

RENCANA ANGGARAN & ALOKASI MODAL

TAPAK - Apparel & Custom Uniform Brand

1. Ringkasan Anggaran Usaha

TAPAK merupakan brand apparel lokal yang menggabungkan lini B2C (TAPAK Wear - Streetwear) dan lini B2B (TAPAK Custom - Seragam Custom). Alokasi modal awal sebesar Rp90.000.000 dirancang untuk menutup biaya produksi awal, pengadaan peralatan, pemasaran, hingga operasional cadangan selama 3 bulan pertama berjalan.

2. Rincian Alokasi Biaya Modal Awal

No	Pos Anggaran	Jumlah (Rp)	Persentase	Keterangan & Target
1	Produksi Massal (Kain, Jahit, Sablon/DTF)	34.000.000	37,78%	Batch pertama TAPAK Wear (±300-400 pcs: kaos, hoodie, varsity)
2	Peralatan Custom & Produksi	8.000.000	8,89%	Mesin bordir/DTF tambahan untuk logo instansi TAPAK Custom
3	Branding & Packaging	5.000.000	5,56%	Desain & cetak logo, hangtag, polybag branded, sticker
4	Sample Kit & Katalog Bahan	3.000.000	3,33%	Materi presentasi & fabric swatch book untuk klien B2B
5	Legalitas Usaha	3.000.000	3,33%	Pengurusan NIB, pendaftaran merek dagang (HAKI)
6	Website & E-Commerce Setup	3.000.000	3,33%	Pembuatan landing page, sistem toko online & integrasi marketplace
7	Pemasaran B2C (Streetwear)	12.000.000	13,33%	Promosi online, digital ads, konten media sosial, endorse (2-3 bulan)
8	Pemasaran B2B (Seragam/Custom)	3.000.000	3,33%	Pendekatan langsung ke sekolah/komunitas, proposal, kartu nama
9	Dana Operasional	10.000.000	11,11%	Buffer 3 bulan (gaji admin, sewa ruang produksi kecil/gudang, ongkir)
10	Dana Cadangan (Emergency)	9.000.000	10,00%	Restock cepat, antisipasi keadaan darurat, & ketersediaan bahan baku
TOTAL	TOTAL MODAL AWAL	90.000.000	100,00%	Total Alokasi Modal Awal Usaha TAPAK

3. Rincian Detail Penggunaan Dana

3.1 Biaya Produksi Massal (Rp34.000.000)

- **Fabric & Materials:** Bahan baku kain utama: Cotton Combed 24s/30s untuk kaos streetwear, Cotton Fleece/Terry untuk hoodie, serta bahan outer/jacket.
- **Jasa Konveksi:** Jasa pemotongan (cutting), penjahitan rapi standar distro/streetwear, serta perakitan produk.
- **Sablon & Print:** Sablon DTF (Direct-to-Film) dan Plastisol sesuai karakter grafik tiap item.
- **Target Produk:** Estimasi output awal: ±300 - 400 pcs produk TAPAK Wear (3-5 desain utama).

3.2 Peralatan Custom & Produksi (Rp8.000.000)

- **Perangkat Cetak/Bordir:** Pengadaan mesin pendukung produksi cetak/bordir tambahan untuk kebutuhan logo instansi, sekolah, atau komunitas pada pesanan TAPAK Custom.
- **Efisiensi Pengerjaan:** Memungkinkan pengerjaan sample dan pesanan jumlah terbatas secara cepat tanpa bergantung penuh pada vendor luar.

3.3 Branding, Packaging & Material Penjualan (Rp8.000.000)

- **Branding & Packaging:** Desain cetak hangtag premium, label woven/satik, polybag branded, sticker pack, dan dus packaging (Rp5.000.000).
- **Sample Kit B2B:** Pembuatan buku katalog fisik, swatch book (sampel kain lengkap), serta sampel fisik produk jadi untuk dibawa saat meeting dengan pihak sekolah, kantor, atau komunitas (Rp3.000.000).

3.4 Legalitas Usaha & Setup Digital (Rp6.000.000)

- **Legalitas Usaha:** Pendaftaran Nomor Induk Berusaha (NIB) dan pengurusan perlindungan Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) merek TAPAK (Rp3.000.000).
- **Platform Digital:** Pengembangan landing page profesional, integrasi Payment Gateway, serta pendaftaran toko resmi di marketplace (Shopee/Tokopedia) (Rp3.000.000).

3.5 Strategi Pemasaran (Rp15.000.000)

- **Pemasaran B2C (TAPAK Wear):** Pengiklanan media sosial (Meta Ads / TikTok Ads), pembuatan konten visual/video profesional, dan kolaborasi micro-influencer lokal (Rp12.000.000).
- **Pemasaran B2B (TAPAK Custom):** Pencetakan proposal penawaran, kartu nama bisnis, serta biaya operasional kunjungan langsung ke sekolah dan instansi (Rp3.000.000).

3.6 Operasional Cadangan & Dana Darurat (Rp19.000.000)

- **Dana Operasional (3 Bulan):** Alokasi biaya operational buffer selama 3 bulan pertama (gaji admin/staf, sewa ruang produksi kecil/gudang, biaya kirim sampel) (Rp10.000.000).
- **Dana Cadangan:** Dana tak terduga untuk restock cepat produk terlaris, kenaikan harga bahan baku, atau kebutuhan darurat bisnis (Rp9.000.000).

4. Kebijakan Tempat Usaha & Efisiensi Biaya

Pada tahap awal operasional (0–6 bulan pertama), TAPAK tidak mengalokasikan anggaran untuk sewa ruko komersial. Keputusan ini didasari oleh analisis efisiensi biaya berikut:

- **Pertimbangan Biaya:** Sewa ruko strategis berkisar antara Rp15.000.000 hingga Rp40.000.000 per tahun (menguras 20%–44% modal awal) tanpa jaminan konversi penjualan langsung.
- **Model Bisnis Online-First:** TAPAK Wear berfokus pada e-commerce, marketplace, dan media sosial. TAPAK Custom berfokus pada penjualan proaktif (kunjungan langsung & penawaran proposal ke klien).
- **Alternatif Efisien:** Memanfaatkan ruang/rumah produksi mandiri atau menyewa ruang kecil (Rp3.000.000 - Rp6.000.000/tahun) yang tercover oleh pos dana operasional.
- **Indikator Ekspansi Ruko:** Sewa ruko baru akan dipertimbangkan apabila omzet telah stabil selama 6–12 bulan dan cashflow operasional sudah memiliki surplus yang memadai.

5. Proyeksi Arus Kas & Ketentuan Skema Pembayaran

Untuk menjaga kestabilan modal kerja dan likuiditas arus kas usaha, TAPAK menerapkan skema pembayaran berikut:

- **TAPAK Custom (B2B):** Penerapan sistem Uang Muka (DP) minimal 50% saat konfirmasi pesanan, dan pelunasan 50% dilakukan sebelum pengiriman/serah terima barang.
- **TAPAK Wear (B2C):** Menggunakan sistem Pre-Order (PO) dan Limited Release (Drop) pada batch pertama untuk mengamankan aliran kas sebelum produksi massal selesai.

6. Target Evaluasi Finansial (3 Bulan Pertama)

- **Bulan 1:** Persiapan legalitas, pembuatan sample kit, branding, dan setup toko online.
- **Bulan 2:** Peluncuran batch pertama TAPAK Wear, pelaksanaan kampanye iklan, dan penanganan 3–5 order seragam B2B pertama.
- **Bulan 3:** Evaluasi margin keuntungan, percepatan repeat order B2B, serta pencapaian Break-Even Point (BEP) produksi awal.