

LAPORAN

KEWIRAUSAHAAN (TIFNJK140702)

SEMESTER IV



STRATEGI PEMASARAN PRODUK POHONG KEJU

NAMA KELOMPOK:

- 1. NABILA TRI HARIYANI (E41230480)**
- 2. PUTRI ARADEA (E41230096)**
- 3. YOGA PRATAMA (E41230467)**
- 4. MOH. VENO RENANDA (E41230486)**
- 5. BAYU FIRMANSYAH (E41230143)**

PROGRAM STUDI TEKNIK INFORMATIKA KAMPUS 3 NGANJUK

JURUSAN TEKNOLOGI INFORMASI

POLITEKNIK NEGERI JEMBER

TAHUN 2025

Strategi pemasaran yang mengintegrasikan media promosi dengan tiga elemen utama: daftar menu produk/jasa, promo/diskon, dan fitur scan Google Map lokasi. Strategi ini didasarkan pada analisis usaha Pohong Keju Meduk yang telah dilakukan:

1. Daftar Menu Produk

Produk Utama: Pohong Keju Meduk

- Deskripsi
Camilan singkong keju khas dengan rasa gurih dan renyah. Produk ini dibuat dengan bahan-bahan berkualitas dan dikemas secara higienis agar tetap renyah meskipun dalam keadaan frozen. Fokus pemasaran awal adalah membangun brand awareness dan kualitas produk.
- Kemasan & Harga
Porsi 600g: Rp15.000
- Keunggulan
 - Rasa autentik yang menonjolkan kelezatan Pohong Keju asli.
 - Kemasan praktis untuk pengiriman lokal maupun pengiriman ke luar kota.
 - Konsistensi kualitas yang terjaga dari proses produksi hingga tangan pelanggan.
 -

2. Promo/Diskon

Untuk mendorong penjualan dan menarik perhatian pelanggan baru, beberapa strategi promo yang dapat dilakukan antara lain:

- Promo Pembukaan:
Diskon 10% untuk pembelian pertama melalui WhatsApp atau media sosial.
- Flash Sale Harian:
Potongan harga 10% pada jam-jam tertentu (misalnya, setiap Jumat jam 15.00 – 18.00 WIB) untuk menciptakan urgensi pembelian.
- Voucher Cashback:
Voucher senilai Rp5.000 untuk pembelian selanjutnya bagi pelanggan yang memberikan testimoni dan membagikan pengalaman mereka di media sosial.

3. Scan Google Map Lokasi

Agar pelanggan yang ingin mengambil produk langsung atau mencari lokasi outlet dapat dengan mudah menemukan alamat usaha, integrasikan fitur QR code pada media promosi:

- **QR Code Lokasi:**

Buat QR code yang mengarahkan ke Google Maps dengan alamat resmi Pohong Keju Meduk. Letakkan QR code di bagian bawah poster, flyer, atau banner digital dengan label:

"Scan untuk Temukan Lokasi Kami"

- **Integrasi di Media Sosial & Offline:**

Sertakan QR code ini pada materi promosi di Instagram, Facebook, dan WhatsApp, serta pada flyer dan spanduk yang dipasang di area strategis (misalnya di pusat perbelanjaan atau dekat kampus).

- **Manfaat:**

Dengan fitur ini, pelanggan yang melihat promo secara offline maupun online dapat langsung mengetahui lokasi usaha dan mendapatkan rute perjalanan dengan mudah.

Implementasi Terintegrasi

Online Marketing:

- Mengikuti Jadwal Action Plan kami akan membuat akun Instagram/TikTok untuk media promosi video atau carousel post yang menampilkan daftar produk lengkap dengan detail harga, promo menarik, dan QR code untuk lokasi.
- WhatsApp Business: Kirimkan broadcast promo kepada pelanggan dengan gambar daftar produk dan informasi promo, sertai QR code untuk memudahkan pencarian lokasi.

Offline Marketing:

- Cetak flyer dan spanduk yang memuat daftar produk, promo/diskon, dan QR code Google Maps.
- Tempel di tempat strategis sesuai segmentasi pasar (misalnya area perkantoran, kampus, dan pusat perbelanjaan).