

PRAKTIKUM PROGRES BISNIS 2

key mask

# Kelompok 9

Anggota :

1. Nelva Regita 2010101010
2. Syelina Dwi Ariyanti 2010101013
3. Lelianita Ratna 2010101037
4. Sri Kinanti 1010101038
5. Bella Febriana 2010101039
6. Friescha Frischilia 2010101040
7. Nurul 'Ain Barani 2010101041

# Logo Bisnis

## MAKNA MEREK & LOGO :

- **Wajah Wanita** : Melambangkan keanggunan dan dan kecantikan, dimana hal tersebut menggambarkan bahwa kami berkomitmen menjadikan produk kami sebagai bentuk perawatan terhadap wajah wanita di Indonesia untuk senantiasa memelihara kecantikannya.
- **Kupu-kupu** : biasa disimbolkan sebagai lambang pencapaian dalam hidup. Seperti kami menaruh banyak harapan para produk kami sebagai langkah awal dari proses pencapaian keberhasilan dalam hidup.
- **Merah Muda** : memiliki arti gembira dan bahagia. Kami memiliki harapan bagi semua klien yang membeli produk kami akan senantiasa diselimuti oleh perasaan bahagia dan gembira seperti yang kami rasakan.



# FLYER Untuk Promosi Produk

**50% OFF**

Size Traveler  
10 Gram

**Order NOW**

**02.02**

Minimal pembelian  
5 pcs 25 gram  
FREE Gift

**Big Pack  
25 Gram**



**Mega  
Shopping  
Sale**

**FREE Gift**



Check On [HeyGuriMask.Id](http://HeyGuriMask.Id)

Shopee    Lazada    Tokopedia  
Instagram    Facebook



# Riset Pasar



Sebelum menentukan produk yang akan kami pasarkan, tentunya kami akan 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 masker organik. Sebagian besar menanggapi bahwa mereka kerap melakukan perawatan kulit menggunakan masker organik, selain dinilai nyaman dikulit, menurut mereka masker organik mudah digunakan dan diaplikasikan diwajah. Meninindak lanjuti hal tersebut, kelompok kami melakukan diskusi dan riset di berbagai platform perbelanjaan terkait bahan, harga, dan peminat masker organik. Hasil riset kami menunjukkan bahwa masker organik lebih banyak mendapatkan minat dari para remaja, dinilai dari segi efisiensi bahan dan manfaat yang didapatkan sangat besar. Banyak testimoni dan antusias yang tinggi dari pelanggan salah satu merek masker organik ternama, membuat kita yakin untuk memilih produk ini.





# APAKAH AKAN ADA SISTEM RESELLER DAN DROPSHIP?



Ya, kami akan mengadakan sistem reseller dan dropship jika usaha yang kami dirikan sudah banyak diminati di pasar. Hal tersebut dapat mempermudah kita untuk memperluas wilayah penjualan produk kami.



# Pemasaran Secara Online

Bagaimana Rencana Pemasaran secara online:

Rencana pemasaran online berkonsentrasi untuk mendapatkan dan mempertahankan pelanggan secara eksklusif melalui saluran digital. Ini sangat strategis dan melibatkan tujuan, fakta dan angka. Berikut adalah langkah-langkah penting untuk mengembangkan rencana pemasaran online yang efektif, seperti:

- Analisis Situasi
- Temukan audiens target
- Analisis tujuan
- Membangkan strategi yang akan digunakan
- Rencana Aksi
- Sumber daya dan anggaran

# Pemasaran Secara Offline

- Membagikan Brosur yang Informatif
- Membagikan Sampel Produk
- Membuka Toko atau Stand Bisnis
- Mengikuti atau Membuat Event Khusus untuk Promosi

# Mengevaluasi Strategi Pemasaran Yang Sudah Dilakukan

Evaluasi strategi adalah cara bagi pelaku bisnis untuk mengevaluasi posisi perusahaan dalam upaya mencapai tujuan strategis. Evaluasi ini memberikan metode obyektif untuk menguji efisiensi dan efektivitas strategi bisnis, serta cara untuk menentukan apakah strategi yang sedang dilaksanakan adalah menggerakkan bisnis ke arah tujuan strategis yang dimaksudkan. Tak hanya itu saja, evaluasi strategis juga dapat membantu mengidentifikasi kapan dan tindakan korektif apa yang diperlukan untuk membawa kinerja kembali sejalan dengan tujuan bisnis yang Anda lakukan.

# BAGAIMANA RENCANA KELOMPOK UNTUK MEMBUAT KONTEN YANG RELEVAN DAN MENARIK UNTUK MENDUKUNG SOCIAL MEDIA MARKETING?



Untuk konten terkait dengan produk kami, kami berencana untuk membuat konten beauty vlogs seperti bagaimana cara memakai masker yang benar, cara-cara merawat kulit agar tetap sehat. Selain itu, untuk mendukung social media marketing mungkin kita juga akan membuat sistem endorse supaya lebih menarik banyak minat masyarakat.





## BAGAIMANA CARA KELOMPOK MENGETAHUI STRATEGI PEMASARAN DARI PIHAK KOMPETITOR?



Ada beberapa cara yang bisa dilakukan, salah satunya dengan kita melakukan riset pasar dan perbandingan produk kita akan mengetahui bagaimana strategi pemasaran dari pihak kompetitor. Dengan kita selalu update mengenai perkembangan terkini terkait dengan produk kami, hal tersebut akan memudahkan kita untuk mengetahui segala bentuk perkembangan pasar dan strategi marketing pihak kompetitor yang lainnya.



# Lanjutan...



- **Konsisten**

Strategi tidak boleh saling bertentangan antara sasaran dan kebijakan.

- **Kesesuaian**

Strategi harus menyesuaikan dan mengadaptasikan bisnis terhadap lingkungannya (baik lingkungan pasarnya maupun lingkungan non-pasarnya yang lebih luas).

- **Keunggulan**

Suatu strategi yang baik harus mampu menciptakan dan berkelanjutan dari suatu keunggulan kompetitif. Sebuah perusahaan dengan keunggulan kompetitif akan selalu menangkap sebagian nilai ekonomis yang ia ciptakan.

- **Kelayakan**

Strategi harus tidak melemahkan sumber daya yang ada pada unit bisnis.



Selain itu, ada beberapa ukuran yang dapat dievaluasi dalam pelaksanaan evaluasi strategi baik kriteria kualitatif maupun kuantitatif, yaitu:

1. Pencapaian penjualan

2. Marjin laba

3. Pangsa pasar

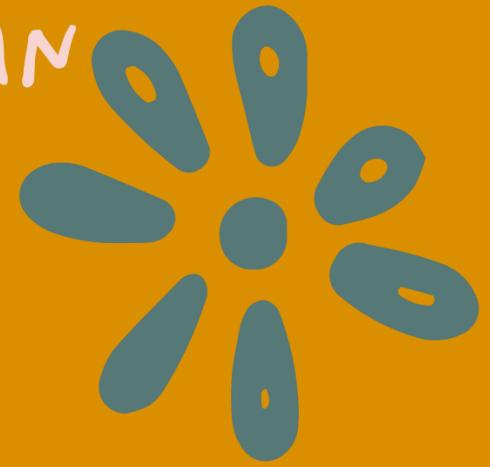
4. Tingkat profitabilitas perusahaan

5. Likuiditas perusahaan

6. Solvabilitas perusahaan, dsb



APAKAH DALAM JANGKA WAKTU TERTENTU AKAN DIBAGIKAN KUPON BELANJA ATAU BELANJA DENGAN SISTEM POINT?



Toko kami akan membagikan kupon belanja atau belanja dengan sistem point besar besaran bisa disebut juga dengan diskon. Pada saat waktu tertentu yang memang harus kami bagikan atau kami niatkan.

Misalnya pada saat Ulangtahun Toko atau bisnis yang kami buka Atau memang ada niat untuk membagikan kupos sistem belanja point dan diskon pada saat keuntungan yang kami dapatkan banyak sehingga kami bisa membagikan keuntungan yang kami dapatkan.

