

**NIM : 18.11.2195**  
**Nama : WAFAUL AISY MAULIDA**  
**Kelas : 18 IF-06**  
**Nama Bisnis : Maripakai.co**



**Tanda Tangan :**



### 1. Latar Belakang Bisnis

Bisnis saya adalah “Maripakai.co” dan berjualan menggunakan Instagram. Di Maripakai.co saya menjual barang Thrift seperti jaket, celana, kaos, dll. Thrift itu adalah suatu barang bekas atau second yang berasal dari barang-barang import. Sedangkan Rework adalah mengerjakan kembali, merekonstruksi ulang, atau memperbaiki kembali. Jadi bisnis ini menjual baju thrift/second/preloved yang masih layak pakai. Nantinya baju thrift tersebut bisa kita rework lagi agar lebih menarik misal dengan di tie dye dan di sulam. Dengan thrifting (membeli baju thrift) kita dapat menyelamatkan bumi dari limbah pakaian dan harganya yang juga murah mengurangi budaya konsumtif. Selain menjual baju thrift di Maripakai.co saya juga menjual aksesoris yaitu sunglasses (kacamata). Menurut saya penambahan aksesoris pada outfit yang kita pakai akan lebih terlihat fashionable. Dengan begitu aksesoris dapat menyempurnakan penampilan kita. Selain bergaya ga harus mahal dengan membeli baju thrift kita dapat mengurangi limbah pakaian.

## 2. Visi Misi Bisnis

Visi dari Maripakai.co adalah mengurangi limbah pakaian dan alternative yang lebih murah dan unik.

Misi dari Maripakai.co adalah dengan membeli dan menggunakan kembali barang bekas pakai (*reuse*), dapat mengurangi jumlah barang yang akan berakhir di tempat pembuangan (*reduce*). Dari prinsip *reduce* dan *reuse*, sebagai pemilik baru dari barang yang sudah terpakai sebelumnya otomatis akan melakukan *recycle*.

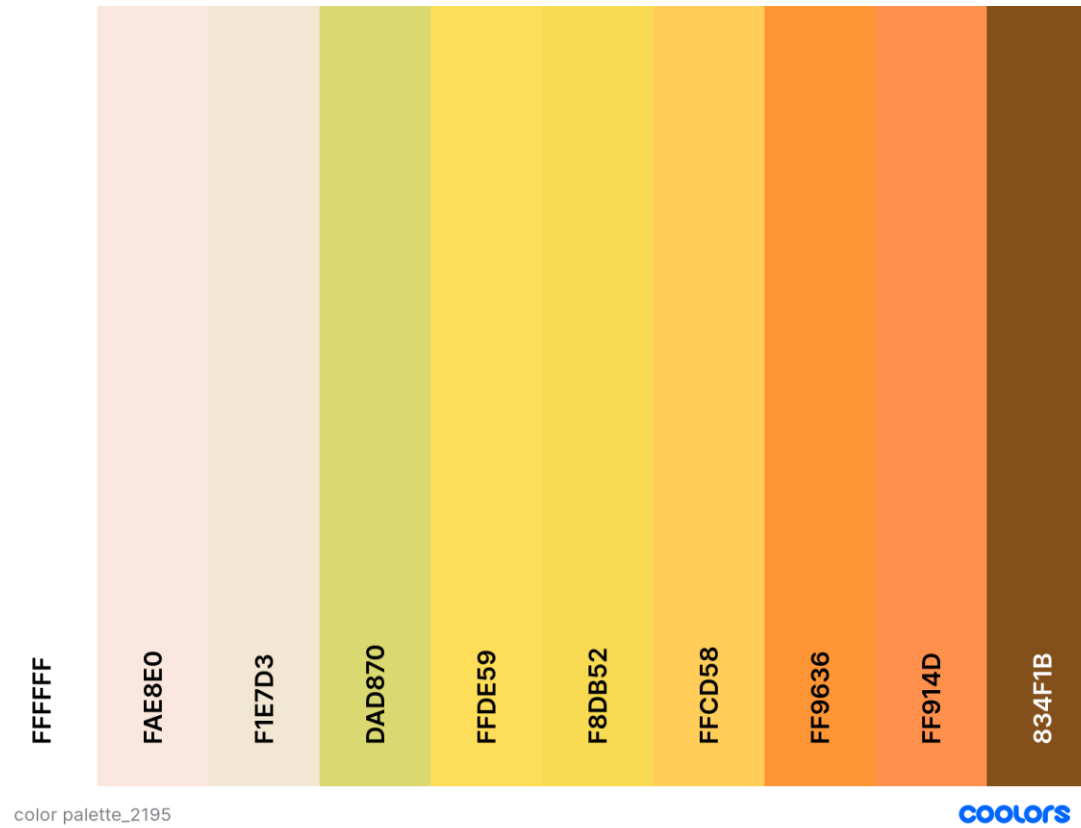
## 3. Business Model Canvas

Business Model Canvas		Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
<b>Key Partners</b> Supplier baju import bekas, sesama thrift shop.	<b>Key Activities</b> Mencari dan membeli baju import bekas yang masih good condition dan no deffect dari supplier baju import bekas, Mencuci baju import bekas dengan bersih dan wangi.	<b>Value Propositions</b> Baju import bekas bisa mengurangi limbah pakaian.	<b>Customer Relationships</b> Potongan harga jika membeli lebih dari 2 baju, Bonus gift, Giveaway.	<b>Customer Segments</b> Anak muda, Ibu-ibu, Bapak-bapak.	

		<b>Key Resources</b> Supplier baju import bekas.	<b>Channels</b> Melalui promosi word of mounth (WOM) dari customer yang sudah pernah membeli di Maripakai.co, media sosial seperti instagram, market place.
<b>Cost Structure</b> Modal beli baju import bekas di supplier, Biaya laundry, Biaya packaging, Biaya COD/transportasi.		<b>Revenue Streams</b> Pendapatan dari reseller.	

#### 4. Branding

##### a. Color Palette



b. Logo

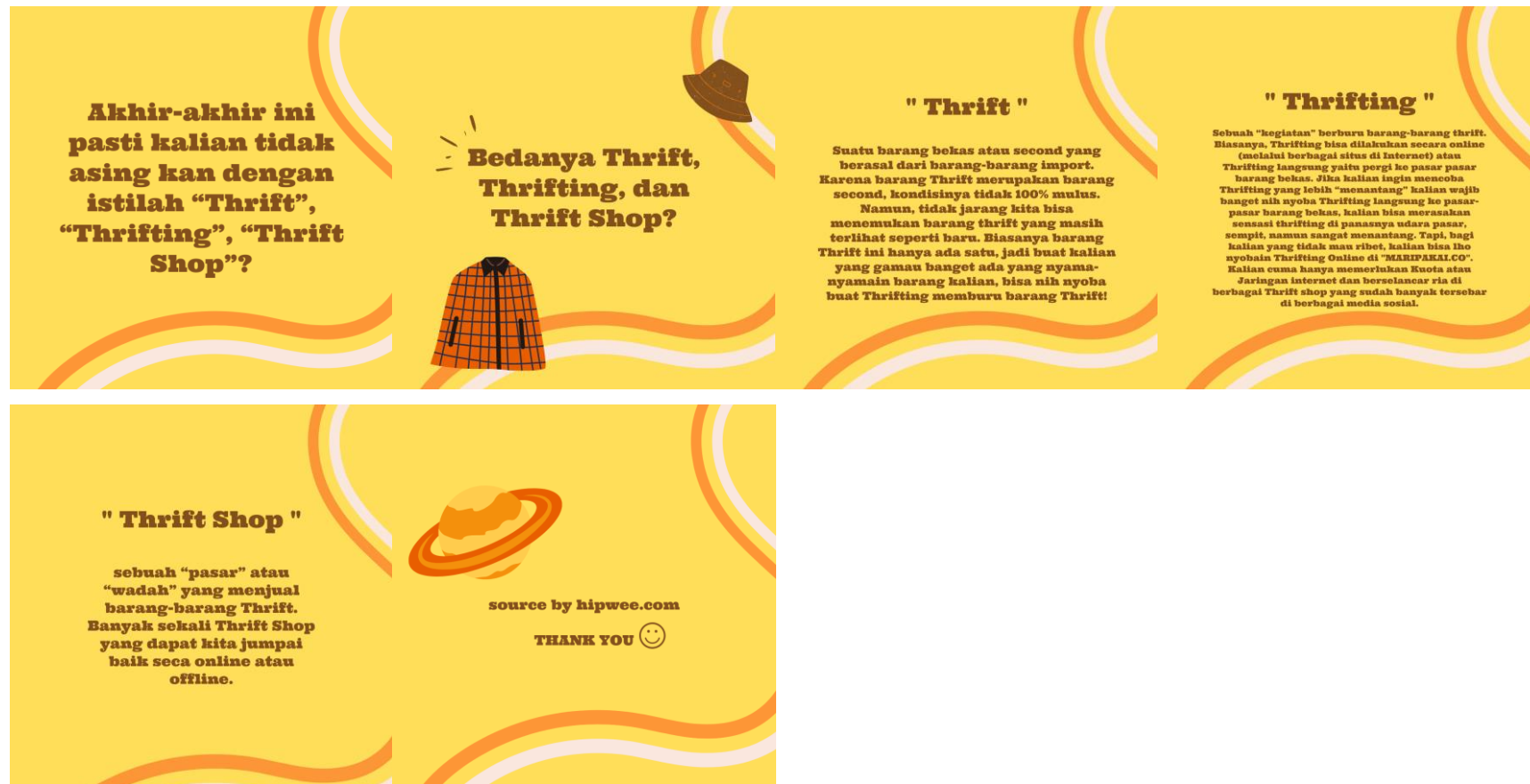


c. Content Marketing (buat 5 content marketing)

Konten 1 :



Konten 2 :



Konten 3 :





Konten 4 :



Konten 5 : <https://www.instagram.com/p/CHhIgPdHAKD/?igshid=11tbv2zufnxxc>

5. URL akun bisnis dan screenshot account (akun bisnis sudah di isi content marketing)

<https://www.instagram.com/maripakai.co/>

