
Sales Plan Ranyeker Store

Tujuan

Tujuan dibuatnya proposal ini adalah untuk memenuhi persyaratan pendaftaran "Shopee Campus Competition".



Proposal Penjualan

4 April 2016

Nama Perusahaan : Ranyeker Store

Alamat Perusahaan : Brontokusuman, MG 3 No.456, Yogyakarta

Dibuat untuk : "Shopee Campus Competition"

Dibuat Oleh : 1. Ahmad Thariq Syaqi
2. Hafizh Abdurrachman Ma'as
3. Nanda Brilianto

Nomor Telepon : (+62)81326102061

E-mail : ranyekerstore@gmail.com

Daftar Isi

| | |
|--------------------|---|
| 1. Summary..... | 1 |
| 2. Background..... | 2 |
| 3. Strategy..... | 2 |
| 4. Budget..... | 3 |



1. Summary

Dewasa ini fashion merupakan kebutuhan vital bagi seluruh kalangan, terkhusus kalangan remaja. Dengan teknologi dan zaman yang semakin berkembang pesat, manusia dituntut untuk bisa menyesuaikan diri dengan hal tersebut. Salah satu dampak dari perkembangan teknologi dan zaman tersebut adalah modernisasi dalam bidang *fashion*, tak terkecuali sepatu olahraga. Seperti yang telah diketahui, saat ini sepatu olahraga memiliki model dan warna yang beragam serta memiliki desain yang menarik. Oleh karena itu, sepatu olahraga menjadi barang yang banyak dicari. Hal tersebut menjadikan peluang bisnis yang menjanjikan.

Dengan memanfaatkan teknologi yang semakin maju, banyak cara untuk mengambil peluang tersebut. Salah satunya adalah menjual sepatu olahraga secara online. Sepatu olahraga original biasa ditemukan di mall, yang menyebabkan banyak biaya tambahan (biaya sewa toko, pajak, dan lain-lain), sehingga harga sepatu olahraga menjadi sangat tinggi. Dengan bisnis sepatu olahraga secara online ini, kita dapat memangkas biaya cukup besar sehingga harga yang kita tawarkan jauh lebih rendah dari harga yang beredar di mall. Hal tersebut yang menjadikan peluang bisnis ini semakin menjanjikan. Sepatu olahraga yang kami jual terdiri dari sepatu futsal, basket, sepak bola, badminton, lari, dan jalan yang terdiri dari berbagai merek dari dalam maupun luar negeri, seperti Adidas, Nike, Puma, Specs, League, Joma, Diadora, dan lain-lain.

2. Background

Pada saat kami masuk di jenjang perkuliahan, kami merasakan banyak hal yang berbeda dari waktu SMA. Salah satu hal yang dirasakan sangat berbeda adalah kebebasan dalam berpenampilan termasuk jenis sepatu yang digunakan. Jika dilihat secara umum, anak muda khususnya mahasiswa memiliki kecenderungan lebih menyukai sepatu olahraga dibanding sepatu jenis lain. Di samping itu, saat ini, sepatu olahraga memiliki berbagai model dan warna sehingga dapat mewartakan minat atau ketertarikan setiap orang yang berbeda-beda agar bisa tampil lebih stylish. Oleh karena itu muncullah sebuah ide dari kami untuk memanfaatkan kecenderungan tersebut, yaitu berjualan sepatu olahraga secara online. Toko online tersebut kami beri nama Ranyeker Store. Nama yang terkesan unik ini diadopsi dari bahasa Jawa, yaitu Ra yang memiliki arti "tidak" dan Nyeker yang memiliki arti "tidak menggunakan alas kaki".

3. Strategy

Selain dukungan dari Shopee, kami memanfaatkan 2 macam media yaitu offline dan online. Untuk strategi pemasaran secara offline, kami menyebarkan informasi ini dari mulut ke mulut dari mulai teman sampai sanak saudara. Sedangkan untuk strategi pemasaran secara online, kami menggunakan berbagai macam media sosial yang banyak digunakan kalangan remaja seperti LINE@, Instagram, dan Facebook.

Rencana ke depan kami akan mengembangkan website sendiri untuk produk kami agar mempermudah khalayak luas untuk mengakses informasi produk yang kami jual dan sekaligus meningkatkan fleksibilitas dalam pemesanan produk. Kami juga merencanakan untuk menambah jenis produk kami ke perlengkapan olahraga lainnya seperti jersey, kaos kaki, bola, dan lain-

lain. Selain itu, kami juga akan memberlakukan sistem member, yaitu setiap member akan mendapatkan potongan harga sebesar 3%, dengan syarat akumulasi pembelian minimal Rp3.000.000,- dalam beberapa kali pembelian atau minimal Rp750.000,- dalam sekali pembelian.

Untuk menambah minat pembeli, kami memajang harga mall disamping harga yang kami tawarkan agar pembeli tahu perbedaan harga dari barang tersebut. Selain itu, kami memberikan promo dengan harga khusus untuk beberapa item.

4. Budget

Dari berbagai latar belakang dan strategy yang telah dipaparkan sebelumnya, kami yakin produk ini akan laku dipasaran. Dengan modal sebesar Rp 300.000,- diawal sebagai dropshipper, kami menetapkan harga yang lebih rendah dari harga yang tertera di *mall*. Untuk setiap sepatu yang terjual, kami meraup untung sekitar 25 sampai 250 ribu Rupiah. Dengan mengasumsikan bahwa setiap harinya produk sepatu dapat terjual sebanyak 1 unit, maka dalam 1 bulan akan didapatkan keuntungan bersih sebanyak 750 ribu sampai 7,5 juta Rupiah dengan perincian dibawah ini :

Keuntungan minimal per sepatu : Rp 25.000,-

Keuntungan maksimal per sepatu : Rp 250.000,-

1 bulan : 30 hari

Keuntungan kotor : - (Ongkos kirim ditanggung pembeli)

Keuntungan bersih : Rp 25.000,- x 30 hari ~ Rp 250.000,- x 30 hari

: Rp 750.000,- ~ Rp 7.500.000,-