

Nomor 1a

Strength (9 poin):

- Memiliki 70 pegawai
- Dapat menekan biaya produksi
- Dapat mengontrol kualitas produk
- Meningkatkan produktivitas
- Menerapkan diversifikasi produk
- Mempunyai harga produk yang sangat bersaing
- Menjual brand fashion modern secara grosir
- Harga grosir yang mampu bersaing
- Produk grosir yang memiliki kualitas yang baik

Weakness (3 poin):

- SDM masih kurang professional
- SDM kurang mampu mengelola usaha, administrasi dan keuangan
- PT Garment belum menjalankan bisnis online

Opportunities (2 poin):

- Trend penggunaan busana terus meningkat
- Mendapat penawaran dari pedagang ekspor

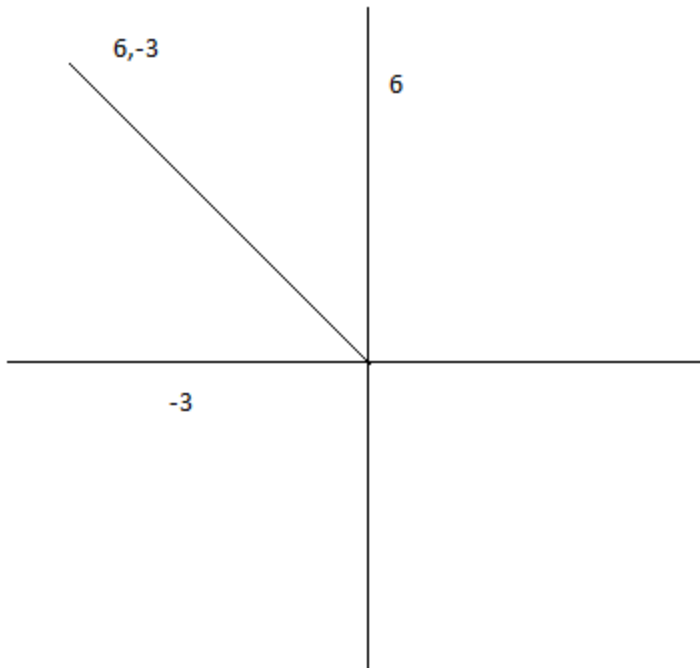
Threats (5 poin):

- Persaingan harga yang semakin ketat
- Kebijakan harga bahan baku yang tiba-tiba naik
- Pajak meningkat
- Munculnya online fashion shop
- Terjadi Covid-19

Nomor 2b

$$9-3= 6$$

$$2-5 = -3$$



Jadi posisi usaha PT Multi Garment (6,-3) → kuadran II. Berarti posisi PT Multi Garment ini memiliki pertumbuhan pasar yang cepat namun posisi competitor yang lemah. Strategi yang dapat dilakukan oleh PT Multi Garment adalah dengan menerapkan strategi defensive yaitu misalnya dengan mengembangkan produk di pasar, memanfaatkan peluang untuk menekan ancaman yaitu misalnya dengan menerima penawaran perdagangan ekspor sehingga bisa memperluas perdagangan. Atau juga bisa dengan menerapkan diversifikasi produk misalnya menerapkan lebih banyak jenis-jenis baju fashion.

Nomor 2c

Analisis Porter's Five Competitive Force:

- Threat of New Entrants: PT Multi Garment menghadapi persaingan yang ketat dalam hal harga yang ditawarkan karena banyaknya pemain di bidang fashion ini menjadikan sulit untuk menaikkan harga.
- Threat of Substitutes: PT Multi Garment memiliki ancaman produk substitusi dalam industri fashion. Konsumen memiliki banyak pilihan dalam berbusana, termasuk produk dari online fashion
- Bargaining Power of Buyers: PT Multi Garment memiliki keuntungan dengan memiliki konveksi sendiri, yang membantu dalam menekan biaya produksi dan mengendalikan kualitas produk. Namun, ketergantungan pada pemasok bahan baku tertentu dapat menjadi kendala jika terjadi kenaikan harga bahan baku yang tiba-tiba.
- Bargaining Power of Supplier: Kondisi persaingan harga yang ketat di pasaran dapat memberikan kekuatan kepada pembeli untuk menekan harga. Namun, jika PT Multi Garment dapat mempertahankan harga yang bersaing dan kualitas produk yang baik, ini dapat menjadi kelebihan dalam menarik pembeli.

- Current Rivalry: PT Multi Garment memiliki keuntungan dengan memiliki konveksi sendiri, yang membantu dalam menekan biaya produksi. Namun, persaingan yang ketat dan kebutuhan untuk terus berinovasi dan memenuhi permintaan pasar tetap menjadi tantangan.

Nomor 2d

Positioning PT Multi Garment: “Multi Garment is your trendy partner”

Arti Positioning: Multi Garment hadir sebagai partner yang sifatnya trendy dan dekat dengan masyarakat sehingga diharapkan masyarakat bisa dengan mudah membeli dan mendapatkan edukasi tentang fashion dari PT Multi Garment (bisa dari edukasi bahan, pemilihan warna, ketebalan kain, kualitas jahitan, dll.)

Nomor 2e

Hal yang harus diperbaiki/dilengkapi dari PT Multi Garment:

- Melakukan training/seminar kepada SDM sehingga dapat meningkatkan kualitas sumber dayanya.
- Menerapkan bisnis online misalnya dengan membuat website, instagram, dan e-commerce yang dapat mendukung dan memperluas jangkauan usaha PT Multi Garment
- Menerima penawaran perdagangan ekspor dapat membantu PT Multi Garment memperluas usahanya.
- Menjadi supplier bagi orang-orang yang mau berjualan di bidang fashion (bisa dengan cara orang-orang yang mau berjualan tidak perlu stok barang tapi nanti ketika sudah mendapatkan buyer maka orang-orang tersebut bisa mendatangi pabrik langsung, hal ini sangat membantu bagi orang yang mau berbisnis tapi tidak memiliki modal yang banyak).
- Menggunakan edukasi-edukasi di Instagram misalnya bandingkan dengan kualitas produk PT Multi Garment dengan produk yang ada di pasaran.

Nomor 2

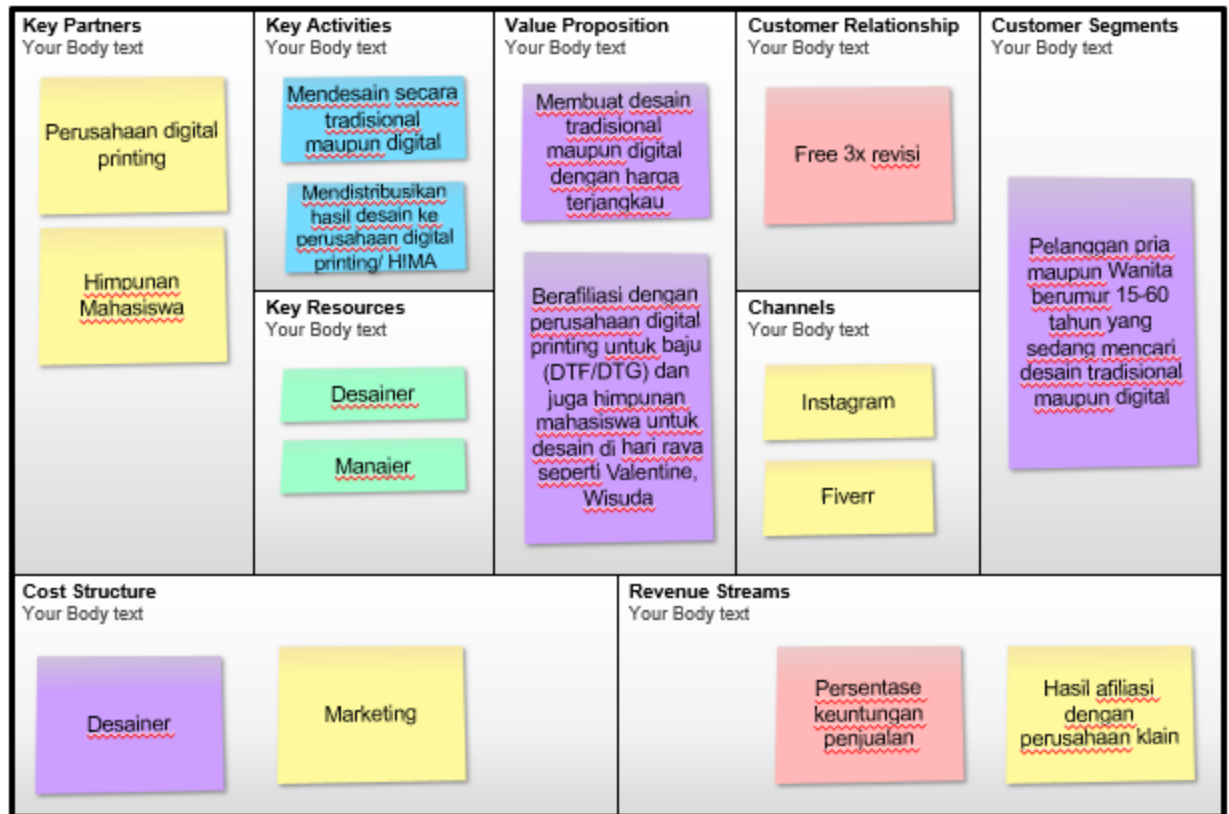
- Perusahaan jasa di bidang sketsa tradisional dan desain digital bernama “Artsy Tales”.
- Aktivitas di perusahaan berupa membuat desain baik desain secara tradisional yaitu menggunakan canvas maupun desain digital.

The business model Canvas

Artsy Tales

04-Jan-2013

Iteration #1



- Physical Evidence (gedung , peralatan , billboard dan logo, laporan keuangan perusahaan , brosur , website, dan business cards.) dalam sebuah usaha bakery:
 - o Tampilan Toko: Desain toko yang menarik, bersih, dan terorganisir dengan baik akan memberikan kesan profesional dan menjadikan pelanggan lebih tertarik untuk memasuki toko.
 - o Penggunaan elemen dekorasi yang sesuai dengan tema seni juga dapat memperkuat branding dan menciptakan suasana yang nyaman bagi pelanggan.
 - o Display Produk: Penataan produk yang menarik dan menarik perhatian dapat meningkatkan minat pelanggan untuk membeli. Pemilihan display yang kreatif dan menarik dapat membantu mengomunikasikan kualitas produk.
 - o Penampilan Karyawan: Penampilan yang rapi dan profesional dari karyawan bakery sangat penting dalam menciptakan kepercayaan dan memberikan kesan profesionalisme kepada pelanggan.
- People
 - o Pegawai yang berkualitas dalam hal mendesain, tampilkan juga portofolio dari para pegawai agar customer bisa memahami aliran seni yang biasa dibuatnya
 - o Sifat pegawai yang ramah dapat menyenangkan customer
- Price
 - o Pangkaslah cost yang tidak diperlukan misalkan saja mencoba mencari supplier alat desain yang murah dan terpercaya
 - o Maksimalkan hasil desain agar mengurangi terjadinya revisi

- Promosi
 - Promosi dapat dilakukan secara konvensional maupun modern. Namun biasanya pendekatan modern lebih berguna pada sekarang ini dikarenakan orang-orang jaman sekarang lebih sering tertarik dengan produk melalui advertising di internet
 - Apabila menggunakan brand ambassador pastikan BA merupakan orang yang ahli di bidang seni sehingga membuat orang lebih percaya dengan hasil desain kita
- Product
 - Produk yang ditawarkan pastikan sesuai dengan segmentasi pasar misalnya saja untuk di beberapa wilayah ada segmen pasar yang lebih menyukai warna terang dibanding warna gelap (pastikan lakukan riset terlebih dahulu sebelum memulai usaha)
 - Buatlah desain produk yang menarik (eye-catching) sehingga dapat menarik customer
- Proses
 - Pastikan kemajuan proses bisa dilihat konsumen sehingga apabila terdapat revisi dari konsumen bisa dilakukan sedini mungkin tanpa harus mengganti dari baseline
- Place
 - Pilihlah lokasi usaha yang tepat misalnya dengan menyewa ruko di dalam mall-mall tentu dapat menjadi salah satu peluang usaha itu lebih dilihat oleh khalayak
 - Pastikan juga lokasi usaha kita dekat dengan supplier sehingga lebih rendah biaya distribusinya