

**Ade Rahma Putri 2213031029**

**Tedy Ramanda Putra 2213031033**

Hasil Diskusi Kelompok 12

### **Merancang Toko Online di E-Commerce “Basreng Pedas Gurih, Cemilan Favorit Semua!”**

Berdasarkan rencana produk yang akan dijual di toko online pada tugas-tugas sebelumnya. Berikut penjelasan lebih detail mengenai rancangan produk yang akan dijual di toko online pada e-commerce:

1. Melakukan analisis pasar

Bertujuan agar kita mengetahui harga rata-rata, varian rasa yang paling diminati, jenis kemasan, dan ulasan negatif kompetitor lain memberi petunjuk apa yang perlu diperbaiki dalam produk yang akan kita jual.

2. Segmentasi dan positioning

Menentukan siapa yang akan menjadi target pasar terutama anak mudah yang memang menyukai cemilan-cemilan pedas seperti anak sekolah, mahasiswa, dan pekerja kantoran serta membuat posisi produk mudah untuk diingat customer seperti “Basreng pedas, gurih dan renyah”.

3. Merancang produk dan kemasan. Toko online sangat bergantung pada impresi visual. Basreng harus konsisten dalam rasa, ukuran potongan, dan tingkat kepedasan. Kemasan harus higienis, kuat, kedap udara, dan tidak merusak bentuk.

4. Membuka toko dan optimalkan performa awal. Pastikan informasi lengkap, variasi rapi, layanan chat responsif, dan pengiriman cepat. E-commerce yang kita pilih Adalah TiktokShop dan Shoope karena menurut kita aplikasi tersebut sangat banyak peminat dan juga hampir semua orang mempunyainya.

5. Melakukan promosi, ini salah satu hal yang paling penting agar produk mudah dikenali. Melakukan live di Tiktok maupun Shoppe pada jam ketika orang-orang

istirahat karena biasanya akan membuka hp dan scroll Tiktok, tidak hanya itu kita akan membuat diskon bundling, gratis ongkir, dan iklan berbayar bisa meningkatkan trafik, tetapi harus dievaluasi efektivitasnya. Jadi, agar semua terkontrol sehingga sesuai dengan tujuannya.

6. Mengelola operasional dan logistik. Proses produksi basreng, pengemasan, pencatatan stok, hingga alur pengiriman harus efisien. Perlu diingat juga untuk jenis-jenis pembayaran harus disiapkan.
7. Melakukan evaluasi dan pengembangan. Baca ulasan pelanggan sebagai data, bukan kritik pribadi. Jika banyak komplain basreng hancur saat sampai, perkuat kemasan. Jika rasa kurang konsisten, perbaiki standar produksi. Evaluasi berkala menjadikan bisnis adaptif.