



Berizin dan diawasi oleh:  OTORITAS JASA KEUANGAN



PROSPEKTUS

Donat MISSU – PT. IndoKulina Berkah Sejahtera



#KARENA NYAMAN ITU DISINI



 @lbsurundana  lbsurundanaofficial  LBS TV

 WWW.KEMENPAREKRAF.GO.ID  08118956767  KEMENTERIAN PARIWISATA DAN EKONOMI KREATIF  KEMENPAREKRAF.RI    KEMENPAREKRAF

AKSES



Akselerasi Keuangan Syariah Ekonomi Kreatif dan Pariwisata

Usaha Kecil Menengah (UKM) atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) termasuk UMKM pariwisata dan ekonomi kreatif punya peran penting dalam perkembangan ekonomi suatu negara. UKM diartikan sebagai usaha yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha dan bukan anak perusahaan atau anak cabang yang dimiliki, dikuasai, atau bagian dari sebuah usaha menengah atau usaha besar dan beberapa kriteria tertentu.

Menurut Bappenas, UMKM pariwisata dan ekonomi kreatif memiliki peranan yang cukup besar bagi perekonomian Indonesia meliputi: perluasan kesempatan kerja dan penyerapan tenaga kerja, pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB), penyedia jaringan pengaman terutama untuk masyarakat berpendapatan rendah demi menjalankan kegiatan ekonomi produktif.

Program AKSES (Akselerasi Keuangan Syariah Ekonomi Kreatif dan Pariwisata) merupakan sebuah gagasan kolaborasi oleh Kemenparekraf/Baparekraf RI, Disparekraf DKI Jakarta, Dinas PPKUKM DKI Jakarta, KNEKS dan LBS Urun Dana untuk membuat program akselerasi bisnis UKM melalui mekanisme securites crowdfunding sebagai upaya untuk meningkatkan kinerja organisasi dari mulai visi, misi, operasi dan pendanaan, sehingga performa perusahaan pelaku UKM menjadi maksimal dan terdepan.

Program akselerasi bisnis ini akan fokus pada pengembangan bidang:

1. Pemberdayaan SDM dan Organisasi (People)
2. Penguatan strategi perusahaan (Strategy)
3. Pelaksanaan strategi (Execution)
4. Pendanaan (Securities Crowdfunding)

Program Akses 2023 diikuti oleh 2000 UMKM/UKM. Missu Donat merupakan salah satu UKM yang lolos pada acara AKSES 2023 dengan melewati beberapa tahapan yang dimulai dari pendaftaran, webinar, bootcamp, mentoring.

Setelah melalui berbagai tahapan diatas, Missu Donat dinyatakan lolos dan layak untuk melakukan penawaran pendanaan dengan listing di platform online www.lbs.id.



SURAT KEPUTUSAN DEWAN KOMITE PERSETUJUAN PENERBIT

Alhamdulillah segala puji bagi Allah yang telah melimpahkan rahmat, karunia serta nikmat-Nya. Shalawat dan salam kepada Nabi Muhammad ﷺ beserta keluarga dan para sahabat dan semoga kita sebagai umatnya mendapatkan syafa'at di hari akhir nanti.

Dengan ini Dewan Komite Persetujuan Penerbit telah melakukan analisa terhadap proposal **PT. Indokulina Berkah Sejahtera** yang diajukan oleh Ibu Annisa Kurniallah selaku pemilik dan Direksi perusahaan dengan nilai Pendanaan sebesar **Rp. 2.135.000.000,00**.

Dewan Komite Persetujuan Penerbit telah melakukan hal-hal yang diperlukan yaitu:

1. Verifikasi terhadap manajemen perusahaan yang insyaaAllah Amanah, Jujur dan Profesional.
2. Analisa terhadap perusahaan dan bisnis yang dijalankannya dan memiliki profitabilitas yang cukup baik
3. Assesment skema akad yang telah diverifikasi sesuai dengan ketentuan syariat.

Memutuskan untuk menyetujui Pendanaan didalam Prospektus ini dengan menggunakan skema Permodalan Sukuk:

1. **Akad Syirkah Musahimah**, akad antara Pemodal dan Penerbit dimana Permodalan ini untuk kepemilikan Saham **PT. Indokulina Berkah Sejahtera 25,46%**.
2. Akad ini tetap mengacu dan mengikuti syariat yang sesuai dengan Al Qur'an dan Hadits.

Demikian surat keputusan Dewan Komite Persetujuan Penerbit ini ditetapkan.

Jakarta, 14 Syawal 1444H / 05 Mei 2023

Ketua Dewan Komite Persetujuan Penerbit

PT LBS Urun Dana

DR. Erwandi Tarmizi, MA

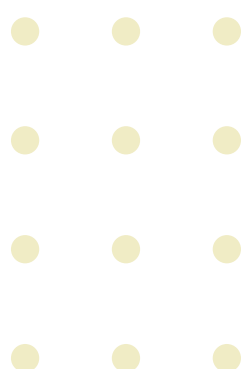
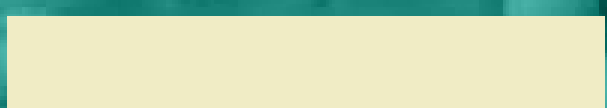


DAFTAR ISI

I	Risiko investasi	1
II	Glossary	4
III	Highlight Industry	9
IV	Sejarah Usaha	17
V	Profil Manajemen	22
	Latar belakang pengelola	
	Struktur Organisasi	
	Jumlah Pekerja	
VI	Highlight Bisnis	29
	Keunggulan bisnis	
	Cabang	
	Produk	
VII	Rencana Pengembangan Usaha	40
VIII	Rencana Penggunaan Dana	46
IX	Financial Highlight	48
X	Struktur Kepemilikan Saham	54
XI	Ikhtisar Investasi & Kebijakan Dividen	56
XII	Profil LBS	58
XIII	Cara Pembelian	62



I. RESIKO INVESTASI



RESIKO INVESTASI

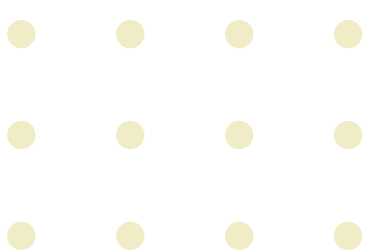
PT LBS Urun Dana adalah penyelenggara layanan urun dana yang menyediakan platform berbasis teknologi untuk penawaran efek (securities crowdfunding) dimana melalui platform tersebut penerbit menawarkan instrumen efek kepada investor (pemodal) melalui sistem elektronik yang telah mendapatkan izin dari Otoritas Jasa Keuangan. Sesuai Peraturan Otoritas Jasa Keuangan (POJK) No.57/POJK.04/2020 dan (POJK) No.16/POJK.04/2021 tentang "Penawaran Efek Melalui Layanan Urun Dana Berbasis Teknologi Informasi"

Pasal 27, kami menyatakan bahwa :

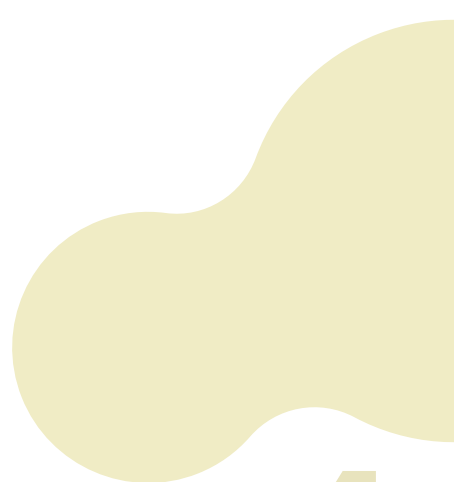
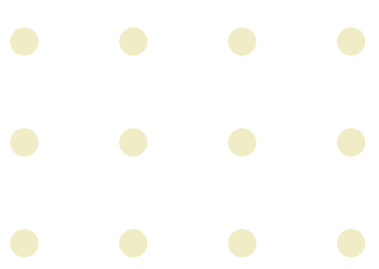
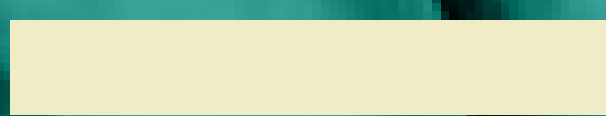
- OTORITAS JASA KEUANGAN TIDAK MEMBERIKAN PERNYATAAN MENYETUJUI ATAU TIDAK MENYETUJUI EFEK INI, TIDAK JUGA MENYATAKAN KEBENARAN ATAU KECUKUPAN INFORMASI DALAM LAYANAN URUN DANA INI. SETIAP PERNYATAAN YANG BERTENTANGAN DENGAN HAL TERSEBUT ADALAH PERBUATAN MELANGGAR HUKUM.
- INFORMASI DALAM LAYANAN URUN DANA INI PENTING DAN PERLU MENDAPAT PERHATIAN SEGERA. APABILA TERDAPAT KERAGUAN PADA TINDAKAN YANG AKAN DIAMBIL, SEBAIKNYA BERKONSULTASI DENGAN PENYELENGGARA.
- PENERBIT DAN PENYELENGGARA, BAIK SENDIRI SENDIRI MAUPUN BERSAMA SAMA, BERTANGGUNG JAWAB SEPENUH-NYA ATAS KEBENARAN SEMUA INFORMASI YANG TERCANTUM DALAM LAYANAN URUN DANA INI.

Sebelum melakukan investasi melalui platform LBS Urun Dana, anda perlu memperhitungkan setiap investasi bisnis yang akan anda lakukan dengan seksama. Hal ini dapat dilakukan dengan melakukan analisa (due diligence), yang diantaranya (namun tidak terbatas pada); Analisa kondisi makro ekonomi, Analisa Model Bisnis, Analisa Laporan Keuangan, Analisa Kompetitor dan Industri, Risiko bisnis lainnya.

Isi dari prospektus ini bukanlah suatu saran baik dari sisi bisnis, hukum, maupun pajak. Calon Pemodal harus menyadari bahwa terdapat kemungkinan akan menanggung risiko kerugian sebagian atau seluruhnya sehubungan dengan Investasi yang dipilihnya. Semua perhitungan atau analisis historis hanyalah perkiraan dari catatan historis, tidak ada jaminan bahwa Calon Pemodal akan memperoleh hasil investasi yang sama di masa yang akan datang, dan semua analisis bukan merupakan janji atau jaminan atas hasil investasi maupun potensi hasil investasi, yang akan diperoleh oleh Calon Pemodal.



II. GLOSARIUM



GLOSARIUM

Akad Syariah

Adalah perjanjian atau kontrak tertulis antara para pihak yang memuat hak dan kewajiban masing-masing pihak yang tidak bertentangan dengan Prinsip Syariah di Pasar Modal.

Bank Kustodian

Adalah bank umum yang telah memperoleh persetujuan Otoritas Jasa Keuangan untuk melakukan kegiatan usaha sebagai kustodian.

Dividen

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, dividen adalah bagian laba maupun pendapatan suatu perusahaan yang besarnya telah ditetapkan direksi dan disahkan dalam rapat pemegang saham untuk dibagi-bagikan terhadap seluruh pemegang saham. Pembagian dividen dapat mengurangi laba yang ditahan serta kas yang tersedia bagi suatu perusahaan, namun distribusi pembagian dividen terhadap setiap pemilik merupakan tujuan utama dalam bisnis.

Dividen payout ratio

Merupakan rasio perbandingan antara jumlah dividen yang dibagikan oleh perusahaan kepada setiap investor dengan total keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan tersebut.





Dividen Yield

Dividen yield adalah tingkat pengembalian dalam bentuk dividen tunai kepada pemegang saham. Biasanya dividen yield dinyatakan dalam persentase. Dividen yield menunjukkan berapa banyak perusahaan telah membayar dividen selama setahun terhadap harga sahamnya. Ini membuat pemegang saham lebih mudah melihat berapa banyak pengembalian per rupiah yang diinvestasikan dan diterima melalui dividen.

KSEI

PT Kustodian Sentral Efek Indonesia (KSEI) merupakan Lembaga Penyimpanan dan Penyelesaian (LPP) di Pasar Modal Indonesia yang menyediakan layanan jasa Kustodian sentral dan penyelesaian transaksi Efek yang teratur, wajar, dan efisien, sesuai amanat Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1995 tentang Pasar Modal.

Lembaga Penyimpanan dan Penyelesaian

Adalah pihak yang menyelenggarakan kegiatan kustodian sentral bagi bank kustodian, perusahaan efek, dan pihak lain.

Pemodal

Adalah pihak yang melakukan pembelian Efek Penerbit melalui Layanan Urun Dana.

Penerbit

Adalah badan usaha Indonesia baik yang berbentuk badan hukum maupun badan usaha lainnya yang menerbitkan Efek melalui Layanan Urun Dana.

Pengguna Layanan Urun Dana

Yang selanjutnya disebut Pengguna adalah penerbit dan pemodal.

Penyelenggara Layanan Urun Dana

Yang selanjutnya disebut Penyelenggara adalah badan hukum Indonesia yang menyediakan, mengelola, dan mengoperasikan Layanan Urun Dana.

Per annum

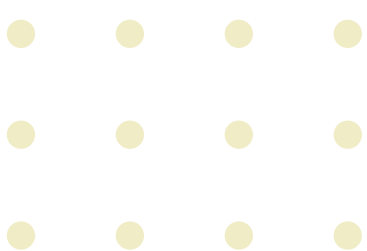
Disebut juga per tahun, merupakan jangka waktu yang dipakai sebagai dasar untuk menentukan tingkat pengembalian suatu investasi.

Proyek

Adalah kegiatan atau pekerjaan yang menghasilkan barang, jasa, dan/atau manfaat lain, baik yang sudah ada maupun yang akan ada, termasuk kegiatan investasi yang telah ditentukan yang akan menjadi dasar penerbitan atas Efek bersifat utang atau sukuk.

Retained Earnings

Adalah laba yang ditahan atau laba bersih perusahaan yang tidak dibagikan kepada para pemegang saham dalam bentuk dividen. Dengan begitu, laba ditahan dapat dikatakan sebagai sisa laba bersih yang telah dikurangi dividen. Pada umumnya, perusahaan akan menggunakan retained earnings untuk keperluan investasi seperti untuk membiayai proyek penelitian dan pengembangan, pembelian peralatan tambahan, atau dapat juga untuk melunasi sebagian hutang perusahaan.





Return Of Investment (ROI)

Return Of Investment atau ROI adalah rasio keuangan dan kerugian dari suatu investasi yang dibandingkan dengan jumlah uang yang diinvestasikan.

RUPS

Berdasarkan UU Nomor 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas, Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) adalah Organ atau bagian Perseroan yang memiliki kewenangan yang tidak diberikan kepada Direksi maupun Dewan Komisaris dalam batas yang telah ditentukan oleh Undang-Undang dan/atau anggaran dasar.

Saham

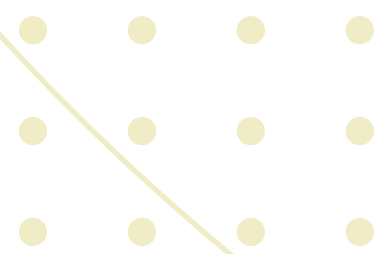
Tanda penyertaan modal seseorang atau pihak (badan usaha) pada suatu perusahaan atau Perseroan Terbatas. Dengan menyertakan modal tersebut, maka pihak tersebut memiliki klaim (hak) atas pendapatan perusahaan, aset perusahaan, dan berhak hadir dalam Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS).

Musyarakah

Adalah akad kerjasama berdasarkan prinsip profit loss sharing berupa penyatuan modal para pihak dengan tujuan memiliki aset, usaha atau proyek tertentu lalu dikelola hingga memperoleh keuntungan dan dibagi berdasarkan nisbah bagi hasil yang disepakati dalam akad.

Bouwheer

Adalah suatu badan usaha tau perorangan, baik pemerintah maupun swasta yang memiliki atau memberikan pekerjaan.



III. HIGHLIGHT INDUSTRY



HIGHLIGHT INDUSTRY

Prospek Industri Patiseri dan Bakeri

Pastry atau patiseri merupakan salah satu pengolahan dan penyajian makanan, khususnya mengolah dan menyajikan berbagai jenis kue. Patiseri berasal dari bahasa Perancis yaitu “pâtisserie” yang artinya kue-kue. Dengan demikian patiseri dapat diartikan sebagai ilmu pengetahuan yang mempelajari tentang seluk beluk kue baik kue continental, oriental maupun kue Indonesia mulai dari persiapan, pengolahan sampai pada penyajiannya.

Patiseri terbagi dua, yaitu kue-kue oriental dan kue-kue continental. Kue-kue Indonesia termasuk jenis kue oriental, sedangkan yang termasuk kue continental adalah yeast products, breads, cake and icings, cookies, pastries, cream, puding, frozen dessert, candy. Perbedaan kue continental dengan kue oriental salah satunya terletak pada lemak yang digunakan. Kue kontinental pada umumnya menggunakan lemak padat seperti, margarine, mentega dan shortening. Kue oriental pada umumnya menggunakan lemak cair, seperti santan dan minyak.

Sementara itu industri bakeri ini merupakan salah satu bagian dari pastri yang lebih fokus pada roti-rotian yang menggunakan tepung terigu dan ragi sebagai bahan utama dengan tambahan ragi serta melalui proses pemanggangan. Roti dan donat termasuk dalam produk bakeri yang sangat populer di kalangan masyarakat. Di Indonesia, awalnya hanya masyarakat menengah ke atas yang gemar mengkonsumsi roti dan donat. Namun, pada saat ini semua kalangan di Indonesia sebagian besar telah mengkonsumsi roti dan donat untuk sarapan dan makanan disela waktu sibuk sering dengan semakin terjangkaunya harga dari produk – produk tersebut dan mudah untuk didapatkan di mana saja.

Dari laman www.tastetomorrow.com, disampaikan lima tren yang akan berkembang di industri bakery, pastry, dan coklat di tahun 2022 secara global, yaitu:

1. Persistensi dari pandemi.

Pandemi menimbulkan tantangan di tingkat global, industri dan pribadi. Adanya pandemi mendorong pelaku usaha untuk menjadi lebih inovatif dari sebelumnya: menghadapi ancaman tak terduga, dan peluang baru, di bawah keadaan yang berubah dengan cepat. Sementara itu dalam hal perilaku konsumen, terlihat efeknya dalam permintaan pembelian secara daring (online) dan layanan pengiriman rumah (home delivery). Adopsi belanja online telah meningkat secara eksponensial, salah satunya didorong oleh faktor pengetatan mobilitas masyarakat (lockdown), sehingga terlihat pada pola belanja bahan makanan online mingguan di Eropa yang meningkat sebanyak dua kali lipat dalam tiga tahun terakhir.

Perubahan pola dari pemesanan toko menjadi pemesanan daring ini diperkirakan masih akan berlanjut di tahun 2022. Hanya saja dijumpai adanya keengganan dalam membeli roti secara daring, sebagaimana konsumen di Amerika Utara dan Eropa, yang menunjukkan bahwa 55% responden di Eropa dan 48% responden di Amerika Utara tidak menunjukkan minat untuk membeli roti secara daring. Pertimbangan atas faktor kesegaran, harga, dan waktu pengiriman menjadi hambatan utama dalam pemesanan secara daring. Sedangkan beberapa pembeli lebih memilih



untuk membeli secara langsung. Agar berhasil memenuhi permintaan pembeli dan memanfaatkan peluang e-commerce, maka kesegaran dan jaminan kualitas produk yang lebih baik serta kecepatan pengiriman harus dapat direalisasikan. Hal ini termasuk juga dalam hal meningkatkan umur simpan, penyempurnaan tekstur agar bisa dibawa oleh jasa pengantaran produk dengan aman serta komunikasi dengan pelanggan yang efektif.

2. Pilihan produk yang sehat baik bagi manusia maupun lingkungan.

Dengan adanya produk alternatif olahan susu yang memenuhi lemari es supermarket dan produk alternatif berbasis produk nabati bahkan bermunculan di rantai makanan cepat saji besar, maka produk nabati akan menjadi tren dan mapan. Pada tahun 2022, permintaan akan produk nabati diperkirakan akan bertahan dan tumbuh, karena memenuhi kebutuhan konsumen kontemporer akan manfaat makanan tersebut bagi kesehatan.

Tumbuhnya kesadaran akan dampak pola makanan manusia terhadap lingkungan telah membentuk generasi baru, yaitu konsumen yang berupaya membuat pilihan berdasarkan informasi tentang apa yang mereka beli, mulai dari pakaian hingga makanan. Berdasarkan survei yang dilakukan oleh Puratos, bahwa 66% konsumen saat ini ingin tahu dari mana makanan mereka berasal dan bagaimana makanan itu dibuat. Produk dan perusahaan yang berupaya melestarikan lingkungan akan sangat diminati, dan konsumen menunjukkan minat khusus pada kemasan yang berkelanjutan (70%), produk organik (64%), produksi

yang peduli terhadap lingkungan (60%) dan penggunaan bahan lokal (60%). Dengan demikian, perusahaan makanan tidak hanya harus melihat lebih dekat bahan dan produksi mereka, tetapi juga melibatkan konsumen secara langsung dan berkelanjutan.

3. Bahan baku yang meningkatkan kesehatan dan rasa.

Tren menuju makan yang lebih sehat sudah cukup mapan. Namun dalam beberapa tahun terakhir terus menunjukkan peningkatan dikarenakan konsumen yang semakin mencari gaya hidup yang lebih holistik. Dalam survei konsumen yang dilakukan oleh Puratos, mereka menemukan bahwa lebih dari enam dari sepuluh konsumen menyukai roti, kue, dan kue kering yang membantu kebutuhan nutrisi spesifik mereka, seperti kesehatan usus atau protein atau vitamin tambahan. Mereka berharap dapat melihat adanya peningkatan dalam penggabungan bahan baku tersebut dalam makanan yang dipanggang dan cokelat. Serat, biji-bijian, buah-buahan dan kacang-kacangan dianggap memiliki keuntungan ganda: mereka menawarkan manfaat kesehatan serta rasanya yang menarik.

Sementara itu konsumen percaya bahwa menghilangkan lemak (67%) dan gula (66%) penting untuk kesehatan yang lebih baik. Di tahun 2022, bahan baku tambahan dengan manfaat kesehatan akan menjadi fokus utama. Pengetahuan yang berkembang tentang kesehatan usus, pencernaan, dan sistem kekebalan mengubah pola makan. Tiga dari empat konsumen tertarik pada kesehatan usus sebagai mekanisme untuk meningkatkan kekebalan dan/atau Kesehatan mental mereka. Bagi industri bakeri, hal itu

menawarkan adanya banyak peluang untuk menghasilkan produk yang kaya serat dan sehat seperti sourdough yang telah melalui proses fermentasi.

4. Penggabungan pengalaman fisik dan digital.

Layanan jual beli secara daring seperti E-commerce dengan toko offline dapat hidup berdampingan secara harmonis, mencapai 'pengalaman tingkat berikutnya' yang mengintegrasikan dan menggabungkan manfaat atas keduanya dengan mulus. Pendekatan omnichannel ini adalah pengalaman belanja 'phygital', merupakan akronim dari integrasi secara fisik (physic) dan digital. Beberapa produsen makanan, pengecer, dan pembuat roti telah mengadopsi model bisnis hibrida ini ketika pandemi melanda. Dan opsi klik-dan-ambil atau pengiriman ke rumah pun kini telah tersedia.

5. Pengalaman berbelanja yang diperkaya dengan adanya teknologi

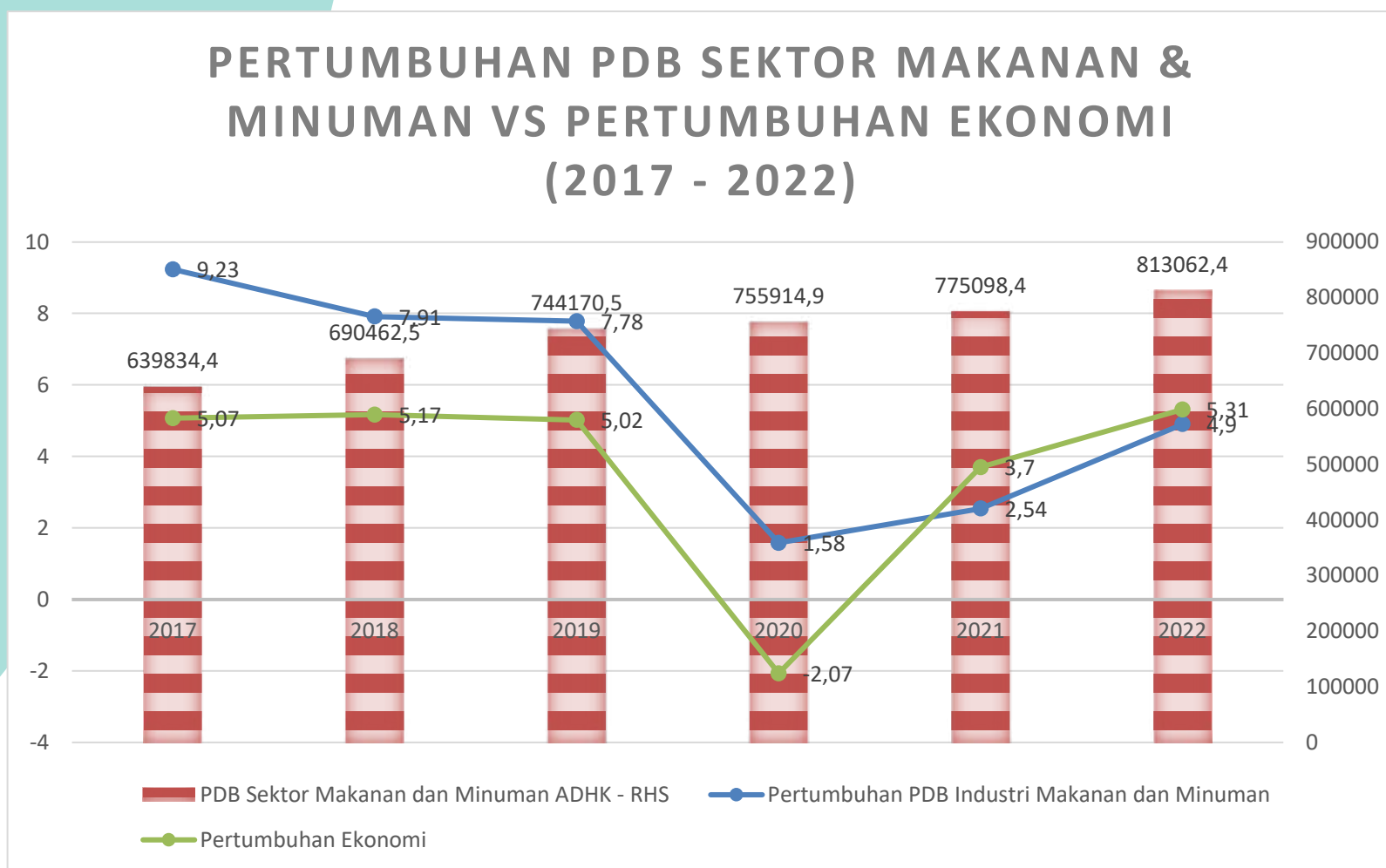
Konsumen saat ini menginginkan kenyamanan. Mereka berusaha untuk menemukan pengalaman berbelanja yang paling mudah dan tanpa hambatan, sehingga dengan senang hati mereka akan beradaptasi dengan teknologi baru. Survei dari Lembaga Bring It On menunjukkan bahwa 37% konsumen global ingin melihat lebih banyak opsi pengiriman otomatis tanpa campur tangan manusia. Di kawasan Asia-Pasifik, angka itu bahkan mencapai 58%. Di masa mendatang, diperkirakan akan melihat lebih banyak proses pemesanan dan pengiriman online yang sepenuhnya otomatis.

Kecerdasan buatan dan teknologi pintar juga turut membantu berinteraksi dengan pelanggan, dimana

teknologi tersebut mampu memberikan rekomendasi yang lebih baik dan lebih personal kepada konsumen di dalam toko dan secara daring. Teknologi pengenalan ekspresi mikro membantu mengungkap preferensi konsumen. Pelacakan mata misalnya memberi tahu tim penjualan tentang produk roti mana yang dilihat konsumen.

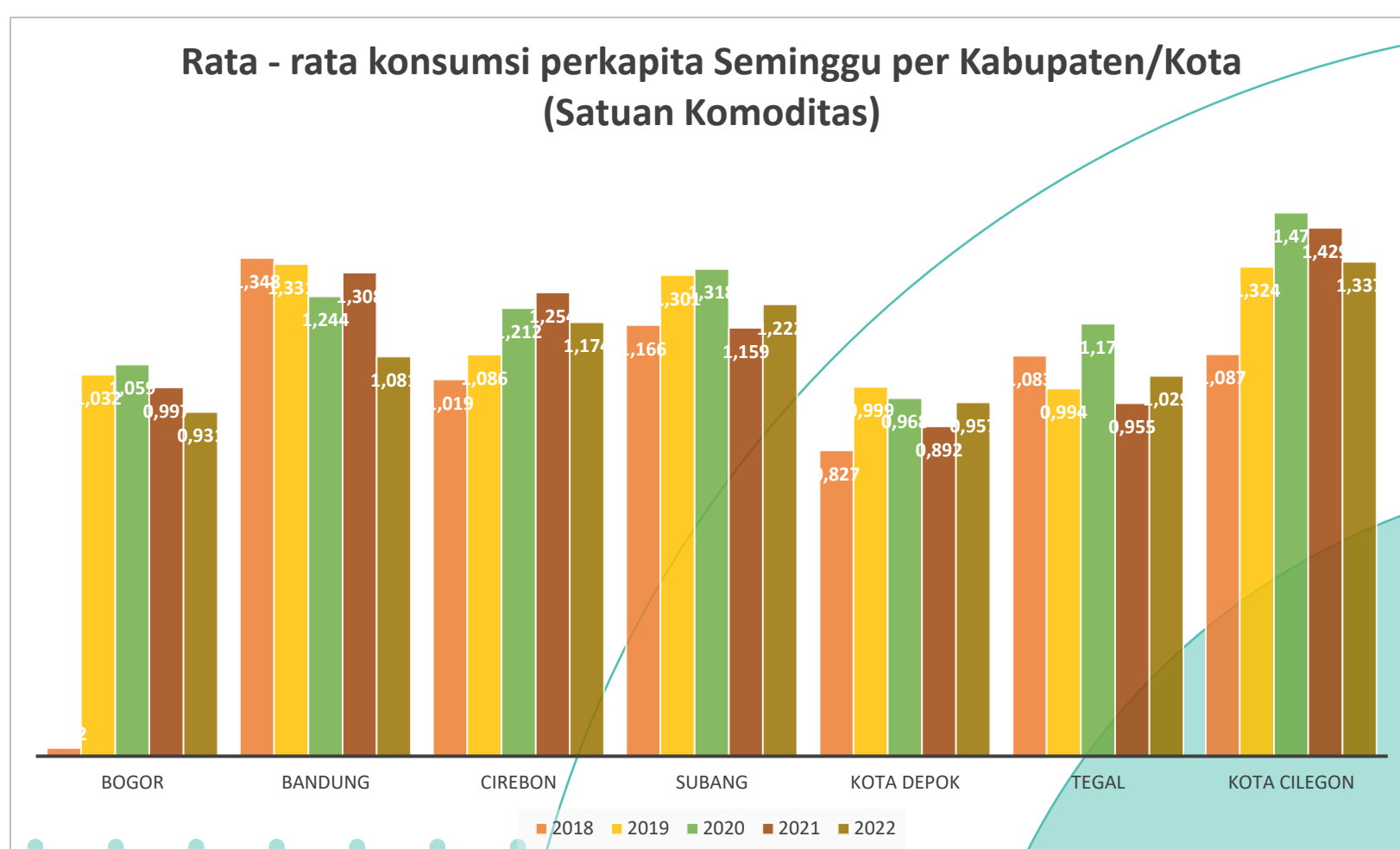
Pandangan Makroekonomi.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), produk domestik bruto (PDB) atas dasar harga konstan (ADHK) industri makanan dan minuman sebesar Rp813,06 triliun pada 2022. Nilai itu naik 4,90% dibandingkan pada tahun sebelumnya yang sebesar Rp775,10 triliun. Pertumbuhan kinerja industri makanan dan minuman secara konsisten mengalami pertumbuhan sejak satu dekade terakhir. Selama periode tersebut, pertumbuhan tertinggi terjadi pada 2012 yang mencapai 10,33%. Adapun, pertumbuhan industri makanan dan minuman paling lambat terjadi pada 2020, yakni 1,58%. Hal itu seiring terjadinya pandemi Covid-19 di Indonesia. Adapun secara konsisten sebelum pandemi Covid-19, sektor industri makanan dan minuman mampu tumbuh di atas pertumbuhan ekonomi Indonesia secara keseluruhan. Hanya dalam dua tahun terakhir (2021- 2022), pertumbuhan sektor industri makanan dan minuman sedikit berada di bawah pertumbuhan ekonomi Indonesia seiring dengan dampak dari pandemi Covid-19 yang cukup memukul sektor tersebut.



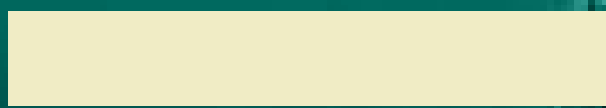
Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS)

Sementara itu untuk konsumsi rata – rata per kapita seminggu untuk produk roti manis di beberapa kota di Provinsi Jawa Tengah, Jawa Barat dan Banten menunjukkan tren yang positif. Hal tersebut mendukung untuk masih tumbuhnya produk olahan pangan berupa roti manis. Pertumbuhan konsumsi roti manis yang cukup tinggi didapati pada Kota Bandung dan Kota Cilegon, dimana untuk kota Bandung rata – rata konsumsi per pekannya adalah sebanyak 1,26 satuan komoditas dan untuk kota Cilegon adalah sebanyak 1,32 satuan komoditas.



Sumber : Badan Pusat Statistik (BPS)

IV. SEJARAH USAHA



SEJARAH USAHA

Donat MiSSU berawal dari hobi dan minat bunda Annisa Kurniallah atau yang akrab dipanggil Bunda Nisa akan Traveling dan Kuliner. Bunda Nisa dan keluarga senang sekali mengunjungi tempat-tempat baru di dalam maupun luar negeri, dan mencari kuliner yang ada di setiap tempat yang dikunjungi.

Salah satu kuliner yang sering dijumpai dan selalu diminati masyarakat di manapun ketika Bunda Nisa dan keluarga bepergian adalah Donat. Donat akan dengan mudah kita temukan di berbagai tempat, dari mulai di bandara, di tempat-tempat wisata sampai ke café-café, tanpa tergantung waktu dan kondisi donat selalu jadi salah satu cemilan pilihan.

Sayangnya di beberapa tempat yang keluarga Bunda Nisa kunjungi, donat yang ditemukan tidak terjamin kehalalannya dan harganya pun cukup mahal. Ternyata, di sekitar tempat tinggal keluarga Bunda Nisa pun jika kita ingin mendapatkan donat yang enak dan halal harganya cukup mahal dan tidak terjangkau semua kalangan masyarakat. Adapun donat yang harganya terjangkau, kualitas donat dari bentuk, tekstur, tampilan dan rasanya jauh dari apa yang diharapkan.

Beranjak dari pengalaman dan kondisi tersebut, tercetus keinginan untuk membuka outlet donat yang lain dari pada yang sudah ada. Donat yang halal, sehat, dibuat dari bahan-bahan premium pilihan, yang menghasilkan donat yang enak, empuk, lembut dengan beragam topping yang menarik dan harga yang terjangkau bagi semua kalangan masyarakat.

Di awal tahun 2020, setelah melalui diskusi panjang dan beberapa kali percobaan bunda Nisa dan teh Najla,

anak ke dua Bunda Nisa yang memiliki minat dan bakat di kuliner dengan dukungan penuh suami, Dr. Iwan D. Gunawan, membuka outlet pertama di Bandung dengan nama Sweetso Premium Donuts. Alhamdulillah kehadiran "Sweetso Donuts" mendapatkan banyak respon baik dan hangat dari masyarakat.

Membuka usaha baru di awal masa pandemic COVID-19 memberikan tantangan yang luar biasa bagi kalangan pelaku usaha terutama usaha kuliner maupun masyarakat. Tantangan yang akhirnya mendatangkan ide bagi Bunda Nisa untuk membuka usaha donat lainnya dengan kualitas yang sama dengan Sweetso Donuts, dengan harga yang lebih terjangkau. Sehingga, di awal tahun 2021 lahirlah "Donat Madu Susu (Donat MiSSU)".

Outlet pertama Donat MiSSU berlokasi di Mekarwangi - M.Toha Bandung. Kehadiran Donat MiSSU mendapat respon baik dari masyarakat sehingga Bunda Nisa mulai membuka cabang outlet di beberapa kota dan pada tahun 2022 Donat Missu sudah memiliki 7 cabang outlet yang tersebar di beberapa Kota/Kabupaten diantaranya: di Kabupaten Bekasi (Cikarang Selatan), Purwakarta (Kaum, Campaka, Plered) dan di Kota Serang-Banten (Lontar Baru).

Pada awal Maret 2023 Donat MiSSU mencoba ikhtiar untuk memperluas pemasaran dengan membuka 2 outlet baru di daerah Slerok Kota Tegal dan Kotabaru-Cikampek, Kab. Karawang. Sehingga, saat ini Donat MiSSU sudah memiliki total 9 outlet yang tersebar di beberapa kota/Kabupaten.

Dengan hadirnya Donat MiSSU, donat yang halal, sehat, empuk, lembut dengan harga terjangkau, dan berbagai macam varian donat, ditambah lebih dari 500 varian topping yang merupakan keunggulan Donat MiSSU, Bunda Nisa berharap Donat MiSSU bisa menjadi pilihan utama konsumen sebagai Sahabat Sejati di segala Suasana Hati.

VISI

Visi kami Menjadi Bisnis berskala Nasional dan Global yang membawa keberkahan dan kebermanfaatn bagi banyak orang.

MISI

- *Menjadi Brand yang dikenal berkualitas dan unggul di Indonesia*
- *Menyediakan produk makanan yang halal, berkualitas dan terjangkau masyarakat*
- *Memberikan produk yang dibuat dari bahan-bahan pilihan terbaik dan terjamin kehalalannya*
- *Memberikan pelayanan dan pengalaman terbaik kepada konsumen*
- *Membuka lapangan pekerjaan bagi banyak orang.*

"Sahabat sejati di segala suasana hati."

LEGALITAS

Nama Perusahaan	PT. IndoKulina Berkah Sejahtera
No. Akta Pendiri	Nomor 4.- Tanggal 30 Maret 2023
NPWP	40.136.953.3-421.000
SK. Kemenkumham	AHU-0025282.AH.01.01.Tahun 2023 Tgl. 30 Maret 2023
NIB	3003230072096
No. Sertifikat HALAL	ID32110000904890622 (Berlaku sampai dengan tanggal 19 Desember 2026)
No. HAKI	IDM000997715 Tanggal 09 September 2022
Alamat Pusat	Jl. Melong Asih No. 44, Kp. Sindang Sari Kel. Melong Kec. Cimahi Selatan, Cimahi - Jawa Barat
Titik Lokasi	https://goo.gl/maps/mSN5rZnzTmi4qGWp6





V. PROFIL MANAJEMEN

PROFIL MANAJEMEN



**Annisa Kurniallah, S.Pd.
Founder – Direktur Utama**

Bunda Annisa Kurniallah adalah founder dari Donat MiSSU. Bersama dengan suami dan putri keduanya pada tahun 2021 secara resmi beliau mendirikan Donat MiSSU yang berawal dari hobi dan kesukaannya terhadap makanan enak dan sehat serta memiliki pengetahuan dan pengalaman dalam menjalankan usaha makanan. Beliau merintis Donat MiSSU dengan mengutamakan kualitas produk yang terbaik dan pelayanan yang hangat.

Sejak tahun 2020 Bunda Nisa aktif melakukan research inovasi produk dan mencari peluang untuk outlet-outlet baru. Sampai saat ini, Bunda Nisa aktif mengikuti pelatihan-pelatihan yang berhubungan dengan bisnis, kuliner, dan pemberdayaan diri untuk mengembangkan usaha Donat MiSSU.



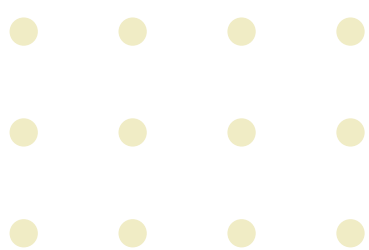
Formal Education

D3 – STBA YAPARI, Jurusan Bahasa Inggris

S1 – STKIP Siliwangi, Pendidikan Bahasa Inggris

Informal Education

- Business Owner Training by Pesantren Bisnis Indonesia
- FOODIZZ "3 Days Fast Track"
- FOODIZZ "Low Budget High Impact"
- FOODIZZ "Special Class Marketing – Selling – Social Media Bisnis Kuliner"
- Neuro Linguistic Programming (NLP) Practitioner
- Neuro Linguistic Programming (NLP) Master Practitioner & Training of The Trainer (TTT)
- Promotor STIFIn
- Member KABACA (Komunitas Analisis Bahasa Coretan Anak
- Member Hayu Maca (Literasi)



Dr. Iwan D. Gunawan, M.Pd Co-Founder & Direktur Operasional

Pak Iwan D. Gunawan merupakan Co-founder dan Direktur Operasional yang juga merupakan suami dari Bunda Nisa. Beliau bertugas mengembangkan bisnis Donat MiSSU. Di samping itu, Beliau juga merupakan seorang dosen, profesional life coach, dan trainer pemberdayaan diri yang. Beliau memiliki beberapa sertifikasi profesional baik secara nasional maupun internasional sebagai trainer dan coach.

Berbekal pengetahuan dan pengalamannya, Bapak Iwan D. Gunawan bertanggung jawab atas kegiatan operasional dan pengembangan bisnis Donat MiSSU.

Formal Education

S1 - Bahasa Inggris, STBA YAPARI ABA Bandung

S2 - Pendidikan Bahasa Inggris, UPI Bandung

S3 - Pengembangan Kurikulum, UPI Bandung & OHIO State University - USA



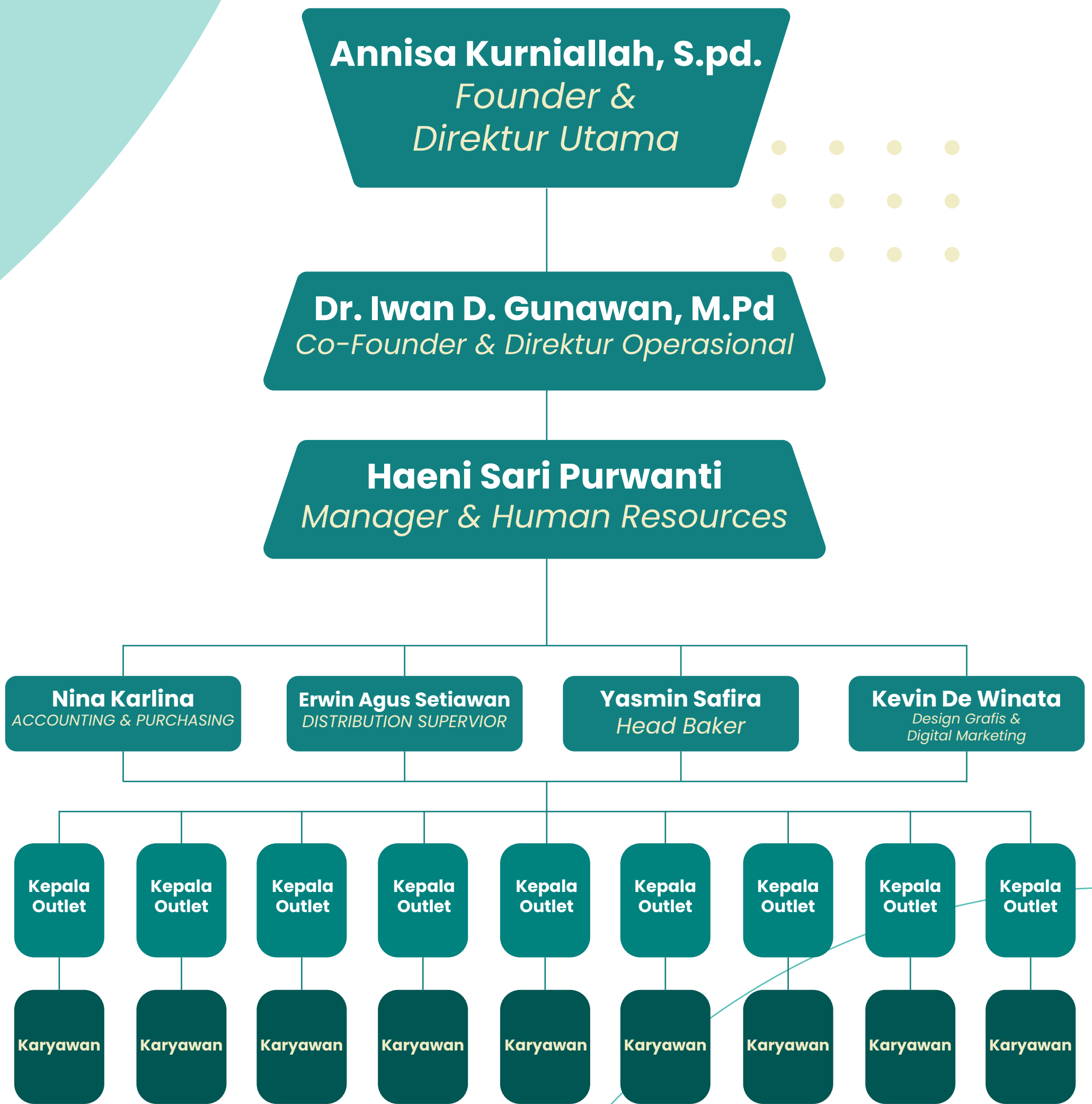
Informal Education

- 5 Days Grounded Business Coaching by Coach Dr. Fahmi (Angkatan 29)
- FOODIZZ "3 Days Fast Track"
- FOODIZZ "Low Budget High Impact"
- FOODIZZ "Special Class Marketing – Selling – Social Media Bisnis Kuliner"
- Business Owner Training by Pesantren Bisnis Indonesia

Certified

- Certified Master Trainer Neuro Linguistic Programming (NLP)
- Certified Hypnotherapist (CHt), Certified Instructor (CI) dari The Indonesian Board of Hypnotherapy (IBH)
- Certified Consulting Hypnotherapist (CCH), Certified Instructor (CI) dari NGH-USA
- Certified Advanced Ericksonian Hypnotherapy dari Milton Foundation dan Jeffrey Zeig
- Certified Practitioner Quantum Love Therapy (QLT)
- Certified Trainer and Personal Coach "Hypnotic Goal Setting" dari Mindset Motivator Krishnamurti
- Certified Professional Coach dari LOOP Institute of Coaching.
- Certified Intuitive Coaching by Integra Institute

STRUKTUR ORGANISASI & KARYAWAN



TEAM KARYAWAN DONAT MISSU

Outlet	Jumlah Karyawan
Cimahi - Bandung	4 orang
Cikarang Selatan 1	3 orang
Cikarang Selatan 2	4 orang
Lontar Baru - Serang	3 orang
Kaum - Purwakarta	3 orang
Campaka - Purwakarta	3 orang
Plered - Purwakarta	3 orang
Kota Baru - Karawang	3 orang
Slerok - Tegal	3 orang
TOTAL KARYAWAN	29 ORANG



VI. HIGHLIGHT BISNIS

HIGHLIGHT BISNIS

Donat MiSSU – PT. IndoKulina Berkah Sejahtera

Minat masyarakat akan makanan/cemilan Halal, premium dengan harga yang terjangkau semakin meningkat beberapa tahun ini. Untuk menjawab kebutuhan tersebut, Donat MiSSU hadir di tahun 2021 dengan produk donat premium yang enak, empuk, lembut, dan sehat.

Alhamdulillah sejak berdiri hingga sekarang, Donat MiSSU mendapat sambutan yang sangat baik dari masyarakat. Hal tersebut dibuktikan dengan pertumbuhan outlet Donat MiSSU yang sekarang sudah mencapai 9 cabang outlet. Penjualan Donat MiSSU pun mengalami peningkatan sebesar 20% lebih dalam 2 tahun ini. Peningkatan tersebut, menjadi salah satu penilaian kami bahwa produk Donat MiSSU diminati dan diterima oleh masyarakat luas, sehingga kami akan terus menjaga kualitas Donat MiSSU dan terus berinovasi untuk mengembangkan Donat MiSSU agar terus ada di hati masyarakat.

Donat MiSSU dengan donat premium yang enak, empuk, lembut, dan sehat telah memiliki Halal dari MUI dan terdaftar di HAKI. Donat MiSSU dibuat dengan menggunakan bahan baku yang sehat seperti madu asli dan susu segar, serta bahan baku pilihan dengan kualitas terjamin. Selain itu, Donat MiSSU memberikan banyak pilihan varian menu donat dan lebih dari 500 pilihan topping. Sehingga, Donat MiSSU mampu memberikan produk yang sudah terjamin kualitas dan halalnya.

Sesuai dengan misi Donat MiSSU, memberikan produk yang halal dan berkualitas dan membuka lowongan pekerjaan yang dapat membantu dan bermanfaat



buat banyak orang, Kami bermaksud memaksimalkan ikhtiar dengan pembukaan outlet-outlet baru Donat MiSSU di berbagai kota lain. Dengan pembukaan outlet-outlet baru tersebut diharapkan semakin banyak masyarakat yang dapat menikmati donat Missu. Pembukaan outlet baru juga akan memanfaatkan SDM anak-anak muda di sekitar outlet dan membantu perekonomian masyarakat sekitar.

Donat MiSSU mengusung konsep Donat Premium yang memberikan kualitas produk dan pelayanan yang terbaik. Ikhtiar terbaik kami untuk menciptakan, meningkatkan, dan menjaga kualitas nilai produk dan pelayanan terdapat beberapa proses yang kami lakukan, di antaranya:

- Manajemen berkedudukan di Outlet Pusat bertugas untuk manage Donat Missu dan mengontrol Kualitas dari Produk dan layanan Donat Missu. Di setiap Outlet, terdapat Kepala Outlet yang bertugas sebagai penanggung jawab operasional outlet. Di samping kepala outlet, terdapat Baker dan bagian toping yang merangkap kasir outlet.
- Terdapat Standar Operasional Prosedur (SOP) dan Key performance indicator (KPI) sebagai panduan dan rujukan yang harus digunakan oleh setiap outlet dan karyawan untuk memastikan kegiatan operasional berjalan dengan baik.
- Bahan baku dipesan terpusat oleh manajemen yang kemudian dikemas dan disiapkan oleh karyawan bagian gudang. Outlet cabang melakukan pemesanan bahan baku setiap 10-14 hari sekali,

dimana Kepala Outlet yang melakukan laporan stock opname dan memberikan list pesanan bahan baku kepada manajemen untuk disiapkan dan kemudian dikirimkan menggunakan mobil operasional manajemen.

- Proses produksi dilakukan di masing-masing outlet di setiap harinya. Sehingga donat yang kami berikan merupakan donat yang fresh yang kualitas tekstur dan rasanya masih terjaga dengan baik. Proses topping donat pun tidak dilakukan satu kali dalam satu hari, proses topping bisa dilakukan beberapa kali disesuaikan dengan persediaan donat di etalase atau pesanan donat dari konsumen. Setiap produk Donat, topping, isian Donat dibuat sesuai dengan standard yang sudah ditentukan oleh manajemen, mulai dari gramasi, waktu pengembangan, waktu penggorengan, gramasi topping, gramasi isian donat. Dengan begitu, konsumen tetap dapat menikmati donat yang terbaik dari Donat MiSSU setiap harinya.
- Head Baker melakukan kontroling di setiap hari nya. Terutama saat proses produksi harian guna menjaga agar hasil produksi sesuai dengan standar kualitas Donat MiSSU. Kepala outlet dan baker outlet melaporkan produksi harian ke Head baker. Selain itu, Head Baker juga melakukan pengecekan melalui CCTV untuk melihat bagaimana proses produksi dilakukan. Setiap 2 minggu sekali Head Baker melakukan kunjungan ke masing-masing outlet untuk memastikan kembali kualitas produk dan ketertiban proses produksi yang sudah dilakukan.
- Kepala Outlet melakukan laporan penjualan setiap hari pada pukul 20.00 waktu setempat melalui

Whatsapp Grup. Laporan harian tersebut mencakup laporan pendapatan, laporan pengeluaran, jumlah produksi, dan lainnya. Kemudian dari laporan tersebut akan dibuat rekapitulasinya dalam bentuk jurnal laporan keuangan oleh bagian keuangan.

- Proses kontroling kualitas produk dan layanan dilakukan melalui beberapa cara, yaitu laporan harian melalui Whatsapp Grup, CCTV, Kunjungan rutin dari Manajemen, Nomor layanan Customer Service, dan Media Sosial (Instagram, Facebook) yang dimiliki oleh Donat MiSSU.

CABANG

Outlet Donat MiSSU sudah memiliki 9 (sembilan) outlet yang tersebar di 6 (enam) Kota/Kabupaten, di antaranya yaitu :

- Melong, Cimahi - Bandung
- Cibarusah, Cikarang Selatan - Bekasi
- Sukaresmi, Cikarang Selatan - Bekasi
- Kaum, Purwakarta
- Campaka, Purwakarta
- Plered, Purwakarta
- Lontar Baru, Serang - Banten
- Kota Baru, Karawang
- Slerok, Tegal





ALAMAT OUTLET



📍 CIJERAH CIMAH

Jl. Melong Asih No.42-44, Cimahi Selatan, Jawa Barat 40534

☎ (Whatsapp) : +62 858-7544-7046



ALAMAT OUTLET



📍 SLEROK - TEGAL TIMUR

Jl.Werkudoro No.114, Slerok, Tegal Timur (Sebelah restoran Katsukai)

☎ (Whatsapp) : +62 858-7544-7047



ALAMAT OUTLET



📍 CIKARANG SELATAN - BEKASI

Jl. Raya Cikarang - Cibarusah Desa Sukرامي (100 Meter dari Mitra Bangunan)

☎ (Whatsapp) : +62 813-9544-7775



ALAMAT OUTLET



📍 PLERED - PURWAKARTA

Jl. Raya Anjun-Plered-Purwakarta No.10, Plered, Kec. Plered, Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat 41162, Indonesia

☎ (Whatsapp) : +62 812-9301-9631



ALAMAT OUTLET



📍 CIKARANG SELATAN - BEKASI

Jl. Raya Cikarang - Cibarusah, No.6 Sukaresmi, Cikarang Selatan

☎ (Whatsapp) : +62 812-8571-4316



ALAMAT OUTLET



📍 CIKAMPEK - KOTA BARU

Ruko Permata, Jl. Ir. H Juanda, No.8, Kecamatan : Kota Baru - Karawang 41374

☎ (Whatsapp) : +62 812-8649-2674



ALAMAT OUTLET



📍 KAUM - PURWAKARTA

Jl. Mr. Dr. Kusumahatmaja No.62, Cipaisan, Kec. Purwakarta, Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat 41113, Indonesia

☎ (Whatsapp) : +62 823-1943-0577



ALAMAT OUTLET



📍 CAMPAKA - PURWAKARTA

Jl. Raya Campaka No.2 RT.08 RW.03 Kec. Campaka Kab. Purwakarta

☎ (Whatsapp) : +62 821-1720-5641



ALAMAT OUTLET



📍 SERANG - BANTEN

Jl. Kagungan No.23 RT.01 RW.02 Lontar Baru, Serang - Banten 42115

☎ (Whatsapp) : +62 812-8453-2529

PRODUK



1. Donat Klasik

Donat MiSSU menawarkan produk donat yang dibuat dari bahan-bahan premium pilihan, sehingga donat yang dihasilkan memiliki tekstur yang empuk dan lembut. Selain itu, pilihan rasa topping dengan banyak varian. Pilihan menu Donat MiSSU di antaranya yaitu: Donat Reguler, Donat Klasik, Donat Bomboloni, Donat Mini, Donat FunKit Reguler, Donat FunKit Mini, Donat Ucapan Reguler, Donat Ucapan Mini, Donat Lumer, Donat Hias/Karakter, dan Donat Topping Suka-suka.



2. Donat Reguler



3. Donat Bombolini



4. Donat Mini



5. Donat Lumer



6. Donat Fun Kit



7. Donat Fun Kit Mini



8. Donat Hias / Custom



9. Donat Ucapan



10. Donat Topping Suka Suka

DOKUMENTASI



DONAT MISSU MERUPAKAN BINAAN KEMENPAREKRAF/ BAPAREKRAF



Pada tahun 2023 Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif/ Badan Pariwisata dan Ekonomi Kreatif Republik Indonesia menggelar kembali program "Islamic Creative Economy Funder Fund (ICEFF) Bootcamp & Pitching" yang dilaksanakan di Kota Mandalika - Lombok.

Donat MiSSU telah melewati berbagai tahapan, yang dimulai dari proses pendaftaran hingga kurasi yang bersaing dengan ratusan pelaku usaha dari berbagai bidang. Alhamdulillah Donat MiSSU diberikan kesempatan untuk melanjutkan ke tahap bootcamp dan pitching bersama dengan puluhan brand lainnya. Pada tahap tersebut, Donat MiSSU diberikan edukasi dan simulasi oleh para mentor yang luar biasa untuk mempersiapkan pitching di depan para investor dan lembaga pendanaan syariah lainnya.

LBS Urun Dana merupakan salah satu investor dari program ICEFF. Alhamdulillah setelah melalui proses pitching tersebut, Donat MiSSU menjadi salah satu brand (pelaku usaha) yang dibidik oleh LBS Urun Dana.



VII. RENCANA PENGEMBANGAN USAHA



RENCANA PENGEMBANGAN USAHA

Outlet Baru

Dalam upaya pengembangan bisnis, Donat MiSSU berencana untuk membuka beberapa outlet baru yang tersebar di beberapa kota. Pembukaan outlet tersebut ditujukan untuk memperluas jangkauan pasar, meningkatkan omset serta profit, meningkatkan brand value dan kebermanfaatan buat masyarakat.

Upaya tersebut kami canangkan dengan rencana: Membuka 8 (delapan) outlet baru di Jawa Barat (Bandung, Bogor, Depok, Cilegon, Cirebon, Indramayu, Sukabumi, dan Subang) dan Jawa Tengah.

Dengan begitu, InsyaaAllah Donat MiSSU bisa memiliki 20 Outlet produktif Donat Missu dalam 2 tahun ke depan. Kami menargetkan dan merencanakan untuk memiliki outlet produktif lebih dari 100 outlet yang tersebar di seluruh Indonesia dan beberapa outlet di luar Indonesia dalam 6-8 tahun ke depan.

VARIAN TERBARU

Sesuai dengan misi Donat MiSSU yang menyediakan dan memberikan produk makanan yang berkualitas, unggul dan terjamin kehalalannya. Dengan itu, kami akan selalu membuat inovasi-inovasi baru, beberapa rencana produk baru yang akan Donat MiSSU lakukan di antaranya yaitu :

- Donat Krispy
- Donat Brownies
- Donat Pizza
- Donat Kukus
- Donat Frozen
- Donat Rainbow



PRODUK TERBARU

Minuman (Missu Drink)

Selain membuat inovasi menu dan varian donat baru, Donat MiSSU berencana menambah produk minuman dalam waktu 2-3 bulan ke depan. Produk-produk tersebut berupa minuman-minuman kekinian seperti:

- Artisan tea
- Milk tea
- Coffee milk, dll.

Adanya produk minuman Donat MiSSU ini, selain untuk memenuhi keinginan konsumen yaitu dapat menikmati makanan dan minuman enak, sehat, dan halal, juga untuk menambah pendapatan lain, selain dari produk Donat MiSSU.

Dengan Penambahan produk minuman Donat MiSSU ini, maka semakin lengkaplah Donat MiSSU menjadi "Sahabat Sejati di Segala Suasana Hati".



STRATEGI PERTUMBUHAN & MARKETING

Donat MiSSU selalu melakukan research and development sebagai salah satu upaya strategi pertumbuhan perusahaan agar mampu mengikuti permintaan pasar. Dengan begitu, Donat MiSSU akan semakin dekat dengan konsumen.

Donat MiSSU memiliki potensi pasar cukup luas yang bisa dijangkau pada level middle to low, maka dengan membuka beberapa outlet baru akan meningkatkan brand itu sendiri. Selain pemilihan lokasi yang strategis yang ditempatkan pada lokasi-lokasi yang dekat dengan perumahan warga, pelayanan yang diberikan oleh Donat MiSSU akan menjadi nilai lebih untuk para konsumen. Dimana Donat MiSSU akan menerapkan pendekatan yang humanis sehingga interaksi yang terjalin akan terasa hangat dan nyaman antara brand dengan konsumen.

Sesuai dengan misi Donat MiSSU untuk menyediakan produk makanan yang halal, berkualitas dan terjangkau masyarakat. Donat MiSSU akan melakukan beberapa strategi, salah satu di antaranya yaitu membuat menu donat premium dengan beberapa kategori range harga. Sehingga produk Donat MiSSU dapat menjangkau lebih luas pasar middle to low, dengan begitu masyarakat dapat menikmati donat premium dengan harga yang terjangkau serta terjamin kehalalannya.

Donat MiSSU menggunakan strategi marketing yang berfokus pada 3 fase, fase Brand Awareness. Pada Fase ini, Donat MiSSU akan melakukan kolaborasi dengan beberapa brand lain, khususnya kedai kopi (coffee shop), brand produk bahan baku yang digunakan untuk membuka beberapa cooking class, dan lainnya. Selain itu, kolaborasi akan dilakukan dengan lebih intens dengan KOL, influencer, dan tokoh masyarakat lainnya dengan tujuan untuk memperluas jangkauan dan leads baru. Donat MiSSU pun akan tetap melakukan publikasi melalui media-media konvensional, seperti radio dan media cetak.

Fase berikutnya, Donat MiSSU akan melakukan research konsumen pada kegiatan-kegiatan komunitas, pameran/bazaar kuliner, dan program-program baking class yang bekerja sama dengan lembaga atau komunitas. Melalui kegiatan-kegiatan tersebut bisa menjalin interaksi antara konsumen dengan Donat MiSSU.

Fase berikutnya Donat MiSSU akan melakukan program promosi secara terukur pada media sosial dan menerapkan berbagai konten call to action agar semua calon konsumen bisa lebih mudah untuk mendapatkan dan menikmati produk-produk Donat MiSSU. Selain itu, Donat MiSSU akan melakukan program lainnya seperti reseller, membership, voucher referral guna memudahkan konsumen untuk lebih sering menikmati produk Donat MiSSU.

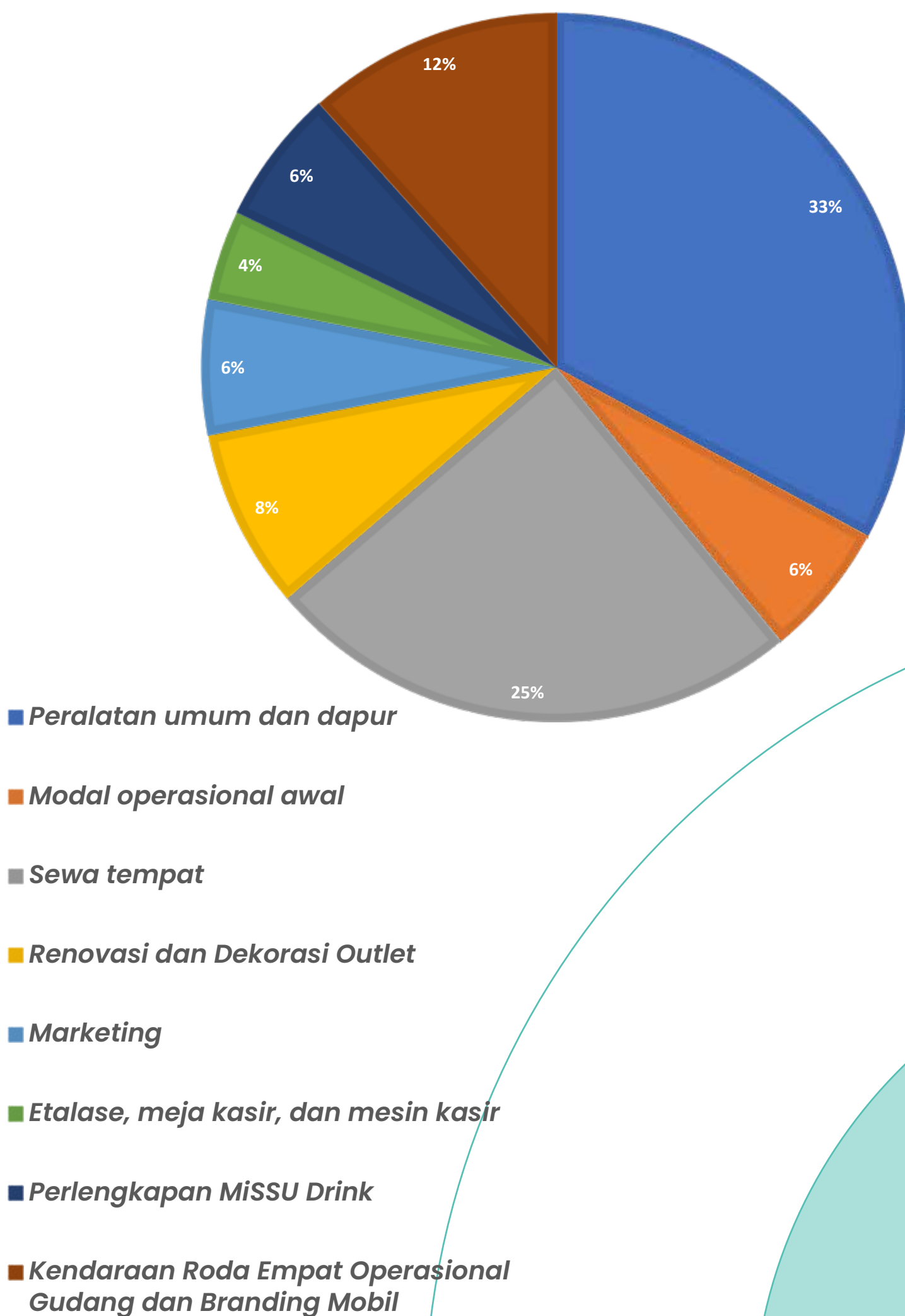


VIII. RENCANA PENGUNAAN DANA

RENCANA PENGGUNAAN DANA

Dalam rangka pengembangan bisnis, Donat MiSSU berencana akan melakukan ekspansi dengan membuka dan mengembangkan beberapa outlet baru yang tersebar di beberapa kota/kabupaten, yaitu di antaranya : Bandung, Bogor Depok, Cirebon, Cilegon, Indramayu, Sukabumi, dan Subang. Total kebutuhan dana untuk pengembangan tersebut sebesar Rp. 2.135.000.000,- dengan rincian kebutuhan sebagai berikut:

RENCANA PENGGUNAAN DANA





IX. FINANCIAL HIGHLIGHTS

FINANCIAL HIGHLIGHTS

PT. IndoKulina Berkah Sejahtera

Analisa Keuangan

Financial Highlight ini akan menekankan pada Analisa Rasio Laporan Keuangan PT. IndoKulina Berkah Sejahtera. Analisis rasio laporan keuangan sendiri adalah suatu alat analisa yang digunakan untuk menilai kinerja keuangan berdasarkan data perbandingan keuangan pada suatu periode. Adapun data keuangan yang digunakan kali ini adalah Laporan Laba Rugi dan Neraca per 31 Desember 2019 hingga 2022. Laporan keuangan ini digunakan untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan dan kinerja perusahaan untuk mengambil keputusan.

Pihak investor memanfaatkan rasio keuangan untuk mengukur nilai investasi sekaligus memprediksi untung atau rugi apabila berinvestasi di sebuah perusahaan. Dengan data perbandingan rasio tersebut maka investor mampu menentukan jumlah dan waktu untuk berinvestasi yang paling menguntungkan.

Beberapa tujuan analisis rasio keuangan yakni:

1. Untuk menilai kinerja keuangan perusahaan sebagai dasar pengambilan keputusan untuk berinvestasi.
2. Menggali informasi dibalik laporan keuangan suatu perusahaan.
3. Mengetahui kesalahan yang ada pada laporan keuangan.
4. Memprediksi potensi yang mungkin dialami perusahaan di masa yang akan datang.
5. Memberikan informasi yang diinginkan oleh para pengambil keputusan, dan sebagainya.

Berikut ini adalah ikhtisar data Laporan Keuangan Akhir Tahun 2019 sampai dengan 2022 :

**IKHTISAR LAPORAN NERACA
PT INDOKULINA BERKAH SEJAHTERA
PER 31 DESEMBER 2021 dan 2022**

Keterangan	2021	2022
Aset		
Kas dan Setara Kas	75.000.000	92.930.000
Piutang	-	-
Piutang Lainnya	-	-
Persediaan	86.438.657	117.750.000
Biaya dibayar dimuka	-	-
Total Aset Lancar	161.438.657	210.680.000
Aset Tetap Berwujud	342.398.030	369.109.771
Aset Tetap Tak Berwujud	-	-
Depresiasi	50.820.000	52.152.160
Total Asset	453.016.687	527.637.611
Hutang		
Hutang Usaha	6.250.000	5.797.340
Hutang Lainnya	-	-
Penerimaan diterima dimuka	-	-
Total Hutang Jangka Pendek	6.250.000	5.797.340
Hutang Jangka Panjang	-	-
Hutang Jangka Panjang Lainnya	-	-
Total Hutang	6.250.000	5.797.340
Modal		
Modal Disetor	25.000.000	25.000.000
Laba Ditahan	421.766.687	496.840.271
Laba Tahun Berjalan	766.848.521	903.345.948
Dividen	-766.848.521	-903.345.948
Total Equity	446.766.687	521.840.271
Total Hutang dan Modal	453.016.687	527.637.611

**IKHTISAR LAPORAN LABA RUGI
PT INDOKULINA BERKAH SEJAHTERA
PER 31 DESEMBER 2021 dan 2022**

Keterangan	2021	2022
Pendapatan	3.386.768.770	4.111.240.390
Diskon Penjualan	-101.603.063	-123.337.211
Net Revenue	3.285.165.707	3.987.903.179
HPP	1.334.403.517	1.727.453.244
Laba Kotor	1.950.762.190	2.260.449.935
Beban Usaha		
Beban Gaji	517.701.669	570.047.297
Beban Operasional	83.553.499	110.355.854
Beban Produksi	155.486.700	203.399.332
Beban Lain-Lain	43.419.801	81.693.504
Beban Iklan	55.361.000	63.000.000
Beban Sewa	327.500.000	327.500.000
Beban Administrasi	891.000	1.108.000
Total Beban Usaha	1.183.913.669	1.357.103.987
Laba Usaha	766.848.521	903.345.948

**PT INDOKULINA BERKAH SEJAHTERA
RASIO KEUANGAN
TAHUN 2021 dan 2022**

Keterangan	2021	2022
GPM	58%	55%
NPM	23%	22%
ROA	203%	208%
ROE	172%	173%
CR	7248%	9101%
DAR	2%	1%
DER	1%	1%

Keterangan :

Berdasarkan data keuangan dari tahun 2021 – 2022 menunjukkan produktifitas perusahaan yang berjalan baik dengan telah membukukan keuntungan kotor di atas 50%. Adapun pada laba bersih antara Tahun 2021 ke Tahun 2022 naik sebesar 15 %. dengan meningkatnya pendapatan/ penjualan produk. angka rata-rata 7%. (Data Laporan laba Rugi). Perusahaan diharapkan dapat lebih meng efisiensi biaya-biaya operasionalnya dan lebih mengalokasikan dana untuk peningkatan produksi penjualan

Adapun dari sisi investasi dapat terlihat dari perhitungan Rasio ROA maupun ROE. Yang membandingkan antara keuntungan perusahaan dengan Nilai Asset maupun Nilai Equity. Dari sisi resiko dalam bisnis peternakan umumnya adalah bagaimana menjaga kualitas produksi, terjaminnya kesehatan ternak serta distribusi yang baik. Demikian ulasan singkat kami. *Wallahu a'lam bish showwaab.*

SWOT



- Donat empuk, lembut, enak, sehat dan berbahan baku pilihan (premium) dengan harga yang terjangkau dan Sudah tersertifikasi Halal MUI.
- Donat Missu memiliki berbagai jenis/ varian Donat, topping dan varian rasa yang banyak yang dapat dipilih sesuai keinginan konsumen.
- Brand Donat Missu yang semakin dikenal oleh masyarakat dan sudah memiliki 9 Outlet di berbagai Kota.

STRENGTHS



- Donat Missu masih dijual sebagai Donat Fresh yang dibuat dihari yang sama, sehingga jangkauan wilayah penjualan masih di sekitar Outlet radius 10 km. Frozen Donat Missu sedang dalam pengembangan.

WEAKNESSES



- Pasar yang masih luas untuk pembukaan Outlet Donat Missu. Masih banyak Kota-kota yang memiliki prospek yang bagus untuk pembukaan Outlet Donat Missu.

OPPORTUNITIES

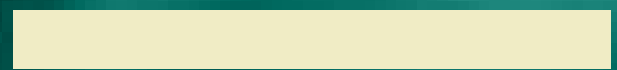


- Munculannya Brand Donat lain yang bisa menjadi pesaing Donat Missu, Sehingga Donat Missu harus terus berinovasi, menjaga dan meningkatkan kualitas Produk maupun layanan.

THREATS



X. STRUKTUR KEPEMILIKAN SAHAM



STRUKTUR KEPEMILIKAN SAHAM

No	Keterangan	Nilai Nominal Rp 50		BOOK VALUE			
		Sebelum Penawaran			Setelah Penawaran		
		Jumlah Saham	Jumlah Nominal (Rp)	%	Jumlah Saham	Jumlah Nominal (Rp)	%
	Modal Dasar	2.000.000	100.000.000		2.000.000	100.000.000	
	Modal Ditempatkan dan Disetor Penuh						
1	Annisa Kurniallah	225.000	11.250.000	45,00%	225.000	11.250.000	33,54%
2	Iwan Dudy Gunawan	200.000	10.000.000	40,00%	200.000	10.000.000	29,82%
3	Nia Kurniasih	75.000	3.750.000	15,00%	75.000	3.750.000	11,18%
4	Investor				170.800	8.540.000	25,46%
	Jumlah Modal Ditempatkan dan Disetor Penuh	500.000	25.000.000	100%	670.800	33.540.000	100%
	Jumlah Saham dalam Portepel	1.500.000	75.000.000		1.329.200	66.460.000	

XI. IKHTISAR INVESTASI & KEBIJAKAN DIVIDEN

IKHTISAR INVESTASI & KEBIJAKAN DIVIDEN

Total Dana	Rp2.135.000.000
% Saham yang Ditawarkan	25,46 %
Lembar Saham yang Ditawarkan	170.800
Harga per Lembar Saham	Rp12.500
Minimum Pembelian	Rp500.000
Waktu Kerjasama	Selama Bisnis Berjalan
Dividen Payout Ratio	50%
Indikasi Dividen Yield Tahun 2023	4,44%
Pembayaran Dividen	Per 6 Bulan
Masa Penawaran	45 Hari

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.

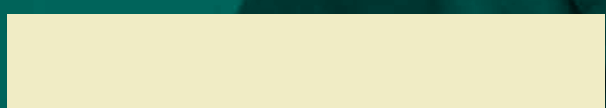
Pengelola (BOD) akan mendapat hak manfaat (upah) diluar saham yang dimilikinya. Besaran upah yang akan didapatkan oleh BOD adalah sebesar 10% dari laba bersih tahun berjalan. Upah tersebut merupakan upah atas jasa profesional dalam menjalankan perusahaan.

Upah Pengelola akan menjadi beban operasional sehingga mempengaruhi dividen saham yang dibagikan ke pemegang saham. Hak manfaat (upah) pengelola akan memiliki akad terpisah.

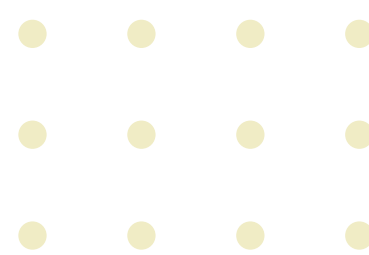
Setelah penawaran umum saham ini, perseroan bermaksud membayarkan dividen saham kepada investor, Besaran dividen saham yang diberikan kepada investor sejumlah 50% dari laba bersih tahunan.

Perseroan dapat membagikan dividen interim sebelum tahun buku. Perseroan berakhir berdasarkan keputusan Direksi. Ketentuan Dividen lainnya mengikuti UU PT. Dividen tersebut diatas akan dibayar dalam mata uang Rupiah.

PROFIL LBS



LBS URUN DANA



• • • • • • • •

Profil LBS

PT. LBS Urun Dana adalah Lembaga dibawah binaan Ustadz Dr. Erwandi Tarmizi, MA yang bertujuan untuk memfasilitasi Pendanaan kepada pelaku wirausaha berdasarkan Al Quran dan Al Hadits pemahaman para Sahabat



LBS URUN DANA
A SYIRKAH INITIATIVE



BUSINESS MODEL

MEMPERTEMUKAN ANTARA
PENERBIT DAN PEMODAL

Sukuk (Ijarah | Istishna | Murabaha | Musyarakah | Mudharabah)



ENTREPRENEUR
(Penerbit)



LBS URUN DANA
A SYIRKAH INITIATIVE

PENYELENGGARA SCF



INVESTOR
(Pemodal)



LBS URUN DANA
A SYIRKAH INITIATIVE

JAZAKUMULLAHU KHAIRAN

CS LBS

+62811940694

info@lbs.id

WWW.LBS.ID





CARA PEMBELIAN

CARA PEMBELIAN

01

MELAKUKAN **REGISTRASI**
DI **WEBSITE LBS URUN DANA**

02

MEMILIH **PENAWARAN INVESTASI**
BISNIS YANG SEDANG
BERLANGSUNG

03

LAKUKAN **ANALISA TERHADAP**
PROPOSAL INVESTASI
YANG DITAWARKAN

04

TENTUKAN **JUMLAH DANA**
SESUAI HARGA SAHAM
YANG DIBELI

05

MELAKUKAN **PEMBAYARAN PEMESANAN**
SESUAI DENGAN JUMLAH YANG HARUS
DIBAYARKAN MELALUI **VIRTUAL ACCOUNT**
YANG DISEDIAKAN OLEH **PAYMENT**
GATEWAY **DOKU**

