



Bintang Laut PIK

SEAFOOD · FISHING · ENTERTAINMENT

CONFIDENTIAL & PRELIMINARY



DOC. 07 · FULL FINANCIAL DECK · JULI 2026

Full Financial Deck

Proyeksi, Profitabilitas, Dividen & Imbal Hasil Investor

Arsitektur keuangan lengkap ekosistem seafood, pancing, dan hiburan premium di Pantai Indah Kapuk. Dari bukti kinerja tujuh restoran hingga proyeksi sepuluh tahun, break-even, imbal hasil, dan strategi keluar yang terukur.

Rp13 M

KEBUTUHAN DANA

±32 Bln

PAYBACK INVESTOR

±31,9%

IRR DIVIDEN 5 THN

Rp159 M

TARGET OMZET / THN

DOKUMEN

Doc.07 · Full Financial Deck

PEMILIK USAHA

Bintang Laut PIK

DISUSUN OLEH

Richflow.id · Financial Consultant

CONFIDENTIAL & LIMITED DISTRIBUTION · BUKAN LEGAL OPINION ATAU LAPORAN AUDIT

00 Basis Penyusunan dan Daftar Isi

Dokumen ini merangkum seluruh struktur keuangan Bintang Laut PIK dalam satu naskah investor: bukti kinerja historis, kebutuhan pendanaan, model pendapatan, proyeksi laba, arus kas, hingga skenario imbal hasil. Seluruh angka disusun oleh richflow.id bersama manajemen dengan disiplin akuntansi manajemen dan asumsi yang dinyatakan terbuka.

STATUS DOKUMEN

Seluruh proyeksi merupakan management target dan consultant working model, belum merupakan laporan keuangan audit. Angka historis tujuh restoran bersumber dari POS yang terrekonsiliasi. Format angka: M berarti miliar rupiah, JT berarti juta rupiah. Target 100% telah memperhitungkan okupansi 80% pada jam produktif.

DAFTAR ISI

01 Executive Financial Overview	11 Cash Flow & Working Capital Projection
02 Proof of Work: 7 Restoran & Financial Highlight	12 Proyeksi Finansial 5 & 10 Tahun
03 Investment Highlights: Kebutuhan & Struktur Pendanaan	13 Break-Even Point & Payback Period
04 Use of Funds	14 Investor Return: ROI, IRR & Dividen
05 Capital Expenditure (CAPEX)	15 Valuation, Equity & Cap Table
06 Operating Expenses (OPEX)	16 Scenario Analysis, Risiko & Exit Strategy
07 Revenue Model & Sales Assumptions	17 Investment Structure
08 Revenue Stream Analysis 5 Tahun	18 Financial Risks & Key Assumptions
09 Profit & Loss Projection 5 Tahun	19 Financial Appendix
10 Cost Structure & Gross Margin	20 Penutup & Ajakan Investasi

CARA MEMBACA DOKUMEN

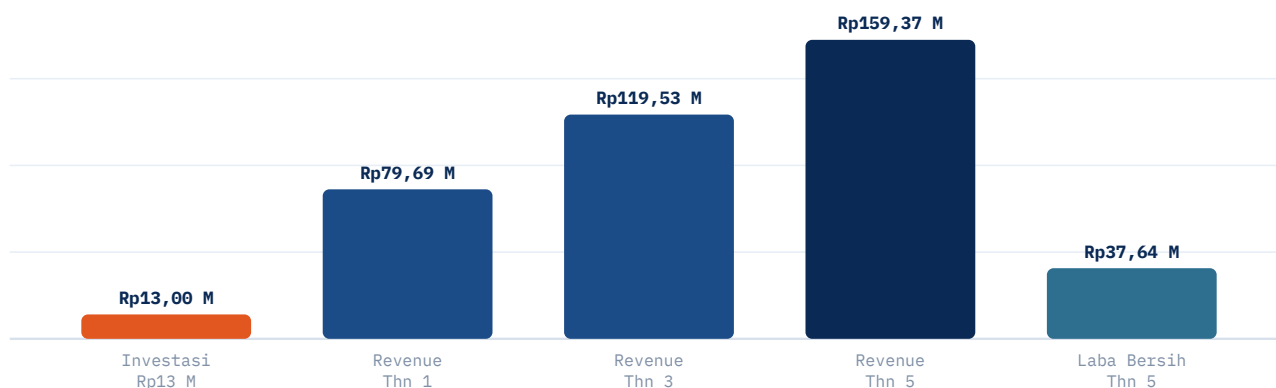
Bagian 01 sampai 03 menjawab mengapa layak berinvestasi. Bagian 04 sampai 06 menjelaskan ke mana dana bekerja. Bagian 07 sampai 12 membedah bagaimana laba tercipta. Bagian 13 sampai 18 mengukur kapan modal kembali dan apa risikonya. Setiap tabel dapat ditelusuri kembali ke asumsi pada Bagian 18 dan lampiran Bagian 19.

01 Satu Ekosistem, Delapan Mesin Pendapatan

Bintang Laut PIK bukan sekadar restoran. Ia adalah integrated seafood & entertainment ecosystem seluas 1.892 m² di kawasan premium Pantai Indah Kapuk: restoran 400 kursi, kolam pancing 80 seat, Play Club Mahjong 30 meja, dua liga event bulanan, program membership, dan dua aplikasi digital. Delapan sumber pendapatan bekerja saling menguatkan dalam satu venue dan satu laporan keuangan.



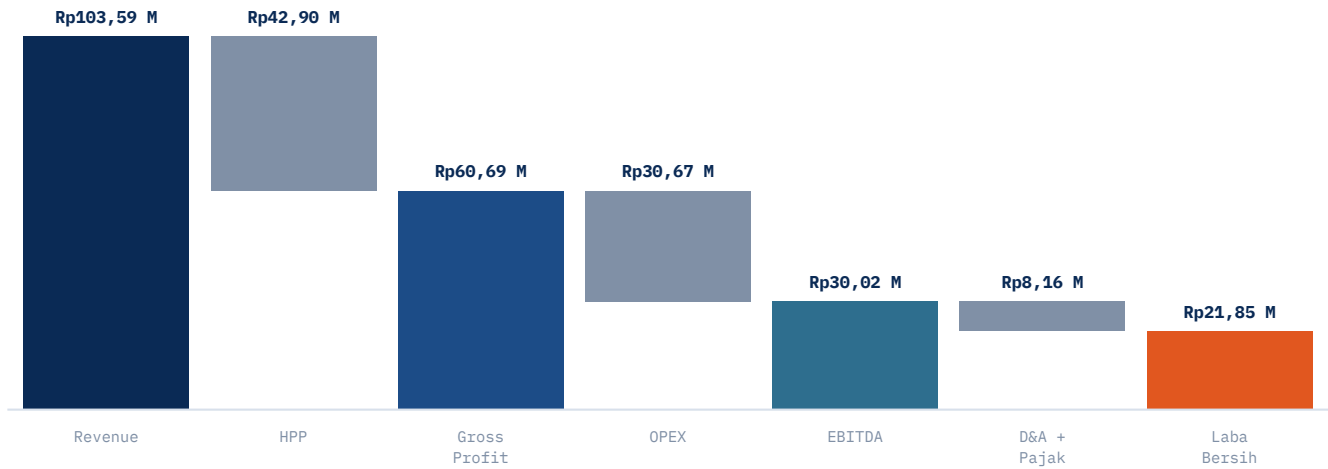
● JEMBATAN NILAI: DARI INVESTASI MENUJU LABA TAHUN 5



TESIS INVESTASI

Model ini tidak meminta investor mempercayai mimpi. Skenario base 65% sampai 75% dari target saja sudah menghasilkan laba bersih Rp21,85 sampai Rp27,12 M per tahun dan mengembalikan modal dalam kurang dari tiga tahun. Target 100% adalah ambisi manajemen; base case adalah dasar keputusan yang prudent.

01 1.1 · Arsitektur Laba: Ke Mana Setiap Rupiah Mengalir



Ilustrasi tahun ke-2 model (skenario base 65%). Angka dalam miliar rupiah.

● DISTRIBUSI LABA BERSIH

Alokasi	Porsi	Makna bagi investor
Laba ditahan perusahaan (retained earnings)	20%	Memperkuat kas, maintenance CAPEX, dan ekspansi
Dividend pool dibagikan	80%	Dibayarkan tahunan setelah kewajiban pajak dan kas aman
Porsi investor dari dividend pool	30%	Setara 24% laba bersih perusahaan setiap tahun
Porsi owner dari dividend pool	70%	Selaras: owner besar hanya jika investor dibayar

MENGAPA STRUKTUR INI KUAT

Tanpa utang bank berarti tidak ada beban bunga yang menggerus laba dan tidak ada kreditur yang lebih senior dari pemegang saham. Payout 80% memberi arus kas nyata setiap tahun; retained earnings 20% menjaga perusahaan tumbuh tanpa meminta suntikan modal baru.

02 Tujuh Restoran, Rp27,22 M Omzet Terbukti

Sebelum berbicara proyeksi, Bintang Laut Group menunjukkan rekam jejak. Tujuh restoran aktif, sistem POS yang terrekonsiliasi hingga selisih Rp0, dan puluhan ribu transaksi nyata. Investasi ini mengakselerasi mesin yang sudah menyala, bukan menguji pasar dari nol.



● PORTOFOLIO TUJUH RESTORAN

No	Restoran	Wilayah	Kekuatan utama
1	Bintang Laut PRJ Kemayoran	Jakarta Pusat	Flagship, kontributor omzet historis terbesar
2	Bintang Laut Taman Palem	Jakarta Barat	Flagship kedua, kapasitas omzet di atas Rp1 M/bulan
3	Bintang Laut Gading Serpong	Tangerang	AOV tertinggi grup, sekitar Rp517.860 per transaksi
4	Bandeng Rica Cabut Duri	Jakarta Utara	Pertumbuhan tercepat pasca pembukaan April 2026
5	Flying Pig Sunter	Jakarta Utara	Volume tertinggi, 17.106 transaksi tercatat
6	Pig Hunter Summarecon	Bekasi	Rekam operasional terpanjang, permintaan terbukti
7	Warung Pork Knuckle	Tangerang	Konsep niche, tren penjualan harian positif

ARTINYA BAGI INVESTOR PIK

Tim yang sama telah membuktikan mampu membuka, mengoperasikan, dan menumbuhkan tujuh dapur komersial sekaligus. Kompetensi operasional, rantai pasok seafood, dan disiplin pencatatan itulah fondasi eksekusi Bintang Laut PIK.

02 2.1 · Benchmark Kapasitas: Puncak yang Sudah Pernah Dicapai

Tabel berikut bukan proyeksi. Ini adalah omzet bulanan tertinggi yang benar-benar pernah dibukukan setiap outlet berdasarkan data POS, dan menjadi tolok ukur internal kapasitas grup.

Restoran	Bulan puncak	Omzet bulanan tertinggi	Estimasi laba bersih 25%
Bintang Laut PRJ Kemayoran	Nov 2025	Rp1.028,12 JT	Rp257,03 JT
Bintang Laut Taman Palem	Feb 2026	Rp1.027,55 JT	Rp256,89 JT
Bintang Laut Gading Serpong	Mar 2026	Rp685,18 JT	Rp171,29 JT
Pig Hunter Summarecon Bekasi	Mar 2025	Rp523,65 JT	Rp130,91 JT
Bandeng Rica Cabut Duri Sunter	Jun 2026	Rp506,08 JT	Rp126,52 JT
Flying Pig Sunter	Mar 2026	Rp490,59 JT	Rp122,65 JT
Warung Pork Knuckle	Jun 2026	Rp114,34 JT	Rp28,58 JT
TOTAL BENCHMARK KAPASITAS		Rp4,38 M / Bln	Rp1,09 M / Bln

● GROWTH HEADROOM: JARAK MENUJU PERFORMA PUNCAK

Run-rate terbaru

Rp2,85 M / b1n

Rata-rata Mei - Juni 2026 (7 outlet)

Rp3,06 M / b1n

Benchmark puncak gabungan

Rp4,38 M / b1n

POTENSI TERUKUR, BUKAN ANGAN

Jika ketujuh outlet kembali ke performa terbaiknya secara bersamaan, kapasitas grup mencapai Rp4,38 M per bulan atau Rp52,51 M per tahun: tambahan sekitar Rp1,31 M omzet per bulan (+42,9%) dan Rp328,64 JT laba bersih per bulan di atas rata-rata saat ini. Target pertumbuhan dibangun dari prestasi yang sudah pernah dicapai jaringan sendiri.

02 2.2 · Sorotan Laba Rugi Pro Forma: Dua Outlet Teraudit Internal

Laporan penjualan dan laba rugi pro forma per 15 Juli 2026 untuk dua outlet dengan data terlengkap, direkonsiliasi aritmetis terhadap POS. Basis biaya gabungan 75% dari omzet (margin bersih 25%).

Indikator (s.d. 15 Jul 2026)	Bintang Laut PRJ	Bandeng Rica Sunter	Gabungan
Omzet kumulatif	Rp7,70 M	Rp1,17 M	Rp8,86 M
Hari pelaporan	281 hari	83 hari	Periode berbeda
Rata-rata omzet per hari	Rp27,39 JT	Rp14,07 JT	Bintang 1,95x
Run-rate omzet 30 hari	Rp821,56 JT	Rp422,10 JT	Rp1,24 M
Run-rate laba 30 hari (25%)	Rp205,39 JT	Rp105,53 JT	Rp310,92 JT
Estimasi laba bersih kumulatif	Rp1,92 M	Rp291,96 JT	Rp2,22 M

● SENSITIVITAS MARGIN GABUNGAN DUA OUTLET

Skenario rasio beban	Laba Bintang Laut PRJ	Laba Bandeng Rica	Laba gabungan
70% beban · margin 30%	Rp2,31 M	Rp350,35 JT	Rp2,66 M
75% beban · margin 25% (basis)	Rp1,92 M	Rp291,96 JT	Rp2,22 M
80% beban · margin 20%	Rp1,54 M	Rp233,56 JT	Rp1,77 M

DISIPLIN AKUNTANSI YANG SEDANG DIBANGUN

Rekomendasi akuntan grup sudah berjalan: pemisahan food cost aktual per outlet, chart of accounts seragam, rekonsiliasi harian POS ke kas dan settlement, tutup buku bulanan maksimal hari kerja ke-5, serta KPI operasional (ATV, table turn, food cost %, labor cost %, EBITDA margin). Disiplin yang sama diterapkan sejak hari pertama di Bintang Laut PIK.

03 Kebutuhan Investasi & Struktur Pendanaan

Satu angka, satu struktur yang bersih: Rp13 M ekuitas baru untuk 30% kepemilikan, tanpa satu rupiah pun utang berbunga. Sederhana bagi investor, sehat bagi neraca, dan selaras bagi semua pihak.

• DANA BARU INVESTOR Rp13 M 100% dari kebutuhan fundraising	• KEPEMILIKAN INVESTOR 30% Hak dividen dan hak atas nilai ekuitas	• KEPEMILIKAN OWNER 70% Founder tetap pengendali dan eksekutor
---	---	--

Komponen struktur	Nilai	Keterangan
Dana baru dari investor	Rp13 M	100% kebutuhan pendanaan baru
Utang bank / pinjaman berbunga	Rp0	Tidak ada beban bunga, tidak ada kreditur senior
Post-money valuation	Rp43,33 M	Rp13 M dibagi 30% kepemilikan
Pre-money valuation	Rp30,33 M	Post-money dikurangi dana masuk Rp13 M
Nilai ekonomis saham investor	Rp13 M	30% dari Rp43,33 M, setara dana disetor
Nilai ekonomis saham owner	Rp30,33 M	70% dari Rp43,33 M

• MENGAPA VALUASI INI MENARIK

Implied multiple saat masuk	Nilai	Interpretasi
EV / Revenue Tahun 1 (base)	10,54x	Bisnis F&B-entertainment sehat lazim dihargai jauh lebih tinggi
EV / EBITDA Tahun 1 (base)	2,06x	Ruang apresiasi nilai besar begitu kinerja terbukti
EV / Revenue Tahun 2 (base)	10,42x	Valuasi masuk semakin murah seiring ramp-up
EV / EBITDA Tahun 2 (base)	1,44x	Basis exit multiple 3x sampai 5x EBITDA di Bagian 16

CATATAN INTEGRITAS STRUKTUR

Dana Rp13 M diperlakukan sebagai equity injection, bukan pinjaman. Dana founder yang telah dikeluarkan sebelumnya akan didokumentasikan terpisah (setoran modal, shareholder loan, atau reimbursable development cost) dan statusnya ditetapkan sebelum legal closing. Multiple rendah wajib divalidasi dengan BOQ, payroll, dan data permintaan sebelum dipresentasikan sebagai nilai pasar.

04 Setiap Rupiah Punya Tugas

Alokasi Rp13 M dirancang berimbang: mayoritas membangun aset fisik yang bernilai jangka panjang, sisanya memastikan enam bulan pertama berjalan tanpa kehabisan napas. Nilai final mengikuti BOQ, quotation, dan kontrak vendor.

● USE OF FUNDS · Rp13 M



■ Pembangunan venue & infrastruktur kolam	Rp7,00 M	53,85%
■ Interior, kitchen, furniture & equipment	Rp2,00 M	15,38%
■ Pengembangan 2 aplikasi (Galatama & Play Club)	Rp2,00 M	15,38%
■ Working capital & pre-opening 6 bulan	Rp2,00 M	15,38%

● RINCIAN ALOKASI PER KEBUTUHAN

Penggunaan dana	Nilai	Porsi	Klasifikasi
Development & constructions: struktur, sipil, kolam, MEP, fit-out	Rp7,00 M	53,85%	CAPEX
Equipment & tools: kitchen, cold storage, furniture, meja Mahjong, IT	Rp2,00 M	15,38%	CAPEX
Development App Galatama (platform liga & transaksi pancing)	Rp0,90 M	6,92%	CAPEX
Development App Play Club (booking, membership, turnamen Mahjong)	Rp0,65 M	5,00%	CAPEX
Backend, admin panel, payment gateway, testing & deployment	Rp0,45 M	3,46%	CAPEX
Marketing & sales 6 bulan pertama (pre-opening & launching)	Rp0,30 M	2,31%	OPEX awal
Operasional 6 bulan: utilitas, service charge, inventori, float event	Rp0,85 M	6,54%	OPEX awal
Human capital 6 bulan: payroll reserve & rekrutmen organisasi	Rp0,70 M	5,38%	OPEX awal
Emergency operating reserve	Rp0,15 M	1,15%	Cadangan
TOTAL PENGGUNAAN DANA	Rp13,00 M	100%	

PRINSIP ALOKASI

Rp11 M dikapitalisasi menjadi aset (venue, peralatan, aplikasi) dan Rp2 M menjadi modal kerja. Tidak ada dana investor yang dialokasikan untuk membayar biaya masa lalu founder.

04 4.1 · Tahapan Pencairan: Disiplin Milestone, Bukan Sekali Guyur



● DETAIL WORKING CAPITAL & PRE-OPENING 6 BULAN (Rp2 M)

Komponen	Nilai	Fungsi
Opening inventory food & beverage	Rp300 JT	Stok bahan baku pembukaan dan buffer 2 siklus pembelian
Stocking ikan & float hadiah event	Rp300 JT	Isi kolam Galatama dan jaminan hadiah event perdana
Payroll reserve (human capital 6 bulan)	Rp700 JT	Cadangan gaji tim inti selama masa ramp-up
Utilitas, security & service charge	Rp250 JT	Deposit dan pembayaran awal biaya venue
Pre-opening marketing & sales	Rp300 JT	Kampanye peluncuran, komunitas, KOL, dan event perdana
Emergency operating reserve	Rp150 JT	Bantalan likuiditas untuk kejutan operasional
TOTAL WORKING CAPITAL	Rp2,00 M	

TATA KELOLA PENCAIRAN

Setiap tahap dicairkan berdasarkan progres fisik dan dokumen: berita acara kemajuan konstruksi, BOQ terverifikasi, dan invoice vendor. Investor menerima laporan penggunaan dana per tahap sebelum tahap berikutnya dicairkan.

05 CAPEX: Membangun Aset yang Bekerja 24 Jam

Total investasi terkapitalisasi Rp11 M membentuk tiga kelompok aset produktif: venue dan kolam, interior dan peralatan operasi, serta dua aplikasi digital. Seluruh aset disusutkan dan menjadi dasar beban depresiasi Rp2 M per tahun dalam model.

● A. VENUE & INFRASTRUKTUR KOLAM · Rp7,00 M

Komponen CAPEX	Alokasi kerja	Porsi
Pekerjaan struktur, sipil, dan bangunan	Rp2,50 M	35,7%
Struktur kolam dan finishing kolam	Rp1,00 M	14,3%
Filtrasi, pompa, aerasi, dan water treatment	Rp750 JT	10,7%
Electrical, plumbing, HVAC, dan instalasi gas	Rp750 JT	10,7%
Fire safety, CCTV, dan security system	Rp500 JT	7,1%
Drainase, waste system, dan grease trap	Rp350 JT	5,0%
Signage, akses, dan area valet	Rp300 JT	4,3%
Contractor preliminaries dan contingency	Rp850 JT	12,1%
SUBTOTAL VENUE & KOLAM	Rp7,00 M	100%

● B. INTERIOR & OPERATING EQUIPMENT · Rp2,00 M

Komponen CAPEX	Alokasi kerja	Porsi
Interior restoran dan dining furniture	Rp550 JT	27,5%
Kitchen equipment dan preparation area	Rp550 JT	27,5%
Cold storage, chiller, dan freezer	Rp300 JT	15,0%
Meja Mahjong, kursi, dan club furniture	Rp250 JT	12,5%
POS, server, Wi-Fi, dan IT equipment	Rp150 JT	7,5%
Design, professional fee, dan contingency	Rp200 JT	10,0%
SUBTOTAL INTERIOR & EQUIPMENT	Rp2,00 M	100%

05 5.1 · CAPEX Digital dan Ringkasan Kapitalisasi

● C. PENGEMBANGAN APLIKASI · Rp2,00 M

Komponen CAPEX	Alokasi kerja	Porsi
App Galatama: liga pancing, registrasi event, leaderboard, wallet	Rp900 JT	45,0%
App Play Club: booking meja, membership, turnamen Mahjong	Rp650 JT	32,5%
Backend, admin panel, dan payment integration	Rp250 JT	12,5%
Testing, security audit, deployment, dan contingency	Rp200 JT	10,0%
SUBTOTAL APLIKASI	Rp2,00 M	100%

● RINGKASAN STRUKTUR KAPITALISASI

Rp7,00 M	Rp2,00 M	Rp2,00 M	Rp2,00 M
Venue & kolam	Interior & equipment	Aplikasi	Working capital

Kelompok	Nilai	Perlakuan akuntansi
Venue dan kolam	Rp7,00 M	Disusutkan; membentuk nilai aset venue jangka panjang
Interior dan equipment	Rp2,00 M	Disusutkan; umur ekonomis 4 sampai 8 tahun
Aplikasi (aset takberwujud)	Rp2,00 M	Diamortisasi; membentuk aset digital dan database user
Total capitalized investment	Rp11,00 M	Dasar beban depresiasi & amortisasi Rp2 M / tahun
Working capital (tidak dikapitalisasi)	Rp2,00 M	Modal kerja 6 bulan pertama
TOTAL FUNDING REQUIREMENT	Rp13,00 M	

DISIPLIN PENGENDALIAN CAPEX

Seluruh angka merupakan working allocation dan akan dikunci dengan BOQ, tender fixed-price, serta kontrak vendor. Contingency konstruksi Rp850 JT (12,1% dari paket venue) dan contingency aplikasi Rp200 JT sudah dianggarkan di dalam pagu, bukan di luar pagu, sehingga risiko cost overrun terserap lebih dulu oleh cadangan.

06 OPEX: Struktur Biaya Venue 24 Jam

Lokasi HD-B1 dan HD-B2 seluas 1.892 m² beroperasi hampir sepanjang hari. Struktur biaya dirancang transparan: sewa berbasis revenue sharing bertingkat, service charge per meter, dan empat belas pos biaya operasional dengan pemilik anggaran yang jelas.

● OPEX PADA SKALA PENUH (TAHUN KE-5 MODEL · 100% TARGET)

Komponen operating expense	Per bulan	Per tahun	Porsi OPEX
Revenue sharing PIK (8% venue revenue)	Rp1,05 M	Rp12,56 M	29,1%
Service charge (1.892 m ² × tarif eskalasi)	Rp34,50 JT	Rp413,95 JT	1,0%
Payroll dan employee benefits	Rp1,16 M	Rp13,89 M	32,2%
Listrik, air, gas, dan utilitas	Rp463 JT	Rp5,56 M	12,9%
Security dan valet	Rp92,60 JT	Rp1,11 M	2,6%
Cleaning, waste, dan pest control	Rp69,50 JT	Rp833 JT	1,9%
Maintenance bangunan dan alat	Rp115,80 JT	Rp1,39 M	3,2%
Marketing dan promosi	Rp173,70 JT	Rp2,08 M	4,8%
IT, POS, cloud, dan software	Rp69,50 JT	Rp833 JT	1,9%
Accounting, legal, dan administrasi	Rp69,50 JT	Rp833 JT	1,9%
Insurance	Rp23,20 JT	Rp278 JT	0,6%
Logistik dan transportasi	Rp69,50 JT	Rp833 JT	1,9%
General overhead	Rp92,60 JT	Rp1,11 M	2,6%
Operational contingency	Rp115,80 JT	Rp1,39 M	3,2%
TOTAL OPEX SKALA PENUH	Rp3,59 M	Rp43,12 M	100%

STATUS ASUMSI

Komponen tanpa quotation atau payroll resmi berstatus working assumption dan akan dikunci dengan kontrak vendor serta payroll matrix final sebelum pembukaan.

06 6.1 · Struktur Sewa PIK dan Kedalaman Pos Biaya

● REVENUE SHARING BERTINGKAT SESUAI SURAT PENAWARAN SEWA

Periode sewa	Revenue sharing	Catatan model
Bulan 1 - 6	5%	Masa pengenalan; meringankan beban saat ramp-up awal
Bulan 7 - 12	6%	Naik bertahap seiring traffic terbentuk
Tahun 2	7%	Minimum sewa Rp105 JT/bulan; 7% tetap lebih tinggi di semua skenario
Tahun 3 - 5	8%	Tarif penuh; dipakai pada model tahun 3 sampai 5

Model lima tahun memakai rata-rata 5,5% pada Tahun 1, 7% pada Tahun 2, dan 8% pada Tahun 3 sampai 5. Service charge awal: $1.892 \text{ m}^2 \times \text{Rp}15.000 = \text{Rp}28,38 \text{ JT}$ per bulan, dieskalasi 5% per tahun.

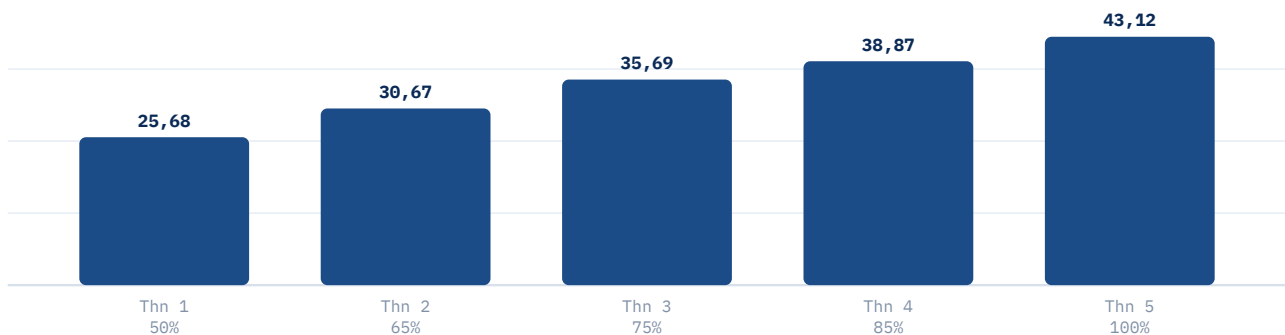
● CAKUPAN PAYROLL

- General management, finance & accounting
- HR, administration, dan legal support
- Executive chef dan kitchen brigade
- Restaurant service dan kasir
- Fishing operation & event operation
- Play Club staff, sales & marketing
- Cleaning dan engineering support

● PENGGERAK BIAYA UTILITAS

- Pendingin ruangan dan pencahayaan venue
- Refrigerasi, chiller, dan freezer seafood
- Dapur: gas, exhaust, dan peralatan masak
- Pompa kolam, filtrasi, dan aerasi 24 jam
- Water treatment dan sirkulasi air
- Server, POS, CCTV, dan jaringan
- Area publik: valet, toilet, dan signage

● EVOLUSI OPEX MENGIKUTI RAMP-UP (Rp M / TAHUN)



FILOSOFI BIAYA

OPEX tidak diturunkan mentah mengikuti omzet: manajemen inti, service charge, insurance, dan marketing tetap dijaga bahkan pada skenario rendah, karena merekalah mesin pemulihan traffic. Kenaikan fixed OPEX dimodelkan 5% per tahun; contingency operasional permanen 3,2% dari OPEX.

07 Delapan Mesin Pendapatan yang Saling Menguatkan

Setiap sumber pendapatan dihitung dari bawah ke atas: kapasitas fisik, okupansi 80% pada jam produktif, durasi kunjungan, dan harga. Tamu restoran menjadi pemancing, pemancing menjadi peserta liga, peserta liga menjadi member dan pengguna aplikasi. Satu tamu, berkali-kali transaksi.

 Restaurant & F&B 960 tamu/hari × Rp250.000 × 30 hari Rp86,40 M / thn GM 45%	 Fishing Recreation 960 paid hours/hari × Rp100.000 × 30 hari Rp34,56 M / thn GM 80%
 Play Club Mahjong 360 table-hours/hari × Rp100.000 × 30 hari Rp12,96 M / thn GM 85%	 Galatama Fishing Event 1.000 peserta × Rp1 JT + sponsor Rp400 JT Rp16,80 M / thn GM 60%
 Mahjong Tournament Event 400 peserta × Rp1 JT + sponsor Rp100 JT Rp6,00 M / thn GM 60%	 Membership Program 1.000 member × Rp250.000 / tahun Rp250 JT / thn GM 90%
 Galatama Application GMV Rp12 M / tahun × platform fee 10% Rp1,20 M / thn GM 80%	 Play Club Application GMV Rp12 M / tahun × platform fee 10% Rp1,20 M / thn GM 80%

LOGIKA EKOSISTEM

Restoran adalah magnet traffic bermargin sedang; pancing dan Mahjong adalah mesin margin tinggi (80% sampai 85%); event dan sponsor memonetisasi komunitas; membership dan aplikasi mengunci loyalitas serta data pelanggan. Diversifikasi delapan stream menurunkan ketergantungan pada satu sumber omzet.

07 7.1 · Matematika Kapasitas: Bagaimana Angka Target Dibangun

● TIGA UNIT KAPASITAS UTAMA

Parameter	Restaurant & F&B	Fishing Recreation	Play Club Mahjong
Kursi / seat / meja	400 kursi	80 fishing seat	30 meja
Okupansi yang ditargetkan	80% → 320 tamu/sesi	80% → 64 seat	80% → 24 meja
Jam produktif per hari	9 jam	15 jam	15 jam
Durasi rata-rata kunjungan	3 jam	3 jam	3 jam
Perputaran (sesi) per hari	3 sesi	5 sesi	5 sesi
Volume harian	960 tamu	320 pemancing · 960 jam	120 booking · 360 jam
Harga rata-rata	Rp250.000 / tamu	Rp100.000 / jam	Rp100.000 / jam
Omzet harian	Rp240 JT	Rp96 JT	Rp36 JT
Omzet bulanan (30 hari)	Rp7,20 M	Rp2,88 M	Rp1,08 M
Pemanfaatan vs kapasitas 24 jam	3x table turn	50% dari 1.920 seat-hour	50% dari 720 table-hour

● EVENT, MEMBERSHIP & APLIKASI

Stream	Dasar perhitungan	Hasil & catatan kapasitas
Event Galatama	4 event/bln · 1.000 peserta · reg. Rp1 JT + sponsor Rp400 JT	Rp1,40 M/bln; 250 peserta/event butuh 3-4 sesi kompetisi (kolam 80 seat)
Event Mahjong	4 event/bln · 400 peserta · reg. Rp1 JT + sponsor Rp100 JT	Rp500 JT/bln; 30 meja × 4 pemain menampung 120 pemain per sesi
Membership	1.000 member × Rp250.000/thn; diskon 25% pancing & club, 10% resto	Rp250 JT/thn; nilai membership diukur dari incremental spending
App Galatama	1.000 user × spending Rp12 JT/thn = GMV Rp12 M; fee 10%	Revenue Rp1,20 M/thn; hanya komisi yang diakui, bukan GMV
App Play Club	1.000 user × spending Rp12 JT/thn = GMV Rp12 M; fee 10%	Revenue Rp1,20 M/thn; komisi internal dieliminasi saat konsolidasi

KEJUJURAN AKUNTANSI PENDAPATAN

GMV aplikasi Rp12 M bukan revenue perusahaan; yang diakui hanya platform fee 10%. Transaksi aplikasi yang berasal dari venue sendiri dieliminasi dalam laporan konsolidasi agar tidak terjadi double counting. Manfaat diskon membership diperlakukan sebagai pengurang revenue atau biaya promosi, sehingga margin tidak dibesar-besarkan.

07 7.2 · Peta Lengkap Target Penuh: Revenue, HPP, dan Gross Profit

Revenue stream	Per bulan	Per tahun	HPP %	HPP / tahun	Gross profit	GM %
Restaurant & F&B	Rp7,20 M	Rp86,40 M	55%	Rp47,52 M	Rp38,88 M	45%
Fishing Recreation	Rp2,88 M	Rp34,56 M	20%	Rp6,91 M	Rp27,65 M	80%
Play Club Mahjong	Rp1,08 M	Rp12,96 M	15%	Rp1,94 M	Rp11,02 M	85%
Event Galatama	Rp1,40 M	Rp16,80 M	40%	Rp6,72 M	Rp10,08 M	60%
Event Mahjong	Rp500 JT	Rp6,00 M	40%	Rp2,40 M	Rp3,60 M	60%
Membership	Rp20,83 JT	Rp250 JT	10%	Rp25 JT	Rp225 JT	90%
App Galatama	Rp100 JT	Rp1,20 M	20%	Rp240 JT	Rp960 JT	80%
App Play Club	Rp100 JT	Rp1,20 M	20%	Rp240 JT	Rp960 JT	80%
TOTAL	Rp13,28 M	Rp159,37 M	41,41%	Rp66,00 M	Rp93,37 M	58,59%

● KOMPOSISI OMZET TAHUNAN TARGET PENUH · Rp159,37 M / TAHUN

Restaurant & F&B		54,2%	Rp86,40 M
Fishing Recreation		21,7%	Rp34,56 M
Event Galatama		10,5%	Rp16,80 M
Play Club Mahjong		8,1%	Rp12,96 M
Event Mahjong		3,8%	Rp6,00 M
App Galatama		0,8%	Rp1,20 M
App Play Club		0,8%	Rp1,20 M
Membership		0,2%	Rp250 JT

KESEIMBANGAN PORTOFOLIO

F&B menyumbang 54% omzet namun hanya 45% margin; pancing dan Mahjong menyumbang 30% omzet dengan margin 80% ke atas. Kombinasi ini menghasilkan blended gross margin 58,59%: jauh di atas restoran murni, karena hiburan menjual waktu dan pengalaman, bukan bahan baku.

07 7.3 · Restaurant & F&B · Mesin Traffic Utama



Restoran 400 kursi adalah jantung ekosistem: penyumbang omzet terbesar sekaligus magnet yang mengalirkan tamu ke pancing, Play Club, dan event. Setiap perhitungan berangkat dari kapasitas fisik, okupansi 80% pada jam produktif, dan belanja rata-rata Rp250.000 per tamu.



● RANTAI PERHITUNGAN OMZET

Parameter	Dasar perhitungan	Hasil
Jumlah kursi restoran	Data manajemen	400 kursi
Kapasitas efektif	$400 \times 80\%$	320 kursi/sesi
Jam produktif	Data manajemen	9 jam
Durasi rata-rata makan	Data manajemen	3 jam
Sesi (perputaran) per hari	$9 \div 3$	3 sesi
Pelanggan per hari	320×3	960 orang
Pelanggan per bulan	960×30	28.800 orang
Pelanggan per tahun	28.800×12	345.600 orang
Average spending	Data manajemen	Rp250.000
Omzet per hari	$960 \times \text{Rp}250.000$	Rp240 JT
Omzet per bulan	$\text{Rp}240 \text{ JT} \times 30$	Rp7,20 M
Omzet per tahun	$\text{Rp}7,20 \text{ M} \times 12$	Rp86,40 M
HPP: bahan baku & kemasan	$55\% \times \text{Rp}86,40 \text{ M}$	Rp47,52 M
GROSS PROFIT	$45\% \times \text{Rp}86,40 \text{ M}$	Rp38,88 M

● PROYEKSI OMZET 5 TAHUN



● STRUKTUR MARGIN KOTOR



Gross profit 45% dari omzet; HPP 55% sebagai biaya langsung.

KEKUATAN INVESTASI

Restoran adalah anchor traffic yang membuat seluruh unit lain ramai. Dengan tiga kali perputaran kapasitas dan okupansi 80%, satu venue menghasilkan omzet setara jaringan beberapa outlet, dengan brand dan tim yang sudah teruji di tujuh restoran existing.

07 7.4 · Fishing Recreation · Mesin Margin Tinggi



Kolam pancing 80 seat menjual waktu dan pengalaman, bukan bahan baku. Karena itu marginnya mencapai 80%. Perhitungan berbasis 5 sesi per hari selama 15 jam produktif dengan okupansi 80%, menghasilkan 960 seat-hour berbayar setiap hari.



● RANTAI PERHITUNGAN OMZET

Parameter	Dasar perhitungan	Hasil
Jumlah fishing seat	Data manajemen	80 seat
Kapasitas efektif	80 × 80%	64 seat/sesi
Jam produktif	Data manajemen	15 jam
Durasi rata-rata memancing	Data manajemen	3 jam
Sesi per hari	15 ÷ 3	5 sesi
Pemancing per hari	64 × 5	320 orang
Jam terjual per hari	320 × 3 jam	960 seat-hour
Jam terjual per bulan	960 × 30	28.800 jam
Jam terjual per tahun	28.800 × 12	345.600 jam
Harga memancing	Data manajemen	Rp100.000 / jam
Omzet per hari	960 × Rp100.000	Rp96 JT
Omzet per bulan	Rp96 JT × 30	Rp2,88 M
Omzet per tahun	Rp2,88 M × 12	Rp34,56 M
HPP: stocking ikan & umpan	20% × Rp34,56 M	Rp6,91 M
GROSS PROFIT	80% × Rp34,56 M	Rp27,65 M

● PROYEKSI OMZET 5 TAHUN



● STRUKTUR MARGIN KOTOR



Gross profit 80% dari omzet; HPP 20% sebagai biaya langsung.

MESIN LABA BERMARGIN 80%

Target 960 seat-hour setara hanya 50% kapasitas 24 jam, memberi ruang pertumbuhan besar. Setiap rupiah tambahan di sini mengalir deras ke laba karena biaya langsungnya rendah. Membership dan liga menjaga kolam tetap terisi dan menurunkan biaya akuisisi pelanggan.

07 7.5 · Play Club Mahjong · Hiburan Sosial Premium



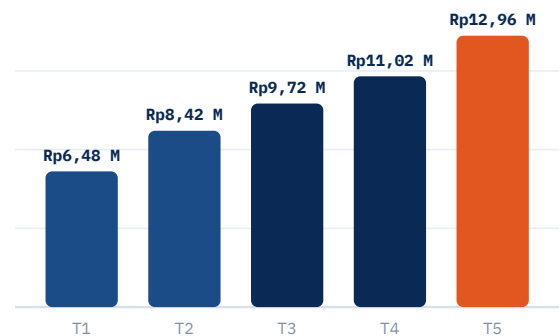
Play Club 30 meja adalah aktivitas indoor non-perjudian yang tahan cuaca dan mendukung traffic larut malam. Dengan margin 85%, ini adalah stream paling efisien: 120 booking per hari menghasilkan 360 table-hour berbayar.



● RANTAI PERHITUNGAN OMZET

Parameter	Dasar perhitungan	Hasil
Jumlah meja Mahjong	Data manajemen	30 meja
Kapasitas efektif	30 × 80%	24 meja/sesi
Jam produktif	Data manajemen	15 jam
Durasi rata-rata main	Data manajemen	3 jam
Sesi per hari	15 ÷ 3	5 sesi
Booking meja per hari	24 × 5	120 booking
Table-hour per hari	120 × 3	360 table-hour
Table-hour per bulan	360 × 30	10.800 jam
Table-hour per tahun	10.800 × 12	129.600 jam
Harga sewa meja	Data manajemen	Rp100.000 / jam
Omzet per hari	360 × Rp100.000	Rp36 JT
Omzet per bulan	Rp36 JT × 30	Rp1,08 M
Omzet per tahun	Rp1,08 M × 12	Rp12,96 M
HPP: set ubin & perawatan	15% × Rp12,96 M	Rp1,94 M
GROSS PROFIT	85% × Rp12,96 M	Rp11,02 M

● PROYEKSI OMZET 5 TAHUN



● STRUKTUR MARGIN KOTOR



Gross profit 85% dari omzet; HPP 15% sebagai biaya langsung.

MARGIN TERTINGGI, RISIKO TERKELOLA

Kebijakan non-perjudian yang tegas menjadikan Play Club aman secara hukum dan reputasi. Utilisasi target hanya 50% kapasitas, sehingga masih ada ruang tumbuh besar. Turnamen dan komunitas menjaga meja tetap aktif serta menempelkan konsumsi F&B bermargin.

07 7.6 · Galatama Fishing Event · Ekonomi Komunitas



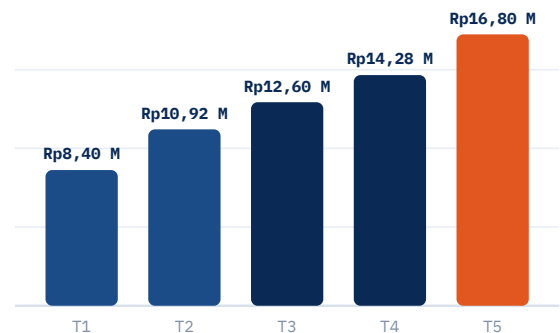
Empat event Galatama per bulan memonetisasi komunitas pancing lewat registrasi dan sponsor. Seribu peserta per bulan menghasilkan Rp1M registrasi, ditambah Rp400 JT sponsor, menjadikan event sebagai generator traffic dan konten yang dapat diprediksi.



● RANTAI PERHITUNGAN OMZET

Parameter	Dasar perhitungan	Hasil
Jumlah event per bulan	Data manajemen	4 event
Total peserta per bulan	Data manajemen	1.000 peserta
Rata-rata peserta per event	$1.000 \div 4$	250 peserta
Biaya registrasi	Data manajemen	Rp1JT / peserta
Revenue registrasi	$1.000 \times \text{Rp1JT}$	Rp1,00 M / bulan
Sponsorship	Data manajemen	Rp400 JT / bulan
Total revenue bulanan	$\text{Rp1M} + \text{Rp400 JT}$	Rp1,40 M
Total revenue tahunan	$\text{Rp1,40 M} \times 12$	Rp16,80 M
HPP: hadiah & produksi event	$40\% \times \text{Rp16,80 M}$	Rp6,72 M
GROSS PROFIT	$60\% \times \text{Rp16,80 M}$	Rp10,08 M

● PROYEKSI OMZET 5 TAHUN



● STRUKTUR MARGIN KOTOR



Gross profit 60% dari omzet; HPP 40% sebagai biaya langsung.

CATATAN KAPASITAS & SPONSOR

250 peserta per event tidak muat dalam satu sesi di kolam 80 seat, sehingga dibutuhkan format multi-sesi (sekitar 13 sesi per bulan). Revenue sponsor diperlakukan sebagai upside sampai kontrak ditandatangani, sehingga base case tetap konservatif dan kredibel.

07 7.7 · Mahjong Tournament Event · Komunitas Indoor



Turnamen Mahjong bulanan memonetisasi komunitas indoor. Empat event dengan total 400 peserta menghasilkan Rp400 JT registrasi ditambah Rp100 JT sponsor. Berbeda dengan Galatama, 100 peserta per event muat dalam satu sesi karena 30 meja menampung 120 pemain sekaligus.



● RANTAI PERHITUNGAN OMZET

Parameter	Dasar perhitungan	Hasil
Jumlah event per bulan	Data manajemen	4 event
Total peserta per bulan	Data manajemen	400 peserta
Rata-rata peserta per event	$400 \div 4$	100 peserta
Biaya registrasi	Data manajemen	Rp1 JT / peserta
Revenue registrasi	$400 \times \text{Rp1 JT}$	Rp400 JT / bulan
Sponsorship	Data manajemen	Rp100 JT / bulan
Total revenue bulanan	$\text{Rp400 JT} + \text{Rp100 JT}$	Rp500 JT
Total revenue tahunan	$\text{Rp500 JT} \times 12$	Rp6,00 M
HPP: hadiah & operasional	$40\% \times \text{Rp6 M}$	Rp2,40 M
GROSS PROFIT	$60\% \times \text{Rp6 M}$	Rp3,60 M

● PROYEKSI OMZET 5 TAHUN



● STRUKTUR MARGIN KOTOR



Gross profit 60% dari omzet; HPP 40% sebagai biaya langsung.

EFISIEN SECARA OPERASIONAL

Karena 30 meja $\times$ 4 pemain menampung 120 orang, satu sesi cukup untuk 100 peserta. Ini membuat event Mahjong lebih ringan dieksekusi dibanding Galatama, sekaligus menempelkan konsumsi F&B dan memperkuat loyalitas komunitas Play Club.

07 7.8 · Membership Program · Mesin Retensi



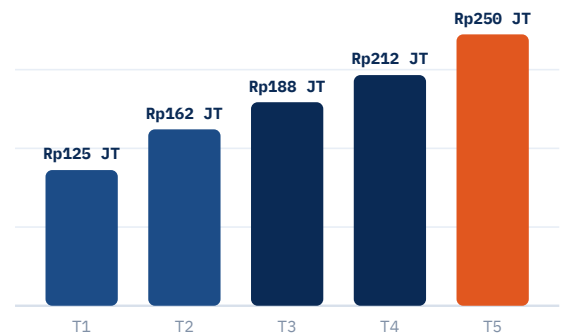
Program membership mengunci loyalitas dan menaikkan frekuensi kunjungan. Seribu member dengan iuran Rp250.000 per tahun menghasilkan Rp250 JT langsung. Nilai sesungguhnya bukan pada iuran, melainkan pada belanja tambahan yang dibawa setiap member sepanjang tahun.



● RANTAI PERHITUNGAN OMZET

Parameter	Dasar perhitungan	Hasil
Target member	Data manajemen	1.000 member
Biaya keanggotaan tahunan	Data manajemen	Rp250.000
Revenue tahunan	$1.000 \times \text{Rp}250.000$	Rp250 JT
Revenue rata-rata bulanan	$\text{Rp}250 \text{ JT} \div 12$	Rp20,83 JT
HPP: kartu & fulfilment	$10\% \times \text{Rp}250 \text{ JT}$	Rp25 JT
GROSS PROFIT	$90\% \times \text{Rp}250 \text{ JT}$	Rp225 JT
Benefit: diskon pancing & Play Club	Data manajemen	25%
Benefit: diskon restoran	Data manajemen	10%

● PROYEKSI OMZET 5 TAHUN



● STRUKTUR MARGIN KOTOR



Gross profit 90% dari omzet; HPP 10% sebagai biaya langsung.

DIUKUR DARI INCREMENTAL SPENDING

Keberhasilan membership tidak diukur dari fee Rp250 JT saja, melainkan dari belanja tambahan dan frekuensi kunjungan yang dibawanya. Manfaat diskon diperlakukan sebagai pengurang revenue agar margin tidak dibesar-besarkan. Member adalah aset CRM yang menurunkan biaya akuisisi seluruh unit.

07 7.9 · Galatama Application · Aset Digital



Aplikasi Galatama memonetisasi ekosistem liga pancing lewat platform fee. Seribu pengguna dengan belanja Rp12 JT per tahun membentuk GMV Rp12 M; perusahaan hanya mengakui fee 10% sebesar Rp1,20 M sebagai revenue, sesuai kaidah akuntansi yang benar.



● RANTAI PERHITUNGAN OMZET

Parameter	Dasar perhitungan	Hasil
Pengguna aktif	Data manajemen	1.000 user
Spending per user per tahun	Data manajemen	Rp12 JT
GMV (nilai transaksi)	$1.000 \times \text{Rp12 JT}$	Rp12,00 M
Fee platform	$10\% \times \text{GMV}$	Rp1,20 M
HPP: server, payment, maintenance	$20\% \times \text{Rp1,20 M}$	Rp240 JT
GROSS PROFIT	$80\% \times \text{Rp1,20 M}$	Rp960 JT

● PROYEKSI OMZET 5 TAHUN



● STRUKTUR MARGIN KOTOR



Gross profit 80% dari omzet; HPP 20% sebagai biaya langsung.

GMV BUKAN REVENUE

GMV Rp12 M adalah nilai transaksi, bukan pendapatan perusahaan; yang diakui hanya fee 10%. Transaksi yang berasal dari venue Bintang Laut sendiri dieliminasi saat konsolidasi agar tidak terjadi double counting. Aplikasi membangun database user dan network effect yang bernilai jangka panjang.

07 7.10 · Play Club Application · Aset Digital



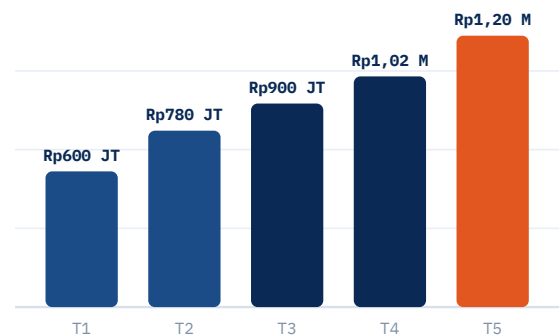
Aplikasi Play Club memonetisasi komunitas Mahjong dengan model identik: booking, membership, dan turnamen digital. GMV Rp12 M dari 1.000 pengguna menghasilkan revenue fee Rp1,20 M, dengan margin 80% yang khas bisnis platform.



● RANTAI PERHITUNGAN OMZET

Parameter	Dasar perhitungan	Hasil
Pengguna aktif	Data manajemen	1.000 user
Spending per user per tahun	Data manajemen	Rp12 JT
GMV (nilai transaksi)	$1.000 \times \text{Rp12 JT}$	Rp12,00 M
Fee platform	$10\% \times \text{GMV}$	Rp1,20 M
HPP: server, payment, maintenance	$20\% \times \text{Rp1,20 M}$	Rp240 JT
GROSS PROFIT	$80\% \times \text{Rp1,20 M}$	Rp960 JT

● PROYEKSI OMZET 5 TAHUN



● STRUKTUR MARGIN KOTOR



Gross profit 80% dari omzet; HPP 20% sebagai biaya langsung.

SATU EKOSISTEM, DUA PLATFORM

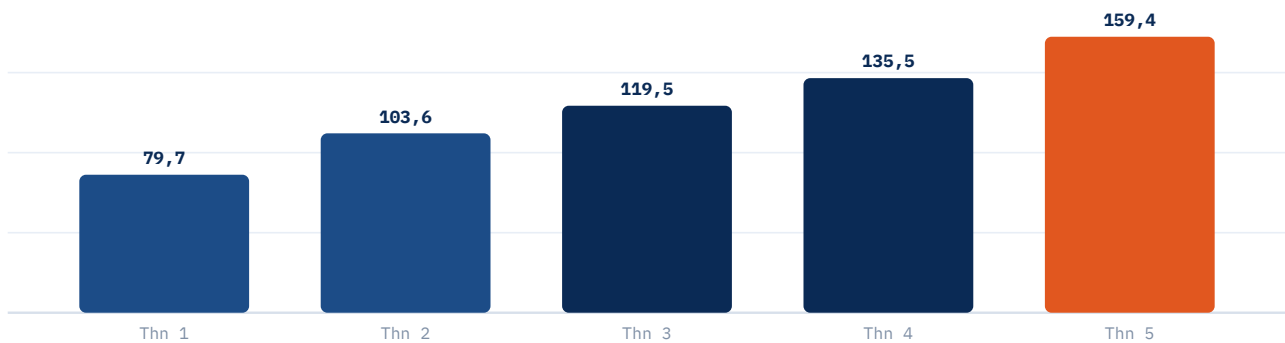
Dua aplikasi berbagi arsitektur teknis dan tim yang sama, menekan biaya pengembangan per platform. Keduanya mengubah transaksi satu kali menjadi hubungan komunitas berkelanjutan, menghubungkan identitas digital ke booking, event, dan reward fisik di venue.

08 Lima Tahun Pendapatan, Stream demi Stream

Model lima tahun memakai kurva pencapaian prudent: 50% target pada Tahun 1, naik bertahap 65%, 75%, 85%, hingga 100% pada Tahun 5. Setiap stream tumbuh proporsional; tidak ada asumsi lompatan ajaib.

Revenue stream (Rp/tahun)	Tahun 1·50%	Tahun 2·65%	Tahun 3·75%	Tahun 4·85%	Tahun 5·100%
Restaurant & F&B	Rp43,20 M	Rp56,16 M	Rp64,80 M	Rp73,44 M	Rp86,40 M
Fishing Recreation	Rp17,28 M	Rp22,46 M	Rp25,92 M	Rp29,38 M	Rp34,56 M
Play Club Mahjong	Rp6,48 M	Rp8,42 M	Rp9,72 M	Rp11,02 M	Rp12,96 M
Event Galatama	Rp8,40 M	Rp10,92 M	Rp12,60 M	Rp14,28 M	Rp16,80 M
Event Mahjong	Rp3,00 M	Rp3,90 M	Rp4,50 M	Rp5,10 M	Rp6,00 M
Membership	Rp125 JT	Rp162 JT	Rp188 JT	Rp212 JT	Rp250 JT
App Galatama	Rp600 JT	Rp780 JT	Rp900 JT	Rp1,02 M	Rp1,20 M
App Play Club	Rp600 JT	Rp780 JT	Rp900 JT	Rp1,02 M	Rp1,20 M
TOTAL REVENUE	Rp79,69 M	Rp103,59 M	Rp119,53 M	Rp135,46 M	Rp159,37 M

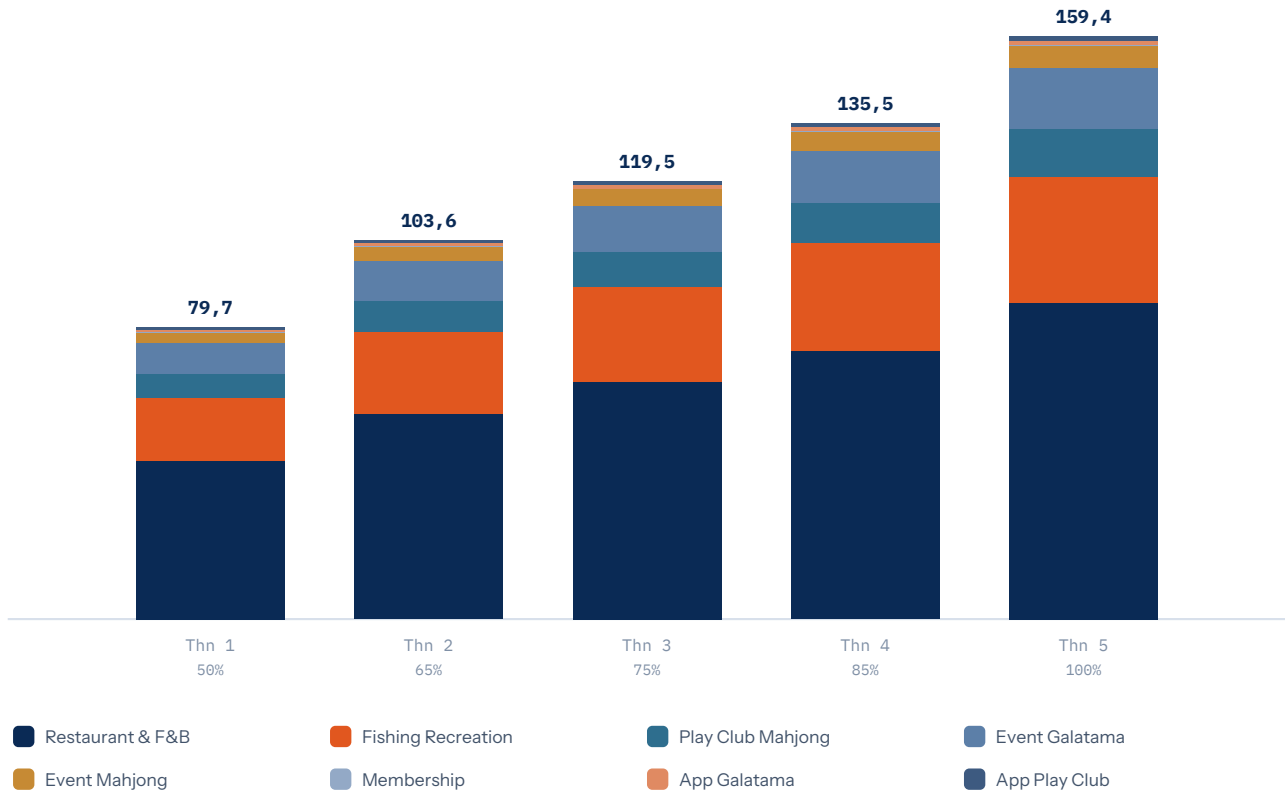
● PERTUMBUHAN OMZET TOTAL (Rp M / TAHUN)



CAGR 5 TAHUN 18,9%

Dari Rp79,69 M menjadi Rp159,37 M: pertumbuhan majemuk 18,9% per tahun yang seluruhnya berasal dari pengisian kapasitas yang sudah dibangun, bukan dari penambahan CAPEX baru. Inilah kekuatan operating leverage venue terpadu.

08 8.1 · Komposisi Bertumbuh: Stacked View Lima Tahun



BAURAN YANG SEMAKIN SEHAT

Seiring ramp-up, kontribusi stream margin tinggi (pancing, Mahjong, event, aplikasi) tumbuh bersama F&B. Angka batang dalam Rp M per tahun; persentase di bawah tahun menunjukkan tingkat pencapaian target.

09 Laporan Laba Rugi Proyeksi Lima Tahun

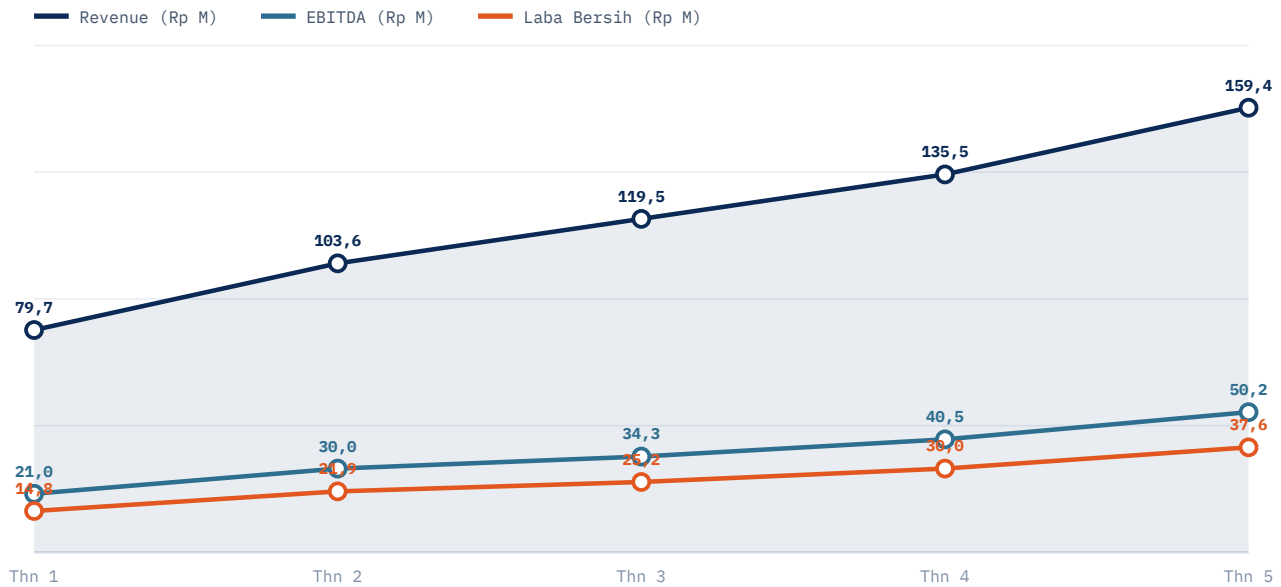
Disusun dengan struktur akuntansi penuh: revenue, HPP, gross profit, OPEX, EBITDA, depresiasi, EBIT, pajak badan indikatif 22%, hingga laba bersih. Kurva pencapaian 50% sampai 100% menjaga proyeksi tetap membumi.

Komponen (Rp M)	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Tingkat pencapaian target	50%	65%	75%	85%	100%
Revenue	79,69	103,59	119,53	135,46	159,37
HPP / direct cost	(33,00)	(42,90)	(49,50)	(56,10)	(66,00)
GROSS PROFIT	46,68	60,69	70,03	79,36	93,37
Gross margin	58,59%	58,59%	58,59%	58,59%	58,59%
Revenue sharing PIK	(4,32)	(7,14)	(9,42)	(10,67)	(12,56)
Service charge	(0,34)	(0,36)	(0,38)	(0,39)	(0,41)
OPEX lainnya	(21,02)	(23,17)	(25,90)	(27,80)	(30,15)
TOTAL OPEX	(25,68)	(30,67)	(35,69)	(38,87)	(43,12)
EBITDA	21,00	30,02	34,34	40,50	50,25
EBITDA margin	26,36%	28,98%	28,73%	29,90%	31,53%
Depresiasi & amortisasi	(2,00)	(2,00)	(2,00)	(2,00)	(2,00)
EBIT	19,00	28,02	32,34	38,50	48,25
Pajak badan indikatif 22%	(4,18)	(6,16)	(7,11)	(8,47)	(10,62)
NET PROFIT AFTER TAX	14,82	21,85	25,22	30,03	37,64
Net profit margin	18,60%	21,10%	21,10%	22,17%	23,62%

CATATAN PAJAK

Tarif 22% adalah tarif umum PPh Badan sebagai asumsi sementara; kewajiban aktual mengikuti rekonsiliasi fiskal dan konfirmasi konsultan pajak, karena laba akuntansi tidak selalu sama dengan penghasilan kena pajak.

09 9.1 · Tiga Garis yang Terus Menanjak



● AKUMULASI REVENUE 5 THN

Rp597,64 M

Total penjualan lima tahun model

● AKUMULASI EBITDA 5 THN

Rp176,11 M

Rata-rata margin EBITDA 29,5%

● AKUMULASI LABA BERSIH

Rp129,56 M

Sumber dividend pool Rp103,65 M

MARGIN YANG MENEBAL, BUKAN SEKADAR OMZET YANG NAIK

Net margin naik dari 18,60% ke 23,62% karena biaya tetap terserap oleh omzet yang tumbuh. Setiap rupiah omzet tambahan di atas break-even mengalir deras ke laba: inilah profil operating leverage yang dicari investor pada bisnis venue.

10 Anatomi Biaya: Disiplin di Balik Margin 58,59%

Gross margin gabungan bukan angka acak; ia adalah hasil bauran delapan stream dengan struktur HPP yang berbeda-beda. Memahami anatomi ini berarti memahami di mana laba dilindungi dan di mana efisiensi dikejar.

● HPP PER STREAM PADA TARGET PENUH (TOTAL Rp66,00 M / TAHUN)

Stream	HPP %	HPP / tahun	Porsi HPP	Komponen biaya utama
Restaurant & F&B	55%	Rp47,52 M	72,0%	Bahan baku seafood segar, bumbu, dan kemasan
Fishing Recreation	20%	Rp6,91 M	10,5%	Stocking ikan, umpan, dan perawatan kolam
Event Galatama	40%	Rp6,72 M	10,2%	Hadiah kompetisi dan produksi event
Event Mahjong	40%	Rp2,40 M	3,6%	Hadiah turnamen dan operasional event
Play Club Mahjong	15%	Rp1,94 M	2,9%	Perawatan meja, set ubin, dan amenities
App Galatama + App Play Club	20%	Rp480 JT	0,7%	Server, payment fee, dan maintenance platform
Membership	10%	Rp25 JT	0,1%	Kartu, fulfilment, dan administrasi member
TOTAL HPP	41,41%	Rp66,00 M	100%	

● GROSS MARGIN PER STREAM



GARIS PERTAHANAN MARGIN

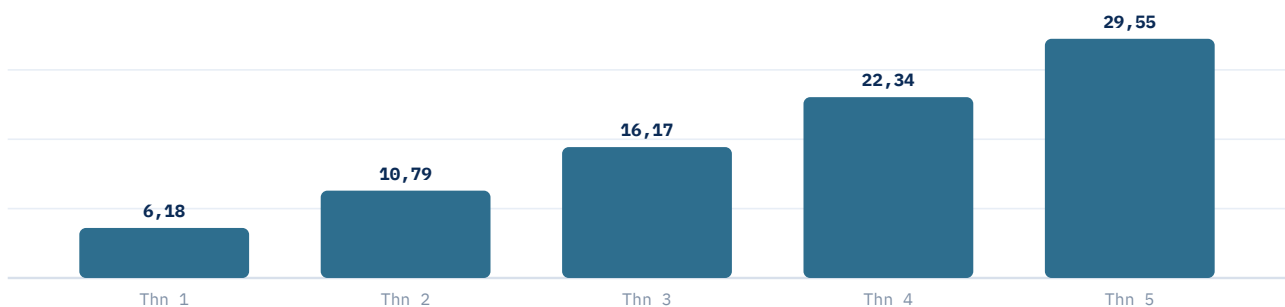
Blended margin 58,59% dijaga tiga disiplin: kontrak harga bahan baku dan stock opname bulanan untuk F&B; yield management jam produktif untuk pancing dan Mahjong; serta sponsor terkontrak sebelum hadiah event dinaikkan. Kenaikan 1 poin HPP F&B saja berdampak Rp864 JT per tahun pada target penuh, sehingga food cost dikontrol mingguan.

11 Arus Kas: Laba yang Benar-Benar Menjadi Uang

Bisnis venue dibayar tunai, kartu, dan QRIS pada hari yang sama, sementara pemasok dibayar berjangka. Siklus kas yang pendek membuat kebutuhan modal kerja hanya sekitar 3% dari revenue tahunan, dan dividen dibayar dari kas nyata, bukan dari laba di atas kertas.

Komponen (Rp M)	Thn 1	Thn 2	Thn 3	Thn 4	Thn 5
Net profit after tax	14,82	21,85	25,22	30,03	37,64
Tambah kembali: depresiasi & amortisasi	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
OPERATING CASH FLOW	16,82	23,85	27,22	32,03	39,64
Tambahan kebutuhan working capital	(0,39)	(0,72)	(0,48)	(0,48)	(0,72)
Maintenance / replacement CAPEX	(0,40)	(1,04)	(1,20)	(1,35)	(1,59)
FREE CASH FLOW SEBELUM DIVIDEN	16,03	22,10	25,55	30,20	37,33
Dividend pool dibayarkan (80% laba)	(11,86)	(17,48)	(20,18)	(24,02)	(30,11)
PENAMBAHAN KAS BERSIH	4,17	4,62	5,37	6,18	7,22
SALDO LIKUIDITAS AKHIR TAHUN	6,18	10,79	16,17	22,34	29,55

● SALDO KAS PERUSAHAAN TERUS MENEBAL (Rp M)



MENGAPA KAS TETAP TUMBUH MESKI 80% LABA DIBAGIKAN

Depresiasi adalah beban non-kas dan 20% laba ditahan setiap tahun. Hasilnya: saldo likuiditas naik dari Rp6,18 M menjadi Rp29,55 M dalam lima tahun, cukup untuk maintenance CAPEX, kejutan operasional, bahkan ekspansi tanpa fundraising baru.

11 11.1 · Modal Kerja: Kecil, Cepat Berputar, dan Terkendali

● KARAKTER SIKLUS KAS VENUE

Elemen	Karakteristik	Dampak kas
Penerimaan pelanggan	Tunai, kartu, QRIS pada hari transaksi	Days sales outstanding mendekati nol
Persediaan bahan baku	Seafood segar, perputaran cepat	Inventori 1 sampai 2 minggu penjualan
Pembayaran pemasok	Termin 14 sampai 30 hari	Pemasok ikut mendanai modal kerja
Float hadiah event	Disediakan di muka sebelum event	Ditutup oleh registrasi dan sponsor
Kebutuhan WC tambahan	13% dari kenaikan revenue tahunan	Rp0,39 sampai Rp0,72 M per tahun

● DISIPLIN SEBELUM DIVIDEN DIBAYARKAN

- ✓ Ketersediaan kas riil setelah kewajiban pajak
- ✓ Pembayaran pemasok dan payroll tuntas
- ✓ Anggaran maintenance dan replacement CAPEX aman
- ✓ Cadangan likuiditas minimum terjaga
- ✓ Persetujuan formal rapat pemegang saham

PRINSIP KEHATI-HATIAN

Dividen adalah hak, tetapi likuiditas adalah nyawa. Model memastikan pembagian 80% laba tidak pernah mengorbankan operasional: closing liquidity reserve dijaga tumbuh setiap tahun sebagai bukti bahwa kebijakan dividen ini berkelanjutan, bukan sekadar janji manis.

12 Proyeksi Lima Tahun: Ringkasan Satu Layar

Seluruh model dirangkum dalam satu tabel keputusan: omzet, profitabilitas, dividen, dan kas. Inilah lima tahun perjalanan Rp13 M menjadi mesin laba tahunan Rp37,64 M.

Komponen (Rp M)	Thn 1	Thn 2	Thn 3	Thn 4	Thn 5
Tingkat pencapaian target	50%	65%	75%	85%	100%
Revenue	79,69	103,59	119,53	135,46	159,37
Gross profit (58,59%)	46,68	60,69	70,03	79,36	93,37
EBITDA	21,00	30,02	34,34	40,50	50,25
Laba bersih setelah pajak	14,82	21,85	25,22	30,03	37,64
Dividend pool (80%)	11,86	17,48	20,18	24,02	30,11
Dividen investor (30% pool)	3,56	5,25	6,05	7,21	9,03
Dividen owner (70% pool)	8,30	12,24	14,12	16,82	21,08
Saldo likuiditas akhir tahun	6,18	10,79	16,17	22,34	29,55

● TOTAL REVENUE 5 THN

Rp597,64 M

Akumulasi penjualan lima tahun

● TOTAL LABA BERSIH 5 THN

Rp129,56 M

Rata-rata margin bersih 21,7%

● TOTAL DIVIDEN INVESTOR

Rp31,10 M

2,39x dari modal Rp13 M

SATU MODEL, SATU BAHASA

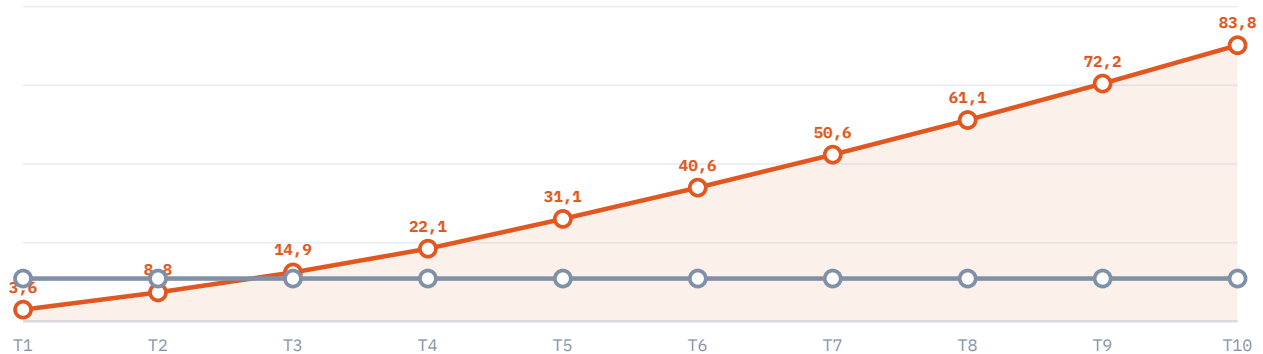
Angka pada bagian ini identik dengan Bagian 08 sampai 11; tidak ada dua versi kebenaran. Setiap baris dapat ditelusuri ke asumsi kapasitas pada Bagian 07 dan asumsi biaya pada Bagian 06.

12 12.1 · Proyeksi Sepuluh Tahun: Cakrawala Jangka Panjang

Tahun 6 sampai 10 adalah perluasan model oleh konsultan: pertumbuhan omzet 5% per tahun pasca kapasitas penuh, gross margin dijaga 58,59%, OPEX naik 5%, revenue sharing 8% berlanjut. Skenario ini mengasumsikan perpanjangan sewa; tanpa perpanjangan, horizon ekonomi berhenti di Tahun 5.

Periode	Revenue (Rp M)	EBITDA (Rp M)	Laba bersih (Rp M)	Dividen investor	Kumulatif dividen
Tahun 1	79,69	21,00	14,82	3,56	3,56
Tahun 2	103,59	30,02	21,85	5,24	8,80
Tahun 3	119,53	34,34	25,22	6,05	14,85
Tahun 4	135,46	40,50	30,03	7,21	22,06
Tahun 5	159,37	50,25	37,64	9,03	31,09
Tahun 6	167,34	52,77	39,60	9,50	40,60
Tahun 7	175,71	55,40	41,66	10,00	50,60
Tahun 8	184,49	58,17	43,82	10,52	61,11
Tahun 9	193,72	61,08	46,08	11,06	72,17
Tahun 10	203,40	64,14	48,47	11,63	83,80
TOTAL 10 TAHUN	1.522,29	467,68	349,18	83,80	

- KUMULATIF DIVIDEN INVESTOR VS MODAL AWAL (Rp M)
- Kumulatif dividen investor — Modal awal Rp13 M



HASIL SEPULUH TAHUN

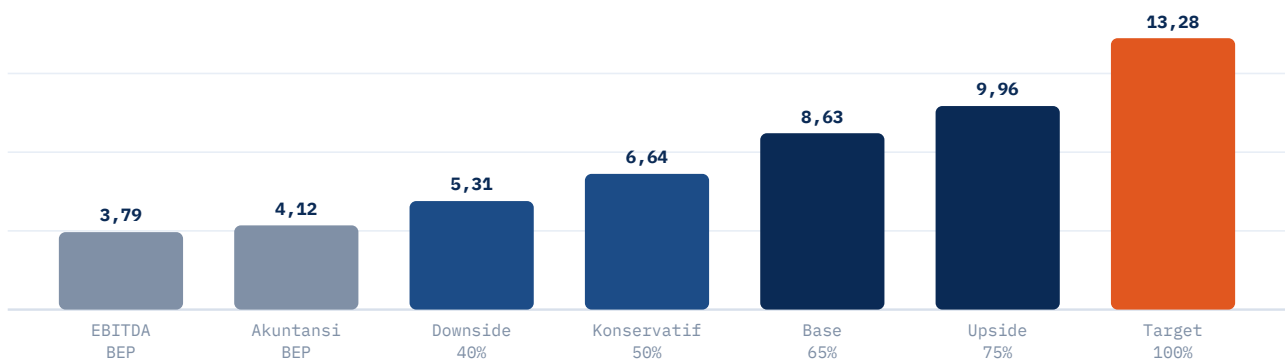
Kumulatif dividen investor mencapai Rp83,8 M, sekitar 6,4x modal awal, dengan investor tetap memegang 30% saham beserta nilai ekuitasnya. Garis modal Rp13 M terlampaui sebelum akhir Tahun 3 dan tidak pernah tersentuh lagi.

13 Titik Impas: Ambang yang Rendah, Ruang yang Lebar

Break-even dihitung dengan struktur margin dan sewa Tahun 2. Semakin rendah ambang impas dibanding target, semakin tebal bantalan keamanan investor.



● MARGIN OF SAFETY PER SKENARIO (OMZET BULANAN, Rp M)



● PAYBACK MODAL INVESTOR Rp13 M (MODEL 5 TAHUN)

Periode	Dividen investor	Kumulatif dividen	Sisa modal Rp13 M
Tahun 1	Rp3,56 M	Rp3,56 M	Rp9,44 M
Tahun 2	Rp5,25 M	Rp8,80 M	Rp4,20 M
Tahun 3	Rp6,05 M	Rp14,86 M	Rp0 · MODAL KEMBALI
Tahun 4	Rp7,21 M	Rp22,06 M	Rp0
Tahun 5	Rp9,03 M	Rp31,10 M	Rp0

DUA CARA MEMBACA PAYBACK

Economic payback: modal terserap oleh laba berjalan dalam □32 bulan (2,69 tahun). Cash payback: karena dividen dibayar tahunan, uang tunai investor genap kembali pada pembayaran dividen akhir Tahun 3. Setelah itu, seluruh dividen adalah keuntungan bersih di atas modal, dan saham 30% tetap milik investor.

14 ROI, IRR, dan Dividen: Angka yang Berbicara Sendiri

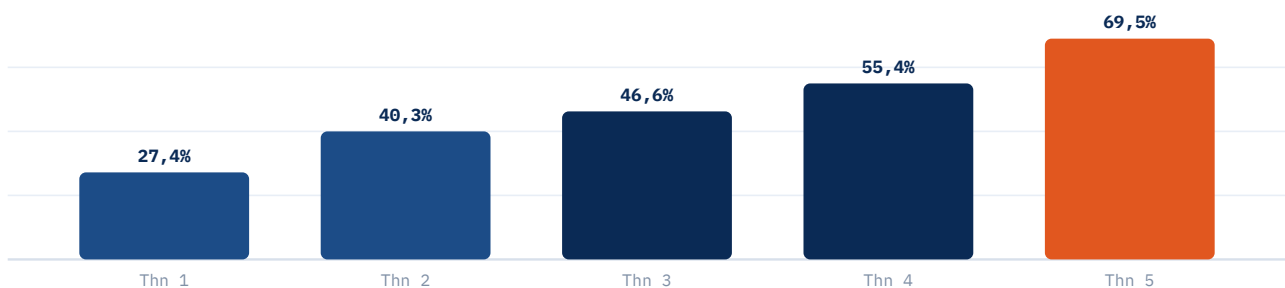
Imbal hasil dihitung hanya dari dividen tunai, tanpa memperhitungkan kenaikan nilai saham. Artinya, seluruh apresiasi ekuitas dan potensi exit adalah bonus di atas angka-angka berikut.



● PROYEKSI DIVIDEN TAHUNAN (MODEL 5 TAHUN)

Periode	Laba bersih	Dividend pool 80%	Investor 30%	Owner 70%	Yield / modal
Tahun 1	Rp14,82 M	Rp11,86 M	Rp3,56 M	Rp8,30 M	27,4%
Tahun 2	Rp21,85 M	Rp17,48 M	Rp5,25 M	Rp12,24 M	40,3%
Tahun 3	Rp25,22 M	Rp20,18 M	Rp6,05 M	Rp14,12 M	46,6%
Tahun 4	Rp30,03 M	Rp24,02 M	Rp7,21 M	Rp16,82 M	55,4%
Tahun 5	Rp37,64 M	Rp30,11 M	Rp9,03 M	Rp21,08 M	69,5%
TOTAL	Rp129,56 M	Rp103,65 M	Rp31,10 M	Rp72,56 M	

● YIELD TAHUNAN ATAS MODAL AWAL Rp13 M



PERSPEKTIF PEMBANDING

Yield tahun kelima 69,5% atas modal awal setara membangun ulang hampir seluruh investasi setiap 17 bulan, hanya dari dividen. Seluruh angka memakai skenario ramp-up prudent, bukan skenario 100% sejak hari pertama.

15 Struktur Kepemilikan yang Sederhana dan Bersih

Satu kelas saham, dua pemegang, nol utang. Tidak ada opsi tersembunyi, tidak ada preferensi berlapis: struktur yang mudah diaudit dan mudah dinegosiasikan saat exit.

● CAP TABLE SEBELUM INVESTASI

Pemegang saham	Saham
Owner / founder	100%
Investor	0%
TOTAL	100%

● CAP TABLE SETELAH INVESTASI

Pemegang saham	Dana / nilai	Saham
Owner / founder	Rp30,33 M	70%
Investor	Rp13,00 M	30%
TOTAL POST-MONEY	Rp43,33 M	100%

● PETA KEPEMILIKAN PASCA INVESTASI

OWNER 70% · Rp30,33 M	INVESTOR 30% · Rp13 M
------------------------------	------------------------------

● IMPLIED VALUATION & MULTIPLES SAAT MASUK

Indikator	Formula	Hasil
Post-money valuation	$Rp13\text{ M} \div 30\%$	Rp43,33 M
Pre-money valuation	$Rp43,33\text{ M} \text{ dikurangi } Rp13\text{ M}$	Rp30,33 M
EV / Revenue Tahun 1 (base 50%)	$Rp43,33\text{ M} \div Rp79,69\text{ M}$	0,54x
EV / EBITDA Tahun 1 (base 50%)	$Rp43,33\text{ M} \div Rp21,00\text{ M}$	2,06x
EV / Revenue Tahun 2 (base 65%)	$Rp43,33\text{ M} \div Rp103,59\text{ M}$	0,42x
EV / EBITDA Tahun 2 (base 65%)	$Rp43,33\text{ M} \div Rp30,02\text{ M}$	1,44x

DISIPLIN PENYAJIAN VALUASI

Multiple tampak rendah karena model memakai target operasional tinggi. Valuasi tidak dipresentasikan sebagai nilai pasar final sebelum divalidasi dengan data outlet existing, BOQ, payroll, kapasitas parkir, permintaan event, dan validasi transaksi aplikasi.

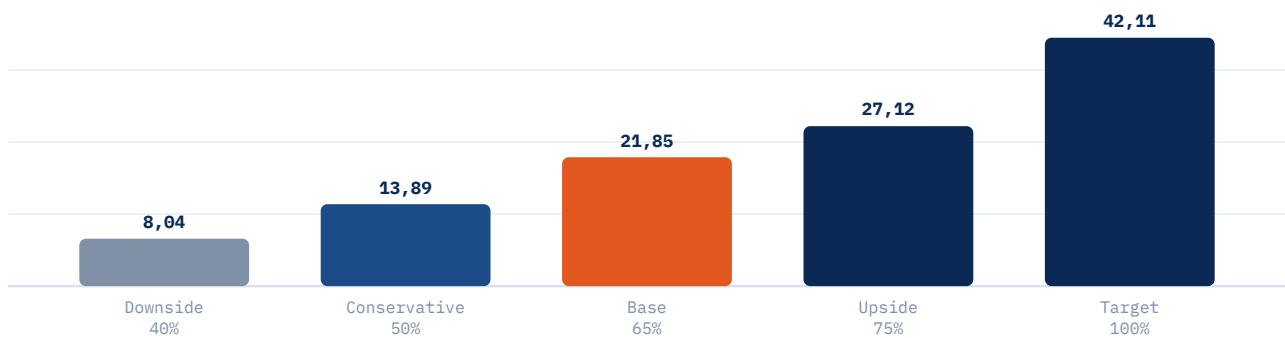
16 Analisis Skenario: Downside, Base, dan Upside

Model diuji pada lima tingkat pencapaian target, dari 40% hingga 100%, memakai struktur sewa Tahun 2 sebagai kondisi steady-state. Bahkan pada skenario terburuk, bisnis tetap mencetak laba.

Skenario	Target	Revenue / thn (Rp M)	EBITDA (Rp M)	Laba bersih (Rp M)	Dividen investor	Economic BEP
Downside	40%	63,75	12,30	8,04	1,93	□6,74 thn
Conservative	50%	79,69	19,81	13,89	3,33	□3,90 thn
BASE (MAIN CASE)	65%	103,59	30,02	21,85	5,24	□2,48 thn
Upside	75%	119,53	36,77	27,12	6,51	□2,00 thn
Management target	100%	159,37	55,98	42,11	10,11	□1,29 thn

Catatan: skenario steady-state di atas berbeda dengan kurva ramp-up 5 tahun pada Bagian 09; keduanya konsisten karena memakai target dan margin yang sama. Skenario 40% pun setara okupansi fisik hanya 32% pada jam produktif.

● SPEKTRUM LABA BERSIH TAHUNAN (Rp M)



REKOMENDASI PENYAJIAN

Gunakan 40% sebagai downside, 65% sebagai main case yang prudent, 75% sebagai upside, dan 100% sebagai management target, bukan proyeksi yang dijanjikan. Klaim payback investor tiga tahun bertahan pada base 65%.

16 16.1 · Exit Strategy: Lima Pintu Keluar yang Terbuka

01

Dividend-led return

Strategi utama: modal kembali dan berlipat melalui dividen tunai tahunan tanpa perlu menjual saham.

02

Founder buyback

Founder membeli kembali saham investor pasca payback, dengan formula valuasi, appraisal independen, EBITDA multiple, dan return floor yang disepakati.

03

Secondary sale

Saham dijual kepada family office, grup F&B strategis, operator entertainment, grup properti, atau investor institusi baru.

04

Strategic acquisition

Akuisisi oleh pihak yang menginginkan brand, venue, komunitas, event IP, database user, platform Liga Pancing, dan ekosistem aplikasi.

05

Holding expansion

Bintang Laut PIK menjadi flagship holding yang membuka venue baru melalui joint venture, franchise, management contract, licensing, dan revenue sharing.

● ILUSTRASI NILAI EXIT (SENSITIVITAS EBITDA TAHUN 5 · Rp50,25 M)

Exit multiple	Enterprise value	Nilai saham investor 30%	IRR termasuk dividen + exit
3,0x EBITDA	Rp150,76 M	Rp45,23 M	□56,4%
4,0x EBITDA	Rp201,01 M	Rp60,30 M	□61,6%
5,0x EBITDA	Rp251,26 M	Rp75,38 M	□66,1%

SYARAT ANGKA EXIT

Nilai exit hanya sah dipakai setelah ada bukti kinerja, laporan audit, kepastian perpanjangan sewa, dan pembeli yang relevan. Ia disajikan sebagai sensitivity calculation, bukan janji harga.

17 Kerangka Legal dan Tata Kelola Investasi

Struktur dibuat agar hak investor jelas, kewajiban manajemen terukur, dan seluruh kesepakatan dapat dieksekusi tanpa wilayah abu-abu.

Elemen struktur	Ketentuan
Instrumen	Equity injection (setoran modal saham), bukan pinjaman
Nilai investasi	Rp13 M untuk 30% kepemilikan; post-money Rp43,33 M
Hak ekonomi investor	30% dari dividend pool dan 30% nilai ekuitas perusahaan
Kebijakan dividen	80% laba bersih dibagikan tahunan; 20% ditahan perusahaan
Leverage	Tanpa utang bank; interest expense Rp0 dalam model
Pencairan dana	Bertahap 5 tahap mengikuti milestone konstruksi dan pre-opening
Pelaporan	Laporan bulanan manajemen, laporan tahunan, dan akses data POS
Hak pengawasan	Kursi pengawas / hak veto atas belanja luar anggaran dan utang baru
Dana founder terdahulu	Didokumentasikan terpisah (setoran modal, shareholder loan, atau reimbursable cost) sebelum legal closing
Dokumen transaksi	Shareholders agreement, akta perubahan, dan perjanjian pengelolaan

● PERAN PARA PIHAK

Pihak	Peran	Tanggung jawab
Bintang Laut PIK	Pemilik usaha	Eksekusi operasional, brand, tim, dan hubungan lokasi PIK
Investor	Pemodal 30%	Pendanaan Rp13 M, pengawasan, dan jaringan strategis
Richflow.id	Konsultan	Arsitek seluruh program kerja, dokumen, dan model finansial; pendamping implementasi

PRINSIP KESELARASAN

Owner memegang 70% dan hanya menikmati hasil besar jika investor dibayar lebih dulu lewat dividend pool yang sama. Tidak ada management fee tersembunyi di atas laba: kepentingan kedua pihak duduk di kursi yang sama.

18 Peta Risiko dan Mitigasi yang Sudah Disiapkan

Kejujuran adalah bagian dari penawaran. Sebelas risiko finansial utama diidentifikasi lengkap dengan dampak dan rencana mitigasinya; tidak ada yang disembunyikan di catatan kaki.

Risiko finansial	Dampak	Mitigasi
Target traffic restoran tidak tercapai	Revenue turun signifikan	Pre-opening campaign, komunitas 7 outlet, phased staffing
Average spending di bawah Rp250.000	Revenue F&B tertekan	Menu engineering, bundling, dan upselling terlatih
Okupansi pancing di bawah 80% prime-hour	Stream margin 80% melemah	Membership, liga rutin, dan community acquisition
Peserta event di bawah 1.000 / bulan	Registrasi dan sponsor turun	Struktur multi-sesi dan kemitraan event organizer
Sponsor Rp500 JT / bulan tidak terkontrak	Revenue event berkurang	Sponsor diperlakukan sebagai upside sampai terkontrak
Diskon membership melebihi manfaat	Margin unit tergerus	Limit redemption dan minimum spend per kunjungan
OPEX venue 24 jam melampaui asumsi	EBITDA tertekan	Shift optimization dan smart energy management
Revenue sharing mencakup seluruh stream	Occupancy cost naik	Klarifikasi legal ruang lingkup sewa sebelum opening
Revenue aplikasi tercatat ganda	Laba overstated	Eliminasi komisi internal saat konsolidasi
CAPEX overrun konstruksi	Butuh dana tambahan	BOQ, tender fixed-price, contingency di dalam pagu
Sewa hanya lima tahun	Terminal value berkurang	Negosiasi renewal option dan extension agreement

PENGELOLAAN RISIKO BERKELANJUTAN

Risk register ini ditinjau bulanan bersama laporan manajemen. Contingency operasional dan contingency CAPEX yang sudah dianggarkan menjadi lapisan penyerap pertama sebelum risiko menyentuh laba investor.

18 18.1 · Asumsi Kunci Model: Terbuka untuk Diuji

Asumsi	Nilai / ketentuan
Kurva pencapaian target	Thn 1: 50% · Thn 2: 65% · Thn 3: 75% · Thn 4: 85% · Thn 5: 100%
Basis target 100%	Okupansi 80% pada jam produktif seluruh unit kapasitas
Investasi & kepemilikan	Rp13 M ekuitas; investor 30%, owner 70%; tanpa utang berbunga
Kebijakan dividen	Payout 80% laba bersih, retained earnings 20%, dibayar tahunan
Depresiasi & amortisasi	Rp2 M per tahun atas capitalized investment Rp11 M (sementara)
Pajak penghasilan badan	22% indikatif; final mengikuti rekonsiliasi fiskal
Sewa lokasi PIK	Revenue sharing 5% - 8% bertingkat; minimum Rp105 JT/bln Thn 2
Service charge	$1.892 \text{ m}^2 \times \text{Rp}15.000 = \text{Rp}28,38 \text{ JT/bln awal}$; eskalasi 5%/thn
Kenaikan fixed OPEX	5% per tahun; marketing dijaga penuh di semua skenario
Working capital	13% revenue tahunan; siklus kas harian dari POS non-tunai 96,2%
Pertumbuhan pasca Thn 5	5% per tahun (perluasan model 10 tahun oleh konsultan)
Revenue aplikasi	Hanya platform fee 10% dari GMV; komisi internal dieliminasi

UNDANGAN DUE DILIGENCE

Seluruh worksheet model, data POS tujuh restoran, surat penawaran sewa, dan draft BOQ tersedia untuk diperiksa investor dalam proses due diligence. Model yang berani diuji adalah model yang layak didanai.

19 Lampiran: Sumber Data, Metodologi, dan Glosarium

Setiap angka dalam dokumen ini memiliki jejak. Lampiran merangkum dari mana data berasal dan bagaimana ia diolah, agar proses verifikasi investor berjalan cepat.

● SUMBER DATA UTAMA

Sumber	Cakupan	Digunakan untuk
Data POS 7 restoran	Ekspor bulanan POS per outlet, Okt 2025 - Jul 2026	Omzet historis, transaksi, AOV, metode bayar
Laporan laba rugi pro forma	2 outlet, terrekonsiliasi s.d. 15 Juli 2026	Bukti profitabilitas dan disiplin pencatatan
Surat penawaran sewa PIK	Unit HD-B1 & HD-B2, luas 1.892 m ²	Revenue sharing bertingkat & service charge
Target operasional manajemen	Kapasitas, harga, dan okupansi seluruh unit	Basis revenue model Bagian 07
Model finansial richflow.id	Consultant working model 5 & 10 tahun	P&L, arus kas, skenario, dan return investor

● METODOLOGI RINGKAS

Aspek	Penjelasan
Pendekatan revenue	Bottom-up dari kapasitas fisik × okupansi × durasi × harga; tanpa asumsi pangsa pasar top-down
Pendekatan biaya	HPP per stream dari struktur margin unit; OPEX per pos dengan status asumsi dinyatakan
Konservatisme	Ramp-up 50% Thn 1; sponsor sebagai upside; GMV tidak diakui sebagai revenue
Konsistensi	Satu set angka dipakai lintas bagian; skenario steady-state dipisah dari kurva ramp-up
Keterbatasan	Belum audit; BOQ, payroll matrix, dan quotation utilitas akan mengunci angka final

● GLOSARIUM SINGKAT

Istilah	Arti
M / JT	Miliar rupiah / juta rupiah (Rp1,50 M = Rp1.500.000.000)
HPP	Harga pokok penjualan; biaya langsung setiap stream
EBITDA	Laba sebelum bunga, pajak, depresiasi, dan amortisasi
GMV	Gross merchandise value; nilai transaksi aplikasi, bukan revenue
Economic vs cash payback	Modal terserap laba berjalan vs kas dividen benar-benar diterima
AOV / ATV	Nilai rata-rata per transaksi pelanggan



B I N T A N G L A U T P I K • F U L L F I N A N C I A L D E C K

Laut Sudah Terbukti. Bintang Siap Bersinar di PIK.

Modal kembali dalam hitungan bulan, bukan dekade.

Tujuh restoran membuktikan tim ini mampu mencetak omzet miliaran setiap bulan. Model finansial membuktikan angkanya berdiri di atas asumsi yang jujur, dengan payback 32 bulan, IRR dividen 31,9%, dan investor tetap memegang 30% ekuitas setelah modal kembali.

H U B U N G I K A M I

WHATSAPP

0813 1919 4000

WEBSITE

www.bintanglaut.com

EMAIL

bisnis@bintanglaut.com

P A N T A I K I T A P I K • H O L Y D I S T R I C T • H D - B 1 & H D - B 2 • P I K 2

DISUSUN BERSAMA KONSULTAN

Richflow.id • Business & Financial Consultant

www.richflow.id • info@richflow.id

DOC.07 • FULL FINANCIAL DECK • JULI 2026

CONFIDENTIAL & PRELIMINARY

Dokumen ini bersifat rahasia dan distribusi terbatas. Seluruh proyeksi merupakan management target dan consultant working model, belum diaudit, dan wajib direkonsiliasi ke BOQ final, payroll, quotation utilitas, dan perlakuan pajak. Keputusan investasi menggunakan skenario base dan downside sebagai dasar utama.