

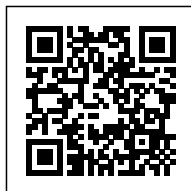
HOBİ MERAJUT

Posted on 02/02/2018 by adjaya



Category: [Tas Rajut](#)

Tags: [bandung](#), [Harga Tas Rajut](#), [hobi](#), [merajut](#), [Tas Bandung](#), [Tas Branded](#), [tas rajut](#)



Anda punya hobby merajut? Jangan hanya jadi hobby, jadikan hobby Anda ini sebagai ladang untuk mendatangkan pundi-pundi rupiah. Ya, merajut juga bisa dijadikan peluang usaha yang menguntungkan. Hasil rajutan yang polanya rumit dan memakan waktu yang lama dalam proses pengerjaannya akan memiliki peluang untuk dijual dengan harga tinggi. Produk-produk yang bisa Anda buat dalam bentuk rajutan antara lain tas wanita, tas laptop, sandal, sepatu, baju hangat, syal, bando, brooch, accessories dan masih banyak lagi. Tinggal Anda berinovasi dalam menemukan ide-ide baru. Anda juga bisa mengkombinasikan rajutan dengan kulit misalnya, sehingga produk tersebut jadi terlihat mewah.

Saat ini pasar mulai melihat bisnis kreatif yang satu ini. Nilai estetika dari rajutan menjadi nilai plus yang tidak bisa dibandingi oleh produk nonrajut. Misalnya saja tas rajut, nilai estetikanya akan lebih keluar dibanding dengan tas yang terbuat dari kulit atau kain. Itulah sebabnya orang-orang menyukai produk rajut meskipun dengan harga relatif tinggi jika dibanding dengan yang nonrajut.

Ada beberapa tahapan yang perlu dilakukan jika Anda berminat untuk menekuni bisnis rajutan.

Tahap Persiapan

Dalam tahap ini, Anda perlu melakukan hal-hal berikut.

Mempunyai keterampilan, pengetahuan dan minat dalam bidang rajutan.

Gunakan kreativitas Anda dalam membuat pola-pola rajutan yang baru, jadi tidak hanya mengekor pada pola yang sudah ada.

Siapkan dana yang cukup untuk modal usaha Anda.

Perhatikan pasar yang akan dituju, seperti apa selera konsumen dan tren apa yang sedang marak.

Alokasikan waktu Anda untuk produksi rajutan. Dengan begitu tidak akan bentrok dengan kegiatan lain.

Rekrut SDM yang berkualitas, misalnya yang rajin, telaten, ulet, sabar, dan sebagainya.

Tahap Pelaksanaan

Dalam tahap pelaksanaan, sebaiknya Anda selalu meningkatkan keterampilan Anda dalam merajut. Cari terus informasi tentang rajutan di internet. Selain itu, sediakan alat-alat dan bahan untuk merajut, misalnya hakpen, benang, gunting, dan sebagainya. Tentukan juga jenis benang yang akan Anda pilih, misalnya nilon atau katun.

Tahap Promosi dan Penjualan

Untuk promosi, Anda dapat berpromosi secara online dan offline. Yang paling mudah adalah dengan memasarkannya di lingkungan sekitar Anda, atau mengiklankannya di website gratis yang sudah terkenal atau di jejaring sosial. Bila ada dana lebih, Anda juga bisa menyewa tempat yang strategis.

Sebarkan juga brosur atau katalog produk Anda di tempat-tempat ramai seperti mall. Anda juga bisa menitipkan produk Anda di gerai-gerai kerajinan tangan atau pernik-pernik unik lainnya.

Dalam bisnis apapun, selalu saja ada tantangan yang harus dihadapi. Begitupun dengan bisnis rajutan. Tantangan yang biasanya dihadapi pengusaha rajutan antara lain:

Masih sedikit masyarakat yang mengerti nilai estetik dari rajutan. Oleh karena itu, mereka tak jarang enggan membeli jika harganya cukup tinggi.

Anda belum terlalu ahli dalam merajut. Hal ini bisa diatasi dengan seringnya Anda mengikuti latihan dalam mengasah keterampilan anda tersebut.

Kurangnya kreativitas juga bisa menjadi salah satu tantangannya. Kreativitas di sini diperlukan untuk membuat pola-pola baru, sehingga produk-produk anda akan selalu terlihat segar dan berbeda. Dengan begitu, konsumen tidak akan bosan dengan produk-produk Anda.

Sumber:dautic.com

There are no comments yet.