

UAS E-COMMERCE

Nama: Ani William Hutapea

NPM: 2113025030

1. Judul E-commerce yang saya usulkan adalah "batas Thrift"

2. Alasan saya memilih judul E-commerce ini adalah

1. Modal awal yang terjangkau:

Usaha ini membutuhkan modal awal yang lebih rendah dibanding bisnis lainnya. Mahasiswa dengan anggaran terbatas bahkan dapat memulai usaha ini.

2. Sesuai dengan Gaya Hidup Mahasiswa:

Thrift store dapat memenuhi kebutuhan belanja dengan biaya terjangkau.

3. Pasar sasaran yang tepat

Mahasiswa menjadi pasar sasaran yang ideal karena mahasiswa sering mencari alternatif yang terjangkau dalam memenuhi kebutuhan pribadi.

Kemampuan Adaptasi teknologi media:

Thrift store dapat dengan cepat menyesuaikan diri dengan tren terkini karena produk yang dijual bersifat unik dan bervariasi.

3. Disini saya menginput gambar dari Instagram e-commerce buatan saya juga marketplace dan lifestyle.

1. Strategi saya disini ada dua, yaitu:

Targeting

Penentuan pasar merupakan proses pemilihan dan evaluasi segmentasi pasar untuk nantinya dipilih segmen mana yang akan menjadi sasaran. Dalam usaha yang saya kembangkan ini penentuan targetnya lebih terfokus ke mahasiswa yang memiliki kebutuhan namun minim budget, produk kami sangat cocok untuk para mahasiswa.

Positioning

Penempatan produk merupakan langkah-langkah dalam merancang suatu produk agar dapat memberi kesan khas yang dapat diingat oleh konsumen. Dalam bisnis ini saya akan membuat tempat yang unik sehingga dapat menarik konsumen hanya dengan tampilan saja, saya juga akan memberi harga terjangkau untuk para konsumen.

5. Saya sendiri saat ini tidak dapat menampilkan grafik usaha, namun saya dapat menampilkan grafik insight yang sebagai berikut:

Namun, lembaran produk saya ini bisa terbilang maju karena pada saya sendiri terjual lebih dengan keuntungan 75% dan modal.

