



DINAS KEPEMUDAAN OLAHRAGA DAN PARIWISATA
PROVINSI JAWA TENGAH
PKKP TAHUN 2024



Nama Peserta : Khofiyya Mulia Rahmi
Kabupaten : KABUPATEN BANJARNEGARA
Jumlah Penduduk : 8125
Bulan/Tahun : Agustus 2024

Dicetak pada 20 Agustus 2024

Pemasang Usaha	Kecamatan Usaha	Akses Elektronik	Value Proposition	Customer Segment	Strategi Promosi	Strategi Distribusi	Jumlah Penjualan		Strategi Memilih Mall/Tempat Dengan Penjualan	Produk/layanan		Pengiriman		Pemasar / Mitra		Awar		Keterangan (Beri uraian)	Keterangan Lainnya
							Pelanggan	Pasokan Baru		Produk/layanan Tertentu	Produk/layanan Tidak Tertentu	Pengiriman Pengiriman cepat	Pengiriman untuk lambat	Pemasar Mitra cepat	Pemasar Mitra tidak cepat	Awar Sementara	Tidak sementara		

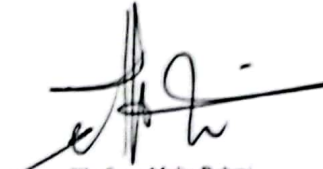
Mengjual produk pakaian wanita	Melakukan penjualan pakaian untuk edisi kali ini dengan macam 3 model pakaian	Melakukan produksi pakaian dengan 24pcs.	Branding produk saya dalam photo catlog dan packaging produk menggunakan foto dukungan terhadap wanita untuk tampil percaya diri dengan gaya apapun yang mereka inginkan tanpa peduli dengan pandangan orang lain.	Wanita muslim, kalangan remaja dan dewasa yang menyukai gaya busana trendy, modern dan kekinan.	1. Menjadi sponsorship dan media partner melalui kegiatan - kegiatan pembelanjaan wanita. 3. Membuat video interview produk. 4. Menyampaikan testimoni pembeli.	1. Aktif mendistribusikan kepada pakaian ke rekan-rekan relasi dan komunitas. 2. Distribusi melalui platform e-commerce seperti Shopee untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan penjualan.	0	5	1. Selalu bersikap baik dengan pelanggan utamanya, selalu berusaha berinteraksi dengan pengikut di sosial media nantinya, memberikan ruang kepada pelanggan untuk memberikan masukan kritik dan saran melalui whatsapp business. 2. Sudah memberikan diskon up to 20% untuk pembeli yang sudah melakukan transaksi sebanyak 2kali dengan masa berlaku.	900005	0	0	625000	-	by syofiaa tailor	mesin cetak resi	sosial media (wa dan instagram, e-commerce shoppee)	telah memproduksi dan terjualnya produk 5pcs dan akan melanjutkan sisa produksi 19pcs dikarenakan terjadi kesalahan teknis dengan pihak konveksi.	tetap semangat FYyana dipertukan strategi mengembangkan usaha konveksi 1. Strategi Riset Pasar Riset pasar adalah aktivitas mencari data terkait Kebutuhan dan keinginan pasar. Cara pasar menggunakan pakaian atau produk konveksi. Cara pasar mencari informasi pakaian yang akan dibeli. Alasan-alasan apa saja yang membuat pasar memutuskan membeli pakaian 2. riset menentukan product 3. Strategi Supplier Pemilihan supplier juga menjadi salah satu strategi yang penting dalam menjalankan usaha. Hal ini berfungsi untuk memastikan jumlah bahwa usaha yang dijalankan nantinya didukung oleh pasokan bahan baku yang jelas. 4. Strategi pemasaran Dalam melakukan pemasaran usaha konveksi, salah satu hal yang perlu ditentukan adalah bagaimana model penjualan produkiya. Apakah akan menjalankan penjualan model grosir atau ecer. Jika kapasitas produksi besar untuk perputaran produk, maka bisa memperluas untuk menjual secara grosiran. Sedangkan jika produksi masih kecil bisa menjual produk secara retail. Pelanggan di era internet selain datang langsung ke toko, juga terbiasa melakukan pembelian secara online. Oleh karena itu, selain menajang hasil produksi di toko juga bisa memanfaatkan media sosial dan platform marketplace sebagai media pemasaran produk.
--------------------------------	---	--	--	---	---	---	---	---	--	--------	---	---	--------	---	-------------------	------------------	---	---	--

Mengetahui,

Pembina Desa
Pembina Kabupaten
Daporaput Provinsi Jawa Tengah



Peserta PKKP 2024


Khofiyah Mula Rahmi

Tan Tulus PKKP 2024

