BUSINESS PITCH DECK

SLPH

SOLUSI PATAH HATI












Nama Anggota:

- Melda Arsita Rani (231119003)
- M. Choirul Umam (231119005)
- M. Ukasyah Al Muqorrobin (231119037)
- Eka Nur Yulianti (231119038)
- Fitria Nabila (231119039)
- Arkan Amirul Ikhsan (231119044)
- Tifa Feby Safitri (231119045)
- Dea Arun Naya (231119047)
- Reyhan Dhanu Kurnia (231119048)

PROBLEM

1. TANTANGAN INOVASI TEKNOLOGI BARU & PERSAINGAN

2. KETERBATASAN TEKNOLOGI SABLON TRADISIONAL (CONTOH: SABLON RUBBER)

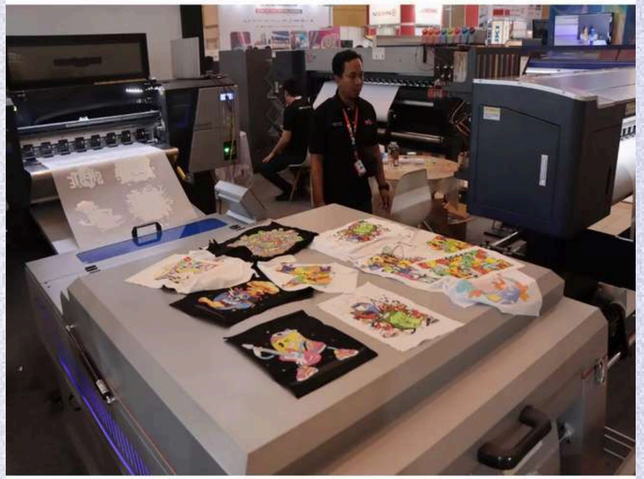
Jawa Pos
RADAR SOLO

Si Makmur Wonogiren Nasional Sepak Bola So

Home Ekonomi

Produksi Sablon Pakaian Dapat Tantangan dari Dua Inovasi Teknologi Ini

Maulida Afifa Tri Fahyani Kamis, 13 Maret 2025 | 14:21 WIB



CANGGIH: Mesin DTF di Pameran Indonesian Apparel Production Expo di Solo, belum lama ini. (ARIEF BUDIMAN/RADAR SOLO)

kompasiana
Beyond Blogging
Mulai Menulis

Kekurangan Sablon Rubber yang Memahami Tantangan Dunia Percetakan Kaos

7 Januari 2025 15:24 | Diperbarui: 7 Januari 2025 15:24

Kompasiana adalah platform blog. Konten ini menjadi tanggung jawab bloger dan tidak mewakili pandangan redaksi Kompas.



Contoh: Foto pakaian menggunakan sablon rubber (Sumber: Pinterest)





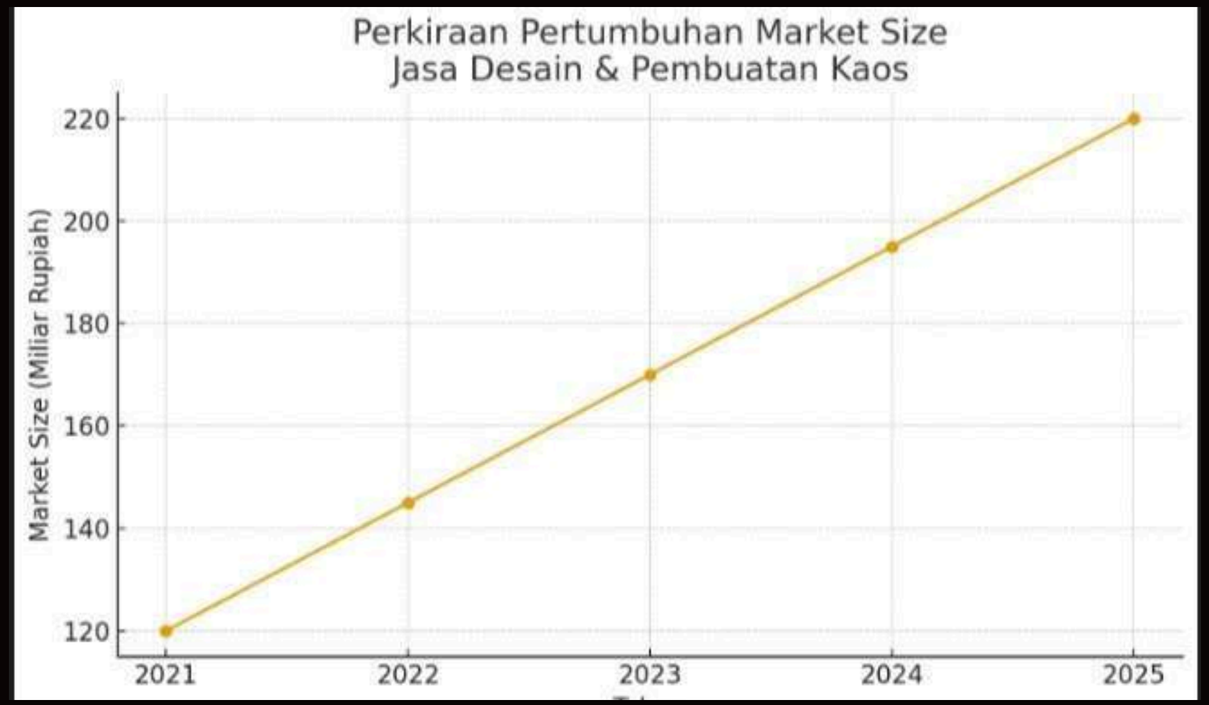
Sablon rubber adalah salah satu teknik sablon yang paling populer di industri pakaian, khususnya kaos. Teknik ini menggunakan

SOLUTION

1. MENAWARKAN JASA/MESIN HYBRID SABLON KE DIGITAL: MISALNYA, MENYEDIAKAN MESIN DTF UKURAN MINI ATAU LAYANAN PRE-PRESS FILM DIGITAL YANG DAPAT DIGUNAKAN OLEH TUKANG SABLON MANUAL, SEHINGGA MEREKA BISA MENCETAK FULL-COLOR TANPA MESIN MAHAL.

2. MEMPERKENALKAN FORMULA TINTA SABLON BARU (HYBRID/UPGRADE): MISALNYA, TINTA PLASTISOL YANG RAMAH LINGKUNGAN ATAU TINTA BERBASIS WATER-BASED YANG MEMILIKI ELASTISITAS DAN DAYA TAHAN SETARA RUBBER TETAPI LEBIH LEMBUT SAAT DISENTUH (SOFT HAND FEEL).

MARKET SIZE



MARKET SIZE — Jasa Desain & Pembuatan Kaos (SLPH)

Layanan desain dan pembuatan kaos memiliki pasar yang luas, mencakup pelajar, mahasiswa, komunitas, brand lokal, perusahaan, dan event organizer. Tren personalisasi dan kebutuhan identitas visual membuat permintaan kaos custom terus meningkat.

Jasa kaos custom berada dalam industri apparel yang menunjukkan pertumbuhan stabil, didorong oleh tren fashion lokal, meningkatnya aktivitas komunitas/event, serta kemudahan pemesanan melalui platform digital.

Pendorong utama pasar:
- Kebutuhan personalisasi yang makin tinggi
- Munculnya banyak clothing brand lokal
- Event & komunitas yang aktif memesan kaos identitas
- Akses digital yang mempermudah pemesanan

BUSINESS MODEL CANVAS

Key Partnership

- Supplier kaos polos dan bahan sablon
- Platform market place (Shopee,Tokopedia, TikTok)
- Jasa ekspedisi/logistik (JNE, J&T, Sicepat
- Komunitas lokal dan event organizer
- Freelancer desain grafis

Key Activities

- Produksi sablon & custom kaos
- Desain grafis & pengolahan pesanan
- Promosi digital marketing (IG,TikTok, Market place)
- Quality control & pengiriman produk
- Kolaborasi dengan komunitas/influencer

Key Resources

- Mesin sablon (DTF, Screen Printing)
- Tim desain grafis & operator sablon
- Supplier bahan kaos & tinta berkualitas
- Identitas & positioning
- Media sosial & platfrom digital

Value Propositions

- Kaos custom dengan desain sesuai keinginan pelanggan
- Kualitas sablon awet
- Bisa pesan dalam jumlah besar maupun kecil
- Harga bersaing
- Layanan cepat
- Desain unik

Customer Relationships

- Konsultasi desain dan bahan
- Fast response via chat/WhatApp
- Diskon untuk repeat order
- Testimoni pelanggan dan konten sosial media yang interaktif

Channels

- Penjualan langsung di workshop/gerai sablon
- Online shop (Shopee, Tokopedia, TikTok Shop)
- Media sosial (Instagram, TikTok, Facebook)
- Website resmi dan WhatApp Business

Customer Segment

- Pelajar dan mahasiswa
- Perusahaan dan instansi
- Komunitas
- Pasangan/Individu
- UMKM yang membutuhkan kaos

Cost Structure

- Pembelian bahan baku kaos polos dan tinta sablon
- Biaya mesin dan peralatan
- Biaya tenaga kerja
- Biaya promosi digital
- Biaya operasional

Revenue Streams

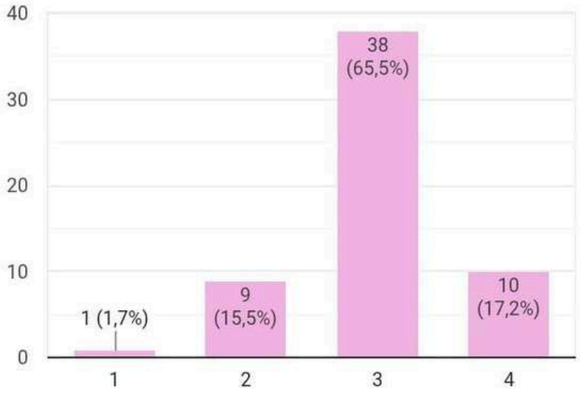
- Penjualan kaos custom satuan
- Penjualan kaos custom dalam jumlah besar
- Jasa sablon untuk pihak ke-tiga
- Produk jadi

VALIDASI

Setelah melihat konsep kaos kami (misal: desain minimalis, bahan premium, eco-friendly), seberapa tertarik anda untuk membeli?
1. Tidak tertarik
2. Biasa saja
3. Cukup tertarik
4. Sangat tertarik

Salin diagram

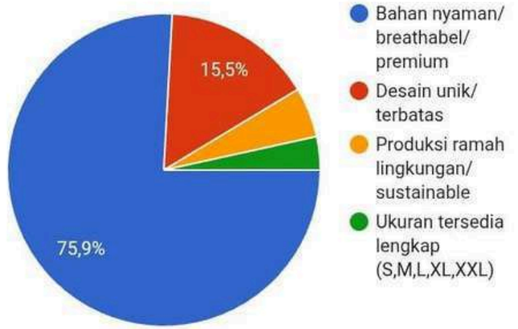
58 jawaban



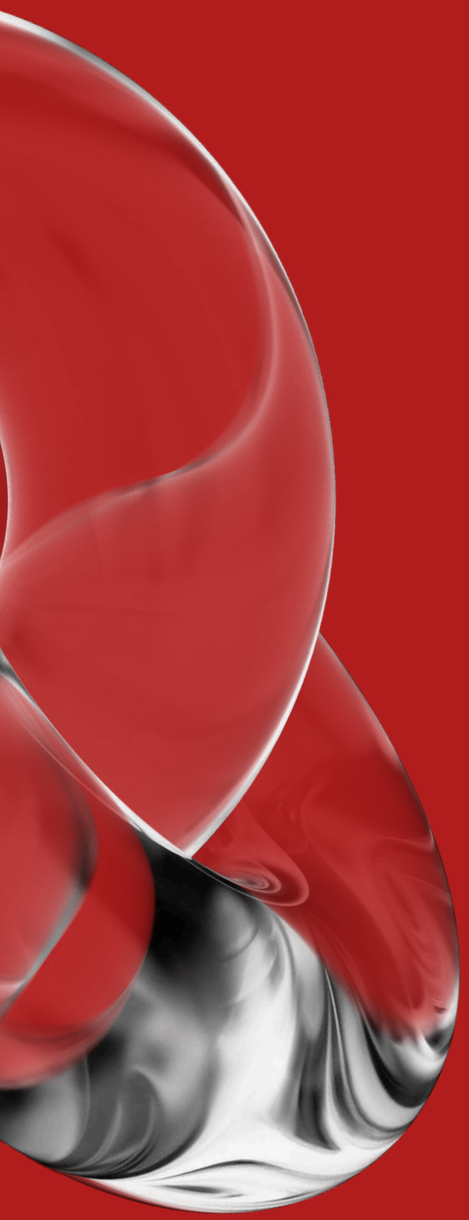
Fitur mana dari kaos kami yang paling menarik bagi anda?

Salin diagram

58 jawaban



VALIDASI



TOTAL RESPONDEN: 58 ORANG DENGAN POPULASINYA YAITU SEBAGIAN BESAR MAHASISWA STIE WIDYA WIWAHA DAN MASYARAKAT UMUM

BERDASARKAN HASIL KUESIONER, MINAT CALON KONSUMEN TERHADAP "SLPH" TERBUKTI SANGAT TINGGI. SEBANYAK 65,5% (38 DARI 58 ORANG) MENYATAKAN SANGAT TERTARIK DENGAN KONSEP BISNIS INI. KETERTARIKAN YANG KUAT DI DORONG OLEH BEBERAPA DAYA TARIK UTAMA YANG DITAWARKAN, SEPERTI BAHAN YANG NYAMAN, BREATHABEL, PREMIUM. ASPEK-ASPEK UNGGULAN INI BERHASIL MEMIKAT PERHATIAN MAYORITAS TARGET PASAR.

ANTUSIASME INI SEMAKIN TERLIHAT DARI BESARNYA KEMUNGKINAN MEREKA UNTUK SEGERA MEMESAN SETELAH PRODUK DI LUNCURKAN. DENGAN DEMIKIAN "SLPH" TIDAK HANYA MEMILIKI FONDASI PASAR YANG POTENSIAL, TETAPI JUGA TELAH BERHASIL MENGIDENTIFIKASI VALUE PROPOSITION YANG TEPAT UNTUK MEMENANGKAN HATI KONSUMEN SEJAK AWAL.

monetize

- Kemitraan dengan clothing store, distro, atau komunitas kampus untuk menyediakan layanan desain dan produksi kaos custom dengan sistem revenue sharing atau kerja sama proyek.
- Endorsement & content collaboration, yaitu bekerja sama dengan influencer fashion, komunitas desain, atau konten kreator untuk mempromosikan hasil desain dan kaos melalui media sosial dengan sistem paid collaboration atau bagi hasil.
- Layanan pre-order dan dropship, di mana pelanggan dapat menjadi reseller dengan sistem komisi, memperluas jangkauan penjualan tanpa perlu stok barang.
- Penjualan langsung jasa desain dan pembuatan kaos melalui pemesanan online (Instagram, TikTok Shop, marketplace) maupun offline (pesanan langsung dari komunitas, organisasi kampus, atau event).

MARKET ADOPTION





KOMUNITAS KAMPUS DAN ORGANISASI (EVENT, KEGIATAN, LOMBA)
BRAND LOKAL DAN CLOTHING LINE BARU
ANAK MUDA YANG INGIN TAMPIL DENGAN DESAIN EKSKLUSIF
PELAKU UMKM YANG MEMBUTUHKAN MERCHANDISE PROMOSI

SWOT ANALYSIS

Strengths

S

- Modal awal terjangkau
- Kreativitas dan desain unik
- Produksi fleksibel
- Personalisasi produk

Weaknesses

W

- Persaingan tinggi
- Ketergantungan pada tren
- Keterbatasan kapasitas produksi
- Sulit menjaga stok desain populer

Opportunities

O

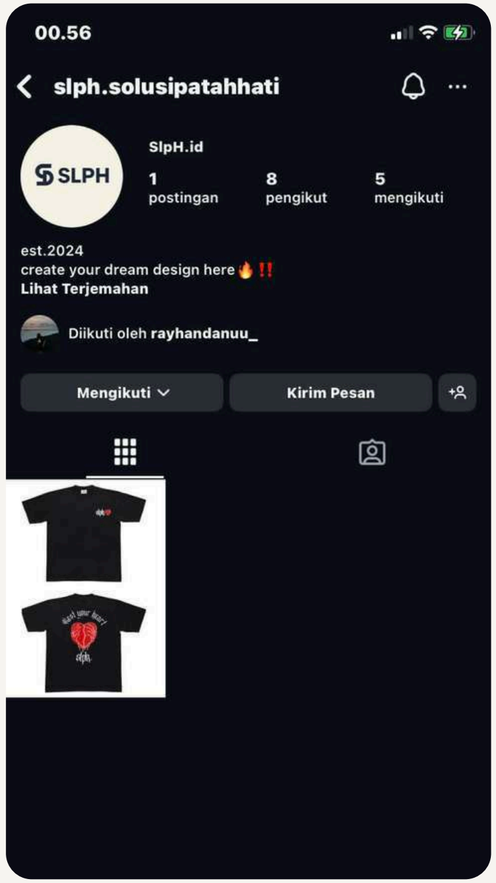
- Pasar fashion yang selalu tumbuh
- Kolaborasi dengan influencer
- E-commerce dan marketplace
- Custom printing dan merchandising

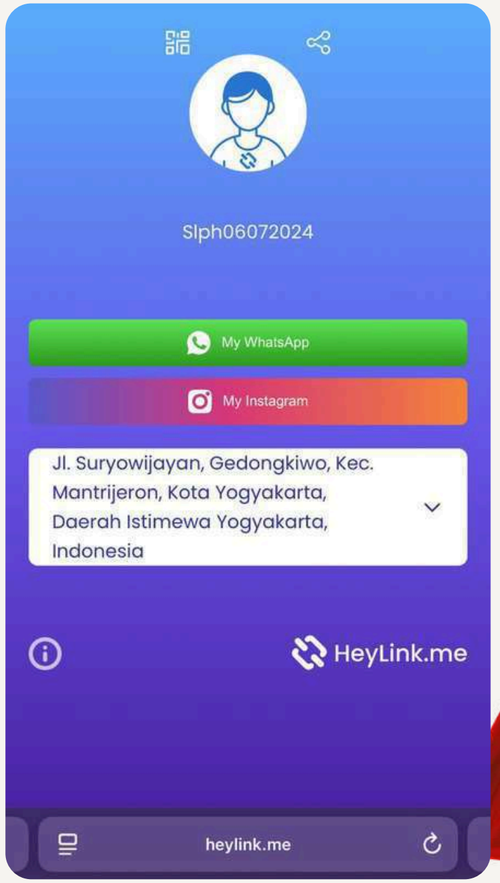
Threats

T

- Persaingan harga murah
- Perubahan selera konsumen cepat
- Kenaikan harga bahan baku
- Peniruan desain

PROTOTYPE





@slph.solusipatahhati

https://heylink.me/slph06072024/

SLPH

CONTACT US

PHONE:	0882006307547
E-MAIL:	SLPH06072024@GMAIL.CON
WEBSITE:	HTTPS://HEYLINK.ME/SLPH06072024/
SOCIAL MEDIA:	@SLPH.SOLUSIPATAHHATI

THANK YOU, LET'S CONNECT!

create your dream design here!!