



Praktikum Progres Bisnis 2

Alat kesehatan Mitra Sehat Sejahtera

Kelompok : 1 kelas A

Aisya Novia Rahmi 2010101070

Ratika Juliansih 2010101064

Natasya Riskya Aprilianti 2010101046

Fanny rahmawaty 2010101008

Mifta Arsyah Harsendi 2010101009

Yuri Radhifa .R 2010101074





**Halo, ayo kenalan
dengan Mitra Sehat
Sejahtera!**



Arti logo mitra sehat sejahtera yaitu pada logo tersebut berwarna hijau. Hijau mengandung makna pertumbuhan, harmoni, keseegeraan, kemanan, kesuburan, dan lingkungan dalam membangun tanggung jawab penjual serta kedamaian pelanggan.

Mitra Sehat Sejahtera

MENJUAL ALAT KESEHATAN



Teraman

Jaminan uang kembali jika terjadi kesalahan produk

Terpercaya

Tangan Kedua dari salah satu pabrik alkes terbesar



Termurah

Tanpa mengesampingkan kualitas produk



@mitra.sehatsejahtera



Jl.Siliwangi (Ring Road Barat)
Belakang kampus Unisa

Produk :

- Hecting Kid Minor Instrumen Set
- Hecting Set/Set Jahit Minor
- Spuit Box

Bagaimana kami melakukan riset pasar dan pelanggan untuk memastikan calon konsumen?

1. Menentukan Desain Riset

Desain riset adalah prosedur tentang cara pengambilan data, cara pengujian hipotesis, dan kemungkinan untuk mengumpulkan kuesioner melalui berbagai metode yang dibutuhkan.

2. Merancang Metode Pengumpulan Data

Sumber data yang digunakan dalam suatu riset adalah data primer dan data sekunder. Data primer utama yang Anda butuhkan, dan biasanya diambil langsung dari lapangan. Sedangkan data sekunder adalah data penunjang yang biasanya diambil dari buku atau referensi lainnya.

3. Mengambil Sampel dan Mengumpulkan Data

Beberapa metode yang bisa digunakan misalnya wawancara, observasi lapangan, kuesioner, atau studi dokumen riset lain yang sejenis. Hasil dari pengumpulan data tersebut selanjutnya perlu dihimpun menjadi sebuah database.

4. Melakukan Analisis dan Interpretasi Data

Data yang telah Anda kumpulkan selanjutnya perlu Anda analisis dan diinterpretasikan untuk bisa memperoleh kesimpulan. Mulailah dari editing, coding, tabulasi, analisa statistik, dan interpretasi data.

5. Menyusun Laporan Riset

Laporan riset ini dapat berupa hasil penelitian, kesimpulan, ataupun rekomendasi penelitian. Laporan riset akan digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan ataupun menyelesaikan masalah tertentu.

Nah, apakah akan ada sistem Reseller dan Dropship?

Dalam toko kami akan ada sistem dropship dan reseller karena agar jangkauan pemasaran lebih banyak dan memudahkan para konsumen untuk membeli barang dari kita melalui reseller ataupun dropship dengan patokan harga yang tidak terlalu tinggi

Bagaimana rancangan kami dalam pemasaran secara offline?

Adapun beberapa rancangan yang dilakukan dalam memasarkan produk secara offline:

- 1. Menyebarakan kartu nama.**
- 2. Memberikan sumbangan atau hadiah.**
- 3. Menjadi pembicara di sebuah acara.**
- 4. Melakukan komunikasi dengan media lokal.**
- 5. Mengirim surat.**
- 6. Membuat panggilan telepon.**
- 7. Berpartisipasi dalam pameran-pameran yang ada.**
- 8. Mengubah kemasan produk.**
- 9. Merayakan keberhasilan.**
- 10. Menjadi sponsor pada acara komunitas.**



Bagaimana rencana kami dalam pemasaran secara online?

Adapun beberapa rancangan yang dilakukan dalam memasarkan produk secara online :

1. Mendapatkan banyak lead(prospek) dan juga meningkatkan traffic website.
2. Membuat akun Instagram dan juga media sosial lainnya.
3. Mengikuti syarat dan ketentuan yang berlaku pada media sosial yang digunakan.
4. Membangun strategi konten bisnis.
5. Menggunakan SEO (Search Engine Optimization).
6. Memahami kebutuhan dan karakter pelanggan.
7. Memerhatikan layanan terhadap pelanggan.
8. Memerhatikan calls-to-action.
9. Mengembangkan landing page.
10. Mengawasi tracking progress.

Apakah dalam waktu tertentu akan di bagikan kupon belanja atau belanja dalam sistem point?

Kita akan menggunakan sistem point, Dimana setiap ada yang belanja / membeli barang ditoko kita, maka akan mendapatkan 1 point dari toko kita, dan poin tersebut juga bisa di tukarkan kembali jika sudah terkumpul.

Bagaimana rencana kami untuk membuat konten yang relevan dan menarik untuk mendukung sosial media marketing?

Pertama yang harus kita perhatikan yaitu, konten yang akan kita buat itu tidak menyinggung pihak mana pun. Rencana kelompok kita untuk membuat sebuah konten yaitu, konten kreatif seperti konten animasi, Dan kita akan membuat konten yang berbeda di setiap Minggunya, agar orang yang melihat media sosial kita tidak merasa bosan, dan mereka akan berpikir kalo kita akan meng-upload konten yang berbeda- beda Insyaallah ini akan menarik perhatian konsumen untuk melihat media sosial kita, dan berbelanja di toko kita

Bagaimana cara kami mengetahui strategi pemasaran dari pihak kompetitor?

1. Kami akan menentukan siapa saja pesaing dalam bisnis yang kami dirikan, seperti melihat pihak kompetitor membuat produk yang sama atau lebih bersaing dalam sasaran target penjualan yang sama
2. Kami akan mempelajari produk-produk yang ditawarkan oleh kompetitor kami, seperti harga cenderung lebih tinggi/ rendah dan kualitas produk lebih baik/ tidak
3. Kami akan mempelajari strategi penjualan kompetitor, seperti menawarkan dengan produk unggul atau bahan baku yang istimewa
4. Kami akan menganalisis strategi pemasaran kompetitor, apakah melewati sosial media atau ditawarkan langsung kepada konsumen
5. Kami akan mempelajari engagement konten kompetitor, seperti apakah si kompetitor mendapat respon baik konsumennya saat memasarkan produk atau mengalami penurunan minat konsumen.

Bagaimana cara kami mengevaluasi strategi pemasaran yang sudah di lakukan?

- 1. Mengevaluasi kelayakan jual pada konsumen**
- 2. Mengevaluasi bahan baku**
- 3. Mengevaluasi pesaing dalam bisnis**
- 4. Mengevaluasi target pemasaran**
- 5. Mengevaluasi tenaga kerja**
- 6. Mengevaluasi kelayakan mesin produksi**



Terimakasih!