD	REQUIRED LEVEL	ESCALATION RULE
Restaurant average spend	Minimal Rp225.000 selama stabilisasi	Di bawah ambang selama 4 minggu memicu reset menu dan harga
Blended gross margin	Minimal 55%	Di bawah ambang memicu tinjauan pengadaan dan bauran produk
EBITDA margin	Minimal 20% pada skenario 50%; 25% atau lebih pada base	Di bawah ambang memicu tinjauan biaya dan jam operasi
Marketing efficiency	Revenue teratribusi kampanye lebih dari 3x belanja	Hentikan atau desain ulang kampanye di bawah ambang
Working capital reserve	Minimal 2 bulan OPEX non-variabel	Tidak ada dividen bila cadangan turun di bawah minimum
Sponsor recognition	Hanya kontrak yang ditandatangani dan tertagih	Tidak ada pengakuan forecast untuk komitmen verbal

■ TIGA AMBANG YANG PALING MENENTUKAN



Rp225.000

Belanja rata-rata restoran. Di bawah ini, seluruh model finansial goyah karena restoran menyumbang lebih dari separuh pendapatan.



55%

Blended gross margin. Setiap poin persentase yang hilang setara sekitar Rp800 JT laba per tahun pada base case.



2 Bulan

Cadangan modal kerja. Di bawah ini, dividen tidak boleh dibayar meskipun laba tercatat positif.

PRINSIP AMBANG BATAS

Ambang batas hanya berguna bila konsekuensinya otomatis. Bila pelanggaran ambang masih diperdebatkan setiap bulan, ia bukan kontrol, melainkan saran.

18 Risk Register & Mitigation

Lima belas risiko dengan likelihood, dampak, mitigasi, dan pemilik. Setiap risiko kritikal wajib ditutup atau diterima secara formal sebelum soft opening.

RISK	LIKELIHOOD	IMPACT	MITIGATION	OWNER
Ancillary uses tidak disetujui landlord	Medium	Critical	Amandemen tertulis sebelum konstruksi selesai	Legal / Owner
Demand di bawah target	High	High	Riset primer, soft launch, jam bertahap, pre-sales komunitas	GM / Marketing
CAPEX overrun	High	High	BOQ final, tender kompetitif, fixed price, kontingensi, change control	Project Director
Dapur tidak mampu melayani target cover	Medium	High	Simulasi workflow, sizing peralatan, penyederhanaan menu	Chef / Operations
Insiden kualitas air atau kesehatan ikan	Medium	Critical	Redundansi teknik, pengujian, karantina, rencana darurat	Pool Manager / HSE
Kemacetan parkir dan lalu lintas	High	High	Rencana valet, perjanjian overflow, event terjadwal, kontrol reservasi	Operations
Persepsi atau pelanggaran perjudian Play Club	Medium	Critical	Aturan non-perjudian, CCTV, supervisi, tinjauan legal	Play Club / Legal
Kekurangan peserta event	High	Medium	Kontrak komunitas, sesi bertahap, registrasi prabayar	Event Manager
Kekurangan sponsor	High	Medium	Keluarkan dari base, paket bertingkat, pipeline tahunan	Sales Head
Kegagalan adopsi aplikasi	Medium	Medium	MVP, user testing, utilitas venue, onboarding partner	Product Lead
Revenue double counting	Medium	High	Kebijakan konsolidasi dan kontrol keuangan	Finance Controller
Insiden keamanan pangan	Low-Medium	Critical	Kontrol bergaya HACCP, ketertelusuran, audit, rencana recall	Chef / HSE
Inflasi OPEX operasi 24 jam	High	High	Jam bertahap dan pelaporan contribution margin per jam	GM / Finance
Sewa tidak diperpanjang	Medium	High	Negosiasi perpanjangan dan lindungi hak pemindahan aset	Owner / Legal
Bandwidth manajemen tidak cukup	High	High	Rekrut GM terintegrasi dan kepala fungsi sebelum peluncuran	Owner / Board

EMPAT RISIKO CRITICAL

Persetujuan landlord, kualitas air dan kesehatan ikan, persepsi perjudian Play Club, dan insiden keamanan pangan.

18 18.1 · Risk Governance

Lima aturan tata kelola risiko yang mengubah daftar risiko menjadi alat manajemen, bukan lampiran dokumen.



Live Register

Pelihara risk register yang hidup dengan pemilik, tenggat, dan bukti penutupan.

01



Weekly Escalation

Risiko kritikal dilaporkan mingguan kepada steering committee.

02



No Unowned Risk

Tidak ada risiko kritikal yang boleh berada tanpa pemilik.

03



Tranche Linkage

Tahapan investasi diikat pada milestone penutupan risiko.

04



Root Cause

Pelaporan insiden wajib memuat akar masalah, tindakan korektif, dan verifikasi.

05

■ HUBUNGAN RISIKO DAN PENCAIRAN DANA



PRINSIP PALING SEDERHANA

Uang investor bergerak mengikuti bukti, bukan mengikuti jadwal. Setiap tranche hanya cair ketika risiko yang melekat padanya sudah ditutup atau diterima secara formal.

19 Implementation Roadmap

Sembilan fase dari kesiapan investasi hingga stabilisasi dan skala. Setiap fase memiliki release gate yang tidak boleh dilompati.

PHASE	TIMING	KEY DELIVERABLES	RELEASE GATE
0. Investment dan legal readiness	Minggu 0 sampai 4	Persetujuan sewa dan penggunaan, cap table, shareholder agreement, tinjauan legal dan pajak	Tidak ada pencairan besar sebelum legal gate
1. Final design dan BOQ	Minggu 0 sampai 6	Layout, MEP, kolam, dapur, kebakaran, IT, BOQ, dan tender	Persetujuan anggaran dan desain
2. Construction dan fit-out	Minggu 4 sampai 16	Sipil, kolam, MEP, dapur, interior, keamanan, dan pengujian	Practical completion dan safety sign-off
3. App MVP development	Minggu 0 sampai 16	Booking, event, payment, membership, dashboard, dan beta	Penerimaan beta 100 pengguna
4. Organization dan SOP	Minggu 6 sampai 16	Rekrutmen, pelatihan, SOP, kontrol, dan simulasi	Operational readiness audit
5. Pre-opening demand build	Minggu 8 sampai 16	Konten, influencer, PR, komunitas, korporat, dan pipeline sponsor	Demand validation gates
6. Soft opening	Minggu 17 sampai 20	Kapasitas terkendali, jam bertahap, dan war room harian	Stabilisasi layanan dan economics
7. Grand opening	Setelah readiness gate	Peluncuran publik penuh dan kalender event	Board go-live approval
8. Stabilization dan scale	Bulan 2 sampai 12	Optimasi kapasitas, CRM, membership, aplikasi, dan partner eksternal	Quarterly scale gates

LOGIKA PARALEL YANG PERLU DIPERHATIKAN



Fase 0 sampai 5 berjalan paralel, bukan berurutan. Artinya beban koordinasi pada 16 minggu pertama sangat tinggi, dan inilah alasan utama mengapa GM terintegrasi harus direkrut sebelum konstruksi dimulai, bukan menjelang pembukaan.

19 19.1 · Investment Tranche Recommendation

Empat tahap pencairan dengan syarat yang jelas. Struktur ini melindungi investor sekaligus memaksa disiplin eksekusi.



TRANCHE 1

Legal Foundation

Perjanjian investasi ditandatangani, persetujuan landlord, konsep final, dan rekening proyek terkontrol



TRANCHE 2

Construction Start

BOQ disetujui, kontraktor ditunjuk, perizinan terbit, dan progres konstruksi terverifikasi



TRANCHE 3

Systems & People

Milestone MEP, kolam, dan dapur; progres app MVP; serta rekrutmen pemimpin kunci



TRANCHE 4

Opening Readiness

Kesiapan operasional, penerimaan beta, demand gates, dan persetujuan soft opening

PRINSIP TRANCHE

Dana Mengikuti Bukti

Tidak ada tranche yang cair karena jadwal. Setiap tranche cair karena syaratnya terpenuhi dan terverifikasi. Inilah cara paling sederhana mengubah rencana ambisius menjadi eksekusi yang terkendali.

20 Governance, KPI & Reporting

Lima badan tata kelola dan sepuluh area KPI. Skor governance 58 dari 100 karena struktur ini belum terbentuk sama sekali.

BODY	FREQUENCY	MANDATE
Board / Shareholder Committee	Kuartalan dan ad hoc	Strategi, modal, dividen, kontrak besar, dan risiko
Project Steering Committee	Mingguan sampai pembukaan	Konstruksi, anggaran, legal, aplikasi, rekrutmen, dan peluncuran
Executive Management Meeting	Mingguan setelah pembukaan	Revenue, layanan, orang, kas, marketing, dan risiko
Daily Operations War Room	Harian selama 90 hari pertama	Insiden, kapasitas, staf, kualitas, dan aksi hari berikutnya
Finance and Audit Review	Bulanan	P&L, kas, inventaris, pengakuan pendapatan, dan kontrol

■ 20.2 · KPI DASHBOARD

AREA	PRIMARY KPI	TARGET LOGIC
Total business	Revenue, EBITDA, cadangan kas, dan kepuasan pelanggan	Lacak aktual terhadap skenario dan rencana
Restaurant	Cover, spend, table turnover, HPP, ticket time, dan review rating	Volume, margin, dan pengalaman
Fishing	Paid seat-hours, utilisasi, repeat rate, kualitas air, dan insiden	Permintaan, keselamatan, dan kesehatan aset
Play Club	Paid table-hours, repeat players, partisipasi event, dan pelanggaran	Utilisasi, komunitas, dan kepatuhan
Events	Fill rate, paid entries, on-time start, sengketa, dan delivery sponsor	Kualitas komersial dan operasional
Membership	Member baru, active rate, renewal, dan biaya benefit	Ekonomi retensi
Apps	MAU, paid conversion, GMV, fee eksternal, completion, dan uptime	Adopsi dan integritas transaksi
Marketing	Qualified leads, cost per booking, revenue teratribusi, dan repeat rate	Atribusi pendapatan
People	Turnover, penyelesaian pelatihan, absensi, dan produktivitas	Kapabilitas dan budaya
Risk	Risiko kritikal terbuka, insiden, dan tindakan korektif terlambat	Efektivitas kontrol

Skor governance akan naik hanya bila kelima badan di atas terbentuk, KPI memiliki pemilik, dan kerangka audit serta kontrol internal berjalan sebelum pembukaan.

21 Data Gaps & Due Diligence Checklist

Dua puluh dokumen yang belum tersedia. Delapan berstatus critical dan seluruhnya masih terbuka.



PRIORITY	DATA / DOCUMENT REQUIRED	PURPOSE
Critical	Persetujuan tertulis landlord untuk seluruh aktivitas non-F&B	Legal feasibility
Critical	Tinjauan legal sewa final dan definisi revenue-share	Kontrol finansial dan legal
Critical	BOQ final dan tiga quotation vendor	Validasi CAPEX
Critical	Gambar arsitektur, MEP, kolam, dan kebakaran final	Technical feasibility
Critical	Matriks payroll dan jadwal staffing	Validasi OPEX
Critical	Beban utilitas dan quotation bulanan	Validasi OPEX
Critical	Survei permintaan primer dan studi traffic	Market feasibility
Critical	Rencana operasi parkir dan valet	Site feasibility
High	Perjanjian pemasok seafood dan stocking ikan	Kontinuitas pasokan
High	Kalender event, aturan, struktur hadiah, dan pipeline peserta	Event feasibility
High	LOI atau kontrak sponsor	Validasi revenue
High	Product requirement aplikasi dan kontrak vendor	Digital feasibility
High	Tinjauan privasi, PSE, payment, dan keamanan siber	Digital compliance
High	Peta jalan food safety, halal, dan alkohol	Operational compliance
High	Quotation asuransi	Risk transfer
Medium	Bukti kinerja restoran yang sudah berjalan	Validasi rekam jejak manajemen
Medium	Database pelanggan dan bukti pelanggan berulang	Validasi demand dan CRM
Medium	Kebijakan pajak dan akuntansi untuk transaksi aplikasi dan internal	Pengakuan pendapatan
Medium	Strategi perpanjangan sewa	Nilai terminal dan kontinuitas
Medium	Estimasi biaya exit dan restorasi	Perencanaan akhir sewa

STATUS SELURUH ITEM

Seluruh dua puluh item masih berstatus Open. Delapan item critical menjadi condition precedent sebelum investasi penuh dan grand opening.

22 Recommendation & Conditions

Rekomendasi akhir dan dua belas syarat yang wajib dipenuhi sebelum investasi penuh dan grand opening.

22.1 · RECOMMENDATION

CONDITIONAL GO

Lanjutkan ke final design, konfirmasi legal, validasi pasar primer, konstruksi terkendali, dan app MVP. Jangan merepresentasikan proyek sebagai fully validated atau bankable sampai seluruh condition precedent di bawah ini selesai.



■ 22.2 · DUA BELAS CONDITIONS PRECEDENT

- 01 Landlord memberikan persetujuan tertulis untuk pancing, Galatama, Play Club, event, lingkup operasi 24 jam, serta kebutuhan signage dan traffic terkait.
- 02 Penasihat hukum mengonfirmasi wording sewa, permitted use, basis revenue-share, lisensi, kepatuhan Play Club, dan kewajiban aplikasi.
- 03 BOQ final dan quotation vendor masuk dalam envelope pendanaan yang disetujui dengan kontingensi memadai.
- 04 Laporan teknik final mengonfirmasi kitchen throughput, sistem kolam, beban MEP, keselamatan kebakaran, air limbah, dan akses darurat.
- 05 Riset pasar primer memvalidasi harga, permintaan, dan konversi komunitas pada base case yang prudent.
- 06 Tim manajemen kunci direkrut dan SOP operasional lolos audit simulasi.
- 07 Parkir, valet, lalu lintas, dan sirkulasi hari event disetujui dan diuji.
- 08 Food safety, peta jalan halal, kebijakan alkohol, asuransi, dan kontrol HSE siap sebelum melayani pelanggan.
- 09 App MVP lolos uji beta, tinjauan keamanan, alur pembayaran, dan pemeriksaan kepatuhan data.
- 10 Modal kerja tetap memadai pada skenario permintaan 50% dan tanpa pendapatan sponsor.
- 11 Model finansial direkonsiliasi ke CAPEX final, payroll, utilitas, pajak, depresiasi, dan kebijakan pengakuan pendapatan.
- 12 Board menyetujui soft opening hanya setelah seluruh risiko kritical ditutup atau diterima secara formal.

22 22.3 • Final Strategic View

PANDANGAN STRATEGIS AKHIR

Bintang Laut PIK berpotensi menjadi flagship destination yang terdiferensiasi karena menggabungkan makanan, rekreasi, kompetisi, permainan sosial, komunitas, dan sistem digital. Peluang bisnisnya nyata, tetapi kompleksitasnya juga nyata. Proyek harus dikelola sebagai portofolio sistem operasi yang saling bergantung, bukan sebagai restoran dengan fasilitas tambahan.

NARASI INVESTOR YANG PALING KREDIBEL

Narasi yang kredibel bukan bahwa setiap target akan tercapai segera. Narasi yang kredibel adalah bahwa Bintang Laut memiliki konsep ekosistem yang kuat, jalur bertahap untuk memvalidasi permintaan, kontrol downside yang jelas, dan tata kelola yang mengubah ambisi menjadi eksekusi yang terukur.

23 Sources & References

CODE	SOURCE	USE IN STUDY
I1	Internal Bintang Laut PIK Product Profile dan Company Profile	Brand, lokasi, kapasitas, ekosistem, dan proposisi pelanggan
I2	Offer Letter No. 066/LSG/LOO/SCKG-RUKO/II/2026, 23 Februari 2026	Premises, masa sewa, sewa, service charge, dan pertimbangan approved use
I3	Bintang Laut PIK Financial Structure, Scenario Analysis, dan 5-Year Projection	Investasi, revenue, HPP, OPEX, laba, arus kas, payback, dan skenario
I4	Bintang Laut PIK Sales & Marketing Strategy	Go-to-market, konten harian, PR, influencer, paid media, CRM, dan KPI
E1	PIK2 Official Website, diakses Juli 2026	Positioning PIK2 sebagai waterfront city dengan fasilitas dan destinasi
E2	Reuters, Maret 2026, mengutip survei APJII 2024	Penetrasi internet Indonesia 79,5% dan konteks kesiapan digital
E3	Reuters, Agustus 2025, mengutip Badan Pusat Statistik	Konteks PDB Indonesia dan belanja rumah tangga

Catatan referensi: informasi publik eksternal digunakan hanya sebagai dukungan kontekstual. Kesimpulan spesifik proyek bergantung terutama pada dokumen internal dan asumsi manajemen yang wajib divalidasi melalui due diligence legal, teknis, pasar, dan finansial.



BINTANG LAUT PIK • FEASIBILITY STUDY

Peluangnya nyata.
Kompleksitasnya juga nyata.
Conditional Go, dengan syarat yang jelas.

Doc.06 menguji proyek dari sepuluh dimensi dan memberi skor 70 dari 100. Ia tidak menjual optimisme, melainkan menunjukkan di mana proyek kuat, di mana proyek rapuh, dan dua belas syarat yang wajib diselesaikan sebelum dana investor dicairkan penuh.

HUBUNGI KAMI

WHATSAPP

0813 1919 4000

WEBSITE

www.bintanglaut.com

EMAIL

bisnis@bintanglaut.com

PANTAI KITA PIK • HOLY DISTRICT • HD-B1 & HD-B2 • PIK 2

DISUSUN BERSAMA KONSULTAN

Richflow.id • Business & Investment Consultant

www.richflow.id • info@richflow.id

DOC.06 • FEASIBILITY STUDY • JULI 2026

CONFIDENTIAL & PRELIMINARY

Dokumen ini bersifat rahasia dan distribusi terbatas. Studi kelayakan ini disusun berbasis data manajemen, dokumen internal, struktur sewa, model finansial kerja, dan sumber publik yang tersedia. Dokumen ini bukan legal opinion, bukan technical engineering report, bukan market survey primer, bukan BOQ final, bukan tax opinion, bukan environmental assessment, dan bukan laporan keuangan audit. Angka target 100% merupakan management target yang agresif; keputusan investasi harus menggunakan skenario base dan downside sebagai dasar utama.