MAPLE LANE COFFEE · RAPAT DEWAN

Delapan belas kafe menjadi sebuah bisnis. Dua puluh empat membuatnya *menguntungkan.*

Rencana untuk tahun depan: enam stasiun baru, tiga prioritas operasional, dan margin yang berlipat ganda dari 5% menjadi 8%.

DISIAPKAN UNTUK
Dewan Direksi

TANGGAL
16 November 2026

TAHUN INI → TAHUN DEPAN

KAFE
18 → 24

PENDAPATAN
$8,0 jt → $10,0 jt

LABA OPERASIONAL
$400 rb → $800 rb

MARGIN OPERASIONAL
5% → 8%

Investasi yang diperlukan: $1,6 jt untuk kafe, pemesanan seluler, dan pemanggangan.

AGENDA

Empat pertanyaan yang perlu dijawab dewan malam ini.

01

Posisi kita saat ini

18 kafe tahun ini, pendapatan $8,0 jt, dan margin tipis 5%.

02

Target

24 kafe, $10,0 jt, laba $800 rb — dan jalur triwulanan untuk mencapainya.

03

Tiga prioritas

Pemesanan seluler, biji kopi panggang sendiri, pembelian terpusat.

04

Dana dan risiko

Investasi $1,6 jt, dan langkah kita jika staf atau biji kopi menjadi langka.

Keputusan yang kami minta: persetujuan program investasi $1,6 jt dan target margin 8%.

POSISI KITA SAAT INI

Tahun ini kita membangun skala, tetapi hanya menyimpan lima sen dari setiap dolar.

KAFE YANG BEROPERASI	PENDAPATAN	LABA OPERASIONAL	RATA-RATA NILAI TRANSAKSI
18	$8,0 jt	$400 rb	$5.20

SETIAP DOLAR PENDAPATAN, TAHUN INI



Delapan belas lokasi dan perdagangan senilai $8,0 jt adalah bisnis yang nyata. Namun dengan margin operasional 5%, satu kuartal buruk saja — kenaikan sewa, lonjakan harga biji kopi — dapat menghapus seluruh laba setahun.

MASALAH STRUKTURAL

Pertumbuhan saja tidak akan memperbaiki margin 5%.

Lebih banyak kafe dengan struktur biaya yang sama hanya menghasilkan lebih banyak pendapatan dengan laba tipis yang sama. Karena itu, rencana tahun depan mengatasi biaya dan komposisi penjualan bersamaan dengan ekspansi jaringan.

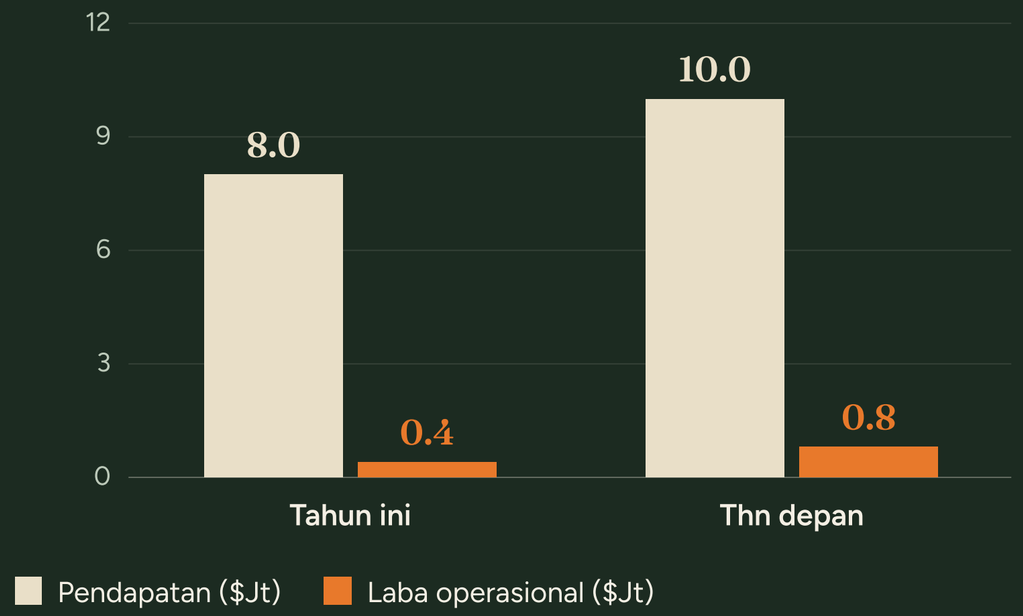
TARGET

Pendapatan tumbuh 25%. Laba berlipat ganda. Selisih itulah seluruh rencana ini.

UKURAN	TAHUN INI	THN DEPAN	PERUBAHAN
Kafe	18	24	+6
Pendapatan	$8,0 jt	$10,0 jt	+25%
Laba operasional	$400 rb	$800 rb	×2
Margin operasional	5%	8%	+3 poin
Harga pokok penjualan	34%	31%	−3 poin

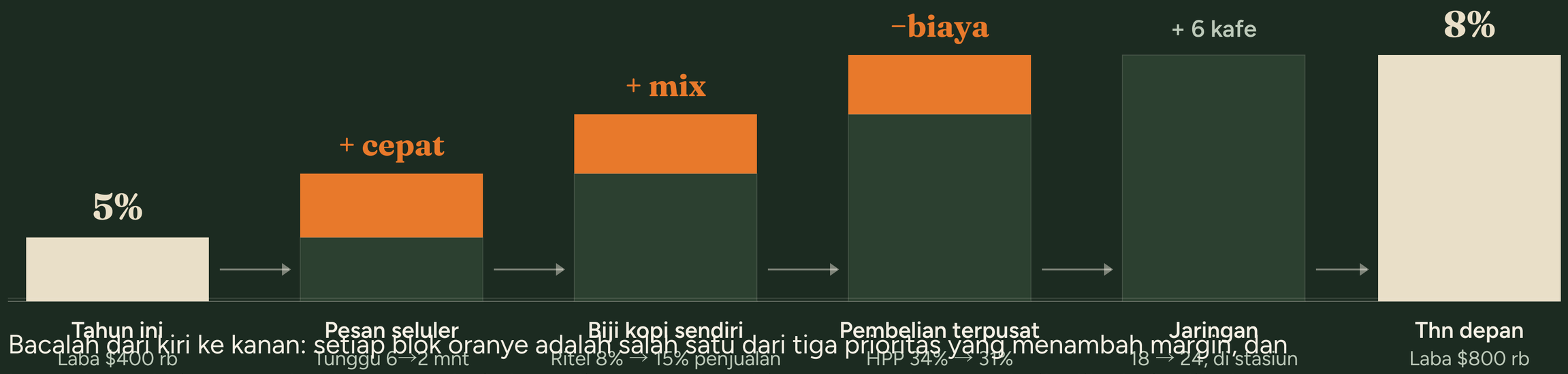
Rata-rata nilai transaksi tahun ini: $5,20. Keenam kafe baru direncanakan dekat stasiun kereta.

PENDAPATAN DAN LABA, BERDAMPINGAN



BAGAIMANA MARGIN BERGERAK

Tiga pengungkit membawa kita dari 5% ke 8% — ekspansi jaringan saja tidak cukup.



Bacalah dari kiri ke kanan: setiap blok oranye adalah salah satu dari tiga prioritas yang menambah margin, dan langkah terakhir menambahkan enam kafe baru di atas struktur biaya yang telah membaik. Jika kafe dibuka tanpa tiga pengungkit tersebut, kita hanya akan mencapai pendapatan $10,0 jt dengan margin lama 5% — setengah dari laba yang ditargetkan.

PRIORITAS 01 · KECEPATAN

Pemesanan seluler memangkas rata-rata waktu tunggu dari enam menit menjadi dua menit.

RATA-RATA WAKTU TUNGGU, PESAN DI KASIR VS. PESAN VIA SELULER

SAAT INI · PESAN DI KASIR



6 mnt

Antre dan pesan dilakukan di ponsel, sebelum tib

THN DEPAN · PESAN SELULER



2 mnt

Batang sesuai skala: tiap segmen mewakili dua menit waktu pelanggan.

MENIT YANG DIHEMAT PER PELANGGAN

4

Empat menit lebih sedikit mengantre di setiap kunjungan — perbedaan antara kafe stasiun yang digunakan pelanggan setiap hari dan yang mereka lewati begitu saja.

MENGAPA INI PENTING DI STASIUN

Keenam kafe baru berada di samping stasiun kereta, tempat pelanggan memiliki jendela waktu yang tetap dan tidak bisa ditawar sebelum kereta berikutnya. Waktu tunggu enam menit akan membuat pelanggan itu hilang; pengambilan dua menit akan memenangkan mereka.

INVESTASI

$160 rb

PRIORITAS 02 · KOMPOSISI

Biji kopi panggang sendiri membawa ritel dari 8% menjadi 15% dari penjualan.

PORSI PENJUALAN: MINUMAN & MAKANAN VS. BIJI KOPI RITEL

TAHUN INI



Ritel 8%

THN DEPAN



Ritel 15%

APA YANG BERUBAH DENGAN MEMANGGANG SENDIRI

1 **Kita memanggangnya**
Peralatan pemanggangan membawa proses biji kopi ke internal, bukan membeli produk jadi.

2 **Kita menyajikannya dan kita menjualnya**
Hasil panggangan yang sama masuk ke cangkir dan ke rak dalam kemasan kantong.

3 **Porsi ritel hampir berlipat ganda**
Dari 8% menjadi 15% penjualan, dari produk yang tidak memerlukan waktu barista.

INVESTASI · PERALATAN PEMANGGANGAN

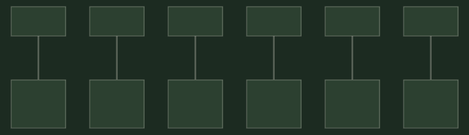
$240 rb

PRIORITAS 03 · BIAYA

Pembelian terpusat menurunkan harga pokok penjualan dari 34% menjadi 31% dari penjualan.

DARI 24 KEPUTUSAN PEMBELIAN MENJADI SATU

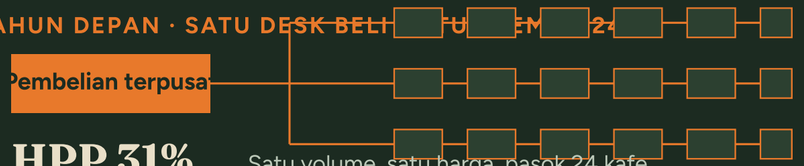
KINI · TIAP KAFE BELI SENDIRI



Pesanan kecil, tanpa harga nego

HPP 34%

TAHUN DEPAN · SATU DESK BELI



HPP 31%

Satu volume, satu harga, pasok 24 kafe

HARGA POKOK PENJUALAN, SEBAGAI % DARI PENJUALAN	TAHUN INI	THN DEPAN
Harga pokok penjualan	34%	31%
Titik pembelian	Per kafe	Satu meja pusat
Kafe yang dipasok	18	24

MENGAPA TIGA POIN INI SANGAT PENTING

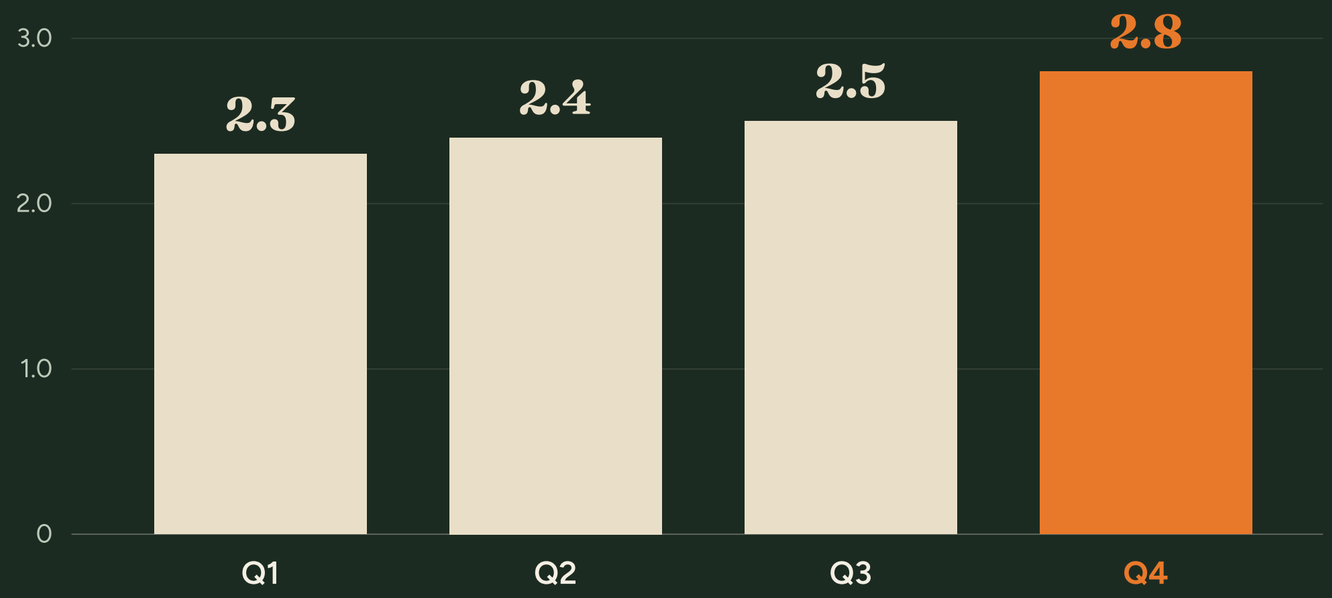
Tiga poin harga pokok penjualan adalah kontribusi tunggal terbesar terhadap kenaikan margin dari 5% menjadi 8% — dan tidak seperti kafe baru, ini tidak memerlukan modal. Dua puluh empat kafe yang membeli bersama memiliki harga yang tidak pernah dimiliki oleh delapan belas kafe yang membeli secara terpisah.

INVESTASI YANG DIPERLUKAN

Tidak ada — hanya perubahan organisasi

JALUR TRIWULANAN

$10,0 jt ini terkonsentrasi di akhir tahun: Q4 saja menyumbang $2,8 jt.



Target pendapatan, $M — empat kuartal total $10,0M

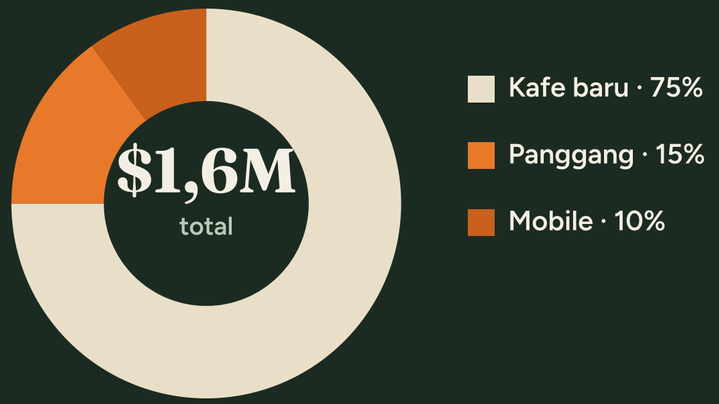
KUARTAL	TARGET ($JT)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
Tahun penuh	**10.0**

Kurva ini naik seiring enam kafe baru mulai beroperasi dan pemesanan seluler menjangkau lebih banyak lokasi. Nilailah rencana ini berdasarkan angka Q1 dan Q2: jika kita tidak mencapai $2,3 jt dan $2,4 jt, lonjakan di Q4 tidak akan terjadi begitu saja.

PERMINTAAN

Investasi $1,6 jt, tiga perempatnya untuk enam kafe baru.

KE MANA $1,6 JT DIALOKASIKAN



Porsi dari total investasi $1,6M.

INVESTASI	JUMLAH	YANG DIBELI
Kafe baru	$1,2 jt	Enam lokasi, semuanya dekat stasiun kereta
Peralatan pemanggangan	$240 rb	Ritel dari 8% menjadi 15% penjualan
Pesan seluler	$160 rb	Rata-rata waktu tunggu dari 6 menit menjadi 2
Total	$1,6M	Persetujuan yang dimintakan malam ini

TAMBAHAN LABA TAHUN DEPAN

+$400 rb

Dari laba operasional $400 rb menjadi $800 rb.

MODAL PER KAFE BARU

$200 rb

$1,2 jt untuk enam lokasi stasiun.

RISIKO

Dua hal dapat menggagalkan rencana ini, dan keduanya sudah memiliki respons.

RISIKO 01

Kekurangan staf saat kita membuka enam kafe sekaligus.

Enam lokasi baru membutuhkan barista dan pemimpin shift pada saat yang sama ketika delapan belas kafe yang sudah ada tetap beroperasi melalui jam sibuk pagi yang lebih cepat dan didorong oleh pemesanan seluler.

→ RESPONS KITA

Skala gaji baru

Jenjang karier yang jelas dan dipublikasikan, agar kita bisa merekrut dan mempertahankan orang di tengah persaingan pasar.

Aplikasi shift

Jadwal dan penggantian staf dikelola di seluruh 24 kafe, bukan per lokasi.

RISIKO 02

Kenaikan harga biji kopi terhadap target harga pokok penjualan 31%.

Penurunan biaya dari 34% menjadi 31% mengasumsikan kita dapat menahan harga input. Lonjakan harga kopi hijau akan memengaruhi baik cangkir maupun kantong yang kita rencanakan untuk dijual.

→ RESPONS KITA

Kontrak tahunan harga tetap

Mengunci harga biji kopi untuk setahun, sehingga target 31% terlindung dari pasar, bukan terekspos olehnya. Pembelian terpusat adalah yang memungkinkan kontrak sebesar itu.

SEBAGAI RINGKASAN

Empat komitmen, satu persetujuan.

01 **Kita bertumbuh menjadi 24 kafe dengan pendapatan $10,0 jt.**

Enam lokasi baru, semuanya dekat stasiun kereta, dengan jalur triwulanan 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 **Kita melipatgandakan laba operasional menjadi $800 rb.**

Margin naik dari 5% menjadi 8% — angka yang sesungguhnya menjadi inti rencana ini.

03 **Tiga prioritas yang mewujudkan margin ini.**

Tunggu 6 menit → 2 menit · ritel 8% → 15% penjualan · harga pokok penjualan 34% → 31%.

04 **Risiko telah diidentifikasi dan diatasi.**

Skala gaji baru dan aplikasi shift untuk staf; kontrak tahunan harga tetap untuk biji kopi.

Persetujuan yang dimintakan: investasi $1,6 jt dan target margin operasional 8%.

TOTAL INVESTASI

$1,6M

MAPLE LANE COFFEE · TAHUN DEPAN

Pendapatan lebih banyak seperempat. Laba dua kali lipat. Secangkir kopi yang sama.

Enam kafe stasiun, pemesanan seluler, hasil panggangan sendiri, dan satu meja pembelian terpusat — $1,6 jt untuk menggerakkan margin dari 5% menjadi 8%.

Disiapkan untuk Dewan Direksi · 16 November 2026 · Pertanyaan dan diskusi akan menyusul.

TAHUN DEPAN SEKILAS

24
kafe yang beroperasi

$10,0 jt
pendapatan

$800 rb
laba operasional, margin 8%

$5.20
rata-rata nilai transaksi saat ini