



# Praktikum progress bisnis 2

## Kelompok 7

<b>Ella Aprillyana</b>	<b>(2010101001)</b>
<b>Apriliana Andin</b>	<b>(2010101002)</b>
<b>Fauziyah Syah Purti</b>	<b>(2010101003)</b>
<b>Mila Dewi Susanti</b>	<b>(2010101005)</b>
<b>Tri Revita</b>	<b>(2010101007)</b>
<b>Yulisa Widia W</b>	<b>(2010101054)</b>
<b>Novita Chandra</b>	<b>(2010101054)</b>

PROGRAM STUDI KEBIDANAN PROGRAM SARJANA DAN PENDIDIKAN PROFESI BIDAN  
FAKULTAS ILMU KESEHATAN UNIVERSITAS 'AISYIYAH YOGYAKARTA 2021/2022

# Logo



# Flayer promosi



The flyer features a teal background with two circular images of colorful sticks. The top circle shows a variety of sticks in different colors (pink, yellow, blue, green) arranged in trays. The bottom circle shows a close-up of several sticks in shades of purple, green, and brown. The text is in white and yellow, with a list of flavors and prices. A small logo with a purple character is also present.

## Sweet Stick Photato

**VARIAN RASA**

- Strawberry Rp. 7000
- Vanilla Rp. 7000
- Coklat Rp. 7000
- Matcha Rp. 7000

**PROMO**

Gratis setiap hari jum'at  
bagi penghafal Al-Qu'an  
dan disabilitas

Order Now : 081320564729

## Cara kelompok melakukan riset pasar dan pelanggan untuk memastikan konsumen

Sebelum menentukan produk yang akan kami pasarkan, tentunya kami memplaaning untuk melakukan riset pemasaran terlebih dahulu. Ada 2 metode riset pemasaran yang kami lakukan, yang pertama kami melakukan survei secara langsung kepada rekan-rekan terdekat terkait tanggapan mereka terhadap produk makanan cemilan dari bahan dasar organic ini Sebagian besar menanggapi bahwa mereka setuju jika makanan cemilan baiknya menggunakan bahan bahan yang alami non kimiawi. menurut mereka cemilan organik lebih aman menyehatkan. Meninandak lanjuti hal tersebut, kelompok juga melakukan diskusi dan riset di berbagai platform perbelanjaan terkait bahan, harga, dan peminatcemilan organic

01

02

03

04

05

06





## sistem reseller dan dropship

kami akan menggunakan sistem reseller dan dropship, karena menggunakan sistem tersebut mempermudah kita dalam pemasaran produk serta membantu kita dalam mencapai target jualan



01

02

03

04

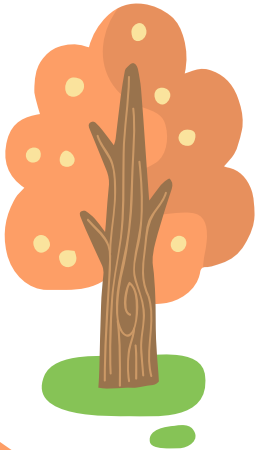
05

06



# rancangan pemasaran secara offline

kami akan menggerai lokasi yang strategis dan mudah di akses dari segi kendaraan apa pun dan gambaran rencana kemungkinan untuk disain nya kita menggunakan disain yang moderen dengan beberapa di tambahkan barang barang yang astetik



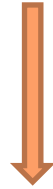
# • rancangan pemasaran secara online

• memasarkan produk kita secara online atau di marketplace seperti Bukalapak Tokopedia shopee dan lain sebagainya untuk meminimalisir biaya sewa saat kita membuka toko baru.

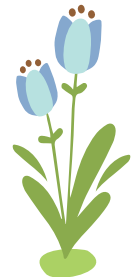
• strategi lain dalam membuat rencana Pemasaran adalah membuat rencana promosi rencana promosi bisa dilakukan dengan membuat iklan yaitu memberikan informasi kepada calon pelanggan kita untuk membangun brand kita dan juga untuk meningkatkan penjualan serta promosi yang bisa kita lakukan untuk mendorong penjualan dalam jangka pendek pembuatan iklan bisa dilakukan dengan cara memasang papan nama lokasi usaha kita kemudian kita juga bisa melakukan penyebaran brosur baik dibagi maupun ditempel serta kita bisa juga dengan memanfaatkan iklan digital dengan cara memanfaatkan sosial media dan juga aplikasi pesan sedangkan promosi bisa kita lakukan dengan cara memberikan potongan penjualan kepada pelanggan kemudian memberikan potongan harga atau dengan metode lain seperti membuat kartu anggota dengan berbagai strategi dalam rencana pemasaran diharapkan produk yang kita hasilkan akan lebih banyak diterima oleh orang lain dan kemudian produk kita menjadi semakin berkembang.



dalam jangka waktu tertentu akan  
dibagikan kupon belanja atau belanja dengan sistem point



Dalam jangka waktu tertentu kami mengadakan kupon poin belanja, Sistem poin jadi setiap Jumat dapat kupon poin 1 kalo udah dpt 20 dapat gratis sweet stick potatoes dan setiap tanggal cantik kami adakan buy 1 get 1 dan pemberian give





# Rencana kelompok untuk membuat konten yang relevan dan menarik untuk mendukung sosial media marketing

Konten yang relevan kita bisa menggunakan apk yang mudah seperti canva,serta membuat vidio dengan semenarik mungkin dan selalu update menggunakan conten yang sedang viral. Didalam vidio di sertai gambar produk,harga(agar para pembeli tidak bertanya2 dan takut untuk order),cara order.

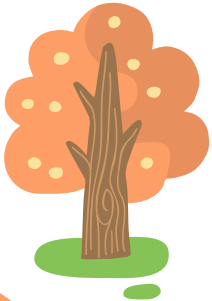


## cara kelompok mengetahui strategi pemasaran dari pihak kompetitor



dengan adanya Strategi pemasaran seperti ini harus mengenali kompetitor terlebih dahulu yakni dengan jadilah konsumen bayangan. Menjadi konsumen bayangan adalah salah satu cara yang cukup efektif dalam mengetahui pergerakan pesaing bisnis, bookmark website atau media promosi pesaing, follow sosial media kompetitor. Bangun forum bisnis dan mengetahui kunci situasi fluktuatif pemasaran adalah solusi.

Dan disisi lain, sangat penting juga mengetahui strategi bersaing supaya inovasi bisnis bisa unggul dari kompetitor yakni dengan menggunakan Daftar Isi, mengenali Konsumen, Tunjukkan Diferensiasi, Terus Berinovasi, Memperkuat Brand, Meningkatkan Kehadiran berbagai situs atau media Online, Perluas Jangkauan Pasar, dan yang terakhir Mencari Mitra

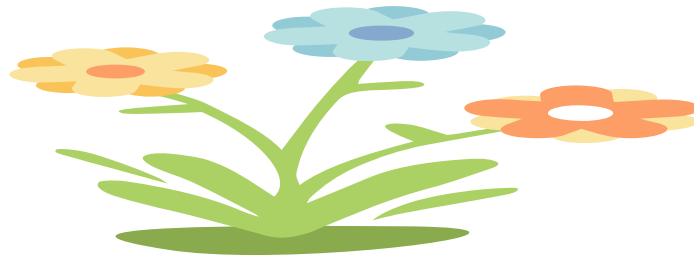


## Cara kelompok mengevaluasi strategi pemasaran yang sudah dilakukan



Hasil riset kami menunjukkan bahwa cemilan organik lebih banyak mendapatkan minat dari para masyarakat tentunya anak-anak-anak, bahkan peminat yang sedang menjalankan program dietnya tetapi tetap bisa makan makanan cemilan, sebab produk kami produk yang mengedepankan lowfat and healthy food. Dan dinilai dari segi efisiensi bahan dan manfaat yang didapatkan sangat besar bahkan disisi lain kita dapat membantu UMKM para petani ubi jalar. Banyak testimoni dan antusias yang tinggi dari pelanggan salah satu produk makanan cemilan kami yang best seller, dan hal tersebut membuat kita yakin untuk memilih produk ini. Sehingga dengan strategi tersebutlah kita dapat mengetahui dan memastikan calon konsumen.

Hasil reset Masalah: banyaknya daya saing dengan berbagai jenis cemilan lain  
Penyelesaian: membuat tempat, kemasan, dan promosi yang sebaik mungkin



THANK YOU 😊

01

02

03

04

05

06

