

Merancang Rencana Penjualan



Tujuan

Peserta mampu membuat rencana penjualan online dengan menggunakan minimal 3 aspek perencanaan yang sudah dipelajari dalam pelatihan tentang perencanaan penjualan.



Tugas

Bacalah studi kasus di bawah ini!

Anda adalah seorang pengusaha yang sedang berencana untuk membuka suatu usaha di rumah Anda. Berdasarkan berbagai pertimbangan, seperti biaya dan lokasi, Anda akhirnya mempertimbangkan dua opsi usaha, yaitu usaha catering sehat *online* atau usaha *home made bakery online*.

Berdasarkan studi kasus di atas, Anda akan ditugaskan untuk membuat rancangan penjualan online sederhana dengan mengikuti ketentuan di **nomor 1 hingga nomor 6**.

1. Identifikasi **profil usaha** anda, meliputi:
 - Tetapkan tujuan usaha Anda
 - Tetapkan visi dan misi usaha Anda
2. Lakukan **analisis pasar dan calon pelanggan**, meliputi:
 - Identifikasi tren yang sedang marak di lingkungan usaha Anda.
 - Identifikasi segmentasi pasar dengan pendekatan demografi (usia, jenis kelamin, pendidikan, atau pekerjaan).
 - Jelaskan siapa yang akan menjadi target pasar Anda.
3. Identifikasi **produk atau layanan**
 - Buatlah deskripsi lengkap mengenai produk atau layanan yang ingin Anda tawarkan.
 - Tentukan keunggulan dan kelemahan produk atau layanan Anda dibandingkan dengan produk atau layanan yang serupa.
 - Tentukan *Unique Selling Point* dari produk atau layanan Anda yang tidak ada di usaha atau layanan lain.

4. Identifikasi **strategi pemasaran** yang akan diterapkan pada usaha Anda, meliputi:
 - Rencana promosi langsung. Identifikasi media yang akan digunakan dalam promosi pemasaran langsung dan jelaskan kelebihan dan kekurangannya.
 - Rencana promosi digital. Identifikasi media sosial cocok untuk mempromosikan usaha Anda dan jelaskan kelebihan dan kekurangan media sosial tersebut untuk usaha Anda.
 - Pilih rencana strategi pemasaran online untuk membangun kesadaran merk dari usaha atau layanan Anda (seperti penggunaan voucher, SEO, bermitra dengan influencer, Google Ads, Facebook Ads, dan sebagainya).
5. Identifikasi **rencana operasional usaha** Anda, meliputi:
 - Rencana pengelolaan *platform* pemasaran digital
 - Identifikasi sistem yang akan digunakan dalam memproses dan pengiriman pesanan hingga ke tangan *customer*.
 - Identifikasi saluran komunikasi apa saja yang akan digunakan untuk memaksimalkan layanan pelanggan.
6. Identifikasi **keuangan usaha** Anda, meliputi:
 - Tentukan sumber modal dan modal yang dibutuhkan
 - Tentukan harga untuk usaha atau layanan Anda
7. Buatlah **rancangan estimasi biaya kasar** dalam pengembangan usaha Anda. Mulai dari biaya pengembangan produk, biaya operasional, hingga biaya promosi.
8. Tuliskan jawaban Anda, pada Lembar Kerja di **Halaman 5 hingga Halaman 7**.




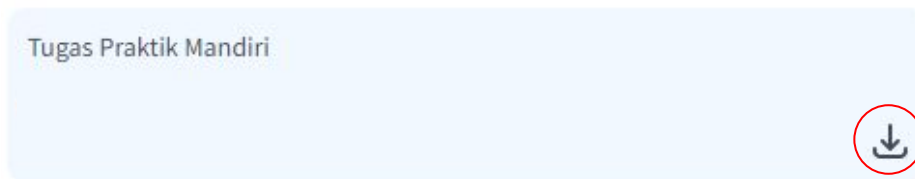
Cara Mengerjakan Tugas

Tugas Praktik Mandiri dapat diakses melalui aplikasi atau *Learning Management System* (LMS). Pengerjaannya dilakukan setelah menyelesaikan kuis. Sebelum itu, pastikan *file* Tugas Praktik Mandiri sudah diunduh dengan cara berikut.

1. Pilih bagian “Tugas Praktik Mandiri” pada aplikasi atau LMS.



2. Pada bagian Tugas Praktik Mandiri, klik tombol “Kerjakan Tugas”.
3. Bacalah informasi yang ditampilkan dengan teliti. Selanjutnya, unduh *file* Tugas Praktik Mandiri dengan mengklik tombol .



4. Bukalah *file* Tugas Praktik Mandiri yang sudah diunduh.
5. Pahami instruksi tugas dengan teliti, lalu kerjakan tugas secara mandiri.

Selanjutnya, ikuti petunjuk pengerjaan Tugas Praktik Mandiri di bawah ini!

1. Pengerjaan tugas dapat dimulai dengan menyalin *template* lembar kerja dari *file* yang sudah diunduh. Lalu, kerjakan tugas di lembar kerja tersebut.
2. Setelah tugas selesai dikerjakan, simpan *file* hasil tugas dalam format PDF berukuran maksimal 10 MB.
3. Jika pengerjaan tugas menggunakan kertas, maka hasil tugas difoto atau di-*scan* untuk selanjutnya dijadikan *file* dengan format PDF atau JPG berukuran maksimal 10 MB.
4. Nama *file* ditulis dengan format seperti berikut.

TPM 1 Merancang Rencana Penjualan - [Nama Lengkap Peserta]

5. Durasi pengerjaan tugas adalah 150 menit. Selamat mengerjakan!



Cara Mengumpulkan Tugas

Tugas Praktik Mandiri dikumpulkan melalui aplikasi atau *Learning Management System* (LMS). Yuk, ikuti langkah-langkah pengumpulan Tugas Praktik Mandiri berikut!

1. Siapkan *file* hasil Tugas Praktik Mandiri yang akan dikumpulkan.
2. Masuklah ke bagian Tugas Praktik Mandiri, lalu temukan tombol “Pilih File Tugas”.

Pilih File Tugas

3. Klik tombol tersebut, lalu cari dan pilih *file* hasil Tugas Praktik Mandiri untuk diunggah.
4. Setelah *file* diunggah, klik tombol “UPLOAD FILE”.

UPLOAD FILE

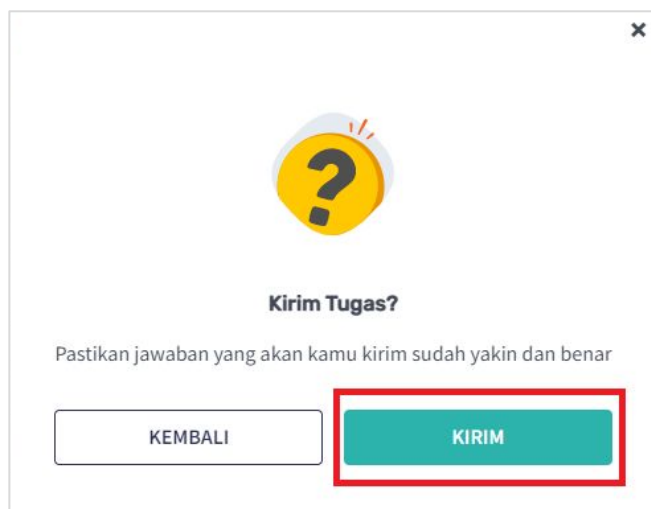
5. Jika ingin mengganti *file* yang sudah diunggah, tekan tombol berikut. Lalu, unggah ulang *file* yang diinginkan.



6. Setelah “Tugas Berhasil Diupload”, klik tombol “KIRIM”.

KIRIM

7. Pada *pop up* yang muncul, klik tombol “KIRIM”.



8. Selamat, Tugas Praktik Mandiri sudah berhasil dikumpulkan!

Nama Lengkap :

Nomor Kartu Prakerja :

Tabel Rancangan Penjualan

Konsep	Aspek	Jawaban
Profil usaha	Apa tujuan usaha/ layanan Anda?	
	Apa visi dan misi usaha/layanan Anda?	
Analisis pasar dan calon pelanggan	Identifikasi tren yang sedang marak terkait usaha/layanan Anda	
	Identifikasi segmentasi pasar dengan pendekatan demografi	
	Siapa yang menjadi target pasar Anda?	
Produk atau layanan	Deskripsi lengkap produk/layanan	
	Keunggulan dan kelemahan produk/ layanan	
	<i>Unique selling point</i> dari produk/layanan	

Nama Lengkap :

Nomor Kartu Prakerja :

Konsep	Aspek	Jawaban
Strategi pemasaran	Media apa yang akan digunakan dalam pemasaran langsung? Sebutkan kelebihan dan kekurangannya.	
	Media sosial atau <i>platform</i> apa yang akan digunakan dalam pemasaran digital? Sebutkan kelebihan dan kekurangannya.	
	Strategi apa yang akan digunakan untuk pemasaran <i>online</i> dalam meningkatkan kesadaran produk/layanan?	
Rencana operasional	Jelaskan rencana pengelolaan <i>platform</i> /media sosialnya	
	Jelaskan sistem pemrosesan dan pengiriman produk/layanan Anda	
	Saluran komunikasi apa saja yang akan digunakan untuk layanan pelanggan?	

Nama Lengkap :

Nomor Kartu Prakerja :

Konsep	Aspek	Jawaban
Rencana keuangan	Sumber modal usaha Anda	
	Modal yang dibutuhkan	
	Harga produk atau layanan Anda	

Tabel Estimasi Biaya

Daftar biaya	Rincian	Estimasi Biaya
Biaya pengembangan produk	[Tuliskan sumber daya/alat yang dibutuhkan dalam kegiatan promosi]	[Tuliskan estimasi biaya dari sumber daya maupun alat tersebut]
Biaya operasional	[Tuliskan sumber daya/alat yang dibutuhkan dalam kegiatan operasional]	[Tuliskan estimasi biaya dari sumber daya maupun alat tersebut]
Biaya promosi	[Tuliskan sumber daya/alat yang dibutuhkan dalam kegiatan promosi]	[Tuliskan estimasi biaya dari sumber daya maupun alat tersebut]
Biaya lainnya	[Tuliskan sumber daya/alat atau alat tambahan yang dibutuhkan]	[Tuliskan estimasi biaya dari sumber daya maupun alat tersebut]