



PRAKTIKUM PROGRES BISNIS 2

**Dewi Yanti 2010101014
Fitriani Manan Putri Ge'e 2010101032
Nofi Nurwidyaningsih 2010101047
Amalina Inkha Suryani 2010101059
Alifah Qois 2010101067
Haminur Salampessy 2010101076**

BUATLAH LOGO UNTUK BISNIS ANDA



Untuk arti dari logo yang kami desain di sini kami sesuaikan dengan produk yang kami jual. Gambar animasi juga sesuai dengan produk yaitu cireng dan boba, sedangkan untuk "CIZEBA" disini adalah singkatan dari CIRENG FROZEN DAN BOBA

BUATLAH CONTOH FLYER UNTUK PROMOSI PRODUK BISNIS ANDA



CIZEBA 

Cireng dan boba dengan aneka rasa yang berbeda. Penasaran aneka rasa nya ?

Cocok nih buat kamu yang suka ngemil dan minuman yang manis. Buat kamu yang manis

2022
DISCOUNT
BUY 2 GET 1
01-01-2022 sd 10-01-2022
PILIH RASA MU !!

**DISCOUNT AWAL TAHUN
JANGAN SAMPAI TERLEWATKAN**

Manfaatkan kesempatan ini dari cireng gurih bertekstur kenyal dan boba dengan aneka rasa yang berbeda. Dijamin lezat.

+0855xxxxxxx @cizeba



SPECIAL DISCOUNT

**ALL FARIAN
SPECIAL PRICE**

**buy 2
get 1**

**LIMITED
TIME ONLY!**
01-01-2022 sd 10-01-2022

temukan RASA mu

Cireng dan boba dengan aneka rasa yang berbeda. Penasaran aneka-rasa nya ? Ayo berkunjung ke CIZEBA kamu.

Cocok nih buat kamu yang suka ngemil dan minuman yang manis. Buat kamu yang manis

@cizeba 

BAGAIMANA CARA KELOMPOK MELAKUKAN RISET PASAR DAN PELANGGAN UNTUK MEMASTIKAN CALON KONSUMEN ?

Kami melakukan riset pemasaran dengan metode survei dan observasi untuk memastikan calon konsumen .

Riset pemasaran yang kami lakukan adalah riset yang menggambarkan potret kebiasaan dan perilaku konsumen serta harapan dan keluhan mereka terhadap produk. Jadi kami men-survei dan mengobservasi lokasi yang akan kami jadikan tempat mendirikan bisnis, dengan melihat sumber daya manusianya apakah sesuai dengan strategis dan target pemasaran. Kemudian melihat kondisi pasar, apakah lokasi tersebut sudah ada produk yang sama seperti yang kami tawarkan, maka kami akan menciptakan inovasi dan kreasi lain agar customer kami bisa merasakan sensasi yang berbedawalaupun produk yang ditawarkan sama .



APAKAH AKAN ADA SISTEM RESELLER DAN DROPSHIP?

Untuk produk kami tidak ada sistem reseller dan dropship, karena produk kami tidak memungkinkan untuk dilakukan sistem reseller dan dropship, karena produk kami tidak bisa bertahan dalam waktu cukup lama. Jadi penjualan dilakukan secara langsung dari produsen kepada konsumen.



BAGAIMANA RANCANGAN PEMASARAN SECARA OFFLINE?

Kami akan menyewa sebuah tempat yang kami nilai strategis dan sesuai dengan target pemasaran produk kami yakni di sekitar kampus, dan nantinya kami akan menyediakan kursi dan meja. Jadi customer kami nanti bisa minum dan ngemil sembari melepas penat sesudah kuliah.

Untuk desainnya kami menggunakan konsep minimalis bersih, tidak menggunakan banyak warna, mungkin hanya menggunakan 2 warna yang sesuai dengan tema kami.



BAGAIMANA RENCANA PEMASARAN SECARA ONLINE

Strategis pemasaran yang kami terapkan dalam melakukan pemasaran yakni dengan melakukan promosi melalui sosial media, seperti bbm, line, facebook, twitter dan nantinya kami akan bekerja sama dengan pihak shoopefood dan juga grabfood.

salah satu usaha kami mempromosikan suatu produk yaitu dengan menyebarkan brosur dan pamflet, dan juga menggunakan baliho.



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

Untuk grand openingnya kami akan membagikan kupon disc 30% dan untuk pembelian diatas 5 kami akan memberikan satu pilihan menu gratis. Kami juga mengadakan sistem beli 2 gratis 1 dan ada diskon khusus awal tahun.



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

Membuat video iklan produk

kami akan bekerjasama dengan pihak penyedia jasa buat video iklan, pembuatan video explainer sebagai iklan , fungsinya yang pada dasarnya untuk menjelaskan, tentu saja video explainer sangat cocok jika dijadikan sebagai sebuah media periklanan. video explainer menggunakan karakter animasi yang lucu dan alur cerita relevan untuk menarik perhatian penonton dalam hitungan detik.

Untuk waktu posting Yang tepat saat siang hari, sore, dan malam. Karena di waktu tersebut banyak orang yang menggunakan waktu istirahatnya untuk membuka hp, seperti Tik tok, FB, Instagram. Nah, nantinya kami akan posting video iklan kami di media tersebut.



BAGAIMANA CARA KELOMPOK MENGETAHUI STRATEGI

PEMASARAN DARI PIHAK KOMPETITOR?

Untuk mengetahui strategi pihak kompetitor kami akan melakukan riset pasar tentang :

- Kelengkapan mutu, desain serta bentuk produk pesaing
- Harga yang ditawarkan pesaing
- Lokasi cabang atau saluran distribusi yang dimiliki oleh pesaing
- Promosi yang dijalankan oleh pesaing
- Bagaimana rencana kegiatan kompetitor ke depan



BAGAIMANA CARA KELOMPOK MENGEVALUASI STRATEGI PEMASARAN YANG SUDAH DILAKUKAN?

1. Konsistensi

Strategi tidak boleh saling bertentangan antara sasaran dan kebijakan. Jadi untuk mengevaluasi konsistensi dari strategi, kita harus memastikan Apakah operasi internal bisnis konsisten dengan sasaran bisnis dan ekonomi pasar?

2. Kesesuaian

Strategi harus menyesuaikan dan mengadaptasikan bisnis terhadap lingkungannya.

- Berapa pelanggan yang ada?
- Adakah kendala penyesuaian bisnis?
- Apa kekuatan ekonomi pokok yang bekerja di pasar kita?
- Apa pemicu kesediaan konsumen untuk membayar?
- Apa pemicu biaya?
- Apa perbedaan segmen pelanggan yang kita layani dan apa pemicu manfaat dan biaya dalam tiap segmen?

3. Keunggulan

menilai apakah suatu strategi bisnis mengarah ke suatu keunggulan kompetitif.

4. Kelayakan

Mengevaluasi kelayakan :

- Apakah bisnis mempunyai akses ke sumber daya finansial yang dibutuhkan.
- Apakah bisnis mempunyai kemampuan menyelesaikan masalah untuk menjalankan strategi.?

