

# Program Kemitraan Aiko Food Indonesia

2025

**Diajukan kepada Dinas Perdagangan Provinsi [Riau / Papua / Bengkulu]**

Disampaikan oleh: Ahmad Mustofa – CEO PT Aiko Surya Indonesia

Tanggal, Lokasi Presentasi

**aiko**

Selamat datang di presentasi program kemitraan dari PT Aiko Surya Indonesia – Inisiator makanan organik siap jual yang aman, praktis, dan berdampak.

# Overview

1. Visi & latar belakang Aiko
2. Peluang pasar dan kebutuhan konsumen
3. Skema dan potensi keuntungan program kemitraan
4. Sistem operasional & dukungan manajemen
5. Legalitas produk dan dampak sosial
6. Usulan kolaborasi dengan Dinas Perdagangan

# Visi & Latar Belakang Aiko

Menjadi perusahaan yang menjunjung tinggi nilai cinta, manfaat, dan visioner dalam semua aspek operasi bisnisnya.

## 01 2010–2018: Awal & Ekspansi Lokal

Memulai usaha bubur organik homemade di Bekasi dan berkembang hingga 13 outlet.

## 02 2019–2020: Legalitas & Fondasi Sistem

Resmi menjadi PT Aiko Surya Indonesia, akuisisi perusahaan distribusi, dan mulai membangun sistem kemitraan & retail.

## 03 2021–2023: Ekspansi Wilayah

Perluasan distribusi dari Jabodetabek ke wilayah luar Jawa: Sumatera, Kalimantan dan Bali, dengan 300 lebih outlet.





## **Suryani – Direktur**

Bertanggung jawab atas pengembangan sistem kemitraan, manajemen operasional, dan pengawasan kualitas produk serta layanan mitra di seluruh Indonesia.



## **Ahmad Mustofa – CEO**

Menentukan arah strategis perusahaan, memperluas kolaborasi nasional, dan memimpin pertumbuhan Aiko sebagai brand kemitraan makanan organik yang terpercaya.



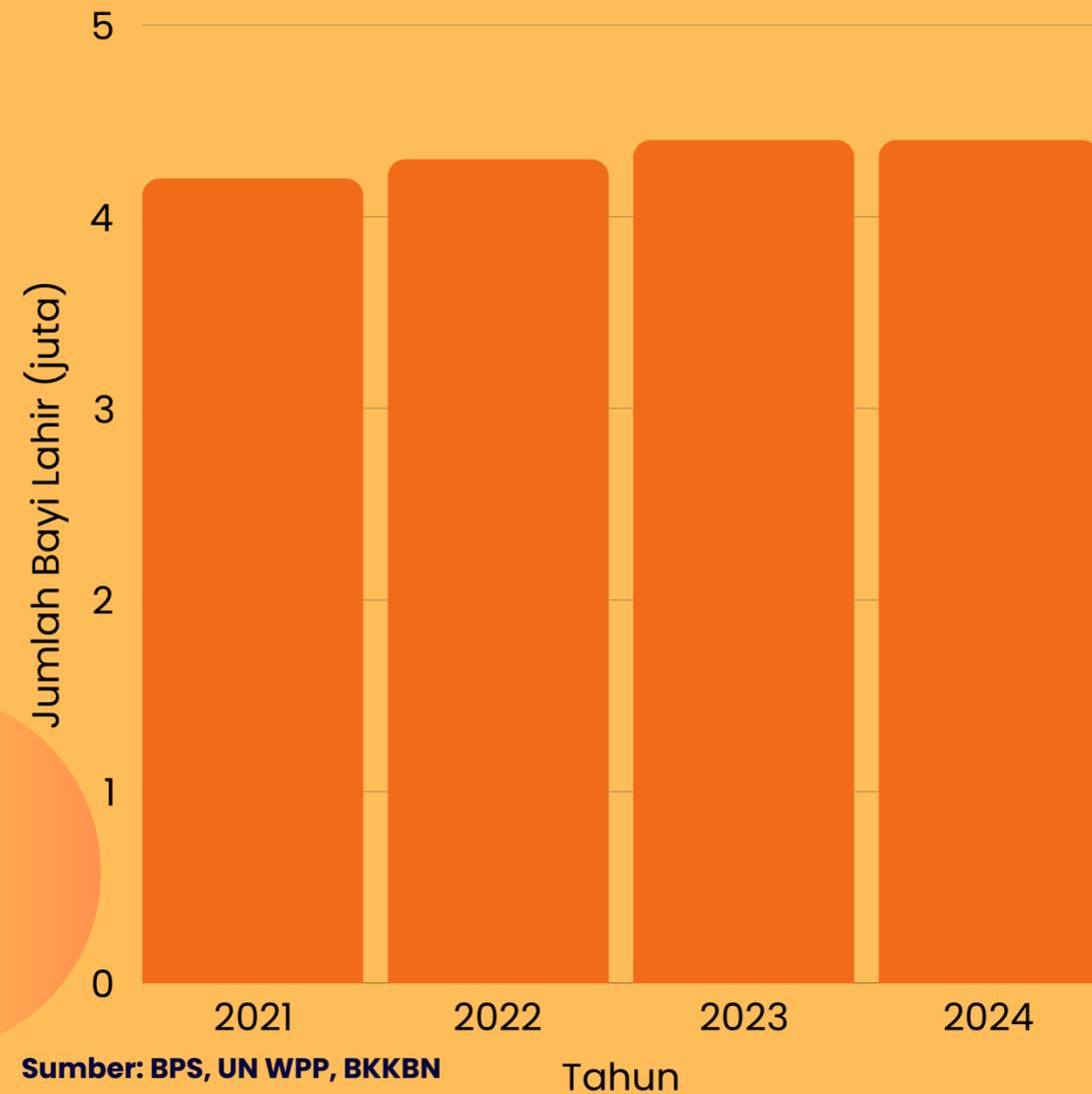
## **Yose Fernando – Wakil CEO**

Mendampingi CEO dalam eksekusi strategi bisnis dan operasional, serta memastikan sinergi antar tim dan efisiensi proses kerja di seluruh divisi.

# **Tim Manajemen Kami**

Dipimpin oleh profesional berpengalaman di bidang pangan, kemitraan, dan pemberdayaan UMKM.

# Peluang pasar dan kebutuhan konsumen



## 4 Juta Kelahiran, Tapi Gizi & Usaha Masih Jadi Tantangan

Mayoritas anak belum mendapat makanan pendamping yang sehat, sementara peluang usaha yang aman & siap pakai masih sangat terbatas.

# Solusi yang aiko hadirkan

## **Target Jelas :**

Ibu muda, pasangan muda, dan keluarga peduli gizi

**Tren sehat meningkat :**  
makanan organik, bergizi seimbang, dan berperan dalam pencegahan stunting."

**Repeat Order Tinggi :**  
MPASI dibutuhkan setiap hari, loyalitas tinggi

**Minim Pesaing Terstandar :**  
Belum banyak brand dengan sistem & legalitas lengkap

# Potensi Keuangan Outlet Aiko

Estimasi Kinerja Finansial Berdasarkan Skema Operasional

**Rp500.000 – Puluhan Juta**

**Omset Harian Potensial**

**5-7 bulan**

**Balik Modal (BEP):**

 **ROI Tinggi:** Bahan baku cepat berputar, margin stabil, repeat order tinggi dan Pasti nya Cashflow Sehat. Kami bantu susun proyeksi keuangan sesuai wilayah – menjadikan bisnis ini aset jangka panjang.

# Sistem yang Sudah Teruji

Aiko telah merancang sistem operasional yang mudah dijalankan, bahkan oleh pemula.

- SOP harian lengkap dan mudah diikuti
- Pelatihan untuk staf produksi dan penjualan
- Distribusi bahan baku dan kemasan langsung dari pusat
- Fleksibel: bisa dimulai dari gerobak, booth, hingga resto kecil



# Dukungan Penuh dari Awal

Mitra Aiko tidak berjalan sendiri. Kami menyediakan tim pendamping lengkap untuk memastikan setiap langkah berjalan optimal:

## **Tim Onboarding**

**Mitra** — bantu proses awal agar mitra siap operasional

## **Marketing**

**Support** — dukungan promosi digital & offline

## **Monitoring**

**Berkala** — evaluasi performa outlet secara rutin

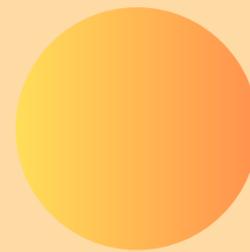
## **Webinar &**

**Pembinaan** — edukasi bisnis dan parenting berkelanjutan

*Karena kami percaya: bisnis yang baik bukan hanya soal produk, tapi juga bimbingan yang konsisten.*

# Produk Aman dan Terjamin

Seluruh produk Aiko telah memiliki legalitas dan sertifikasi lengkap, memastikan keamanan dan kepercayaan bagi konsumen maupun mitra.



- Izin edar BPOM. ✓
- Sertifikasi Organik. ✓
- Sertifikasi HACCP. ✓
- Sertifikasi Halal. ✓
- Sertifikasi Waralaba. ✓
- Produk sudah Terfortifikasi. ✓

Dengan legalitas yang kuat, konsumen merasa aman, dan mitra bisa fokus mengembangkan usaha tanpa rasa khawatir.

# Usaha yang Punya Nilai Lebih

kami membangun gerakan sosial yang berdampak nyata bagi masyarakat.

**Membantu anak-anak Indonesia tumbuh lebih sehat**



**Edukasi gizi dan parenting untuk keluarga**



**Pencegahan stunting sejak dini**



**Pemenuhan kebutuhan gizi anak secara berkelanjutan**



**Pemberdayaan petani organik lokal**



**Pembukaan lapangan kerja di berbagai wilayah**



# Aiko Tumbuh Bersama Mitra dengan lebih dari 300 Outlet Aktif di Indonesia



# Skema Kemitraan Aiko

## Modal Awal

No	Komponen	Jumlah Biaya (Rupiah)
1	Biaya Paket Kemitraan	20.000.000
2	Biaya Lisensi Kemitraan	5.000.000
3	Stok Cadangan Bahan Baku 1 Bulan	2.829.000
4	Biawa Sewa Lapak (Outlet)	500.000
5	Biaya Gaji Sales Outlet	1.000.000
6	Biaya Promosi Awal (Grand Opening & Promo)	1.000.000
<b>Total</b>		<b>30.329.000</b>

# Skema Kemitraan Aiko

## Proyeksi Penjualan

Komponen	Low	Middle	Potensial
Harga Jual Per Porsi	7.000	7.000	7.000
Penjualan / Hari	33	66	99
Omset Harian	231.000	462.000	693.000
<b>Omset Bulanan</b>	<b>6.930.000</b>	<b>13.860.000</b>	20.790.000

# Skema Kemitraan Aiko

## Biaya Operasional

Komponen	Low	Middle	Potensial
Bahan Baku	2.169.000	4.338.000	6.507.000
Gaji Karyawan	1.000.000	1.250.000	1.500.000
Sewa Lapak (Outlet	500.000	500.000	500.000
Listrik dan Air	350.000	500.000	1.000.000
Biaya Marketing (Promo)	350.000	500.000	1.000.000
Lain-Lain	300.000	300.000	300.000
<b>Total</b>	<b>4.669.000</b>	<b>7.388.000</b>	<b>10.807.000</b>

# Skema Kemitraan Aiko

## Laba Rugi

Deskripsi	Omset	Biaya	Laba Bersih	Margin
Low	6.930.000	4.669.000	2.261.000	33%
Middle	13.860.000	7.388.000	6.472.000	47%
Potensial	20.790.000	10.807.000	9.983.000	48%

# Skema Kemitraan Aiko

## ROI (Return On Investment)

Deskripsi	Modal Awal	Laba Bersih Bulanan	Estimasi ROI
Low	30.329.000	2.261.000	13
Middle	30.329.000	6.472.000	5
Potensial	30.329.000	9.983.000	3



Aiko hadir dengan pasar yang jelas, sistem teruji, dukungan menyeluruh, dan dampak sosial nyata. di tengah 4 juta kelahiran tiap tahun, hanya sedikit anak yang mendapat gizi optimal. **Bersama Aiko, Anda tidak sekadar membangun usaha—tapi ikut menghadirkan solusi** untuk masa depan yang lebih sehat dan berdaya.

Ahmad Mustofa, CEO



# Terima Kasih

Atas perhatian dan kesempatan yang diberikan.

Kami siap tumbuh dan berkontribusi bersama untuk masa depan yang lebih sehat dan berdaya.

Untuk pertanyaan lebih lanjut atau diskusi kerja sama, silakan hubungi saya di **ahmadmusthafa487@gmail.com**  
**+62 812-7883-6862**