

BLUE-PRINT PROGRAM KEWIRAUSAHAAN

INK REBEL HUB

Pusat Inkubasi Wirausaha Kreatif Streetwear

Kemitraan Ink Rebel dengan Kampus melalui Skema MBKM

“Dari Mahasiswa Tanpa Ide, Menjadi Wirausahawan Streetwear Mandiri”

Disusun oleh:

Muhammad Azriel Septiansyah

2026

DAFTAR ISI

BAB I — ANALISIS SITUASI (ENVIRONMENTAL SCANNING)3

- 1.1 Potensi Unik Ink Rebel sebagai Basis Kewirausahaan3
- 1.2 Analisis SWOT Ekosistem Kewirausahaan3

BAB II — DESAIN PROGRAM UTAMA5

- 2.1 Tahap Inisiasi5
- 2.2 Tahap Fasilitasi5
- 2.3 Tahap Akselerasi6
- 2.4 Alur Proses: Dari Ide hingga Bisnis Mandiri (Flowchart)7

BAB III — STRATEGI KEMITRAAN & PENDANAAN8

- 3.1 Kolaborasi dengan Pihak Luar8
- 3.2 Mekanisme Dana Hibah Internal9

BAB IV — ROADMAP & KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPI)10

- 4.1 Roadmap Pelaksanaan Program (1 Tahun Akademik)10
- 4.2 Target Terukur (KPI)11

BAB I — ANALISIS SITUASI (ENVIRONMENTAL SCANNING)

1.1 Potensi Unik Ink Rebel sebagai Basis Kewirausahaan

Ink Rebel adalah brand pakaian/streetwear yang telah berjalan sebagai usaha kecil dengan tim produksi 4–10 orang dan basis komunitas urban/kreatif yang kuat. Posisi ini menjadikan Ink Rebel memiliki potensi unik untuk bertransformasi bukan hanya sebagai unit bisnis, tetapi juga sebagai pusat kewirausahaan (entrepreneurship hub) yang membuka ruang bagi mahasiswa untuk belajar dan berwirausaha secara nyata di industri fashion kreatif.

Berbeda dari kampus pertanian yang berfokus pada agrotechnopreneur, potensi unik Ink Rebel terletak pada ekosistem creativepreneur — wirausaha berbasis desain, produksi apparel, branding, dan budaya urban. Beberapa potensi unik yang dapat dimanfaatkan:

- Fasilitas produksi riil (cutting, sablon/bordir, jahit, QC) yang dapat menjadi tempat praktik langsung mahasiswa, bukan sekadar simulasi kelas.
- Jaringan komunitas streetwear dan reseller yang dapat menjadi pasar uji coba (test market) bagi produk mahasiswa.
- Pengalaman pengelolaan mutu dan operasional yang dapat diajarkan sebagai studi kasus nyata (bukan teori semata).
- Identitas brand yang kuat sehingga kolaborasi produk mahasiswa dapat langsung mendapat eksposur pasar melalui kanal Ink Rebel.

1.2 Analisis SWOT Ekosistem Kewirausahaan

Aspek	Uraian
Strength (Kekuatan)	Fasilitas produksi nyata, brand dengan basis komunitas jelas, tim berpengalaman di operasional & QC, produk yang relevan dengan tren anak muda.
Weakness (Kelemahan)	Kapasitas produksi terbatas (usaha kecil), SDM inti masih fokus pada operasional harian, belum memiliki pengalaman formal mengelola program pendidikan/magang berskala besar.
Opportunity (Peluang)	Tingginya minat mahasiswa pada wirausaha kreatif & fashion, dukungan kebijakan MBKM yang mendorong kemitraan industri-kampus, tren kolaborasi brand lokal dengan kreator muda, akses ke dana hibah kewirausahaan pemerintah/kampus.
Threat (Ancaman)	Persaingan brand streetwear lain yang juga membuka program kolaborasi, risiko kualitas produk mahasiswa belum memenuhi standar pasar, keterbatasan pendanaan internal untuk mendukung banyak startup sekaligus.

Tabel 1. Analisis SWOT Ekosistem Kewirausahaan Ink Rebel Hub

BAB II — DESAIN PROGRAM UTAMA

2.1 Tahap Inisiasi

Tahap ini bertujuan menumbuhkan minat dan menjaring calon peserta program dari kalangan mahasiswa mitra kampus.

- Sosialisasi program ke prodi-prodi terkait (Desain, Manajemen, Bisnis, Seni Rupa) melalui presentasi kelas dan media sosial Ink Rebel.
- Seminar motivasi “Dari Hobi ke Brand” menghadirkan pendiri Ink Rebel dan pelaku streetwear lain sebagai narasumber.
- Kompetisi Ide Bisnis tingkat prodi: mahasiswa mengajukan proposal ide produk/brand fashion kreatif singkat (pitch deck 5–10 halaman).
- Tim juri gabungan (dosen kewirausahaan + tim Ink Rebel) menyeleksi ide-ide terbaik untuk lanjut ke tahap fasilitasi.

2.2 Tahap Fasilitasi

Mahasiswa terpilih mengikuti program terstruktur yang dapat dikonversi menjadi Satuan Kredit Semester (SKS) melalui skema Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM), dengan Ink Rebel bertindak sebagai mitra industri resmi.

Modul	Materi	Estimasi SKS
Dasar Kewirausahaan Kreatif	Business model canvas, riset pasar streetwear, branding dasar	4
Produksi & Operasional	Praktik cutting, sablon/bordir, jahit, dan pengendalian mutu (QC) di fasilitas Ink Rebel	6
Digital Marketing & Penjualan	Konten media sosial, e-commerce, kolaborasi dengan reseller	4
Proyek Kewirausahaan Mandiri	Pengembangan produk/brand mahasiswa dengan pendampingan mentor	6

Tabel 2. Rancangan Kurikulum dan Konversi SKS Program Ink Rebel Hub

Total program setara 20 SKS yang dapat ditempuh dalam satu semester penuh sesuai kebijakan konversi MBKM di masing-masing kampus mitra.

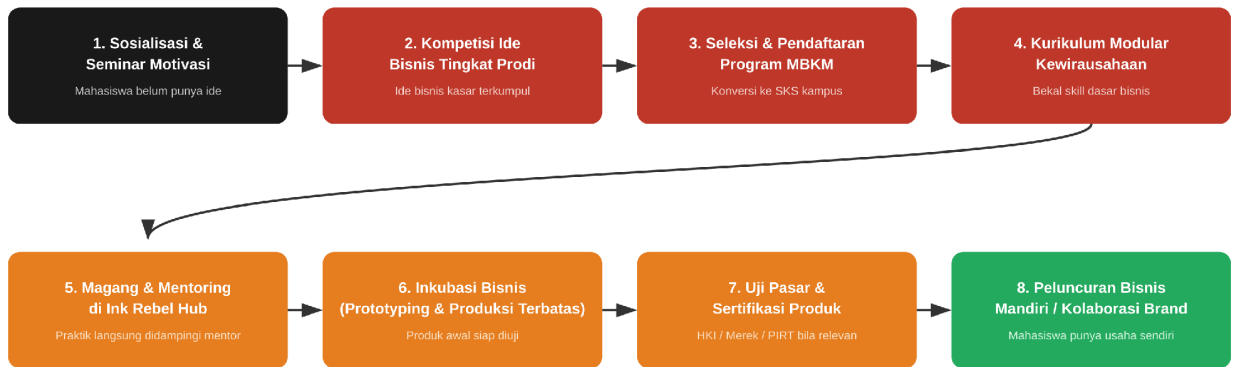
2.3 Tahap Akselerasi

Pada tahap ini dibentuk Inkubator Bisnis Ink Rebel Hub sebagai wadah lanjutan bagi mahasiswa yang telah menyelesaikan tahap fasilitasi dan ingin mengembangkan produknya lebih jauh menjadi lini bisnis atau sub-brand mandiri.

- Setiap peserta didampingi 1 mentor dari tim Ink Rebel (operasional/QC/branding) dan 1 dosen pembimbing dari kampus asal.
- Pendampingan dilakukan mingguan mencakup evaluasi produk, strategi produksi, dan strategi pemasaran.
- Mahasiswa memperoleh akses terbatas ke fasilitas produksi Ink Rebel (cutting, sablon, jahit) dengan skema sewa fasilitas bersubsidi.
- Produk potensial dapat ditawarkan untuk kolaborasi co-branding dengan Ink Rebel guna mempercepat akses pasar.

2.4 Alur Proses: Dari Ide hingga Bisnis Mandiri

Diagram berikut menggambarkan perjalanan mahasiswa peserta program, mulai dari tidak memiliki ide bisnis sama sekali hingga berhasil meluncurkan bisnis atau produk mandiri di bawah pendampingan Ink Rebel Hub.



Alur Mahasiswa: Dari Tidak Punya Ide hingga Memiliki Bisnis Mandiri di Bawah Ink Rebel Hub

Gambar 1. Flowchart Perjalanan Mahasiswa dalam Program Ink Rebel Hub

BAB III — STRATEGI KEMITRAAN & PENDANAAN

3.1 Kolaborasi dengan Pihak Luar

a. Investor & Perbankan

- Menjajaki kerja sama dengan perbankan (KUR/kredit usaha mikro) untuk pembiayaan modal kerja startup mahasiswa yang telah lulus tahap akselerasi.
- Membuka peluang pitching ke angel investor lokal atau komunitas investasi kampus pada acara showcase akhir program.

b. Alumni

- Melibatkan alumni Ink Rebel Hub sebagai mentor sukarela pada angkatan berikutnya (peer mentoring).
- Membentuk jaringan alumni sebagai calon reseller atau mitra distribusi produk mahasiswa baru.

c. Kampus Mitra

- Perjanjian kerja sama (MoU) resmi antara Ink Rebel dan program studi terkait untuk pengakuan SKS MBKM.
- Dosen pembimbing lapangan dari kampus turut terlibat dalam evaluasi akhir program.

3.2 Mekanisme Dana Hibah Internal

Ink Rebel mengalokasikan dana hibah internal terbatas untuk mendukung mahasiswa pada tahap akselerasi, dengan mekanisme sebagai berikut:

1. Pengajuan proposal singkat oleh mahasiswa yang telah lulus tahap fasilitasi, mencakup rencana penggunaan dana dan target produksi.
2. Seleksi oleh tim internal Ink Rebel berdasarkan kelayakan bisnis dan kesiapan produk.
3. Dana hibah dicairkan bertahap (30% di awal, 40% setelah purwarupa/prototipe jadi, 30% setelah uji pasar) untuk menjaga akuntabilitas penggunaan dana.
4. Penerima hibah wajib melaporkan penggunaan dana dan capaian produksi setiap bulan kepada mentor pendamping.

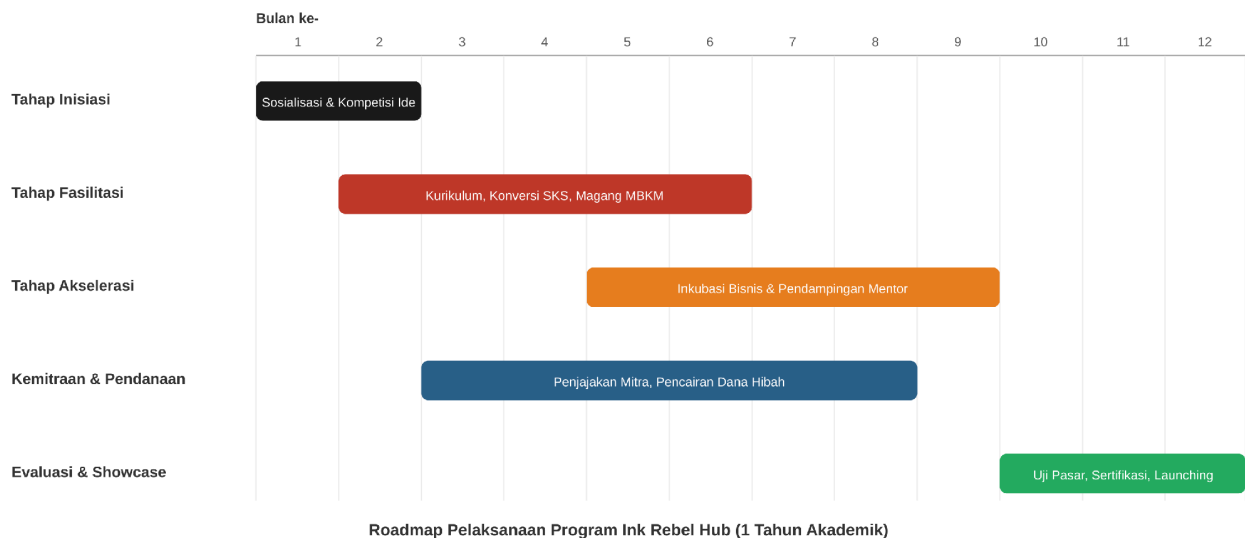
Komponen	Estimasi Alokasi per Startup (Rp)	Keterangan
Bahan baku & prototipe	2.000.000	Kain, tinta sablon, aksesoris jahit
Sewa fasilitas produksi bersubsidi	1.000.000	Akses mesin cutting, sablon, jahit
Kemasan & branding awal	700.000	Label, hangtag, kemasan
Uji pasar & promosi awal	800.000	Konten promosi, sample untuk komunitas
Total per Startup	4.500.000	Estimasi dana hibah maksimal per kelompok

Tabel 3. Estimasi Alokasi Dana Hibah Internal per Startup Mahasiswa

BAB IV — ROADMAP & KEY PERFORMANCE INDICATORS (KPI)

4.1 Roadmap Pelaksanaan Program (1 Tahun Akademik)

Program dirancang berjalan selama satu tahun akademik (12 bulan), dengan tahapan yang sebagian berjalan paralel agar proses kemitraan dan pendanaan dapat disiapkan sejak awal tanpa menunggu tahap sebelumnya selesai sepenuhnya.



Gambar 2. Roadmap Pelaksanaan Program Ink Rebel Hub Selama 1 Tahun Akademik

4.2 Target Terukur (KPI)

Indikator	Target Tahun Pertama
Jumlah mahasiswa mengikuti sosialisasi & kompetisi ide	≥ 150 mahasiswa
Jumlah ide bisnis lolos tahap fasilitasi (konversi SKS)	≥ 20 kelompok/individu
Jumlah startup lolos ke tahap akselerasi (inkubator)	≥ 10 startup
Jumlah startup yang lahir & meluncurkan produk mandiri	≥ 5 startup per tahun
Jumlah produk dengan sertifikasi/legalitas (Merek/HKI/PIRT bila relevan)	≥ 5 produk bersertifikat
Jumlah kemitraan eksternal baru (investor/bank/alumni)	≥ 3 mitra baru
Tingkat kepuasan peserta terhadap program (survei akhir)	≥ 80% puas/sangat puas

Tabel 4. Key Performance Indicators (KPI) Program Ink Rebel Hub Tahun Pertama

KPI ini akan dievaluasi pada akhir tahun akademik sebagai dasar perbaikan desain program dan keputusan perluasan kemitraan kampus pada tahun berikutnya.