

RENCANA BISNIS SCALE-UP

INK REBEL

Brand Pakaian / Streetwear — Dari Fase Survival Menuju Success & Take-Off

BAGIAN I — ANALISIS KESIAPAN (AUDIT PERTUMBUHAN)

Profil Bisnis

Ink Rebel adalah brand pakaian streetwear yang memproduksi kaos, hoodie, jaket varsity, dan aksesoris bergaya urban. Usaha telah berjalan lebih dari satu tahun dengan tim tetap 4–10 karyawan, kapasitas produksi 700–900 pcs/minggu, serta basis pelanggan rutin dari komunitas streetwear lokal dan reseller. Berdasarkan model siklus hidup bisnis Churchill & Lewis, Ink Rebel saat ini berada pada tahap Success-Growth — telah melewati Existence (produk & pasar awal terbentuk) dan Survival (arus kas & operasional stabil), namun manajemen masih terpusat pada pemilik dan sistem sebagian besar masih manual.



Posisi Ink Rebel pada Model Siklus Hidup Bisnis Churchill & Lewis

Bukti Product-Market Fit

- Penjualan rutin bulanan yang stabil dari kombinasi pre-order, restock, dan penjualan reseller, dengan kapasitas produksi yang hampir selalu terserap habis (indikasi permintaan > kapasitas).
- Tingkat repeat order pelanggan cukup tinggi pada rilis produk baru, menunjukkan loyalitas dan pengenalan brand yang kuat di komunitas streetwear.
- Testimoni dan ulasan positif konsisten terkait kualitas sablon/jahitan serta desain yang relevan dengan tren anak muda urban.
- Permintaan reseller/mitra baru terus bertambah tanpa upaya akuisisi aktif — pertumbuhan organik dari word-of-mouth.

Bottleneck Analysis

- Kapasitas produksi terbatas — proses sablon dan jahit masih dominan manual sehingga sulit menaikkan volume tanpa menambah jam kerja/lembur.
- Proses pencatatan pesanan dan stok masih manual (spreadsheet/chat), rawan human error saat volume order meningkat.
- Belum ada tenaga pemasaran/sales khusus — promosi masih bergantung pada pemilik dan media sosial organik.
- Manajemen operasional masih terpusat pada 1–2 orang kunci, sehingga pengambilan keputusan menjadi bottleneck saat skala bertambah.

BAGIAN II — STRATEGI SCALE-UP OPERASIONAL

Standardisasi & Otomatisasi

Proses	Rencana SOP	Teknologi yang Diadopsi
Penerimaan & pencatatan order	SOP alur order dari pre-order hingga pengiriman	Sistem POS/CRM ringan (mis. Moka/Qasir + integrasi marketplace)
Manajemen stok & bahan baku	SOP minimum stock & reorder point bahan baku	Modul inventori terintegrasi (ERP ringan untuk UMKM)
Produksi & QC	SOP standar mutu per tahap (cutting-sablon-jahit-QC)	Formulir QC digital & dashboard defect rate
Layanan pelanggan & reseller	SOP respons chat & data reseller terpusat	CRM sederhana (mis. HubSpot Starter/Barantum) untuk data pelanggan

Rencana SDM — 3 Posisi Kunci

Posisi	Peran Utama
Manajer Operasional & Produksi	Mengelola jadwal produksi, kapasitas, dan implementasi SOP agar tidak lagi bergantung pada pemilik.
Head of Sales & Partnership	Mengelola jaringan reseller/wholesale dan membuka kanal penjualan/kota baru.
Digital Marketing & E-commerce Specialist	Mengelola konten, iklan berbayar, dan optimasi penjualan di marketplace/toko online.

BAGIAN III — STRATEGI PASAR & PENDANAAN

Strategi Ekspansi: Penetrasi Pasar Baru

Ink Rebel memilih arah Penetrasi Pasar Baru sebagai prioritas scale-up, yaitu memperluas jangkauan melalui kanal digital (marketplace, iklan berbayar) dan jaringan reseller di kota-kota dengan komunitas streetwear yang belum tergarap, sebelum melangkah ke diversifikasi produk atau ekspansi fisik yang membutuhkan investasi lebih besar. Strategi ini dipilih karena permintaan saat ini sudah melebihi kapasitas produksi (indikasi PMF kuat), sehingga langkah paling efisien adalah memperbesar basis pelanggan pada produk yang sudah terbukti diminati, sambil menaikkan kapasitas produksi secara bertahap.

Rencana Pendanaan

Kebutuhan Modal Scale-Up	Estimasi (Rp)	Sumber Dana
Penambahan mesin produksi (sablon/jahit)	150.000.000	Laba ditahan
Rekrutmen 3 posisi kunci (gaji 6 bulan pertama)	180.000.000	Pinjaman bank (KUR)
Implementasi sistem CRM/ERP & pelatihan	40.000.000	Laba ditahan
Marketing & ekspansi kanal penjualan baru	130.000.000	Pinjaman bank (KUR)
Total Kebutuhan Modal	500.000.000	—

Sumber pendanaan utama yang dipilih adalah kombinasi laba ditahan dan pinjaman bank (KUR), karena skala kebutuhan modal masih relatif terjangkau tanpa perlu melepas kepemilikan usaha ke investor/VC. Opsi pencarian investor tetap terbuka sebagai cadangan apabila kecepatan ekspansi perlu dipercepat lebih agresif.

BAGIAN IV — METRIK PERTUMBUHAN (GROWTH DASHBOARD)

Target 12 Bulan ke Depan

Metrik	Kondisi Saat Ini	Target 12 Bulan
North Star Metric: Pelanggan Aktif Bulanan (repeat + baru)	± 800/bulan	≥ 2.500/bulan
Customer Acquisition Cost (CAC)	± Rp45.000	≤ Rp35.000
Customer Lifetime Value (LTV)	± Rp350.000	≥ Rp500.000
Rasio LTV : CAC	± 7,8x	≥ 14x
Kapasitas produksi mingguan	700–900 pcs	1.500–1.800 pcs

Burn Rate & Runway

Dengan tambahan modal Rp500.000.000 dari kombinasi laba ditahan dan pinjaman bank, estimasi burn rate tambahan (di luar operasional rutin yang sudah tertutup pendapatan) untuk gaji 3 posisi baru, marketing, dan cicilan pinjaman adalah sekitar Rp30.000.000/bulan pada 6 bulan pertama sebelum kontribusi pendapatan dari ekspansi mulai signifikan. Dengan asumsi tersebut, modal tambahan ini memberikan runway sekitar 16–17 bulan, cukup untuk mencapai target pertumbuhan 12 bulan sekaligus menyisakan buffer keamanan.