





Tinjauan Pelaksanaan Usaha

Usaha ini berdiri pada bulan awal Desember 2017, dan bergerak di bidang Fashion yaitu berupa produk Scarf/syal yang memiliki kegunaan sebagai pelengkap fashion aksesoris yang biasanya digunakan di bagian leher atau kerah baju. Dan produk kami beri nama “Scarfy”.

Kami memberi nama bisnis kami “scarfy” ini diambil dari kata *scarf* dalam bahasa inggris yang berarti syal. Yang kebanyakan orang menggunakannya di bagian leher. Sedangkan y nya sendiri diambil dari istilah huruf depannya Yogyakarta. Sehingga mengartikan bahwa syal ini di produksi dari daerah Yogyakarta.

Masalah Usaha

Masalah yang di hadapi oleh Scarfy adalah:



- Jauhnya tempat produksi dan pengambilan bahan baku



- Kurangnya modal



- Sulitnya pembagian waktu



- Trend yang selalu berubah dengan cepat



- Pesaing yang menawarkan harga yang lebih rendah

Rencana penyelesaian masalah

Melakukan stock bahan baku yang lebih banyak bervariasi dan kemudian akan di produksi di Wates karena lokasi kita tepatnya di daerah Wates Kulon Progo DIY dan pengambilan bahannya di daerah pusat kota Yogyakarta, hal tersebut akan memerlukan waktu untuk proses produksi

Melakukan pembagian tugas pekerjaan masing-masing, seperti pembagian produksi, packing, admin, dan pencatatan keuangan

Memberikan penawaran harga yang lebih menarik minat calon pembeli. Dengan memberikan promo diskon dan taktik pemasaran agar konsumen terpicat untuk melakukan pembelian

Melakukan iuran kelompok secara Berkala untuk memenuhi biaya modal produksi

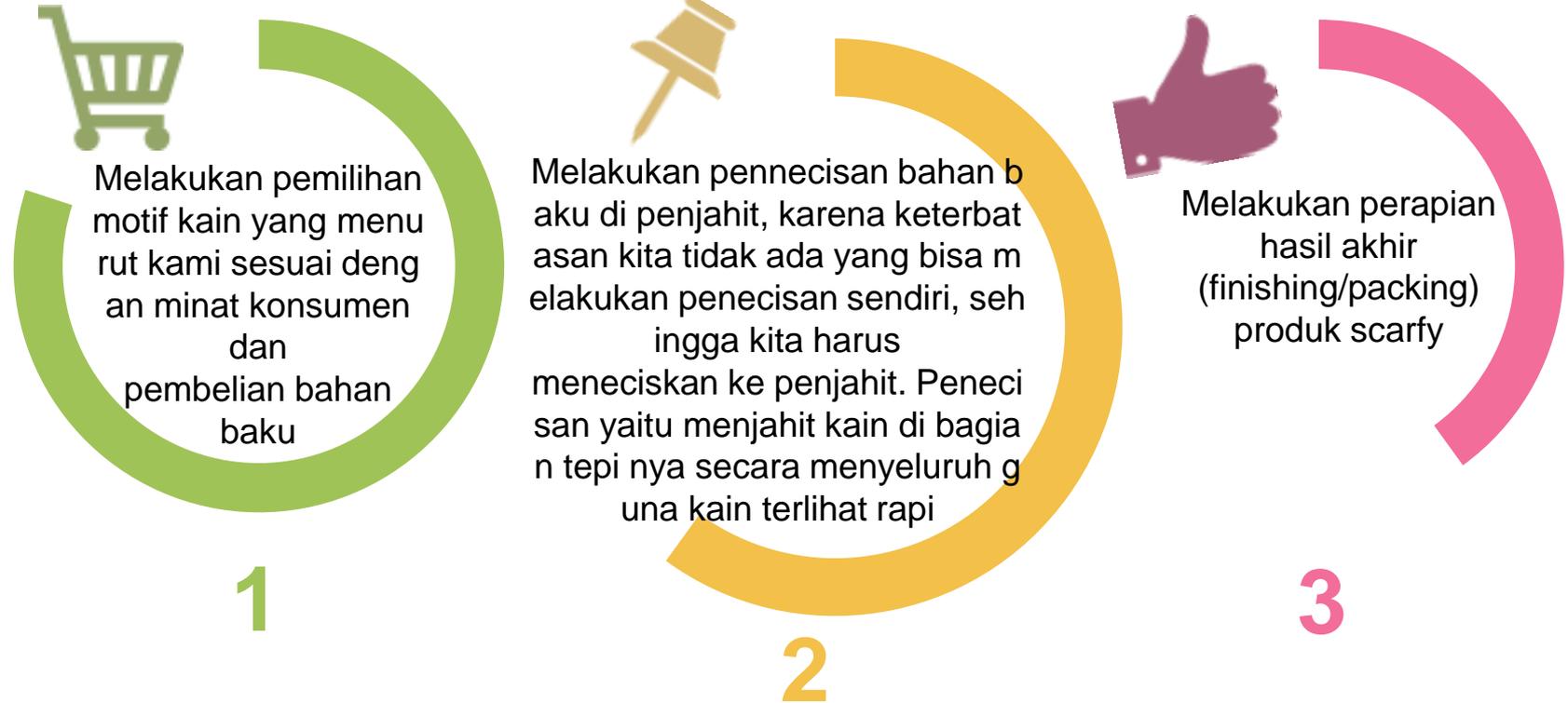
Selalu mengikuti perkembangan trend fashion yang sedang trend saat itu juga, dengan melihat info di media sosial seperti instagram dll



Pelaksanaan Usaha

Lokasi Usaha: wilayah UNY Kampus Wates

Proses Produksi:



Media

Media Promosi :



Instagram (Scarffy_)
Penjualan secara langsung

Media Pengorderan:



LINE @ (Scarffy_)
Whatsapp (083850503355)

Media pengiriman:



J&T dan JNE

Media pembayaran:



Melalui rekening BNI
Secara langsung (COD Jogja/Wates)

Laporan Penjualan

Selama bulan Desember sampai Bulan Maret kami sudah memproduksi 40 Scarf , hasil penjualan selama 4 bulan yaitu:



Rencana strategi pengembangan pasar:



1

Melakukan promosi harga dengan cara potongan harga setiap pembelian lebih dari satu. Dan melakukan diskon besar-besaran di akhir stock.



2

Melakukan jasa endorse dalam mengiklankan produk.



3

Melakukan pengenalan produk terhadap lingkungan sekitar.



4

Mendesain media promosi semenarik mungkin untuk menarik calon pelanggan





Prospek kedepan untuk bisnis scarf ini masih akan terus berkembang dan tumbuh. Sejauh ini, respon masyarakat masih baik karena saat ini trend menggunakan scarf masih berkembang di dunia fashion. Penggunaan scarf ini tidak hanya sebagai syal saja tetapi dapat digunakan untuk aksesoris dalam berpenampilan lebih menarik.

Dokumentasi Produk



Motif Total



Motif Abstrak



Motif Bunga



Motif Garis



Maxmara Premium



Chiffon



Maxmara uk.Pendek



Maxmara uk.Pendek



scarfyy_



Tampilan Bio Scarfyy_



Tampilan Feed Foto Produk produksi ke2



Tampilan Feed Foto Produk produksi ke1

Pelayanan Transaksi dan Informasi Dengan Pembeli



Testimoni





Ruriii



Yunitaaa



Luluuu



Nimasss

Owner Scarfy Mengucapkan

Terima Kasih...