



K·A·L·I·S



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. Penyelenggara tidak menjamin likuidasi saham pada saat *secondary market*.

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

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

Harap membaca kembali setiap klausul pada syarat & ketentuan sebagai Pemodal. Dengan memberikan persetujuan, maka Anda tunduk pada setiap isi klausula tersebut

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 di dalam 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

Parama Indonesia, lembaga yang membantu perusahaan start-up berkembang, menyatakan sektor kuliner Indonesia tumbuh rata-rata 7-14% per tahun dalam lima tahun terakhir.

Perkembangan ini tidak lepas dari perkembangan gaya hidup masyarakat yang juga terus tumbuh dan berkembang.

Bisnis bakery atau roti merupakan salah satu ladang bisnis kuliner yang cukup menjanjikan. Pasalnya selain bahan bakunya yang melimpah, minat masyarakat akan makanan yang satu ini juga terus mengalami peningkatan.

Hal itu terlihat dari banyaknya variasi roti yang terus bermunculan dan menjadi favorit.

Sumber



Salah satu jenis roti yang bertahan dan masih digemari hingga saat ini adalah Donat. Indonesia dinilai masih menjadi pasar yang prospektif bagi bisnis donat ditandai dengan semakin bermunculan pelaku usaha tersebut baik yang lokal maupun dari luar.

PT Indomarco Prismatama melalui anak usahanya “Mister Donut” menyampaikan bahwa donat saat ini merupakan salah satu makanan yang bisa diterima masyarakat, sehingga pasarnya masih terbuka lebar di Indonesia.

Meski demikian, memulai dan mengembangkan bisnis bakery tidak selalu seharum aromanya. Banyak tantangan yang dihadapi, mulai soal produksi, promosi sampai pelayanan ke pelanggan.

Selain keahlian untuk menciptakan dan mempertahankan resep donat yang dibuat, juga diperlukan keahlian untuk melakukan pemasaran.

Sumber



Selain itu hal hal seperti penguasaan supplier produk dan pemilihan target pasar untuk mengembangkan metode pemasaran merupakan hal yang penting dalam penguasaan di bisnis donat yang cukup tinggi persaingan.

Dengan mengusung konsep donat artisan premium, **Kalis Donuts** yang berlokasi di Jogja menawarkan ragam pilihan rasa donat yang unik dan handmade. Dengan menggunakan bahan yang berkualitas premium dan fresh setiap hari menjadikan donat kami bisa dinikmati oleh seluruh kalangan.

Bersaing dengan donat lokal yang telah lama eksis dan pemain baru yang dengan mudah muncul, kami mengedepankan kualitas dan rasa dengan harga yang sangat bersahabat. Hal tersebut, menjadi nilai yang akan kami bawa untuk pengembangan produk dan penjualan kedepannya.

Sumber

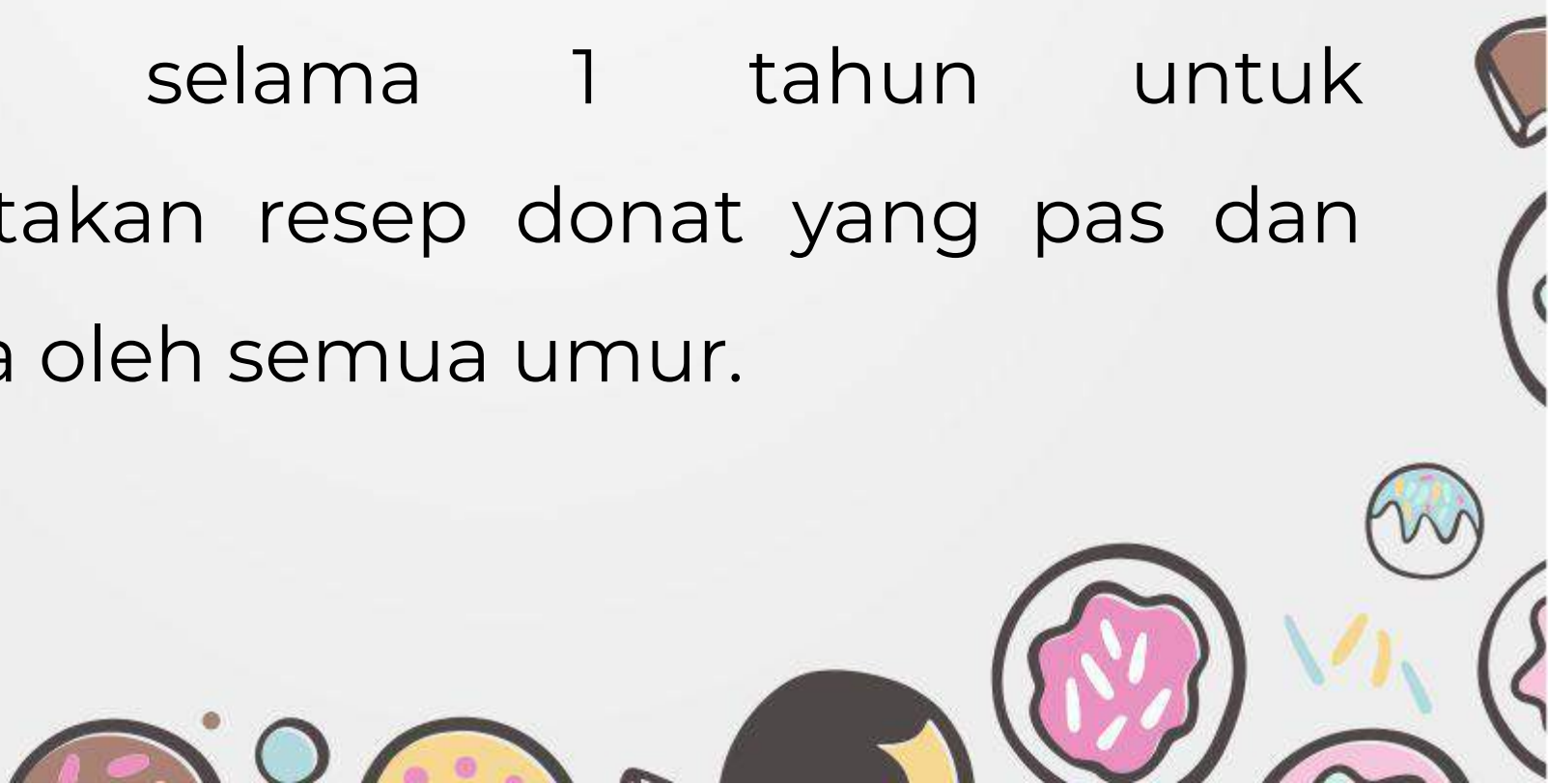
The image features a light pink background with a decorative border of various donuts and pastries. The donuts are illustrated in a simple, hand-drawn style with different colors and toppings. The text "SEJARAH USAHA" is centered on the page in a dark purple, hand-drawn font.

SEJARAH USAHA

Kalis Donuts hadir di tahun 2019 didirikan oleh kami sepasang suami Istri **Dimas** dan **Claudia** untuk meramaikan industri kuliner khususnya bakery di kota Jogja. Terciptanya Kalis Donuts, didasari atas pemikiran banyaknya *coffee shop* yang tumbuh khususnya di kota besar termasuk Yogyakarta.

Dengan pertumbuhan *coffee shop* dan kebutuhan gaya hidup khususnya milenial untuk nongkrong dan berkegiatan, kami memiliki ide untuk membuat teman pendamping kopi. Lalu kenapa Donat?

Donat, telah dikenal dan diterima oleh seluruh kalangan dan mudah untuk dikreasikan mengikuti selera dan perkembangan kuliner. Proses riset kami lakukan selama 1 tahun untuk menciptakan resep donat yang pas dan diterima oleh semua umur.



Berawal dari industri rumahan, saat ini kami mampu memproduksi hingga 2.000 pcs donut setiap harinya yang kami distribusikan melalui 2 outlet kami dan beberapa *coffee shop* yang telah bekerjasama.

Nama Kalis diambil dari sifat adonan roti yang sempurna selain itu nama ini sederhana dan mudah diingat.

Kalis Donuts yang kami produksi menggunakan bahan berkualitas premium dan dibuat secara artisan. Sesuai konsep yang kami usung sebagai *Premium Artisan Donuts*. Maksudnya artisan adalah dibuat satu per satu dengan tangan tanpa menggunakan mesin sehingga ukuran donatnya juga tidak bulat utuh namun tidak mengurangi kualitas dan rasa.

Hal ini yang menjadikan kami berbeda dengan pelaku bisnis donat lainnya, dan ini merupakan strategi kami untuk menarik pasar di ketatnya persaingan bisnis donat.





Berawal dari toko kecil di daerah Demangan, Yogyakarta, kami memutuskan untuk pindah lokasi untuk meng-*grab* sasaran pasar yang lebih luas. Saat ini, 2 outlet kami beroperasi di daerah Terban dan Moses, Yogyakarta.

Selain penjualan langsung melalui outlet, kami juga bekerja sama dengan beberapa *coffee shop* dan *co-working space* dengan metode kontrak kerjasama. Saat ini total terdapat 10 *coffee shop* dan *coworking space* yang telah bekerjasama dengan Kalis Donat.

Strategi penjualan yang kami terapkan adalah dengan memaksimalkan *online platform* sehingga target market lebih mudah dijangkau dan meningkatkan *customer experience*. Namun disisi lain, kami menyediakan tempat *dine-in* untuk pengunjung dapat menikmati donat di tempat.

Saat ini, produk Kalis Donut memiliki 14 varian rasa harga yang terjangkau untuk kualitas donat premium.

Seluruh produk donat yang kami jual setiap hari merupakan produk *fresh* yang diproduksi dibuat di hari yang sama. Kelebihan donat yang tidak dapat dihabiskan di hari produksi, kami salurkan kepada komunitas untuk *men-support* kegiatan sosial dan dapur umum sebagai bentuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) perusahaan.

Selama periode Pandemi (Akhir Maret- Juni 2020) kami tetap melakukan produksi dan penjualan dengan mengoptimalkan *online platform*. Selain itu, kami juga berstrategi melakukan pembukaan sistem *Pre-Order* bekerja sama dengan perusahaan Ekspedisi untuk area luar kota (Semarang, Jakarta, Bandung) yang mendapat antusiasme cukup tinggi.

Hal ini juga sebagai sarana kami melakukan *market research* untuk terkait daerah yang memiliki *demand* tinggi untuk pembukaan cabang baru kami.



Rencana ekspansi kami kedepannya adalah dengan pembukaan cabang baru di Semarang dan Pekanbaru. Pemilihan lokasi ini telah kami lakukan research secara seksama terkait market demand, daya beli masyarakat, perkembangan tren hingga persaingan produk serupa.

Kami menilai pembukaan cabang baru di 2 lokasi tersebut merupakan langkah baik untuk Kalis Donuts menjadi pioneer Premium Artisan Donut di area tersebut. Atas 2 lokasi tersebut, kami telah memiliki lokasi yang cukup premium dan cocok dengan target pasar Kalis Donuts.

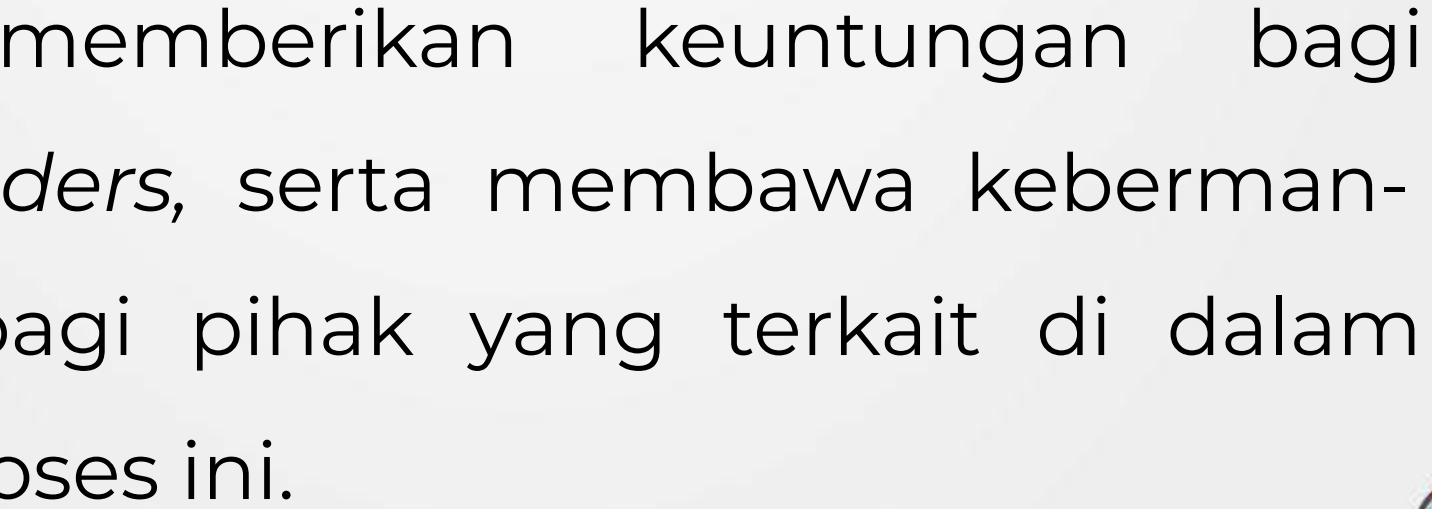
Meskipun baru berjalan selama 1 tahun, dengan professional staff yang kami miliki baik dari sisi produksi maupun marketing saat ini kami yakin mampu bersaing di Industri Kuliner Industri khususnya Donat



Konsep outlet baru yang akan kami buka di Semarang adalah dengan konsep Donat dan *Coffee Shop*. Sedangkan untuk outlet baru di Pekanbaru, lokasi kami berada di berlokasi berdampingan dengan *coffee shop* yang berlokasi di area premium sehingga kami optimis mampu menghasilkan omset yang cukup baik.

Selain penjualan langsung melalui outlet, seperti halnya di Jogja kami juga akan melakukan strategi kerjasama dengan *coffee shop* maupun *cafe* serta instansi di lokasi cabang baru.

Dengan adanya kesempatan untuk melakukan kerjasama melalui layanan urun dana ini, kami mengajak para investor untuk bergabung menjadi keluarga besar **Kalis Donuts**. Harapan kami kerjasama ini dapat memberikan keuntungan bagi *shareholders*, serta membawa keberuntungan bagi pihak yang terkait di dalam bisnis proses ini.





Lokasi Usaha

Kalis Donuts

Eksisting

Kalis Donuts Terban

Jl. Candrakirana No.23, Terban,
Kec. Gondokusuman, Kota Yogyakarta,
DIY 55223

Kalis Donuts Moses

Jl. Mrican Baru No.1, Mrican, Caturtunggal,
Kec. Depok, Kabupaten Sleman,
DIY 55281

Akan Dibuka

Kalis Donuts Pekanbaru

Jl. Thamrin No.87, Suka Maju, Kec. Sail,
Kota Pekanbaru, Riau 28115

Kalis Donuts Semarang

Jl. Singosari Raya No.47, Pleburan,
Kec. Semarang Sel., Kota Semarang,
Jawa Tengah 50241



Lokasi Usaha Eksisting



Kalis Donuts Terban



Kalis Donuts Moses

Lokasi Usaha akan Dibuka



Kalis Donuts Pekanbaru

Jl. Thamrin No.87, Suka Maju, Kec. Sail,
Kota Pekanbaru, Riau 28115

Lokasi Usaha akan Dibuka



Kalis Donuts Semarang

Jl. Singosari Raya No.47, Pleburan,
Kec. Semarang Sel., Kota Semarang,
Jawa Tengah 50241

VIDEO PROFIL

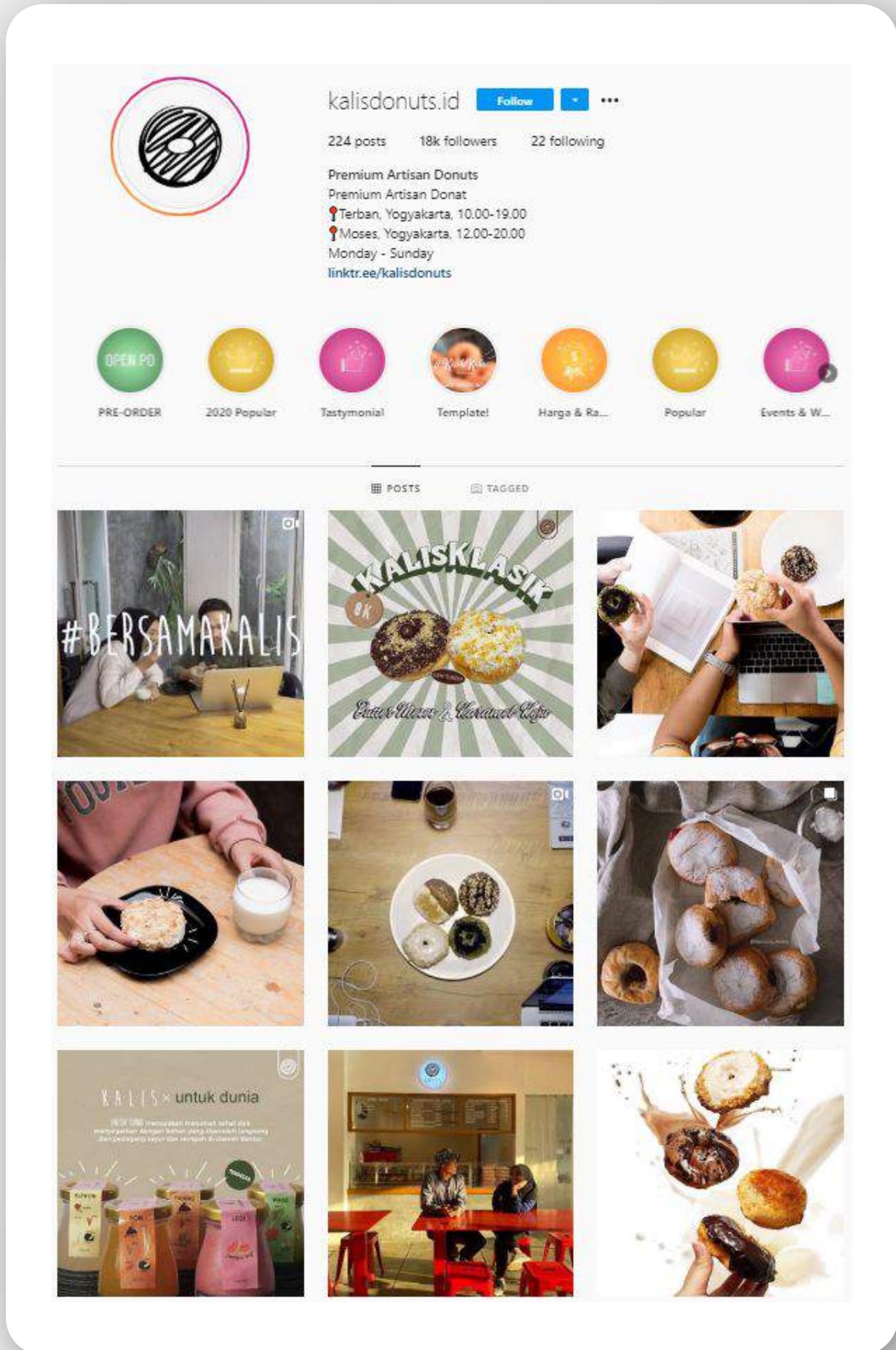
PT Kalis Damai Sejahtera



**Klik untuk menonton



Instagram Official

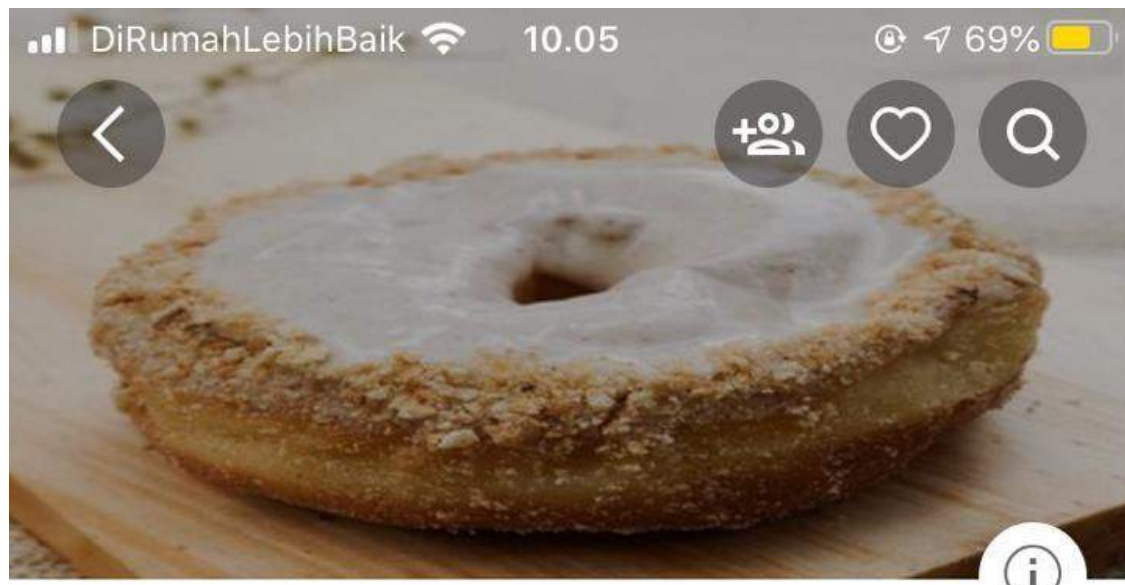


[@kalisdonuts.id](https://www.instagram.com/kalisdonuts.id)



Grab-Food




Grabfood/Kalis - Terban



 Preferred Merchants

Kalis - Terban

Dessert

 4.9  5.8 km  Rp19.000



Contactless delivery

Deliver now

[Change options](#)



Check for available promos

[See Promos](#)

For orders less than Rp20.000 for this restaurant, an order fee of Rp2.000 applies.

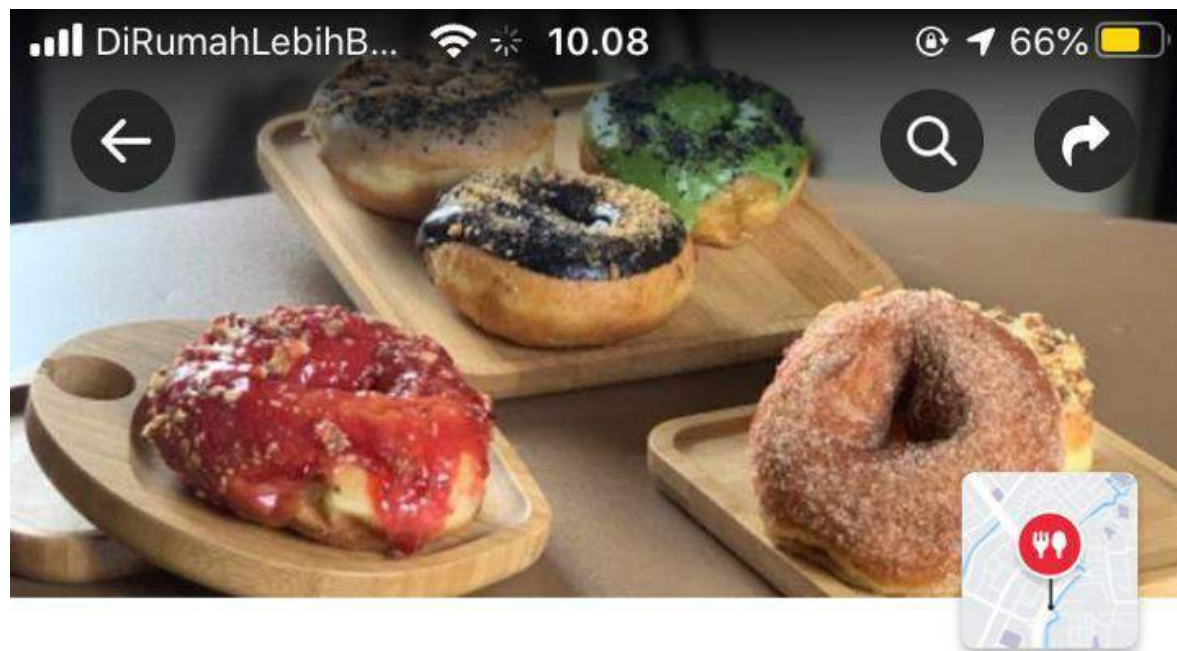


Recommended for you



Go-Food

GoFood/Kalis Donuts



Kalis Donuts, Gondokusuman

Jajanan

★ 4.9

Rasa enak

📍 5.82 km

43 min

\$\$\$

16rb-40rb



Super Partner

Dianter lebih cepat



Pickup

Pickup dalam 8 min

Promo yang tersedia

👛 Diskon ongkir 4rb pake GoPay. Gak ada min. order

Paket



1 Dozen Mixed Premium

Persediaan Habis

Tambah

1 Dozen Mixed Regular

Google Review

Kalis Donuts

KALIS DONUTS

Jl. Candrakirana No.23, Terban, Yogyakarta City, Special Region of Yogyakarta

[Write a review](#)

4.6  269 reviews

Sort by: Most relevant

All

cinnamon 3



Janatarum Sri Handono

Local Guide · 93 reviews · 3 photos

 2 weeks ago

This donut joint is so far suits to my liking. Especially the cinnamon and matcha flavoured, not the one that is too sweet, but just the right amount of sweetness. Other flavours are good too, the good thing about this doughnuts is the ... [More](#)

 Like



Gledin M

5 reviews

 2 weeks ago

best donut with affordable price for college students. they also provide hand washing place and temperature checking as soon as you enter the store. good job

 Like



Aulia Rahmah

Local Guide · 73 reviews · 68 photos

 5 months ago

Best donut in town. It's so soft and big. The price is so cheap compare to it's size. The place is not really big but comfortable. There are some chair and table if you want to dine in. They also sell an ice cream with some flavor. Sometimes we should've wait to get the donut because they sold so fast. Worth to wait

 1

Response from the owner 2 months ago

Hello Aulia. We are so glad to hear that you had a great experience with us.

We'd be glad to have you come back for stop by. 😊



Dionisius Kusuma

Local Guide · 23 reviews · 25 photos

 2 weeks ago

I always think this is Dunkin Donuts with kearifan lokal Yogyakarta. LoL

Taste better than Dunkin though and it is not as pricey as Dunkin (?) Certainly not as overly sweet as Dunkin too.

They offer reasonably priced donuts, starting from 8k up to 15k

Btw, the size of the donuts are on par with the price tag they charged

 Like

Response from the owner 2 weeks ago

Hai Dionisius.

Ah masa sih? Hehe. Terima kasih ya sudah kasih rating bintang 5 ke Kalis Donuts.

Oh ya sekadar untuk informasi, Kalis Donuts juga available di Laju Kopi, Moses. Buka setiap hari mulai

Google Review

Kalis Donuts



alfieky ramadhani

Local Guide · 47 reviews · 31 photos

★★★★★ a week ago

Creme brulee uenaqqqq 😊



👍 Like



Arfath Roan

4 reviews

★★★★★ 3 months ago

Best doughnut in town! Fall in love in the first bite ❤️ Don't believe in me, just try it and you'll know why this artisan doughnut is amazing 😊

👍 Like



Emanuel Damar

Local Guide · 10 reviews · 14 photos

★★★★★ a month ago

Nice and clean place with great taste of donut



👍 Like



Arnita Nurasri

Local Guide · 25 reviews · 31 photos

★★★★★ 7 months ago

Place : It is quite easy to find (becuz it is just located at the side of the road). They give free water for online drivers. I kinda say, that it is good to take the doughnut away, cause there are only 2 tables. ...

[More](#)



👍 Like



Khairul Anwar

Local Guide · 501 reviews · 1,194 photos

★★★★★ 8 months ago

Rising star donuts from Jogja and I loved it! The toppings have many choices and soft texture on the donuts. Because of high demand, they used to be sold out and out of stocks before the closing hour. In case you want to have it for big ...

[More](#)

👍 Like



Dimas Pradiantama

Local Guide · 29 reviews · 7 photos

★★★★★ 7 months ago

Im not a donut person, but when i tried this..... The only word is Delicious!!

The only problem is their staff too slowly, keep improving 🙌

👍 Like

The image features a light pink background with a decorative border of various donuts and pastries. The donuts are illustrated in a simple, hand-drawn style with different colors like yellow, brown, and pink, and various toppings such as sprinkles, chocolate chips, and frosting. The text "TEAM PROFILE" is centered in a dark purple, hand-drawn font.

TEAM PROFILE



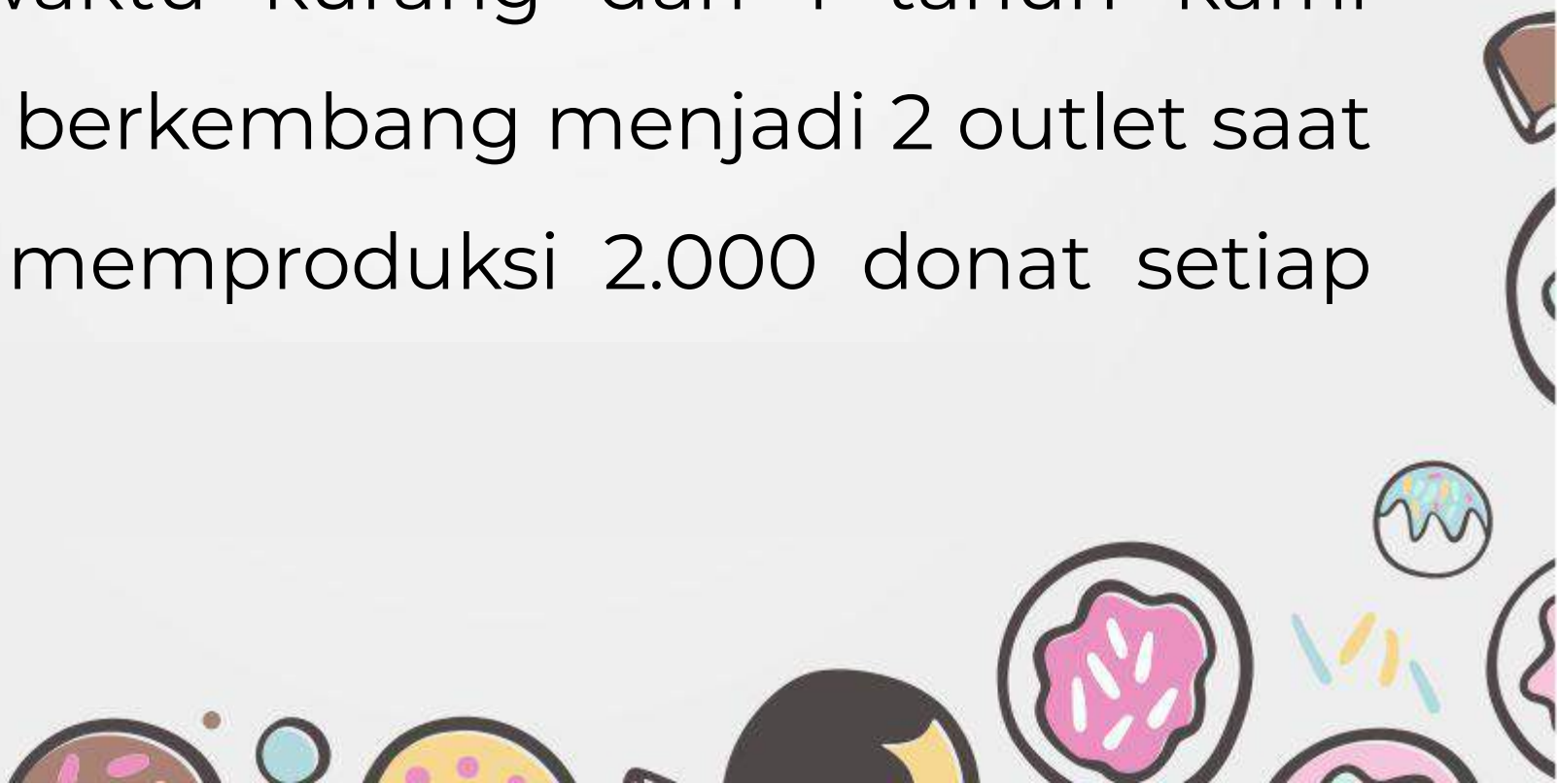
Claudia Juliana Sitepu

Direktur dan
Co-Founder

Saya selaku Direktur, memiliki misi dan visi untuk membawa Kalis Donuts menjadi *premium donut* yang fenomenal.

Dengan bekal 10 tahun di dunia digital creative agency, bekal terkait marketing pemasaran produk selain produksi yang dibantu oleh tim Kalis Donuts, saya yakin mampu menjadi bekal Kalis Donuts untuk tumbuh lebih besar.

Berawal dari industri rumahan, dalam kurun waktu kurang dari 1 tahun kami mampu berkembang menjadi 2 outlet saat ini dan memproduksi 2.000 donat setiap harinya.





Dimas Vandityo Onggo

Komisaris dan
Co-Founder

Kecintaan saya pada kuliner membawa saya menciptakan premium dessert yaitu “Artisan Donut” pertama di Yogya.

Segala bentuk ekspresi tertuang dalam variasi rasa dan topping donat yang dibuat secara *personalized*. Goal saya dan tim adalah menjadikan Kalis Donuts sebagai teman dalam segala aktifitas seperti hangout, study, teman minum kopi, teman nonton, teman dalam segala hal.

Dengan pengalaman saya di bidang *Branding & Communication* selama 15 tahun, kami memahami bagaimana cara merangkul target segmen secara emotional dari identitas brand yang dibentuk, menjadikan Kalis Donuts tidak hanya sebatas produk tapi juga bagian dari *lifestyle*.



Maria Anastasya Sitepu

General Manager

Dengan latar belakang saya di bidang *marketing* dan *promotion* di salah satu perusahaan perusahaan *FMCG* dan *marketing communication* di *multinational company*, saya dipercaya sebagai *General Manager* dari Kalis Donuts.

Sebagai GM, saya bertanggung jawab dalam pengembangan strategi marketing, dari merencanakan, mengimplementasikan, mengoordinasikan, memantau dan menganalisis semua kegiatan komersial perusahaan seperti kegiatan promosi dan event.





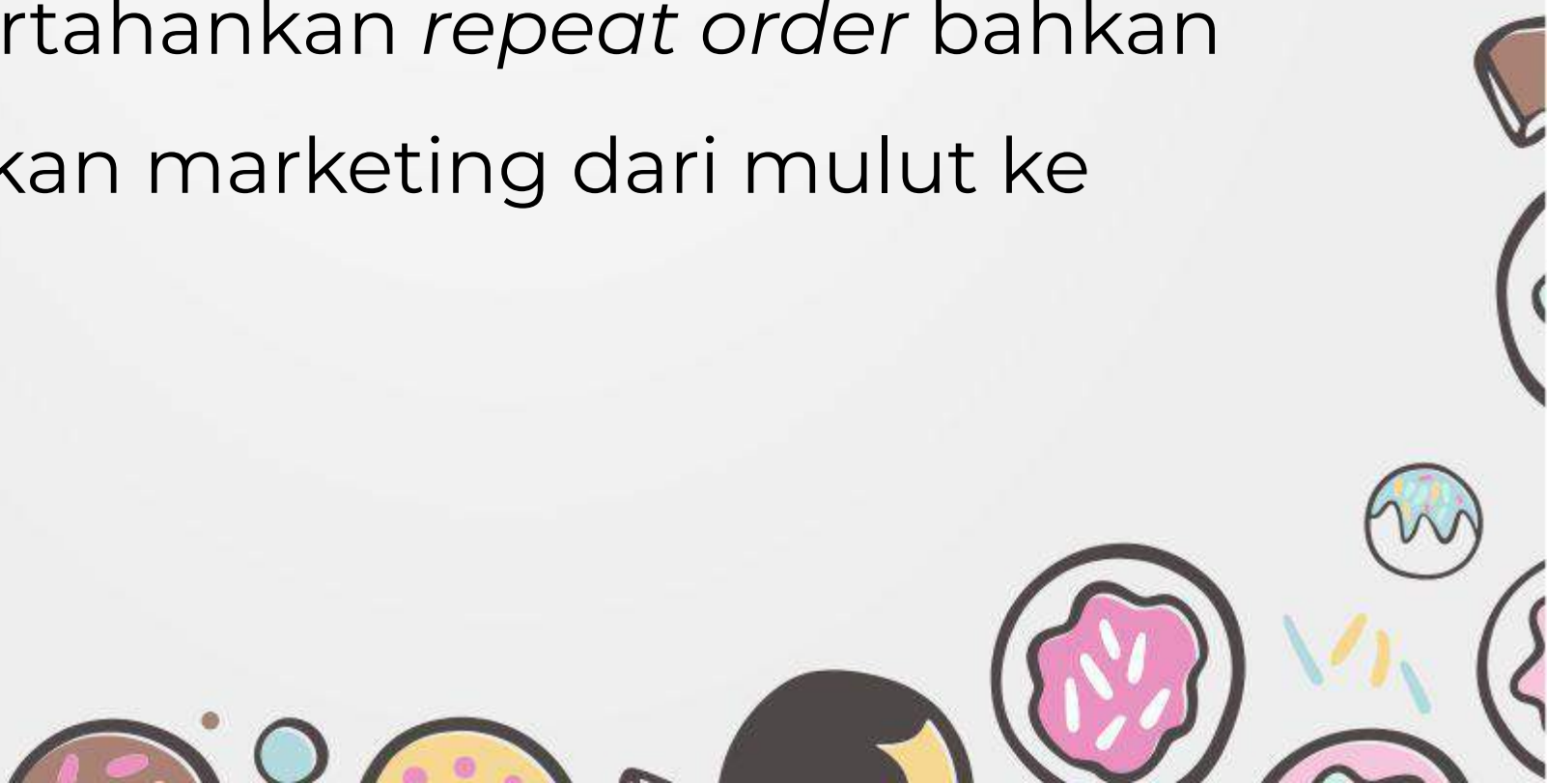
Galuh Laksmi

Operational
Manager

Dengan latar belakang pendidikan Teknologi Pangan dan hasil pertanian di UGM,, saya dipercaya sebagai Operasional Manager dari Kalis Donuts.

Sebagai *Operational Manager*, saya bertugas untuk melakukan pengawasan kualitas dan jalannya produksi, mengelola budgeting operasional dan *Quality Control* dari bahan baku.

Sebagai bagian penting dari penjualan, tim operasional bertanggung jawab untuk mempertahankan *repeat order* bahkan melakukan marketing dari mulut ke mulut.





Ayu Tyas

Supervisor Riset
& Development

Saya memiliki passion tinggi dalam pelayanan. Bagi saya, kepuasan pelanggan adalah nomor satu. Mengusung Motto Kalis Donuts "Bahagia bikin Kalis, Kalis bikin Bahagia" adalah *mutual happiness* yang hanya bisa dicapai dengan ketulusan.

Dengan mendengarkan suara customer, kami menciptakan inovasi - inovasi produk Kalis Donuts berdasarkan riset yang dilakukan dari survey pelanggan dan trend yang sedang berjalan.





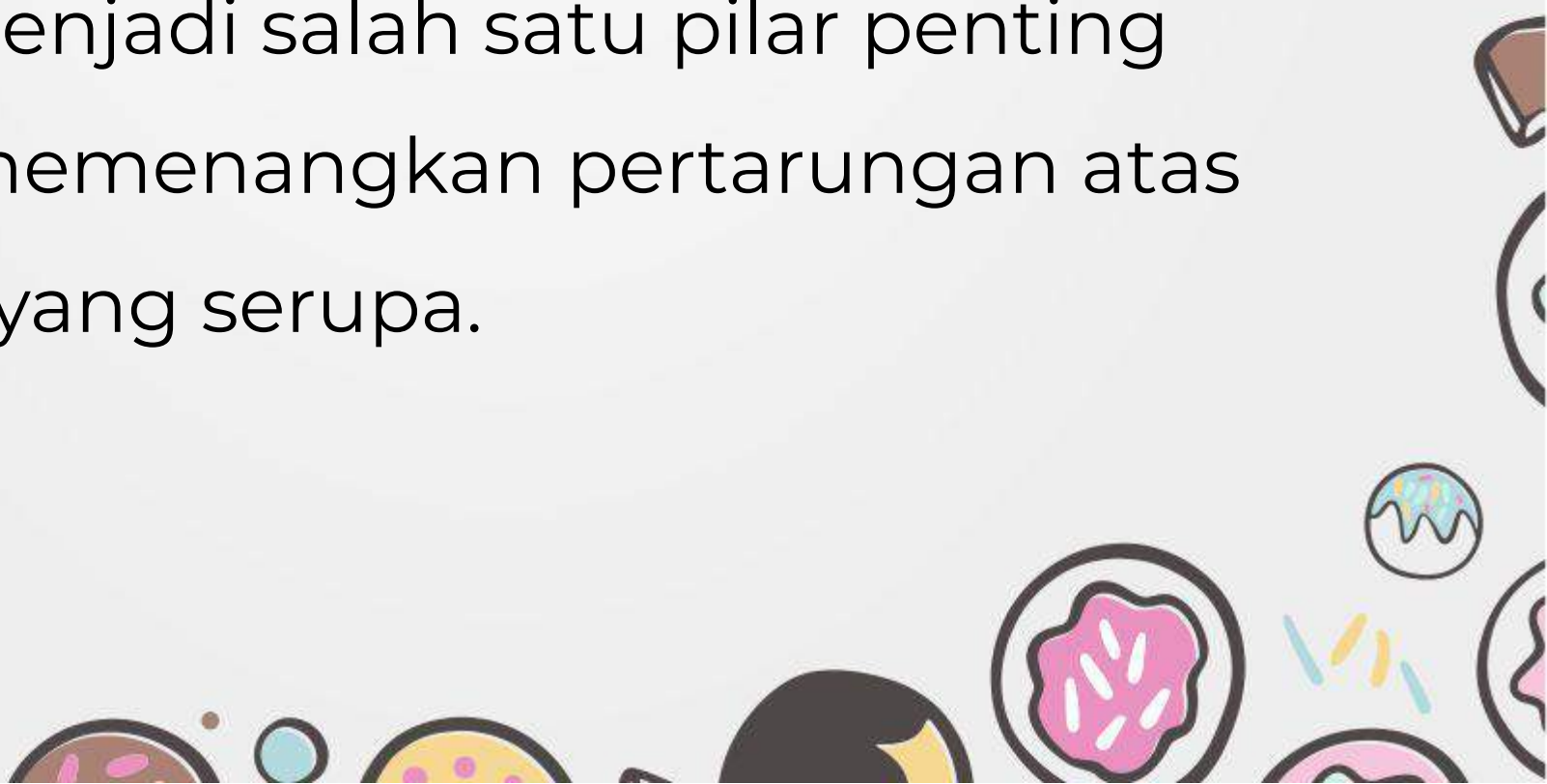
Damasus

Kepala Produksi

Dengan pengalaman dan latar belakang lebih dari 6 tahun bekerja di salah satu restoran terkemuka di Yogyakarta, saya dipercaya sebagai Kepala Produksi Kalis Donuts.

Diharapkan dengan pengalaman saya, dapat membantu Kalis Donuts untuk tetap konsisten dalam memproduksi produk berkualitas tanpa kompromi.

Saya dibantu oleh Ibu Galuh, bertugas menjaga kualitas produksi Kalis Donuts yang menjadi salah satu pilar penting untuk memenangkan pertarungan atas produk yang serupa.



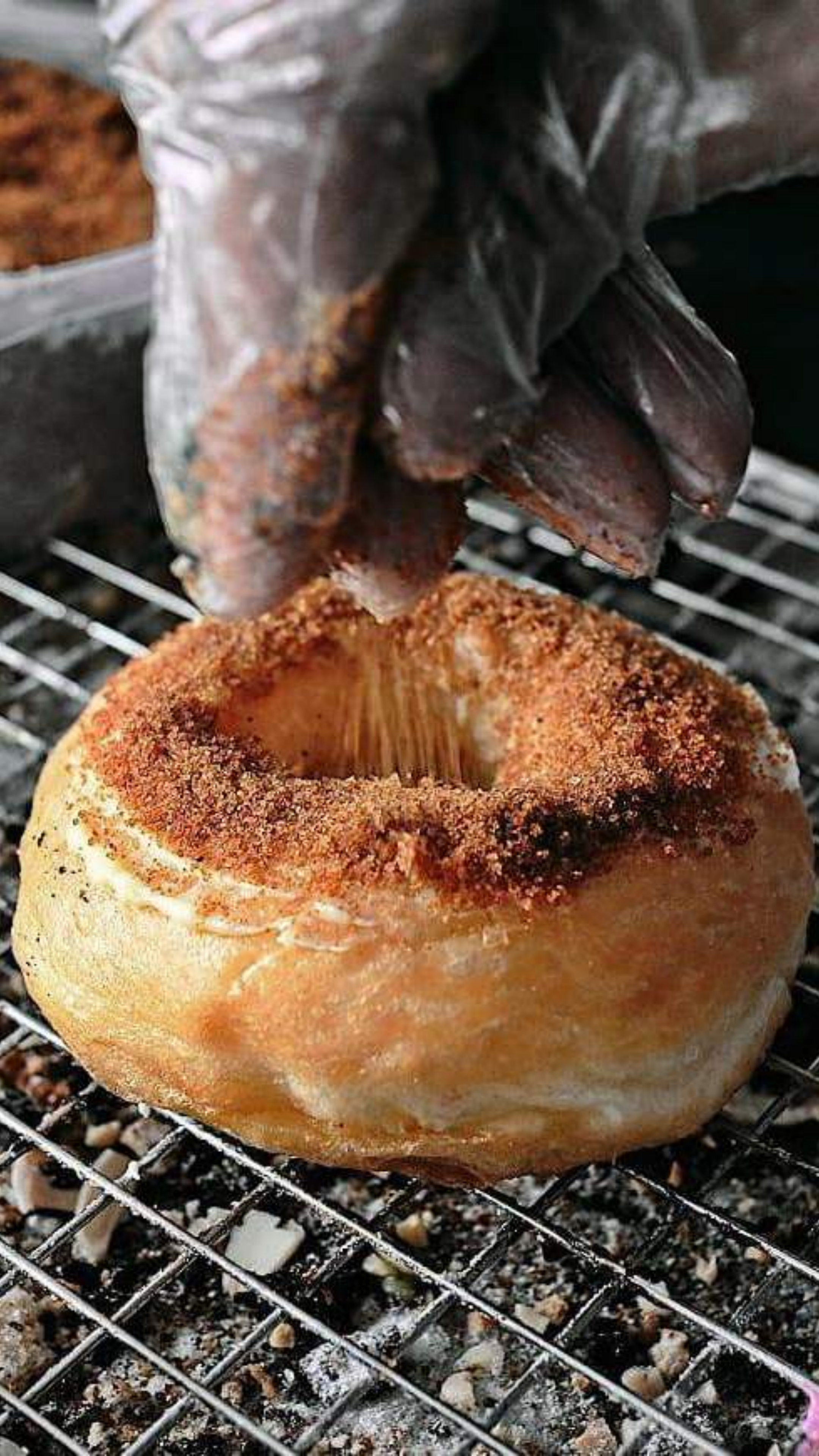
JUMLAH PEKERJA

<i>General Manager</i>	: 1
<i>Operational Manager</i>	: 1
<i>Supervisor Riset&Dev</i>	: 1
<i>Supervisor Cashier</i>	: 1
<i>Kepala Produksi</i>	: 1
<i>Kitchen & Outlet Staff</i>	: 20
<i>Admin</i>	: 1

Keterangan :

- Fungsi Finance Manager dirangkap oleh Direktur
- Fungsi Marketing Manager dirangkap oleh Komisaris dan General Manager





A decorative border at the top and bottom of the page features various colorful donuts and pastries. The donuts are shown in different colors like brown, yellow, pink, and blue, with various toppings such as sprinkles, chocolate chips, and frosting. The background is a solid light pink color.

FINANCIAL HIGHLIGHTS

Profit & Loss Statement Highlights

KALIS DONUTS

Periode 2019 dan 2020

Pos Laba Rugi	Okt-Des 2019	Jan-Jun 2020
Penjualan	738.235.600	2.283.948.800
Harga Pokok Penjualan (HPP)	328.626.273	849.921.818
Laba Kotor	409.609.327	1.434.026.982
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	161.200.202	758.842.218
Laba Operasional	248.409.125	675.184.764
Pendapatan (Beban) Lainnya	0	0
Laba Usaha	248.409.125	675.184.764

Keterangan :

- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.
- Rincian per bulan pendapatan Kalis Donut tahun 2019 dan 2020 sbb :

Rp. Juta

Okt- 19	Nov-19	Des-19	Total
246.818	272.435	218.983	738.235

Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	Mei-20	Jun-20	Total
277.205	447.703	463.377	201.247	334.017	560.399	2.283.949

- Di masa Pandemi covid-19 (akhir maret-Juni 2020), tetap melakukan penjualan namun terbatas pada takeaway.
- Pada Juni 2020, penjualan mengalami kenaikan dengan strategi perusahaan untuk melakukan PO luar kota (Jakarta, Semarang, Bandung) yang mendapat tanggapan yang cukup baik.
- HPP terdiri atas biaya beban bahan baku dan bahan pendukung produk. %HPP pada periode 2020 mengalami penurunan seiring dengan pertumbuhan penjualan, kerjasama harga dengan supplier dan kuantitas pengambilan bahan baku.
- Beban SGA terdiri atas beban gaji, pemasaran dan operasional. %SGA terhadap penjualan berkisar di 33-35%.
- Perusahaan mampu membukukan laba setiap tahun dan bulan berjalan dengan kisaran 30-33%.

Disclaimer :

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



Jadi Pemilik Saham


PT. Kalis Damai Sejahtera

Dapatkan Proyeksi
Dividen Usaha Hingga

25%

Dari Laba Bersih

* Angka di atas bukanlah yield investasi.
Mohon lihat uraian pada kebijakan dividen.





Penawaran Saham Perdana PT. Kalis Damai Sejahtera

Kode Saham	: KLIS
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 2.500.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 49.02%
Harga per lembar saham	: Rp. 100,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.670.100,-
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 **49.02%** saham PT. Kalis Damai Sejahtera.
2. Santara menyalurkan dana ke PT. Kalis Damai Sejahtera untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT. Kalis Damai Sejahtera akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT. Kalis Damai Sejahtera akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT. Kalis Damai Sejahtera 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.



K·A·L·I·S



terfavorit .

Yield Investasi Diproyeksikan Sebesar

12%-16%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
2.500.000	1.261.958	25%	315.489	12.62%

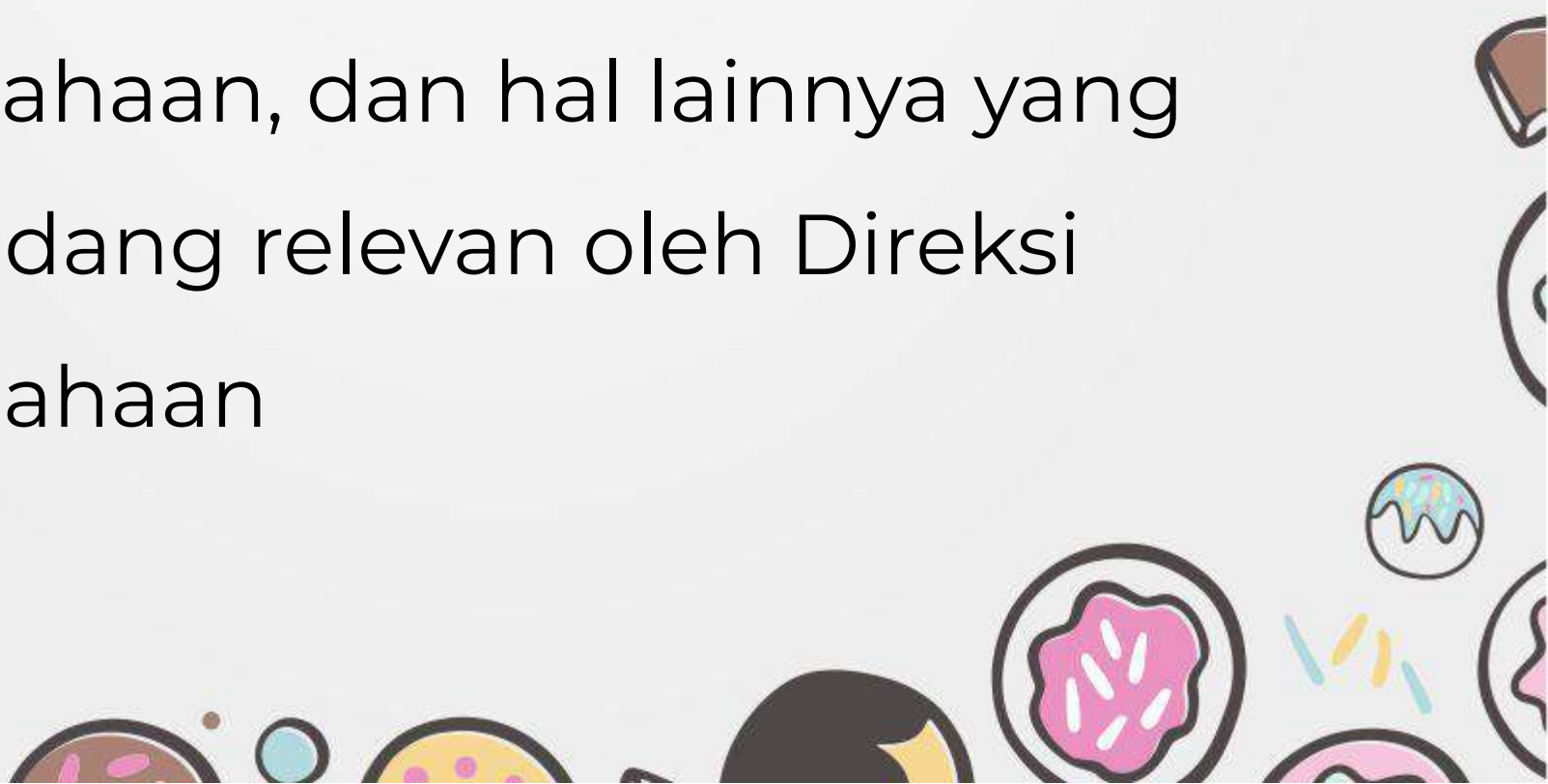
Catatan :

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 di atas akan dibayar dalam mata uang Rupiah.



#KamisKalisGratis



#DariKalisUntukYangManis



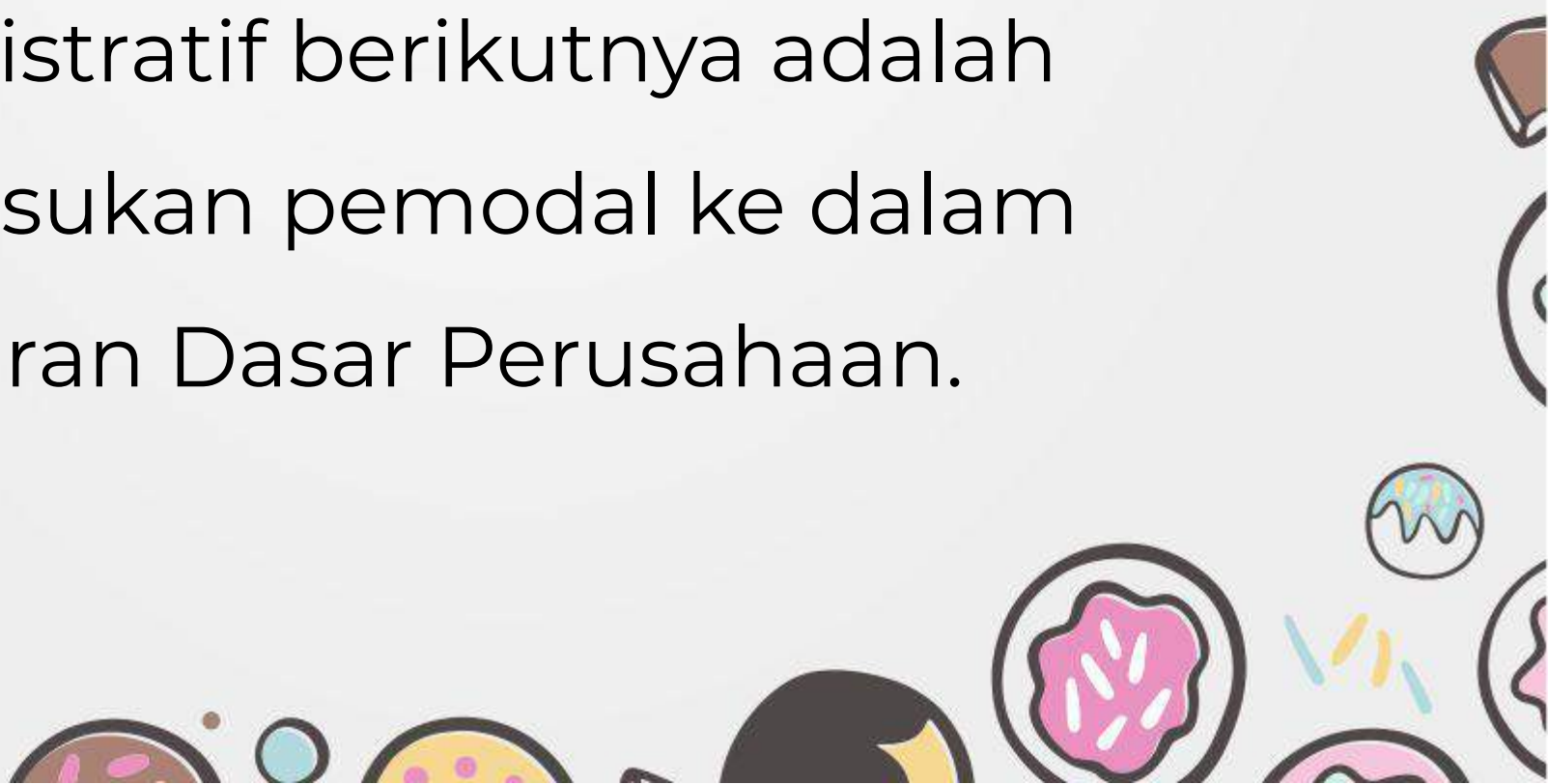
Pencatatan Kepemilikan Saham Pemodal

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.



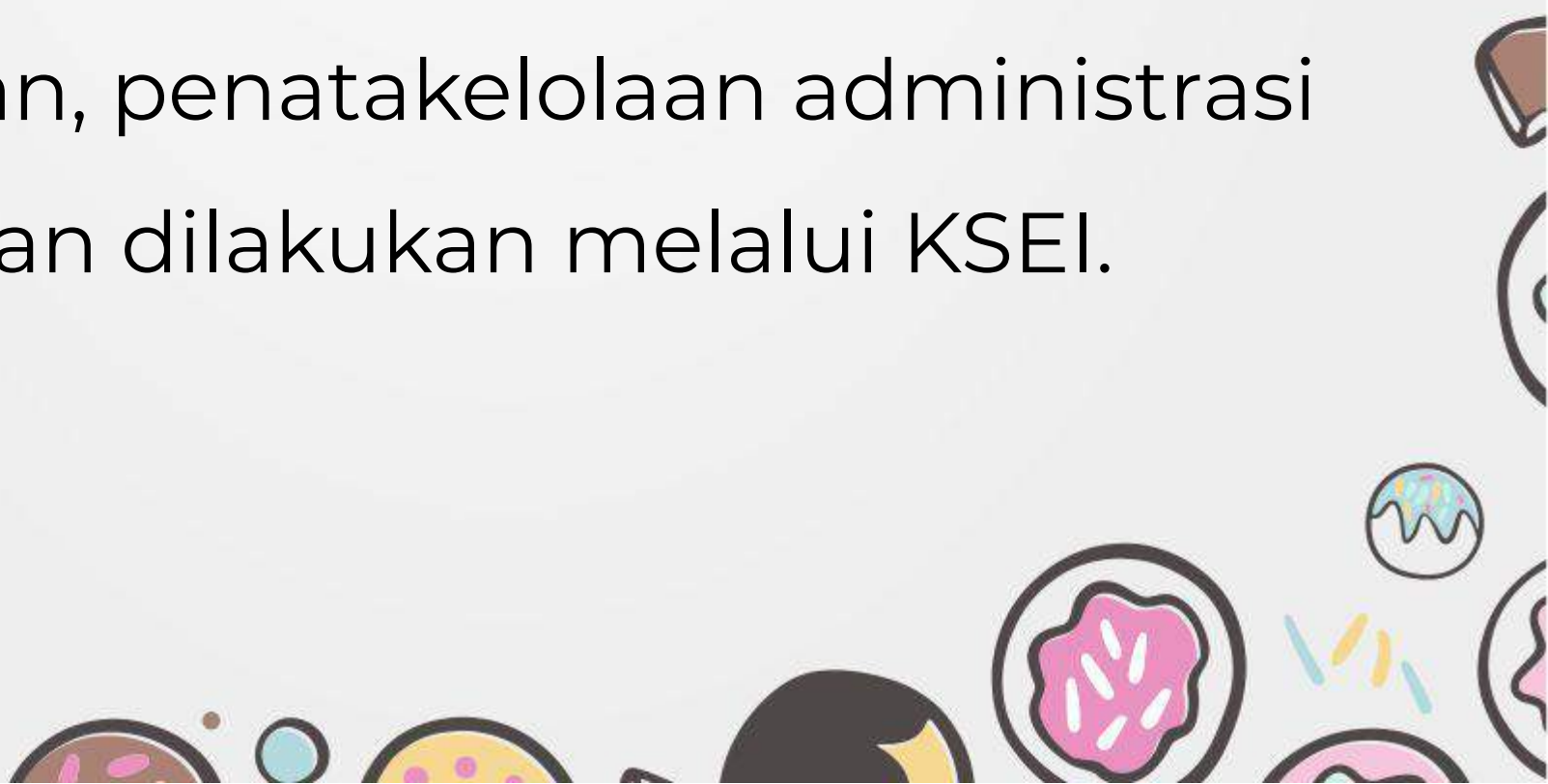
Proses ini akan dilakukan melalui Notaris rekanan Penyelenggara dan akan diinformasikan kepada pemodal setelah proses tersebut telah selesai dilakukan.

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.

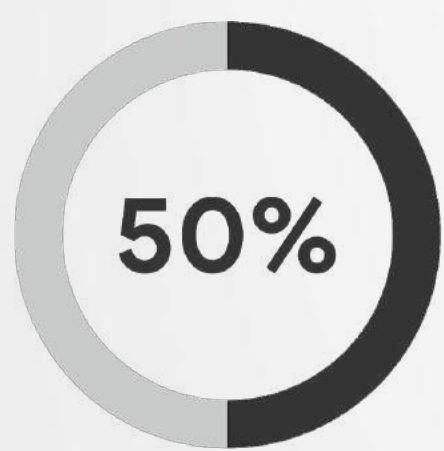
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.



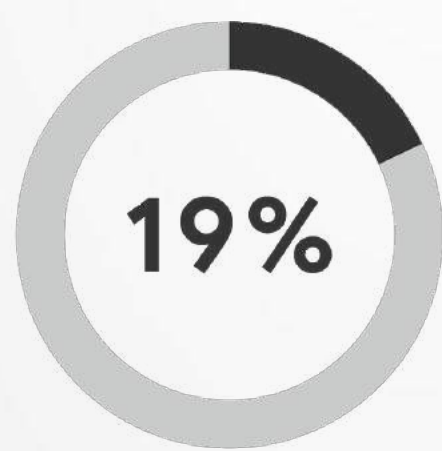


Rencana Penggunaan Dana

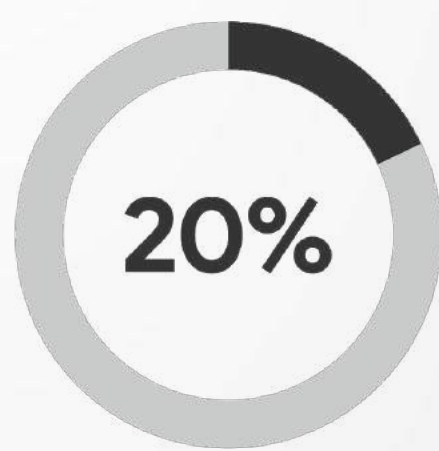
Dana yang terkumpul dari layanan *equity crowdfunding* akan digunakan perusahaan untuk pembukaan 2 outlet baru, *set up* gudang produksi dan penguatan *central kitchen*, distribusi dan management dengan perkiraan alokasi penggunaan dana sbb :



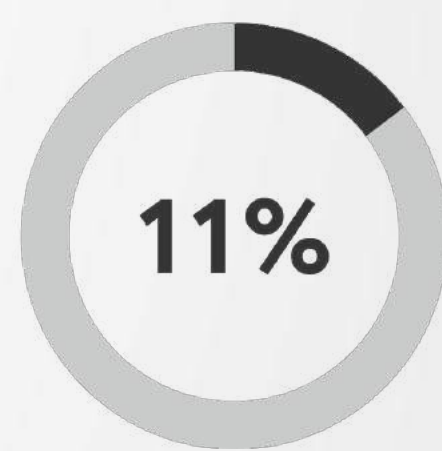
Sewa Lokasi dan
Pembukaan 2
Outlet Baru



Pengadaan
Mesin Produksi
dan Utensil



Modal Kerja
dan Marketing



Central Kitchen,
Distribusi dan
Perkuatan
Management



- 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. Kalis Damai Sejahtera.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (*cost overrun*), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT. Kalis Damai Sejahtera (sharing dana sendiri).



Total Project Cost (TPC)

KETERANGAN		JLH	SATUAN	NILAI
Sewa dan Renovasi 2 Outlet Baru				
1	Sewa Lokasi Semarang	3	tahun	495.000
2	Sewa Lokasi Pekanbaru	3	tahun	300.000
3	Renovasi 2 outlet baru	2	outlet	300.000
	Subtotal			1.095.000
Interior 2 Outlet baru				
1	Interior meja dan kursi	10	set	30.000
2	AC 2 PK + Pemasangan	6	pcs	42.000
3	Etalase Donat	2	pcs	40.000
4	Neon Box	2	pcs	7.000
5	Fasade (signboard)	2	pcs	10.000
6	Decoration wall plant	2	pcs	7.000.
7	Barstool	8	pcs	6.000.
8	Rak Box	2	pcs	6.000
	Subtotal			148.000
Mesin Produksi				
1	Mixer capacity 25 L	4	pcs	120.000
2	Fryer	4	pcs	40.000
3	Bain Marie	4	pcs	36.000
4	Cooling Rack	8	pcs	1.600
5	Proofer	4	pcs	80.000
6	Tray holder	6	pcs	15.000
7	Meja alumunium	4	pcs	8.000
8	Meja adonan	8	pcs	16.000
9	Microwave	2	pcs	2.000
10	Chiller	2	pcs	30.000

Total Project Cost (TPC) Lanjutan

KETERANGAN		JLH	SATUAN	NILAI
11	Freezer	2	pcs	12.000
12	Sink	4	pcs	8.000
13	Kompor	2	pcs	1.000
	Subtotal			369.600
Utensils				
1	Tray aluminium	60	pcs	4.200
2	Seragam dan Apron	16	pcs	2.850
3	Apron	50	pcs	1.250
4	Rak bahan dan cuci	8	pcs	18.200
6	Pisau, bowl, hand mixer, blender, kontainer, lap, cutter, stopwatch	2	Paket	5.000
7	Tray kayu	100	pcs	15.000
8	Chiller Display minuman	2	pcs	4.000
9	Tab	4	pcs	8.000
10	Speaker	2	pcs	5.000
	Genset	1	unit	60.000
	Subtotal			122.250
Set Up Kantor				
1	Meja kerja, drawer & kursi	4	Pasang	4.000
2	Lemari Arsip	2	pcs	1.500
3	Locker Karyawan	2	pcs	6.000
4	Lemari penyimpanan barang	2	pcs	4.000
5	AC 1 PK	2	pcs	7.000
6	Mesin Absensi jari	2	pcs	3.000
	Subtotal			25.500

Total Project Cost (TPC) Lanjutan

KETERANGAN		JLH	SATUAN	NILAI
Modal Kerja				
1	Outlet Semarang : 12 karyawan	6	bulan	144.000
2	Outlet Pekanbaru : 12 karyawan	6	bulan	144.000
3	Bahan Baku awal	3	bulan	180.000
4	Social Ads (FB, IG Ads)	3	bulan	6.000
6	Flyering n BTL	3	bulan	4.500
7	Endorsement	3	bulan	15.000
	Subtotal			493.500
Central Kitchen, Management dan Distribusi				
1	Sewa Gudang produksi premix	2	tahun	120.000
2	Pembelian Armada Transportasi-Grand Max	1	buah	155.000
3	Pelatihan dan Training	1	bulan	6.000
	Subtotal			281.000
Total				2.534.850

Keterangan :

- Nilai TPC di atas dalam Ribuan Rupiah.
- Nilai TPC di atas adalah taksiran nilai awal, nilai dan penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.
- Jika terjadi kekurangan dana dari TPC akan ditanggung oleh manajemen PT. Kalis Damai Sejahtera.





RISIKO KHUSUS & MITIGASINYA

Risiko Sustainability

Kalis Donuts baru memulai aktivitas operasionalnya di Juli 2019 dan melakukan pencatatan keuangannya di periode Oktober 2019. **Keberlanjutan bisnis ini secara umum belum teruji dalam rentang waktu yang cukup matang.**

Namun, didukung dengan pengalaman kami sebagai *owner* di bidang *branding*, *marketing* dan *communication*, kami memiliki keyakinan untuk menumbuhkan Kalis Donuts dan menjadikan Brand ini semakin kuat di pasar.

Untuk mengimbangi gap yang ada, khususnya dalam proses produksi dan pengembangan produk, kami melengkapi personel Kalis dengan SDM yang telah berpengalaman di bidang pengolahan makanan dan kuliner.



Secara historis, **kami tekankan kembali, bahwa perjalanan historis usaha ini < 2 Tahun.** Namun, perlu kami sampaikan tren kenaikan revenue selama kami beroperasi melalui grafik sbb :



Kami sangat bersyukur dalam masa pandemi pun, Kalis masih mencatatkan kinerja positif. Bahkan di masa *#newnormal* ini, revenue kami naik secara signifikan.

Risiko Persaingan Usaha

Salah satu risiko bisnis *F&B* khususnya *bakery* yaitu jenuhnya customer dengan cake atau roti yang itu itu saja. Di kasus ini, Kalis dengan produk donutnya.

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

Selama berdiri sejak tahun 2019, kami terus konsisten untuk melakukan pembaruan menu variant variant baru beserta menjaga konsistensi kualitas di setiap menunya.

Kami juga memiliki strategi untuk terus melakukan *market research* terkait lokasi outlet yang mudah dijangkau oleh pasar baik secara offline maupun online..

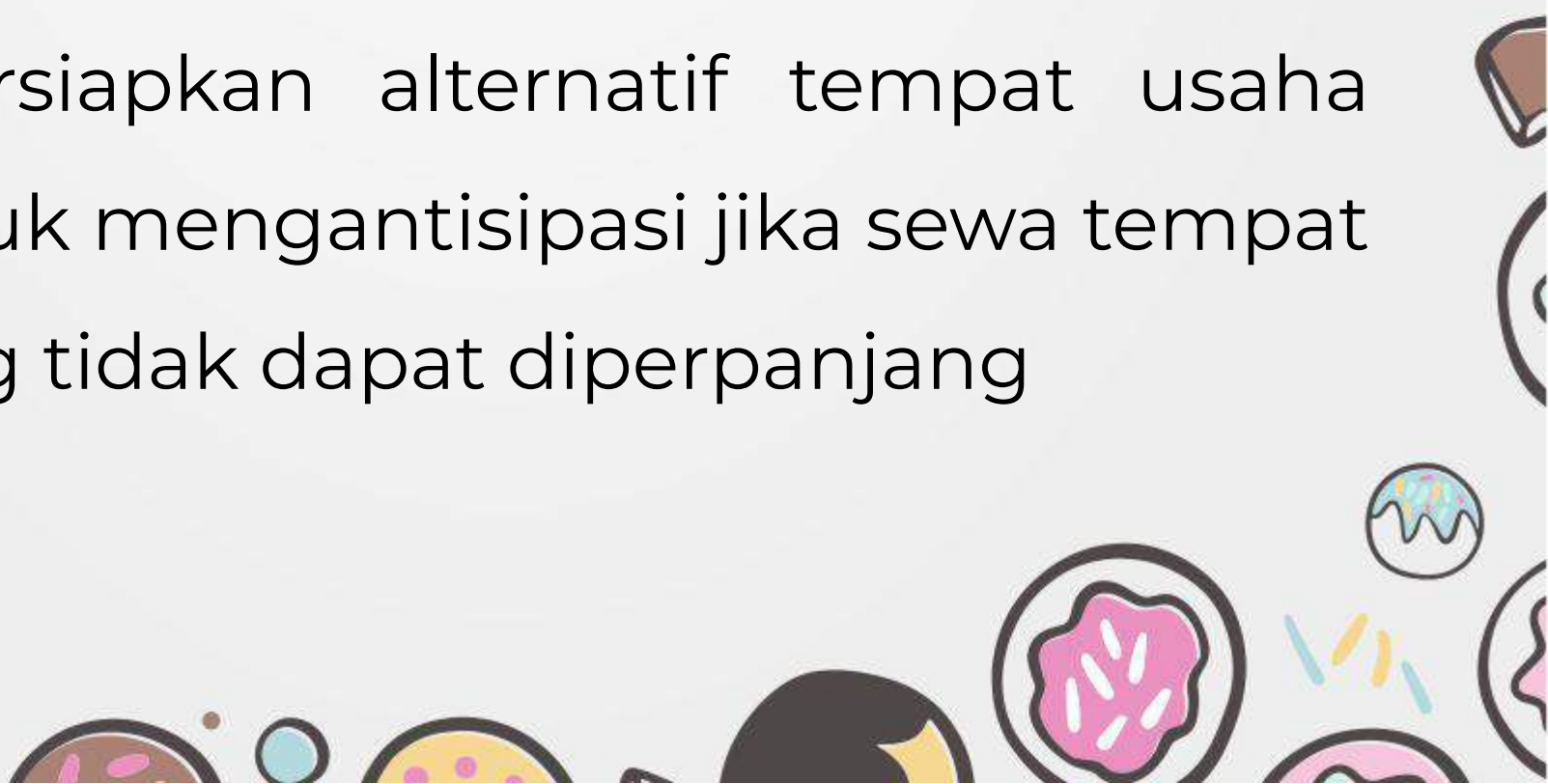


Risiko Kelangsungan Usaha

Risiko kelangsungan usaha tentunya lazim untuk usaha kuliner yang berdiri di atas tanah sewa. Lokasi usaha eksisting kami melakukan kerjasama dengan waktu selama 3 (tiga) tahun dan kami telah berkomitmen untuk melakukan pencadangan biaya sewa atas usaha eksisting.

Atas rencana lokasi usaha baru kami, kami berkomitmen untuk melakukan pencadangan biaya sewa serupa sehingga atas pembebanan beban sewa kedepan tidak mempengaruhi *cash flow* perusahaan pada saat jatuh tempo.

Perusahaan juga berkomitmen untuk mempersiapkan alternatif tempat usaha lain untuk mengantisipasi jika sewa tempat eksisting tidak dapat diperpanjang



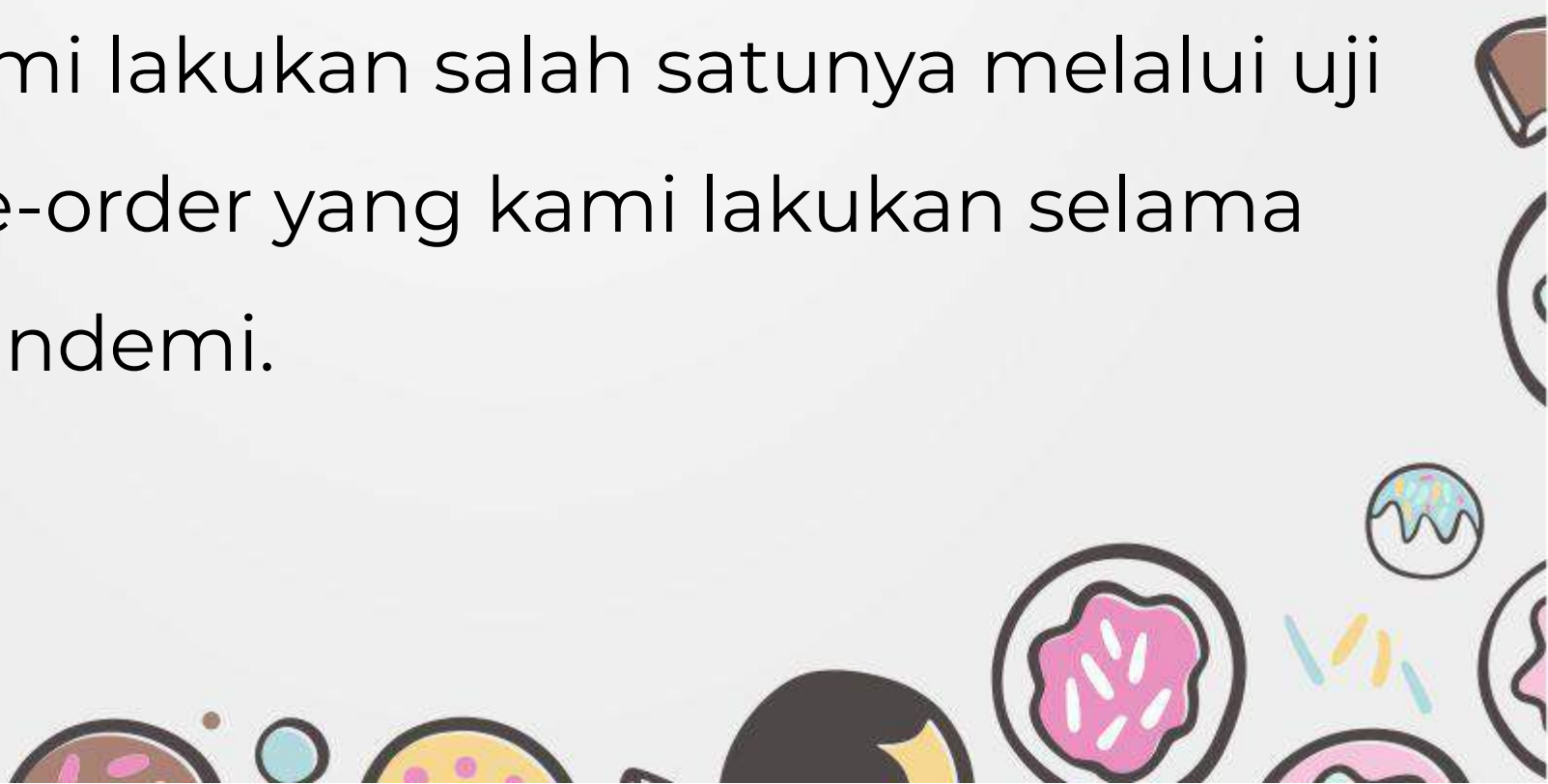


Risiko Ekspansi Usaha

Ekspansi bisnis yang kami tawarkan kepada investor merupakan *business plan* dari Kalis Donuts yang sudah kita rencanakan sejak Januari tahun 2020. Tentu rencana ini merupakan bagian dari tujuan kami untuk meningkatkan *value* perusahaan baik dari *brand*, *revenue* maupun kebermanfaatan bagi sekitar.

Namun, kami sadar bahwa di setiap eksekusi *business plan* tidak terkecuali pada rencana ekspansi terdapat resiko yang mengikuti. Adanya risiko kegagalan termasuk di dalamnya kegagalan membaca *market* di lokasi yang baru.

Risiko ini erat kaitannya dengan pemilihan lokasi untuk cabang baru. Dengan riset pasar dan pemetaan pesaing di daerah baru yang telah kami lakukan salah satunya melalui uji coba pre-order yang kami lakukan selama masa pandemi.



Untuk lokasi usaha baru di kota Semarang, management telah mempersiapkan area penjualan, produksi dan kantor di daerah padat. Selain itu, strategi kami adalah dengan melakukan kerjasama dengan salah satu *Coffee Shop* untuk memperkuat *customer dine-in* kami.

Begitu pula untuk pembukaan outlet baru di kota Pekanbaru di daerah Jl. Thamrin kami bekerja sama dengan *Coffee Shop*.

Selain penjualan langsung melalui outlet kami, penguatan konsep *dine-in* dan kerjasama dengan *coffee shop*, *cafe* dan instansi setempat menjadi strategi kami untuk meningkatkan revenue di setiap kota.



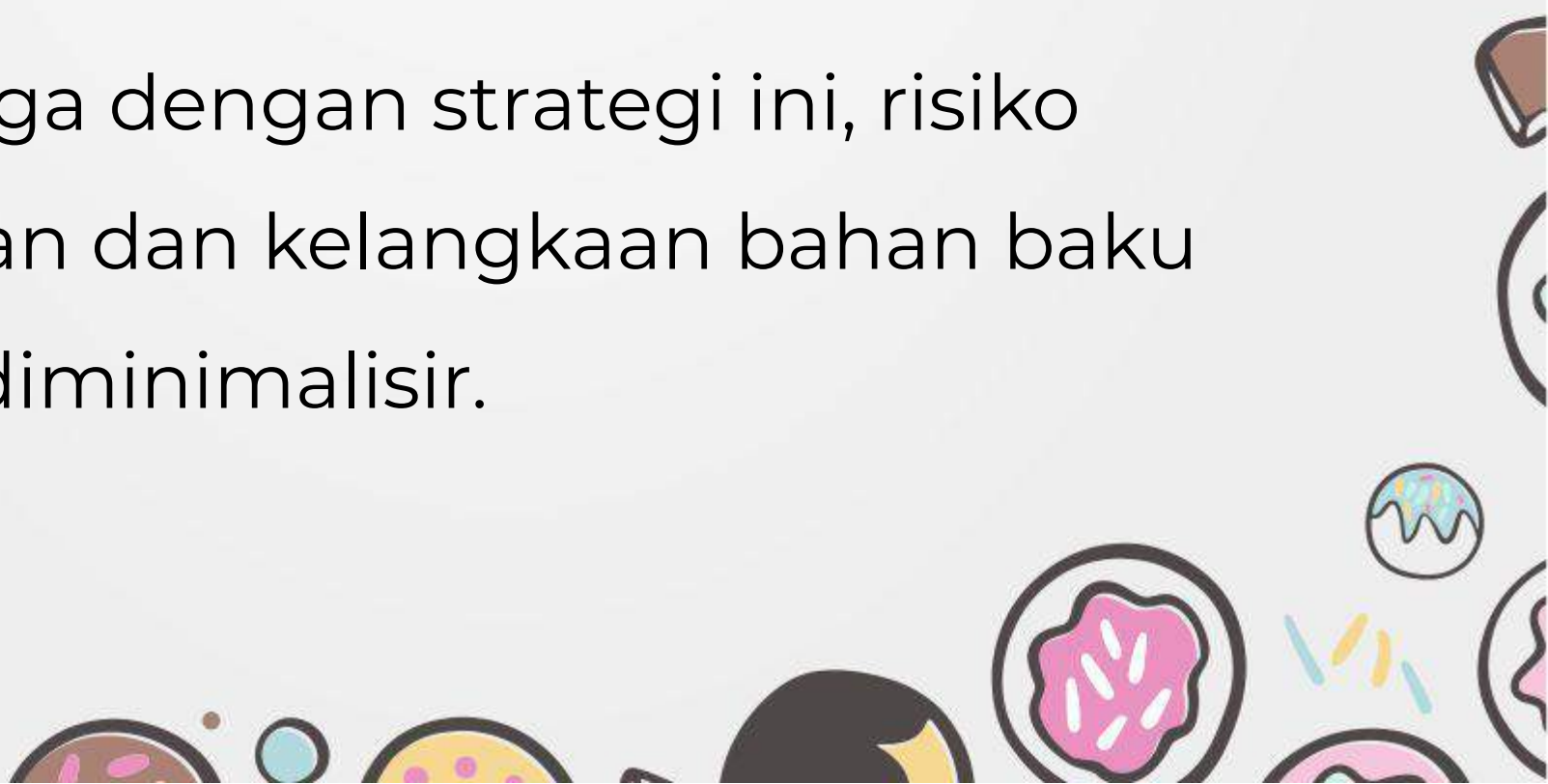
Risiko Kenaikan Harga Bahan Baku

Bahan baku merupakan komponen biaya terbesar dalam penjualan di Kalis Donuts. Hal tersebut menyebabkan adanya sensitifitas terhadap kenaikan harga bahan baku khususnya harga pokok seperti tepung, telur dan gula.

Atas risiko tersebut, Kalis Donuts telah bekerjasama dengan beberapa supplier sehingga dapat melakukan perbandingan harga.

Selain itu pemilihan lokasi outlet baru kami di Pekanbaru dan Semarang juga telah mempertimbangkan ketersediaan bahan baku di luar tepung premix yang akan kami buat di Central Kitchen.

Sehingga dengan strategi ini, risiko kenaikan dan kelangkaan bahan baku dapat diminimalisir.

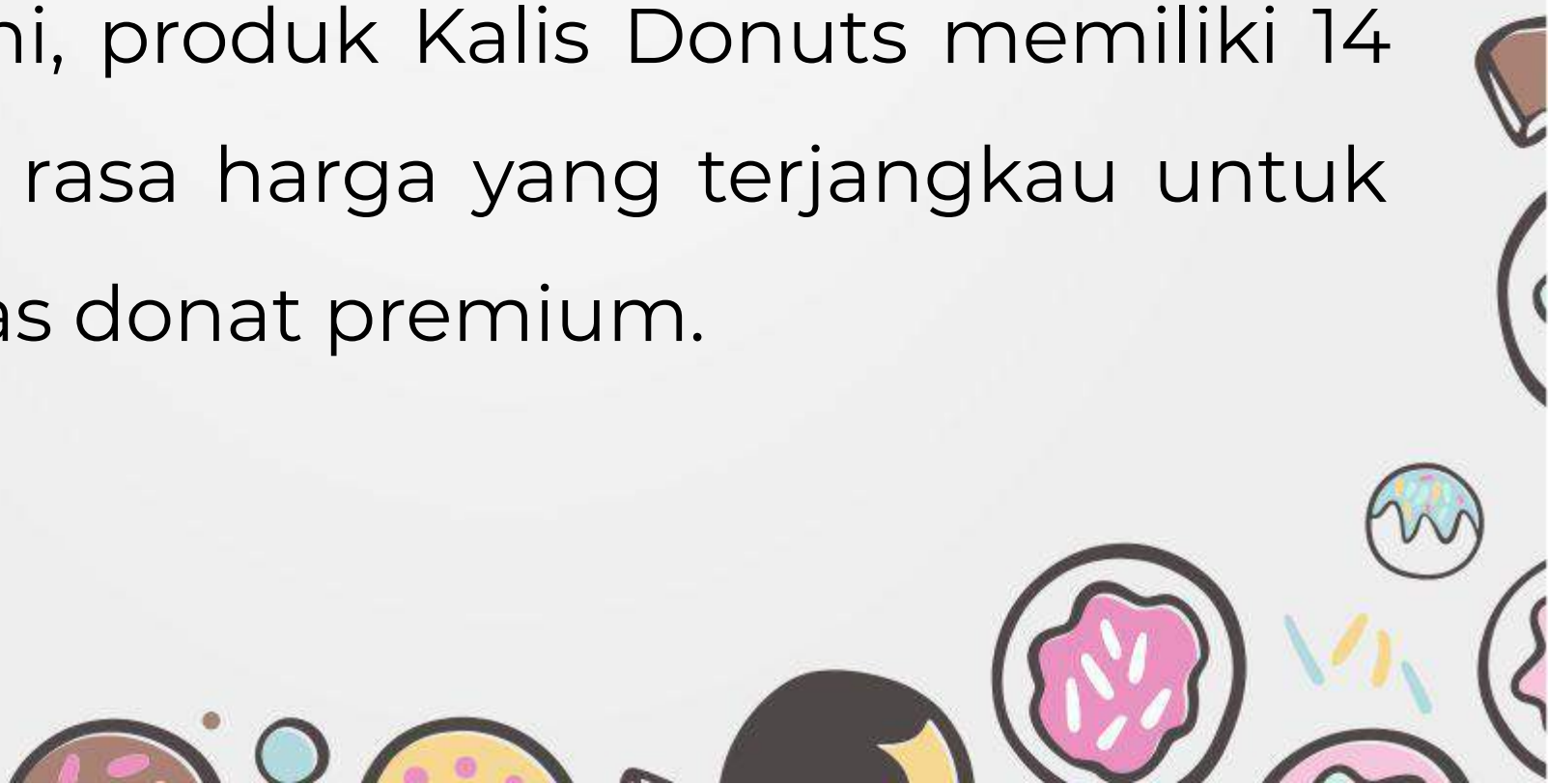




Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT. Kalis Damai Sejahtera

- Kalis Donuts kami mulai di Juli 2019, dengan melihat potensi kuliner khususnya kuliner pendamping ngopi yang tengah menjadi gaya hidup masyarakat.
- Kami mulai terjun secara profesional dan melakukan pencatatan laporan keuangan sejak Oktober 2019 sesuai dengan laporan yang kami sampaikan dalam prospektus ini.
- Berawal dari industri rumahan, saat ini kami mampu memproduksi hingga 2.000 pcs donut setiap harinya yang kami distribusikan melalui 2 outlet kami dan beberapa *coffee shop* dan *coworking space* yang telah bekerjasama.
- Hal yang menjadi pembeda kami dengan pelaku donat lainnya adalah konsep produk yang kami usung "*Premium Artisan Donuts*" dimana donat diproduksi *handmade* tanpa menggunakan mesin dengan bahan berkualitas *premium* sehingga kualitas dan rasa terjaga.

- Berawal dari toko kecil di daerah Demangan, Yogyakarta, kami memutuskan untuk pindah lokasi untuk meng-grab sasaran pasar yang lebih luas. Saat ini, 2 outlet kami beroperasi di daerah Terban dan Moses, Yogyakarta.
- Seluruh produk donat yang kami jual setiap hari merupakan produk fresh yang diproduksi di hari yang sama.
- Di awal pendirian Kalis Donuts membidik pasar anak muda, tetapi seiring berjalannya waktu, pasar donat terbuka lebar terutama pasar keluarga dan anak-anak.
- Strategi penjualan yang kami terapkan adalah dengan memaksimalkan online platform sehingga target market lebih mudah dijangkau dan meningkatkan customer experience.
- Saat ini, produk Kalis Donuts memiliki 14 varian rasa harga yang terjangkau untuk kualitas donat premium.



- Sebagai upaya Corporate Social Responsibility (CSR) perusahaan, kelebihan donat yang tidak dapat dihabiskan di hari produksi, kami salurkan kepada komunitas untuk *men-support* kegiatan sosial dan dapur umum.
- Selama periode Pandemi (Akhir Maret-Juni 2020) kami tetap melakukan produksi dan penjualan dengan mengoptimalkan *online platform*. Selain itu, kami juga melakukan market research dengan pembukaan sistem Pre-Order bekerja sama dengan perusahaan Ekspedisi untuk area luar kota (Semarang, Jakarta, Bandung) yang mendapat antusiasme cukup tinggi.
- Sebagai upaya kami untuk terus berkembang, kami berencana untuk melakukan pembukaan 2 Outlet baru, yaitu di Kota Semarang dan kota Pekanbaru.
- Atas 2 lokasi tersebut, kami telah memiliki lokasi yang cukup premium dan cocok dengan target pasar Kalis Donuts.



- Pembangunan 2 outlet baru akan kami mulai di awal Agustus 2020 dan kami upayakan selesai dalam 1 bulan sehingga siap beroperasi di Bulan September 2020.
- Meskipun baru berjalan selama 1 tahun, dengan professional staff yang kami miliki baik dari sisi produksi maupun marketing, kami yakin mampu bersaing di Industri Kuliner khususnya produk Donat.
- Tata kelola pencatatan keuangan Kalis Donuts telah dilakukan secara tersistem dan kami berkomitmen untuk menyampaikan laporan keuangan secara transparan kepada investor.

Hormat kami



Claudia Juliana Sitepu

Direktur



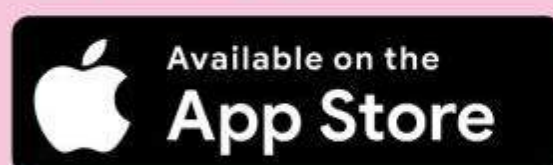
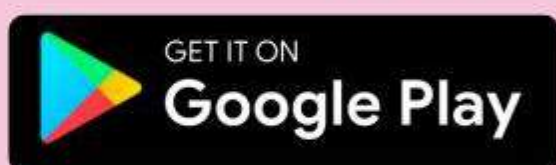
Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Kalis Damai Sejahtera

Beli Sekarang



Available on



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. Penyelenggara tidak menjamin likuidasi saham pada saat *secondary market*.

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

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

Harap membaca kembali setiap klausula pada syarat & ketentuan sebagai Pemodal. Dengan memberikan persetujuan, maka Anda tunduk pada setiap isi klausula tersebut

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 di dalam 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.