HARBOR TOOLS · RAPAT PERSETUJUAN DIREKSI

7 November 2026 · Dokumen internal

KEPUTUSAN DIPERLUKAN

Stockline

Perangkat lunak persediaan untuk pabrik kecil

Pasar senilai $240 juta per tahun yang baru tersentuh 8%. Kami meminta persetujuan tahap pertama sebesar $400K.

INVESTASI TOTAL	HORIZON	PENDAPATAN TAHUN KE-3
$1,2 jt	3 tahun	$1,44 jt

ALUR PEMBAHASAN

Sembilan menit: masalah, produk, angka, lalu keputusan.

01 **Pasar yang belum tergarap**
120.000 pabrik target, adopsi 8%

02 **Biaya harian di lantai produksi**
90 menit per hari, 3% pendapatan hilang

03 **Cara kerja Stockline**
Dari penghitungan manual ke stok hidup

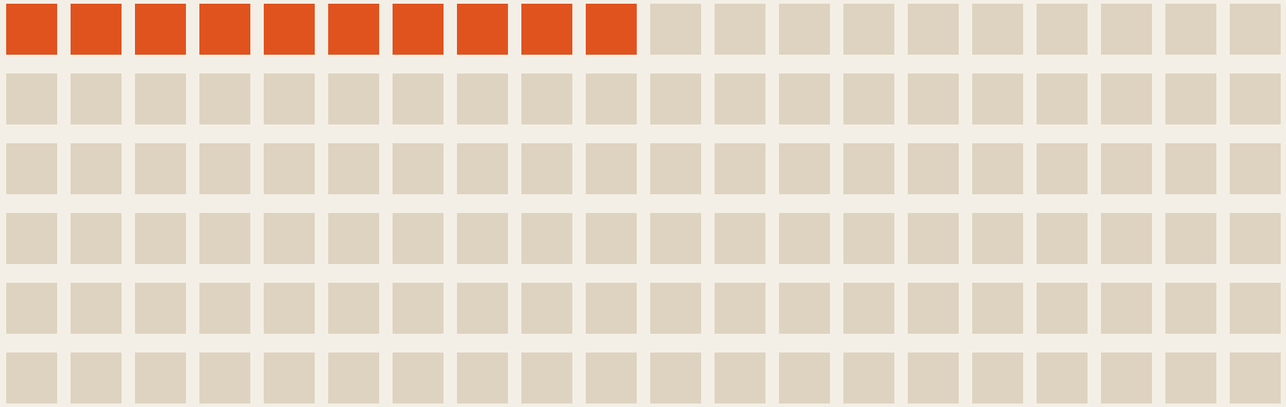
04 **Posisi melawan ERP dan spreadsheet**
$200 sebulan, siap dalam 2 minggu

05 **Rencana pendapatan tiga tahun**
60 → 220 → 600 pelanggan

06 **Jadwal, risiko, dan keputusan**
Pilot November → rilis umum April

Dari 120.000 pabrik target, baru 8% memakai perangkat lunak persediaan.

SETIAP KOTAK = 1.000 PABRIK · TOTAL 120 KOTAK



Sudah memakai perangkat lunak — 8%

Belum — 92%, atau sekitar 110.000 pabrik

PABRIK TARGET

120.000

ADOPSI HARI INI

8%

PASAR TAHUNAN

$240 jt

Pabrik kecil membayar persediaan manual tiga kali: waktu, pendapatan, dan risiko data.

WAKTU

90

menit setiap hari



Hampir 19% dari hari kerja 8 jam habis hanya untuk mengecek stok di rak.

PENDAPATAN

3%

pendapatan tahunan



Kehabisan stok menghentikan lini produksi dan membatalkan pesanan.

CARA KERJA

76%

staf memakai spreadsheet



Data stok hidup di berkas lokal: tidak sinkron, tidak terbagi, mudah hilang.

Stockline mengganti ronde keliling gudang dengan satu catatan stok yang selalu hidup.

HARI INI **Manual · 90 menit**	**Keliling rak** Hitung dengan mata dan papan jalan	**Ketik ke spreadsheet** Di komputer kantor, sore hari	**Pesan saat sudah telat** Lini berhenti sebelum barang datang
DENGAN STOCKLINE **Di ponsel · saat itu juga**	**Pindai di tempat** Operator memindai dengan ponselnya	**Stok terbarui otomatis** Mesin produksi ikut mengirim data	**Peringatan sebelum habis** Pesanan ulang dibuat tepat waktu

PERANGKAT

Ponsel di lantai produksi — tanpa komputer khusus

INTEGRASI MESIN

Ya — pemakaian bahan terbaca langsung dari mesin

WAKTU PENERAPAN

2 minggu, bukan 6 bulan

04 · POSISI

Stockline adalah satu-satunya pilihan yang murah, cepat, dan tetap terhubung ke mesin.

ERP besar punya kemampuannya tetapi sepuluh kali lebih mahal dan enam bulan lamanya. Spreadsheet gratis tetapi berhenti di meja kantor.

PILIHAN	HARGA BULANAN	WAKTU PENERAPAN	ENTRI DI LANTAI PRODUKSI	INTEGRASI MESIN
Stockline	**$200**	**2 minggu**	**Ponsel**	**Ya**
ERP besar	$2.000	6 bulan	Hanya desktop	**Ya**
Spreadsheet	$0	Hari yang sama	Hanya desktop	**Tidak**

Sepersepuluh harga ERP

$200 sebulan masuk anggaran operasional, bukan anggaran modal.

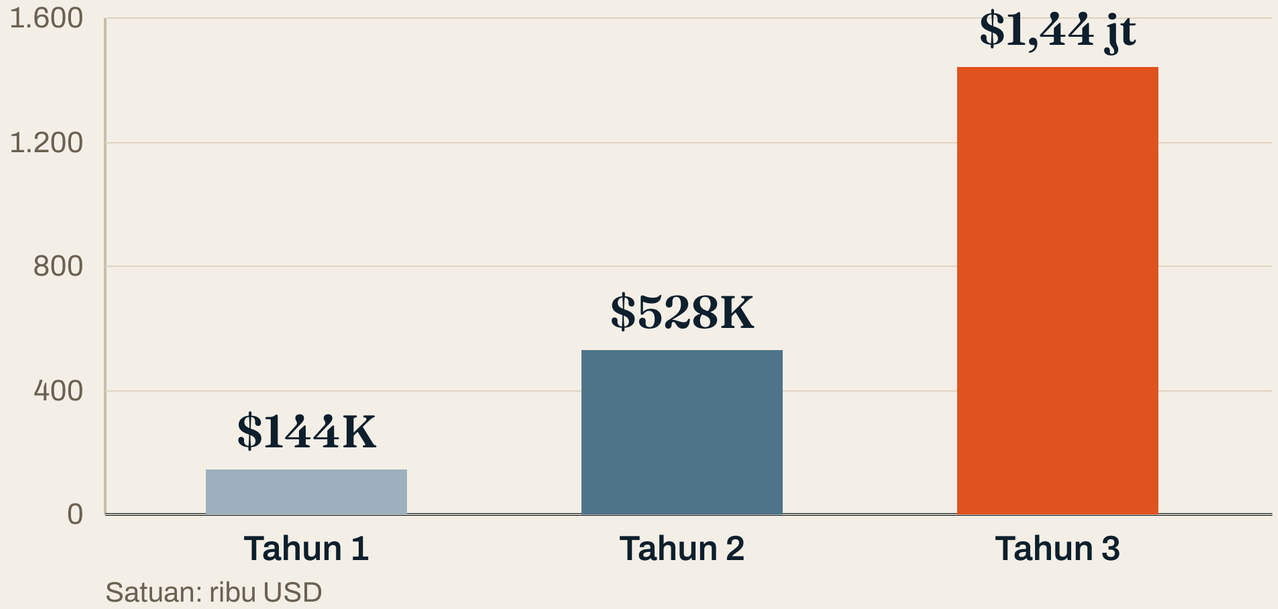
Hasil dalam dua minggu

Pabrik kecil tidak punya tim proyek untuk penerapan enam bulan.

Satu-satunya yang masuk ke ponsel

Pencatatan terjadi di tempat barang bergerak, bukan di kantor.

Pendapatan naik sepuluh kali dalam tiga tahun: $144K menjadi $1,44 juta.



Satuan: ribu USD

TAHUN	PELANGGAN	PENDAPATAN
Tahun 1	60	$144K
Tahun 2	220	$528K
Tahun 3	**600**	**$1,44 jt**

CHURN TAHUNAN DIASUMSIKAN

5%

LABA SATU TAHUN TERCAPAI

Tahun 3

05 · INVESTASI

Investasi $1,2 juta selama tiga tahun, dan hanya $400K yang diputuskan hari ini.

TOTAL INVESTASI TIGA TAHUN · $1,2 JUTA



Diputuskan hari ini: pilot, rilis umum, 100 pelanggan pertama
Diputuskan nanti: skala penjualan tahun ke-2 dan ke-3, setelah bukti pilot

KEPUTUSAN HARI INI

$400K

Tahap pertama membiayai pilot tiga pelanggan, rilis umum April, dan penjualan sampai 100 pelanggan.

APA YANG DIBELI TAHAP 1

Produk siap jual dan bukti nyata dari tiga pabrik pilot.

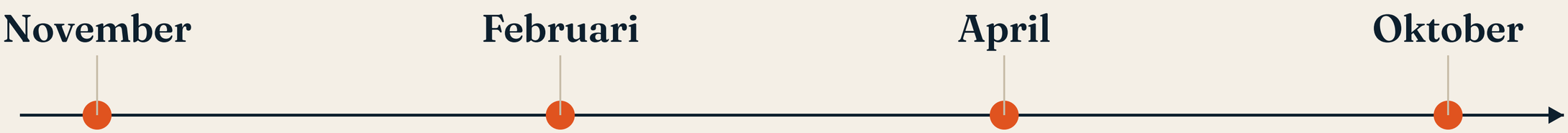
TITIK TINJAU

Februari — hasil pilot dinilai sebelum dana lanjutan dibahas.

YANG DILINDUNGI

$800K sisanya tidak terikat sampai angka pilot terbukti.

Dari pilot November sampai 100 pelanggan pada Oktober — empat titik yang bisa diperiksa.



01

Pilot dengan 3 pelanggan

Tiga pabrik memakai Stockline di lantai produksi mereka yang sesungguhnya.

NOVEMBER

02

Tinjauan hasil pilot

Direksi menilai bukti pilot sebelum dana tahap lanjutan dibahas.

FEBRUARI

03

Rilis umum

Stockline dibuka untuk semua pabrik target dengan harga $200 per bulan.

APRIL

04

100 pelanggan

Ambang skala tercapai; jalur menuju 220 pelanggan tahun ke-2 terbuka.

OKTOBER

RINGKASAN

Lima hal yang kami minta Anda bawa keluar dari ruangan ini.

01 Pasarnya besar dan hampir kosong: 120.000 pabrik, adopsi 8%, nilai $240 juta per tahun.

02 Masalahnya mahal dan terukur: 90 menit sehari, 3% pendapatan hilang, 76% staf di spreadsheet.

03 Posisi kami unik: $200 sebulan, siap 2 minggu, entri lewat ponsel, integrasi mesin.

04 Angkanya berurutan: 60 lalu 220 lalu 600 pelanggan, $1,44 juta dan laba di tahun ke-3.

05 Risiko dibatasi: $400K sekarang, tinjauan Februari, $800K sisanya belum terikat.

KEPUTUSAN YANG DIMINTA

Kami mohon persetujuan tahap pertama sebesar $400K.

Dengan persetujuan hari ini, pilot tiga pelanggan dimulai bulan ini dan direksi meninjau hasilnya pada Februari sebelum komitmen berikutnya.

DISETUJUI HARI INI

$400K

Tahap pertama dari total $1,2 juta tiga tahun.

LANGKAH PERTAMA

November

Pilot dengan 3 pelanggan di pabrik mereka sendiri.

TITIK KEPUTUSAN BERIKUT

Februari

Tinjauan pilot sebelum $800K sisanya dibahas.