

DRAFT PT BERKAH BAJOE UNTUK STRATEGI PEMASARAN

1. TUJUAN PROYEK

- Memperluas pasar nasional dengan menjangkau distributor, reseller, dan brand fashion muslim.
- Mengoptimalkan pemasaran digital untuk meningkatkan penjualan dan kesadaran merek.
- Membangun jaringan kemitraan yang kuat dengan komunitas muslim dan toko busana muslim.

2. TARGET PASAR

- Demografis: Pria, wanita, keluarga muslim, komunitas keagamaan.
- Usia: 25-50 tahun (pemilik bisnis, distributor, reseller).
- Geografis: Fokus utama di Jabodetabek, Surabaya, Bandung, Medan, Makassar, dan kota besar lainnya.
- Psikografis: Pelaku bisnis fashion muslim yang mencari konveksi berkualitas dengan produksi besar, reseller yang membutuhkan harga kompetitif, serta komunitas yang mencari produksi massal untuk acara atau seragam.

3. STRATEGI PEMASARAN

a) Pemasaran Digital & E-commerce

- Optimasi media sosial (Instagram, TikTok, Facebook, dan WhatsApp Business).
- Pembuatan website e-commerce yang informatif dan responsif.
- Pemanfaatan iklan berbayar di media sosial dan Google Ads.

b) Distribusi dan Kemitraan

- Menjalinkan kerja sama dengan reseller, toko busana muslim, dan brand fashion muslim.
- Menyediakan sistem dropship untuk reseller dengan kemudahan pemesanan.
- Kolaborasi dengan komunitas muslim untuk pengadaan pakaian massal.

c) Branding & Diferensiasi Produk

- Menonjolkan kualitas produksi, harga kompetitif, dan ketepatan waktu.
- Membangun citra sebagai konveksi busana muslim berkualitas tinggi dengan teknologi terkini.

4. TEMPO PELAKSANAAN

Tahap	Periode	Kegiatan Utama
Riset & Perencanaan		Survei pasar, analisis pesaing, penyusunan strategi pemasaran
Implementasi Digital		Pembuatan website, optimasi media sosial, kampanye iklan digital
Ekspansi Kemitraan		Rekrutmen reseller, kolaborasi dengan distributor dan komunitas
Evaluasi & Optimalisasi		Analisis hasil pemasaran, penyesuaian strategi

5. BUDGETING

a) Pembuatan Website & Pemeliharaan (Rp 10.000.000)

- PT Berkah Bajoe membutuhkan website profesional untuk menampilkan katalog produk, informasi bisnis, serta meningkatkan kredibilitas di pasar.
- Website ini juga akan dioptimalkan untuk SEO agar lebih mudah ditemukan oleh calon pelanggan.

Rincian Estimasi Biaya Pembuatan & Pemeliharaan Website:

Komponen	Estimasi Biaya
Pembuatan website (domain, hosting, desain, dan pengembangan)	Rp 7.000.000
Pemeliharaan dan optimasi SEO	Rp 3.000.000
Total	Rp 10.000.000

b) Iklan Digital (Rp 15.000.000)

- Iklan digital digunakan untuk meningkatkan brand awareness dan meningkatkan penjualan.
- Platform yang digunakan meliputi Instagram Ads, Facebook Ads, TikTok Ads, dan Google Ads.

Rincian Estimasi Biaya Iklan Digital:

Platform	Estimasi Biaya/Bulan	Estimasi Biaya/6 Bulan	Tujuan
Instagram & Facebook Ads	Rp 3.000.000	Rp 9.000.000	Menargetkan konsumen muslim fashion di media sosial.
Google Ads (PPC & SEO Boosting)	Rp 2.500.000	Rp 6.000.000	Muncul di pencarian terkait "busana muslim berkualitas".
TikTok Ads	Rp 1.000.000	Rp 3.000.000	Menjangkau pasar muda dengan format video pendek.
Total	Rp 6.500.000	Rp 15.000.000	

c) Konten Pemasaran (Rp 8.000.000)

- Konten pemasaran digunakan untuk membuat foto produk yang profesional agar lebih menarik perhatian pelanggan di media sosial dan website.

Rincian Estimasi Biaya Konten Pemasaran:

Kegiatan	Estimasi Biaya
Sesi foto produk profesional	Rp 5.000.000
Editing dan retouching	Rp 2.000.000
Video promosi singkat untuk sosial media	Rp 1.000.000
Total	Rp 8.000.000

d) Pengembangan Jaringan Reseller (Rp 30.000.000)

- PT Berkah Bajoe akan membangun jaringan reseller untuk memperluas jangkauan penjualan.
- Dana dialokasikan untuk kolaborasi dan komisi reseller agar lebih banyak mitra yang tertarik bergabung.

Rincian Estimasi Biaya Konten Pemasaran:

Kegiatan	Estimasi Biaya
Insentif & komisi reseller	Rp 20.000.000
Program pelatihan reseller	Rp 5.000.000
Kolaborasi dengan influencer & komunitas	Rp 5.000.000
Total	Rp 30.000.000

Sehingga Total Keseluruhan Anggaran : Rp 63.000.000

6. INDIKATOR KEBERHASILAN

- 6 bulan pertama: Fokus menambah minimal 20 reseller/toko busana muslim sebagai mitra tetap.
- 3 bulan pertama: Engagement media sosial naik 30%.
- 1 tahun: Minimal 50% dari kapasitas produksi selalu terisi dengan pesanan tetap.

PR UNTUK MARKETING OFFICIER

1. Pemetaan Potensial Distributor dan Reseller

- Identifikasi distributor dan reseller potensial di kota-kota besar dengan permintaan tinggi terhadap busana muslim.
- Buat kategori berdasarkan skala bisnis: **besar, menengah, kecil**, serta potensi kolaborasi.
- Buat database distributor dan reseller yang mencakup lokasi, jenis produk yang dijual, dan strategi pendekatan yang paling sesuai.

2. Analisis dan Strategi Pesaing di Pasar Busana Muslim

- Riset **minimal tiga kompetitor utama** di industri konveksi busana muslim.
- Analisis harga, strategi pemasaran, serta keunggulan dan kelemahan layanan mereka.
- Berikan rekomendasi strategi diferensiasi untuk PT Berkah Bajoe agar memiliki keunggulan kompetitif.

3. Evaluasi Efektivitas Iklan Digital dan Konten Pemasaran

- Lakukan analisis performa iklan digital di **Instagram Ads, Facebook Ads, Google Ads, dan TikTok Ads** selama satu bulan terakhir.
- Tentukan **metrik keberhasilan**, seperti engagement rate, conversion rate, dan ROI (Return on Investment).
- Berikan saran untuk optimasi anggaran iklan dan strategi perbaikan konten pemasaran agar lebih efektif.

4. Pengembangan Proposal Kerja Sama untuk Distributor & Reseller

- Susun paket kerja sama yang mencakup **harga khusus, sistem pembayaran, MOQ (Minimum Order Quantity), dan dukungan pemasaran** untuk distributor dan reseller.
- Simulasikan **keuntungan finansial** bagi distributor jika mereka menjual produk PT Berkah Bajoe.
- Rancang strategi negosiasi agar calon distributor tertarik untuk bermitra.

5. Optimasi Strategi Branding dan SEO Website

- Lakukan analisis kata kunci yang relevan dengan produk PT Berkah Bajoe untuk meningkatkan pencarian organik di Google.
- Berikan rekomendasi perbaikan **struktur website, konten blog, dan deskripsi produk** berbasis SEO.
- Usulkan strategi konten berbasis **customer education** untuk meningkatkan kredibilitas brand di media digital.

