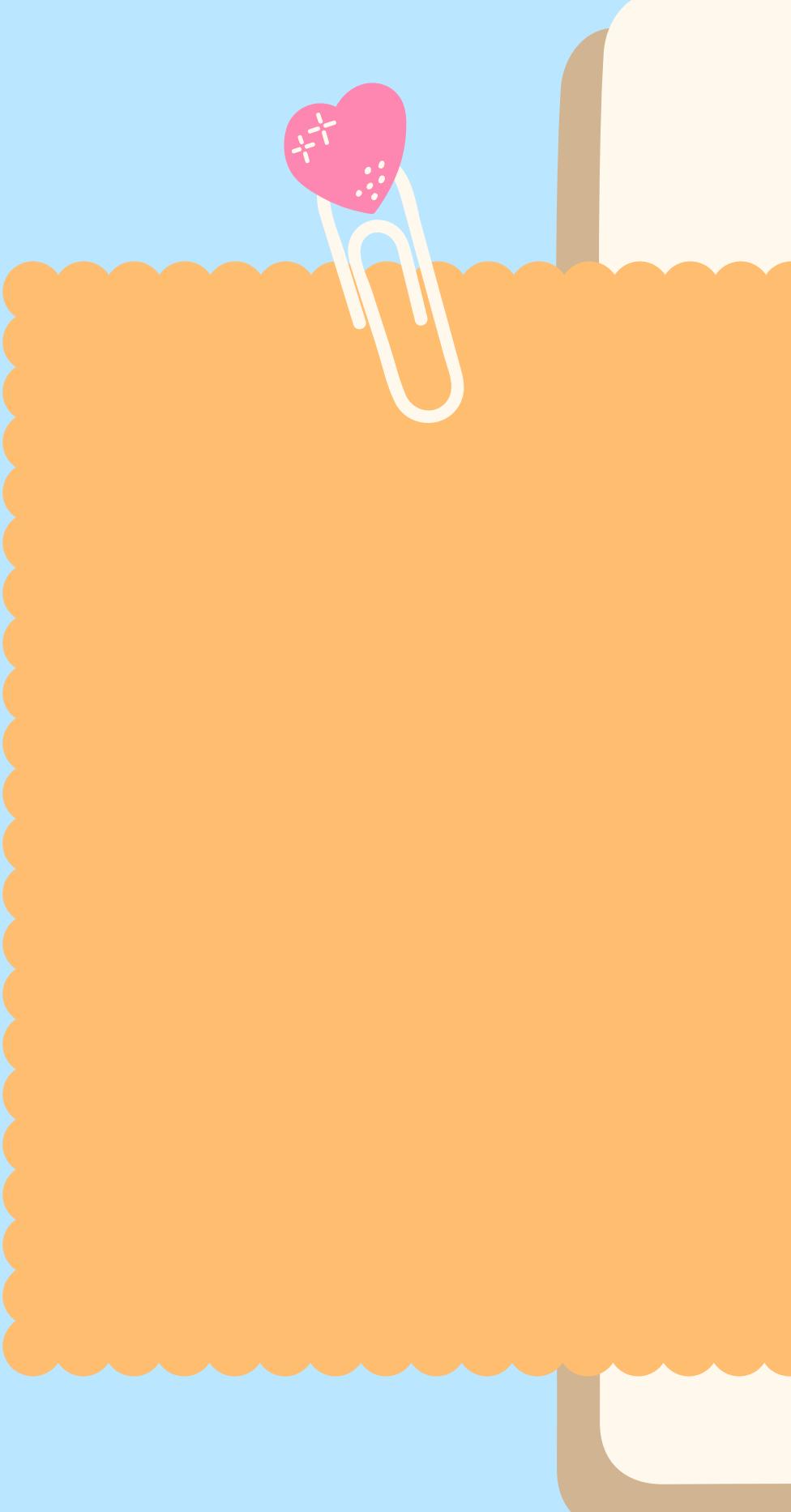




PROPOSAL KEWIRASAAN

HELLO



INTRODUCTION :

ANNISA NATHANIA	2153053040
DIAH WIDIANINGSIH	2113053171
LAE LA NUR VAZRIYAH	2113053186
WINDA ERISKA	2113053079

LLATAR BELAKANG

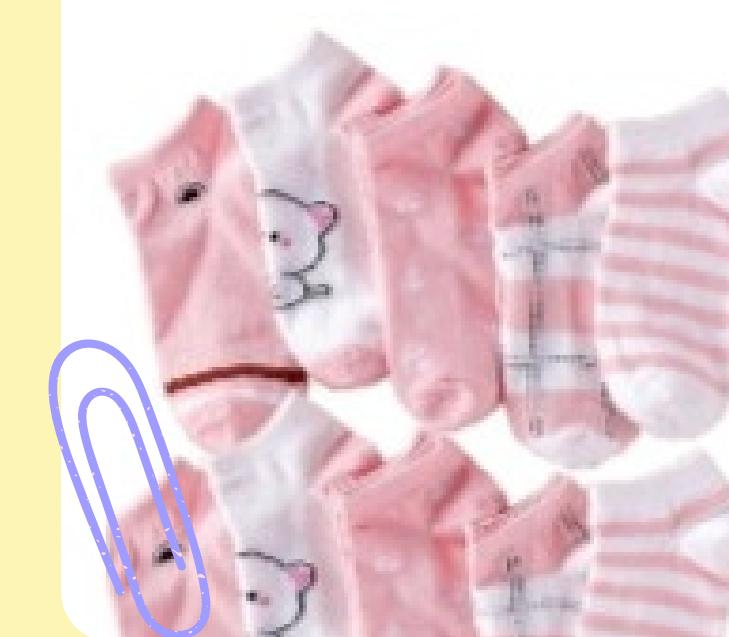
KAOS KAKI MERUPAKAN SALAH SATU BISNIS YANG BERGERAK PADA SEKTOR FASHION, SEGMENT PASAR YANG DITUJU DARI BISNIS KAOS KAKI INI ADALAH MASYARAKAT UMUM DENGAN SEGALA RENTANG USIA DARI MULAI ANAK-ANAK HINGGA ORANG DEWASA. BISNIS KAOS KAKI INI MERUPAKAN BISNIS YANG CUKUP BANYAK PEMINATNYA, KARENA SEMUA ORANG PASTI MENGGUNAKAN KAOS KAKI UNTUK DISETIAP AKTIVITASNYA KHUSUSNYA PADA SAAT BEKERJA, SEKOLAH, KULIAH, ATAU PUN BERPERGIAN. OLEH KARENA ITU, BISNIS INI MENJADI CUKUP POTENSIAL DIKARENAKAN TIDAK SEDIKIT KALANGAN MASYARAKAT YANG MENGGUNAKAN KAOS KAKI ALASAN KAMI MEMLUH MENJUAL PRODUK INI ADALAH KARENA USAHA INI TIDAK TERLALU MEMBERATKAN KAMI SEBAGAI MAHASISWI. USAHA INI KAMI MENGGUNAKAN SISTEM DROPSHIPPER. KEUNTUNGAN MENJUAL PRODUK INI ADALAH KAMI MENGELOUARKAN MODAL YANG TIDAK TERLALU BESAR SEHINGGA SANGAT TERJANGKAU BAGI KAMI DAN MEMPUNYAI KEUNTUNGAN YANG SANGAT MENJANJIKAN.

GAMBARAN USAHA

NAMA PRODUK : KAOS KAKI
JENIS PRODUK : FASHION

NAMA TOKO :

@URNEEDSTOBE_JENDEUK
(INSTAGRAM)



ASPEK PEMASARAN

1. Segmentasi pasar
2. Targeting
3. Segmentasi Positioning

STRATEGI PEMASARAN

* produck

Produk yang akan kami jual yaitu kaos kaki dengan berbagai motif

* Price

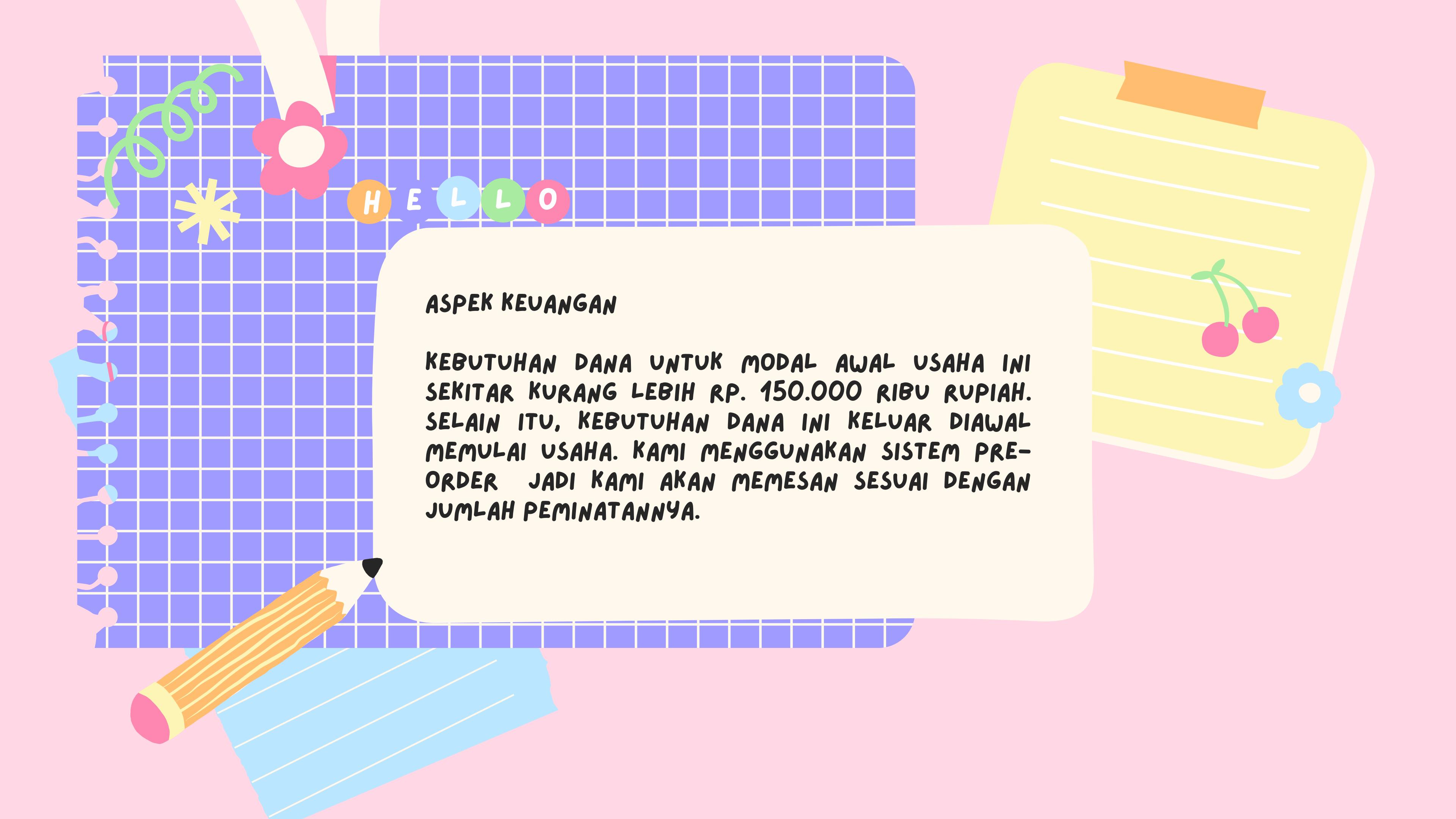
Harga yang kami tetapkan adalah Rp 6.000

* Place

Usaha kami urneedstobe_jendeuk dikembangkan melalui sistem digital menggunakan sistem Pre-Order

* Promotion

Usaha kami menggunakan promosi social media seperti Instagram, whatsapp dsb



HELLO

ASPEK KEUANGAN

KEBUTUHAN DANA UNTUK MODAL AWAL USAHAINI SEKITAR KURANG LEBIH RP. 150.000 RIBU RUPIAH. SELAIN ITU, KEBUTUHAN DANA INI KELUAR DIAWAL MEMULAI USAHA. KAMI MENGGUNAKAN SISTEM PRE-ORDER JADI KAMI AKAN MEMESAN SESUAI DENGAN JUMLAH PEMINATANNYA.

TERIMA KASIH

