# LAPORAN BISNIS STARTUP

# TAS WANITA



**OLEH:**

**Eka Sri Sugianti**

**PROGRAM STUDI SISTEM INFORMASI FAKULTAS TEKNOLOGI**

**INFORMASI UNIVERSITAS KRISTEN DUTA WACANA YOGYAKARTA**

**2018/2019**

### **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

### **LATAR BELAKANG**

Tas digunakan oleh semua kalangan, baik kalangan atas maupun kalangan bawah, pria maupun wanita di segala usia. Selain untuk menaruh barang, tas juga berfungsi untuk mendukung penampilan. Untuk memilih produk fashion seperti tas, memang tidak mudah. Selain kenyamanan, desain yang selalu mengikuti zaman adalah hal yang penting. Sama halnya dengan pakaian, pemakaian tas yang tepat juga mampu menunjang penampilan seseorang. Di sisi lain kehadiran produk yang menarik dan trendi dapat meningkatkan prestige atau image bagi yang memakainya. Berbagai koleksi tas terkini ditawarkan para produsen dengan harga yang beragam dan bersaing serta terjangkau. Tas dibuat dengan desain, pola, model, dan gambar yang menarik dan banyak variasinya supaya dapat memenuhi kebutuhan pemakainya. Pada setiap musim, selalu dihadirkan tas dengan desain-desain yang memadukan antara simple, modern, kualitas, kreativitas, dan fungsional. Dengan adanya persaingan seperti ini, sebagai pelanggan tentu saja bisa mengambil manfaat dari hal tersebut. Pelanggan bisa memilih dan membandingkan produsen tas yang menjual tas produksinya dengan harga yang murah namun berkualitas, yang nantinya akan menjadi pilihan terbaik bagi pelanggan.

* **V**isi : Menjadi perusahaan tas yang memberikan produk-produk berkualitas
* **Misi** : 5 M yaitu :
  + 1. Memenuhi kebutuhan konsumen
    2. Menyediakan produk yang berkualitas tinggi
    3. Menyediakan produk yang inovatif dengan harga yang terjangkau
    4. Memberikan pelayanan terbaik untuk menjaga kepercayaan konsumen
    5. Menjadikan tas Art Fullu sebagai tas yang nyaman saat dipakai

**Tujuan tas wanita ini yakni** untuk mempermudah orang orangv dalam memilih atau mencari berbagai jenis tas yang diinginkan, dengan adanya bisnis tas online ini juga dapat mempermudah dalam hal promosi, penjualan, dan pembayaran. Bisnis online ini merupakan bisnis untuk menjual berbagai macam merk tas impor/ekspor yang berkualitas, namun juga dipatok dengan harga yang masih bisa dijangkau oleh mahasiswa. Karena umumnya peminat tas-tas impor adalah golongan mahasiswa. Dibadroll dengan harga mulai dari harga 100 ribu rupiah sampai harga maksimum, yaitu 500 ribu rupiah . tas-tas yang di jajakan umumnya adalah tas wanita, karena mengikuti pangsa pasar secara global yaitu wanita yang lebih banyak berminat dengan trend-trend tas daripada pria. Berkonsep trendy, dengan kualitas bagus, namun harga terjangkau adalah konsep dasar dari bisnis tas online ini.Kemudian, selanjutnya yaitu mengenai cara pemesanan bisa juga dilakukan secara online dan pengiriman nya melalui jasa pengirim yang terbaik agar sampai tepat pada tujuan. Mengenai pembayaran bisa juga diatur secara online, yaitu dengan transfer via rekening bank yang tentu saja akan semakin mempermudah pelanggan yang berminat untuk membeli produk ini. Konsep dari bisnis tas online ini, akan dirancang semenarik mungkin, dan se-fleksibel mungkin.saya juga menawarkan tips-tips dalam merawat tas yang baik, agar tetap awet dan pemakaiannya tahan lama. Tips-tips itu seperti:

Pertama yang harus Anda lakukan adalah menyimpan tas di dalam kain flanel atau plastik. Hal ini untuk menjaga warna dan bahan dari tas agar tidak mudah rusak. Untuk tas berbahan keras, sebaiknya selalu disimpan ke dalam  
kotaknya.

Kedua, saat sedang tidak dipakai, isi tas dengan kertas pengisi agar tas Anda tidak berubah bentuk. Sebaiknya jangan menggunakan kertas koran karena akan melunturi warna tas. Gunakan kertas roti atau plastik sebagai penggantinya.

Tips ketiga, apabila tas Anda memiliki detail atau aksesoris seperti kristal atau bebatuan, sebaiknya dibungkus dengan bubble wrap (plastik dengan gelembung) sebelum dimasukan kedalam kotak. Hal ini agar aksesoris tersebut terhindar dari benturan atau tertekan benda lain.

Keempat, yang harus Anda lakukan saat tas Anda terkena noda adalah, membersihkannya dengan lap kering agar noda tidak menyerap pada material  
tas. Jika noda sulit hilang, jangan coba bereksperimen. Segeralah bawa ke tempat reparasi tas yang sudah profesional.

Tips kelima adalah jangan buang silica gel yang biasa Anda dapatkan saat membeli tas.  
Silica gel dapat menjaga kelembapan tas dan tidak mudah berjamur. Simpan selalu silica gel di dalam tas Anda.

Keenam, keluarkan tas secara berkala agar mendapatkan udara segar sehingga terhindar dari jamur dan bau apek. Keluarkan minimal seminggu sekali dan angin-anginkan. Jauhkan tas dari paparan sinar matahari langsung ataupun cahaya lampu agar warna tidak  
pudar.

**Tahapan Servis Strategy**

* FINANCIAL MANAGEMENT

Tahapan ini berfungsi untuk mengatur/menajemen keuangan dalam suatu perusahaan. menajemen keuangan merupakan segala bentuk kegiatan yang berhubungan dengan bagaimana caranya agar bisa mendapatkan pendanaan modal menggunakan atau megakolokasikan dana tersebut serta untuk mengelola aset yang telah dimiliki oleh perusahaan untuk mencapai tujuan utama sebuah perusahaan. Jadi di tahapan ini juga akan menghitung uang masuk dan keluar , pendapatan harian,bulanan dan dengan pengelolaan yang baik tentunya. Jadi Kesimpulannya adalah manajemen keuangan memiliki kepentingan uuntuk bagaimana caranya dalam menciptakan serta menjaga nilai ekonomis dari suatu perusahaan. Dan semua pengambilan keputusan tentunya harus lebih difokuskan terhadap kesejahteraan para karyawannya.

<http://groeduacademy.com/?tag=pengertian-financial-management>

* SERVICE PORTOFOLIO MANAGEMENT

Service Portfolio Management adalah proses yang bertanggung jawab untuk perakitan sebuah layanan Paket Desain awal (Service Design Package atau disingkat SDP) untuk setiap layanan dan pemeliharaan melalui siklus hidup layanan. Ini juga melibatkan bekerja sama dengan Proses terus-menerus Peningkatan Pelayanan (Continual Service Improvement Process). SDP dapat diubah dan diperpanjang oleh proses Service Management lainnya. Namun, Layanan Manajemen Portofolio adalah proses mempertahankan kepemilikan dan tanggung jawab keseluruhan untuk semua Toko, khususnya untuk semua deskripsi layanan dan dokumentasi. Keseluruhan semua SAPS tersedia akan membentuk Layanan Portfolio. Karena pelanggan harus disediakan dengan tampilan khusus pelanggan portofolio ini - Layanan Katalog - Layanan Administrasi Katalog merupakan sub proses administrasi penting yang terkait dengan Layanan Manajemen Portofolio.

* DEMAND MANAGEMENT

Demand management adalah menentukan transaksi mana saja yang akan direcomendasikan agar data demand dan memastikan keakuratannya. Dari hystorical data demand yang telah terseleksi ini akan digunakan untuk peramalan permintaan dimasa yang akan datang, dan pada akhirnya dapat ditentukan quantity order yang akurat sesuai dengan perhitungan. Proses ini bertujuan untuk memperkecil penyimpangan atas peramalan permintaan yang telah dibuat dengan aktual sales. Aliran dari proses ini disebut Demand Management.

Berikut dua istilah yang bersangkutan dengan proses Demand Management

• Demand secara urnum adalah jumlah permintaan atas suatu produk (barang atau jasa). Untuk mendapatkan data demand yang lebih akurat, diharuskan menyeleksi lagi permintaan yang telah terjadi. Jadi pengertian demand adalah semua aktivitas/transaksi permintaan terhadap suatu material yang kemudian dicatat sebagai permintaan yang sebenarnya.

• Call adalah semua aktivitas/transaksi terhadap setiap kalinya permintaan terhadap suatu material yang kemudian dicatat sebagai permintaan yang sebenarnya.

[file:///C:/Users/Asus/Downloads/mlti1\_19.pdf](file:///C:\Users\Asus\Downloads\mlti1_19.pdf)

* BUSINESS RELATIONSHIP MANAGEMENT

Deskripsi proses.

ITIL Bisnis Relationship Management, Manajemen Hubungan Bisnis

Bisnis Relationship Management telah diperkenalkan sebagai proses baru dalam ITIL 2011.

Terbaru tempat bimbingan survei kepuasan pelanggan dan manajemen pengaduan dalam Bisnis Relationship Management. Akibatnya, proses yang sesuai telah dipindahkan dari terus menerus Peningkatan Pelayanan untuk Bisnis Relationship Management. Gambaran proses ITIL Bisnis Relationship Management, menunjukkan antarmuka yang paling penting.

* STRATEGY GENERATION

Selanjutnya yaitu stategy generation dimana dalam proses ini erdapat 4 tahapan yaitu :  
1. Penentuan perspektif

Penentuan perspektif dilakukan untuk mendefinisika arah, nilai dan tujuan secara keseluruhan dan penyedia layanan, serta mendefinisika cara yang digunakan untuk mencapainya. Penentuan perspektif yang paling umum melalui pemahaman me3ngena visi sdan misi yang dibuat perspektif dilakukan untuk menyelaraskan pemikira dari penyedia layanan dengan agenda yang akan dilakuka (tujuan yang dicapai)

1. penentuan posisi

proses ini bertujuan untuk mendefinisikan layanan yang akan disediakan dan menujukan perbedaan spesifik dengan layaan yang dberikan oleh pihak lainnya. Posisi penyedia layanan yang dtentukan berdasarkan kebiakan mengenai layanan yang dberikan, kepada siapa dan seberapa jauh layanan tersebut diberikan.

3. pembuatan rencana

Proses ini berfungsi untuk mengidentifiasi rencana yang akan digunakan untuk encapai tujuan, visi, misi dan posisi. Rencana digunakan untuk mendeskripsikan bagaimana perusahaan akan mencapai satu titik dan berlanjut ke satu titik yang lain dalam skenario yang spesifik.

<http://repository.dinamika.ac.id/id/eprint/2027/5/BAB_III.pdf>

**ASSET MENAGEMENT**

**TAHAPAN PENGEMBANGAN**

**KESIMPULAN**

**Trimkasih pak tugasnya 😊**