



AYAM GORENG SAUDI
NO 1 DI INDONESIA



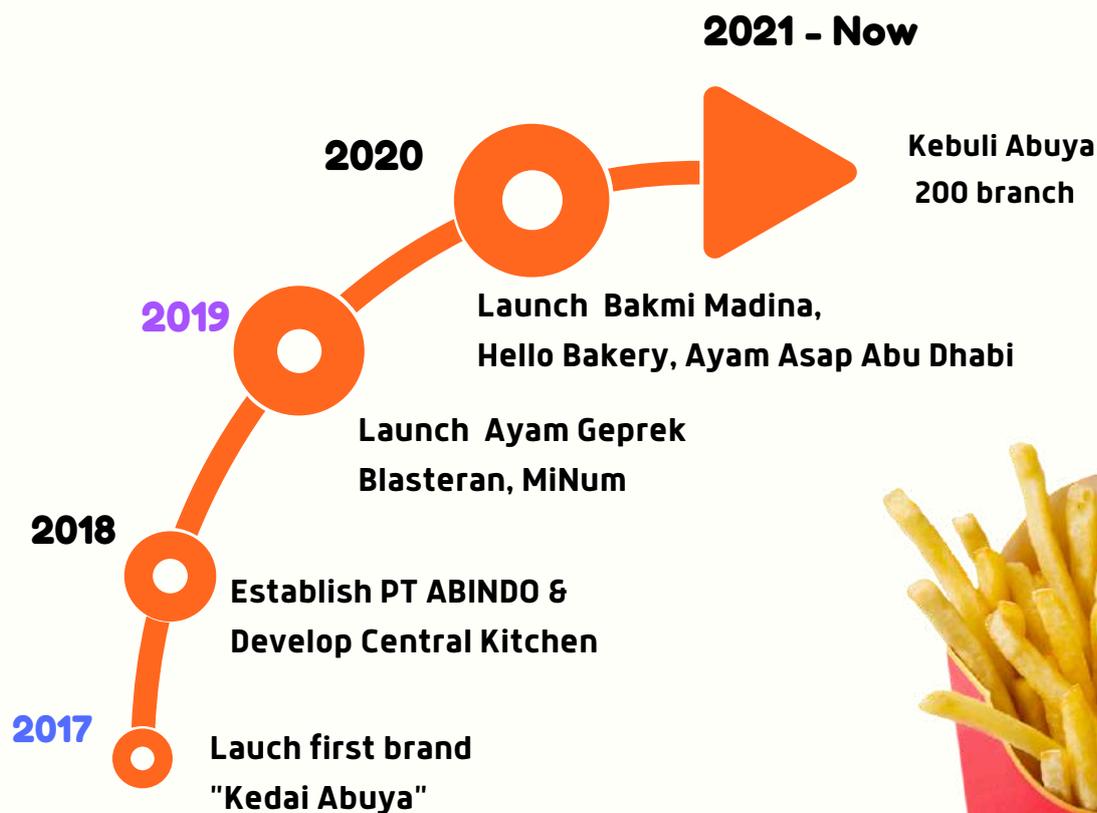
PAKET KEMITRAAN





Tentang Kami

Brand Almaz ini merupakan salah satu brand yang berada dibawah naungan ABINDO Group (Kedai Abuya, Kebuli Abuya, Ayam Asap Abu Dhabi, Bakmi Madina, Ayam Geprek Blasteran).





Peluang Bisnis

- Bisnis FnB merupakan bisnis yang secara konsisten tumbuh terus setiap tahunnya (Data BPS)
- Fried chicken merupakan salah satu makanan yang paling populer di Indonesia, baik di kalangan anak-anak hingga dewasa
- Sentimen masyarakat Indonesia terhadap brand asing sehingga kehadiran produk lokal dengan standar Internasional dibutuhkan
- Antusiasme masyarakat Indonesia terhadap Fried Chicken dengan cita rasa Saudi (Al Baik) yang tinggi
- Diferensiasi produk yang memiliki cita rasa unik dan dapat menjadi favorit baru untuk masyarakat Indonesia



Data & Fakta

79%

Jumlah % orang Indonesia mengkonsumsi Ayam Crispy dalam 3 bulan terakhir

(sumber : katadata.co.id)

91%

Konsumen Indonesia mengkonsumsi Fast Food dalam 1-3x seminggu

(sumber : katadata.co.id)

0,14 Kg

Rata-rata konsumsi daging ayam di Indonesia per Kapita per Minggu

(sumber : BPS 2021)



Sistem Kerjasama

Dalam menjalankan kerjasama ini kami membaginya menjadi 2 akad :

1. Akad Kemitraan (Jual Beli)
2. Akad Pengelolaan Outlet (Wakalah bil Ujra)

Note :

- *Wakalah bil ujarah adalah akad yang melibatkan perwakilan dengan imbalan. Dalam akad ini, satu pihak, yang disebut muwakkil, memberikan kuasa kepada pihak lain, yang disebut wakil, untuk melakukan suatu urusan atau pekerjaan. Wakil akan menerima imbalan uang, atau ujarah, dari muwakkil sebagai biaya jasa atas pekerjaannya*





Sistem Kerjasama

- Selama masa kontrak 5 tahun pengelolaan operasional outlet akan dipegang oleh management Almaz
- Pengelola berhak mendapatkan jasa atas pengelolaan berupa insentif dari hasil keuntungan bersih sebesar 30% di tahun pertama dan menjadi 50% (hingga kontrak berakhir) setelah sewa dihitung/ disisihkan dananya
- Mitra setiap bulan akan mendapatkan laporan keuangan outlet sekaligus menerima uang keuntungan bersih sebesar 70% di tahun pertama dan menjadi 50% (tahun kedua hingga kontrak berakhir) setelah sewa dihitung/ disisihkan dananya
- Jika keuntungan tidak mencukupi utk bagi hasil, maka Almaz sebagai pengelola outlet tidak akan mendapatkan hak pembayaran atas insentif (dari keuntungan) atas jasa pengelolaan yang telah dilakukan di bulan itu





Kenapa Kami ?

System kerjasama yang memberikan kemudahan bagi para mitra untuk memiliki usaha kuliner tanpa harus ikut terlibat di proses operasional harian outlet

Mitra tidak diharuskan menyiapkan tempat/ sewa tempat dalam jangka waktu panjang

Operasional bisnis dikelola oleh team yang sudah berpengalaman di bidang Retail FnB

Mitra tidak akan terbebani biaya pengelolaan jika bisnisnya tidak mendapatkan keuntungan (Free management fee)

Standarisasi produk dan service terjaga karena dikelola terpusat

Demi menjaga kepercayaan dalam bisnis maka mitra akan mendapatkan akses data (pemasukan dan pengeluaran) yang sama dengan pengelola

Laporan bulanan diberikan secara detail dan lengkap di setiap akhir periode pelaporan





Paket Kemitraan

RP. 399 JUTA

* Tempat dan renovasi tidak termasuk

Yang termasuk kedalam paket kemitraan meliputi :

- Perlengkapan Meja dan bangku (48 pelanggan)
- Perlengkapan Masak (Rice Cooker, 3 pcs Deep Fryer, Kompor, Warmer showcase, Magicom, dll)
- Display Menu 1 set
- Upright Chiller 1 set (4 pintu)
- Chest Freezer 300L,
- Perlengkapan POS lengkap
- Perlengkapan Dapur (Working Table, Timbangan Digital, Timer , Oil Filter, dll)
- Perlengkapan Kebersihan (Dust Bin, Mop Pel, Wiper, Lap pembersih, dll)
- Seragam Karyawan
- Bahan baku awal senilai Rp. 5.000.000





Proyeksi Bisnis

| | |
|-----------------|------------|
| ADT | 170 |
| Basket size | 65,000 |
| No of Day | 30 |
| Avg Daily Sales | 11,064,444 |

| | Avg Monthly | Yearly |
|--|---------------------|----------------------|
| Gross Sales | 331,933,333 | 3,983,200,000 |
| Chicken | 232,353,333 | 2,788,240,000 |
| Burger | 16,596,667 | 199,160,000 |
| Beverages | 82,983,333 | 995,800,000 |
| VAT/ PB1 | | |
| Net Sales | 331,933,333 | 3,983,200,000 |
| COGS | 157,336,400 | 1,888,036,800 |
| Chicken | 116,176,667 | 1,394,120,000 |
| Burger | 7,966,400 | 95,596,800 |
| Beverages | 33,193,333 | 398,320,000 |
| Gross Profit | 174,596,933 | 2,095,163,200 |
| GP Margin (%) | 53% | 53% |
| Total Opex | (74,916,000) | (898,992,000) |
| Opex to Revenue | -23% | -23% |
| Operating Income | 99,680,933 | 1,196,171,200 |
| Donation Palestine 5% | (4,984,047) | (59,808,560) |
| Net Margin Operation | 94,696,887 | 1,136,362,640 |
| Income Margin | 29% | 29% |
| Fee Wakalah Bil Ujra (Upah Pengelola) | | |
| Pengelola (30%) | 28,409,066 | 340,908,792 |
| Mitra/ Investor (70%) | 66,287,821 | 795,453,848 |

Nilai Investasi
399 JUTA

(Biaya kemitraan)

Target BEP
7 BULAN

(dengan perhitungan dari nilai investasi kemitraan)

Breakdown OPEX

Disclaimer : angka ini adalah proyeksi, kondisi market disetiap daerah berbeda



Operational Expenses

| | | |
|----------------------------|---------------------|----------------------|
| Rent | (10,000,000) | (120,000,000) |
| Salary Expenses | (42,250,000) | (507,000,000) |
| Water & Electricity | (6,638,667) | (79,664,000) |
| Maintenance | (250,000) | (3,000,000) |
| Marketing Expenses | (1,000,000) | (12,000,000) |
| Internet & System Licenses | (500,000) | (6,000,000) |
| Utility | (4,979,000) | (59,748,000) |
| Office Supplies | (1,659,667) | (19,916,000) |
| Transportation | (3,319,333) | (39,832,000) |
| Monthly Fees (IPL) | (1,000,000) | (12,000,000) |
| Others | (3,319,333) | (39,832,000) |
| Total Opex | (74,916,000) | (898,992,000) |



Konsep Layout





Konsep Layout









Review Pelanggan





lukman nul hakim
Local Guide · 90 reviews · 311 photos

★★★★★ 3 weeks ago **NEW**

Salah satu fried chicken yg wajib dicoba nih, rela meluncur dari jatiasih - bintangara cuma buat nyoba ternyata ga mengecewakan, rasa ayam rempahnya enak, bumbunya meresap, ayamnya juicy ga keras, ayam originalnya juga enak beda sama ayam2 pinggir jalan meskipun harganya gajauh beda. mantapp!!! [More](#)



roy bawafih
Local Guide · 70 reviews · 182 photos

★★★★★ 4 days ago **NEW**

Beli pas di malam minggu antrian cukup panjang tapi langsung disiapin jadi tinggal bayar dan langsung bisa bawa makanan ke meja atau take away jadi dari segi pelayanan cukup cepat, ayamnya cukup besar untuk harga segitu, ada dua varian ori dan saudi untuk saudi ayamnya di marinasi dengan rempah khusus sepertinya jadi agak merah dan tekstur ayam lembut.



Dewi Aprilia
4 reviews · 5 photos

★★★★★ a month ago

Suka banget sama ayamnya bumbunya meresap banget sampe ke dagingg, apalagi yang varian Saudi nya favorit bgt 🥰🥰



Harsya M
Local Guide · 121 reviews · 399 photos

★★★★★ a month ago

Gak sengaja lihat iklan toko ini di instagram. Besoknya langsung kesini karena tau deket rumah di bekasi. Dan ternyata... rame beneerr.. semua menu habiiss.. walhasil cuma makan masi ayam dan air putih (paket ahsan). Menurut saya ayamnya cukup unik. Ayam goreng tapi ada rasa rempah di kriuknya.. terus ayamnya juicy. Jadi beda seperti ayam KFC atau sabana. Penasaran sama menu yang lain. Tapi habis semua. Ternyata kemarin banget baru grand opening. Saran saya kalau bawa keluarha atau anak pesan makanbdi atas. Karena dibawah rame antri hehe



Lotusiana Thariq
Local Guide · 48 reviews · 105 photos

★★★★★ a week ago **NEW**

Ada 2 tipe Ayam, original dan Hot Saudi.

Baru nyobain yang original, ini aja udah diatas rata-rata rasa, juicy, dan haru nya dibanding ayam goreng lain.

Klo pagi blm ready ya guys, nasi kebuli dan ayam hot Saudi. Nah begitulah, karena menghindari antrian panjang, saya datang pagi, tapi ternyata menu utama blm ada (ayam Saudi dan nasi kebuli) yws next time.

Overall enak banget, patut dicoba dan buka cabang diseluru Indonesia 🍗🍗🍗