# **(Kripsay) Rencana Pemasaran**

## - Idheana Nurul Fadillah (2015142003)

## - Rizki Hassantha (2015142005)

- M. Rifaldi (2015142011)

- Rian Maulana (2015142018)

- M. Fihri Aziz (2015142026)

# **KRIPIK SAYUR (Kripsay)**

**Bisnis keripik sayur (kripsay)** merupakan produk homemade dengan bahan baku sayuran yang kaya akan gizi dan vitamin yang baik untuk tubuh. Beberapa mahasiswa maupun pelajar yang tidak menyukai sayuran akan merasakan bahwa sayuran yang selama ini tidak disukainya ternyata memiliki rasa yang enak. Cemilan keripik sayuran sangat cocok untuk acara kumpul keluarga, teman mengerjakan tugas, nonton maupun dijadikan teman makan.

### Kondisi Pasar

* **Market share (Pangsa Pasar)**

Orang- orang yang menyukai cemilan kripik dan juga sayuran. Bisa dikonsumsi oleh semua usia terutama pelajar, mahasiswa, dan pekerja

* **Leadership (Kepemimpinan)**

Pemain tunggal

* **Players (Pemain di pasar)**

Tidak banyak untuk keripik berbahan sayur

* **Competition (Persaingan)**

Persaingan sempurna. Penjual keripik bayam, penjual jamur crispy, dan penjual keripik-keripik lainnya

* **Costs (Biaya)**

Sekitar Rp 79.000 per produksi

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Produk | Satuan | Harga |
| Wortel | ½ KG | 7.000 |
| Bayam | 3 Ikat | 3.000 |
| Jamur | ½ KG | 10.000 |
| Tepung Terigu | 1 KG | 10.000 |
| Minyak Sayur | 1 Liter | 14.000 |
| Bumbu Rasa | 6 Bungkus (3 rasa) | 20.000 |
| Plastik Bungkus | 1 Bungkus | 8.000 |
| Telor | ¼ KG | 7.000 |
|  | **Total** | **Rp. 79.000** |

* **Pricing (Harga).**

Rp 3.500 s/d Rp 5.000 per bungkus.

**Peta Persaingan**

**Jamur Crispy**

* Competitors’ strengths : enak rasanya, kemasan baik
* Competitors’ weaknesses : isi keripik sedikit, harga mahal, sulit ditemukan

**Penjual keripik keliling (keripik singkong,keripik pisang)**

* Competitors’ strengths : harga murah, mudah dijangkau, dan isi banyak
* Competitors’ weaknesses : kemasan kurang baik, tidak higenis, rasanya kurang, penampilannya kurang menarik

**Maicih**

* Competitors’ strengths : rasa enak, dan isi banyak

Competitors’ weaknesses : harga mahal,sulit didapatkan

#### Launch Plan

#### Menginfokan dengan promo pembelian di sosial media official account kripsay dan paid promote dengan akun masing-masing.

**Public Relations Strategy**

Memfollow calon customer yaitu teman-teman kami, dosen dan mahasiswa lainnya.

### Advertising Strategy and Execution

* Overview of strategy.
  + 2 hari sebelum launching, serempak lewat akun sosial media masing-masing dan official account menginfokan promosi.
  + Selama 2 hari itu setiap 5 jam sekali muncul postingannya, tiap posting berbeda-beda isi kontennya.
  + Memberikan promo gratis 5 pcs kripsay bagi yang merepost dengan like terbanyak dan nge-tag 5 orang temannya.
  + Potongan harga dengan minimal pembelian.

#### Direct Marketing

#### Membuka lapak di stadion bima atau CFD pada hari minggu.

### Packaging and Fulfillment

### Menggunakan plastik sekali pakai yang di rekatkan menggunakan alat agar kualitas keripik terjaga.

**Harga Pokok Produk/Penjualan**

Harga bahan pokok dan tenaga untuk membuatnya sekitar 200.000 – 250.000 sekali produksi.

### Pricing and Policies

#### Pricing

Penetapan harga untuk produk kita mengikuti harga pasaran serta harga yang relatif terjangkau

#### Policies

Dalam persyaratan nya produk kami belum berlebel BPOM karena masih termasuk produk baru

### Distribution Strategy

Kita menggunakan strategi distribusi seleksif, yaitu metode menyalurkan produk pada daerah pemasaran tertentu.