

PROSPEKTUS

KOPI LOER.



X



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

Sumatera Selatan merupakan penghasil kopi terbesar di Indonesia. Menurut data Kementerian Pertanian, produksi kopi di provinsi ini mencapai 184.168 ton dan semuanya merupakan jenis robusta. Produksi tersebut sekitar seperempat dari produksi kopi nasional yang mencapai 722.461 ton yang terdiri atas 528 ribu ton jenis robusta dan 195 ribu ton arabika.

Direktur Industri Minuman, Hasil Tembakau dan Bahan Penyegar Kementerian Perindustrian (Kemenperin) Abdul Rochim mengatakan bahwa jenis kopi robusta dan arabika yang sangat diminati bahkan hingga diekspor ke berbagai negara seperti Amerika Serikat, Jerman, Jepang, Italia dan Malaysia ini berasal dari beberapa daerah penghasil kopi terbaik di Indonesia. Tiga daerah diantaranya adalah dari Sumatera Selatan yaitu Lahat, Pagar Alam dan Empat Lawang. Sejalan dengan hal tersebut Industri olahan kopi juga turut menjadi pemasok bagi munculnya kedai-kedai kopi di Indonesia.



Tren kedai kopi di tahun 2020 diyakini akan terus bertumbuh. Konsumsi kopi domestik yang dikeluarkan Global Agricultural Information Network pun memproyeksi akan mencapai 294.000 ton atau naik 13,9 persen dibandingkan tahun 2019 sebesar 258.000 ton. Dari sisi bisnis, penjualan produk Ready to Drink (RTD) Coffee atau kopi siap minum seperti produk kopi yang dijual di kedai kopi terus meningkat. Menurut data Euromonitor, pada 2013 retail sales volume RTD Coffee Indonesia hanya sekitar 50 juta liter, pada 2018 menjadi hampir 120 Juta liter, angka yang sangat signifikan perkembangannya.

Bisnis kedai kopi di Indonesia terus tumbuh, menjadi emerging business yang muncul seperti cendawan di musim penghujan. Hal ini terlihat dari meningkatnya jumlah kedai kopi secara domestik kopi di Indonesia. Berdasarkan riset yang dilakukan TOFFIN disimpulkan, ada tujuh faktor yang mendorong pertumbuhan bisnis kedai kopi di Indonesia, diantaranya adalah :



Sumber

1. Kebiasaan nongkrong sambil ngopi.
2. Meningkatnya daya beli konsumen serta tumbuhnya kelas menengah diiringi oleh daya beli konsumen dan harga RTD Coffee di kedai modern yang sekarang terjangkau.
3. Dominasi populasi anak muda Indonesia (Gen Y dan Z) yang menciptakan gaya hidup baru dalam mengonsumsi kopi.
4. Kehadiran media sosial yang memudahkan pebisnis kedai kopi melakukan aktivitas marketing dan promosi.
5. Kehadiran platform ride hailing (Grabfood & Gofood) yang memudahkan proses penjualan kedai kopi ke konsumen.
6. Rendahnya entries barriers dalam bisnis kopi yang ditunjang dengan ketersediaan pasokan bahan baku, peralatan (mesin kopi) dan sumber daya.

Melihat data peningkatan konsumsi dan pertumbuhan bisnis kopi tersebut, kedai kopi merupakan bisnis yang berprospek baik ke depannya. Sejalan dengan lifestyle minum kopi yang menjadi kebutuhan sehari-hari, serta menu wajib yang disandingkan dengan perkembangan industri kuliner.



Sejarah Usaha



Perjalanan bisnis kuliner kami diawali di tahun 2013, bermula dari kerjasama dengan kolega dan keluarga untuk mengumpulkan modal, kami berkesempatan untuk menjadi Franchisee dari Brand Coffee Shop International yaitu Black Canyon Coffee di Kota Palembang, sebagai owner dan operator bisnis tersebut selama lima tahun sampai dengan hak penggunaan lisensi merek berakhir di tahun 2018 .

Berbekal pengalaman tersebut, pada tahun 2018 kami menjadi salah satu penggagas berdirinya UNICO Food, Coffee & Social di Kota Jambi. Sampai saat ini Sdra. Mirza masih merupakan salah satu pemilik sekaligus advisor dalam kegiatan operasional UNICO Jambi.

Menjelang tahun 2019, bersama dengan tim yang terbentuk sewaktu menjalankan Black Canyon Coffee & UNICO, kami akhirnya mendirikan Kopi Loer & Waroeng Hari-hari yang resmi beroperasi pada September 2019.



Kopi Loer & Waroeng Hari-hari beroperasi dibawah naungan badan usaha yang kami namai LOER GROUP, dengan fokus pengembangan brand di bidang jasa & produk Industri F&B. Bergerak dengan Visi “Creating brands to accommodate lifestyle for all at the speed of culture”, LOER GROUP kan menghadirkan brand dengan konsep inovatif & kreatif yang dapat dijangkau oleh semua kalangan.

LOER (/lur) sendiri diambil dari kata pengganti sapaan hangat khas wong kito galo, berasal dari kata ‘dulur’ yang artinya saudara. Sapaan ini sering kali diucapkan karena dinilai menjadi sapaan dekat dan dapat mencairkan suasana, inilah yang lalu menjadi inspirasi kami untuk menjadikan dulur sebagai filosofi brand KOPI LOER.

Mengadopsi konsep minimalis dan sistem self service, dengan penyesuaian tempat dan market yang dituju kami mengimplementasikan konsep coffee to go dan konsep coffee house / semi house berdasarkan feasibility business dan infrastruktur yang tersedia.



Kopi Loer menyajikan pilihan minuman bercita rasa kopi yang dikemas secara menarik dengan harga yang sangat terjangkau serta dapat dinikmati oleh kalangan yang bahkan tidak terbiasa minum kopi sekalipun. Kombinasi antara produk yang berkualitas, harga yang bersahabat, inovasi yang berdasarkan penyesuaian dinamika lifestyle market yang dituju, menjadi keunggulan dari Brand Kopi Loer.

Menu unggulan yang menjadi TOP sales di 2 outlet Kopi Loer adalah Es Kopi Loer (perpaduan espresso base dan susu kondensasi yang creamy) dan Es Kopi Gula Aren (berbahan dasar gula aren premium). Selain itu kami juga memiliki varian minuman manual & fresh brewed coffee dan minuman non-coffee yang dapat menjadi alternatif pilihan konsumen. Pasar yang kami bidik adalah pasar konsumen menengah, kalangan anak muda Gen Y dan Z, eksekutif kantor, komunitas, freelancer yang sangat luas untuk difasilitasi kebutuhannya di sejumlah daerah, khususnya untuk sekarang di Kota Palembang



Selain itu kami juga memiliki unit usaha pendamping di satu lokasi dengan brand berbeda, yaitu Waroeng Hari-Hari yang mengadopsi konsep sama dengan Kopi Loer dengan mekanisme operasional self-service. Menu-menu yang dihadirkan adalah menu harian rumahan atau yang biasa disebut dengan comfort food seperti Nasi, Mie, Bihun Goreng, Ayam Bakar, Goreng dan lainnya.

Memiliki dua brand berbeda dalam satu lokasi bertujuan untuk memecah portofolio brand dengan jenis produk berbeda yang terfokus, sehingga produk yang dijual dapat mencapai segmen pasar lebih luas dan maksimal. Konsumen yang datang tidak hanya bisa menikmati minuman-minuman kopi & kudapan Kopi Loer, tetapi juga bisa menikmati menu makanan berat yang disajikan oleh Waroeng Hari-hari.

Lokasi eksisting outlet Kopi Loer & Waroeng hari-hari berada disisi jalan Jend. Sudirman yang merupakan jalan utama Kota Palembang.





Lokasi kami juga dikelilingi oleh area hunian padat, sekolah dan universitas serta perkantoran yang berjarak dekat dengan satu sama lain menjadi traffic generator yang sangat baik untuk stabilisasi pasar, memastikan pasar tetap terjaga kedepannya.

Lokasi outlet juga memiliki fasilitas parkir yang luas dengan akses yang mudah, hal ini tentunya menjadi salah satu keunggulan outlet sebagai pilihan muda-mudi dan pasar dengan karakter mobilitas yang tinggi untuk memilih Kopi Loer menjadi tempat berkumpul. Kami berkerja sama dengan pemilik tanah yaitu Yayasan Universitas IGM dengan mekanisme sewa bagi hasil.

Sebagai awal dari komitmen untuk mengembangkan bisnis dan berinovasi, dengan pasar yang masih sangat potensial kami berencana membuka 2 outlet baru Kopi Loer di Palembang. Membawa identitas yang sama, Kopi Loer akan dibuka di daerah perkantoran dan pemukiman dengan 1 outlet berkonsep coffee house/semihouse dan 1 outlet coffee-to-go.



Selain itu kami juga akan melakukan renovasi di outlet eksisting yaitu perbaikan fasilitas pendukung, penambahan equipment untuk menunjang proses produksi, serta maintenance lainnya yang diproyeksikan mampu meningkatkan brand value dan memperkuat *brand image*, serta meningkatkan produktivitas pekerja yang nantinya diharapkan akan meningkatkan traffic dan revenue outlet eksisting maupun yang baru.

Kami mengajak investor untuk bergabung menjadi bagian dari keluarga kopi loer untuk pengembangan dan pembukaan outlet kami di kota Palembang. Dengan adanya platform layanan urun dana Santara ini diharapkan dapat memberi percepatan dan lompatan bisnis bagi kami dalam melakukan pengembangan (branch up dan scale up) serta memberikan manfaat seluas-luasnya dan keuntungan yang maksimal bagi para shareholders, partner petani lokal, pekerja kami serta pihak-pihak lainnya yang terkait.





**KOPI
LOER.**

**KOPI
LOER.**

**KOPI
LOER.**

**KOPI
LOER.**

**KOPI
LOER.**

Lokasi Usaha

Kopi Loer

Eksisting



Kopi Loer Sudirman & Waroeng Hari-hari

Jl. Jend. Sudirman, 20 Ilir D. IV, Kecamatan Ilir Tim. I, Kota Palembang, Sumatera Selatan
30129



Kopi Loer 2.0 Plaju

Jl. Jenderal Ahmad Yani 9/10 Ulu, Kec. Ulu I, Kota Palembang, Sumatera Selatan
30116

Akan Dibuka



Rumah Kopi Loer

Jl. Merdeka Kec. Bukit Kecil, Palembang Sumatera Selatan



Kopi Loer 3.0

Jl. Brig. Hasan Kasim Celentang
Kec. Bukit Sangkal Kota Palembang,
Sumatera Selatan



**BELI 1 SAHAM
DAPAT 4 CABANG**



DAPATKAN

**2 Cabang Yang Sudah Berjalan
2 Cabang Baru Yang Siap Berkembang**

Lokasi Usaha Eksisting



Kopi Loer Sudirman & Waroeng Hari-hari

Jl. Jend Sudirman, 20 Ilir D.IV, Kec. Ilir
Tim I, Kota Palembang, Sumatera
Selatan, 30129



Lokasi Usaha Eksisting



Kopi Loer Plaju

Jl. Jenderal Ahmad Yani 9/10 Ulu, Kec.
Ulu I, Kota Palembang, Sumatera
Selatan 30116

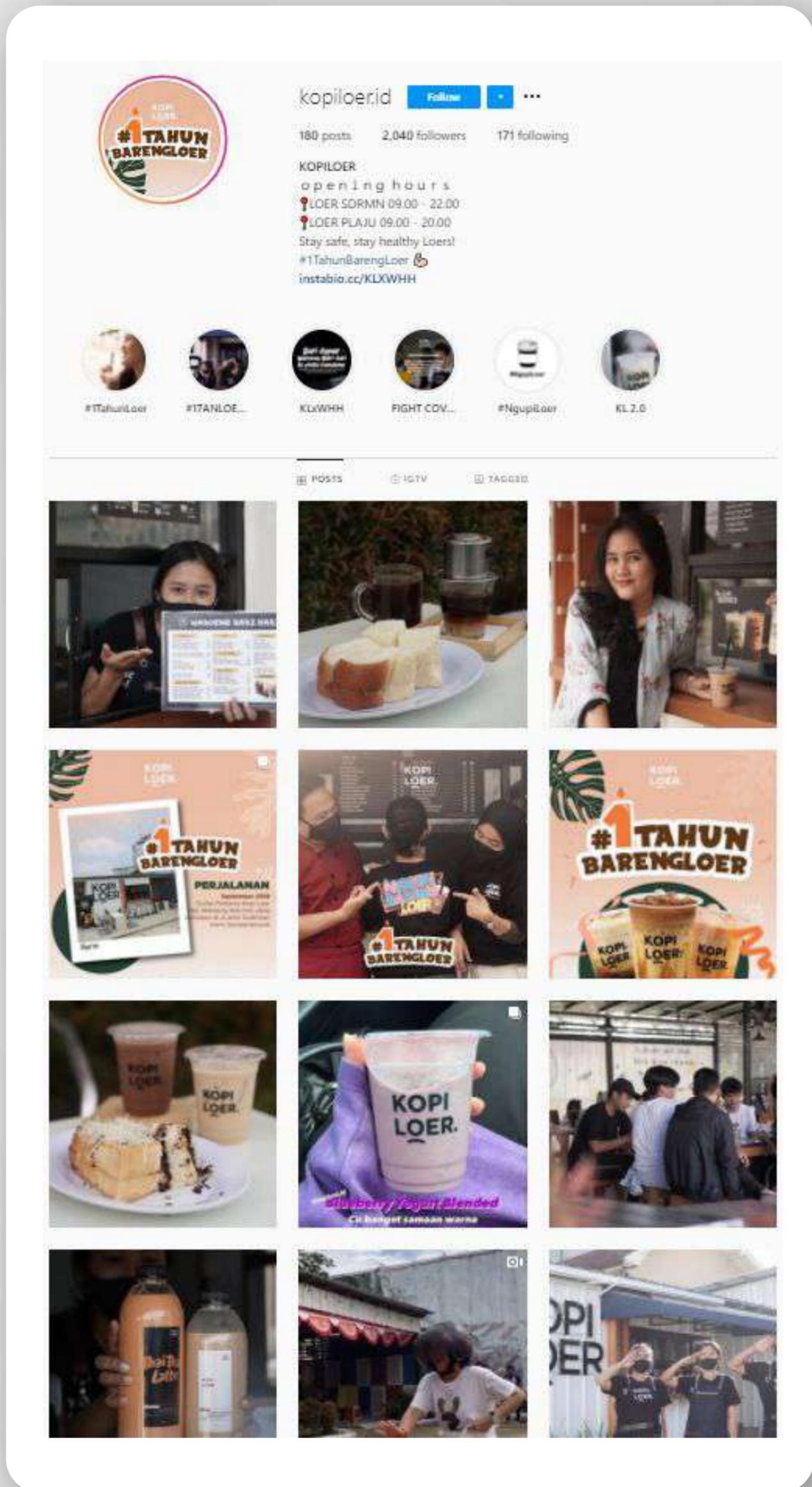


VIDEO PROFIL
PT Kopi Loer Jaya



****Klik untuk menonton**

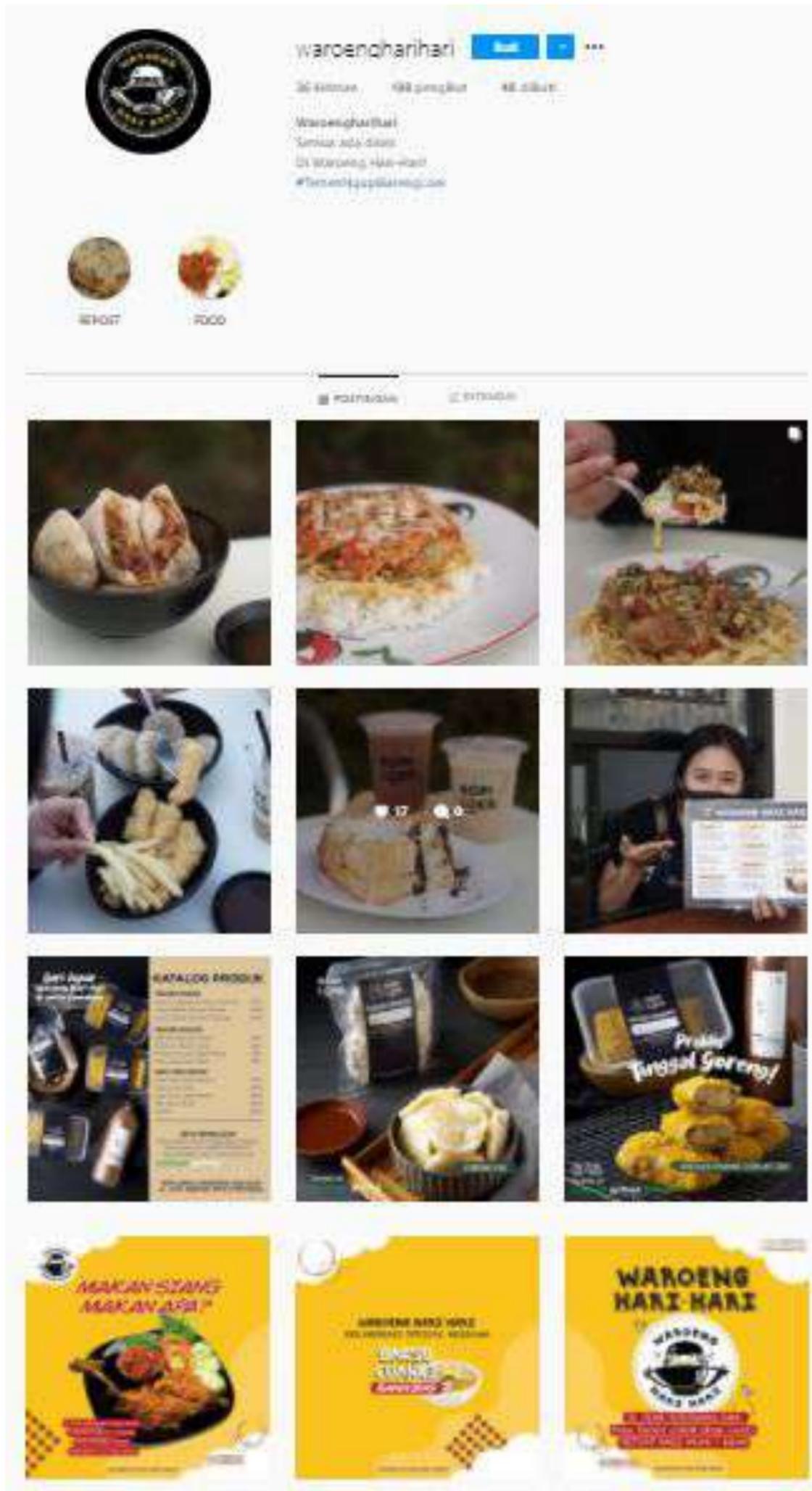
Instagram Official



@kopiloer.id



Instagram Official



Grab-Food

Kopi Loer



 Preferred Merchants

Kopi Loer - Sudirman

Coffee

 4.8  3.5 km  Rp7.000

 **Contactless delivery**
Deliver now

[Change options](#)

 Rp3.000 off delivery fee

[See Details](#)

 Check for available promos

[See Promos](#)

For orders less than Rp30.000 for this restaurant, an order fee of Rp2.000 applies. 

Recommended for you



Bundling Buntu 2

68.000



Kopi Loer 1L

80.000



Go-Food

Kopi Loer



Kopiloer, Sudirman

Coffee

★ 4.6 ▾

Great taste

📍 3.5 km

22 min

\$\$\$

16k-40k



Super Partner

Faster delivery



Pickup

Pickup in 9 min

Available promos

🛒 10k delivery discount with GoPay. No min. order ➤

🛒 4k delivery discount with GoPay. No min. order ➤

Bestsellers



Bundling Buntu 1

3 Es Kopi Loer

42.000

Add + ♡



Bundling Buntu 2

3 Es Kopi Gula Aren Dan 2 Es Kopi Loer

68.000

Add + ♡



Blueberry Yogurt Blend (R) ♡

Google Review

Kopi Loer

Kopi LOER

20 Ilir D. IV, Kota Palembang, Sumatera Selatan

Tulis ulasan

4,5  193 ulasan 

Urutkan menurut: Paling relevan 



Roneva Sihombing

Local Guide · 55 ulasan · 515 foto

 6 bulan lalu

Waktu mampir ke sini, ada varian baru kopi untuk dinikmati. Berada di dalam wilayah kampus IGM, dekat dengan satu kantor pemerintahan dan di areal yang sama dengan kedai yang menjual makanan, kedai kopi LOER mengambil konsep minimalis kontainer sebagai tempat berjualan. Beberapa set kursi dan meja ada di bagian luar bar. Jika ingin menikmati lebih dari 1 jenis kopi, bisa sambil menunggu di kursi tinggi dekat bar. Kedai kopi ini mudah terjangkau karena berada di dekat jalan besar.



Riyan Triyadi

9 ulasan

 3 bulan lalu

Yuhuu... Ntabs, rekomended buat mahasiswa. Harga merakyat kantong kosan

 Suka



Triana

8 ulasan

 sebulan yang lalu - 

Kopinya enak banget, tempatnya asik, parkirannya luas



MR. AHMAD FADLI

5 ulasan

 6 bulan lalu

Berlokasi di depan kampus IGM Palembang, Kopi Loer merupakan tempat nongki yang cozy dan asik bgt buat kawula muda Palembang, keluarga, dan pelancong yang berlibur atau singgah di kota Palembang. Menyajikan menu kopi premium dengan harga terjangkau. Cobain black coffee gula aren dan latte gula aren bikin makin betah berlama-lama disini. Plus jgn lupa roti bakar jombu dan french fries yang super crispy!

 1



Bima Rangga

6 ulasan

 5 bulan lalu

Mantap banget. Apalgi ada motovlogger azis aerodax makin unch nongki nya



Team Profile





M. Mirza Oktaviansyah

Direktur & Founder

Memiliki latar belakang pendidikan S1 Ekonomi Univ. Trisakti Jakarta. Sejak Tahun 2013 mulai menggeluti bisnis di bidang kuliner untuk menyalurkan passionnya. Pengalaman serta ilmu dalam mengelola dan menjalankan bisnis kuliner banyak didapat saat menjadi franchisee brand coffee shop Black Canyon Coffee dan di tahun pertamanya tepatnya 2014 outlet yang dijalankan mendapatkan “1st Year Best Performance Outlet” award yang diberikan oleh Master Franchise brand tersebut.

Dengan tingginya potensi industri kuliner khususnya kopi, maka tahun 2019 bersama rekan bisnis kuliner sebelumnya akhirnya mendirikan perusahaan sendiri yang dinamai LOER GROUP.

Pengalaman dan ilmu yang diperoleh selama kurang lebih tujuh tahun, insting membaca market, kemampuan analisis feasibility bisnis secara kualitatif maupun kuantitatif serta kemampuan teknis dan non teknis lainnya, ditambah dukungan tim yang kuat dan solid menjadi modal & aset penting perusahaan untuk terus berkembang.





Nadya Safira Utari

Marketing & Business Development

Memiliki keyakinan bahwa bisnis yang baik adalah bisnis yang bermanfaat bagi orang banyak. Beliau menyelesaikan pendidikan S1 di International Business Management di Universiti Utara Malaysia.

Mulai menggeluti dunia kuliner di tahun 2015 sebagai salah satu owner dari Nanindia Catering, penyedia jasa catering cukup ternama di Kota Palembang. Pada tahun 2017 mulai bergabung bersama Black Canyon Coffee Palembang memegang divisi operasional dan pemasaran, lalu di tahun 2019 bersama mendirikan LOER GROUP dengan posisi di divisi yang sama.

Pengalaman terjun langsung dalam operasional dan pemasaran usaha catering yang complex memperkuat pemahaman terhadap lingkungan bisnis kuliner secara keseluruhan yang sangat berharga untuk pembentukan Brand Value Kopi Loer dalam masa pengembangan saat ini. Bergerak bersama tim yang solid dan dinamis dalam mengeksekusi strategi-strategi bisnis yang dapat membantu Kopi Loer mencapai Visi & Misi perusahaanya.





Indah Oktasari

Accounting & Finance

Menduduki posisi sebagai CFO dengan latar belakang pendidikan di Universitas Sriwijaya jurusan S1 Ekonomi bidang studi Akuntansi, telah menyelesaikan Pendidikan Profesi Profesional Akuntan di tahun 2018. Selain bidang akuntansi, mendalami bidang perpajakan dan memegang sertifikat Brevet A dan B.

Pengalaman menjadi seorang Finance Officer sudah didapatkan selama bergabung di Black Canyon Coffee Palembang. Mengelola keuangan dan menyusun laporan di lini bisnis kuliner berbeda dari pengelolaan keuangan di bidang ritel maupun bisnis lainnya. Dunia kuliner memiliki tantangan tersendiri dalam pengelolaan keuangan, membaca cashflow dan penyusunan laporan bulanan maupun tahunan. Pengalaman yang dimiliki menjadi pondasi dalam menjalankan posisi yang dipegang di LOER GROUP.





Taufikur Rahim

Operational & HRD

Menduduki jabatan sebagai Head of Operation & HRD, bertugas dan bertanggung jawab dalam pengelolaan dan pengembangan SDM dan kegiatan operasional KopiLoer & Waroeng Hari-hari.

Menempuh pendidikan jurusan Ekonomi S1 bidang studi Akuntansi di Universitas Sriwijaya. Berkarir di dunia jurnalistik dalam waktu yang cukup lama sekaligus memperdalam pengalaman di bidang marketing, sehingga saat ini memiliki networking yang cukup luas. Memulai perjalanan di dunia kuliner sejak 2013 bersama dengan Sdr. Mirza Oktaviansyah di Black Canyon Coffee Palembang di divisi Operasional & HRD. Memiliki kemampuan analisa pasar dan karakteristik konsumen yang baik dan mendetail.





JUMLAH PEKERJA

Finance Manager : 1

Marketing & Busdev Mgr : 1

Operation & HR Mgr : 4

Team Leader : 2

Staff Outlet : 12

Runner : 3



Financial Highlights



Profit & Loss Statement Highlights

KOPI LOER & WAROENG HARI HARI

Periode Sept 2019 - Juli 2020

Pos Laba Rugi	Sept-Des 2019	Jan-Jul 2020
Penjualan	500.362.000	981.171.900
Harga Pokok Penjualan (HPP)	(173.958.636)	(333.226.017)
Laba Kotor	326.403.364	647.905.883
Beban Penjualan & Adm. Umum (SGA)	(207.172.400)	(388.506.683)
Keuntungan Operasional	119.230.964	259.439.200
Pendapatan (Beban) Lainnya	-	3.896.000
Laba Usaha	119.230.964	263.425.200

Keterangan :

- Laba usaha merupakan laba bersih sebelum dikurangi pajak.
- Nilai penjualan merupakan penjualan bersih setelah dikurangi pajak.
- Rincian per bulan pendapatan tahun 2020 sbb :

Rp. Ribu

Jan-20	Feb-20	Mar-20	Apr-20	Mei-20	Jun-20	Jul-20	Total
200.667	219.920	199.817	44.138	43.138	97.737	175.030	981.172

- Omset berasal dari 3 outlet yaitu outlet Kopi Loer (76%) Waroeng hari-hari (24%) pada tahun 2019 dan Kopi Loer #1 Soedirman dan Kopi Loer #2 Plaju (79%), Waroeng hari-hari (21%) pada tahun 2020.
- Di masa pandemi Covid-19 Outlet Kopi Loer hanya melayani take away dan penjualan melalui delivery/ojek online, omset usaha pada bulan April dan Mei 2020 mengalami penurunan. Omset mulai berangsur normal pada bulan Juni dan Juli 2020.
- Pendapatan lainnya diperoleh dari kolaborasi produk jangka pendek dengan beberapa UMKM lokal.
- % HPP terhadap penjualan cukup stabil di angka 35-36% dari penjualan.
- Beban SGA terdiri atas beban gaji dan bonus, operasional, marketing dan beban sewa berkisar antara 39-40%.
- Pencapaian profit margin usaha Q1 2020 sebesar 20%-25%
- Dengan strategi business development saat pandemi melalui momentum pembukaan outlet baru, diharapkan kedepan akan berdampak pada peningkatan brand value dan keuntungan perusahaan, khususnya saat kondisi mulai normal kembali.

Disclaimer :

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

Jadi Pemilik Saham

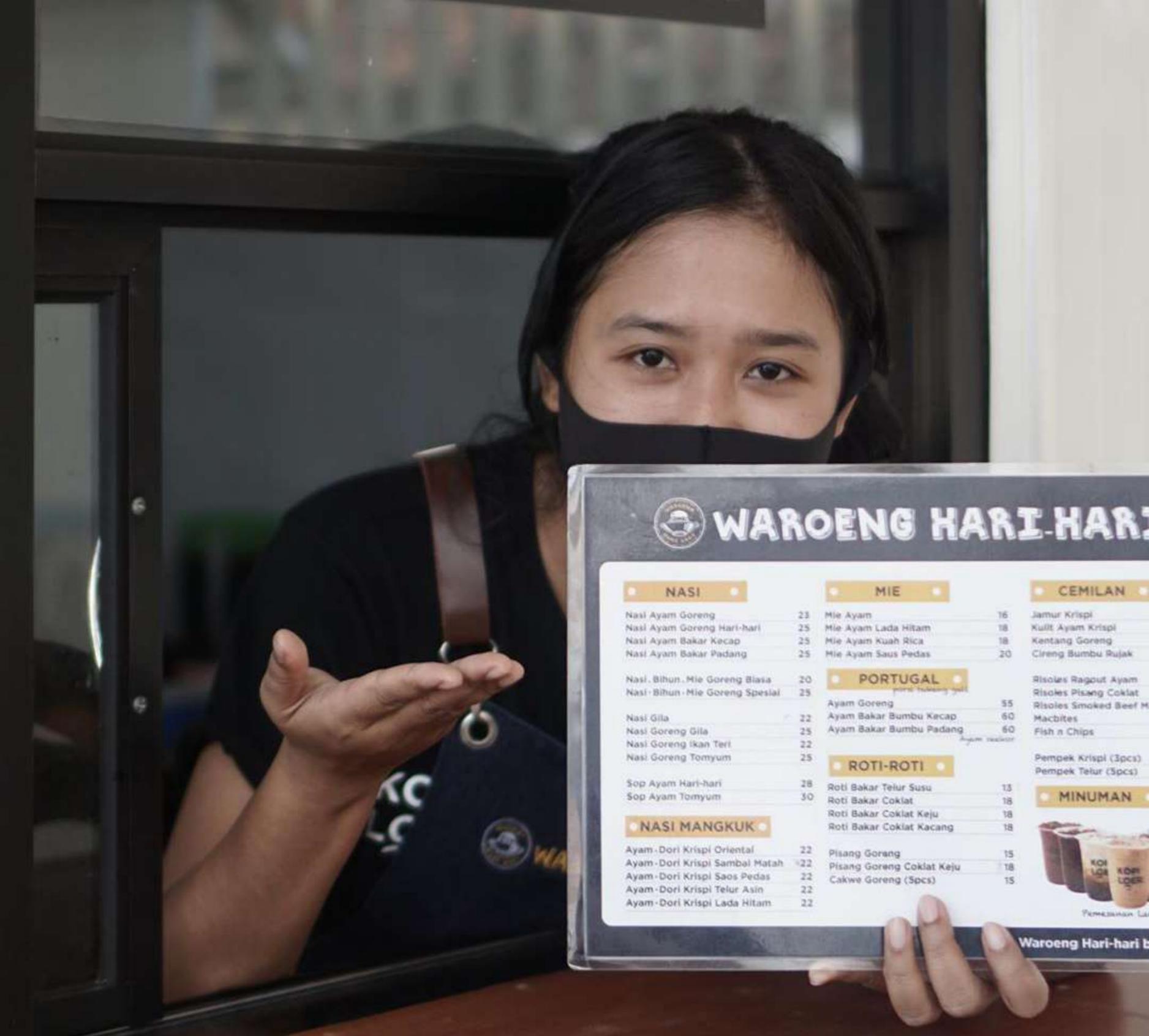
PT. Kopi Loer Jaya

Dapatkan Proyeksi Dividen Usaha Hingga

35%

Dari Laba Bersih

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



Penawaran Saham Perdana PT. Kopi Loer Jaya

Kode Saham	: LOER
Minimum Dana Yang Dibutuhkan	: Rp 1.500.000.000,-
Total Saham Yang Dilepas	: 40,00%
Harga per lembar saham	: Rp. 1.000,-
Minimal Investasi*	: Rp 1.507.000,-
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



Susunan Pemegang Saham

Sesuai lampiran Keputusan Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor AHU-0045527. AH.01.01.TAHUN 2020 Tentang Pengesahan Pendirian Badan Hukum Perseroan Terbatas PT Kopi Loer Jaya, struktur pemegang saham perusahaan adalah sebagai berikut :

No	Nama Pemegang Saham	% Kepemilikan Lembar Saham
1	M. Mirza O	57.00 %
2	Aditya Wicaksono	18.00 %
3	Dhimas Putra P	15.00 %
4	Nadya Safira U	10.00 %

Catatan : Perubahan struktur pemegang saham dengan masuknya nama masyarakat akan diinformasikan pada laporan perkembangan usaha penerbit pada bulan pertama laporan.



Bagaimana Mekanisme Kerjasamanya?

1. Anda dan pemodal lainnya di Santara melakukan Urun Dana untuk memiliki **40,00%** saham PT. Kopi Loer Jaya
2. Santara menyalurkan dana ke PT. Kopi Loer Jaya untuk menjalankan usahanya.
3. Manajemen PT. Kopi Loer Jaya akan mengelola dana mengembangkan usahanya.
4. PT. Kopi Loer Jaya akan memberikan laporan laba rugi dan perkembangan usaha tiap bulan.
5. PT. Kopi Loer Jaya 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.



KOPI LOER

KOPI
LOER
NOW
OPEN

Tea Latte
SERIES



Yield Investasi Diproyeksikan Sebesar

11%-15%

ILUSTRASI PERHITUNGAN :

Nilai Investasi	Laba Bersih 1 Tahun	% Bagi Hasil / Dividen untuk Investor	Perkiraan Nilai Bagi Hasil untuk Investor	Perkiraan Yield Investasi
1.500.000	490.235	35%	122.559	11.44%

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 35% 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.



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.

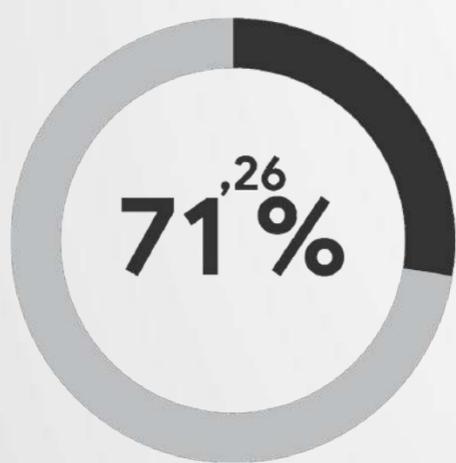
Kedepan, penatakelolaan administrasi efek akan dilakukan melalui KSEI.



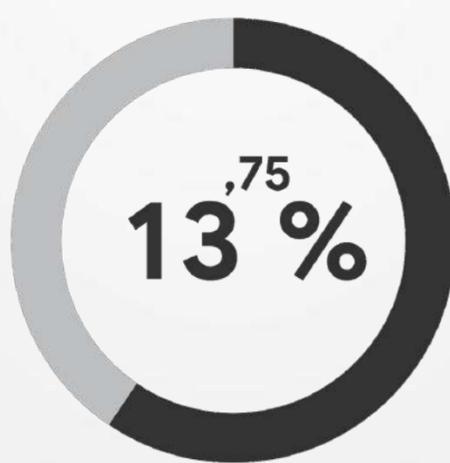


Rencana Penggunaan Dana

Dana yang terkumpul dari layanan urun dana akan digunakan perusahaan untuk pembukaan 2 cabang baru, renovasi dan maintenance outlet existing, modal kerja, kegiatan marketing dan pengembangan sistem kontrol dan administrasi.



Pembukaan 2 Outlet Baru



Perbaikan Outlet Eksisting
(Penguatan sistem Adm dan Kontrol)



SDM & Marketing Activity



- 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. Kopi Loer Jaya.
- Sedangkan apabila dalam realisasinya terdapat kekurangan dana (cost overrun), maka kekurangan tersebut menjadi tanggung jawab PT. Kopi Loer Jaya (sharing dana sendiri).



Total Project Cost (TPC)

dalam ribuan rupiah

Keterangan	Nilai
Pembangunan & Kebutuhan 2 Outlet Baru	
- Sewa Tempat (3 Tahun)	390.000
- Renovasi, Interior, Furniture	345.000
- Mesin Espresso	150.000
- Peralatan dan Perlengkapan	140.000
- Overhead cost 1 bulan	45.000
Sub Total	1.070,000
Penguatan Sistem Adm - Kontrol Laporan Utama & renovasi outlet eksisting	
- Renovasi Outlet Eksisting	66,000
- Aplikasi laporan keuangan under web (3 Tahun subscription)	18,900
- Hiring Consultant & Professional (System & Implementasi)	35,000
- Upgrade premium Moka Pos	3,100
- Fasilitas Penunjang lain (outlet eksisting)	16.000
- Development product F&B - coffee house	22.500
- <i>Training</i> & development team outlet baru	45.000
Sub Total	206.500
Development, SDM & Marketing Activity	
- Modal kerja SDM 2 Outlet Baru (6 bulan)	150.000
- Modal kerja marketing & promo outlet (3 bulan)	75.000
Sub Total	225.000
Total	1.501.500

Keterangan :

- Nilai TPC merupakan taksiran nilai awal dan nilai penggunaannya sewaktu-waktu dapat berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan kondisi di lapangan.
- Kekurangan dana atas *total project cost* akan ditanggung oleh manajemen PT Kopi Loer Jaya.



A close-up photograph of a person's hands holding a double-layered coffee cup. The cup is filled with a light brown coffee beverage topped with a thick layer of white foam. The cup has the text 'KOPI LOER.' printed on it in a bold, black, sans-serif font. The top and bottom layers of the cup are white, while the middle section is clear plastic, revealing the coffee inside. The person holding the cup is wearing a black watch on their left wrist. The background is blurred, showing other people in a social setting.

**KOPI
LOER.**

**KOPI
LOER.**

**KOPI
LOER.**

Timeline

Waktu	Aktivitas Usaha
September - Oktober 2020	Perkiraan Pencairan Dana ECF
Oktober - November 2020	Mulai Pengerjaan Cabang Baru + Upgrading Cabang Eksisting
Desember 2020	Opening Outlet Baru
April 2021	Bagi Hasil ke-1 atas laporan Okt 2020 - Mar 2021
Oktober 2021	Bagi Hasil ke-2 atas laporan Apr - Sept 2020

Keterangan :

1. *Timeline* di atas merupakan perkiraan, apabila terdapat perubahan akan diinformasikan lebih lanjut pada laporan bulanan.
2. Ada masa *lead time* untuk pembangunan, renovasi gedung dan penambahan peralatan sebelum operasional.
3. Pembagian dividen dilakukan per 6 bulan.



Risiko Khusus & Mitigasinya



Risiko Sustainability

Kopi Loer dan Waroeng hari-hari mulai beroperasi penuh di Bulan September 2019, **Keberlanjutan bisnis ini secara umum belum teruji dalam rentang waktu yang cukup matang.**

Namun, didukung dengan pengalaman kami sebagai pengelola salah satu brand coffee shop dari Tahun 2014, kami memiliki keyakinan untuk menumbuhkan Kopi Loer dan Waroeng hari-hari menjadikan Brand yang kuat di pasar dan mampu menjadi market leader dalam bisnis coffee shop khususnya di Kota Palembang

Untuk menjaga sustainability bisnis ini kedepannya, kami mempersiapkan strategi yang kami terjemahkan dalam aktivitas marketing online maupun offline, seperti aktivitas community gathering yang dilakukan di outlet kopi Loer. Kami pun akan terus melakukan pengembangan dengan melakukan penyesuaian atas permintaan pasar.



Risiko Konflik atas Brand

Seperti disampaikan sebelumnya, bahwa Kopi Loer & Waroeng Hari-hari beroperasi dibawah naungan badan usaha yang kami namai LOER GROUP. Merk Kopi Loer sendiri telah didaftarkan di Direktur Jenderal Kekayaan Intelektual (DJKI) dengan pemilik brand adalah M. Mirza Oktoviansyah yang juga merupakan Direktur PT Kopi Loer Jaya.

Untuk itu, perlu kami sampaikan beberapa hal:

- a. PT Kopi Loer Jaya diberikan izin (lisensi) pemakaian merek dagang “Kopi Loer & Waroeng Hari-hari” dengan jangka waktu selama perseroan berdiri dan/atau belum dibubarkan secara hukum dan tanpa dikenai biaya royalti apapun oleh pemilik merek tersebut.
- b. Point di atas, termasuk atas pengembangan usaha yang dilakukan oleh PT Kopi Loer Jaya ke depan yang bersumber dari *cash flow* perusahaan.



- c. PT Kopi Loer Jaya juga tidak menerima manfaat atas pengembangan usaha yang dilakukan oleh LOER GROUP di kemudian hari.
- d. PT Kopi Loer Jaya tidak diperkenankan mengalihkan merek “Kopi Loer” kepada pihak ketiga / pihak lainnya tanpa persetujuan LOER GROUP

Apabila timbul sengketa diantara kedua belah pihak akibat dari perjanjian ini akan diselesaikan secara musyawarah dan mufakat. Apabila dalam musyawarah untuk mufakat tersebut tidak berhasil mencapai kesepakatan maka kedua belah pihak akan menyelesaikan secara hukum.



Risiko Kelangsungan Usaha

Terdapat risiko kelangsungan usaha pada saat masa kontrak kerjasama dan sewa berakhir, meskipun lokasi eksisting merupakan lahan milik yayasan keluarga owner yang notabene akan mempermudah setiap proses negosiasi, akan tetapi, secara profesional kerjasama penggunaan lahan tersebut tertuang dalam perjanjian tertulis yang disepakati kedua pihak dengan menggunakan mekanisme revenue sharing.

Khusus skema sewa, risiko tersebut diminimalisir dengan kerjasama kontrak jangka panjang selama 3 (tiga) tahun. Manajemen berkomitmen untuk mengamankan setiap risiko dengan melakukan opsi perpanjangan yang dinegosiasikan setiap 6 bulan sebelum masa kontrak berakhir.



Untuk 2 lokasi usaha baru, kami telah menyiapkan 2 properti dengan potensi traffic yang cukup tinggi di daerah pemukiman dan jalur lalu lintas utama menyesuaikan dengan masing-masing pengembangan konsep yang kami lakukan.

Untuk lokasi outlet yang pertama yaitu berupa sebuah rumah yang mengusung konsep coffee house dengan mekanisme sewa tahunan dan lokasi kedua yang mengusung konsep mini coffee-house.

Tim dan manajemen juga melakukan upaya mengumpulkan database lokasi dengan melakukan survey dan riset secara berkala untuk memetakan titik-titik properti potensial di Kota Palembang berdasarkan traffic generator masing-masing area dimana data tersebut kami gunakan untuk cadangan tempat maupun rencana pengembangan usaha.



Risiko Ekspansi Usaha

Ekspansi bisnis yang kami tawarkan kepada investor merupakan business plan Loer Group yang sudah kita matangkan sejak tahun 2019 hingga 2020. Tentu rencana ini merupakan bagian dari tujuan kami untuk meningkatkan value perusahaan baik dari sisi 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 sesuai dengan segmen pasar yang kami bidik, kami yakin mampu memenangkan persaingan khususnya skala lokal dan terus memperkuat posisi brand kami di pasar baru.



Risiko *Force Majeure*

Keadaan Force Majeure yang tengah dihadapi saat ini adalah pandemi Covid-19. Kondisi ini tentu bukan merupakan kondisi ideal bagi pelaku usaha termasuk kami.

Untuk mengurangi risiko penyebaran pandemi Covid-19 ini dan sesuai dengan kebijakan Walikota Palembang melalui surat edaran resmi pemerintah kota Palembang, Kopi Loer dan Waroeng hari-hari menerapkan protokol kesehatan agar dapat mengurangi risiko penyebaran covid-19.

Selepas 'Pembatasan Sosial Berskala Besar' (PSBB) dan memasuki masa 'Adaptasi Normal Baru', Saat ini jam operasional yang diterapkan mulai dari jam 09.30 - 22.00 dengan tetap mengikuti protokol kesehatan yang telah ditentukan oleh Pemkot Palembang, antara lain physical distancing kewajiban untuk mencuci tangan dengan sabun di wastafel yang telah disediakan, wajib memakai masker, dan lainnya.



KOPI LOER

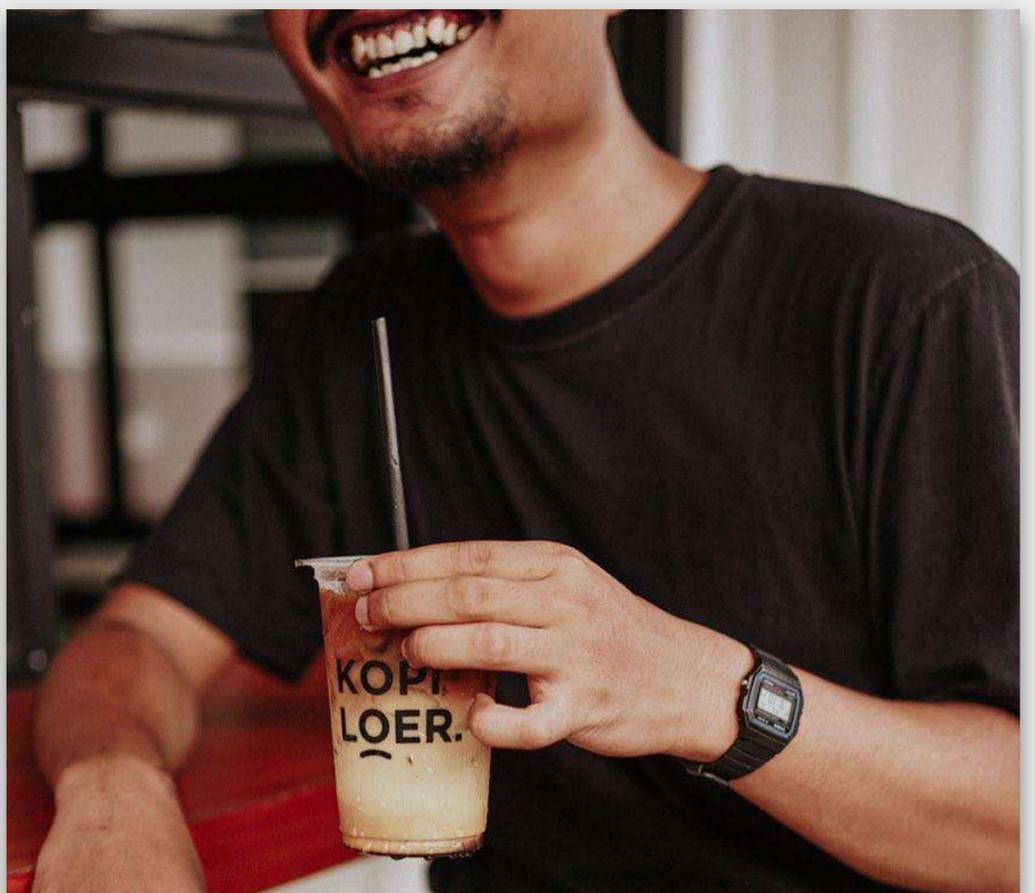




Rekam Jejak dan Prospek Usaha PT. Kopi Loer Jaya

- Berbekal pengalaman mengoperasikan waralaba bisnis salah satu Coffee shop internasional selama 5 Tahun (2013-2018) serta membangun dan menjadi salah satu pemilik bisnis-bisnis kuliner serupa yang masih eksis sampai sekarang, founder dan tim mendirikan Kopi Loer 1.0 & Waroeng hari-hari (Kopi Loer Group) yang resmi beroperasi pada September 2019 dengan lokasi pertama di Jalan Jendral Soedirman Kota Palembang.
- Pada Januari 2020 outlet Kopi Loer 2.0 didirikan untuk mengakomodir market daerah Hulu kota Palembang di jalan Ahmad Yani,Plaju kota Palembang dengan konsep coffee-to-go, dan memprioritaskan kekuatan online platform (go food & grab food).





- Secara fundamental Kopi Loer sendiri membidik mayoritas pasar anak muda, dengan menggabungkan outlet waroeng hari-hari yang memiliki beragam menu sehari-hari baik roti, nasi, mie dan makanan lainnya merupakan implementasi dari usaha kami untuk menembus market share yang lebih luas.
- Hal di atas perlu kami lakukan karena potensi traffic generator dari area sekitar yang merupakan perkantoran dan area kampus dan sekolah menjadikan market yang ada di lokasi existing lebih dari sekedar konsumen yang nongkrong dan minum kopi, adanya traffic konsumen yang datang karena mencari makan sambil mengerjakan tugas-tugas kuliah maupun kantor.
- Di masa pandemik Covid-19 kebijakan dan regulasi usaha yang berubah (Maret-Mei 2020) meminimalisir kegiatan orang berkumpul dalam jumlah banyak dan pengurangan kapasitas tempat duduk (dine-in) omset mengalami penurunan hingga 40%, akan tetapi kekuatan produk



kekuatan brand dan marketing effort yang dilakukan seluruh tim kami membuat bisnis tetap berjalan dan Kopi Loer menjadi salah satu bisnis yang tetap survive pada masa pandemik Covid-19 sejajar dengan brand-brand nasional yang ada di Kota Palembang.

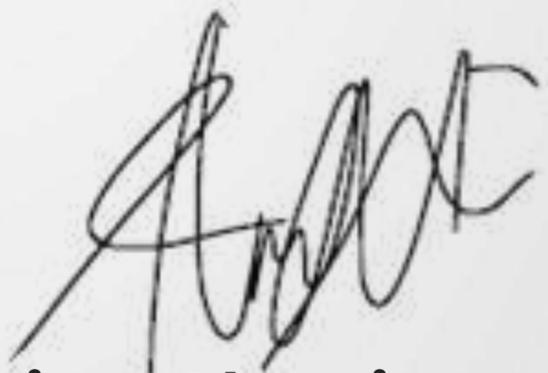
- Perusahaan kami didukung oleh tim yang solid yang sudah saling mengenal karakter satu sama lain dan siap bahu membahu dalam mewujudkan visi misi perusahaan serta tetap berkomitmen terhadap profesionalisme, etika-etika bisnis dan transparansi terhadap manajemen maupun investor.
- Dalam rangka pengembangan bisnis kami berencana untuk membuka 1 outlet Kopi Loer yang mengusung konsep coffee house dan 1 outlet skala semi-coffee-house di Palembang dimana masing-masing lokasi memiliki potensi traffic dan karakteristik pasar yang berbeda.





- Wilayah yang kami tuju untuk pembukaan outlet baru telah kami pertimbangkan dengan cukup matang dimana terdapat potensi customer, anak muda dan keluarga di area sekitar yang cukup ramai oleh pusat kegiatan, sekolah dan perumahan.
- Harapan kami kedepannya dengan rencana ekspansi ini dapat memperkuat brand positioning dan menaikkan brand value baik lokal dan selanjutnya nasional serta tentunya meningkatkan pendapatan perusahaan yang dapat membawa kebaikan dan manfaat sebesar-besarnya bagi manajemen, investor, karyawan dan pihak-pihak lain yang terlibat.

Hormat Kami,



M. Mirza Oktaviansyah

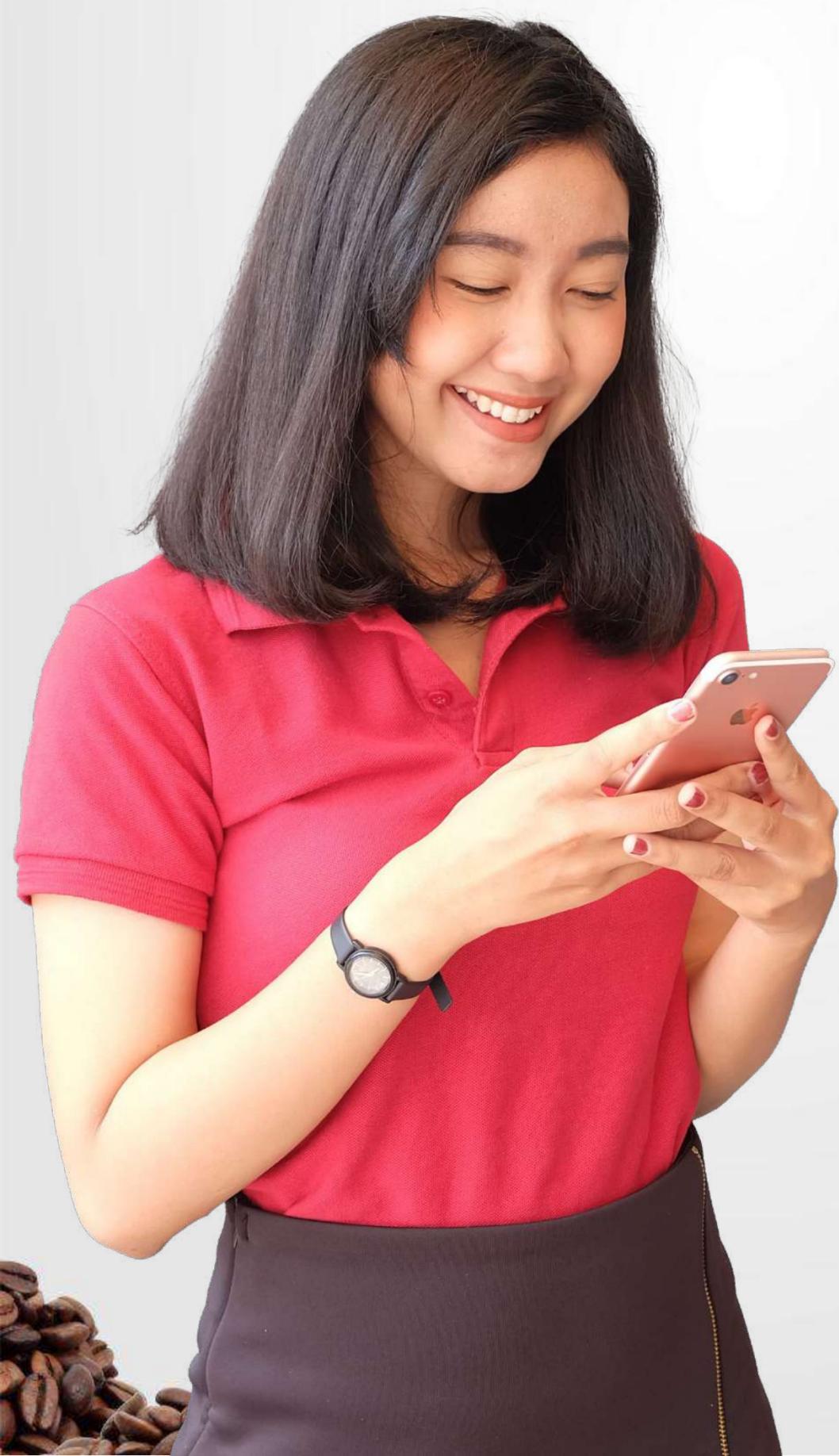
Direktur





Tanya Jawab Seputar Penawaran Saham

PT Kopi Loer Jaya



**Silahkan klik
join grup telegram**

JOIN GROUP



Jadi Bagian dari Pemilik Bisnis

PT Kopi Loer Jaya

Beli Sekarang

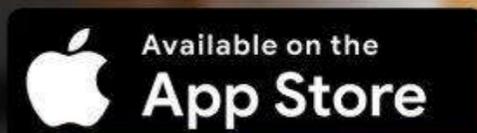
via
WEB



via
APPS



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.