PEPPERJO

HALAL INDONESIA

PILIHAN NO.1
INVESTOR CERDAS



本格的な日本のレシピ

"RESEP AUTENTIK JEPANG"

HOT PRICE

MULAI 59 JT

TERSEDIA BERBAGAI SKALA KEMITRAAN

JOIN US!

MYTALENTA.ID



DOMINASI, MONOPOLI & FRUSTASI KONSUMEN

1. Pasar Hotplate Cepat Saji di Indonesia 95% dikuasai oleh satu merk tertentu
2. Belum ada Pasar Hotplate Cepat Saji dengan bumbu terstandarisasi
3. Pasar Hotplate Cepat Saji ter-MONOPOLI tanpa pesaing berarti
4. Harga menu Hotplate Cepat saji yang terlampau tinggi tanpa penyimbang
5. Keluhan Konsumen yang tidak pernah menemukan rasa konsisten dalam menikmati Hotplate Cepat Saji

ATTENTION!
IMPORTANT

PECINTA HOTPLATE "BUTUH PENYELAMAT"



"PAHLAWAN & SOLUSI YANG MEMBERI"

SOLUSI 3-in-1

RAHASIA MENU ENAK TANPA KOKI

- Bumbu Utama wajib disupply dari Pusat dengan harga terjangkau
- Bumbu umum dan bumbu penunjang dapat dibeli bebas sesuai standard pusat
- SOP Cara Penyajian Lengkap disertai Video untuk Karyawan Dapur dilengkapi dukungan pusat 24 jam selama masa kemitraan berlangsung.

SIAP SAJI

- Enak dan siap disaji langsung dari dapur

TERJANGKAU

- 40% lebih terjangkau dari Merk Kompetitor

FLEKSIBEL

- Tersedia metode DIY untuk konsumen

MARKET OPPORTUNITY



PEPPERJO

MY TALENTA GROUP

Our Edge

HARGA , RASA DAN PENGALAMAN

PARAMETER	PEPPERJO	MERK LAIN
HARGA *)	MULAI 38K/ PORSI	MULAI 80K/ PORSI
PENGALAMAN	SIAP SAJI + RACIK DIY	RACIK DIY
TARGET PASAR	MENENGAH - PREMIUM 70% PASAR	PREMIUM (10%)
KECEPATAN PENYAJIAN	CEPAT SAJI	CEPAT SAJI
BIAYA KEMITRAAN	198 JUTA	5-7 MILIAR **)

*) Menu Hotplate dengan daging

**) Sumber: https://waralabagram.com/

join us now



MY TALENTA GROUP

HEALTHY FAST FOOD CHAIN

WHY PEPPERJO

1. Disukai semua golongan dan usia konsumen
2. Bumbu masak berumur panjang tanpa pengawet
3. Bahan makanan efektif dan menekan waste
4. Kualitas menu setara standard Internasional
5. Menu yang bertahan lama dan bukan musiman

WHY MYTALENTA

1. TERJANGKAU - Investasi yang dapat anda jangkau
2. RASIONAL - Bebas Royalti Fee sebelum Balik Modal
3. SINERGI - Dukungan Konsultasi penuh untuk Mitra Usaha
4. CUAN - Potensi Keuntungan yang sangat menjanjikan
5. FLEKSIBEL - Tersedia beragam ukuran Investasi

join us now

PEPPERJO

ペッパージョ

PEPPERJO

Affordable

YET EXCELLENT



JOIN US NOW

PEPPERJO

OUR MENU

PEPPERRICE



STEAK LOVER



CURRY PLATTER



TERIYAKI



COMBO PLATTER



ADD-ON





www.mytalenta.id

PEPPERJO

PEPPERJO

Mari ! JADI BAGIAN DARI REVOLUSI HOTPLATE INDONESIA

INVESTASI

100% PROFIT untuk Mitra Usaha*)

A MINI - AREA < 10m² — PEPPERRICE

PAKET KEMITRAAN — **Rp.59,000,000**

TERMASUK:
LISENSI 3 TAHUN, PELATIHAN DAN SOP

BONUS: FREEZER 1, PRINTER BLUETOOTH, RICE COOKER KECIL, SERAGAM 6 PCS, HOTPLATE 15 PCS, HIGH PRESSURE STOVE 3 TUNGKU, MANGKOK NASI 24 PCS, SENDOK 48 PCS, BANNER OPENING 1, LED MENU, BAHAN TRAINING, TRAY 6, GUNTING 1, SEALWARE, CENTONG ES, FLAME GUN, SPATULA KAYU, PISAU, GOLOK, PANCI KECIL, TALENAN, TIMBANGAN, TAKARAN PLASTIK, TEFLON.

B MINI PLUS - AREA < 10m² — PEPPERRICE + "STEAK"

PAKET KEMITRAAN — **Rp.89,000,000**

TERMASUK ITEM DALAM PAKET MINI + AKSES MENU STEAK

C REGULAR - LIMITLESS AREA — ALL MENU

PAKET KEMITRAAN — **Rp.198,000,000**

TERMASUK:
LISENSI 4 TAHUN, PELATIHAN DAN SOP

BONUS: FREEZER 1, PRINTER BLUETOOTH 2, RICE COOKER BESAR, SERAGAM 12 PCS, HOTPLATE 40 PCS, HIGH PRESSURE STOVE 4 TUNGKU, MANGKOK NASI 48 PCS, MEJA KOMPOR STAINLESS, SENDOK 60 PCS, GARPU 60 PCS, BANNER OPENING 1, LED MENU 1 PCS, BAHAN TRAINING, TRAY 12 PCS, GUNTING 1, SEALWARE, CENTONG ES, FLAME GUN, SPATULA KAYU, PISAU, GOLOK, PANCI, TALENAN, TIMBANGAN 2, TAKARAN PLASTIK, TEFLON 1, SAPU, SEROKAN, EMBER, SIKAT KLOSET, LAP 10, APAR 1, STANDING MIKA 3 DAN LAINNYA.

*) FREE ROYALTY sebelum BEP







PEPPERJO

PROYEKSI FINANSIAL

TOTAL INVESTASI						
ITEM	MINI		MINI PLUS		REGULAR	
Kemitraan	Rp.59,000,000		Rp.89,000,000		Rp.198,000,000	
Renovasi	as needed		as needed		as needed	
PROYEKSI FINANSIAL						
TYPE	Moderate	Happy	Moderate	Happy	Moderate	Happy
Sales	30 Jt	40 Jt	40 Jt	55 Jt	90 Jt	200 Jt
Bangunan	3 Jt	3 Jt	3 Jt	3 Jt	15 Jt	15 Jt
Karyawan	5 Jt	5 Jt	6 Jt	6 Jt	12 Jt	12 Jt
Internet	100 Rb	100 Rb	100 Rb	100 Rb	500 Rb	500 Rb
PLN, Air	500 Rb	500 Rb	700 Rb	700 Rb	1.2 Jt	1.2 Rb
HPP 50%	15 Jt	20 Jt	20 Jt	27.5 Jt	45 Jt	100 Jt
Profit	6.4 Jt	11.4 Jt	10.2 Jt	17.7 Jt	21.3 Jt	51.3 Jt
BEP	9.2 Bln	5.1 Bln	8.7 Bln	5 Bln	11.6 Bln	2.6 Bln

*) Perhitungan skenario penjualan merupakan ilustrasi, usaha yang dijalankan tetap mengandung resiko

CONTACT US NOW

PEPPERJO

イッパージョ







FREE
CONSULTATION

Based on needs

- Space & Budget
- Flexible
- Free consultation
- Streetfood
- Mall Unit
- Shophouse/ Ruko
- Mall Foodcourt
- etc.

Design **CONCEPT** for outlet

JOIN NOW

PEPPERJO INDONESIA



Neo Soho Mall



Gajah Mada Mall





Some of EXISTING OUTLET PEPPERJO

We grow stronger



Pangkalpinang



Green Sedayu



Bazar Pangkalpinang



Carstenz Mall



Developing

PROJECT

PEPPERJO La Riviera

Collabs with MOSH Recipe Indonesia

PEPPERJO



TESTER INVITATION

PEPPERJO GAJAH MADA

CONTACT US FOR TESTER

Every Saturday
12:00 - 13:00
Message us to schedule

8 ALUR KEMITRAAN
PEPPERJO INDONESIA

PEPPERJO

1. PRESENTASI KEMITRAAN
- PENJELASAN SINGKAT SEPUTAR KEMITRAAN
- SKEMA PERJANJIAN DAN BIAYA KEMITRAAN

2. SURVEY & PENENTUAN LOKASI
- SURVEY LOKASI OLEH PERWAKILAN PEPPERJO
- KEGIATAN SURVEY DAPAT DILAKUKAN SECARA ONLINE MAUPUN OFFLINE

3. PENANDATANGANAN PERJANJIAN KEMITRAAN
- PENANDATANGANAN PERJANJIAN KEMITRAAN KEDUA BELAH PIHAK

4. PELUNASAN BIAYA PAKET KEMITRAAN
- PELUNASAN BIAYA KEMITRAAN SETELAH MENANDATANGANI PERJANJIAN KEMITRAAN
- MITRA USAHA MELAKUKAN KONSTRUKSI (BILA DIBUTUHKAN)

5. RENOVASI (SESUAI KEBUTUHAN)
- PROSES RENOVASI MENGIKUTI SARAN DAN PERSETUJUAN PIHAK PEPPERJO
- BIAYA RENOVASI DITANGGUNG DAN DISESUAIKAN DENGAN BUDGET MITRA USAHA

6. PENGIRIMAN PERALATAN & PERLENGKAPAN
- PIHAK PEPPERJO MENGIRIMKAN PERALATAN DAN PERLENGKAPAN SESUAI PAKET
- FREE ONGKIR AREAL JABODETABEK

7. TRAINING KARYAWAN
- MITRA USAHA MENGIRIMKAN KARYAWANNYA UNTUK DI TRAINING OLEH PEPPERJO
- LOKASI TRAINING MENGIKUTI KETENTUAN PEPPERJO
- MITRA USAHA MENYIAPKAN AKOMODASI UNTUK KARYAWAN YANG AKAN DI TRAINING

8. PERSIAPAN OPENING DAN OPENING
- PEPPERJO MELAKUKAN CHECKLIST UNTUK PROSES PERSIAPAN OPENING
- PROSES GRAND OPENING



STEPS TO YOUR SUCCESS

PEPPERJO

APPROVED by INFLUENCERS

PEPPERJO




THANK YOU
ありがとう
PEPPERJO
イッパーショ
PEPPERJO
MY TALENTA
GROUP
0821-8888-9339
mytalenta.id

FAQ - Frequently Asked Question

KEMITRAAN PEPPERJO

A. Tentang Brand

1) PEPPERJO itu bisnis apa?
PEPPERJO adalah brand restoran hotplate ala Jepang (pepper rice, steak, curry, teriyaki) dengan sistem operasional yang distandarkan agar rasa, kualitas, dan pengalaman pelanggan konsisten, di bawah naungan MY TALENTA Group.

B. Status Mitra Usaha & Kepemilikan

2) Apa itu Mitra Usaha?
Mitra Usaha usaha adalah pemilik unit usaha (outlet) atau pemodal/pengelola unit. Mitra Usaha bukan karyawan PEPPERJO.

3) Jabatan saya sebagai Mitra Usaha itu apa?
Kamu disebut Mitra Usaha / Pemilik Unit (Owner / Owner-Operator). Jika tidak turun langsung, kamu tetap Owner dan umumnya menunjuk Store Manager / PIC Operasional / orang kepercayaan.

4) Siapa yang punya merek, SOP, dan resep?
Seluruh merek, SOP, resep, dan materi brand adalah milik PEPPERJO Pusat. Mitra Usaha usaha hanya mendapat izin pakai terbatas selama perjanjian berjalan.

5) Apakah Mitra Usaha usaha boleh mengatasnamakan PEPPERJO untuk kerja sama pihak ketiga?
Tidak boleh tanpa izin tertulis. Mitra Usaha usaha tidak boleh membuat perjanjian yang seolah-olah mewakili Pusat.

C. Keuntungan, Kontribusi, dan Biaya

6) Apakah keuntungan outlet milik Mitra Usaha?
Ya. Keuntungan outlet adalah milik Mitra Usaha dan masuk ke rekening Mitra Usaha tanpa melewati Pusat.

7) Apakah ada royalti?
Di Kemitraan Pepperjo tidak dikenal Royalti, melainkan kontribusi. Ada dengan ketentuan:

- Tidak ada Kontribusi kepada Pusat sebelum outlet mencapai BEP.
- Setelah BEP, berlaku Kontribusi berikut:
    - Omset bersih hingga Rp.100,000,000 dikenakan Kontribusi 2%
    - Omset bersih dari Rp.100,000,000 – Rp.150,000,000 dikenakan Kontribusi sebesar 3%
    - Omset bersih dari Rp.150,000,000 – Rp.200,000,000 dikenakan kontribusi sebesar 4%
    - Omset bersih diatas Rp.200,000,000 dikenakan kontribusi 5%
- Kontribusi dibayar bulanan hanya jika outlet untung. Jika rugi, tidak perlu bayar Kontribusi bulan tersebut.

8) Penegasan definisi (agar tidak ganda tafsir): apa itu Omset Bersih dan Untung?

- Omset Bersih = total penjualan yang tercatat di POS termasuk service charge (sebelum dikurangi biaya operasional) dikurangi pajak (jika ada)
- Untung = laporan bulanan menunjukkan Laba Bersih (Net Profit) positif berdasarkan POS + pencatatan biaya.

9) Apakah ada management fee dan advertising fee?

- Advertising fee: tidak ada.
- Biaya manajemen: tidak ada bila Mitra Usaha mengelola sendiri. Jika Mitra Usaha memilih layanan Autopilot (dikelola Pusat), maka berlaku biaya manajemen (lihat nomor 25).

10) Apakah PEPPERJO menjamin untung?
Tidak ada bisnis yang boleh menjanjikan profit. Hati-hati jika mendengar definisi untung 100%! PEPPERJO meminimalkan risiko dengan produk dan SOP terbaik, namun hasil tetap bergantung pada lokasi, SDM, kontrol biaya, dan eksekusi.

D. Paket Kemitraan

11) Paket kemitraan PEPPERJO ada apa saja?
Ada pilihan skala seperti MINI / MINI PLUS / REGULAR, tergantung kebutuhan lokasi dan format outlet.

12) Apa perbedaan paket kemitraan di PEPPERJO?

- MINI: menjual Pepperrice saja
- MINI PLUS: menjual Pepperrice + Steak
- REGULAR: menjual seluruh menu PEPPERJO.
- ***Catatan ukuran**: Mini & Mini Plus maksimal 9 m² dan **hanya** diperuntukkan untuk UMKM area Kantin sekolah dan Universitas. Untuk Ukuran lainnya dan/atau peruntukan lokasi Mall, Ruko dan sebagainya, maka wajib mengambil paket Regular.*

13) Paket kemitraan yang cocok untuk saya?
Sesuaikan dengan budget dan target lokasi:

- Jika budget memungkinkan, Regular paling lengkap (menu lengkap & lebih fleksibel dan lebih menguntungkan untuk outlet yang lebih besar).
- Umumnya, outlet lebih luas berpotensi menampung lebih banyak konsumen dan memperlancar gerak tim (service lebih cepat), selama traffic mendukung.

14) Berapa lama masa kemitraan?

- Mini & Mini Plus: 3 tahun
- Regular: 4 tahun

15) Bagaimana jika saya ingin memperpanjang masa kemitraan?
Biaya perpanjangan sebesar 50% dari biaya kemitraan terbaru yang dipublikasikan melalui media resmi PEPPERJO atau sesuai kesepakatan kedua belah pihak. *Perpanjangan tidak memperoleh peralatan/perlengkapan tambahan, hanya perpanjangan lisensi.*

16) Kapan dan bagaimana saya bisa melakukan tester menu?
Tester menu dapat dilakukan setelah calon Mitra Usaha:

- membaca proposal dengan baik, dan
- menyatakan kesepahaman terhadap isi proposal.
- Melakukan tester menu di outlet yang dikelola langsung oleh Pusat. Silakan berkonsultasi lebih lanjut tentang alamat outlet tester dengan perwakilan Pepperjo Indonesia.

17) Apa yang saya dapat dari paket kemitraan?
Paket kemitraan mencakup: izin penggunaan lisensi brand, peralatan tertentu, SOP, training, dan dukungan opening.
Detail list barang ada pada Lampiran Proposal Kemitraan.

18) Apa yang umumnya tidak termasuk dalam paket?
Umumnya tidak termasuk (kecuali tertulis):

- Alat operasional diluar list barang dan peralatan yang diberikan
- Renovasi (jika ada)
- sewa tempat (jika bukan milik sendiri)
- gaji karyawan
- utilitas (listrik, air, gas)
- biaya promosi lokal (diskon, influencer lokal)

19) PEPPERJO memberikan aplikasi absensi gratis kepada Mitra Usaha untuk meningkatkan disiplin mitra kerja dalam beraktivitas.

20) Apakah POS termasuk?
POS free diberikan untuk tahun pertama, tahun berikutnya diperpanjang dengan biaya sendiri.

E. Pengelolaan Outlet (Autopilot vs Mandiri)

21) Apakah bisnis PEPPERJO bisa dikelola mandiri oleh Mitra Usaha?
Bisa. Bahkan PEPPERJO menganjurkan Mitra Usaha mengelola sendiri karena sistemnya mudah diterapkan dan kontrol usaha lebih dekat.

22) Kalau saya manage sendiri, apakah Pusat bisa bantu di awal?
Bisa (on-site):

- Paket Regular: pendampingan total 1 minggu sejak opening
- Paket Mini/Mini+: pendampingan total 2 hari sejak opening

23) Apakah outlet bisa saya tinggal dan percayakan ke pegawai?
Bisa, dengan tahapan wajar:

- 0–2 bulan awal: owner sering datang (pondasi & kontrol)
- 3–6 bulan: mulai stabil dan delegasi berjalan
- 6 bulan: lebih aman ditinggal jika tim disiplin SOP

24) Kalau saya punya orang kepercayaan/SPV untuk jalankan outlet, bisa?
Bisa. Syarat penting:

- kontrol stok & purchasing rapi
- semua transaksi masuk POS (tidak ada transaksi di luar POS)

25) Apakah bisnis PEPPERJO bisa autopilot dari Pusat?
Bisa untuk Paket Regular (opsional), dengan biaya manajemen:

- 4% (tahun pertama)
- 5% di tahun kedua dan seterusnya.

26) Penegasan definisi: apa itu Autopilot (dikelola Pusat)?
Autopilot (dikelola Pusat) = pengelolaan operasional outlet oleh tim/pendampingan manajemen dari Pusat sesuai perjanjian, termasuk kontrol SOP, laporan, dan pembinaan tim (detail scope mengikuti kontrak).

F. Lokasi (Punya Tempat / Belum Punya Tempat)

27) Kalau saya sudah punya tempat, langkahnya apa?

1. kirim lokasi + foto/video + ukuran
2. review kelayakan (traffic, akses, kompetisi, teknis MEP)
3. jika sesuai → lanjut kontrak
4. tentukan format & layout
5. buat RAB & timeline
6. renovasi → rekrut → training → opening

28) Kalau saya belum punya tempat, bagaimana?
Boleh cari tempat dulu sambil tester menu/uji coba produk, atau konsultasi ke PEPPERJO untuk rekomendasi lokasi sesuai database PEPPERJO.

29) PEPPERJO cocoknya di mana saja?
Cocok untuk: Foodcourt, ruko ramai, kawasan padat kantor, mall unit, booth, Kampus, Universitas, sekolah dan night market.

30) Saya tertarik buka di mall, bisa?
Bisa. Mitra Usaha perlu paham jam operasional mall, service charge, aturan renovasi, grease trap, exhaust, dll.

31) Apakah bisa didaftarkan GoFood/GrabFood?
Bisa. Pendaftaran bisa dilakukan mandiri dan dapat dibimbing dibantu Pusat bila diperlukan.

32) Akun merchant go-food atas nama siapa?
Akun merchant idealnya atas nama Mitra Usaha (untuk privasi rekening). Pusat dapat membantu review/pengecekan listing.

33) Apakah ada hak eksklusif wilayah?
Tidak eksklusif kecuali disepakati berbeda secara tertulis. Hak operasional hanya untuk lokasi yang disepakati.

G. Operasional & SDM

34) Berapa karyawan minimal?
Tergantung skala:

- Regular ±45 m²: umumnya 4–7 orang, atau lebih sesuai kebutuhan
- Mini/Mini+: umumnya 1–3 orang

35) Apakah PEPPERJO bantu rekrut karyawan?
Bisa bantu rekrut perdana (kriteria & panduan interview). Kontrak kerja & HR tetap tanggung jawab Mitra Usaha.

36) Training dari PEPPERJO seperti apa?
Training mencakup: produksi menu, plating, SOP service, SOP kasir/POS, kebersihan, simulasi jam ramai. Gaji calon pegawai dibayar Mitra Usaha, makan/minum saat training disupport Pusat.

37) Apakah Mitra Usaha wajib mengikuti SOP?
Ya. SOP wajib dijalankan untuk menjaga konsistensi rasa, kualitas, dan reputasi brand.

38) Apa yang biasanya bikin outlet bermasalah?
SOP tidak dijalankan, stok bocor, salah pilih lokasi, SDM tidak disiplin, transaksi tidak tercatat rapi, dan tidak memakai bahan wajib dari Pusat (untuk kategori wajib).

H. Menu Tambahan (Kopi / Makanan Lain)

39) Apakah Mitra Usaha boleh menambahkan menu di luar PEPPERJO?
Boleh dengan aturan:

- menu tambahan **wajib** memakai kasir/POS yang sama dengan PEPPERJO
- menu tambahan tidak boleh diakui sebagai menu PEPPERJO *tanpa* persetujuan tertulis Pusat
- Hasil Penjualan menu lain tetap masuk ke dalam omset PEPPERJO ketika perhitungan kontribusi dilakukan dengan transparansi omset.

40) Cara mengajukan menu lain?
Melampirkan surat pengajuan melalui email admin@pepperjo.id atau melalui PIC PEPPERJO untuk meminta petunjuk berikutnya.

41) Menu tambahan apa yang biasanya pasti disetujui?
Contoh: minuman halal dalam kemasan (mis. Sprite, dll) yang tidak mengubah kemasan dan tidak mengganggu SOP utama.

42) Menu tambahan apa yang tidak disarankan?
Makanan berat di luar konsep, kopi barista (menambah alat/SDM/SOP), atau menjual brand lain seolah-olah produk PEPPERJO.

43) Kalau mau tambah menu, prosesnya bagaimana?
Ajukan tertulis ke Pusat → Pusat review dampak SOP & brand → jika disetujui, dimasukkan ke SOP outlet.

I. Pembelian Bahan, Supplier, dan Stok

44) Apakah semua bahan wajib beli dari Pusat?
Tidak semua. Ada kategori wajib (bumbu wajib/bahan kunci rasa) yang ditetapkan Pusat. Sisanya boleh mandiri sesuai standar Pusat, *dan dapat dinyatakan berbeda sewaktu-waktu* oleh Pusat untuk kepentingan standarisasi kualitas.

45) Kenapa ada bahan wajib dari Pusat?
Untuk menjaga konsistensi rasa, kualitas, dan standar brand.

46) Apakah boleh pakai supplier sendiri?
Boleh untuk item non-wajib, asalkan sesuai standar spesifikasi Pusat dan harganya lebih kompetitif. Untuk barang yang dikategorikan wajib oleh pusat, maka wajib mengikuti kanal resmi yang direkomendasikan Pusat.

47) Bagaimana mencegah kebocoran stok?
SOP purchasing + stok opname rutin + porsi standar + semua penjualan masuk POS.

J. POS & Transparansi

48) Apakah wajib pakai POS?
wajib! agar laporan penjualan, void/refund, dan kontrol bisnis rapi.

49) Apakah boleh pakai pencatatan transaksi pribadi / transaksi di luar POS?
Tidak boleh. Itu rawan kebocoran dan melanggar prinsip transparansi usaha.

50) Konsekuensi jika transaksi disembunyikan / di luar POS?
Sesuai kontrak: sanksi/denda hingga terminasi (pelanggaran berat).

K. Harga & Promo

51) Siapa yang menentukan harga jual?
Harga dasar diarahkan Pusat agar positioning brand konsisten. Mitra Usaha boleh ajukan penyesuaian (mall vs ruko) untuk pertimbangan Pusat.

52) Apakah Mitra Usaha boleh bikin promo sendiri?
Boleh, namun idealnya konsultasi dengan Pusat agar tidak merusak margin.

53) Jika Pusat membuat promo nasional, outlet Mitra Usaha ikut?
Umumnya iya, detail mengikuti program.

L. Support Marketing & Delivery Platform

54) Support marketing dari Pusat itu seperti apa?
Brand guideline, template desain, arahan campaign, materi promo musiman, evaluasi performa, rekomendasi strategi.

55) Apakah Pusat membiayai promo lokal outlet?
Biasanya promo lokal (diskon, sampling, influencer lokal) ditanggung Mitra Usaha. Pusat membantu arah & materi agar rapi.

56) Apakah Pusat membantu listing GoFood/GrabFood?
Disarankan Mitra Usaha daftar mandiri (privasi rekening). Pusat bisa bantu review/cek. Jika Mitra Usaha berhalangan, Pusat bisa bantu proses.

57) Media sosial itu terpusat atau outlet punya akun sendiri?
Media sosial dikelola Pusat agar Mitra Usaha tidak perlu biaya tambahan untuk mengelola medsos.

58) Kalau Mitra Usaha tetap ingin punya akun medsos outlet, siapa pemiliknya?
Akun outlet mengikuti aturan brand dan dibuat memakai email yang ditentukan Pusat (sesuai perjanjian) untuk keamanan kepemilikan.

M. Keuangan: Profit Bulanan & BEP

59) Cara menghitung keuntungan bulanan?
Laba Bersih = Penjualan (sebelum pajak) – HPP/COGS – OPEX

60) Penegasan istilah: “Penjualan (sebelum pajak)” yang dipakai yang mana?
Penjualan (sebelum pajak) = penjualan yang tercatat POS sebelum pajak, jika pajak di luar harga.

61) Cara hitung HPP/COGS yang benar?
COGS = Persediaan awal + pembelian bahan – persediaan akhir

62) Pajak masuk profit atau tidak?
Jika pajak di luar harga, pajak bukan pendapatan (titipan) dan harus disetor. Untuk laba, gunakan penjualan sebelum pajak.

63) Cara hitung BEP (balik modal)?
BEP = akumulasi laba bersih sampai menutupi modal awal. Umumnya 8–15 bulan tergantung lokasi & biaya.

N. Perizinan, Safety, dan Kewajiban Karyawan

64) Perizinan apa yang biasanya dibutuhkan?
Minimal OSS/NIB, aturan lingkungan setempat, dan persyaratan gedung (mall/ruko). Detail mengikuti lokasi.

65) Apakah wajib BPJS & APAR?
Umumnya wajib sesuai ketentuan dan standar safety.

66) Apakah perlu asuransi?
Dianjurkan (dan bisa diwajibkan): asuransi kebakaran/aset dan tanggung jawab hukum pelanggan (tergantung lokasi).

O. Exit Plan & Non-Kompetisi

67) Kalau kontrak berakhir/berhenti, apa yang harus dilakukan?
Mitra Usaha wajib berhenti menggunakan brand PEPPERJO, materi promosi, SOP, resep, dan identitas visual.

68) Apakah Mitra Usaha boleh pakai resep/SOP setelah berhenti?
Tidak boleh. SOP dan resep adalah rahasia usaha.

69) Apakah ada klausul non-kompetisi?
Ada, mengikuti isi perjanjian.

70) Apakah Mitra Usaha boleh mengalihkan outlet/menjual ke orang lain?
Tidak boleh tanpa persetujuan tertulis Pusat (untuk menjaga reputasi brand dan proses screening).

P. Pertanyaan Realita Lapangan

71) Saya awam F&B, bisa nggak?
Bisa, asal siap belajar dan disiplin SOP. 1–2 bulan awal bisa dipandu.

72) Apa yang harus saya siapkan agar tidak “tekor” di awal?
Lokasi tepat, kontrol porsi & COGS, tim disiplin, POS rapi, promo pembukaan terukur.

73) Berapa biaya total investasi yang dibutuhkan?
Diluar biaya kemitraan, Mitra Usaha perlu menyiapkan biaya sewa bangunan, biaya kerja usaha, renovasi dan sebagainya. Total investasi awal ini dihitung sebagai APEX.

74) Kalau penjualan tidak sesuai target, apa yang dilakukan?
Audit rasa & speed, audit best seller, optimasi bundling & upsell, perbaiki konten online, kontrol waste/portioning.

75) Ketentuan dan butir-butir kesepakatan lengkap akan dituang resmi melalui Surat Kerjasama Kemitraan kedua pelah pihak yang akan menjadi panduan bagi kedua belah pihak dalam menjalin kemitraan Pepperjo.

LAMPIRAN DAFTAR PERLENGKAPAN & PERALATAN

PEPPERJO INDONESIA

Nomor :

Hari/Tanggal : _____

Lokasi :

Menimbang: Bahwa berdasarkan *Perjanjian Kemitraan PEPPERJO Indonesia* tanggal _____ pada hari ini telah dilakukan serah terima peralatan dan perlengkapan sesuai list kesepakatan kepada Mitra Usaha sebagaimana daftar terlampir.

Para Pihak yang bertanda tangan di bawah ini:

PIHAK PERTAMA (PEPPERJO Indonesia)	PIHAK KEDUA (Mitra Usaha)
Nama : Jabatan: Pemilik PEPPERJO KTP : Alamat : HP/Email: admin@pepperjo.id	Nama : Perusahaan (jika ada): KTP : Alamat : HP/Email:

Informasi Unit Usaha:

Nama Outlet :

Alamat Outlet:

Paket/Kategori:

PIC Outlet :

A. PAKET REGULAR, LISENSI 4 TAHUN + SOP DAN PELATIHAN

No	Nama Barang	Qty	Satuan	Kondisi	Tanggal diterima	Penerima
1	Freezer Duduk *atau* Standing Showcase (Pilih satu)	1	unit			
2	POS Kasir	1	Tahun			
3	Printer Bluetooth autocut	2	unit			
4	Temperature gun	1	pcs			
5	Soup Heater	1	Unit			
6	Meja Kompor	1	Unit			
7	Simple Steamer	1	unit			
8	Timbangan jarum	1	unit			
9	Timbangan elektrik	1	unit			
10	Kompor gas 4 tungku + Regulator High Pressure + Selang	1	unit			
11	Panci stainless	1	pcs			
12	Gravy boat	6	pcs			
13	Seal ware	2	pcs			
14	centong es	1	pcs			
15	Spatula kayu	1	Pcs			
16	Pisau kecil	1	Pcs			
17	Pisau golok kotak	1	Pcs			
18	panci kecil dengan gagang	1	Pcs			

No	Nama Barang	Qty	Satuan	Kondisi	Tanggal diterima	Penerima
19	Talenan	1	pcs			
20	Hotplate Khusus*	30	pcs			
21	Tatakan hotplate*	30	pcs			
22	Sapu	1	pcs			
23	Serokan sampah	1	pcs			
24	lap meja microfiber	1	lusin			
25	Seragam mitra	1	lusin			
26	Celemek + topi Mitra	6	pcs			
27	Sendok besi	5	Lusin			
28	Garpu Besi	5	Lusin			
29	Papan selamat Opening	1	pcs			
30	Tray	1	lusin			
31	Wadah berbagai ukuran	1	paket			
32	Bumbu Jo sauce*	6	kg			
33	Bumbu Garlic Sauce*	1	kg			
34	Bumbu Soy Sauce *	1	kg			
35	Bumbu Kari*	1	kg			
36	Bumbu Steak*	1	kg			
37	Lada hitam*	1	kg			
38	Sendok takar lada	1	pcs			
39	Sendok takar josauce	1	pcs			
40	Bumbu Teriyaki*	1	kg			
41	Butter*	1	pale			

No	Nama Barang	Qty	Satuan	Kondisi	Tanggal diterima	Penerima
42	Lada putih	0.25	kg			
43	Miso	1	kg			
44	Rumput laut	1	bks			
45	Potato powder	1	kg			
46	Centong Jagung	1	pcs			
47	Kertas Hotplate PEPPERJO *	100	lbr			
48	Kuas Hotplate	1	pcs			
49	Shortplate	2	kg			
50	Wagyu Steak	1	kg			
51	Saikoro	1	kg			
52	Ayam boneless	1	kg			
53	Salmon	1	kg			
54	Dori	1	kg			
55	Tahu sutra/ tahu jepang	1	pcs			
56	Plastik Klip/ wadah saos	1	Pack			
57	Pisau Steak	12	pcs			
58	Capitan Hotplate	2	Pcs			
59	Capitan Gyoza	2	pcs			
60	Mangkok takar nasi	2	Pcs			
61	Parutan keju	1	Pcs			
62	Rak besi tingkat besar	1	Pcs			
63	Centong Miso	1	Pcs			

Paket Kemitraan tidak termasuk:

1. Freezer/ Chiller diluar paket kemitraan
2. Penanak nasi ukuran besar
3. Alat Panggil Konsumen (jika dibutuhkan)
4. Meja *Prepare dan Meja Dapur*
5. *Cashdrawer (jika dibutuhkan)*
6. 3D LETTER SIGNAGE
7. Tablet Kasir (Device)
8. Sink dapur
9. Grease trap
10. Tempat sampah
11. APAR
12. Alat-alat Media (Televisi, LED dan sebagainya)
13. P3K Box
14. Modem
15. CCTV
16. Renovasi outlet
17. Gas dan Instalasi (jika dibutuhkan) atau Tabung gas
18. Dispenser minuman
19. Mangkok dan sendok tambahan (jika dibutuhkan)
20. Rak Penyimpanan
21. Perlengkapan Peralatan lainnya yang tidak termasuk ke dalam list diatas.

B. PAKET MINI & MINI PLUS, LISENSI 3 TAHUN + PELATIHAN & SOP

Ukuran Outlet 6-9 m2 (Hanya untuk Kantin sekolah dan sebagainya)

No	Nama Barang	Qty	Satuan	Kondisi	Tanggal diterima	Penerima
1	Freezer Duduk	1	unit			
2	Printer Bluetooth	1	unit			
3	Rice cooker regular	1	unit			
4	Seragam	6	pcs			
5	Hotplate	10	pcs			
6	High Pressure stove 3 tungku	1	unit			
7	Takar Plastik	1	pcs			
8	Bumbu Training	1	Bundle			
9	Sendok takar lada	1	pcs			
10	Sendok takar josauce	1	pcs			
11	Temperatur Gun	1	Pcs			
12	Cover Pepperjo	1	Kg			
13	Kuas hotplate	1	pcs			
14	Capitan hotplate	1	Pcs			
15	Capitan gyoza	1	pcs			

Paket Kemitraan Mini/ Mini plus belum termasuk: Mangkok, Sendok, LED Menu, Tray, Gunting, Sealware, Centong es, Flame gun, spatula kayu, pisau, Golok, Panci, Timbangan, Meja Prepare, 3D LETTER SIGNAGE, Tablet Kasir, Sink, Grease trap, Tempat sampah, APAR, Alat-alat Media (Televisi, LED dan sebagainya), P3K Box, Modem, CCTV, Renovasi outlet, Instalasi (jika ada) dan Perlengkapan Peralatan lainnya yang tidak termasuk ke dalam daftar list kemitraan.

C. PERNYATAAN & KETENTUAN

1. Barang diterima dalam kondisi sesuai daftar; ketidaksesuaian/kerusakan (jika ada) dicatat pada kolom keterangan dan/atau Berita Acara Khusus.
2. Klaim kerusakan/ketidaksesuaian non-fungsional atas peralatan/perlengkapan wajib disampaikan paling lambat 1×24 jam sejak BAST ditandatangani, disertai foto/video bukti.
3. Garansi pabrikan/vendor mengikuti ketentuan masing-masing item; kartu garansi/nota vendor (jika ada) terlampir.
4. Sejak tanggal BAST, tanggung jawab penyimpanan, penggunaan, dan risiko kehilangan/kerusakan berada pada PIHAK KEDUA, kecuali cacat pabrik yang dibuktikan.
5. BAST ini merupakan bagian tak terpisahkan dari Perjanjian Kemitraan PEPPERJO Indonesia.

D. PENYELESAIAN BERITA ACARA SERAH TERIMA PERLENGKAPAN dan PERALATAN

Diserahkan oleh, PIHAK PERTAMA (PEPPERJO Indonesia)	Diterima oleh, PIHAK KEDUA (Mitra Usaha)
(_____) Nama : Jabatan : Pemilik PEPPERJO Tanggal : ____/____/20____	(_____) Nama : Jabatan : MITRA USAHA Tanggal : ____/____/20____
Saksi/PIC Pusat (opsional): _____	Saksi/PIC Outlet (opsional): _____