

Berjualan gadget online melalui marketplace merupakan peluang usaha yang menarik karena permintaan akan gadget terus meningkat, serta keberagaman jenis gadget yang hampir tiap bulan keluar tipe terbaru dari berbagai merk. Marketplace menyediakan platform yang besar untuk mencapai pelanggan potensial. Marketplace Mampu menjangkau pembeli tanpa batasan wilayah. Dengan memiliki beberapa toko di marketplace dengan nama toko berbeda-beda yaitu Gladist Store dan Eternals Online diharapkan mampu menjangkau dan mempengaruhi psikologi pembeli.	Menganalisis pasar melalui tren gadget yang tiap bulan keluar tipe terbaru Pembukuan yang teratur dan meningkatkan keberagaman dan jumlah stok yang tersedia Pengelolaan stok dan pengiriman Pelayanan purna jual pelanggan Menjual barang melalui Video dan Live di marketplace	Melakukan promosi melalui marketplace (Tokopedia & Shopee) dan whatsapp Business Melakukan rekapan barian terkait stok (barang masuk dan keluar) Menyiapkan perlengkapan packing (kardus, bubble wrap, lakban, dan kertas resi) Mengirimkan paket melalui ekspedisi Melakukan pembukuan terkait keuangan berupa laporan penjualan Melayani pembeli yang ingin membeli secara langsung	Produk yang dijual semua adalah baru dan bergaransi resmi Indonesia. Memberikan pengalaman berbelanja yang baik meliputi opsi pengiriman dan cepatnya proses pengemasan (+/- satu hari masa kerja kemas) Pelayanan pelanggan yang ramah, responsif, dan profesional melalui fitur chat di marketplace. Promosi dan diskon toko berupa fitur diskon ketika follow toko	Costumer segment dalam usaha ini tidak ada batasan usia dan golongan hanya saja tiap pembeli mencari gadget sesuai preferensi masing-masing baik itu dari segi harga, merk, spesifikasi, kelengkapan update software ataupun pelayanan purna jual.	WhatsApp Business Promosi dari mulut ke mulut dari testimoni pelanggan Penjualan melalui marketplace (tokopedia dan shopee) Melalui video dan live streaming di Platform Marketplace	Melayani pembelian secara langsung datang ke lokasi Melayani pengiriman ke seluruh Indonesia Melayani pesanan menggunakan rekber marketplace yang dijamin aman	4	27	Memberikan respons cepat terhadap pertanyaan, masukan, atau keluhan pelanggan. Rekomendasi produk atau promosi berdasarkan preferensi dan riwayat pembelian pelanggan. Meminta ulasan secara teratur untuk memahami kebutuhan dan kepuasan pelanggan. Memastikan proses pembelian yang mudah dan lancar di platform marketplace. Memberikan informasi yang jelas tentang pengiriman, garansi, dan kebijakan pengembalian.	65875000	0	61910707	500000	Jasa Pengiriman : Mitra pengiriman yang digunakan adalah J&T dan SPX untuk mitra pengiriman paket Platform E-commerce atau Marketplace : Marketplace yang digunakan sebagai tempat penjualan Tokopedia dan Shopee	Supplier atau Distributor: penyedia stok gadget mengambil dari Lazada ketika event tanggal kembar 2-2, 3-3 ataupun event payday (tanggal 25-28) tiap bulannya. Toko alat tulis dan toko plastik sebagai penyedia perlengkapan packing seperti lakban, kardus, plastik dan bubble wrap	Stok Gadget: Berbagai merk dan model gadget yang tersedia untuk dijual (infinix, itel, poco, teeno, samuang, vivo, xiaomi, iPhone, Nokia, Iqoo, Realme, dll) Aksesoris gadget: Casing, screen protector, charger, earphone, power bank, tws, dll) Perlengkapan Penjualan: kantong plastik dan nota untuk memberikan pengalaman belanja yang memuaskan. Perlengkapan Pengemasan : Lakban, gunting, cutter, kertas, bubble wrap, kardus, dan kertas packing. Perlengkapan Live streaming : Tripod dan handphone	Merek dan Identitas Visual: Merek toko, logo, dan identitas visual untuk branding toko bernama Gladist Store dan Eternals Online. Platform E-commerce: Platform e-commerce yang digunakan yaitu Tokopedia dan Shopee	Posisi Seller di Tokopedia sudah di tingkat Power Merchant (Toko Gladist Store dan Eternals Onlineshop), pada platform Shopee sudah di tingkat Star Seller (Toko Eternals Onlineshop). Per 17 hari terakhir update per tanggal 1 Agustus 2024 didapat jumlah pelanggan baru sebanyak 27 dan 4 planggan tetap. Tercatat dari tanggal 1 Agustus 2024, dengan pendapatan kotor Rp. 65.875.000,00 dengan margin profit sebanyak 6.51% didapat Rp. 3.964.623,00. Kemudian dipotong untuk biaya jasa packing sebesar Rp. 500.000,00 didapat pendapatan bersih Rp. 3.464.623,00. Mencoba melakukan promosi penjualan melalui video dan live streaming di shopee.	Tetap semangat Rizal!! Maksimalkan Penjualan dengan Paham produk yang dijual, pelang lebih p jika meman Metode penju update dan ha bisa se produc aksesori Keuntung lain m produk aksesori bisa m penolo bisnis. Aksesori bisa ja paman tambah cepa k hargaan semaba smartp Rizal t membi bundle smartp dan sat aksesori momen momen tertentu ini aka menan daya ta toko o kamu. ruang penyin yg bail ruanga branka untuk menyin smartp Lebih l lagi jik penyin terasbi bocor i lambat bisa, pe CCTV ruanga tersebi memar keamaa barang jualan semaki penting kamu menyin di gud toko fi tempat berjual Buat
--	--	---	---	--	--	--	---	----	---	----------	---	----------	--------	---	---	---	--	---	--

Mengetahui,

Pembina Desa	
Pembina Kabupaten	
Disporapar Provinsi Jawa Tengah	

Peserta PKKP 2024



Rizal Adi Nugroho

Tim Teknis PKKP 2024

