

# Company Profile



## Overview

- 01 Tentang Kami
- 02 Visi dan Misi
- 03 Tujuan Kami
- 04 Jasa Konveksi Baju Muslim
- 05 Layanan
- 06 Pencapaian
- 07 Connect With Us



## Tentang Kami

PT Berkah Bajoe adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa konveksi busana muslim. Didirikan pada tahun 2024, perusahaan ini berlokasi di Jl. Soekarno Hatta No. 9, Kota Malang, Jawa Timur. Dengan mengadopsi teknologi terkini, PT Berkah Bajoe hadir sebagai pionir dalam menghadirkan solusi konveksi busana muslim yang inovatif dan berkualitas.

## Visi & Misi

### Visi

Menjadi perusahaan konveksi busana muslim terdepan yang menghadirkan inovasi, kualitas, dan kenyamanan dalam setiap produk, serta menjadi inspirasi gaya hidup muslim modern.

### Misi

- 1 Menghasilkan busana muslim berkualitas dengan memanfaatkan teknologi terkini serta memastikan proses produksi yang optimal.
- 2 Memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan dengan mengutamakan kepuasan dan kepercayaan.
- 3 Menjadi mitra usaha yang berkelanjutan, baik di tingkat lokal maupun nasional.
- 4 Terus mengembangkan inovasi untuk memenuhi kebutuhan pasar yang dinamis.



## Tujuan Kami

### Tujuan #1

Memperluas Pasar Nasional

### Tujuan #2

Menjadi penyedia jasa konveksi busana muslim yang berkualitas dan terpercaya.

### Tujuan #3

Mengoptimalkan teknologi terkini untuk efisiensi dan kualitas produksi.

Menginspirasi Gaya, Menghadirkan Makna



## Layanan Kami



### Jasa Produksi Konveksi Busana Muslim

Melayani pembuatan berbagai jenis busana muslim untuk wanita, pria, dan anak-anak dengan standar kualitas tinggi.



### Produksi Massal, Custom Order & Kemitraan Usaha

Melayani produksi dalam jumlah besar, pesanan khusus, serta menjalin kemitraan berkelanjutan dengan pelaku usaha, brand fashion, dan reseller.



### Harga Terjangkau & Kompetitif

Menawarkan harga jasa konveksi yang bervariasi, mulai dari Rp15.000 – Rp150.000 per pcs, tergantung pada jenis pakaian, bahan, jumlah pesanan, dan tingkat kesulitan desain, sehingga pelanggan dapat memperoleh produk berkualitas dengan biaya yang efisien.

## Jasa Konveksi Baju Muslim

Perusahaan jasa konveksi busana muslim kami, memproduksi berbagai jenis busana muslim untuk wanita, pria, dan anak-anak. Beberapa produk yang telah kami hasilkan meliputi gamis, abaya, jilbab, mukena, baju koko, sarung, serta busana muslim anak-anak. Kami berkomitmen menghadirkan produk berkualitas terbaik untuk memenuhi kebutuhan fashion muslim terkini.



Gamis



Jilbab



Mukena



Baju Anak-Anak



Koko

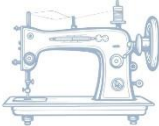
## Pencapaian Kami

### 2024

Pada awal tahun 2024, PT Berkah Bajoe didirikan di Malang sebagai perusahaan jasa konveksi busana muslim. Kami dikenal di kalangan lokal sebagai penyedia jasa konveksi yang memproduksi busana muslim dengan teknologi terkini. Pada akhir tahun 2024, perusahaan kami berhasil menjalin kemitraan dengan distributor lokal busana muslim, sehingga memperluas jangkauan pasar.

### 2025

Pada tahun 2025, PT Berkah Bajoe semakin dikenal di industri jasa konveksi busana muslim. Kepercayaan pelanggan yang terus meningkat mendorong perusahaan untuk menjalin lebih banyak kemitraan berkelanjutan dengan distributor lokal.





# 01 ANALISIS PASAR TO THE NEXT LEVEL

PT BERKAH BAJOE

Halaman



03

## YANG PERLU DILAKUKAN :

- Memperluas Jaringan Distribusi dan Kemitraan
- Menyesuaikan Layanan dengan Kebutuhan Pasar
- Mengoptimalkan Pemasaran Digital dan E-Commerce

Halaman



## SEGMENTASI PASAR

### PSIKOGRAFIS

- Bisnis fashion: Butuh konveksi berkualitas dan kapasitas produksi besar.
- Reseller: Mengutamakan harga kompetitif dan fleksibilitas pemesanan.
- Komunitas & organisasi: Mencari produksi massal untuk seragam/acara.

### PERILAKU

- Mencari konveksi terpercaya dengan kualitas jahitan rapi dan ketepatan waktu produksi.
- Mengutamakan fleksibilitas pemesanan, baik skala kecil (custom) maupun massal.
- Memilih mitra konveksi yang menawarkan harga bersaing dan pelayanan profesional.

05

Halaman



02

Halaman



## TUJUAN UTAMA

Memperluas Pasar Nasional

Mengetahui Keinginan Pasar

Mengoptimalkan Strategi Pemasaran

## 04 SEGMENTASI PASAR

### DEMOGRAFIS

- Target: Wanita, Pria, Keluarga Muslim, Brand fashion muslim, reseller, toko baju muslim, komunitas keagamaan.
- Usia: 25-50 tahun (pemilik bisnis, distributor)

### GEOGRAFIS

- Produksi: Berbasis di Malang, ekspansi ke seluruh Indonesia.
- Fokus utama: Jabodetabek, Surabaya, Bandung, Medan, Makassar, dan kota besar lainnya.

Halaman



## 06 APA YANG DIPERTIMBANGKAN KONSUMEN ?

- 1 Kualitas Produk
- 2 Harga

Halaman



- 3 Kemitraan Jangka Panjang
- 4 Pelayanan



07

Halaman

## KEBUTUHAN PERUSAHAAN

Strategi Pemasaran Digital yang Efektif

Ekspansi Pasar yang Terarah

Fleksibilitas & Efisiensi Produksi



## 08 SIAPA TARGET KITA?

KELUARGA Distributor PRIA WANITA  
ANAK- ANAK Brand Fashion & Toko Busana Muslim  
KOMUNITAS KEAGAMAAN  
PENGGUNA AKTIF SOCIAL MEDIA  
USIA DARI 18-45 TAHUN

Halaman

WHY?



## 09 DATA PENGGUNA MEDIA SOSIAL DI INDONESIA (2024)

Pengguna media sosial didominasi oleh usia 18-34 tahun (54,1%), dengan jenis kelamin perempuan (51,3%) sementara laki-laki (48,7%)

Sumber : Data Reportal, Statista, Indonesia baik, Goodstats data, RRI.

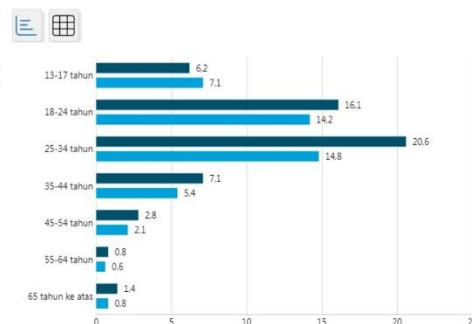
Halaman

## DATA PENGGUNA MEDIA SOSIAL PADA TAHUN 2020



Pengguna Media Sosial di Indonesia Berdasarkan Umur & Gender (Statista, 2020)

databoks



# CARA MENJANGKAU MEREKA

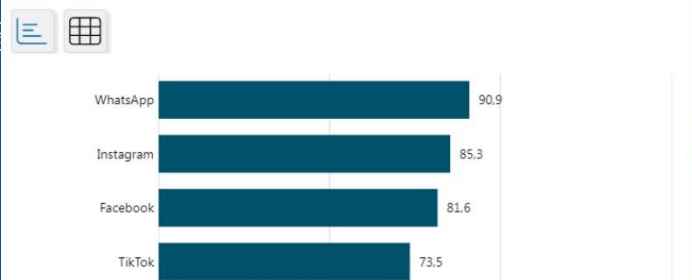


DISTRIBUTOR DAN RITEL

**"MUST TRY"**

## DATA MEDIA SOSIAL YANG PALING BANYAK DIGUNAKAN PADA TAHUN 2024

10 Aplikasi Media Sosial yang Paling Banyak Dipakai Pengguna Internet\* di Indonesia (Januari 2024)



## YANG KITA UNGGULKAN



## YANG KITA LAKUKAN

- Kualitas Produksi Tinggi
- Harga Kompetitif & Fleksibel
- Ketepatan Waktu Produksi
- Kemitraan Jangka Panjang
- Strategi Pemasaran Digital

- Memperluas Jaringan Distribusi
- Mengoptimalkan Pemasaran Digital
- Meningkatkan Efisiensi Produksi
- Menyesuaikan Produk dengan Tren Pasar

## 12 GUIDANCE :

### Pahami Target Pasar

- Fokus pada pria, wanita, keluarga muslim, komunitas keagamaan, dan distributor.
- Utamakan pelanggan usia 25-50 tahun di kota besar.

### Optimalkan Pemasaran Digital

- Gunakan Social Media untuk promosi.
- Membuat Konten.
- Jalankan iklan digital untuk menjangkau audiens lebih luas.

## 13 GUIDANCE :

### Perluas Jaringan Distribusi

- Bangun kemitraan dengan distributor, toko busana muslim, dan komunitas.
- Tawarkan skema harga menarik dan fleksibel.

### Tentukan Strategi Harga & Penawaran

- Pastikan harga kompetitif dan fleksibel sesuai kebutuhan pasar.
- Berikan diskon atau paket khusus untuk pembelian dalam jumlah besar.

## 14

Berdasarkan data yang ada, siapa saja target pasar utama kita (brand fashion, toko busana, atau komunitas muslim), dan apa karakteristik demografis serta psikografis mereka?

Jenis konten apa yang paling menarik perhatian audiens kita (foto, video, testimoni, atau konten edukasi), dan platform media sosial mana yang paling efektif untuk menjangkau mereka?

Berapa rata-rata biaya iklan di platform media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok, serta apa saja syarat dan ketentuan untuk mengajukan iklan berbayar?

Apa saja tren busana muslim terbaru yang sedang diminati pasar saat ini, dan bagaimana cara kita memanfaatkannya untuk meningkatkan penjualan?



PT BERKAH BAJOE

