

A faint, light blue world map is visible in the background of the slide, centered behind the text.

Peningkatan Kualitas Produk Handicraft Sesuai Selera Pasar

OLEH : JOKO KURNIAWAN

Tretes Raya Hotel, 29 Agt 2019

PRINSIP USAHA / BISNIS



Bisnis = jualan

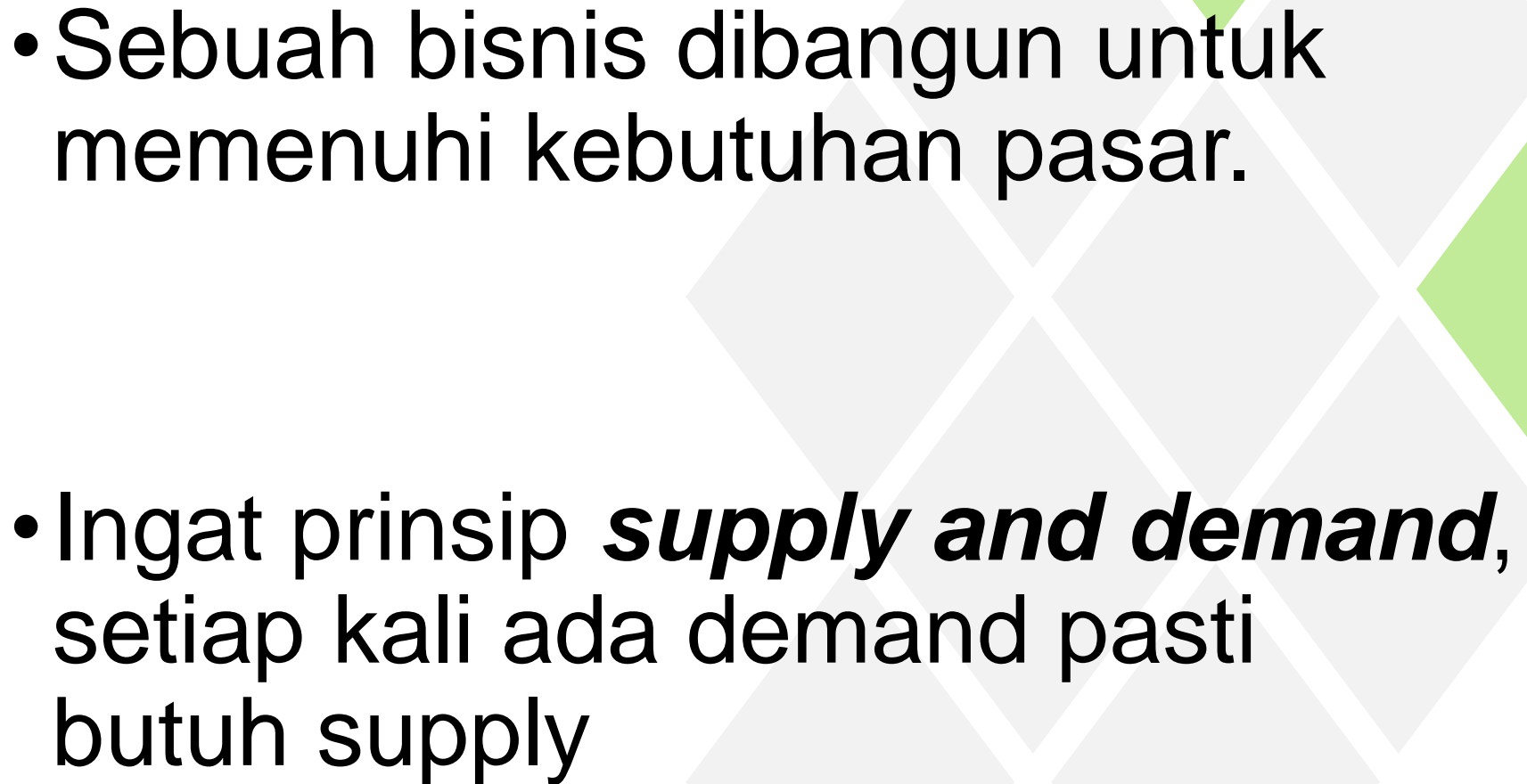
Maka bisnis harus punya pasar



Pertanyaannya :

Mana yang harus ada
lebih dahulu :

PASARNYA atau
PRODUKKNYA ??

- 
- Sebuah bisnis dibangun untuk memenuhi kebutuhan pasar.
 - Ingat prinsip ***supply and demand***, setiap kali ada demand pasti butuh supply

MEMENUHI KEBUTUHAN PASAR

Yang dibutuhkan pasar :

- 1. Barang berkualitas
- 2. Harga murah
- 3. Terjangkau lokasinya / distribusi memungkinkan



Business Plan



Maka orang yang
berbisnis harus
mampu memenuhi
selera / kebutuhan
pasar



PRINSIP MARKETING ADA 3



1. Sales : jualan



2. Promosi : penguatan branding



3. Distribusi : menjamin ketersediaan produk



MEMASARKAN PRODUK
HARUS MENKOLABORASI
KETIGA HAL TERSEBUT

SEGMENTASI PASAR PRODUK HANDICRAFT

- 1. Atas ?
- 2. Menengah ?
- 3. Bawah ?

SEGMENTASI PASAR PRODUK HANDICRAFT

- **SAMENESS ?**
- **DIFFERENT ?**

**PRODUK HANDICRAFT
SASARAN MARKET NYA
ADALAH ORANG YANG
DIFFERENT**

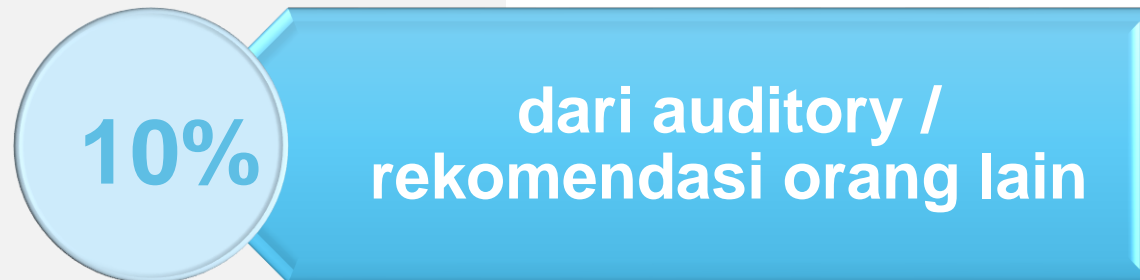
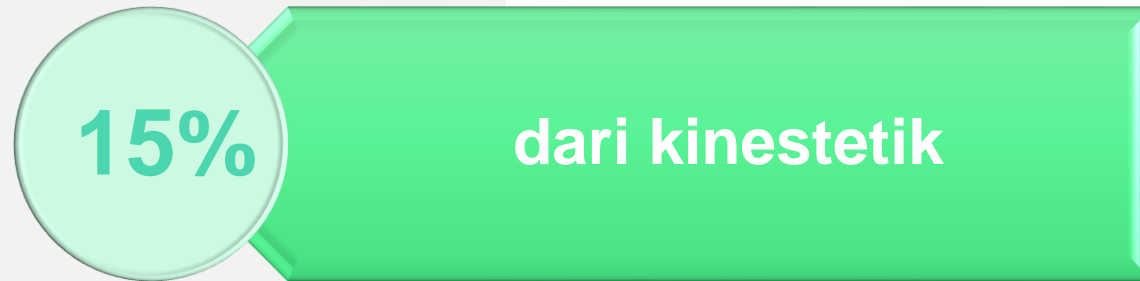
KUALITAS PRODUK HANDICRAFT

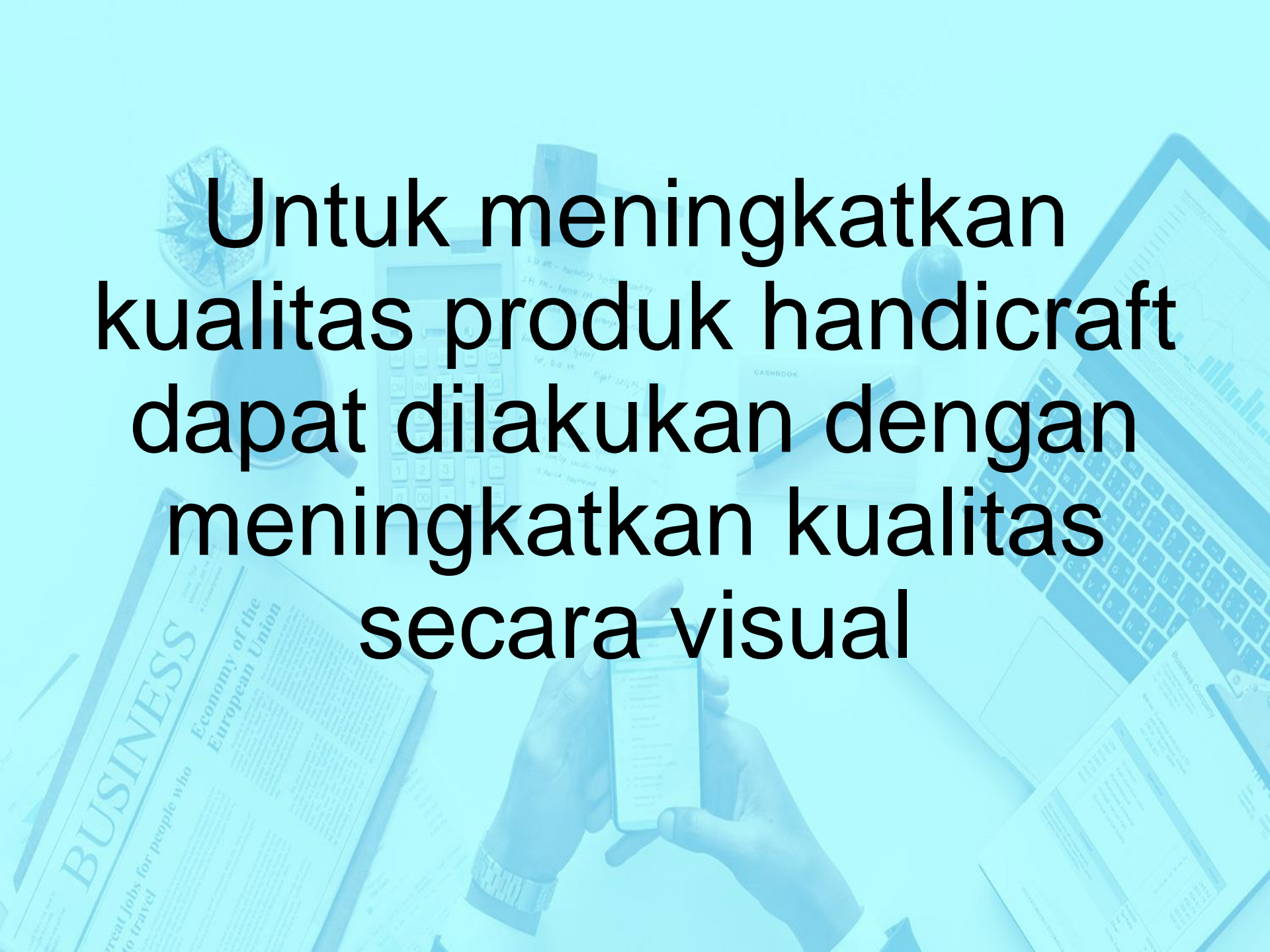
- 1. Unik
- 2. Inovatif
- 3. Kreatif
- 4. Ada unsur seni, bisa menjadi icon daerah mewakili (*culture*) budaya
- 5. Bukan pasaran

KISAH BATIK SOUVENIR DI JEPANG



MENGENAL PERILAKU KONSUMEN



The background is a light blue overlay on a collage of business-related images. It includes a calculator, a laptop keyboard, a newspaper with the word 'BUSINESS' and 'Economy of the European Union' visible, a hand holding a smartphone, and various documents and charts.

**Untuk meningkatkan
kualitas produk handicraft
dapat dilakukan dengan
meningkatkan kualitas
secara visual**

KELEMAHAN PRODUK HANDICRAFT

- 1. Kemasan kurang menarik
- 2. Pengerjaan memakan waktu yang lama
- 3. Perputaran modal cukup lama
- 4. Mahal

KELEBIHAN HANDICRAF

- 1. Khas
- 2. Unik
- 3. Tidak pasaran
- 4. Detail

- Semua produk memiliki segmentasi pasar sendiri,
- Tidak ada produk yang tidak laku dijual,



- Jika itu terjadi berarti Anda salah segmentasi pasar

CONTOH



Produk tas seharga
10.000.000 / pcs



2

Produk sarung behaes
harga 3.000.000 / pcs



*Kenapa barang tersebut mahal
tapi tetap laku?*

- **Jumlah produk tidak banyak,**
- **Handmade,**
- **Berkualitas tinggi,**
- **Mengandung unsur psikogis (kekuatan branding, nilai gengsi tinggi, ada unsur kebanggaan, unsur kepantasan, dan mencerminkan strata sosial)**





PELUANG PASAR HANDICRAFT



1. Export
2. Souvenir
3. Produk Budaya Daerah

