

RENCANA BISNIS SCALE-UP

Studi Kasus: Distract Coffee — Dari Startup Kopi Lokal Menuju IPO

Tim Konsultan Bisnis • 2026

BAGIAN I — ANALISIS KESIAPAN (AUDIT PERTUMBUHAN)

1.1 Profil Bisnis

Distract Coffee adalah jaringan kedai kopi *fresh-brew* dan *lifestyle space* asal Indonesia yang didirikan pada tahun 2020. Mengusung konsep “*Affordable Premium & High-Efficiency*”, Distract Coffee berhasil menjembatani celah antara kopi susu jalanan (*low-end grab-and-go*) dengan *café specialty* yang mahal. Produk utamanya meliputi varian espresso berbasis biji kopi lokal pilihan, *signature milk coffee*, serta lini produk *ready-to-drink* (RTD).

Strategi pemasarannya mengombinasikan gerai fisik format medium (dengan konsep *co-working friendly*) untuk membangun *brand equity*, gerai mikro *grab-and-go* di area residensial/perkantoran, serta ekosistem aplikasi digital mandiri. Target pasar utamanya adalah Gen Z dan Milenial urban (usia 18–35 tahun) dengan mobilitas tinggi. Sejak tahun 2024, Distract Coffee mulai melakukan penetrasi ke pasar regional Asia Tenggara.

Berdasarkan **Model Siklus Hidup Bisnis Churchill & Lewis**, Distract Coffee telah sukses melewati tahap *Existence* (2020–2021) dan *Survival* (2022–2023), serta mengarungi tahap *Success–Growth* secara agresif sepanjang 2024–2025. Saat ini, perusahaan berada di fase **Take-Off menuju Resource Maturity**. Dengan skala operasi yang masif (845 gerai di 4 negara per akhir 2025) dan profitabilitas yang sudah terbukti, fokus utama perusahaan kini adalah memantapkan tata kelola perusahaan (*corporate governance*), standardisasi multinasional, dan penguatan infrastruktur digital demi mempersiapkan penawaran umum perdana saham (IPO) dalam 18–24 bulan ke depan.

1.2 Bukti Product-Market Fit

Kombinasi pertumbuhan gerai yang agresif, pertumbuhan penjualan toko yang sama (*Same-Store Sales Growth / SSSG*) yang double digit, dan profitabilitas bersih membuktikan bahwa Distract Coffee memiliki model bisnis yang sangat *scalable* dan memiliki basis pelanggan loyal (*repeat demand*).

Indikator	2024	2025	Keterangan
Jumlah Gerai (Global)	580	845	Pertumbuhan sebesar 45,6% dalam 1 tahun

Indikator	2024	2025	Keterangan
Pendapatan Bersih	US\$ 78 juta	US\$ 115 juta	Tumbuh 47,4% YoY (Year-on-Year)
EBITDA	US\$ 14 juta	US\$ 26 juta	Margin EBITDA sehat di angka 22,6%
Laba Bersih	(Rugi)	US\$ 11 juta	Laba bersih pertama sejak berdiri setelah efisiensi biaya operasional
Same-Store Sales Growth (SSSG)	11%	14%	Menunjukkan pertumbuhan organik yang kuat di gerai lama, bukan sekadar efek pembukaan gerai baru
Pengguna Digital Bulanan Aktif (MAU)	650.000	1,1 juta	Penambahan hampir 500 ribu pengguna aktif di aplikasi Distract App sepanjang 2025

Sumber: Kompilasi data internal perusahaan, laporan audit keuangan, dan publikasi media bisnis/tech regional (2025–2026).

1.3 Bottleneck Analysis (Analisis Hambatan)

- Konsistensi Rasa & Rantai Pasok Global:** Hambatan logistik dan regulasi bea cukai dalam mengekspor biji kopi *signature blend* Indonesia ke pasar internasional (terutama regulasi pangan ketat di Singapura dan Filipina), yang berisiko mengganggu standardisasi rasa.
- Kesiapan Struktur Transparansi Pre-IPO:** Sistem pelaporan keuangan di beberapa anak perusahaan regional masih semi-konsolidasi, memerlukan migrasi cepat ke standar internasional (IFRS) untuk keperluan audit *Big Four*.
- Kecepatan Konstruksi & Roll-out Gerai:** Target ekspansi ratusan gerai per tahun terhambat oleh proses *site-selection* manual dan *vending negotiation* lokal yang memakan waktu lama.
- Talent Gap pada Manajemen Menengah (Mid-Management):** Kurangnya jumlah *Store Manager* dan *Area Manager* lokal yang memahami budaya kerja serta standar kualitas operasional Distract Coffee di pasar luar Indonesia.

BAGIAN II — STRATEGI SCALE-UP OPERASIONAL

2.1 Standardisasi & Otomatisasi

Untuk memitigasi hambatan operasional, Distract Coffee menerapkan integrasi ketat antara Standard Operating Procedure (SOP) dan teknologi mutakhir:

Proses Bisnis	Rencana Standardisasi (SOP)	Teknologi yang Diadopsi
Pembukaan Gerai Baru	SOP <i>30-Day Store Rollout</i> : Meliputi analisis demografi berbasis AI, desain modular interior prefabrikasi, dan <i>training</i> intensif barista selama 7 hari.	Store Rollout Project Management Software dengan visualisasi <i>Gantt-chart live</i> demi memantau progres kontraktor secara <i>real-time</i> .
Manajemen Rantai Pasok	SOP <i>Single Origin Quality Control</i> : Standardisasi pemanggangan (<i>roasting</i>) terpusat, pengemasan kedap nitrogen, dan aturan batas <i>inventory</i> minimum 14 hari di gudang regional.	AI-Powered ERP Supply Chain Module untuk melakukan <i>demand forecasting</i> (prediksi kebutuhan bahan baku) otomatis berdasarkan data cuaca, tren musiman, dan penjualan historis.
Data Pelanggan & Loyalitas	SOP manajemen kampanye digital berdasarkan segmentasi perilaku belanja (misal: penawaran khusus menu non-kopi di siang hari untuk pekerja kantoran).	Omnichannel CRM & Customer Data Platform (CDP) yang terintegrasi langsung dengan mesin POS (<i>Point of Sales</i>) di gerai dan Distract App.
Pelaporan Keuangan	SOP penutupan buku regional maksimal tanggal 3 setiap bulannya dan <i>internal audit checklist</i> mingguan.	Cloud-Based Enterprise Financial ERP yang memiliki fitur rekonsiliasi otomatis lintas mata uang dan akses langsung (<i>read-only</i>) untuk auditor eksternal.

2.2 Rencana SDM — 3 Posisi Kunci

Mengingat fase *Take-Off* yang krusial, Distract Coffee merekrut tiga posisi eksekutif baru untuk memperkuat jajaran manajemen:

- **Chief Supply Chain Officer (CSCO):** Bertanggung jawab atas pengelolaan rantai pasok global, efisiensi biaya logistik antarpulau/negara, serta memastikan ketersediaan pasokan biji kopi hijau (*green beans*) berkualitas tinggi tanpa mengorbankan margin profit.
- **VP of International Expansion:** Berperan penuh dalam merancang strategi penetrasi pasar, mengurus kemitraan strategis (*joint venture* atau *franchise* lokal), serta adaptasi menu yang sesuai dengan preferensi lidah lokal di luar Indonesia.
- **Head of Corporate Governance & Investor Relations:** Bertanggung jawab penuh memimpin transformasi tata kelola perusahaan agar sesuai dengan regulasi bursa efek (OJK/BEI atau bursa regional), mengawal proses audit, dan membangun komunikasi strategis dengan calon investor institusi pra-IPO.

BAGIAN III — STRATEGI PASAR & PENDANAAN

3.1 Strategi Ekspansi

Arah strategis yang diambil adalah **Ekspansi Geografis Paralel**. Distract Coffee membagi fokusnya menjadi dua koridor:

1. **Domestik (Penetrasi Mendalam):** Mengamankan posisi di kota-kota tier-2 dan tier-3 Indonesia menggunakan format gerai mikro *grab-and-go* dengan biaya modal (*capex*) rendah untuk memaksimalkan ROI (*Return on Investment*). Target domestik menyumbang kontribusi pertumbuhan menuju **1.200 gerai global pada akhir 2026**.
2. **Internasional (Pendalaman & Penetrasi Baru):** Melakukan pendalaman pasar di Malaysia dan Singapura, serta membuka pasar baru di Filipina dan Vietnam.

Ekspansi ini dipilih karena nilai *Same-Store Sales Growth* (SSSG) Distract Coffee yang berada di angka 14% menunjukkan pasar belum jenuh. Skalabilitas konsep *Affordable Premium* terbukti sangat kompetitif di negara berkembang Asia Tenggara yang memiliki struktur demografi serupa dengan Indonesia.

3.2 Rencana Pendanaan

Untuk mengeksekusi rencana scale-up selama 12–18 bulan ke depan, perusahaan mengestimasi kebutuhan modal sebagai berikut:

Komponen Kebutuhan Modal	Estimasi Nilai
Pembukaan ± 355 gerai baru skala global (Domestik & Internasional)	US\$ 45–55 juta
Pembangunan <i>Central Roastery</i> baru & gudang logistik regional otomatis	US\$ 12–15 juta
Pembaruan arsitektur IT, infrastruktur data CDP, dan pengembangan Distract App	US\$ 6–8 juta
Biaya restrukturisasi hukum, penasihat keuangan, dan kepatuhan pre-IPO	US\$ 3–5 juta
Total Kebutuhan Modal Scale-Up (Indikatif, 12–18 Bulan)	US\$ 66–83 juta

Strategi Alokasi & Sumber Pendanaan:

- **Laba Ditahan & Arus Kas Operasional:** Seiring dengan diperolehnya laba bersih US\$ 11 juta dan EBITDA US\$ 26 juta pada tahun 2025, perusahaan akan mereinvestasikan **70% dari arus kas operasional** untuk mendanai belanja modal internal (*capex*).
- **Pendanaan Ekuitas Pre-IPO (Bridge Round):** Distract Coffee menargetkan penggalangan dana sebesar **US\$ 40–50 juta** dari sindikasi investor pertumbuhan (*growth equity*) dan *family office* guna mempercepat ekspansi internasional tanpa membebani neraca perusahaan dengan utang berbunga tinggi sebelum IPO.

- **Fasilitas Kredit Perbankan (Debt Financing):** Memanfaatkan profil perusahaan yang sudah *bankable* untuk mengamankan *revolving credit line* dari bank BUMN/Swasta terkemuka sebesar US\$ 15 juta khusus untuk modal kerja operasional harian (*working capital*) dan pembelian inventaris bahan baku.

BAGIAN IV — METRIK PERTUMBUHAN (GROWTH DASHBOARD 12 BULAN)

4.1 Target Metrik Utama (Kinerja Akhir 2026)

Metrik	Baseline (Akhir 2025)	Target 12 Bulan (Akhir 2026)
North Star Metric: Pengguna Digital Aktif (MAU)	1,1 juta	≥ 1,8 juta (+63%)
Jumlah Gerai Global	845 gerai	1.200 gerai
Pendapatan Bersih	US\$ 115 juta	US\$ 168 juta
EBITDA	US\$ 26 juta	US\$ 42 juta
Laba Bersih	US\$ 11 juta	US\$ 21 juta
Same-Store Sales Growth (SSSG)	14%	≥ 10% (Konservatif demi menjaga kualitas operasional)

4.2 Target Unit Economics (Estimasi Efisiensi)

- **CAC (Customer Acquisition Cost):** Ditargetkan ditekan dari Rp 32.000 menjadi **Rp 22.000 per pengguna digital baru**. Penurunan ini akan dicapai melalui optimalisasi program *organic referral* pada Distract App dan pengurangan ketergantungan pada diskon aggregator pihak ketiga (Gofood/Grabfood/Shopeefood).
- **LTV (Lifetime Value):** Ditargetkan meningkat dari Rp 240.000 menjadi **Rp 340.000 per pelanggan aktif per tahun**. Caranya adalah dengan meluncurkan strategi *cross-selling* menu makanan ringan (*pastry* dan *bakery*) serta meningkatkan frekuensi pembelian lewat program *subscription* (langganan kopi bulanan) di aplikasi.
- **Rasio LTV:CAC:** Diproyeksikan melonjak dari 7,5:1 menjadi **15,4:1**, menandakan tingkat efisiensi pemasaran yang sangat tinggi dan struktur bisnis yang sehat di mata investor public
- **4.3 Burn Rate & Runway Analysis**

Karena Distract Coffee telah membukukan laba bersih positif sejak akhir tahun 2025, perusahaan tidak lagi berada dalam kondisi “*high burn-rate*” tradisional startup. Namun, ekspansi agresif berskala global memicu adanya arus kas keluar neto untuk investasi (*net cash outflow from investing activities*) sekitar **US\$ 30–35 juta** pada tahun pertama.

Dengan proyeksi saldo kas internal saat ini, ditambah target suntikan dana *Pre-IPO Bridge Round* sebesar US\$ 45 juta, serta pertumbuhan EBITDA bulanan yang konsisten, Distract Coffee memiliki **runway operasional dan ekspansi yang aman selama 24–30 bulan**. Jangka waktu ini lebih dari cukup untuk menopang seluruh biaya ekspansi regional dan memberikan ruang gerak yang sangat stabil bagi manajemen untuk menentukan jendela waktu (*market window*) terbaik dalam meluncurkan IPO di bursa efek.