



Nama Peserta : Wiwit Indah Nurlaili
Kabupaten : KABUPATEN PURBALINGGA
Jumlah Penduduk : 4371
Bulan/Tahun : Agustus 2024
Dicetak pada 20 Agustus 2024

[illegible]

Toko Sembako	Untuk bulan Agustus, rencana pengembangan usaha yang saya lakukan adalah dengan memperluas segmen pemasaran.	Melakukan lobbying terhadap target pasar yang mau dituju dengan cara mulai melakukan penawaran dengan membagikan proposal penawaran terkait dengan sistem Kerjasama yang akan dilakukan untuk menyuplai barang yang diminta oleh konsumen. Hal tersebut juga merupakan Langkah dalam hal melakukan promosi terhadap toko saya.	1. Snak barang baru 2. Harga yang diberikan jauh lebih murah dibanding dengan Toko sembako lainnya yang ada di Desa Karangsari	Customer Segment dari usaha ini dimulai dari anak-anak hingga orang dewasa baik laki-laki maupun perempuan. Khususnya ibu rumah tangga.	Strategi yang dilakukan pada usaha ini yaitu pada saat melakukan transaksi dengan konsumen, saya selalu mengucapkan kalimat "Nopo Malih" atau dalam bahasa Indonesia berarti "Apalagi" agar konsumen secara tidak langsung berfikir untuk menambah daftar belanjanya. Selain itu juga, pada saat melakukan penawaran Kerjasama hal tersebut juga merupakan Langkah dalam melakukan promosi.	distribusi yang dilakukan bisa melalui pesan antar untuk pemesanan gas elpiji 3 Kg dan pembelian dalam jumlah yang lumayan banyak.	40	21	Dengan senyum salam dan sapa serta pelayanan yang bersih	24000000	50	2400000	0	Gudang Ragi Wangi, sales rokok Gudang Garam, tengkulak gula Jawa	Sales harian	Aset berwujud yang dimiliki yaitu handphone, 10 tabung gas elpiji 3 Kg, 2 buah rak etalase dan 1 rak penyimpanan besar, etalase rokok, stok barang pada bulan April, meja dan kursi.	Aplikasi WhatsApp	Toko sembako ini merupakan usaha yang mempunyai peluang besar karena barang yang dijual di toko tersebut merupakan kebutuhan sehari-hari dan akan senantiasa dibutuhkan oleh berbagai kalangan. Pada bulan Agustus ini, sudah mulai melakukan kerjasama dengan konsumen untuk memasok barang keperluan hajatan.	lakukan strategi agar toko kelontongan wiwit laris manis 1. membuat spanduk yang jelas, sebaiknya ada nama 2. membuat paket bundling Paket bundling penggabungan dua atau lebih produk berbeda dalam satu paket. Dengan begini, sekali penjualan bisa menjual beberapa produk. Pada umumnya, paket seperti ini ada ketika terdapat momen tertentu, seperti awal ramadan, menjelang lebaran, natal, hingga awal tahun dan akhir tahun. 3. memberi diskon dan promo menarik 4. Selain fokus pada strategi pemasaran toko, sesekali Anda juga perlu menilik strategi apa yang digunakan kompetitor. Sebab antara toko wiwit dan kompetitor memiliki sasaran sama, wiwit harus melihat kira-kira strategi apa yang digunakan kompetitor untuk membuat produknya laris manis di pasaran. 5. memperbaiki pelayanan, ramah sopan dan menarik 6. promosi internet, sosial media 7. sediakan fasilitas antar pesanan tetap semangat wiwit!!!
--------------	--	--	--	---	---	--	----	----	--	----------	----	---------	---	--	--------------	--	-------------------	---	---

Mengetahui,

Pembina Desa	
Pembina Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2024



Wiwit Indah Nurlaili

Tim Teknis PKKP 2024



NINING TATIRAHAYU