



Bintang Laut PIK

SEAFOOD · FISHING · ENTERTAINMENT

CONFIDENTIAL & PRELIMINARY



DOC. 08 · FULL PITCH DECK · JULI 2026

Full Pitch Deck

Satu Destinasi, Sejuta Pengalaman. Eat · Fish · Play · Connect.

Kisah lengkap Bintang Laut PIK untuk investor: dari tujuh restoran yang terbukti mencetak Rp27,22 M, menuju ekosistem seafood, pancing, dan hiburan terpadu pertama di PIK 2 dengan delapan mesin pendapatan.

7 Resto

BUKTI OPERASI

Rp27,22 M

OMZET POS TERBUKTI

Rp13 M

KEBUTUHAN DANA

±31,9%

IRR DIVIDEN 5 THN

DOKUMEN

Doc.08 · Full Pitch Deck

PEMILIK USAHA

Bintang Laut PIK

DISUSUN OLEH

Richflow.id · Business Consultant

CONFIDENTIAL & LIMITED DISTRIBUTION · BUKAN LEGAL OPINION ATAU LAPORAN AUDIT

00 Peta Cerita Investasi Ini

Tiga puluh lima babak dalam satu narasi utuh: siapa kami, masalah apa yang kami pecahkan, bukti bahwa kami mampu, dan bagaimana Rp13 M Anda tumbuh bersama ekosistem ini.

01 Executive Summary	19 Highest Revenue Benchmark
02 Profil Perusahaan	20 Profitability Model
03 Visi, Misi & Positioning	21 Unit Economics
04 Latar Belakang Bisnis	22 Customer & Transaction Analysis
05 Masalah Pasar	23 Operational Strategy
06 Solusi Bintang Laut Group	24 Sales & Marketing Strategy
07 Portofolio 7 Restoran	25 Growth Strategy
08 Detail Lokasi Outlet	26 Expansion Roadmap
09 Konsep Brand & Diferensiasi	27 Investment Requirement
10 Market Opportunity	28 Use of Funds
11 Target Market	29 Financial Projection
12 Competitive Landscape	30 Investor Return Scenario
13 Competitive Advantage	31 Risk & Mitigation
14 Business Model	32 Management Team
15 Revenue Stream	33 Implementation Timeline
16 Historical Financial Performance	34 Closing Investment Thesis
17 Monthly Revenue Summary	35 Appendix: Data & Asumsi
18 Performance per Outlet	

TIGA BABAK BESAR

Babak 1 sampai 13: cerita dan bukti. Babak 14 sampai 22: mesin uang dan angka historis. Babak 23 sampai 35: strategi, kebutuhan dana, imbal hasil, dan eksekusi.

01 Cerita Ini Dimulai dari Bukti, Bukan Janji

Bintang Laut Group telah menjalankan tujuh restoran dengan Rp27,22 M omzet tercatat di POS. Kini seluruh kompetensi itu dikonsolidasikan ke satu destinasi ikonik di PIK 2: restoran 400 kursi, kolam pancing 80 seat, Play Club Mahjong 30 meja, liga event bulanan, membership, dan dua aplikasi. Delapan mesin pendapatan, satu venue, satu laporan keuangan.

● BUKTI OPERASI 7 Restoran Rp27,22 M omzet POS · 70.227 transaksi	● KEBUTUHAN DANA Rp13 M Ekuitas 30% · tanpa utang bank	● TARGET OMZET PENUH Rp159,37 M / Thn 8 revenue stream · GM 58,59%
● LABA BERSIH THN 1 - 5 Rp14,82 - 37,64 M Ramp-up prudent 50% ke 100%	● DIVIDEN INVESTOR 5 THN Rp31,10 M □2,39x modal · IRR □31,9%	● PAYBACK ±32 Bulan Cash payback akhir Tahun 3

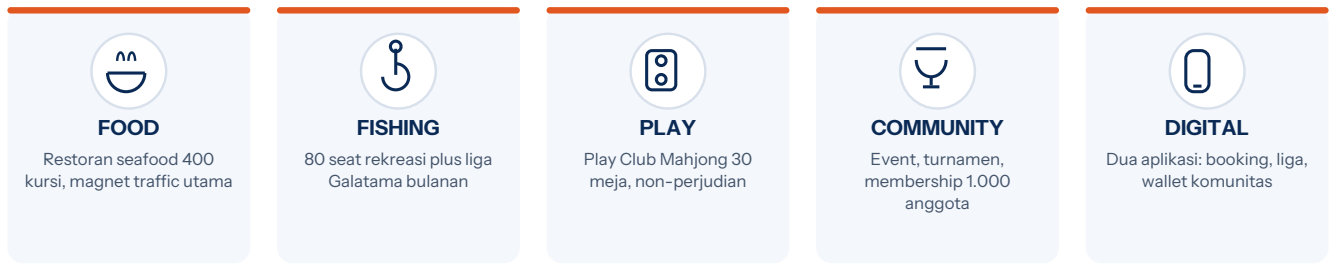
● MENGAPA SEKARANG, MENGAPA KAMI

Pilar	Mengapa investor peduli
Pasar terbukti	Seafood dining PIK sangat besar; pemain seperti Bandar Djakarta dan Jumbo Group membuktikan skala permintaan
Tim terbukti	Dua dekade kuliner, tujuh dapur komersial aktif, rekonsiliasi POS selisih Rp0
Model terbukti	Hiburan menjual waktu: margin pancing 80% dan Mahjong 85% menebalkan margin F&B
Lokasi premium	1.892 m□ di Pantai Kita PIK, Holy District, jantung waterfront city PIK 2
Struktur bersih	Satu kelas saham, nol utang, dividen tunai 80% laba dibagikan tahunan

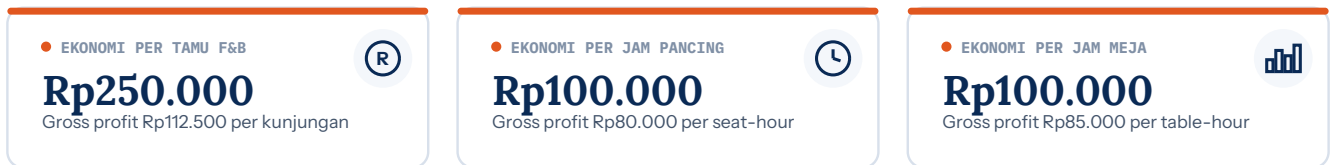
SATU KALIMAT UNTUK DIINGAT

Ini bukan startup yang meminta Anda mempercayai mimpi; ini operator berpengalaman yang meminta Anda mengakselerasi mesin yang sudah menyala, dengan modal kembali dalam hitungan bulan, bukan dekade.

01 1.1 · Ekosistem dalam Satu Pandangan



● SATU TAMU, BERKALI-KALI TRANSAKSI



LOGIKA EKOSISTEM

Restoran mengumpulkan traffic bermargin sedang; pancing dan Mahjong mengubah waktu tamu menjadi margin 80% ke atas; event dan aplikasi mengunci mereka menjadi komunitas. Lima pilar saling memberi pelanggan, bukan saling berebut.

02 Bintang Laut PIK: Operator Ekosistem, Bukan Sekadar Restoran

Bintang Laut PIK adalah destinasi seafood, fishing, dan entertainment terpadu di Pantai Kita PIK, Holy District, PIK 2. Dibangun oleh grup kuliner dengan tujuh restoran aktif dan didampingi richflow.id sebagai konsultan strategi, keuangan, dan program kerja.

Aspek	Keterangan
Nama usaha	Bintang Laut PIK
Kategori	Integrated Seafood, Fishing & Entertainment Ecosystem
Lokasi	Pantai Kita PIK · Holy District · Unit HD-B1 & HD-B2 · PIK 2
Luas area	±1.892 m ²
Kapasitas utama	±400 kursi restoran · 80 fishing seat · 30 meja Play Club
Jam operasi	Bertahap menuju layanan hingga 24 jam pada unit terpilih
Pilar bisnis	Food · Fishing · Play · Community · Digital
Grup existing	7 restoran aktif di Jabodetabek dengan POS terpusat
Konsultan	Richflow.id · penyusun seluruh program kerja dan dokumen

● PENGALAMAN KULINER ±20 Tahun Dua dekade mengelola bisnis restoran	● TRANSAKSI TERCATAT 70.227 Seluruh outlet, POS terpusat	● PEMBAYARAN NON-TUNAI 96,2% Digital-first, mudah diaudit
---	--	---

IDENTITAS SINGKAT

Eat. Fish. Play. Connect. Empat kata yang merangkum satu tempat: makan enak, memancing seru, bermain bersama, dan terhubung dalam komunitas yang terus kembali.

03 Arah yang Jelas, Janji yang Terukur

VISI KAMI

Menjadi destinasi seafood, rekreasi, dan hiburan berbasis komunitas paling ikonik di Indonesia, yang mempertemukan kuliner, memancing, permainan sosial, acara, dan teknologi dalam satu pengalaman terpadu.



• DELAPAN MISI UTAMA

- | | |
|---|---|
| <p>01 Kuliner seafood berkualitas
Rasa, bahan, kebersihan, dan pelayanan konsisten setiap hari</p> | <p>02 Memancing nyaman & inklusif
Ramah bagi pemula, keluarga, komunitas, dan penghobi berat</p> |
| <p>03 Kompetisi profesional
Galatama dan turnamen yang tertib, transparan, dan menghibur</p> | <p>04 Ruang sosial yang sehat
Play Club non-perjudian untuk berkumpul dan berkompetisi</p> |
| <p>05 Komunitas aktif & loyal
Membership, klub, acara berkala, dan program loyalitas</p> | <p>06 Teknologi yang memudahkan
Aplikasi booking, liga, dan pembayaran dalam satu genggam</p> |
| <p>07 Operasi aman & profesional
SOP, keselamatan, dan standar layanan kelas destinasi</p> | <p>08 Nilai bagi mitra & investor
Pertumbuhan sehat, laporan transparan, dividen disiplin</p> |

POSITIONING

Destinasi kuliner dan hiburan terpadu untuk keluarga, komunitas, pebisnis, dan wisatawan: satu-satunya tempat di PIK 2 di mana makan, memancing, bermain, berkompetisi, dan terhubung terjadi di bawah satu atap.

04 Dua Dekade Dapur, Satu Kesimpulan Besar

Bintang Laut PIK lahir dari pengalaman panjang, bukan coba-coba. Sekitar dua puluh tahun mengelola restoran mengajarkan satu hal penting: pelanggan tidak lagi hanya mencari makanan. Mereka mencari pengalaman, alasan untuk berkumpul, dan cerita untuk dibagikan.

● PERJALANAN MENUJU PIK



● TIGA PELAJARAN YANG MEMBENTUK MODEL INI

- 01 Makanan saja tidak cukup**
Restoran murni bersaing di margin tipis; pengalaman dan komunitas menciptakan loyalitas dan harga premium
- 02 Waktu lebih bernilai dari bahan baku**
Menjual jam pancing dan jam meja menghasilkan margin 80% ke atas, jauh di atas margin dapur
- 03 Data adalah aset**
POS terpusat, pembayaran 96,2% non-tunai, dan CRM membuat setiap keputusan berbasis angka, bukan firasat

DARI OPERATOR MENJADI PEMILIK DESTINASI

PIK 2 adalah panggung yang tepat: kawasan waterfront dengan traffic destinasi, tempat pengalaman lengkap kami akhirnya bertemu pasar yang menghargainya.

05 Pasar Ramai, Tetapi Ada Lubang Besar di Tengahnya

Jutaan orang di Jabodetabek mencari tempat makan, rekreasi, dan berkumpul setiap pekan. Yang mereka temukan adalah pengalaman yang terpecah-pecah: setiap kebutuhan dilayani tempat berbeda, dan tidak ada yang membuat mereka ingin tinggal lebih lama atau kembali lebih sering.



Restoran hanya menjual satu momen

Setelah piring kosong, tamu pulang. Tidak ada alasan tinggal 3 jam atau kembali pekan depan.



Venue pancing jauh & seadanya

Kolam berkualitas umumnya di pinggiran; fasilitas, F&B, dan kenyamanan keluarga terbatas.



Hiburan sosial dewasa terbatas

Sedikit ruang indoor premium untuk bermain dan berkumpul yang sehat dan non-perjudian.



Komunitas tanpa panggung

Ribuan angler dan pemain Mahjong tidak punya liga rutin yang tertib dan bergengsi.



Pengalaman offline tanpa jejak digital

Booking, membership, dan turnamen masih manual; data pelanggan menguap begitu saja.



Operator single-revenue rapuh

Bergantung satu sumber omzet membuat bisnis rentan saat satu tren berubah.

INTI MASALAHNYA

Tidak ada satu pun tempat di PIK yang menggabungkan makan, memancing, bermain, berkompetisi, dan komunitas dalam satu atap. Setiap pesaing kuat di satu momen dan kosong di momen lainnya. Lubang itulah pasar kami.

06 Satu Atap yang Menjawab Semua Momen

Jawaban kami sederhana namun sulit ditiru: destinasi terpadu 1.892 m² tempat setiap masalah di halaman sebelumnya berubah menjadi mesin pendapatan. Tamu datang untuk satu alasan, lalu menemukan lima alasan untuk kembali.

Masalah pasar	Jawaban Bintang Laut	Dampak bisnis
Restoran hanya satu momen	Restoran 400 kursi + pancing + Play Club	Durasi kunjungan naik dari 1 jam menjadi 3 jam lebih
Venue pancing jauh & seadanya	80 fishing seat premium di jantung PIK 2	Rekreasi berkualitas tanpa keluar kota
Hiburan sosial terbatas	Play Club Mahjong 30 meja non-perjudian	Ruang sosial sehat, margin 85%
Komunitas tanpa panggung	Liga Galatama & turnamen Mahjong bulanan	12.000+ entry peserta per tahun
Offline tanpa jejak digital	Dua aplikasi: booking, liga, membership	Database pelanggan & GMV Rp24 M per tahun
Single-revenue rapuh	Delapan revenue stream dalam satu venue	Blended gross margin 58,59%

● BUKAN KONSEP DI ATAS KERTAS

● SUDAH BERJALAN

7 Restoran

Tim, dapur, dan rantai pasok aktif hari ini

● SUDAH DIAMANKAN

Lokasi PIK 2

Surat penawaran sewa HD-B1 & HD-B2

● SUDAH DIHITUNG

Model Lengkap

Feasibility study, financial deck, marketing plan

PERBEDAAN MENDASAR

Pesaing menjual produk; kami mengoperasikan ekosistem. Setiap unit saling mengirim pelanggan, setiap kunjungan memperkaya data, dan setiap event memperbesar komunitas yang menjadi parit pertahanan bisnis ini.

07 Tujuh Dapur, Satu Standar, Bukti yang Bisa Diaudit

Sebelum meminta kepercayaan, kami menunjukkan rekam jejak. Tujuh restoran aktif dengan POS terpusat, rekonsiliasi hingga selisih Rp0, dan puluhan ribu transaksi nyata di Jabodetabek.



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 di atas Rp1 M per bulan
3	Bintang Laut Gading Serpong	Tangerang	AOV tertinggi grup, 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 dengan tren penjualan positif

ARTINYA UNTUK PIK

Kompetensi membuka dapur, mengelola rantai pasok seafood, merekrut tim, dan menjaga disiplin pencatatan sudah teruji tujuh kali. Bintang Laut PIK adalah panggung kedelapan dengan skala terbesar.

08 Peta Jejak Grup dan Panggung Baru di PIK 2

Tujuh outlet existing tersebar strategis di Jabodetabek; kedelapan adalah destinasi utama di Pantai Kita PIK. Sebaran ini sekaligus jaringan rantai pasok, talenta, dan komunitas awal untuk PIK.

Outlet	Lokasi	Karakter kawasan	Status
Bintang Laut PRJ	Kemayoran, Jakarta Pusat	Kawasan event & pameran	Aktif
Bintang Laut Taman Palem	Cengkareng, Jakarta Barat	Hub residensial padat	Aktif
Bintang Laut Gading Serpong	Tangerang	Kawasan premium keluarga	Aktif
Bandeng Rica Cabut Duri	Sunter, Jakarta Utara	Kuliner legendaris utara	Aktif
Flying Pig	Sunter, Jakarta Utara	High-traffic dining	Aktif
Pig Hunter	Summarecon, Bekasi	Mal & komunitas timur	Aktif
Warung Pork Knuckle	Tangerang	Niche specialty	Aktif
BINTANG LAUT PIK	Pantai Kita PIK · Holy District · HD-B1 & HD-B2	Waterfront destinasi PIK 2 · 1.892 m²	2026

● MENGAPA HOLY DISTRICT, PIK 2

- **Traffic destinasi**
PIK 2 diposisikan sebagai waterfront city: kuliner, wisata, dan keluarga
- **Daya beli premium**
Kawasan dengan profil pengunjung berdaya beli tinggi
- **Skala ruang**
1.892 m² memungkinkan lima pilar berdiri dalam satu atap
- **Struktur sewa selaras**
Revenue sharing 5% – 8% bertingkat, ringan saat ramp-up

CATATAN LOKASI

Detail unit, luas, dan skema sewa mengacu pada surat penawaran resmi pengelola kawasan; finalisasi ruang lingkup penggunaan menjadi salah satu syarat sebelum konstruksi.

09 Eat. Fish. Play. Connect.

Empat kata yang mudah diingat pelanggan dan sulit ditiru pesaing. Brand kami bukan logo di pintu; ia adalah janji pengalaman yang dijaga oleh sistem, event, dan komunitas.



EAT

Seafood signature: menu kepiting andalan keluarga



FISH

Strike pertama hingga panggung Master Angler



PLAY

Mahjong sosial premium, sehat, non-perjudian



CONNECT

Komunitas, membership, dan aplikasi



ICONIC

Venue waterfront yang layak dibagikan

● DIFERENSIASI YANG BISA DIRASAKAN TAMU

Dimensi	Bintang Laut PIK	Tempat lain
Pengalaman	Satu kunjungan berisi makan, main, dan kompetisi	Restoran biasa: selesai makan, selesai cerita
Durasi & belanja	3 jam lebih per kunjungan, multi-transaksi	1 jam, satu struk, satu momen
Komunitas	Liga rutin, leaderboard, membership	Program diskon tanpa ikatan emosional
Data	CRM sejak kunjungan pertama, 96,2% non-tunai	Tamu anonim, tidak bisa diundang kembali
Cerita	Konten kompetisi & venue yang layak viral	Konten makanan yang cepat tenggelam

JANJI BRAND
Setiap kampanye, menu, dan event harus memperkuat satu janji: di Bintang Laut PIK, Anda selalu punya alasan untuk kembali.

10 Pasar yang Besar, Tumbuh, dan Terbukti Membayar

Permintaan seafood dining, rekreasi keluarga, dan hiburan sosial di Jabodetabek sangat besar dan berulang. Pemain besar di PIK membuktikan pasar ini bukan sekadar ada, tetapi mampu membayar mahal.

● PIRAMIDA PELUANG PENDAPATAN TAHUNAN



● SINYAL PASAR: PEMAIN BESAR MEMBUKTIKAN SKALA

Pemain pasar	Sinyal publik	Implikasi untuk kami
Jumbo Group (Talassa, dll.)	FY2025: revenue S\$190,3 juta · gross profit S\$124,0 juta	Skala seafood premium sangat besar
Bandar Djakarta PIK 2	Ikon seafood kawasan, kapasitas masif	Permintaan seafood destinasi terbukti
Din Tai Fung, Santhai, dll.	Brand mapan dengan antrian konsisten	Daya beli & traffic PIK tervalidasi
Fish.inc & venue pancing urban	Konsep indoor fishing menarik minat	Rekreasi memancing punya pasar nyata

PELUANG KAMI

Kami tidak perlu menciptakan permintaan; kami hanya perlu menangkap sebagian kecilnya dengan cara yang lebih lengkap. Merebut Rp159 M dari pasar bernilai triliunan adalah target yang rendah risiko, bukan angan-angan.

11 Satu Pelanggan, Banyak Wajah

Segmentasi kami bersifat perilaku dan komersial, bukan sekadar demografi. Satu keluarga bisa menjadi tamu restoran, pemancing rekreasi, peserta liga, sekaligus member, dan justru di situlah nilainya.

Prio	Segmen	Kebutuhan inti	Produk masuk	Waktu dikejar
P1	Keluarga & grup	Makan bersama, rekreasi aman	Group dining & fishing rekreasi	Pre-opening
P1	Komunitas angler	Kompetisi & progresi skill	Liga Galatama & Master Angler	Pre-opening
P2	Pebisnis & korporat	Jamuan, gathering, event	Business dining & event package	Pasca stabil
P2	Penggemar Mahjong	Hiburan sosial premium	Play Club & turnamen	Pasca stabil
P3	Wisatawan PIK 2	Pengalaman ikonik & konten	Walk-in, membership, aplikasi	Setelah retensi

● DISIPLIN PRIORITAS: SATU FUNNEL, SATU DATABASE

● PRIORITAS PERTAMA

Keluarga & Angler

Dikejar sejak pre-opening, wajib terbukti dulu

● PRIORITAS KEDUA

Korporat & Mahjong

Dibuka setelah operasi stabil

● PRIORITAS KETIGA

Wisatawan

Dibiayai hanya setelah retensi terbukti

MENGAPA INI PENTING BAGI INVESTOR

Mengejar semua segmen sekaligus adalah cara tercepat kehabisan anggaran. Urutan yang disiplin memastikan setiap rupiah marketing menghasilkan sebelum segmen berikutnya dibuka: pertumbuhan yang terkendali, bukan bakar uang.

12 Setiap Pesaing Kuat di Satu Titik, Kosong di Titik Lain

Kami memetakan pesaing pada tiga arena: restoran seafood, venue pancing, dan platform digital. Pola yang muncul konsisten dan menguntungkan kami: semua unggul di satu momen, tidak ada yang menguasai seluruh perjalanan pelanggan.

● PETA KOMPETITOR PER ARENA

Arena	Pemain utama	Kekuatan	Titik lemah
Seafood dining	Bandar Djakarta, Talassa/Jumbo, Din Tai Fung, Santhai	Skala, brand, dan lokasi kuat	Berhenti pada satu momen makan
Venue pancing	Fish.inc, Kohod Jaya, Lubana Sengkol, Godong Ijo	Kolam luas atau novelty indoor	Jauh, minim F&B & komunitas terstruktur
Platform digital	Aplikasi F&B & loyalty umum	Jangkauan teknologi luas	Tidak memiliki venue & pengalaman fisik

● PERBANDINGAN CAKUPAN PERJALANAN PELANGGAN

Kapabilitas	Makan	Pancing	Play	Komunitas	Digital
Restoran seafood	Ya	Tidak	Tidak	Tidak	Sebagian
Venue pancing	Sebagian	Ya	Tidak	Sebagian	Tidak
Play / hiburan indoor	Sebagian	Tidak	Ya	Tidak	Tidak
Platform digital	Tidak	Tidak	Tidak	Tidak	Ya
BINTANG LAUT PIK	Ya	Ya	Ya	Ya	Ya

POSISI JUJUR KAMI

Secara individual, pesaing besar mengalahkan kami di arenanya masing-masing hari ini. Tetapi tidak satu pun menutup seluruh baris. Kami menang bukan sebagai restoran terbaik atau kolam terbesar, melainkan sebagai satu-satunya operator ekosistem lengkap.

13 Enam Keunggulan Arsitektural, Tiga Parit Pertahanan

Keunggulan kami bukan pada satu fitur yang mudah disalin, melainkan pada arsitektur bisnis: cara lima pilar saling mengunci sehingga menyalin satu bagian tidak cukup untuk mengejar keseluruhan.



Cross-selling alami

Satu tamu dilayani lima pilar; belanja per kunjungan berlipat



Monetisasi waktu

Menjual jam pancing & meja bermargin 80% ke atas



Mesin komunitas

Liga & membership menciptakan traffic berulang yang terjadwal



Lapisan digital

Aplikasi mengubah kunjungan menjadi data dan GMV



Diversifikasi risiko

Delapan revenue stream meredam guncangan satu sumber



Skala & lokasi

Venue 1.892 m² ikonik di PIK 2, sulit direplikasi

● TIGA COMPETITIVE MOAT

01

Calendar Moat

Kalender event yang terus hidup membuat orang selalu punya alasan kembali. Butuh bertahun-tahun membangun kepercayaan liga.

02

Data Moat

CRM dan pembayaran 96,2% non-tunai menciptakan database perilaku yang tidak dimiliki pesaing dan makin kuat tiap transaksi.

03

Community Moat

Rasa memiliki dan advokasi anggota tidak bisa dibeli; ia tumbuh dari integritas kompetisi dan pengalaman bertahun-tahun.

INTI KEUNGGULAN

Pesaing bisa menyalin menu, desain ruangan, atau format turnamen. Yang tidak bisa mereka salin dalam semalam adalah kalender, data, dan komunitas yang saling menguatkan dari waktu ke waktu.

14 Satu Venue, Delapan Mesin Uang yang Saling Mengunci

Model bisnis kami memadukan pendapatan bermargin sedang bervolume tinggi (F&B) dengan pendapatan bermargin tinggi (pancing, Play Club, event) dan pendapatan berulang (membership, aplikasi). Hasilnya: arus kas harian yang stabil dengan margin gabungan 58,59%.

● KANVAS MODEL BISNIS RINGKAS

● PROPOSISI NILAI

Satu destinasi untuk makan, memancing, bermain, berkompetisi, dan terhubung

● SEGMENT PELANGGAN

Keluarga, komunitas angler, korporat, pemain Mahjong, wisatawan PIK 2

● SUMBER PENDAPATAN

8 stream: F&B, pancing, Play Club, 2 event, membership, 2 aplikasi

● SUMBER DAYA KUNCI

Venue 1.892 m², tim teruji, brand, komunitas, data, platform digital

● AKTIVITAS KUNCI

Operasi F&B, kurasi event, manajemen komunitas, pengembangan aplikasi

● STRUKTUR BIAYA

Revenue sharing sewa, payroll, HPP per stream, utilitas 24 jam, marketing

● TIGA LAPIS PENDAPATAN

Volume · Margin Sedang

Restaurant & F&B

54% omzet, magnet traffic

Margin Tinggi · Waktu

Pancing, Play Club, Event

44% omzet, 60% - 85% margin

Berulang · Data

Membership & 2 Aplikasi

Loyalitas, CRM, GMV Rp24 M

KEKUATAN MODEL

Lapisan volume membayar biaya tetap; lapisan margin tinggi mencetak laba; lapisan berulang mengunci pelanggan. Ketiganya di satu venue berarti biaya akuisisi dibagi dan setiap pelanggan bernilai jauh lebih besar dari satu transaksi.

15 Delapan Sumber, Satu Laporan Keuangan

Setiap sumber pendapatan dihitung dari bawah ke atas: kapasitas fisik, okupansi 80% pada jam produktif, durasi, dan harga. Rincian perhitungan penuh tersedia di Doc.07 Full Financial Deck.

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

● KOMPOSISI OMZET TAHUNAN

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
Aplikasi & Membership		1,7%	Rp2,65 M

KESEIMBANGAN PORTOFOLIO

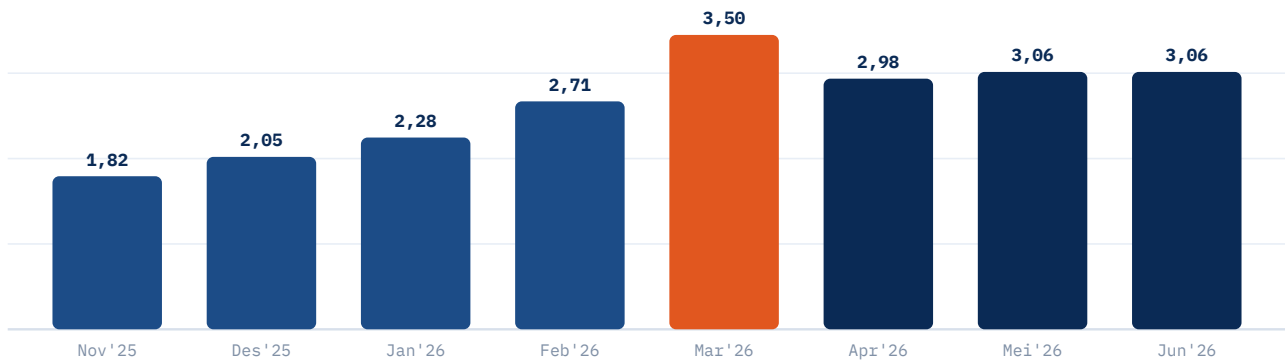
F&B menyumbang 54% omzet namun hanya 45% margin; pancing dan Mahjong menyumbang porsi lebih kecil namun bermargin 80% ke atas. Kombinasi inilah yang mengangkat margin gabungan ke 58,59%.

16 Angka Nyata dari Tujuh Dapur yang Berjalan

Ini bukan proyeksi. Rp27,22 M omzet dan 70.227 transaksi bersumber dari POS yang terrekonsiliasi. Rekam jejak inilah yang membuat proyeksi Bintang Laut PIK berpijak pada kenyataan.



● TREN OMZET BULANAN GABUNGAN (Rp M)



MOMENTUM YANG SEDANG NAIK

Omzet gabungan tumbuh seiring bertambahnya outlet aktif. Rata-rata Mei sampai Juni 2026 mencapai Rp3,06 M per bulan saat ketujuh outlet mulai beroperasi, dengan puncak Rp3,50 M sudah tercapai.

17 Ringkasan Bulanan yang Bisa Ditelusuri

Rekapitulasi omzet bulanan gabungan sepanjang periode pelaporan, langsung dari ekspor POS per outlet. Setiap baris dapat direkonsiliasi ke kas dan settlement pembayaran.

Bulan	Omzet gabungan	Outlet aktif	Catatan
November 2025	Rp1,82 M	5 outlet	Fase awal ekspansi
Desember 2025	Rp2,05 M	5 outlet	Musim liburan akhir tahun
Januari 2026	Rp2,28 M	6 outlet	Penambahan outlet baru
Februari 2026	Rp2,71 M	6 outlet	Akselerasi flagship
Maret 2026	Rp3,50 M	6 outlet	Puncak omzet periode
April 2026	Rp2,98 M	7 outlet	Outlet ketujuh dibuka
Mei 2026	Rp3,06 M	7 outlet	Stabilisasi tujuh outlet
Juni 2026	Rp3,06 M	7 outlet	Run-rate penuh grup
TOTAL PERIODE	Rp21,46 M		

● RATA-RATA & RUN-RATE

● RATA-RATA BULANAN Rp2,68 M Seluruh periode pelaporan 	● RUN-RATE 7 OUTLET Rp3,06 M / Bln Setara Rp36,72 M per tahun 	● PERTUMBUHAN vs AWAL +68% Dari Nov 2025 ke run-rate terbaru 
--	---	--

CATATAN DATA

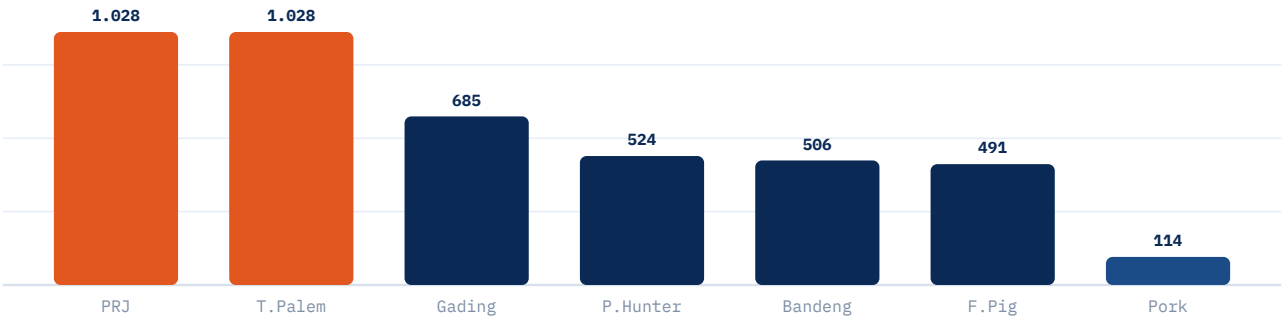
Angka merupakan rekap manajemen dari POS; total periode adalah penjumlahan delapan bulan yang dilaporkan. Rincian harian tersedia untuk due diligence investor.

18 Tujuh Outlet, Tujuh Karakter Kinerja

Setiap outlet memiliki profil berbeda: ada mesin volume, ada juara average order value, ada pertumbuhan tercepat. Keberagaman ini memperkuat ketahanan grup secara keseluruhan.

Outlet	Peak omzet bulanan	Profil	Kekuatan
Bintang Laut PRJ Kemayoran	Rp1.028,12 JT	Volume tinggi	Kontributor omzet terbesar historis
Bintang Laut Taman Palem	Rp1.027,55 JT	Konsisten	Kapasitas di atas Rp1 M per bulan
Bintang Laut Gading Serpong	Rp685,18 JT	AOV tertinggi	□Rp517.860 per transaksi
Pig Hunter Summarecon	Rp523,65 JT	Matang	Rekam operasional terpanjang
Bandeng Rica Cabut Duri	Rp506,08 JT	Tercepat	Tumbuh pesat sejak April 2026
Flying Pig Sunter	Rp490,59 JT	Volume	17.106 transaksi tercatat
Warung Pork Knuckle	Rp114,34 JT	Niche	Konsep spesial, tren positif

● PEAK OMZET BULANAN PER OUTLET (Rp JT)



KEKUATAN DALAM KERAGAMAN

Dua flagship menembus Rp1 M per bulan; Gading Serpong memimpin nilai per transaksi; Bandeng Rica tumbuh tercepat. Portofolio yang beragam berarti tidak ada satu titik kegagalan tunggal.

19 Puncak yang Sudah Pernah Dicapai, Bukan Diangan

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

Outlet	Bulan puncak	Omzet tertinggi	Estimasi laba 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	Mar 2025	Rp523,65 JT	Rp130,91 JT
Bandeng Rica Cabut Duri	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

● JARAK MENUJU PERFORMA PUNCAK GABUNGAN

Run-rate terbaru



Rata-rata Mei - Juni 2026



Benchmark puncak gabungan



POTENSI TERUKUR

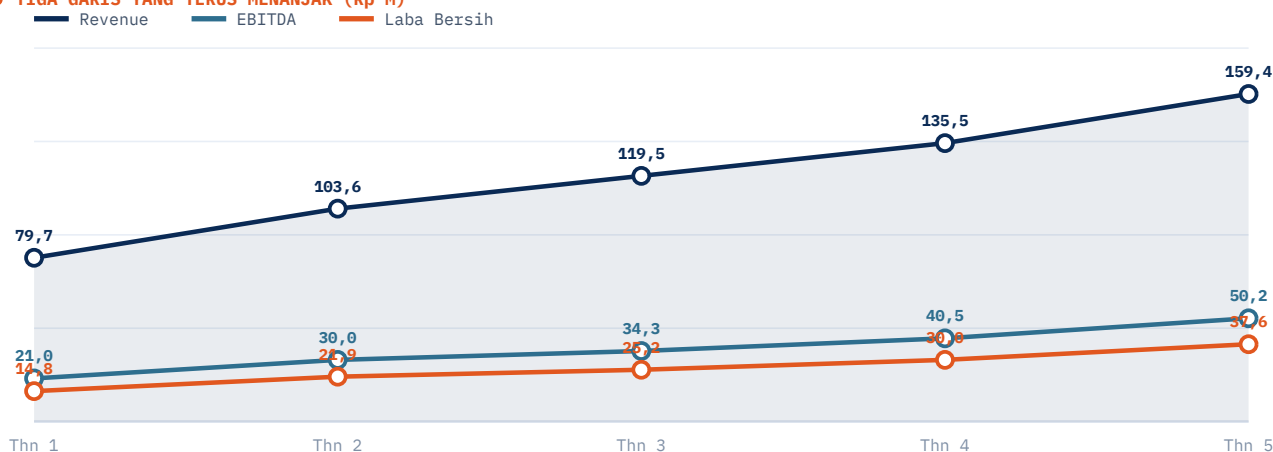
Jika ketujuh outlet kembali ke performa terbaiknya secara bersamaan, kapasitas grup mencapai Rp4,38 M per bulan atau Rp52,51 M per tahun: tambahan 42,9% di atas run-rate saat ini. Target pertumbuhan dibangun dari prestasi yang sudah pernah dicapai jaringan sendiri.

20 Dari Omzet Menjadi Laba: Struktur yang Sehat

Profitabilitas Bintang Laut PIK bertumpu pada margin gabungan 58,59% dan biaya tetap yang terserap oleh omzet yang tumbuh. Model lima tahun memakai kurva pencapaian prudent 50% menuju 100%.

Komponen (Rp M)	Thn 1	Thn 2	Thn 3	Thn 4	Thn 5
Tingkat pencapaian	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
Total OPEX	(25,68)	(30,67)	(35,69)	(38,87)	(43,12)
EBITDA	21,00	30,02	34,34	40,50	50,25
Depresiasi & amortisasi	(2,00)	(2,00)	(2,00)	(2,00)	(2,00)
Pajak indikatif 22%	(4,18)	(6,16)	(7,11)	(8,47)	(10,62)
LABA BERSIH	14,82	21,85	25,22	30,03	37,64
Net margin	18,60%	21,10%	21,10%	22,17%	23,62%

● TIGA GARIS YANG TERUS MENANJAK (Rp M)



OPERATING LEVERAGE

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

21 Ekonomi per Unit: Sehat di Level Paling Dasar

Sebelum bicara jutaan rupiah, model ini sehat di level satu kursi, satu jam pancing, dan satu meja. Setiap unit menghasilkan margin positif yang kuat, sehingga skala hanya memperbesar laba, bukan kerugian.

Unit	Basis	Revenue	HPP	Gross profit	GM %
Restaurant & F&B	1 kunjungan	Rp250.000	Rp137.500	Rp112.500	45%
Fishing Recreation	1 seat-hour	Rp100.000	Rp20.000	Rp80.000	80%
Play Club Mahjong	1 table-hour	Rp100.000	Rp15.000	Rp85.000	85%
Event Galatama	1 peserta	Rp1.680.000	Rp672.000	Rp1.008.000	60%
Event Mahjong	1 peserta	Rp1.500.000	Rp600.000	Rp900.000	60%
Membership	1 member/thn	Rp250.000	Rp25.000	Rp225.000	90%
Aplikasi (fee)	1 user/thn	Rp1.200.000	Rp240.000	Rp960.000	80%

Catatan: nilai per peserta event sudah termasuk kontribusi sponsor; nilai aplikasi adalah fee 10% dari GMV per user, bukan GMV itu sendiri.

● GROSS PROFIT PER UNIT (INDEKS VISUAL)

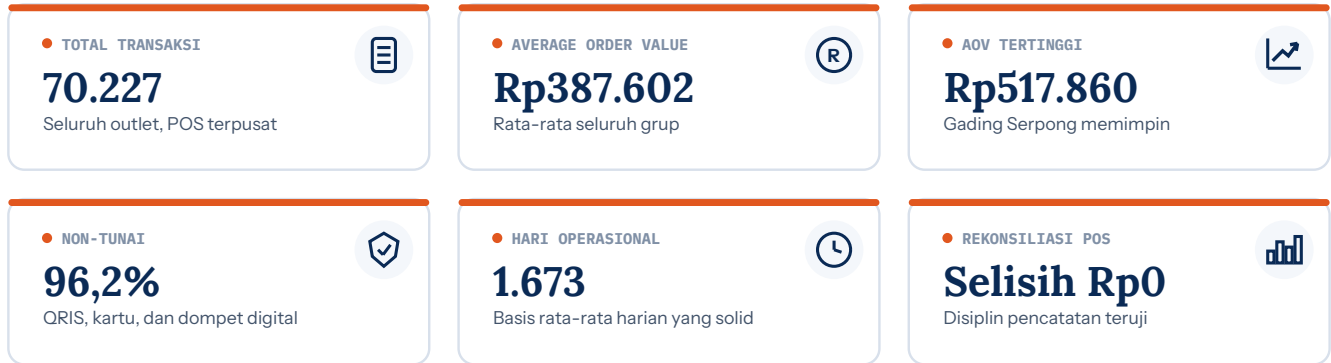


MENGAPA INI MEYAKINKAN

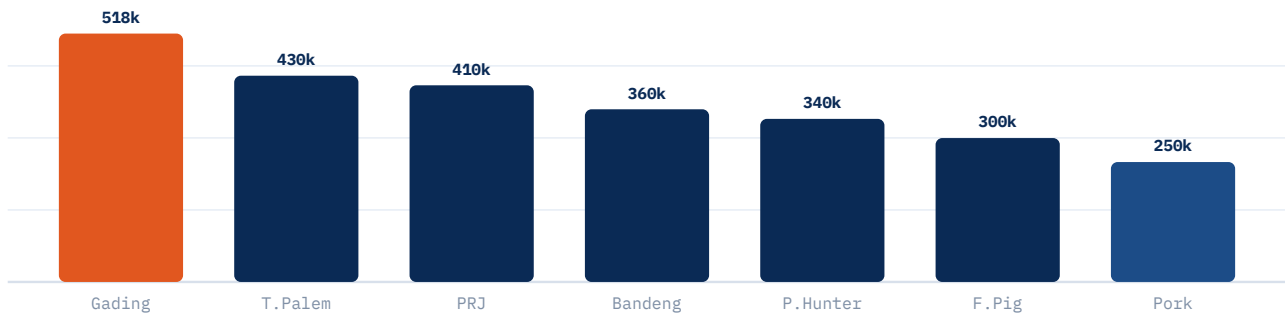
Karena setiap unit menguntungkan sejak transaksi pertama, risiko utama bukan pada apakah model menghasilkan laba, melainkan seberapa cepat kapasitas terisi. Itulah pekerjaan tim marketing, bukan pertarungan model bisnis.

22 Membaca Pelanggan dari 70.227 Transaksi

Data POS grup memberi kami keunggulan langka: memahami perilaku belanja nyata sebelum PIK dibuka. Rata-rata nilai transaksi, metode bayar, dan pola kunjungan menjadi fondasi asumsi Bintang Laut PIK.



● AVERAGE ORDER VALUE PER OUTLET (Rp)



KEUNGGULAN DATA

Pembayaran 96,2% non-tunai berarti hampir setiap pelanggan dapat dimasukkan ke CRM dan diundang kembali. Di Bintang Laut PIK, data ini menjadi mesin membership, liga, dan aplikasi, bukan sekadar catatan penjualan.

23 Menjalankan Venue 24 Jam dengan Disiplin, Bukan Improvisasi

Lima pilar di satu atap menuntut operasi yang presisi. Strategi kami: buka bertahap sesuai permintaan, standarkan setiap proses, dan ukur semuanya dengan KPI harian yang jelas.

● JAM OPERASI BERTAHAP (MELINDUNGI KAS & KUALITAS)

Fase	Cakupan jam	Fokus layanan	Alasan
Fase 1 · Bulan 1 – 3	Jam sibuk terbatas	Prime time sore & malam	Bangun kualitas & reputasi
Fase 2 · Bulan 4 – 6	Diperpanjang	Siang hingga malam	Traffic mulai terbentuk
Fase 3 · Bulan 7+	Menuju 24 jam	Unit terpilih non-stop	Permintaan malam terbukti

● PILAR OPERASIONAL

 Dapur & F&B Food cost terkontrol, ticket time cepat, table turnover terukur	 Kolam & event Water treatment, keselamatan, jadwal liga tepat waktu
 Keselamatan & keamanan CCTV, fire safety, valet, dan manajemen antrean	 Finance & kontrol Tutup buku hari ke-5, rekonsiliasi harian POS ke kas
 Teknologi POS, aplikasi, dan dashboard KPI real-time	 SDM & layanan SOP, pelatihan, dan standar layanan kelas destinasi

KUNCI EKSEKUSI

Peran spesialis kritis (executive chef, pool engineer, event controller, finance controller, tech lead) wajib direkrut sebelum pembukaan. Operasi yang aman dan konsisten adalah syarat, bukan pilihan.

24 Satu Funnel, Satu Janji, Satu Database

Marketing kami berbasis perilaku, bukan sekadar jangkauan. Setiap kampanye punya satu tujuan, satu aksi utama, dan satu owner, sehingga setiap rupiah dapat dilacak sampai booking dan CRM.

● ILUSTRASI ALOKASI ANGGARAN MARKETING (ENVELOPE Rp60,8 JT / BULAN)

Objektif	Tujuan	Share	Taktik utama
Awareness & konten	Jangkauan brand & venue	30%	Owned media harian, video venue
Acquisition angler	Akuisisi pemancing & keluarga	25%	Community KOL, event trial
Group & corporate	Booking grup & jamuan	20%	Sales tersegmentasi, WhatsApp Business
Retention & membership	Loyalitas & kunjungan ulang	15%	CRM, program membership
Performance ads	Konversi terukur	10%	Iklan berbayar dengan target CPA

● PILAR PROGRAM MARKETING

 AWARENESS Konten venue, KOL, dan PR dua rilis per bulan	 ACQUISITION Trial event & beginner leaderboard untuk angler baru	 GROUP SALES Paket 4, 6, 10, 20 tamu untuk keluarga & korporat	 RETENTION Membership, CRM harian, ajakan sesi berikutnya	 PERFORMANCE Iklan berbayar dengan conversion event & UTM
---	--	---	--	--

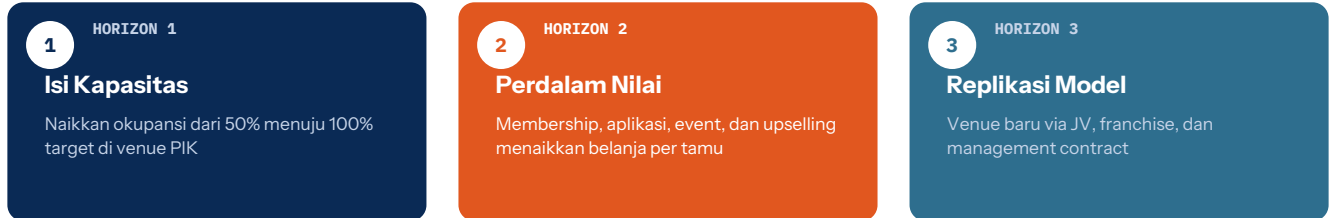
DISIPLIN MARKETING

Tidak ada kampanye tayang tanpa conversion event, landing page, UTM, target CPA, batas anggaran, dan owner yang jelas. First-timer wajib masuk CRM di hari yang sama dan menerima ajakan berikutnya dalam 30 hari. Marketing yang terukur, bukan bakar uang.

25 Tumbuh dari Dalam Dulu, Baru Melebar

Pertumbuhan kami bertahap dan terbukti: pertama isi kapasitas venue PIK, lalu perdalam nilai per pelanggan, baru replikasi model ke lokasi berikutnya. Setiap tahap mendanai tahap sesudahnya.

● TIGA HORIZON PERTUMBUHAN



● MESIN PERTUMBUHAN ORGANIK

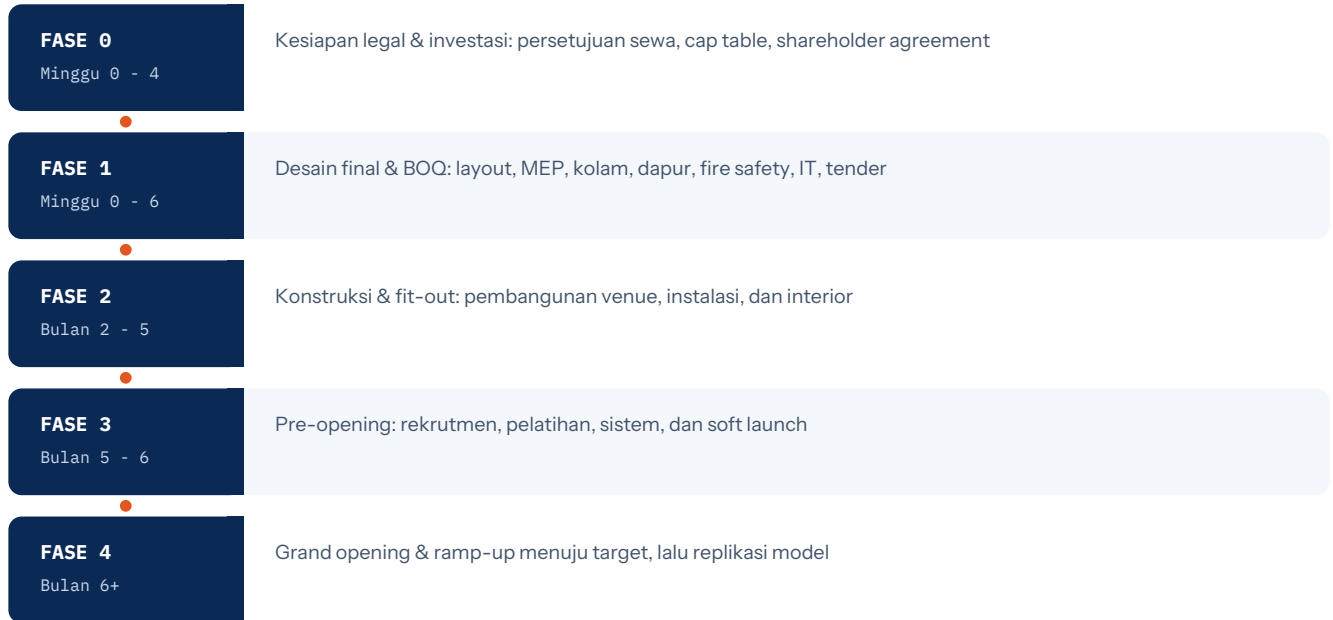
- 01 **Operating leverage**
Kapasitas sudah dibangun; mengisinya menaikkan laba tanpa CAPEX baru, mendorong CAGR omzet 18,9%
- 02 **Loyalitas & frekuensi**
Membership dan liga menaikkan kunjungan berulang, memperbesar nilai seumur hidup pelanggan
- 03 **Ekspansi digital**
Dua aplikasi memperluas monetisasi ke luar dinding venue melalui GMV komunitas

PRINSIP PERTUMBUHAN

Kami tidak mengejar ekspansi sebelum venue pertama terbukti menghasilkan kas. Pertumbuhan yang didanai oleh laba, bukan oleh utang atau dilusi berulang, adalah pertumbuhan yang berkelanjutan.

26 Peta Jalan dari Peluncuran Menuju Jaringan

Roadmap dibaca dari kiri ke kanan: setiap fase punya deliverable dan release gate yang jelas. Dana tidak mengalir ke fase berikutnya sebelum syarat fase sekarang terpenuhi.



● RELEASE GATE: DISIPLIN PENCAIRAN



INVESTASI BERBASIS MILESTONE

Tranche investasi diikat pada penutupan risiko, bukan pada kalender. Investor menerima laporan penggunaan dana per fase sebelum fase berikutnya dibuka.

27 Rp13 M untuk 30%, Tanpa Utang, Tanpa Rumit

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

• DANA BARU INVESTOR Rp13 M 100% kebutuhan fundraising	• KEPEMILIKAN INVESTOR 30% Hak dividen & nilai ekuitas	• KEPEMILIKAN OWNER 70% Founder tetap pengendali
--	--	--

Komponen struktur	Nilai	Keterangan
Dana baru dari investor	Rp13 M	100% kebutuhan pendanaan baru
Utang bank / pinjaman berbunga	Rp0	Tanpa beban bunga, tanpa kreditur senior
Post-money valuation	Rp43,33 M	Rp13 M dibagi 30% kepemilikan
Pre-money valuation	Rp30,33 M	Post-money dikurangi dana masuk
EV / Revenue Thn 1 (base)	□0,54x	Ruang apresiasi nilai besar
EV / EBITDA Thn 1 (base)	□2,06x	Basis exit 3x - 5x EBITDA

• PETA KEPEMILIKAN PASCA INVESTASI

OWNER 70% · Rp30,33 M

INVESTOR 30% · Rp13 M

INTEGRITAS STRUKTUR

Dana Rp13 M diperlakukan sebagai equity injection, bukan pinjaman. Dana founder terdahulu didokumentasikan terpisah dan statusnya ditetapkan sebelum legal closing. Tidak ada dana investor untuk membayar biaya masa lalu.

28 Setiap Rupiah Punya Tugas yang Jelas

Alokasi Rp13 M dirancang berimbang: mayoritas membangun aset fisik bernilai jangka panjang, sisanya memastikan enam bulan pertama berjalan tanpa kehabisan napas.

● ALOKASI DANA · Rp13 M



Penggunaan dana	Nilai	Porsi	Klasifikasi
Development & constructions: struktur, sipil, kolam, MEP, fit-out	Rp7,00 M	53,85%	CAPEX
Interior, kitchen, cold storage, furniture, meja Mahjong, IT	Rp2,00 M	15,38%	CAPEX
Pengembangan 2 aplikasi (Galatama & Play Club)	Rp2,00 M	15,38%	CAPEX
Marketing & sales 6 bulan pertama	Rp0,30 M	2,31%	OPEX awal
Operasional 6 bulan: utilitas, inventori, float event	Rp0,85 M	6,54%	OPEX awal
Human capital 6 bulan: payroll reserve & rekrutmen	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

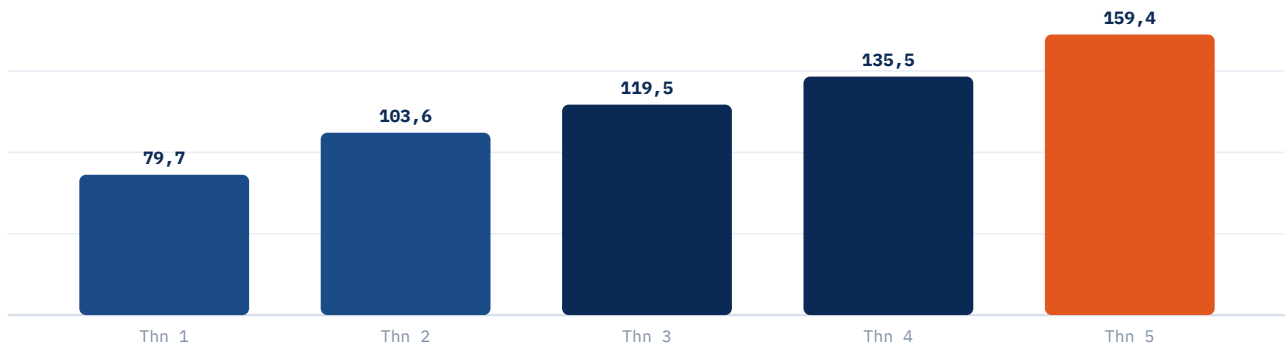
Rp11 M dikapitalisasi menjadi aset (venue, peralatan, aplikasi) dan Rp2 M menjadi modal kerja. Nilai final mengikuti BOQ, quotation, dan kontrak vendor; contingency sudah dianggarkan di dalam pagu.

29 Lima Tahun Perjalanan Rp13 M Menjadi Mesin Laba

Seluruh model dirangkum dalam satu tabel keputusan: omzet, laba, dividen, dan kas. Angka identik dengan Doc.07 Full Financial Deck; tidak ada dua versi kebenaran.

Komponen (Rp M)	Thn 1	Thn 2	Thn 3	Thn 4	Thn 5
Tingkat pencapaian	50%	65%	75%	85%	100%
Revenue	79,69	103,59	119,53	135,46	159,37
EBITDA	21,00	30,02	34,34	40,50	50,25
Laba bersih	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%)	3,56	5,25	6,05	7,21	9,03
Saldo likuiditas akhir	6,18	10,79	16,17	22,34	29,55

● PERTUMBUHAN OMZET & LABA (Rp M)



● TOTAL REVENUE 5 THN Rp597,64 M CAGR omzet 18,9%	● TOTAL LABA BERSIH Rp129,56 M Margin rata-rata 21,7%	● SALDO KAS THN 5 Rp29,55 M Tumbuh tanpa fundraising baru
---	---	---

30 Imbal Hasil yang Berbicara Sendiri

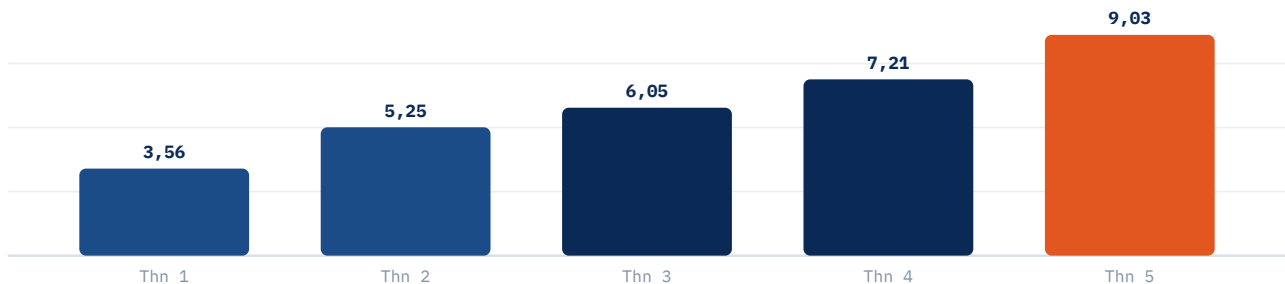
Imbal hasil dihitung hanya dari dividen tunai, tanpa memperhitungkan kenaikan nilai saham. Artinya, seluruh apresiasi ekuitas dan potensi exit adalah bonus di atas angka-angka berikut.



● SKENARIO IMBAL HASIL: DOWNSIDE, BASE, UPSIDE

Skenario	Target		Lab a bersih/thn	Dividen investor	Economic BEP
Downside	40%		Rp8,04 M	Rp1,93 M	□6,74 thn
Conservative	50%		Rp13,89 M	Rp3,33 M	□3,90 thn
BASE (MAIN CASE)	65%		Rp21,85 M	Rp5,24 M	□2,48 thn
Upside	75%		Rp27,12 M	Rp6,51 M	□2,00 thn
Management target	100%		Rp42,11 M	Rp10,11 M	□1,29 thn

● DIVIDEN INVESTOR PER TAHUN (Rp M · MODEL BASE)



PERSPEKTIF PEMBANDING

Yield tahun kelima 69,5% atas modal awal, hanya dari dividen. Bahkan skenario terburuk 40% tetap mengembalikan modal dan mencetak laba. Klaim payback tiga tahun bertahan pada base case yang prudent.

31 Kejujuran adalah Bagian dari Penawaran

Setiap peluang punya risiko; kami memilih menampilkannya terbuka lengkap dengan rencana mitigasi. Contingency yang sudah dianggarkan menjadi lapisan penyerap pertama sebelum risiko menyentuh laba.

Risiko utama	Dampak	Mitigasi	Owner
Persetujuan sewa & ruang lingkup	Kritis	Amandemen tertulis sebelum konstruksi selesai	Legal / Owner
Permintaan di bawah target	Tinggi	Riset primer, soft launch, jam bertahap, pre-sales komunitas	GM / Marketing
Biaya operasi 24 jam melampaui asumsi	Tinggi	Jam bertahap, smart energy, shift optimization	Operations
CAPEX overrun konstruksi	Sedang	BOQ, tender fixed-price, contingency di dalam pagu	Owner / PM
Sponsor event belum terkontrak	Sedang	Sponsor sebagai upside sampai kontrak ditandatangani	Marketing
Sewa hanya lima tahun	Sedang	Negosiasi renewal option & extension agreement	Legal / Owner
Ketergantungan talenta kunci	Sedang	Rekrut spesialis sebelum buka, SOP, dan kaderisasi	HR / GM

PENGELOLAAN RISIKO BERKELANJUTAN

Risk register ditinjau bulanan bersama laporan manajemen. Tranche investasi diikat pada penutupan risiko, dan cadangan modal kerja minimum dua bulan OPEX menjaga likuiditas saat kejutan datang.

32 Tim yang Sudah Membuktikan, Bukan Sedang Belajar

Kekuatan terbesar Bintang Laut PIK bukan pada dokumen ini, melainkan pada orang-orang yang telah menjalankan tujuh restoran sekaligus. Struktur diperkuat spesialis kunci yang direkrut sebelum buka.



Founder / Project Principal

Visi ekosistem, jaringan, dan kepemimpinan strategis grup



Restaurant Manager / Exec Chef

Kualitas makanan, throughput dapur, food cost & layanan



Pool & Event Controller

Operasi kolam, keselamatan, dan integritas liga



Finance Controller

Tutup buku, rekonsiliasi, anggaran, dan pelaporan investor



Technology Lead

POS, aplikasi, dashboard KPI, dan keamanan data



Sales & Marketing Lead

Funnel, CRM, komunitas, dan performance marketing

● PRINSIP TATA KELOLA

● REKAM JEJAK

7 Restoran

Operasi nyata, bukan portofolio konsep



● SPESIALIS KUNCI

Direkrut Pra-Buka

Chef, engineer, controller wajib ada sebelum opening



● PENDAMPING

Richflow.id

Konsultan strategi, keuangan, dan implementasi



CATATAN TIM

Struktur dan nama lengkap tim inti difinalisasi bersama proses legal. Kompetensi operasional grup adalah jaminan eksekusi yang paling meyakinkan bagi investor.

33 Dari Tanda Tangan Menuju Grand Opening

Garis waktu enam bulan menuju pembukaan, dengan gate yang jelas di setiap simpul. Investor dapat memantau kemajuan lewat deliverable yang terukur, bukan janji.

Waktu	Milestone	Deliverable	Release gate
Bulan 0	Legal & investasi	Persetujuan sewa, cap table, shareholder agreement	Legal gate
Bulan 1	Desain & BOQ	Layout, MEP, kolam, dapur, fire, IT, tender	Budget sign-off
Bulan 2 – 4	Konstruksi	Pembangunan venue, instalasi, dan fit-out	Progress berita acara
Bulan 4 – 5	Equipment & interior	Kitchen, cold storage, furniture, meja, IT	Handover aset
Bulan 5	Rekrutmen & training	Tim inti, SOP, sistem, dan pelatihan	Kesiapan operasi
Bulan 5 – 6	Soft launch	Uji operasi terbatas & kalibrasi layanan	Kualitas terjaga
Bulan 6	Grand opening	Peluncuran penuh & awal ramp-up	Live operation

● GARIS WAKTU VISUAL (BULAN)



EKSEKUSI TERUKUR

Setiap gate adalah titik kontrol: tidak ada pencairan besar sebelum legal aman, tidak ada konstruksi sebelum BOQ terkunci, tidak ada grand opening sebelum tim dan sistem siap. Disiplin inilah yang melindungi modal investor.



B I N T A N G L A U T P I K · I N V E S T M E N T T H E S I S

Bukti di Tangan. Peluang di Depan. Waktunya Bergerak Bersama.

Eat · Fish · Play · Connect · Grow.

Tujuh restoran membuktikan kami mampu; PIK 2 membuka panggung terbesar kami; delapan mesin pendapatan mengubah satu tamu menjadi banyak transaksi. Rp13 M Anda membeli 30% dari ekosistem ini, dengan modal kembali dalam 32 bulan dan imbal hasil yang terus mengalir sesudahnya.

Rp27,22 M

BUKTI OMZET

Rp13 M

INVESTASI

30%

KEPEMILIKAN

±32 Bln

PAYBACK

±31,9%

IRR DIVIDEN

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

Richflow.id · Business & Financial Consultant

DOC.08 · FULL PITCH DECK · JULI 2026

Dokumen ini bersifat rahasia dan distribusi terbatas. Seluruh proyeksi merupakan management target dan consultant working model, belum diaudit. Keputusan investasi menggunakan skenario base dan downside sebagai dasar utama.

35 Fondasi Angka yang Dapat Ditelusuri

Ringkasan sumber data dan asumsi kunci. Seluruh worksheet model, data POS, dan surat penawaran sewa tersedia untuk diperiksa investor dalam proses due diligence.

● SUMBER DATA UTAMA

Sumber	Cakupan	Digunakan untuk
Data POS 7 restoran	Ekspor bulanan per outlet	Omzet, transaksi, AOV, metode bayar
Surat penawaran sewa PIK	Unit HD-B1 & HD-B2	Revenue sharing & service charge
Feasibility study & financial deck	Doc.06 & Doc.07	Model 5 & 10 tahun, skenario, return
Riset kompetitor	Doc.03 sumber publik	Lanskap, SWOT, dan moat
Strategi sales & marketing	Doc.04	Segmentasi, funnel, dan anggaran

● ASUMSI KUNCI MODEL

Asumsi	Nilai / ketentuan
Kurva pencapaian	50% · 65% · 75% · 85% · 100% (Thn 1 - 5)
Basis target 100%	Okupansi 80% pada jam produktif seluruh unit
Investasi & kepemilikan	Rp13 M ekuitas · investor 30% · tanpa utang
Kebijakan dividen	Payout 80% laba bersih, dibayar tahunan
Pajak badan	22% indikatif, final mengikuti rekonsiliasi fiskal
Sewa lokasi	Revenue sharing 5% - 8% bertingkat
Pertumbuhan pasca Thn 5	5% per tahun (perluasan model konsultan)
Revenue aplikasi	Hanya fee 10% dari GMV; komisi internal dieliminasi

UNDANGAN DUE DILIGENCE

Angka target 100% adalah management target yang agresif; keputusan investasi menggunakan skenario base dan downside sebagai dasar utama. Kami mengundang investor memeriksa seluruh data pendukung.