

**RISALAH RAPAT UMUM PEMEGANG SAHAM TAHUNAN
PT MAKACHA BOGA UTAMA**

Hari/Tanggal	: Jumat, 06 Maret 2026
Waktu	: 16:00 Selesai WIB
Tempat	: Online melalui platform Zoom
Pembicara	: Ibu Mira – Direktur PT Makacha Boga Utama
Moderator	: Bapak Made– LBS Urun dana
Peserta	: Team LBS – 20 Investor

1. Pembukaan RUPS

Rapat dibuka dengan bacaan **Basmalah** oleh perwakilan Tim **PT LBS Urun Dana** selaku penyelenggara. Pada hari ini, **Jumat, 06 Maret 2026**, telah diselenggarakan **Rapat Umum Pemegang Saham Tahunan PT Makacha Boga Utama untuk Tahun Buku 2025** yang dilaksanakan secara daring. Rapat ini dihadiri oleh perwakilan manajemen **PT Makacha Boga Utama, PT LBS Urun Dana** selaku penyelenggara, serta para pemegang saham dan investor. Berdasarkan daftar kehadiran yang tercatat, jumlah pemegang saham yang hadir telah memenuhi **ketentuan kuorum rapat**, sehingga rapat dinyatakan sah dan dapat dilanjutkan untuk membahas serta mengambil keputusan atas agenda yang telah ditetapkan.

Adapun agenda yang akan dibahas dalam rapat ini meliputi:

- Persetujuan atas **Laporan Keuangan Tahun Buku 2025**
- Persetujuan atas **Penggunaan Laba Bersih dan Pembagian Dividen Tahun 2025**
- Penyampaian **Kinerja Operasional dan Perkembangan Usaha Perseroan**
- Penyampaian **Rencana Strategis dan Rencana Pengembangan Tahun 2026**
- Sesi **Diskusi dan Tanya Jawab dengan Pemegang Saham**

Selanjutnya, rapat mempersilakan pihak manajemen **PT Makacha Boga Utama** untuk menyampaikan pemaparan mengenai perkembangan usaha dan kinerja perusahaan selama Tahun Buku 2025.

2. Pemaparan Penjelasan dari Manajemen

Pada sesi pemaparan, manajemen **PT Makacha Boga Utama** yang diwakili oleh **Ibu Mira Darmusulawati** dan bapak Taufik Albar menyampaikan perkembangan usaha, kinerja operasional dan keuangan, serta rencana pengembangan perusahaan kepada para pemegang saham, termasuk pertumbuhan perusahaan sejak memperoleh pendanaan melalui platform PT LBS Urun Dana hingga tahun buku 2025.

A. Profil dan Perkembangan Perusahaan

Manajemen menjelaskan bahwa PT Makacha Boga Utama berawal dari usaha skala rumah tangga yang dirintis pada tahun 2017. Usaha tersebut pada awalnya berfokus pada produksi makanan khas dan bakery dengan kapasitas produksi yang terbatas.

Seiring dengan meningkatnya permintaan pasar serta perkembangan bisnis yang cukup signifikan, usaha tersebut kemudian berkembang menjadi entitas usaha berbadan hukum dengan sistem operasional yang lebih terstruktur.

Dalam perjalanan usahanya, perusahaan secara bertahap melakukan berbagai penguatan pada aspek bisnis, antara lain:

- pengembangan variasi produk
- peningkatan kapasitas produksi
- penguatan sistem operasional
- perluasan jaringan distribusi



- pengembangan kemitraan dengan pelaku usaha lain

Saat ini perusahaan telah memiliki beberapa outlet penjualan serta menjalin kerja sama dengan berbagai pelaku **UMKM** dalam rantai produksi dan distribusi produk. Model bisnis ini sekaligus menjadi bagian dari komitmen perusahaan untuk turut berkontribusi dalam pemberdayaan ekonomi lokal.

Manajemen juga menyampaikan bahwa perkembangan perusahaan dari tahun ke tahun terus menunjukkan pertumbuhan yang positif, baik dari sisi kapasitas produksi, jumlah tenaga kerja, maupun jangkauan pasar.

B. Highlight Kinerja Perusahaan Tahun 2025

Dalam pemaparannya, manajemen menyampaikan bahwa sepanjang tahun 2025 perusahaan berhasil mencatat sejumlah perkembangan penting yang menjadi indikator pertumbuhan usaha.

Beberapa pencapaian utama tersebut antara lain: Berdasarkan data yang disampaikan, jumlah pelanggan membership mengalami peningkatan yang cukup signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Perkembangan jumlah membership adalah sebagai berikut:

1) Pertumbuhan Pendapatan

Perusahaan berhasil mencatat peningkatan pendapatan yang cukup signifikan dibandingkan tahun sebelumnya, yang menunjukkan bahwa produk Makaca semakin diterima oleh pasar.

2) Ekspansi Pasar

Makaca berhasil memperluas jaringan penjualan melalui penguatan outlet yang sudah ada serta peningkatan aktivitas pemasaran baik secara offline maupun melalui platform digital.

3) Pengembangan Produk

Perusahaan terus melakukan inovasi produk dengan menyesuaikan kebutuhan dan selera konsumen, termasuk pengembangan berbagai jenis kue basah yang mendapatkan respons positif dari pasar.

4) Pertumbuhan Pelanggan

Jumlah pelanggan mengalami peningkatan baik dari kanal penjualan langsung (offline) maupun penjualan melalui media online.

5) Penguatan SDM

Manajemen secara aktif meningkatkan kapasitas sumber daya manusia melalui pelatihan internal maupun pelatihan eksternal guna meningkatkan profesionalitas tim operasional.

6) Peningkatan Standar Produk

Perusahaan juga terus memperkuat standar kualitas dan keamanan produk sebagai bagian dari upaya menjaga kepercayaan konsumen.

Selain itu, perusahaan tetap mempertahankan kerja sama dengan berbagai **UMKM** sebagai bagian dari komitmen sosial dalam mendukung ekosistem usaha lokal.

C. Kinerja Keuangan Tahun Buku 2025

Dalam laporan kinerja keuangan, manajemen menyampaikan bahwa perusahaan berhasil mencatat pertumbuhan kinerja yang cukup baik dibandingkan tahun sebelumnya.

- **Pendapatan Perusahaan**

Pada tahun 2025, perusahaan berhasil membukukan total pendapatan sekitar: **Rp5,2 miliar** Angka tersebut mengalami peningkatan sebesar: **22,61% dibandingkan dengan pendapatan tahun 2024**



Manajemen juga menjelaskan bahwa secara historis perusahaan telah menunjukkan tren pertumbuhan yang stabil sejak beberapa tahun terakhir.

Sebagai gambaran, ketika perusahaan mulai melakukan penawaran saham melalui platform LBS Urun Dana pada tahun 2023, pendapatan perusahaan tercatat sekitar:

Rp3,4 miliar

Dalam kurun waktu dua tahun, pendapatan tersebut berhasil meningkat hingga mencapai Rp5,2 miliar pada tahun 2025, yang menunjukkan adanya perkembangan bisnis yang cukup signifikan.

- **Kontribusi Pendapatan Berdasarkan Produk**

Manajemen menjelaskan bahwa salah satu produk yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pendapatan perusahaan adalah produk **Kemojo**.

Produk ini merupakan salah satu **signature product** Makaca yang memiliki permintaan tinggi di pasar.

Kontribusi penjualan produk Kemojo pada tahun 2025 tercatat sekitar: **Rp2,5 miliar**

Angka tersebut mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya yang berada di kisaran **Rp2,3 miliar**.

Hal ini menunjukkan bahwa produk Kemojo masih menjadi motor utama pertumbuhan penjualan perusahaan.

- **Laba Bersih Perusahaan**

Sepanjang tahun 2025, perusahaan mencatat laba bersih sebesar = **Rp647 juta**

Jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, laba bersih perusahaan pada tahun 2024 tercatat sebesar = Rp516 juta

Dengan demikian terdapat peningkatan laba bersih yang menunjukkan peningkatan efisiensi dan pertumbuhan usaha.

Margin laba bersih perusahaan juga mengalami peningkatan dari: 12,25% pada tahun 2024 menjadi 12,65% pada tahun 2025

- **Beban Operasional**

Manajemen juga menyampaikan bahwa beban operasional perusahaan mengalami peningkatan sebagai konsekuensi dari pengembangan usaha.

Total beban operasional meningkat dari: **Rp1,4 miliar pada tahun 2024** menjadi **Rp1,9 miliar pada tahun 2025**

Jika dilihat dari rasio terhadap pendapatan, beban operasional meningkat dari: **34,35%** menjadi **37,72%** Peningkatan tersebut terutama disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain:

- peningkatan aktivitas operasional
- penguatan kapasitas produksi
- peningkatan investasi pada sumber daya manusia
- pengembangan sistem operasional Perusahaan



D. Kinerja Operasional Produksi

Dalam hal operasional produksi, manajemen menjelaskan bahwa sepanjang tahun 2025 perusahaan memproduksi sekitar: **14,275 ton** tepung

Manajemen juga menyampaikan bahwa tingkat **waste produksi** relatif rendah, yaitu sekitar: **2% dari total produksi** atau setara dengan sekitar **275 kg tepung**

Waste tersebut berasal dari:

- produk yang tidak lolos standar kualitas
- produk retur

Dari sisi kapasitas produksi, tingkat utilisasi produksi pada tahun 2025 tercatat sekitar: **78% dari total kapasitas produksi**

Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan masih memiliki ruang sekitar **22% kapasitas produksi yang dapat dioptimalkan** untuk meningkatkan volume produksi di masa mendatang.

E. Pengembangan Sumber Daya Manusia

Manajemen menegaskan bahwa keberlangsungan bisnis perusahaan sangat bergantung pada kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya manusia secara efektif.

Dalam struktur organisasi perusahaan saat ini, manajemen menerapkan sistem hierarki operasional yang terdiri dari:

- CEO
- Team Leader
- Kapten Tim
- Tim Operasional

Sepanjang tahun 2025 perusahaan memfokuskan penguatan organisasi pada **tim produksi**, karena tim produksi merupakan fondasi utama dari operasional perusahaan.

Langkah ini dilakukan untuk memperbaiki beberapa aspek operasional, antara lain:

- peningkatan kualitas produk
- pengurangan tingkat waste
- peningkatan efisiensi proses produksi
- penerapan standar operasional yang lebih konsisten

Setelah perbaikan pada struktur produksi mulai berjalan dengan baik (sekitar **90% telah sesuai dengan standar operasional**), perusahaan berencana untuk memfokuskan penguatan berikutnya pada:

tim sales dan marketing pada tahun 2026

Langkah ini dinilai penting karena manajemen menilai bahwa aktivitas pemasaran perusahaan selama ini masih belum dilakukan secara optimal dan memiliki potensi besar untuk meningkatkan penjualan.

3. DISKUSI DAN TANYA JAWAB

Setelah pemaparan dari Penerbit, PT LBS Urun Dana membuka sesi diskusi dan tanya jawab. Berikut adalah rangkuman pertanyaan dari Pemegang Saham dan tanggapan dari Penerbit:



No	Pertanyaan	Jawaban
1	Investor menanyakan mengenai rencana anggaran dan sumber pendanaan pembangunan pabrik baru.	<p>Manajemen menjelaskan bahwa saat ini perusahaan masih melakukan perhitungan kebutuhan investasi secara detail, termasuk estimasi biaya pembangunan fasilitas produksi dan pengadaan peralatan produksi.</p> <p>Sumber pendanaan kemungkinan berasal dari:</p> <ul style="list-style-type: none">• dana eksternal• potensi penambahan modal melalui right issue <p>Namun keputusan final akan dibahas kembali dalam RUPS setelah rencana anggaran belanja (RAB) selesai disusun.</p>
2	Investor juga menanyakan strategi manajemen untuk menjaga kepercayaan investor di tengah fluktuasi harga saham di pasar sekunder.	<p>Manajemen menjelaskan bahwa meskipun harga saham mengalami penyesuaian dari posisi tertinggi sebelumnya, harga saham saat ini masih berada di atas harga perdana.</p> <p>Harga perdana saham Makaca: Rp20.000</p> <p>Sedangkan harga pasar sekunder masih berada di atas nilai tersebut.</p> <p>Selain itu berdasarkan kinerja fundamental perusahaan, estimasi nilai wajar saham berada di sekitar Rp36.700, sehingga harga pasar masih mencerminkan kepercayaan investor terhadap kinerja perusahaan.</p>
3	Investor juga menanyakan perkembangan kerja sama pengembangan produk dengan pihak luar negeri.	<p>Manajemen menjelaskan bahwa saat ini perusahaan masih melakukan riset untuk meningkatkan umur simpan produk Kemojo agar dapat dipasarkan secara lebih luas, termasuk kemungkinan ekspor.</p> <p>Namun manajemen masih mempertimbangkan aspek keamanan pangan dan kualitas produk agar tetap sesuai dengan prinsip kesehatan dan nilai halal serta thayyib.</p> <p>Sebagai alternatif, perusahaan juga sedang mengembangkan produk retort (ready-to-eat) seperti:</p> <ul style="list-style-type: none">• rendang• lauk siap makan• makanan kemasan tahan lama <p>Produk ini dinilai memiliki potensi besar untuk pasar:</p> <ul style="list-style-type: none">• haji dan umroh• bantuan bencana

		• ekspor
--	--	----------

4. Kesepakatan Hasil Diskusi

Berdasarkan hasil voting pemegang saham, diperoleh keputusan sebagai berikut:

- **Persetujuan Laporan Keuangan 2025** : Disetujui oleh: 100% pemegang saham yang hadir
- **Persetujuan Laba Bersih 2025** : Disetujui oleh **100% pemegang saham yang hadir**
- **Persetujuan Pembagian Dividen** : Disetujui oleh **90% pemegang saham yang hadir**

5. Rangkuman hasil pemaparan oleh penerbit

Secara umum, Rapat Umum Pemegang Saham PT Makaca Boga Utama menilai bahwa kinerja perusahaan sepanjang tahun 2025 menunjukkan perkembangan yang positif baik dari sisi pertumbuhan pendapatan, peningkatan laba bersih, maupun penguatan operasional bisnis.

Manajemen berhasil mencatat pertumbuhan pendapatan sebesar lebih dari 22% dibandingkan tahun sebelumnya, dengan kontribusi utama berasal dari produk unggulan Kemojo. Selain itu, perusahaan juga berhasil menjaga margin laba serta meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas manajemen internal.

Ke depan, perusahaan berkomitmen untuk memperkuat struktur bisnis melalui pengembangan tiga lini usaha utama yaitu Makaca Pabrik, Makaca Outlet, dan Makaca Express. Strategi ini diharapkan mampu memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan efisiensi operasional perusahaan.

Selain itu, rencana ekspansi berupa pembukaan outlet baru di bandara serta pembangunan fasilitas produksi baru diharapkan dapat mendukung peningkatan kapasitas produksi dan pertumbuhan bisnis jangka panjang.

Para pemegang saham pada prinsipnya memberikan dukungan terhadap rencana pengembangan usaha tersebut, dengan tetap mengharapkan manajemen menjalankan ekspansi secara prudent dan menjaga kinerja keuangan perusahaan

Demikian risalah ini telah dibuat dan disusun untuk digunakan sebagaimana mestinya dalam dokumentasi perusahaan PT Makacha Boga Utama Semoga Allah ta'ala memudahkan segala urusan kita.

Atas perhatian Bapak/Ibu. kami ucapkan terima kasih. Salam hormat.

PT LBS URUN DANA

No	Kegiatan	Keterangan
1	Tanggal Daftar Pemegang Efek yang berhak menerima pembayaran deviden	7 April 2026
2	Tanggal Distribusi Pembagian Deviden	10 April 2026
Keterangan Deviden Saham Investor LBS Urun Dana:		
<ul style="list-style-type: none"> • Total Saham Tercatat (Scripless) : 57.099 • Nilai Saham/Lembar : Rp 464,61 • Total Pembayaran Deviden : Rp 26.529.015,33 		