



PRAKTIK PEMASARAN LANJUTAN

Laporan Progress Cherrys_id

A dark blue arrow points to the right at the top left. Below it, several thin, curved lines in shades of blue and grey sweep across the left side of the slide.

Proses produksi

Kami memulai usaha ini dengan sistem dropship, sehingga barang yang kami tawarkan merupakan barang yang sudah ready stock, jadi tidak diperlukan lagi proses pembuatan produk. Kami mengambil barang yang sudah jadi di pusat toko yang ada di Yogyakarta.



PEMASARAN

Proses pemasaran yang kami lakukan adalah dengan cara menawarkan langsung kepada teman-teman di sekitar UNY Kampus Wates, sedangkan untuk menjangkau wilayah luar kota, kami menggunakan aplikasi media sosial Instagram, Facebook, dan Whatsapp dengan mengunggah foto-foto dari produk kami kemudian menawarkannya kepada para pengguna media social tersebut. Kami berusaha sebaik mungkin dalam menjelaskan detail produk dan menawarkan kepada masyarakat agar tertarik untuk membeli produk kami. Karena harga produk kami sangat terjangkau, kebanyakan pembeli adalah dari kalangan mahasiswa baik di dalam kota maupun diluar kota. Karena kami sudah dimudahkan dengan penggunaan media social ,proses pemasaran produk kami berjalan lancar.



PENJUALAN


Kegiatan penjualan ini merupakan kegiatan inti dari proses transaksi, oleh karena itu kegiatan penjualan terdiri dari serangkaian kegiatan seperti menentukan dan menemukan pembeli guna menjual produk, proses menawarkan dan diakhiri dengan proses pembayaran. Untuk produk dari cherrys_id , kami tawarkan kepada mahasiswa dan masyarakat umum. Kami menawarkan secara langsung di sekitar kampus, melayani sistem antar barang atau COD, untuk pengiriman barang kepada pembeli yang berada diluar kota, kami menggunakan jasa paket pengiriman. Kami memaparkan kelebihan dari produk kami dan juga harganya yang sangat terjangkau jika dibandingkan dengan produk pakaian lainnya, sehingga menarik minat calon pembeli.



ANALISIS SWOT

1. Kekuatan (*strengths*)

cherrys_id memiliki kecepatan dalam merespon customer, karena masing masing admin selalu siap dan cepat dalam membalas ataupun melayani konsumen. Untuk harga yang kami tawarkan pun dapat bersaing dengan online shop lain. Cara order pada cherrys_id kami cukup mudah, karena pada setiap postingan barang yang akan kita pasarkan selalu kami sertakan format order yang memudahkan konsumen. Kami juga membuka beberapa akun untuk merespon atau melayani konsumen, tidak hanya pada satu sosial media saja, kami hampir mencakup seluruh sosial media.



2. Kelemahan (*weaknesses*)

Konsumen harus sedikit menunggu barang pesanan mereka. Karena rata-rata sistem kami adalah pre order. Ada beberapa barang yang kami jual ready stock, tetapi jika mengirim keluar daerah akan memerlukan waktu, dan juga tergantung dengan rekanan kami dalam pengiriman barang. Secara keseluruhan kelemahan kami ada pada waktu pengiriman. Biaya kirim juga terkadang menimbulkan kesulitan.



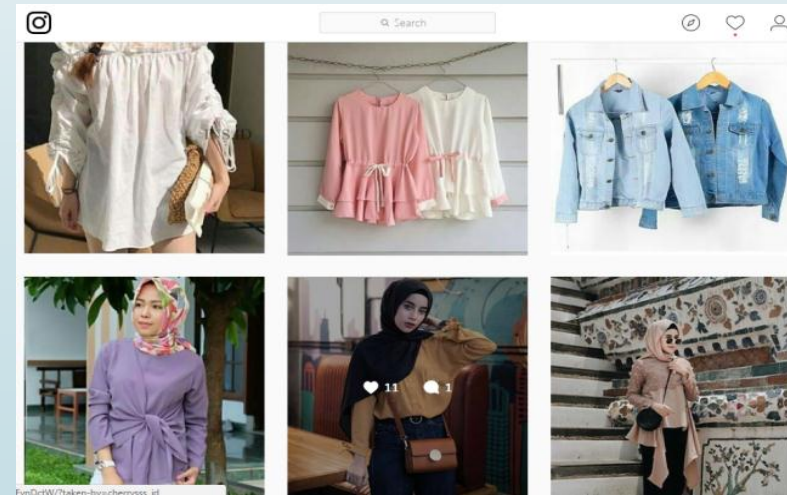
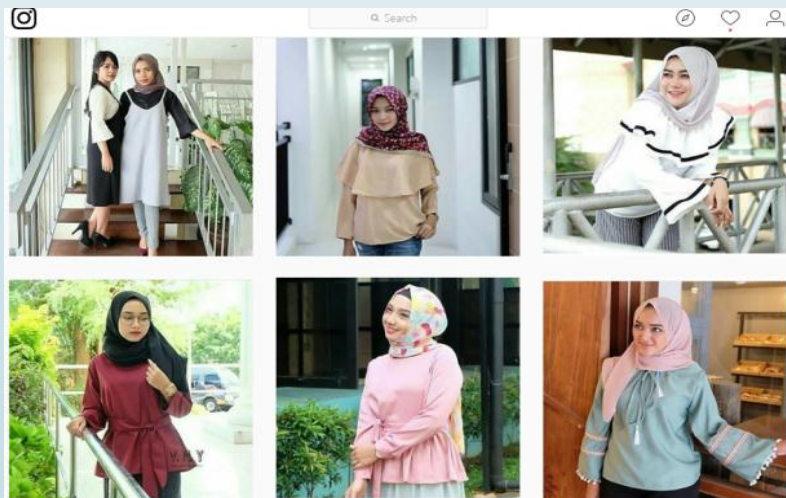
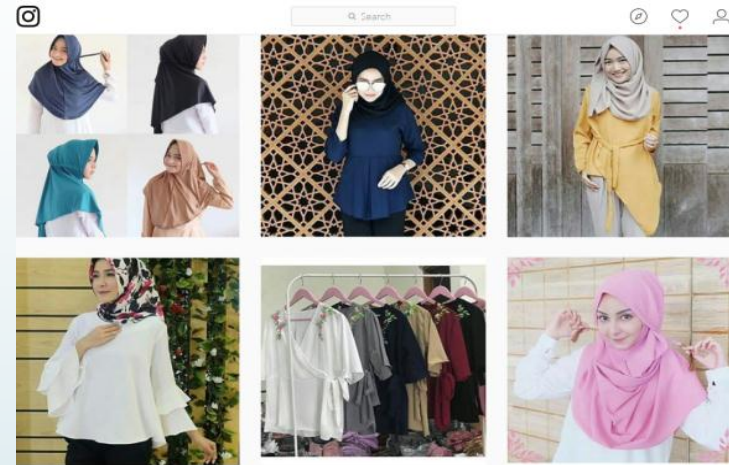
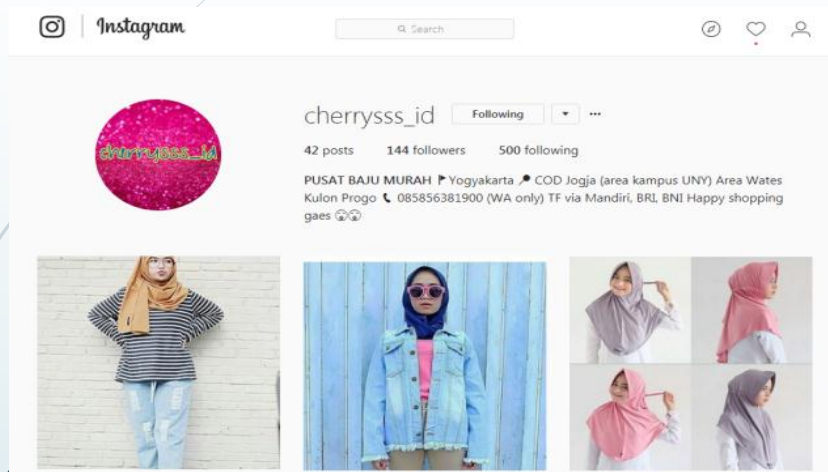
3. Peluang (*Opportunities*)

Bisnis ini memberikan keuntungan yang cukup besar. Selain memberikan keuntungan yang lumayan, prospek atau peluangnya cukup besar untuk dikembangkan. Permintaan pun juga lebih besar di jaman modern seperti ini.

4. Ancaman (*threath*)

Banyak jenis usaha yang sama sebagai pesaing. Menimbulkan persaingan dalam pemasaran yang semakin ketat. Dan dalam era global seperti sekarang ini persaingan tidak hanya ada pada lingkup dalam negeri tapi seluruh dunia adalah pesaing kita.

Gambar Produk-produk Cherrys_id



Laporan keuangan

Modal awal Cherrys_id adalah Rp 200.000
Modal yang dikeluarkan

Bahan-bahan	Jumlah
Plastik	Rp. 9000
Selotip	Rp. 4000
Jumlah	Rp. 13.000
Sisa Modal	Rp. 187.000

Daftar produk, harga asli, harga jual, dan jumlah barang terjual Cherrys_id

Nama produk	Harga asli pabrik	Harga jual Cherrys_id	Jumlah terjual	Jumlah harga barang terjual	Keuntungan per produk
Baju Louis	Rp 39.000	Rp 50.000	5 pcs	Rp 250.000	Rp 11.000*5
Jilbab Jokowi	Rp 13.500	Rp 20.000	10 pcs	Rp 200.000	Rp 6.500*10
Parka	Rp 59.000	Rp 70.000	3 pcs	Rp 210.000	Rp 11.000*3
Daily Blouse	Rp 42.000	Rp 55.000	7 pcs	Rp 385.000	Rp 13.000*7
Jilbab Bergo	Rp 19.000	Rp 25.000	8 pcs	Rp 200.000	Rp 6.000*8
Total :	Rp.		32 pcs	Rp 1.245.000	Rp. 292.000



Rincian :

- ▶ Modal awal kami adalah Rp. 200.000. untuk pembelian plastik dan selotip kami menggunakan uang modal sebesar Rp 9.000 + Rp 4.000 = Rp 13.000. sehingga sisa modal kami ialah Rp 187.000
- ▶ Dikarenakan sistem penjualan kami adalah dropship/reseller , maka saat kami menerima pesanan barang tidak mengurangi modal dikarenakan para pelanggan sudah membayar biaya pembelian terlebih dahulu, dan selanjutnya kami mengambil stock di pusat.
- ▶ Berdasarkan jumlah total penjualan , kami telah menjual produk senilai Rp 1.245.000 .dengan melihat harga asli dari pabrik, kami mendapatkan keuntungan sekitar Rp. 292.000
- ▶ Pada saat ini aset total aset cherrys_id yaitu Rp 187.000 + Rp 292.000 = Rp 479.000



KESIMPULAN

Dari praktik ini, kami menyimpulkan bahwa mahasiswa diajarkan untuk melakukan praktik lapangan setelah mendapatkan teori selama pembelajaran 3 semester. Dalam proses pembelajaran seperti ini, kami dapat memahami sifat-sifat konsumen. Melalui pengalaman ini bisa menjadi dasar ketika nanti kami akan membuka suatu usaha dengan baik dan benar. karena dalam dunia bisnis modal bukanlah segalanya tetapi *skill* juga sangat berperan penting.



SARAN

Harapan kami dalam perkuliahan praktik pemasaran selanjutnya, dapat dilaksanakan dan lebih ditingkatkan lagi. Karena kegiatan ini sangatlah bermanfaat agar mahasiswa memiliki bekal pengalaman ketika ingin terjun langsung ke dalam dunia bisnis.



TERIMAKASIH

