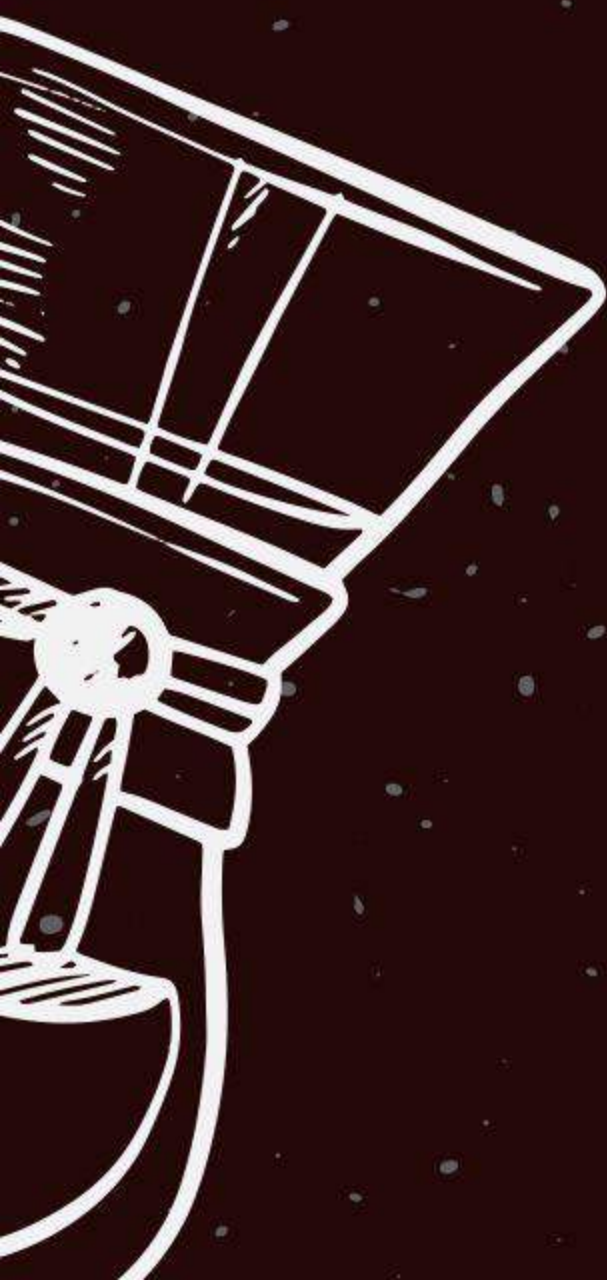




Aromia

Coffee & Roastery



P R O S P E K T U S



Pembelian saham bisnis merupakan aktivitas berisiko tinggi. Anda berinvestasi pada bisnis yang mungkin saja mengalami kenaikan dan penurunan kinerja bahkan mengalami kegagalan.

Harap menggunakan pertimbangan ekstra dalam membuat keputusan untuk membeli saham. Ada kemungkinan Anda tidak bisa menjual kembali saham bisnis dengan cepat.

Lakukan diversifikasi investasi, hanya gunakan dana yang siap Anda lepaskan (afford to loose) dan atau disimpan dalam jangka panjang.

Santara tidak memaksa pengguna untuk membeli saham UKM sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh pengguna.

Santara bertindak sebagai penyelenggara urun dana yang mempertemukan pemodal dan penerbit, bukan sebagai pihak yang menjalankan bisnis (Penerbit). Otoritas Jasa Keuangan bertindak sebagai regulator dan pemberi izin, bukan sebagai penjamin investasi.

Semua data yang tersaji didalam prospektus ini diperoleh dari Penerbit dan data sekunder faktual penunjang.

Keputusan pembelian saham, sepenuhnya merupakan hak dan tanggung jawab Pemodal (investor). Dengan membeli saham di Santara berarti Anda sudah menyetujui seluruh syarat dan ketentuan serta memahami semua risiko investasi termasuk risiko kehilangan sebagian atau seluruh modal.



HIGHLIGHT INDUSTRY

Kopi merupakan jenis minuman populer kedua setelah teh dan merupakan komoditi yang paling banyak diperdagangkan.

Indonesia sendiri termasuk sebagai 5 negara produsen dan eksportir kopi terbesar di dunia.

Meskipun memproduksi kopi dalam jumlah besar, namun kopi Indonesia lebih banyak dikonsumsi di dalam negeri. Menurut data hasil panen tahun 2017-2018, Negara Indonesia menghasilkan kopi sebanyak 636.000 metric ton.



Sumber



Menengok ke belakang, kopi merupakan salah satu minuman yang disajikan di hampir segala acara dan suasana di Indonesia.

Kebiasaan minum kopi bermetamorfosa menjadi kebiasaaan perekat saat berkumpul bersama kolega.

Perkembangan kopi Indonesia yang begitu pesat dipengaruhi *third wave coffee* dimana kopi dianggap sebagai minuman artisan, dengan kualitas dan asal usulnya yang cukup diperhatikan. Maka tak heran, saat ini kita dimanjakan dengan kehadiran banyak *coffee shop* disekitar kita.

Sumber





Ketua Asosiasi Pengusaha Kafe dan Restoran Indonesia (Apkrindo) mengatakan saat ini *startup Coffee Shop* memang tengah diminat masyarakat.

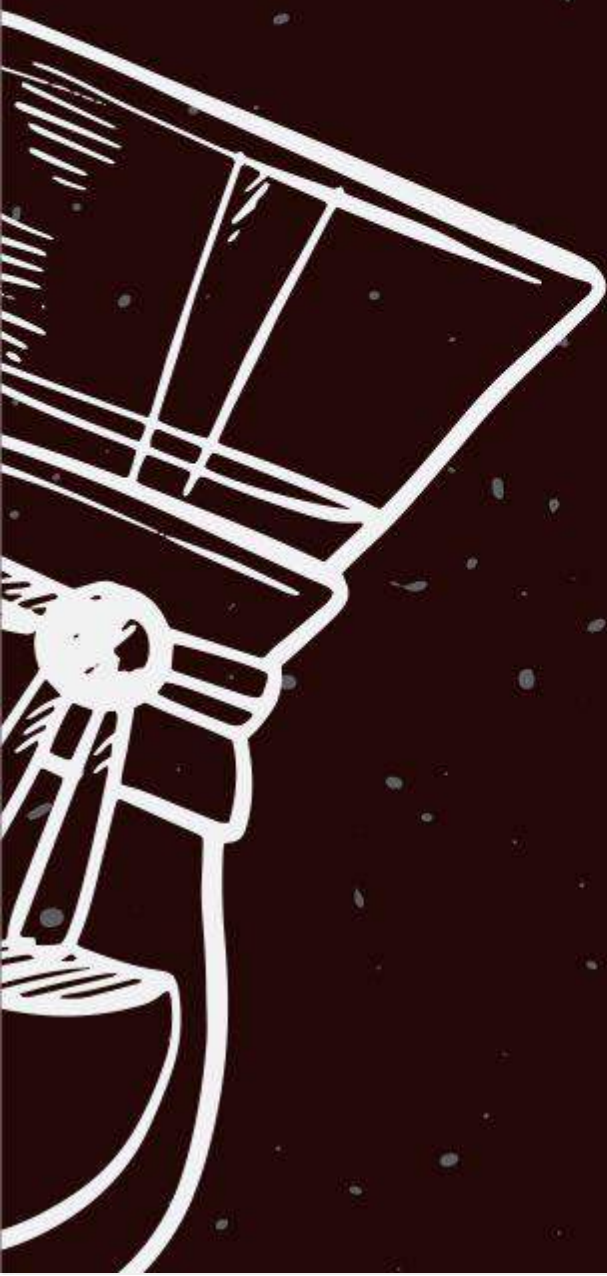
Peluang bisnis *Coffee Shop* merupakan peluang bisnis yang sangat menjanjikan. Pasar minuman kopi masih terbuka luas jika dibandingkan dengan populasi masyarakat Indonesia sejalan dengan *lifestyle* minum kopi sebagai sarana menunjukkan eksistensi.

Sumber





Sejarah Usaha





 **Aromia** Coffee didirikan oleh seorang pengusaha muda bernama **Oktaviano Iklas Kautsar** pada tahun 2016.

Pada awal mulanya, *brand* Aromia Coffee tidak membayangkan bisnis *Coffee Shop* tumbuh dan dikenal oleh masyarakat di Kota Salatiga.

Namun, dengan penetapan strategi marketing yang tepat, penguatan *brand*, peningkatan kualitas sajian, perbaikan kenyamanan ruangan, serta konsistensi dalam layanan, menjadikan Aromia Coffee menjadi salah satu *Coffee Shop* terfavorit.

Hal lain yang mendukung perkembangan usaha kami adalah jarak yang cukup dekat (100 meter) dengan kampus UKSW Salatiga.





Konsep bisnis yang dikembangkan oleh PT. Harum Prasama Kopi (PT. HPK) adalah *Coffee Shop*, namun secara garis besar adalah bisnis *F&B* serta *Roastery (Roasted Bean/kopi sangrai)*.

Produk sajian kopi Aromia adalah *Speciality Coffee* yang memiliki beberapa varian unggulan, antara lain ; *Single Origin* kopi, *Espresso based* dan *Milkbased* kopi.

Aromia sendiri juga menyediakan minuman non kopi, serta aneka makanan ringan dan berat untuk melengkapi menu sajian kepada pelanggannya.







Selain melayani makan di tempat, Aromia *Coffee Shop* juga melayani penjualan berbasis online seperti; Go Food, Grab Food.

Dalam rangka pengembangan bisnis, saat ini Aromia *Coffee Shop* sedang mempersiapkan pembukaan satu outlet *coffee shop*-nya yang lebih besar di daerah Kauman Salatiga.

Dengan adanya kesempatan untuk melakukan kerjasama melalui layanan urun dana ini, diharapkan dapat memberikan keuntungan bagi *shareholders*, serta membawa kebermanfaatan bagi pihak yang terkait didalam bisnis proses ini.







LOKASI USAHA

Outlet Eksisting



Aromia Coffee 1.0

Jl. Monginsidi No.5, Kec. Sidorejo,
Kota Salatiga, Jawa Tengah
50711

Outlet Baru



Aromia Coffee 2.0

Jl. Kauman, Sidorejo Lor,
Kec. Sidorejo, Kota Salatiga,
Jawa Tengah 50714



VIDEO PROFIL

PT HARUM PRASAMA KOPI

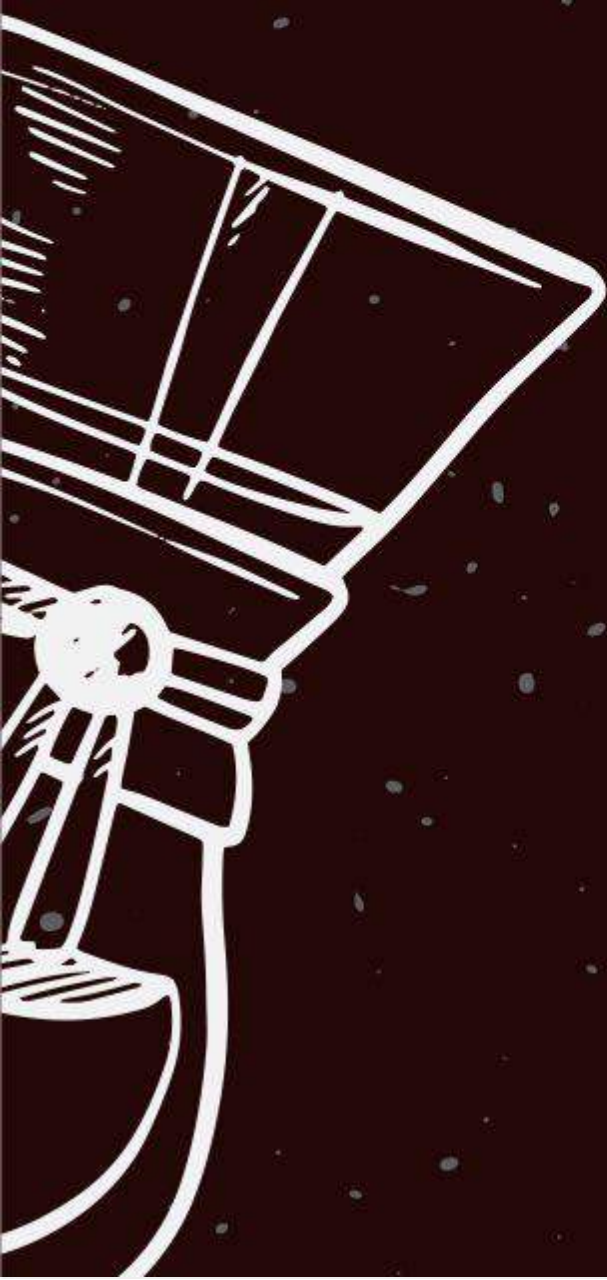


****Klik untuk menonton**





Profil Owner & Team





**Oktaviano
Iklas
Kautsar**
Direktur

Beliau telah menekuni bisnis Coffee Shop selama lebih dari 3 tahun.

Pilihan menekuni bisnis ini karena ybs memiliki ketertarikan (hobi) dengan produk kopi, hingga akhirnya beliau memperdalam ilmu pengolahan kopi dengan mengikuti brewing class di Tanamera Coffee Jakarta.

Beliau beserta tim baristanya juga aktif mengikuti kompetisi kopi taster. Puncaknya pada tahun 2018, Beliau mendapatkan 1st Winner Jogja Cup Taster Championship.



Vinsensius Helmy

Roastery

Lulusan Akuntansi Univ. Atma Jaya
Yogya tahun 2016 ini, mengawali
karirnya di dunia kopi sebagai
Barista di Studio Kopi Jogja selama
hampir 3 Tahun.

Selanjutnya, beliau melanjutkan
pengalamannya di dunia kopi
sebagai ; konsultan kopi di Libertad
Union Jakarta dan konsultan the
gade coffee & gold di 24 cabang di
Indonesia.

Di awal 2020, beliau memulai
petualangannya kembali di Aromia
Coffee Shop sekaligus pulang ke
kota kelahirannya.



Nanda Adi Saputra

Head
Kitchen

Beliau memiliki pengalaman sebagai staf produksi untuk usaha F&B sejak Tahun 2011.

Pada awalnya beliau mengawali karirnya di Grand Candi Hotel pada Tahun 2012, kemudian dilanjutkan ke restoran Pantai Marina pada 2013, Simpang Lima Resident hingga tahun 2016.

Pada Tahun 2016 beliau bergabung di Aromia Coffee hingga saat ini.

Beliau merupakan salah satu kunci yang membuat sajian Aromia Coffee menjadi spesial.





Kevin Quentin

Head Barista

Meskipun masih berstatus sebagai seorang mahasiswa ekonomi di UKSW Salatiga, tak menyurutkan hasrat beliau untuk menekuni dunia kopi yang dicintainya.

Beliau mengawali pengalamannya sebagai Barista sejak tahun 2016, dan memulai fokus sebagai Advance Barista sejak Februari 2018.

Puncaknya, pada Tahun 2019, ybs mendapatkan 1st Winner Jogja Cup Taster Championship



Aditya Setyawan

Marketing

Lulusan S1 Fakultas Teknik Informatika UKSW ini pernah bekerja sebagai graphic designer setelah lulus dari SMA.

Selanjutnya, beliau bergabung di perusahaan start up Chateris Solution dan bertanggung jawab pada pembuatan konten, design hingga layout tampilan.

Pengalaman beliau dalam hal Web Design & Development, Digital marketing, branding, memberikan nilai tambah bagi konten digital marketing Aromia Coffee.

In the bottom-right corner, there is a faint, stylized line drawing of a coffee cup with steam rising from it, surrounded by several coffee beans.



JUMLAH PEKERJA

KRU DAPUR : 5

BARISTA : 5

ROASTER : 1

MARKETING : 2

Catatan:

Saat ini, fungsi manajer keuangan, manajer pemasaran, manajer operasional masih dirangkap oleh Direktur Utama

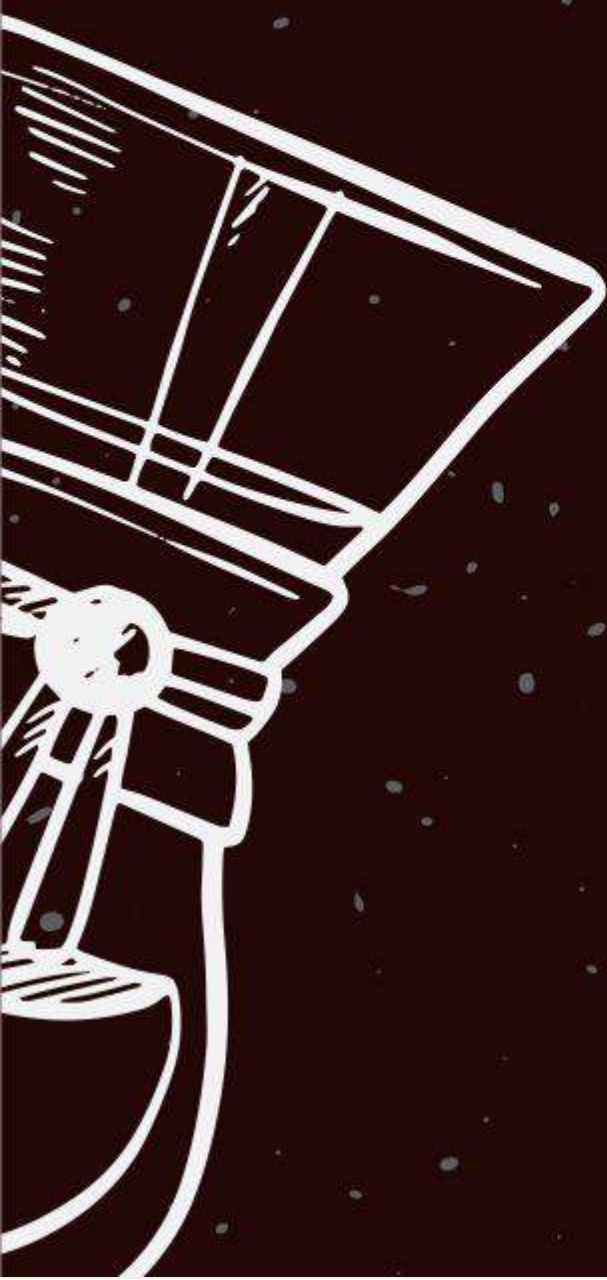






Penghargaan

—





1st Winner
Jogja Cup Tester 2018



1st Winner
Jogja Cup Tester 2019



Financial Highlight





Profit & Loss Statement Highlights

PT. Harum Prasama Kopi Periode 2018 & 2019

Dalam Rupiah Penuh

Pos Laba Rugi	2018	2019
Penjualan	648.000.000	1.211.577.298
Harga Pokok Penjualan (HPP)	291.600.000	613.934.195
Laba Kotor	356.400.000	597.643.103
Penjualan & Adm Umum (SGA)	129.000.000	334.367.854
Keuntungan Operasional	227.400.000	263.275.249
Pendapatan lainnya	0	0
Beban lainnya	0	82.322.780
Laba Bersih	227.400.000	180.952.469

Keterangan :

- Beban lainnya merupakan beban pinjaman perusahaan kepada *Peer to Peer Lending* (P2P).
- Pada periode terakhir laporan keuangan (tahun 2019), perusahaan mencatatkan kinerja yang baik dengan adanya kenaikan omset sebesar 86,97% dari periode sebelumnya. Dari sisi laba bersih, perusahaan mencatatkan penurunan dari periode sebelumnya. Penurunan tersebut terutama disebabkan adanya beban pinjaman yang harus dibayar oleh perusahaan dalam rangka investasi *outlet* Aromia 2.0. Selanjutnya atas pinjaman tersebut, akan dilakukan pelunasan menggunakan dana ECF yang terhimpun (menggantikan hutang dengan modal). Kedepan, laba bersih usaha diproyeksikan akan meningkat seiring dengan tidak adanya beban pinjaman yang ditanggung oleh perusahaan, serta dengan adanya pembukaan *outlet* baru (*branch out*)

Disclaimer :

- Jejak rekam penjualan masa lalu tidak mencerminkan angka penjualan dimasa yang akan datang





Jadi Pemilik Saham

**Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga**

25%

Dari Laba Bersih

* Angka diatas bukanlah yield investasi
Baca uraian pada kebijakan dividen



**BELI 1
DAPAT 2**

BELI 1 BISNIS

Dapat Dividen Dari
Cabang yang sudah
berjalan

Plus Cabang Baru
yang Akan Segera
Dibuka





Penawaran Saham Perdana

PT Harum Prasama Kopi

Kode Saham	: AROM
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 500.000.000
Total Saham Yang Dilepas	: 49%
Harga per lembar saham	: Rp 50.000,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.700.000,-
Periode Pembagian Dividen**	: 6 bulan
Masa Penawaran Saham***	: 60 hari

Catatan :

* Minimal investasi dimungkinkan menurun, dikarenakan sistem di Santara telah menggunakan dynamic minimum investment dengan mempertimbangkan dana yang telah masuk dan total kuota pemegang saham yang tersisa.

**Mengikuti kebijakan dividen perusahaan

***Sejak hari pertama dipublikasikan di website dan aplikasi Santara





Bagaimana Mekanisme Kerjasamanya?

1. Anda dan pemodal lainnya di Santara melakukan Urun Dana untuk memiliki 49% saham PT. Harum Prasama Kopi
2. Santara menyalurkan dana ke PT Harum Prasama Kopi untuk menjalankan bisnisnya
3. Manajemen PT Harum Prasama Kopi akan mengelola dana untuk mengembangkan usahanya.
4. PT Harum Prasama Kopi akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT Harum Prasama Kopi akan menyerahkan dividen usaha kepada Anda dan pemodal lainnya setiap periode pembagian dividen.
6. Anda dapat mengklaim dividen usaha melalui web dan atau aplikasi Santara.





YIELD INVESTASI DIPROYEKSIKAN SEBESAR

13%-23%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
500.000	353.281	25%	88.320	17,66%

Catatan :

1. Angka di atas dalam ribuan rupiah
2. Proyeksi yield investasi di atas adalah ilustrasi
3. Besaran dividen yang dibagikan kepada pemegang saham tetap mengikuti kebijakan dividen yang dituangkan perseroan dalam prospektus ini.



Kebijakan Dividen

Sesuai dengan peraturan perundang-undangan Indonesia, khususnya UUPT, keputusan pembayaran dividen mengacu pada ketentuan yang terdapat pada Anggaran Dasar Perseroan, yaitu melalui mekanisme RUPS berdasarkan rekomendasi Direksi Perusahaan.

Penentuan jumlah dan pembayaran tersebut, dilakukan dengan pertimbangan beberapa faktor, antara lain ; kemampuan kas perseroan, kondisi keuangan perusahaan, dan hal lainnya yang dipandang relevan oleh Direksi Perusahaan





Setelah Penawaran Umum Perdana Saham ini, perseroan bermaksud membayarkan dividen saham kepada investor dalam jumlah **sebanyak-banyaknya 25% dari laba bersih tahun berjalan**, setelah melakukan pencadangan laba bersih sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Perseroan dapat membagikan dividen interim sebelum tahun buku Perseroan berakhir berdasarkan keputusan Direksi. Ketentuan Dividen lainnya mengikuti UU PT.

Dividen tersebut diatas akan dibayar dalam mata uang Rupiah.







Pencatatan Kepemilikan Saham Pemodal

Pencatatan Saham Pada Aplikasi

Setelah proses pembelian saham berhasil, pemodal dapat melihat rincian kepemilikan saham pada menu Wallet di aplikasi Penyelenggara.

Pencatatan Saham Pada Anggaran Dasar

Setelah proses penyerahan dana dilakukan kepada perusahaan, proses administratif berikutnya adalah memasukkan pemodal ke dalam Anggaran Dasar Perusahaan.





Proses ini akan dilakukan melalui Notaris rekanan Penyelenggara dan akan diinformasikan kepada pemodal setelah proses tersebut telah selesai dilakukan.

Proses administratif ini termasuk pelaporan dalam sistem AHU - Kementerian Hukum dan HAM.

Pencatatan Saham Scriptless KSEI

Sesuai informasi pihak Penyelenggara, bahwa saat ini sedang dilakukan proses sinkronisasi IT antara pihak Penyelenggara dan KSEI.

Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.

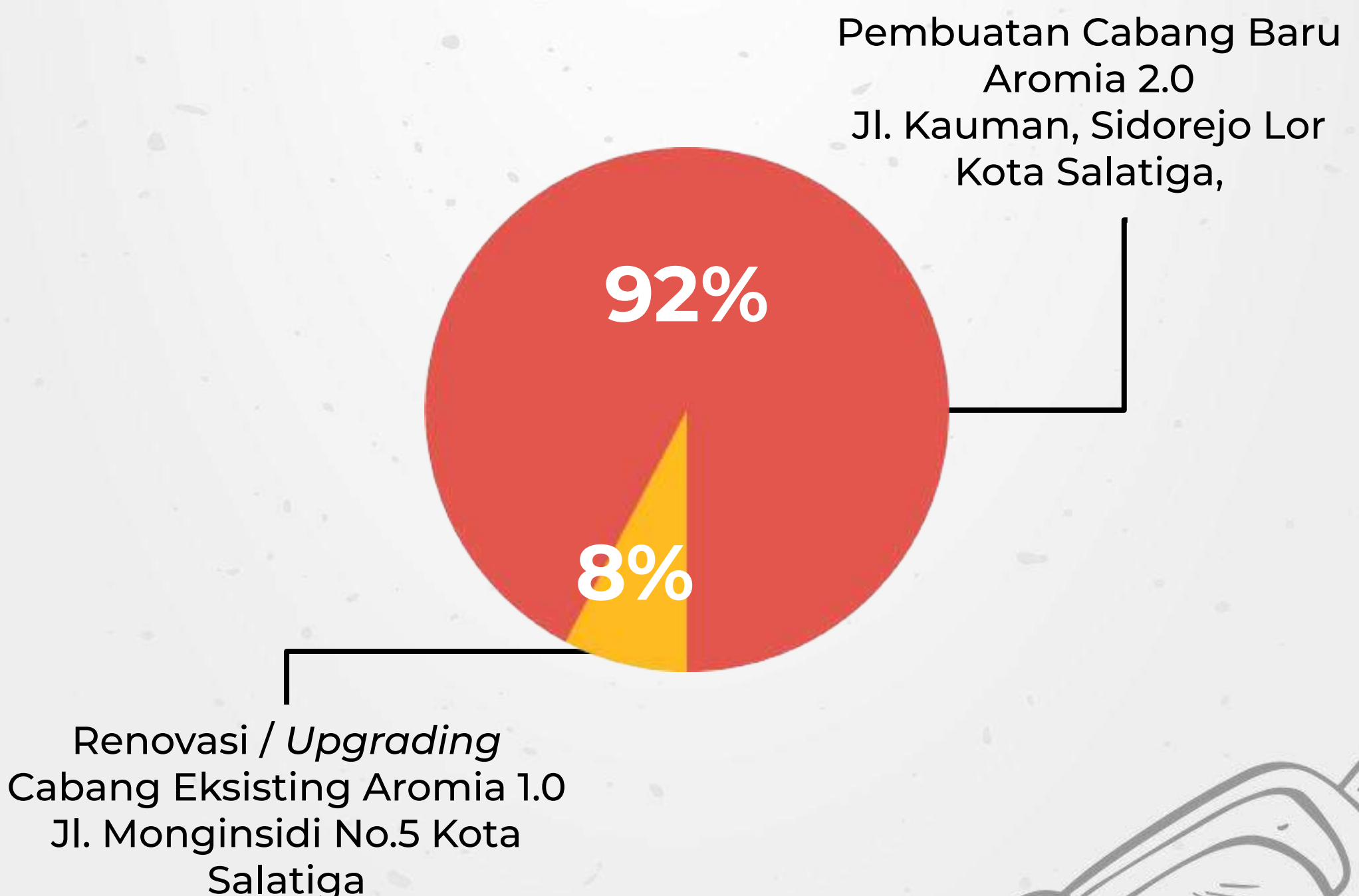






Rencana Penggunaan Dana

- Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk membuka *outlet* baru Aromia 2.0 (*include* pelunasan hutang P2P) dan renovasi / *upgrading outlet* eksisting dengan persentase penggunaan dana sbb :



- 
- Adapun jika dalam realisasi penggunaan dana terdapat kelebihan (realisasi penggunaan dana < nilai *listing*), maka kelebihan tersebut akan dipergunakan untuk menambah modal kerja atau investasi usaha PT. Harum Prasama Kopi.
 - Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT. Harum Prasama Kopi (*sharing* dana sendiri)
- 



Total Project Cost

Dalam Rupiah Penuh

No	Keterangan	Nilai
1	Pembukaan cabang baru Aromia 2.0 (Bangunan, mesin, peralatan / kebutuhan bar dan kebutuhan dapur)	489.910.000
2	Renovasi / <i>upgrading</i> cabang eksisting Aromia 1.0 (pembangunan musholla, dan <i>upgrading</i> mebelair)	45.000.000
Total		534.910.000

Keterangan :

- Kekurangan dana akan ditanggung oleh manajemen PT. Harum Prasama Kopi.
- Nilai TPC di atas adalah taksiran nilai awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.







Risiko Khusus dan Mitigasinya





Risiko Persaingan Usaha

Salah satu risiko bisnis *coffee shop* adalah tingginya persaingan pasar.

Persaingan dari sisi brand, lokasi, sajian menu, kenyamanan tempat, fasilitas, hingga program diskon merupakan beberapa faktor yang mempengaruhi customer untuk melakukan pilihan pembelian.

Persaingan tidak hanya datang dari pemain eksisting. Namun, juga dari pesaing baru dengan model bisnis kopi kekinian.

Kemungkinan berdirinya *coffee shop* di sekitar lokasi usaha Aromia Coffee di masa depan, tentunya juga menjadi tantangan tersendiri, mengingat saat ini lokasi usaha sangat strategis di daerah kampus.



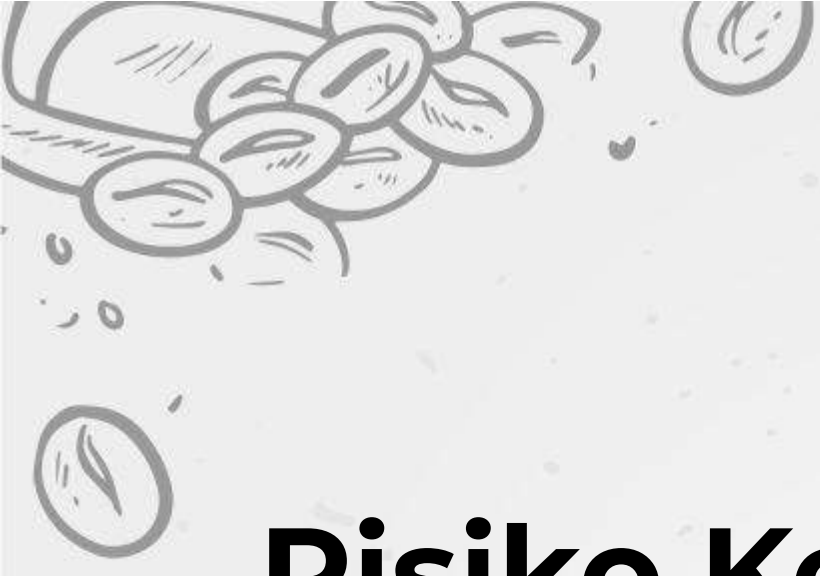


Dalam rangka meminimalisir risiko persaingan usaha. Perusahaan berkomitmen untuk membangun loyalitas pelanggan dengan cara memberikan pelayanan yang terbaik, menyediakan kopi dan sajian dengan rasa terbaik, menerapkan strategi pemasaran yang efektif dan menarik.

Selain melakukan pemenuhan dan penguatan SDM, perusahaan juga terus melakukan inovasi.

Perusahaan juga berusaha untuk menghadirkan konsep *coffee shop* yang sesuai dengan kebutuhan pasar, misalnya penyediaan *space* parkir yang luas, fasilitas *working space* dan fasilitas pendukung lainnya.





Risiko Kelangsungan Usaha

Tempat usaha yang ditempati saat ini dan yang akan dibuka dengan mekanisme sewa.

Namun risiko keberlangsungan usaha yang disebabkan tidak dapat diperpanjangnya masa sewa / pemindahan lokasi terbilang kecil dengan adanya hubungan keluarga antara pemilik usaha dengan pemilik tempat.





Risiko *Turnover* Tenaga Ahli

Peran tenaga ahli (barista, roaster dan koki) dalam industri kedai kopi sangatlah diandalkan, karena mereka menjadi tulang punggung perusahaan dalam menjaga kualitas sajian menu dan layanan.

Terjadinya *turnover* tenaga ahli tentunya akan berpengaruh pada *performance* usaha.





Saat ini tenaga ahli yang dimiliki oleh perusahaan memiliki loyalitas dan komitmen yang cukup baik, hal ini dibuktikan dengan masa kerja yang dilalui lebih dari 1 tahun.

Adapun upaya perusahaan untuk mengantisipasi risiko *turnover* tenaga ahli ini yaitu dengan memberikan komisi dan *reward* yang sesuai serta dengan melakukan upaya kaderisasi sehingga sistem *back up* dapat berjalan





Risiko Kenaikan Harga Bahan Baku

Tingginya permintaan di tengah ramainya pemain di bisnis kedai kopi menyebabkan harga biji kopi memiliki kecenderungan meningkat. Di sisi lain perusahaan perlu menjaga *profit margin* dan harga jual demi *sustainable*.

Untuk mewujudkan hal tersebut perusahaan melakukan kerjasama dengan *supplier* lokal yang telah terpercaya agar mendapatkan harga yang relatif stabil dan menerapkan kebijakan *buffer stock* dalam mengantisipasi lonjakan harga khususnya di masa *high season*.







Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT Harum Prasama Kopi

- Management kami didukung oleh SDM yang berkualitas, berpengalaman dan *passionate* di bidangnya.
 - Kopi yang kami jual ber- standard *Specialiity Coffee*
 - Penerapan strategi marketing atau gaya promosi kami juga cukup unik dan Milenial
 - Tidak hanya minuman kami juga menjual menu makanan berat maupun ringan yang bisa lezat karena didukung oleh staff kitchen yang sangat mumpuni.
 - Harga produk kami tawarkan sangat terjangkau dan sesuai segmen.
- 

- 
- Penerapan strategi marketing atau gaya promosi kami juga cukup unik dan *Millennials*.
 - Harga produk kami tawarkan sangat terjangkau dan sesuai dengan segmen pasar.

Hormat kami



Oktaviano Iklas Kautsar

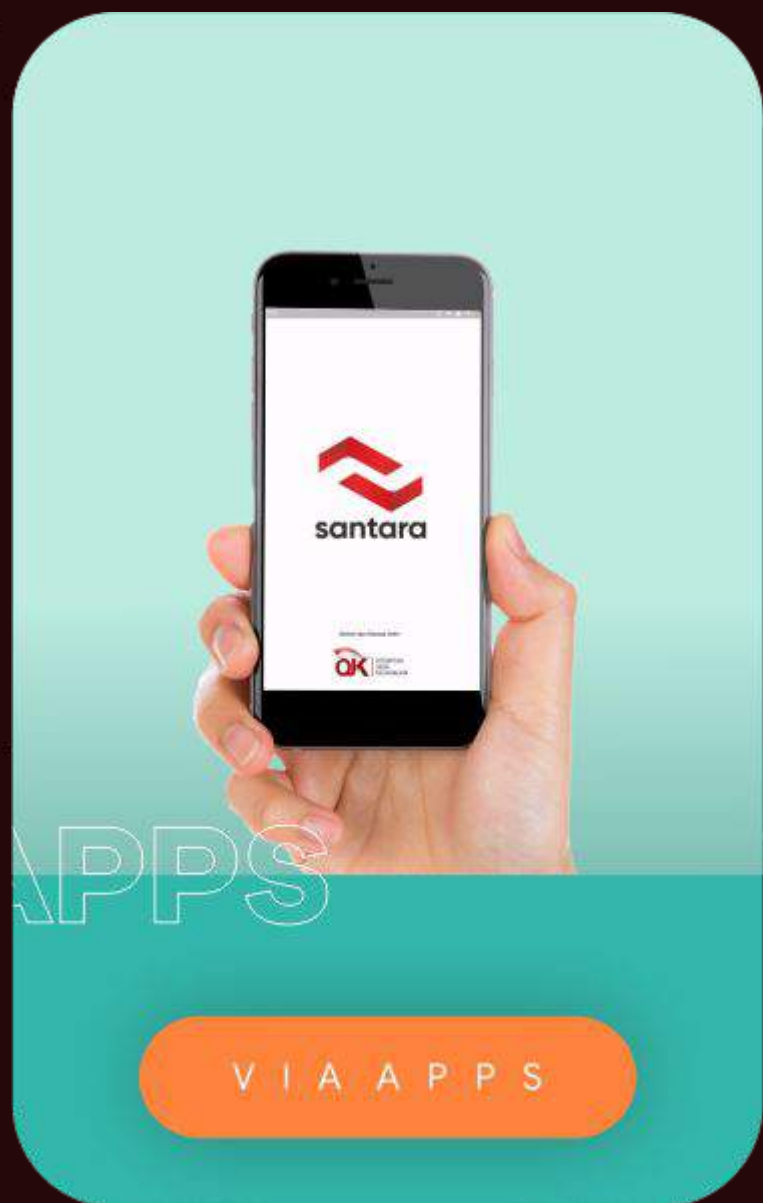
Direktur



Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT HARUM PRASAMA KOPI

Beli Sekarang



Available on



GET IT ON

Google Play



Available on the

App Store

Pembelian saham bisnis merupakan aktivitas berisiko tinggi. Anda berinvestasi pada bisnis yang mungkin saja mengalami kenaikan dan penurunan kinerja bahkan mengalami kegagalan.

Harap menggunakan pertimbangan ekstra dalam membuat keputusan untuk membeli saham. Ada kemungkinan Anda tidak bisa menjual kembali saham bisnis dengan cepat.

Lakukan diversifikasi investasi, hanya gunakan dana yang siap Anda lepaskan (affords to loose) dan atau disimpan dalam jangka panjang.

Santara tidak memaksa pengguna untuk membeli saham bisnis sebagai investasi. Semua keputusan pembelian merupakan keputusan independen oleh pengguna.

Santara bertindak sebagai penyelenggara urun dana yang mempertemukan pemodal dan penerbit, bukan sebagai pihak yang menjalankan bisnis (Penerbit). Otoritas Jasa Keuangan bertindak sebagai regulator dan pemberi izin, bukan sebagai penjamin investasi.

Semua data yang tersaji didalam prospektus ini diperoleh dari Penerbit dan data sekunder faktual penunjang.

Keputusan pembelian saham, sepenuhnya merupakan hak dan tanggung jawab Pemodal (investor).

Dengan membeli saham di Santara berarti Anda sudah menyetujui seluruh syarat dan ketentuan serta memahami semua risiko investasi termasuk risiko kehilangan sebagian atau seluruh modal.