

LAPORAN AKHIR PENJUALAN

SleepingInSunday



Disusun Oleh:

Nama : Muhamad Abie Fazran

Kelas : XI PPLG 3

SMKN 4 KOTA BOGOR

Tahun:2025

1. Pendahuluan

Laporan ini dibuat sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pelaksanaan proyek usaha dalam tugas kewirausahaan dan mapil. Saya memilih membuat brand bernama Khafa Snack yang menjual produk camilan mochi. Usaha ini dijalankan mulai dari perencanaan, produksi, pemasaran, hingga penjualan langsung.

2. Latar Belakang Usaha

SleepInSunday adalah brand yang lahir dari mimpi dan dibuat untuk mewujudkan mimpi . Di SleepInSunday setiap orang bebas menuangkan ide dan merancang desain sesuai keinginan mereka, dan kami akan membantu mewujudkannya dengan penuh perhatian, Kami percaya bahwa mimpi sekecil apa pun layak dihidupkan

3. Tujuan Usaha

- Memberikan wadah bagi kreativitas masyarakat dalam bentuk merchandise.
- Menyediakan produk custom yang unik dan berkualitas.
- Melatih kemampuan kewirausahaan secara langsung.

4. Profil Usaha

- Nama Usaha: SleepInSunday
- Jenis Produk: Merchandise (custom keychain, pin, stiker, dll)
- Lokasi Penjualan: Lingkungan sekolah dan online
- Visi: Menjadi wadah bagi setiap orang untuk mewujudkan mimpi dan ide mereka ke dalam karya nyata yang personal, unik, dan bermakna.
- Misi:
 - Menjadi brand merchandise kreatif yang terinspirasi dari mimpi dan imajinasi.
 - Menjadi ruang berekspresi bagi siapa pun yang ingin mewujudkan ide menjadi karya personal yang bermakna.

5. Proses Produksi

1. 💭 Ide & Mimpi

Pelanggan mengirimkan ide, inspirasi, atau cerita personal yang ingin diwujudkan ke dalam bentuk merchandise—baik sketsa sederhana, referensi, maupun pesan khusus.

2. 😊 Desain Kreatif

Pelanggan dapat mengirimkan desain sendiri atau kami membantu mengembangkan ide menjadi desain visual yang menarik dan sesuai keinginan.

3. ✨ Produksi & Pengiriman

Setelah disetujui, desain diproduksi menjadi merchandise berkualitas, dikemas dengan hangat, dan dikirimkan ke tangan pelanggan—sebagai wujud nyata dari mimpi mereka.

6. Strategi Pemasaran

Promosi dilakukan melalui media sosial seperti Instagram, WhatsApp, dan TikTok dengan visual menarik dan caption yang relevan. Selain itu, dilakukan juga penawaran langsung kepada teman-teman di sekolah dan strategi word of mouth juga dilakukan

Menggunakan WhatsApp Business profesional dan jual produk di marketplace seperti Shopee, Tokopedia, dan TikTok Shop untuk jangkauan lebih luas.

ANALISIS PASAR

Target Pasar

1. kelompok anak muda kreatif yang suka produk unik dan custom.
2. karyawan perusahaan dan startup
3. penyelenggara acara-acara komunitas, bazar, dan event kreatif yang sering membutuhkan produk personalisasi sebagai suvenir atau kenang-kenangan

Analisis Kompetitor

1. Kekuatan Pasar:

- Permintaan merchandise yang terus meningkat
- Tren personalisasi produk
- Potensi pasar yang luas

2. Tantangan:

- Persaingan dengan toko merchandise existing
- Fluktuasi harga bahan baku
- Biaya produksi yang dapat berubah

7. Hasil Penjualan

Total penjualan yang berhasil dilakukan: MUG 1 pcs

- Harga Jual: Rp 32.000/pcs
- Total Pendapatan: Rp 10.000
- Modal per 1 pcs: Rp22.000



8. Desain Logo

SleepInSunday kucing dapat tidur hingga 12–16 jam sehari, dan dalam tidurnya, mereka sering bermimpi seperti manusia. Ini menjadi simbol bahwa mimpi bisa datang kapan saja, bahkan dalam keheningan..

9. Evaluasi

SleepInSunday telah memulai perjalanannya sebagai brand merchandise custom dengan pendekatan yang unik dan konsep yang kuat (Strength)

Namun, hingga saat ini, pencapaian penjualan masih sangat terbatas dengan hanya satu transaksi tercatat, dan aktivitas pemasaran yang dilakukan masih bersifat sederhana serta terbatas pada saluran online seperti WhatsApp (Weakness)

Untuk ke depannya, SleepInSunday akan melakukan evaluasi strategi promosi dan memperluaskan distribusi, serta penguatan relasi dengan calon pelanggan untuk memanfaatkan potensi pasar produk custom yang cukup menjanjikan (Opportunity)

mengantisipasi persaingan yang cukup ketat dari kompetitor serupa di industri kreatif dengan pendekatan yang lebih terencana dan sistematis (Threats)

SleepInSunday telah melalui proses kewirausahaan dari perencanaan, produksi, promosi, hingga evaluasi. Meskipun penjualan masih terbatas, namun usaha ini telah memberikan pengalaman dan pembelajaran penting. Diharapkan ke depannya brand ini dapat berkembang dan menjangkau pasar yang lebih luas.

10. Penutup

11. Dokumentasi Penjualan Berikut beberapa dokumentasi penjualan produk :



DAFTAR ISI

1. Pendahuluan
2. Latar Belakang Usaha
3. Tujuan Usaha
4. Profil Usaha
5. Proses Produksi
6. Strategi Pemasaran
7. Analisis Pasar
8. Hasil Penjualan
9. Desain Logo
10. Evaluasi
11. Penutup
12. Dokumentasi Penjualan