

336 WORKSHOP

Bengkel Mobil Terpercaya

LAPORAN RENCANA SCALE-UP BISNIS

Audit Pertumbuhan, Strategi Operasional, Pasar, dan Pendanaan

Disusun untuk Kebutuhan Perencanaan Strategis Tahun 2026

Juli 2026

RINGKASAN EKSEKUTIF

336 Workshop adalah bengkel perawatan dan perbaikan kendaraan roda empat yang telah beroperasi selama lebih dari 8 tahun dan melayani lebih dari 500 pelanggan aktif. Bisnis telah mencapai tahap kestabilan operasional dan profitabilitas yang konsisten, namun pertumbuhan saat ini dibatasi oleh kapasitas satu lokasi, proses administratif manual, dan keterbatasan tenaga pemasaran terstruktur. Laporan ini menyusun rencana scale-up yang mencakup audit kesiapan, strategi standardisasi operasional, rencana perekrutan, strategi ekspansi geografis, kebutuhan pendanaan, serta target metrik pertumbuhan selama 12 bulan ke depan.

Bagian I ANALISIS KESIAPAN (AUDIT PERTUMBUHAN)

1.1 Profil Bisnis

336 Workshop menyediakan sembilan lini layanan utama, yaitu servis mesin, ganti oli, servis AC, perbaikan rem dan kopling, kelistrikan, body repair, tune up, ban dan velg, serta detailing. Target pasar utama adalah pemilik kendaraan pribadi kelas menengah di area perkotaan yang mengutamakan transparansi biaya, kecepatan diagnosa, dan kualitas pengerjaan. Merujuk pada model tahapan pertumbuhan Churchill & Lewis, 336 Workshop saat ini berada pada Tahap III (Success–Disengagement/Growth), yaitu bisnis telah mencapai stabilitas operasional dan arus kas positif, dengan sistem dasar yang berjalan baik, namun belum memiliki struktur manajemen berlapis maupun sistem yang sepenuhnya terstandardisasi untuk mendukung ekspansi ke Tahap IV (Take-Off).

1.2 Bukti Product-Market Fit

- **Basis Pelanggan:** Lebih dari 500 pelanggan yang telah dilayani sejak berdiri, dengan sejumlah pelanggan tercatat sebagai pengguna berulang selama lebih dari 4 tahun.
- **Testimoni Pelanggan:** Enam testimoni publik yang terdokumentasi seluruhnya memberikan penilaian penuh (5 dari 5 bintang), mencakup layanan servis mesin, AC, body repair, kelistrikan, dan tune up.
- **Retensi & Rujukan:** Terdapat pola pelanggan tetap (repeat customer) lintas segmen kendaraan (MPV, sedan, SUV), mengindikasikan kepercayaan berkelanjutan terhadap kualitas dan transparansi harga.
- **Diferensiasi:** Estimasi biaya transparan di muka, laporan servis digital melalui WhatsApp, dan garansi pengerjaan menjadi nilai jual yang secara konsisten disebut positif oleh pelanggan.

1.3 Analisis Hambatan Pertumbuhan (Bottleneck Analysis)

- **Kapasitas Produksi Tunggal** — seluruh operasional masih terpusat pada satu lokasi bengkel, sehingga kapasitas servis harian sudah mendekati titik jenuh pada jam-jam sibuk.
- **Proses Administratif Manual** — pencatatan riwayat servis, booking pelanggan, dan pelacakan stok sparepart masih dilakukan secara manual atau melalui WhatsApp, menimbulkan risiko kesalahan data dan keterlambatan respons.
- **Keterbatasan Fungsi Pemasaran** — akuisisi pelanggan baru saat ini masih mengandalkan rekomendasi dari mulut ke mulut (word of mouth), tanpa strategi pemasaran digital maupun tim penjualan khusus.
- **Struktur Manajemen Datar** — belum tersedia lapisan manajemen menengah (mis. manajer operasional cabang), sehingga pengambilan keputusan harian masih bertumpu pada pemilik/pendiri.

Bagian II STRATEGI SCALE-UP OPERASIONAL

2.1 Standardisasi & Otomatisasi Proses

Untuk menghilangkan ketergantungan pada proses manual, tiga proses inti akan distandardisasi melalui SOP tertulis, yaitu: (1) proses penerimaan kendaraan dan diagnosa awal, (2) proses pengerjaan dan quality control sebelum kendaraan diserahkan kembali, serta (3) proses pengelolaan keluhan dan garansi pasca-servis. SOP ini akan menjadi acuan pelatihan bagi teknisi baru di cabang mendatang agar kualitas layanan tetap konsisten meski skala usaha bertambah.

Dari sisi teknologi, 336 Workshop akan mengadopsi sistem Workshop Management System (WMS) berbasis cloud yang menggabungkan fungsi CRM (manajemen data dan riwayat pelanggan, booking online) dan modul ERP ringan (manajemen inventaris sparepart, penjadwalan teknisi, dan pelaporan keuangan harian). Sistem ini menggantikan pencatatan manual dan pesan WhatsApp yang saat ini rentan terhadap human error.

2.2 Rencana Sumber Daya Manusia

Tiga posisi kunci berikut diprioritaskan untuk direkrut guna mendukung operasional pada skala yang lebih besar:

Posisi	Tanggung Jawab Utama	Alasan Strategis
Manajer Operasional Cabang	Mengawasi operasional harian bengkel, kepatuhan SOP, dan kualitas layanan di setiap lokasi.	Mengurangi ketergantungan pengambilan keputusan pada pemilik/pendiri saat ekspansi cabang.
Head of Sales & Marketing	Menyusun dan menjalankan strategi akuisisi pelanggan, kemitraan korporat/armada, dan kampanye digital.	Mengatasi keterbatasan fungsi pemasaran yang saat ini masih bertumpu pada word of mouth.
Spesialis IT / Digital Operations	Mengelola implementasi dan pemeliharaan sistem CRM/ERP serta analitik data pelanggan.	Menjamin transisi mulus dari pencatatan manual ke sistem digital terintegrasi.

Bagian III STRATEGI PASAR & PENDANAAN

3.1 Strategi Ekspansi

Arah ekspansi yang dipilih adalah Ekspansi Geografis, yaitu pembukaan cabang kedua di area strategis yang berdekatan dengan basis pelanggan padat namun belum terlayani secara optimal. Strategi ini dipilih karena permintaan pada lokasi eksisting telah mendekati kapasitas maksimum, sementara reputasi merek dan model layanan telah terbukti (proven) sehingga risiko replikasi ke lokasi baru relatif lebih terukur dibandingkan diversifikasi produk maupun penetrasi ke segmen pasar yang sepenuhnya baru.

3.2 Rencana Pendanaan

Total kebutuhan modal untuk merealisasikan pembukaan cabang kedua beserta perangkat pendukungnya diperkirakan sebesar Rp 500.000.000, dengan rincian sebagai berikut:

Komponen Kebutuhan Modal	Estimasi Biaya (Rp)
Sewa & Renovasi Cabang Baru	200.000.000

Komponen Kebutuhan Modal	Estimasi Biaya (Rp)
Peralatan Bengkel & Alat Diagnostik	150.000.000
Software CRM / Workshop ERP (lisensi tahun pertama)	30.000.000
Marketing & Peluncuran Cabang	50.000.000
Modal Kerja (sparepart & operasional 3 bulan)	70.000.000
TOTAL KEBUTUHAN MODAL	500.000.000

Sumber pendanaan diusulkan berupa kombinasi: 30% dari laba ditahan (retained earnings) yang telah terakumulasi dari operasional bengkel eksisting ($\pm$ Rp 150.000.000), dan 70% melalui pinjaman perbankan skema Kredit Usaha Rakyat (KUR) atau kredit modal kerja komersial ($\pm$ Rp 350.000.000). Skema ini dipilih untuk mempertahankan kepemilikan penuh (tanpa dilusi ekuitas) mengingat arus kas bisnis eksisting telah terbukti stabil dan mampu menopang cicilan pinjaman.

Bagian IV METRIK PERTUMBUHAN (GROWTH DASHBOARD 12 BULAN)

4.1 North Star Metric

Metrik utama yang dipilih adalah Jumlah Kendaraan Terlayani per Bulan (Vehicles Serviced per Month) di seluruh cabang, karena metrik ini secara langsung mencerminkan kapasitas operasional, kepuasan pelanggan, dan pendapatan. Target pertumbuhan ditetapkan dari rata-rata $\pm$ 210 kendaraan/bulan pada kondisi saat ini menjadi 420 kendaraan/bulan pada bulan ke-12 setelah cabang kedua beroperasi penuh.

4.2 Proyeksi Unit Economics

Metrik	Kondisi Saat Ini	Target 12 Bulan
CAC (Customer Acquisition Cost)	Rp 0 (organik/WOM)	Rp 75.000/pelanggan baru
LTV (Lifetime Value)	$\pm$ Rp 1.800.000/pelanggan	$\pm$ Rp 2.500.000/pelanggan
Rasio LTV : CAC	Tidak terukur	$\pm$ 33 : 1
Jumlah Kendaraan/Bulan	$\pm$ 210 unit	420 unit
Tingkat Retensi Pelanggan	Belum terukur formal	$\geq$ 65% dalam 12 bulan

4.3 Burn Rate & Runway

Dengan asumsi pendanaan pinjaman sebesar Rp 350.000.000 dicairkan penuh di awal periode dan estimasi burn rate bersih (biaya operasional cabang baru dikurangi pendapatan yang mulai dihasilkan) sebesar $\pm$ Rp 35.000.000 per bulan pada tiga bulan pertama sebelum mencapai titik impas (break-even), maka dana pinjaman tersebut diproyeksikan memberikan runway selama $\pm$ 10 bulan sebelum cabang baru diperkirakan mencapai arus kas positif secara mandiri, dengan target break-even operasional tercapai pada bulan ke-4 sampai ke-5 sejak pembukaan.

Dokumen ini disusun sebagai bahan perencanaan strategis internal 336 Workshop dan bersifat rahasia.