PELUANG USAHA MULTI BUSINESS CENTER
DENGAN BEP ± 12 BULAN
MONEY BACK GUARANTEE

PT SPECTRA MEDIA PERSADA
JL. RAYA MAGERSARI BLOK U-11
SIDOARJO 61252
TELP. 031-8071193 / 031-83144004 / 085257556332
E-mail:direksi_smbc@yahoo.com info@kliksmbc.com
www.kliksmbc.com

BUSINESS OPPORTUNITY

Pulsa **menjadi kebutuhan primer bukan sekunder, disitulah dapat dijadikan lahan untuk berbisnis. Paradigma itulah yang membuat kami membentuk suatu badan usaha mandiri yang fokus bergerak dibidang pulsa. Dewasa ini teknologi informasi dan komunikasi berkembang dengan pesat, begitu pula pemakai handphone di Indonesia bertambah sangat signifikan.**

Pulsa Khatulistiwa **merupakan badan usaha mandiri yang berada di bawah naungan** ***PT Spectra Media Persada*** **yang fokus di distribusi pulsa dalam skala nasional. Saat ini kami memiliki** ***13.000*** **member di seluruh Indonesia. Produk yang kami sediakan adalah semua operator GSM dan CDMA, dan transaksi dapat dilakukan via SMS, gTalk, Yahoo Messenger dan H2H.**

Dengan didukung oleh staf yang berkompeten dibidangnya, menjadikan ***Pulsa Khatulistiwa*** **sebagai perusahaan layanan isi ulang pulsa yang berkualitas, akuratisasi dan akselerasi transaksi menjadi prioritas utama kami.**

Seiring dengan semakin berkembangnya jumlah mitra-mitra agen dari ***Pulsa Khatulistiwa*** **di seluruh Indonesia kami disini akhirnya berpikir bagaimana caranya agar bisnis pulsa yang sudah kami geluti saat ini bisa memilki kelebihan dengan para kompetitor. Akhirnya kami mempunyai ide untuk mengkombinasikannya dengan bisnis yang lainnya.**

Melalui proses analisis di lapangan dan berdasarkan akan pengalaman-pengalaman yang kami dapatkan selain di bisnis pulsa, akhirnya di awal tahun 2010 kami memutuskan untuk diversifikasi usaha dengan membentuk Multi Business Center dengan sistem waralaba yang menggunakan nama ***SMBC (Spectra Multi Business Center)*****,. Adapun bidang usaha multi business center kami adalah:**

- **Pulsa (elektrik, voucher fisik, perdana, sparepart, dan aksesoris)**
- **Tours and Travel (online ticketing, hotel voucher, paket wisata domestik dan internasional)**
- **Umroh dan Haji Plus**
- **Web and Software Development**
- **Biro Iklan dan Distributor Media Massa**
- **Advertising (indoor dan outdoor)**
- **Courier and Cargo**
- **EO (event organizer)**
- **Agrobisnis (pertanian, perikanan, dan peternakan)**
- **Perdagangan Umum**

RINGKASAN EKSEKUTIF

Keistimewaan *Spectra Multi Business Center* adalah sebagai pionir franchise multi business center dimana untuk semua bidang usaha yang telah disebutkan di atas telah siap dari sisi pelayanan dan transaksi dengan diregulasikannya ke dalam sebuah software yang terintegrasi.

***SMBC* senantiasa terus berinovasi, lebih cepat dari tuntutan pasar yang memungkinkan banyak pesaing yang mulai masuk sehingga persaingan tidak dapat dihindarkan lagi. Namun dengan berbekal pengalaman dan keyakinan menjadikan *SMBC* tetap berusaha menjadi leader dalam pasar yang telah terbentuk dan terus berubah.**

KONSEP BISNIS

Dengan sistem usaha yang telah kami bangun, yaitu dengan meregulasikannya ke dalam sebuah software yang terintegrasi, memudahkan bagi calon franchisee untuk menjalankan bisnis serta dengan dukungan penuh sistem manajemen (SDM, marketing, dan keuangan) menjadikan franchisee dengan mudah dapat mempelajari serta menjalankan sistem yang ada tanpa perlu membangun lagi, sehingga dapat lebih mudah untuk mengembangkan usaha tanpa perlu memiliki pengalaman tertentu.

1. Keunikan

Banyak yang beranggapan bahwa untuk memulai usaha multi business dengan konsep seperti *SMBC (Spectra Multi Business Center)* memerlukan sebuah skill, pengalaman dan peralatan khusus. Namun kami telah membuktikan dengan sistem dan konsep yang sederhana di bisnis *SMBC* yang kami kembangkan telah membuka wacana baru bagi calon franchisee sehingga investasi di multi business center ini cukup menguntungkan dan tidak dimonopoli oleh kalangan tertentu saja. Kami bertekad untuk bisa membantu banyak orang dengan sebuah bisnis yang boleh dikatakan idaman dengan berbagai pertimbangan yang bisa Anda lihat dari segi bisnis dan konsep yang kami paparkan kepada Anda.

Keunikan lain SMBC:

- **Praktis**
- **Multi Business Center dengan 10 Unit Bisnis (Bisnis Primer)**
- **Transaksi yang terintegrasi ke dalam software (Computerized)**
- **Segmen pasar yang belum tergarap optimal**
- **Pelayanan yang cepat**
- **Harga yang kompetitif**
- **Support SDM Penuh**
- **Pasar yang masih tumbuh dengan cepat**
- ***BEP* yang relatif cepat yaitu ± 12 bulan (Money Back Guarantee) Untuk Master Franchise dan Franchise**

- **Pembatasan untuk jumlah Master Franchise dan Franchise di setiap wilayah atau daerah dengan komposisi Untuk tingkat Kotamdya / Ibukota propinsi (1 Master Franchise dan 4 Franchise) dan untuk kabupaten (1 Master Franchise dengan 2 Franchise) dengan tujuan untuk bisa memberikan keuntungan atau laba yang maksimal yang akan didapatkan oleh mitra master Franchise dan Franchise**
- **Sangat cocok bagi yang belum pernah berbisnis (Mitra Tidak Harus mempunyai keahlian khusus dalam menjalankan waralaba ini karena sudah ada support SDM dari Pusat).**

2. Kekuatan dan Kelemahan

Management percaya bahwa kekuatan *SMBC* ditemukan pada hal-hal sebagai berikut:

Market yang belum tergarap optimal

***SMBC* menggarap semua segmen pasar mulai dari level menengah kebawah sampai menengah keatas dengan harga yang kompetitif dan pelayanan yang prima dari semua unit bisnis**

10 Unit Bisnis Primer

Unit Bisnis yang kedepan nya mempunyai prospektif yang sangat berkembang,dalam artian setiap saat senantiasa dibutuhkan orang dan tidak terpengaruh akan kondisi ekonomi.

Harga yang terjangkau

Harga jual yang relatif rendah dari pada yang ditawarkan ditempat lain bisa menjadi sebuah peluang untuk menarik konsumen atau pasar yang sudah terbentuk saat ini.

Transaksi yang terintegrasikan ke dalam system software

Setiap transaksi yang anda lakukan akan terinput ke dalam suatu software dengan tujuan untuk mempermudah dalam proses control keuangan dan transaksi.

Kelemahan SMBC

Yaitu sebagai salah satu pemain baru dalam waralaba / franchise dengan konsep Multi Business Center.

***SMBC* telah mengidentifikasi berbagai faktor untuk mengurangi risiko kegagalan dalam menjalankan sebuah konsep waralaba. Manual / prosedur operasional standar yang dimiliki *SMBC* sangat lengkap dan sudah teruji di lapangan.**

Franchisee tidak memerlukan pengalaman sebelumnya yang berhubungan dengan layanan bisnis yang sukses dan menguntungkan. Selain itu, franchisee tidak perlu membuang biaya yang sangat besar untuk uji coba yang dapat menyebabkan kebangkrutan karena management akan memberikan layanan penuh.

3. PENJELASAN PRODUK

Pulsa (elektrik, voucher fisik, perdana, sparepart, aksesoris)

Seiring semakin berkembangnya teknologi, pertumbuhan ekonomi dan mobilitas masyarkat yang semakin tinggi menjadikan bisnis pulsa sebagai peluang usaha yang sangat menjanjikan. Kebutuhan pulsa saat ini sudah menjadi kebutuhan pokok. Oleh sebab itu kami sangat yakin bahwa bisnis ini sangat prospektif tidak terpengaruh akan kondisi ekonomi.

Tours and Travel (Online Ticketing, Hotel Voucher, Paket Wisata Domestik dan Internasional)

Semakin tingginya mobilitas masyarakat saat ini yang semuanya serba cepat dan instan membuat transportasi udara semakin ramai dan banyak digunakan sebagai sarana transportasi pilihan dan juga berimbas pada okupansi hotel serta paket wisata baik domestik maupun internasional. Kami yakin bahwa bisnis ini setiap tahun akan bertambah pesat.

Web and Software Development

Tingginya biaya promosi menjadikan sebagian besar perusahaan enggan melakukan hal tersebut. Dengan adanya fasilitas Internet yang terjangkau ke seluruh dunia akan membuka peluang bagi Anda untuk mempromosikan usaha Anda. Hal ini sungguh sangat bisa dibayangkan seberapa guna, manfaat serta keuntungan dan popularitas yang akan didapatkan. Untuk dapat tercapainya tujuan tersebut, Anda membutuhkan suatu media promosi yang efisien dan efektif sesuai dengan kebutuhan pasar dan perkembangan teknologi yaitu dengan membuat sebuah website serta software untuk memudahkan perusahaan dalam mejalankan setiap aktivitasnya.

Umroh dan Haji Plus

Bagi kita kaum muslimin dapat memenuhi panggilan Allah ke Tanah Suci merupakan dambaan dalam hidup ini. Akan tetapi untuk dapat memenuhi harapan itu diperlukan banyak persiapan dan kemampuan. Dalam hal ini khususnya adalah masalah pembiayaannya. karena memang diperlukan biaya yang tidak sedikit. Untuk itu kami berupaya memberikan solusi dan kemudahan bagi jama'ah agar bisa menunaikan ibadah tersebut dan bisa berulang-ulang.

Biro Iklan dan Distributor Media Massa

Semakin tingginya minat baca masyarakat saat ini membuat semakin bertambah banyaknya penerbit-penerbit media massa (koran, tabloid, majalah, dll.) serta kebutuhan akan iklannya juga dinilai masih relatif lebih murah dan terjangkau jika dibandingkan dengan iklan di media elektronik membuat bisnis ini semakin tumbuh pesat. Prospektif kedepannya yang semakin cerah membuat *SMBC* antusias dan bersemangat untuk ikut meramaikan bisnis ini.

Advertising (indoor dan outdoor)

Sebagai salah satu media periklanan yang efektif, advertising (indoor dan outdoor) masih bisa diperhitungkan dengan segmentasi yang menyeluruh dari menengah kebawah sampai menengah keatas.

Courier and Cargo

Bertambah pesatnya bisnis saat ini membuat setiap orang membutuhkan jasa pengiriman antar kota, pulau bahkan internasional, baik dari jalur darat, laut dan udara. Hal ini menjadikan bisnis Courier and Cargo tetap tahan terhadap kondisi ekonomi yang kurang kondusif. *SMBC* bekerja sama dengan perusahaan jasa pengiriman terbesar di Indonesia berupaya untuk memberikan solusi dan kemudahan bagimasyarakat.

EO (event organizer)

Semakin tingginya tingkat mobilitas masyarakat saat ini yang membutuhkan semuanya serba cepat dan instan membuat bisnis sebagai penyelenggara event semakin dibutuhkan untuk bisa membantu dalam memberikan sebuah solusi kemudahan dalam mewujudkan sebuah rencana dengan efisien dan efektif. *SMBC* yakin prospektif kedepannya akan semakin cerah.

Agrobisnis (pertanian, perikanan dan peternakan)

Potensi kekayaan alam di Indonesia yang sangat melimpah akan hasil pertanian, perikanan, dan peternakan baik untuk kebutuhan pasar domestik dan internasional saat ini hanya dinikmati oleh sebagian orang (tengkulak). *SMBC* berupaya untuk bisa lebih memberikan hasil yang maksimal kepada masyarakat.

Perdagangan Umum (PPOB Online, dll.)

Perdagangan umum yang dimaksud dalam hal ini adalah memberikan peluang kepada masyarakat setempat dalam menjual suatu produk atau barang untuk dipasarkan atau dijual ke wilayah lain baik pasar lokal atau internasional dengan hasil yang maksimal. Contoh: pasir kwarsa, besi tua, kerajinan, dll.

4. FAKTOR RESIKO

Setiap Bisnis Pasti ada Resiko Yang diluar dugaan seperti hal nya terjadi krisis ekonomi nasional, Bencana Alam, Terjadinya kekacauan / Pemberontakan dan peperangan.

Setiap Bisnis pasti di kondisi tertentu akan mengalami pasang surut yang dimana dari akibat persaingan usaha serta menurun nya daya beli masyarakat,namun kami menyadari dan mengatisipasi akan terjadi nya hal – hal tersebut dengan menerapkan management resiko yang solid dan terukur.

Perencanaan bisnis berisi laporan dan informasi masa depan yang didasarkan pada keyakinan kami dan juga asumsi-asumsi yang dibuat berdasarkan informasi yang tersedia saat ini. Ketika digunakan dalam perencanaan bisnis ini, kata-kata seperti "antisipasi", "percaya", "perkiraan", "harapan", tergantung pada konteksnya. Kata-kata "akan", "ingin" dan ekspresi sejenis dimaksudkan untuk mengindentifikasi laporan di masa depan. Laporan seperti itu mencerminkan asumsi kami saat ini yang berhubungan dengan kejadian masa depan dan mempunyai resiko, ketidakpastian tertentu, asumsi lebih jauh, termasuk resiko khusus yang akan dijelaskan di sini.

Jika satu atau lebih resiko atau ketidakpastian terjadi, atau jika asumsi tersirat terbukti salah, hasil nyatanya akan berbeda dari yang telah diantisipasi, dipercaya, diperkirakan atau diharapkan.

5. PROYEKSI

Kami telah menyiapkan proyeksi keuangan yang dilampirkan dalam perencanaan keuangan bisnis ini. Walaupun proyeksi ini disiapkan oleh kami, proyeksi ini belum dikaji ulang oleh akuntan atau auditor manapun. Namun kami berusaha menyajikannya dengan akurat. Sebagai langkah nyata, kami memberikan Money Back Guarantee kepada franchisee atau terwaralaba.

6. PERSAINGAN

***SMBC* menghadapi resiko persaingan usaha yang sangat ketat. Kebanyakan pesaing berasal dari suatu usaha yang fokus dibidangnya dengan merek yang kuat dan anggaran pemasaran yang besar. *SMBC* akan menggunakan kebebasannya sebagai kekuatan untuk melawan pesaing tersebut.**

Konsep waralaba *SMBC* mendapatkan respon yang cukup baik di masyarakat dan dikenal karena nilai investasinya yang relatif rendah. Ini merupakan kesempatan yang sangat baik untuk mendapatkan sebuah merek waralaba dengan biaya yang terjangkau. Paket franchise SMBC dapat dibuka dengan biaya mulai dari *3,5* jutaan untuk gerai. Untuk Biaya Franchise adalah 250 juta, termasuk:

Fasilitas untuk Master Franchise dan Franchise.

1. **Bantuan pemilihan lokasi.**
2. **Bantuan desain eksterior dan tata ruang interior serta set up peralatan.**
3. **Bantuan supervisi pengembangan.**
4. **Bantuan SDM khusus untuk Master Franchise dan Franchise.**
5. **Manual / SOP yang lengkap.**

Perkiraan Investasi Awal			
Deskripsi Investasi	**Master Franchisee**	**Franchisee**	**Gerai**
Franchise Fee	**(± 300 m2) Ibukota Provinsi dan Kabupaten Rp 500.000.000**	**(± 150 m2) Kota & Kabupaten Rp 250.000.000**	**(50 M2) Rp. 3.500.000,-**
Biaya Perpanjangan (Per 5 tahun)	**Rp 250.000.000**	**Rp 125.000.000**	
Biaya iuran tahunan			**Rp 250.000**
Estimasi Biaya Upgrade Master Franchise Dan Franchise.			
Design Eksterior Dan Interior	**Rp. 35.000.000,-**	**Rp. 18.000.000,-**	
Office Furniture	**Rp. 45.000.000,-**	**Rp. 22.500.000,-**	
Peralatan Utama (perangkat komputer,mesin digital printing, timbangan,Rak Display,dll) serta Instalasi Sistem	**Rp. 250.000.000,-**	**Rp. 125.000.000,-**	
Persiapan Opening	**Rp. 15.000.000,-**	**Rp. 8.000.000,-**	
Peralatan Promosi Dan Rak Display,Dll			**Rp. 4.000.000,-**
Total Investasi	**Rp. 845.000.000,-**	**Rp. 423.500.000,-**	**Rp. 7.500.000,-**

Catatan :

- **Estimasi biaya diatas sewaktu – waktu bisa berubah disesuaikan dengan kondisi**
- **Untuk Detail Rincian akan Peralatan dan jumlah yang disebutkan di tabel biaya total Upgrade**
  Investasi mitra Master Franchise dan Franchise akan dijelaskan pada saat presentasi

BIAYA-BIAYA LAIN

1. **Modal Kerja: Rp 100 juta untuk deposit dan biaya operasional Master Franchise.**
2. **Modal kerja: Rp.50 Juta Untuk Deposit dan biaya operasional Franchise.**
3. **Modal Kerja Rp. 3 Juta Untuk deposit saldo**

MASTER FRANCHISEE

Hak dan Kewajiban

Hak

1. **Mendapatkan wilayah pengelolaan bisnis sesuai dengan yang disepakati yaitu ibukota provinsi dan kabupaten**
2. **Berhak menjalankan semua unit bisnis yang ada**
3. ***BEP* (Break Event Point) relatif cepat ± 12 Bulan (Money Back Guarantee)**
4. ***Rata – rata keuntungan kotor yang didapat setiap bulan nya adalah ± Rp.100 Jt / Bln***
5. **Reward Program**
6. **Support SDM dan Penggajian nya serta support Promosi dari pusat**
7. **Master Franchisee Tunggal di tingkat Kotamadya atau kabupaten**
8. **Monitoring harian omzet Dan Laporan Neraca Keuangan**

Kewajiban

1. **Melaksanakan SOP dari pusat**
2. **Memberikan support kepada franchisee dan gerai di wilayah**
3. **Menjaga nama baik usaha dan brand.**

Syarat dan cara bergabung

1. **Menyediakan tempat sesuai standarisasi pusat.**
2. **Belum ada nya Master Franchisee di ibukota Propinsi dan kabupaten tersebut.**
3. **Melunasi biaya-biaya administrasi yang telah ditentukan diatas,50 % dibayar pada saat tanda tangan perjanjiaan di notaris selanjutnya pusat melakukan set up lokasi sampai soft launching ± 2 bulan dan 1 minggu sebelumnya melakukan pelunasan administrasi.**

FRANCHISEE

Hak dan Kewajiban

Hak

1. **Mendapatkan wilayah pengelolaan bisnis sesuai dengan yang disepakati yaitu kabupaten atau kotamadya**
2. **Berhak menjalankan semua unit bisnis yang ada**
3. ***BEP* (Break Event Point) relatif cepat ± 12 Bulan (Money Back Guarantee)**
4. ***Rata – rata keuntungan yang didapat setiap bulan adalah ± Rp.50 Jt / Bln***
5. **Reward Program dari pusat**
6. **Support SDM dan Penggajian nya serta support Promosi dari pusat**
7. **Pembatasan Jumlah Mitra Franchisee di wilayah Max 4 Untuk tingkat kotamadya dan 2 untuk tingkat kabupaten**
8. **Monitoring harian omzet Dan Laporan Neraca Keuangan**

Kewajiban

1. Melaksanakan SOP dari pusat
2. Memberikan support kepada franchisee dan gerai di wilayah
3. Menjaga nama baik usaha dan brand.

Syarat dan cara bergabung

1. Menyediakan tempat sesuai standarisasi pusat.
2. masih ada nya ketersediaan jumlah mitra Franchisee di ibukota Propinsi dan kabupaten tersebut.
3. Melunasi biaya-biaya administrasi yang telah ditentukan diatas,50 % dibayar pada saat tanda tangan perjanjiaan di notaris selanjutnya pusat melakukan set up lokasi sampai soft launching ± 2 bulan dan 1 minggu sebelumnya melakukan pelunasan administrasi.

PROSES PEMBUKAAN Master Franchisee Dan Franchisee SMBC

1. Pengiriman proposal kami atas permintaan calon franchisee
2. Presentasi
3. Penandatanganan MOU
4. Pembayaran DP / Uang Muka sebesar 50% dari semua total biaya sesuai dengan tabel diatas
5. Maka proses selanjutnya persiapan survey penentuan lokasi,dekorasi dan design tempat (± 1,5 bulan)
6. Persiapan soft launching (± 2 Minggu)
7. Soft Launching dimana segenap direksi SMBC datang ke lokasi dengan catatan partner sudah melunasi seluruh biaya investasinya

Proses Pembukaan Gerai

1. Mengisi formulir pendaftaran sebagai mitra Gerai
2. Melunasi Biaya administrasi
3. Training sistem dan Menerima sarana Promosi (Katalog Manual,Spanduk,Banner,Dll)
4. Set Up tempat 1 minggu
5. Launching

Perbandingan Waralaba SMBC dengan Waralaba Multi Business Center yang lain

NO	Diskripsi	SMBC	Waralaba A	Waralaba B
01	Franchise Fee	250 Jt an	125 Jt an	100 Jt an
02	BEP / Money Back Guarantee	Ada	Tidak Ada	Tidak Ada
03	Support SDM	Ada	Tidak Ada	Tidak Ada
04	Unit Bisnis Prospektif	Ada	Ada	Ada
05	Pembatasan Mitra Franchise	Ada	Tidak Ada	Tidak Ada
06	Royalty Fee	Tidak Ada	Ada	Tidak Ada
07	Transaksi yang Terintegrasi ke Software	Ada	Tidak Ada	Tidak Ada
08	Design Eksterior & Interior Serta Peralatan	Ada	Ada	Tidak Ada
09	Keahlian Khusus Bagi Mitra Franchise	Tidak	Ada	Ada
10	Ketentuan Margin / Laba Minimal Mitra Franchise	Ada	Tidak Ada	Tidak Ada

Demikian proposal penawaran franchisee ini kami buat dengan harapan Bapak/Ibu bisa bekerja sama dengan kami. Jika ada yang kurang jelas kami siap untuk mempresentasikannya.

ANALISIS BISNIS

1. Pulsa

Unit Bisnis Pulsa SMBC														
No.	Omzet Minimal	Master Franchise			No.	Omzet Minimal	Franchise			No.	Omzet Minimal	Gerai		
		Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP
1.	10 Jt - 750 Jt	0,70%	400 Jt	2,8 Jt	1.	10 Jt - 400 Jt	0,80 %	200 Jt	1,6 Jt	1.	2 Jt - 7,5 Jt	1%	4 Jt	40 Rb
2.	800 Jt - 1,6 M	0,80 %	800 Jt	6,4 Jt	2.	425 - 800 Jt	0,90 %	450 Jt	4 Jt	2.	8 Jt - 15 Jt	1,10 %	8 Jt	88 Rb
3.	1,7 M >	0,90%	1,5 M	13,5 Jt	3.	850 Jt >	1%	900 Jt	9 Jt	3.	16 Jt >	1,20 %	17 Jt	204 Rb

2. Web & Software Development

Unit Bisnis Website & Software Development SMBC														
No.	Omzet Minimal	Master Franchise			No.	Omzet Minimal	Franchise			No.	Omzet Minimal	Gerai		
		Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP
1.	100 Jt - 1,3 M	2%	1 M	20 Jt	1.	10 Jt - 400 Jt	3%	400 Jt	12 Jt	1.	3 Jt - 15 Jt	25%	6 Jt	1,5 Jt
2.	1,4 M - 2,5 M	2,50%	1,6 M	40 Jt	2.	450 Jt - 800 Jt	3,50 %	650 Jt	22,750 Jt	2.	16 Jt - 60 Jt	27,5 %	17 Jt	4,7 Jt
3.	2,6 M >	3%	2,6 M	78 Jt	3.	900 Jt >	4%	900 Jt	36 Jt	3.	65 Jt >	30%	70 Jt	19,5 Jt

3. Tour & Travel

Unit Bisnis Tour & Travel SMBC														
No.	Omzet Minimal	Master Franchise			No.	Omzet Minimal	Franchise			No.	Omzet Minimal	Gerai		
		Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP
1.	50 Jt - 5 M	0,30	4 M	12 Jt	1.	10 Jt - 3,5 M	0,40	2,5 M	10 Jt	1.	1 Jt - 100 Jt	1%	75 Jt	750 Rb
2.	6 M - 12 M	0,35	10 M	35 Jt	2.	4 M - 7,5 M	0,45	5 M	22,5 Jt	2.	150 Jt - 300 Jt	1,25 %	150 Jt	1,875 Jt
3.	13 M >	0,40	13 M	52 Jt	3.	8 M >	0,50	8 M	40 Jt	3.	350 Jt >	1,50 %	400 Jt	6 Jt

4. Umroh Haji Plus

Unit Bisnis Umroh & Haji Plus Berdasarkan Harga Bersih USD(Tdk termasuk Vaksin, Pasport, dll SMBC														
No.	Omzet Minimal	Master Franchise			No.	Omzet Minimal	Franchise			No.	Omzet Minimal	Gerai		
		Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP
1.	$100.000-$600.000	0,60%	$600,000	$3,600	1.	$50.000 - $700.000	0,80%	$300,000	$2,400	1.	$1750 - $19.000	1%	$8,750	$875
2.	$700.000-$2.000.000	0,70%	$1 Jt	$7,000	2.	$750.000 - $1,3Jt	0,90%	$700,000	$6,300	2.	$19.250 - $50.000	7,75%	$19,250	$2,406
3.	$2,250 Jt >	0,80%	$1,6 Jt	$12,800	3.	$1,4 Jt >	1%	$1 Jt	$10,000	3.	$55.000 >	8%	$38,500	$5,775

5. Biro Iklan & Distributor Mass Media

Unit Bisnis Biro Iklan & Distributor Mass Media SMBC														
No.	Omzet Minimal	Master Franchise			No.	Omzet Minimal	Franchise			No.	Omzet Minimal	Gerai		
		Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP
1.	250 Jt - 1 M	0,60%	750 Jt	4,5 Jt	1.	10 Jt - 250 Jt	0,80 %	250 Jt	2 Jt	1.	3 Jt - 20 Jt	10%	20 Jt	2 Jt
2.	1,1 M - 2 M	0,70%	1,750 M	12,250 Jt	2.	300 Jt - 950 Jt	0,90 %	750 Jt	6,750 Jt	2.	25 Jt - 50Jt	12%	50 Jt	6 Jt
3.	2,5 M >	0,80%	2,750 M	22 Jt	3.	1M >	1%	1,1 M	11 Jt	3.	60 Jt >	14%	60 Jt	8,4 Jt

6. Advertising

Unit Bisnis Advertising SMBC														
No.	Omzet Minimal	Master Franchise			No.	Omzet Minimal	Franchise			No.	Omzet Minimal	Gerai		
		Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP
1.	50 Jt - 400 Jt	0,70%	400 Jt	2,8Jt	1.	10 Jt - 250 Jt	0,90%	250 Jt	2,250Jt	1.	1 Jt - 5 Jt	10%	5 Jt	500 Rb
2.	500 Jt - 1,750 M	0,80%	1 M	8 Jt	2.	300 Jt - 700 Jt	1%	600 Jt	6 Jt	2.	7,5 Jt - 50 Jt	12,5%	15 Jt	1,875 Jt
3.	2 M >	0,90%	2,1 M	18,9Jt	3.	750 Jt >	1,10%	800 Jt	8,8Jt	3.	60 Jt >	15%	65 Jt	9,750 Jt

7. Courier & Cargo

Unit Bisnis Courier & Cargo SMBC														
No.	Omzet Minimal	Master Franchise			No.	Omzet Minimal	Franchise			No.	Omzet Minimal	Gerai		
		Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP
1.	100 Jt - 175 Jt	1%	175 Jt	1,750 Jt	1.	10 Jt - 75 Jt	1,20%	75 Jt	900 Rb	1.	2 Jt - 6 Jt	10%	4 Jt	400 Rb
	200 Jt - 700 Jt	1,10%	500 Jt	5,5 Jt	2.	100 Jt - 250 Jt	1,30%	200 Jt	2,6Jt	2.	7 Jt - 22,5 Jt	12%	12 Jt	1,4 Jt
3.	750 Jt >	0,90%	1,20%	9,6 Jt	3.	300 Jt >	1,40%	350 Jt	4,9 Jt	3.	25 Jt >	14%	27 Jt	3,7 Jt

8. Event Organizer

Unit Bisnis Event Organizer SMBC														
No.	Omzet Minimal	Master Franchise			No.	Omzet Minimal	Franchise			No.	Omzet Minimal	Gerai		
		Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP
1.	100 Jt - 250 Jt	2%	250 Jt	5 Jt	1.	50 Jt - 200 Jt	3%	125 Jt	3,750 Jt	1.	5 Jt - 50 Jt	15%	10 Jt	1,5 Jt
	300 Jt - 1 M	2,50%	500 Jt	12,5Jt	2.	250 Jt - 500 Jt	3,50 %	300 Jt	10,500 Jt	2.	60 Jt - 100 Jt	17,5%	60 Jt	10,5 Jt
3.	1,1 M >	3%	1,2 M	36 Jt	3.	600 Jt >	4%	700 Jt	28 Jt	3.	125 Jt >.	20%	130 Jt	26 Jt

9. Agrobisnis

Unit Bisnis Agrobisnis SMBC														
No.	Omzet Minimal	Master Franchise			No.	Omzet Minimal	Franchise			No.	Omzet Minimal	Gerai		
		Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP
1.	100 Jt - 175 Jt	1%	175 Jt	1,750 Jt	1.	10 Jt - 75 Jt	1,20%	75 Jt	900 Rb	1.	2 Jt - 6 Jt	10%	4 Jt	400 Rb
	200 Jt - 700 Jt	1,10%	500 Jt	5,5 Jt	2.	100 Jt - 250 Jt	1,30%	200 Jt	2,6Jt	2.	7 Jt - 22,5 Jt	12%	12 Jt	1,4 Jt
3.	750 Jt >	1,20%	800 Jt	9,6 Jt	3.	300 Jt >	1,40%	350 Jt	4,9 Jt	3.	25 Jt >	14%	27 Jt	3,7 Jt

10. Perdagangan Umum

Unit Bisnis Perdagangan Umum SMBC														
No.	Omzet Minimal	Master Franchise			No.	Omzet Minimal	Franchise			No.	Omzet Minimal	Gerai		
		Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP			Presentase Margin	Estimasi Omzet	Margin RP
1.	100 Jt - 250 Jt	2%	250 Jt	5 Jt	1.	50 Jt - 200 Jt	3%	125 Jt	3,750 Jt	1.	5 Jt - 50 Jt	15%	10 Jt	1,5 Jt
	300 Jt - 1 M	2,50%	500 Jt	12,5Jt	2.	250 Jt - 500 Jt	3,50 %	300 Jt	10,500 Jt	2.	60 Jt - 100 Jt	17,5%	60 Jt	10,5 Jt
3.	1,1 M >	3%	1,2 M	36 Jt	3.	600 Jt >	4%	700 Jt	28 Jt	3.	125 Jt >.	20%	130 Jt	26 Jt

NB :
Untuk estimasi omzet yang kami ilustrasikan diatas akan berbeda di setiap daerah/wilayah (kondisi kultur & geografis)
Untuk prosentase margin diatas sewaktu-waktu bisa ada perubahan disesuaikan dengan inflasi / fluktuasi dikarenakan kondisi ketersedian barang,Namun sebelum nya minimal 3 hari - 1 minggu sebelumnya akan diumumkan / diberitahukan melalui SMS,Email,dan buletin.dan untuk perubahan prosentase margin tersebut tetap mengacu pada maksimal nya jumlah margin yang diterima mitra.

Hormat kami,

Faisal Setiawan
Business Development Manager

NB:

- **Estimasi omzet dibulan 1-3 dari proses analisis ini secara keseluruhan minimal ± 1,5 M dengan estimasi margin yang didapat setiap bulannya ± Rp 100 jt untuk Master Franchisee dan minimal ± 500 jt untuk Franchisee dengan estimasi margin yang didapat setiap bulannya ± Rp 50 jt, selanjutnya semakin meningkat (disesuaikan dengan kondisi wilayah).**
- **Untuk prosentase margin sewaktu-waktu ada perubahan disesuaikan dengan kondisi wilayah tersebut namun tetap mengacu pada margin optimal yang didapat Master Franchisee dan Franchisee. dimana 1 (satu) bulan sebelumnya akan ada pemberitahuan.**
- **Estimasi margin keuntungan yang didapat Master Franchisee dan Franchisee tersebut adalah laba kotor yang belum dikurangi beban operasional non gaji karyawan (listrik, telepon, internet, air, pajak, sewa tempat, promosi,dll.).**
- **Bantuan support iklan dan promosi yang bersifat umum .**

Estimasi Target ini Berdasarkan Omzet Untuk Master Franchisee

UNIT BISNIS PULSA

1 Franchise mengendalikan minimal nya 50 Gerai
Formasi tingkat kotamadya adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 4 Franchise (minimal 200 Gerai)
Formasi tingkat kabupaten adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 2 Franchise (minimal 100 Gerai)

Estimasi Omzet Pulsa Batas minimal dengan denominasi 5000 (Pulsa Elektrik) Gerai,Franchise dan Master Franchise tingkat Kabupaten & Kotamadya

1 Gerai X 25 Trx X Denominasi 5 (5.400) = Rp. 135.000 X 30 Hari = Rp. 4.050.000 **(Omzet Gerai / Bln)**
50 Gerai X Rp. 4.050.000 = Rp. 202.500.000,- **(Omzet Franchise / Bln)**
2 Franchise X Omzet Franchise Rp. 202.500.000,- = Rp. 405.000.000,- **(Master Franchise Kabupaten / Bln)**
4 Franchise X Omzet Franchise Rp. 202.500.000,- = Rp. 810.000.000,- **(Master Franchise Kotamadya / Bln)**

Estimasi Omzet Pulsa Batas minimal dengan denominasi 10.000 (Pulsa Elektrik) Gerai,Franchise dan Master Franchise tingkat Kabupaten & Kotamadya

1 Gerai X 25 Trx X Denominasi 10 (10.400) = Rp.260.000 X 30 Hari = Rp. 7.800.000 **(Omzet Gerai / Bln)**
50 Gerai X Rp. 7.800.000 = Rp.390.000.000,- / Bln **(Omzet Franchise / Bln)**
2 Franchise X Omzet Franchise Rp. 390.000.000,- = Rp. 780.000.000,- **(Master Franchise Kabupaten / Bln)**
4 Franchise X Omzet Franchise Rp. 390.000.000,- = Rp. 1.560.000.000,- **(Master Franchise Kabupaten / Bln)**

Contoh Perhitungan Margin keuntungan kotor Mitra Gerai,Franchise dan master franchise dari Omzet setiap bulan nya pulsa elektrik denominasi 10

1. **Gerai**
   25 Transaksi / Hr X Rp.10.400 (Denominasi 10) = Rp.260.000 / Hari X 30 Hari = Rp. 7.800.000 (Omzet HPP Bersih Gerai / Bln)
   25 Transaksi / Hr X Rp.11.000 (Denominasi 10) = Rp.275.000 / Hari X 30 Hari = Rp. 8.250.000 (Omzet kotor Gerai / Bln)
   25 Transaksi / Hr X Rp. 600 (Selisih HPP ke Harga Konsumen) = Rp. 15.000 / Hari X 30 hari = Rp. 450.000
   Rp.7.800.000 X 1% (Rebate Transaksi) = Rp. 78.000

   Rp.450.000
   Rp. 78.000 +
   Rp.528.000 **Total Keuntungan Margin kotor Gerai dari pulsa elektrik adalah Rp.528.000 / Bulan**

2. **Franchise**
   25 Transaksi / Hr X Rp.10.400 (Denominasi 10) = Rp.260.000 / Hari X 30 Hari = Rp. 7.800.000 (Omzet Bersih Gerai / Bln)
   50 Gerai (Min jumlah gerai dalam 1 franchise)
   50 Gerai X Rp.7.800.000 (Omzet Gerai / Bln) = Rp.390.000.000 / Bln
   Rp.390.000.000 X 0,90% (Rebate Transaksi) = Rp. 3.510.000 / Bln
   Total keuntungan Margin Kotor Franchise dari pulsa elektrik adalah Rp. 3.510.000 / Bulan

3. **Master Franchise**
   25 Transaksi / Hr X Rp.10.400 (Denominasi 10) = Rp.260.000 / Hari X 30 Hari = Rp. 7.800.000 (Omzet Bersih Gerai / Bln)
   50 Gerai (Min jumlah gerai dalam 1 franchise)
   2 Franchise (Tingkat kabupaten) X Rp.390.000.000 / Bln = Rp. 780.000.000 / Bln
   Rp.780.000.000 / Bln X 1 % = Rp. 7.800.000 / Bln

   4 Franchise (Tingkat kotamadya) X Rp.390.000.000 / Bln = Rp.1.560.000.000 / Bln
   Rp.1.560.000.000 / Bln X 1,10 % = Rp. 17.160.000 / Bln

Contoh Perhitungan Margin keuntungan kotor Mitra Gerai,Franchise dan master franchise dari Omzet setiap bulan nya pulsa fisik denominasi 10

1. **Gerai**
   15 Transaksi / hari X Rp.11.500 (Fisik Denom Isat 10) = Rp. 172.500 X 30 Hari = Rp.5.175.000 (Omzet HPP bersih Gerai / Bln)
   15 Transaksi / hari X Rp.12.000 (Selisih HPP ke Harga Konsumen) = Rp. 180.000 X 30 Hari = Rp.5.400.000 (Omzet kotor Gerai / Bln)
   15 Transaksi / Hr X Rp. 500 (Selisih HPP ke Harga Konsumen) = Rp.7.500 / Hari X 30 hari = Rp. 225.000
   Rp.5.175.000 X 1% (Rebate Transaksi) = Rp. 51.750

   Rp.225.000
   Rp. 51.750 +
   Rp.276.750 Total Keuntungan Margin kotor Gerai dari pulsa Fisik adalah Rp.276.750 / Bulan

2. **Franchise**
   15 Transaksi / Hr X Rp.11.500 (Denominasi 10) = Rp.172.500 / Hari X 30 Hari = Rp. 5.175.000 (Omzet Bersih Gerai / Bln)
   50 Gerai (Min jumlah gerai dalam 1 franchise)
   50 Gerai X Rp.5.175.000 (Omzet Gerai / Bln) = Rp.258.750.000 / Bln
   Rp.258.750.000 X 0,90% (Rebate Transaksi) = Rp. 2.328.000 / Bln
   Total keuntungan Margin Kotor Franchise dari pulsa Fisik adalah Rp. 2.328.000 / Bulan

3. **Master Franchise**

15 Transaksi / Hr X Rp.11.500 (Denominasi 10) = Rp.172.500 / Hari X 30 Hari = Rp. 5.175.000 (Omzet Bersih Gerai / Bln)
50 Gerai (Min jumlah gerai dalam 1 franchise) X Rp.5.175.000 = Rp.258.750.000
2 Franchise (Tingkat kabupaten) X Rp.258.750.000 / Bln = Rp. 517.500.000 / Bln
Rp.517.500.000 / Bln X 1 % = Rp. 5.175.000 / Bln

4 Franchise (Tingkat kotamadya) X Rp.258.750.000 / Bln = Rp.1.035.000.000 / Bln
Rp.1.035.000.000 / Bln X 1,10 % = Rp. 11.385.000 / Bln

Perdana Voucher
Charge Handphone
Battery
Gantungan Hiasan
Aksesoris

Estimasi omzet dan Margin per Gerai :
Rp.50.000 / Gerai X 30 Hari = Rp.1.500.000 (Margin HPP setiap produk bervariasi)
Rp.1.500.000 X 1% (Rebate Transaksi) = Rp.15.000
Jadi keuntungan / Margin yang didaptakan gerai adalah Selisih HPP + Rebate Transaksi

Estimasi omzet dan margin per Franchise
Rp.1.500.000 (Omzet Gerai / Bln) X 50 Gerai = Rp.75.000.000 / Bln
Rp.75.000.000 X 0,80% = Rp.600.000

Estimasi omzet dan margin per Master Franchise
Rp.1.500.000 (Omzet Gerai / Bln) X 50 Gerai = Rp.75.000.000 / Bln
Rp.75.000.000 X 2 Franchise (Tingkat Kabupaten) = Rp.150.000.000
Rp.150.000.000 X 0,70% = Rp.1.050.000
Rp.75.000.000 X 4 Franchise (Tingkat Kotamadya) = Rp.300.000.000
Rp.300.000.000 X 0,70% = Rp.2.100.000

UNIT BISNIS WEBSITE & SOFTWARE

1 Franchise mengendalikan minimal nya 50 Gerai
Formasi tingkat kotamadya adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 4 Frchs (minimal 200 Gerai)
Formasi tingkat kabupaten adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 2 Frchs (minimal 100 Gerai)

Website
1 Gerai X 8 Order / Bln (Web Statis) X Rp.1.500.000 (HPP) = Rp.12.000.000 (Omzet Gerai / Bln)
Margin Kotor Rp.12.000.000 X 25% = Rp.3.000.000

50 Gerai X Rp.12.000.000 = Rp.600.000.000 (± Omzet Kotor Franchise / Bln)
Margin Kotor Rp.600.000.000 X 3,50% = Rp.21.000.000

2 Franchise X Rp.600.000.000 = Rp.1.200.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kabupaten)
Margin Kotor Rp.1.200.000.000 X 2,50% = Rp.30.000.000

4 Franchise X Rp.600.000.000 = Rp.2.400.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kotamadya)
Margin Kotor Rp.2.400.000.000 X 2,50% = Rp.60.000.000

Software
1 Gerai X 1 Order / Bln (Web Statis) X Rp.5.000.000 (HPP) = Rp.5.000.000 (Omzet Gerai / Bln)
Margin Kotor Rp.5.000.000 X 25% = Rp.1.250.000

50 Gerai X Rp.5.000.000 = Rp.250.000.000 (± Omzet Kotor Franchise / Bln)
Margin Kotor Rp.250.000.000 X 3% = Rp.7.500.000

2 Franchise X Rp.250.000.000 = Rp.500.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kabupaten)
Margin Kotor Rp.500.000.000 X 2% = Rp.10.000.000

4 Franchise X Rp.250.000.000 = Rp.1.000.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kotamadya)
Margin Kotor Rp.1.000.000.000 X 2% = Rp.20.000.000

UNIT BISNIS TOUR & TRAVEL

1 Franchise mengendalikan minimal nya 50 Gerai
Formasi tingkat kotamadya adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 4 Frchs (minimal 200 Gerai)
Formasi tingkat kabupaten adalah 1 MF dengan menkoordinasi 2 Frchs (minimal 100 Gerai)

Ticketing
1 Gerai X 150 Order / Bln (Domestik / International) X Rp.500.000 (HPP) = Rp.75.000.000 (Omzet Gerai / Bln)
Margin Kotor : Rp.75.000.000 X 1% = Rp.750.000

50 Gerai X Rp.75.000.000 = Rp.3.750.000.000 (± Omzet Kotor Franchise / Bln)
Margin Kotor Rp.3.750.000.000 X 0,45% = Rp.16.875.000

2 Franchise X Rp.3.750.000.000 = Rp.7.500.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kabupaten)
Margin Kotor Rp.7.500.000.000 X 0,35% = Rp.26.250.000

4 Franchise X Rp.3.750.000.000 = Rp.15.000.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kotamadya)
Margin Kotor Rp.15.000.000.000 X 0,40% = Rp.60.000.000

Voucher Hotel
1 Gerai X 90 Order / Bln (Domestik) X Rp.500.000 (HPP) = Rp.45.000.000 (Omzet Gerai / Bln)
Margin Kotor : Rp.45.000.000 X 1% = Rp.450.000

50 Gerai X Rp.45.000.000 = Rp.2.250.000.000 (± Omzet Kotor Franchise / Bln)
Margin Kotor Rp.2.250.000.000 X 0,45% = Rp.10.125.000

2 Franchise X Rp.2.250.000.000 = Rp.4.500.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kabupaten)
Margin Kotor Rp.4.500.000.000 X 0,30% = Rp.13.500.000

4 Franchise X Rp.2.250.000.000 = Rp.9.000.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kotamadya)
Margin Kotor Rp.9.000.000.000 X 0,35% = Rp.31.500.000

Paket Wisata
1 Gerai X 2 Order / Bln (Domestik) X Rp.500.000 (HPP) = Rp.1.000.000 (Omzet Gerai / Bln)
Margin Kotor : Rp.1.000.000 X 1% = Rp.10.000

50 Gerai X Rp.1.000.000 = Rp.50.000.000 (± Omzet Kotor Franchise / Bln)
Margin Kotor Rp.50.000.000 X 0,40% = Rp.200.000

2 Franchise X Rp.50.000.000 = Rp.100.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kabupaten)
Margin Kotor Rp.100.000.000 X 0,30% = Rp.3.000.000

4 Franchise X Rp.50.000.000 = Rp.200.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kotamadya)
Margin Kotor Rp.200.000.000 X 0,30% = Rp.6.000.000

UNIT BISNIS UMROH DAN HAJI

1 Franchise mengendalikan minimal nya 50 Gerai
Formasi tingkat kotamadya adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 4 Frchs (minimal 200 Gerai)
Formasi tingkat kabupaten adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 2 Frchs (minimal 100 Gerai)

Umroh
1 Gerai X 5 Jamaah / Bln X $1750 = $8.750 (Omzet Gerai / Bln)
Margin Kotor : $8750 X 7,50% = $875

50 Gerai X $8750 = $437.500 (± Omzet Kotor Franchise / Bln)
Margin Kotor $437.500 X 0,80% = $3500

2 Franchise X $437.500 = $875.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kabupaten)
Margin Kotor $875.000 X 0,70% = $6.175

4 Franchise X $437.500 = $1.750.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kotamadya)
Margin Kotor $1.750.000 X 0,70 % = $12.250

Haji Plus
1 Gerai X 2 Jamaah / Bln X $7000 = $14.000 (Omzet Gerai / Bln)
Margin Kotor : $14.000 X 7,50% = $1.050

50 Gerai X $14.000 = $700.000 (± Omzet Kotor Franchise / Bln)
Margin Kotor $700.000 X 0,80% = $5.600

2 Franchise X $700.000 = $1.400.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kabupaten)
Margin Kotor $1.400.000 X 0,70% = $9.800

4 Franchise X $700.000 = $2.800.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kotamadya)
Margin Kotor $2.800.000 X 0,80% = $22.400

UNIT BISNIS BIRO IKLAN & DISTRIBUTOR MASS MEDIA

1 Franchise mengendalikan minimal nya 50 Gerai
Formasi tingkat kotamadya adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 4 Frchs (minimal 200 Gerai)
Formasi tingkat kabupaten adalah 1 MF dengan menkoordinasi 2 Frchs (minimal 100 Gerai)

BIRO IKLAN
1 Gerai X 90 Order / Bln X Rp.120.000 = Rp.10.800.000 (Omzet Gerai / Bln)
Margin Kotor : Rp.10.800.000 X 10% = Rp.1.080.000

50 Gerai X Rp.10.800.000 = Rp.540.000.000 (± Omzet Kotor Franchise / Bln)
Margin Kotor Rp.540.000.000 X 0,90% = Rp.4.860.000

2 Franchise X Rp.540.000.000 = Rp.1.080.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kabupaten)
Margin Kotor Rp.1.080.000.000 X 0,60% = Rp.6.480.000

4 Franchise X Rp.540.000.000 = Rp.2.160.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kotamadya)
Margin Kotor Rp.2.160.000.000 X 0,70% = Rp.15.120.000

DISTRIBUTOR MASS MEDIA

Untuk jumlah item mass media (Koran,Tabloid,majalah) saat ini yang beredar di lokal / nasional adalah ± 2000 Item yang terbit harian,mingguan,dwi mingguan, dan bulanan.

Ilustrasi omzet gerai rata-rata dalam 1 bulan.
Koran : 15 Eksp X Rp.3.500 = Rp. 52.500 / Hari X 30 Hari = Rp. 1.575.000
Tabloid : 15 Eksp X Rp.10.000 = Rp.150.000 / Hari X 30 Hari = Rp. 4.500.000
Majalah : 15 Eksp X Rp.10.000 = Rp.150.000 / Hari X 30 Hari= Rp. 4.500.000 +
Rp.10.575.000

1 Gerai omzet Rp.10.575.000 X 10% = Rp.1.057.500 (Margin Kotor)

50 Gerai X Rp.10.575.000 = Rp.528.750.000 (Omzet kotor Franchise / Bln)
Rp.528.750.000 X 0,90% = Rp. 4.578.750 (Margin Kotor / Bln)

2 Franchise X Rp.528.750.000 = Rp 1.057.500.000 (Omzet kotor Master Franchise / Bln Kabupaten) X 0,60% = Rp. 6.345.000 (Margin Kotor / Bln)
4 Franchise X Rp.528.750.000 = Rp.2.115.000.000 (Omzet kotor Master Franchise / Bln Kotamadya) X 0,70% = Rp.14.805.000 (Margin kotor / Bln)

UNIT BISNIS ADVERTISING

1 Franchise mengendalikan minimal nya 50 Gerai
Formasi tingkat kotamadya adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 4 Frchs (minimal 200 Gerai)
Formasi tingkat kabupaten adalah 1 MF dengan menkoordinasi 2 Frchs (minimal 100 Gerai)

Untuk Unit bisnis advertising (indoor & Outdoor) terdiri dari ratusan item
Ilustrasi omzet rata-rata dalam 1 bulan

Indoor (Flyer,Nota,Stempel,Id Card,Mug,Pin,X-banner,Dll)

1 Gerai omzet order rata2 produk indoor dalam 1 bulan adalah ± Rp.5.000.000 X 10% (prosentase Margin) = Rp.500.000

50 gerai X Rp.5.000.000 = Rp.250.000.000 (Omzet kotor Franchise / Bln)
Rp.250.000.000 X 0,80% (Margin Prosentase) = Rp.2.000.000

2 Franchise X Rp.250.000.000 = Rp.500.000.000 (Omzet kotor Master Franchise / Bln Tingkat Kabupaten) X 0,80% (Margin Prosentase) = Rp.4.000.000
4 Franchise X Rp.250.000.000 = Rp.1.000.000.000 (Omzet kotor Master Franchise / Bln Tingkat Kotamadya) X 0,80% (Margin Prosentase) = Rp.8.000.000

Outdoor (Spanduk & Media Papan Reklame)
5 Order (dari keseluruhan gerai yang ada di Franchise) X Rp.50.000.000 = Rp.250.000.000 (Omzet kotor Franchise / Bln)
Rp.250.000.000 X 0,90% (Margin Prosentase) = Rp.2.250.000

2 franchise X Rp.250.000.000 = Rp.500.000.000 (Omzet kotor Master Franchise / Bln tingkat kabupaten) X 0,80% (Margin Prosentase) = Rp.4.000.000
4 franchise X Rp.250.000.000 = Rp.1.000.000.000 (Omzet kotor Master Franchise / Bln Tingkat Kotamadya) X 0,80% (Margin Prosentase) = Rp.8.000.000

UNIT BISNIS COURRIER & CARGO

1 Franchise mengendalikan minimal nya 50 Gerai
Formasi tingkat kotamadya adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 4 Frchs (minimal 200 Gerai)
Formasi tingkat kabupaten adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 2 Frchs (minimal 100 Gerai)

1 Gerai X 120 Order / Bln X Rp.50.000 (HPP) = Rp.6.000.000 (Omzet Gerai / Bln)
Margin Kotor : Rp.6.000.000 X 10% = Rp.600.000

50 Gerai X Rp.6.000.000 = Rp.180.000.000 (± Omzet Kotor Franchise / Bln)
Margin Kotor Rp.180.000.000 X 1,30% = Rp.2.340.000

2 Franchise X Rp.180.000.000 = Rp.360.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kabupaten)
Margin Kotor Rp.360.000.000 X 1,10% = Rp.3.960.000

4 Franchise X Rp.180.000.000 = Rp.720.000.000 (± Omzet Kotor Master Franchise / Bln Kotamadya)
Margin Kotor Rp.720.000.000 X 1,10% = Rp.7.920.000

UNIT BISNIS EVENT ORGANIZER

1 Franchise mengendalikan minimal nya 50 Gerai
Formasi tingkat kotamadya adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 4 Frchs (minimal 200 Gerai)
Formasi tingkat kabupaten adalah 1 MF dengan mengkoordinasi 2 Frchs (minimal 100 Gerai)

Event Organizer (Wedding Party,Exhibition Party,Musik Party,SeminarDll)
1 Gerai omzet order rata2 untuk produk EO dalam 1 bulan adalah ± Rp.5.000.000
Rp.5.000.000 X 15% (Margin Prosentase) = Rp.750.000

50 gerai X Rp.5.000.000 = Rp.250.000.000 (Omzet kotor Franchise / Bln)
Rp.250.000.000 X 3,50% (Margin Prosentase) = Rp.8.750.000

2 Franchise X Rp.250.000.000 = Rp.500.000.000 (Omzet kotor Master Franchise / Bln Tingkat Kabupaten)
Rp.500.000.000 X 2,50% (Margin Prosentase) = Rp.12.500.000

4 Franchise X Rp.250.000.000 = Rp.1.000.000.000 (Omzet kotor Master Franchise / Bln Tingkat Kotamadya)
Rp.1.000.000.000 X 2,50% = Rp.25.000.000

UNIT BISNIS AGROBIS

Hasil Perikanan,Pertanian,Peternakan.Untuk Tekhnis perhitungan margin gerai,franchise dan master franchise lebih jelasnya akan diinfokan lebih lanjut melalui web,email,dan surat edaran/bulletin.

UNIT BISNIS PERDAGANGAN UMUM

Produk Unggulan dan berpotensi dari di wilayah tersebut untuk bisa ditawarkan ke pasar domestik atau pun internasional (Eksport).Contohnya:Handicraft,furniture,makanan khas,pasir kwarsa,besi tua,Dll
Untuk Tekhnis perhitungan margin gerai,franchise dan master franchise lebih jelasnya akan diinfokan lebih lanjut melalui web,email,dan surat edaran/bulletin.

NB:

Untuk Tabel Ilutrasi & Estimasi target serta margin gerai,Franchise dan Master Franchise dijelaskan pada lembaran berikutnya.

1.Target estimasi diatas akan berbeda beda disesuiakan dengan kondisi geografis wilayah / daerah tersebut.
2.Untuk prosentase margin diatas sewaktu-waktu bisa ada perubahan disesuaikan dengan inflasi / fluktuasi dikarenakan kondisi ketersedian barang,Namun sebelum nya minimal 3 hari - 1 minggu sebelumnya akan diumumkan / diberitahukan melalui SMS,Email,dan buletin.dan untuk perubahan prosentase margin tersebut tetap mengacu pada maksimal nya jumlah margin yang diterima mitra.
3.Target estimasi omzet yang didapat Master franchise secara total semua unit bisnis adalah ± Rp.1.500.000.000,-
Dengan Estimasi Keuntungan bersih dari Master Franchise adalah ± Rp.100.000.000,- / Bln
4.Target estimasi omzet bagi Franchise secara total semua unit bisnis adalah ± Rp. 500.000.000,-
Dengan Estimasi Keuntungan bersih dari Master Franchise adalah ± Rp.50.000.000,- / Bln

Demikian ilustrasi singkat akan estimasi target omzet yang kami sajikan sebagai bahan pertimbangan,Besar harapan kami kepada calon mitra franchise bisa bekerjasama dengan SMBC.Atas atensi yang diberikan kami ucapkan terima kasih

Hormat kami,

Faisal Setiawan
Business Development Manager