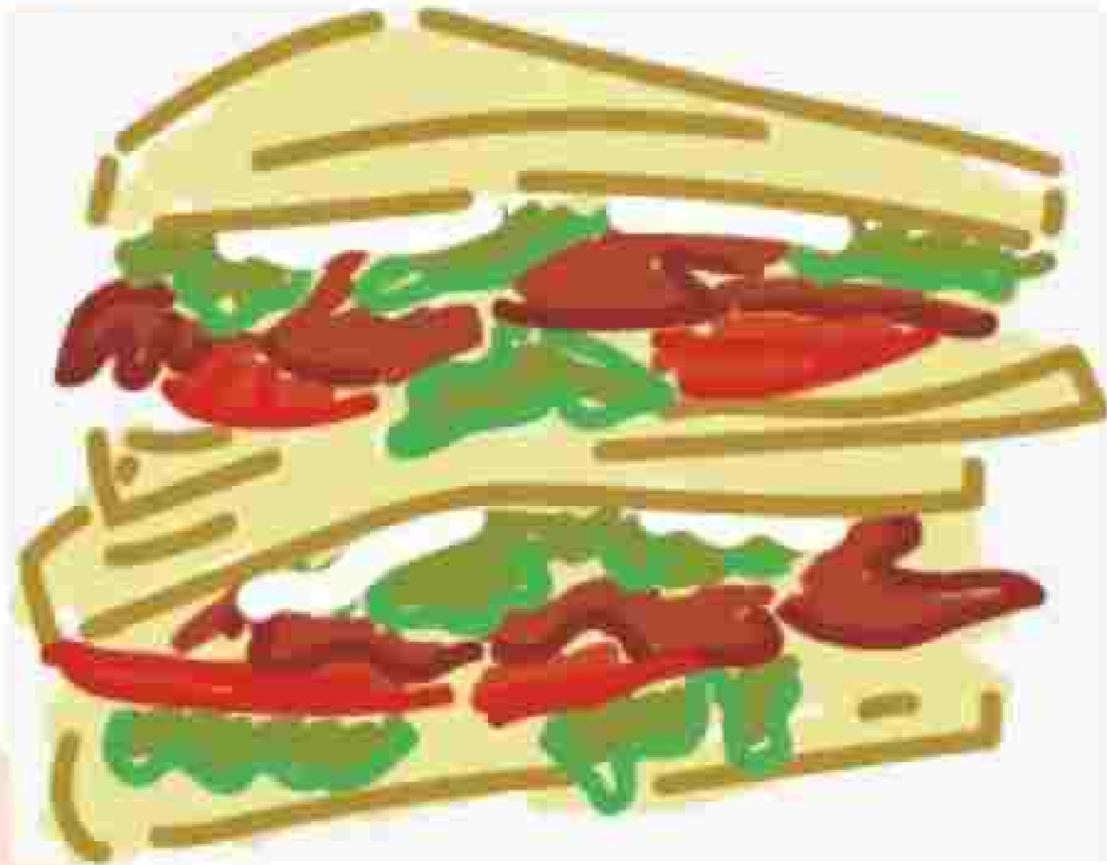


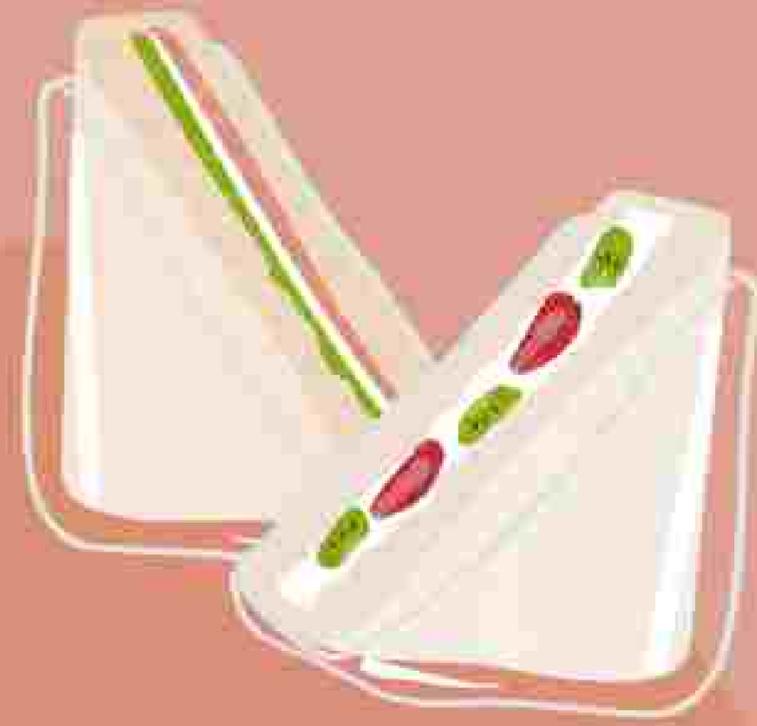
000



Fruit Sando
and Sandwich



Latar Belakang



Banyak dari kalangan muda saat ini yang tidak memiliki waktu lebih untuk menyiapkan sarapan atau bekal. Saat pagi hari mereka seperti dikejar oleh waktu untuk bersiap diri berangkat ke sekolah, kampus, ataupun kantor. Menu sarapan yang terlalu berat dan itu-itu saja menjadi faktor mereka untuk memutuskan tidak sarapan. Melihat fenomena tersebut kami berinisiatif menghadirkan makanan yang praktis dan variatif sebagai pilihan menu sarapan.

Kami memilih sweet sandwich atau yang dikenal dengan Fruit Sando (roti isi buah dan krim) dan salty sandwich, yaitu roti lapis yang diisi dengan ayam, telur, atau smoke beef lengkap dengan sayuran dan saus yang memperkaya cita rasa.

Issue

Untuk mengatasi dan/atau meminimalisir permasalahan yang akan timbul, maka solusi yang tepat adalah

1. Memiliki karakteristik sebagai identitas brand (rasa, paket bundling, packaging, dan proses pemasaran).
2. Promosi akan dilakukan dengan melakukan kerjasama dengan "idola kampus" agar dapat dipercaya dan mempercepat proses promosi, membuat konten-konten unik seperti nutrifacts produk.
3. Harga akan disesuaikan dengan kualitas dari produk yang dijual dan masuk dalam kantong calon pembeli.
4. Setiap pembelian akan diberikan sedikit es dalam kemasan bungkus yang berguna untuk menjaga ketahanan tekstur whipcream dan kesegaran produk tersebut.





Solution

Untuk mengatasi dan/atau meminimalisir permasalahan yang akan timbul, maka solusi yang tepat adalah

1. Memiliki kompetitor yang banyak.
2. Promosi dan proses membangun kepercayaan yang memakan waktu.
3. Kompetitor dengan harga yang lebih murah.
4. Masa penyimpanan tidak lama.





1. Membuat konten di media sosial yang terkonsep dengan tampilan yang bagus dan menarik
2. Menyebarkan iklan dengan target jangkauan wilayah sekitar



Marketing Produk





Daya Tarik

1. Harga produk yang terjangkau
2. Satu produk terdiri dari beraneka ragam isi
3. Bahan produk terjamin dan higienis
- 4. Packaging yang bagus

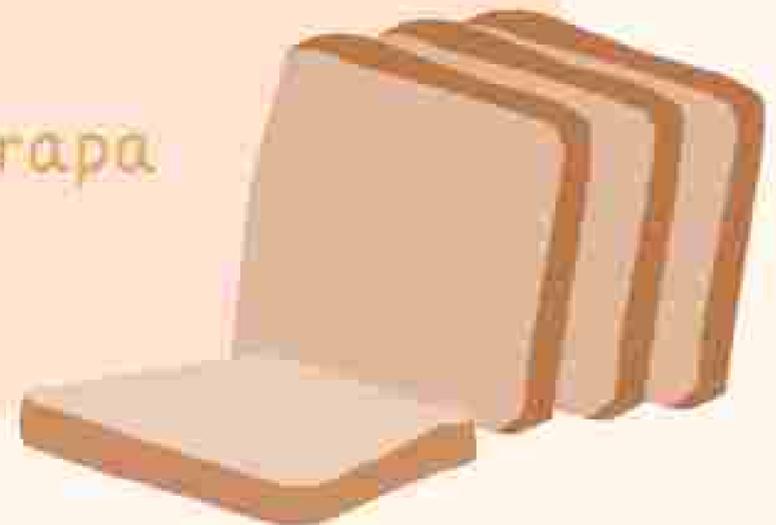




Future Plan

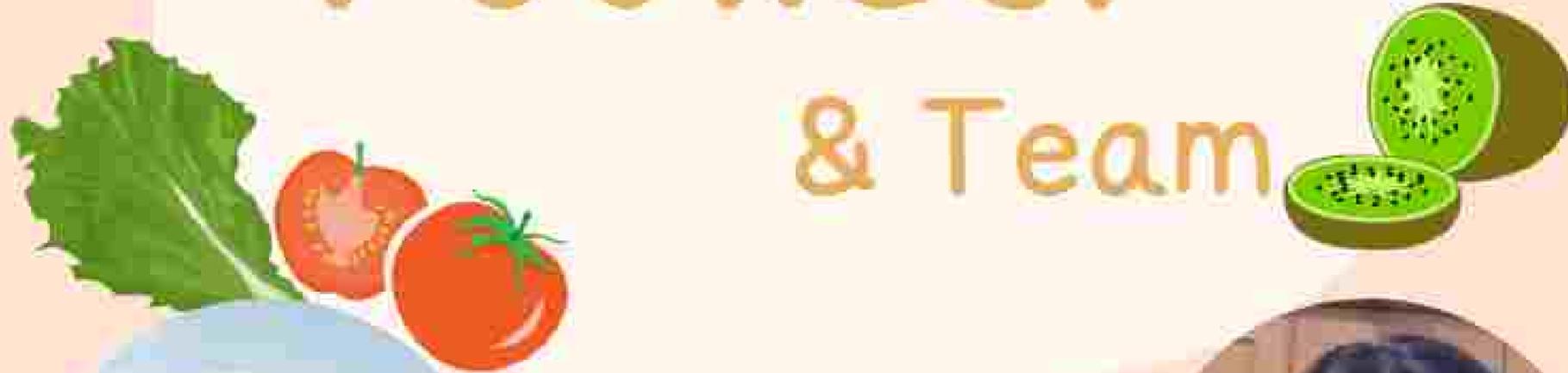
Future plan :

- mengembangkan varian menu lebih banyak lagi
- membuka tenant untuk penjualan secara langsung
- merekrut beberapa pegawai agar lebih mudah kedepannya
- memberikan banyak diskon dan tawaran menarik karena penjualan yang meningkat.
- melakukan endorsement di beberapa akun selebgram / influencer



Founder

& Team



FOUNDER

Naima
Dinda



KEUANGAN

Dinda
Rizki



**PENGEMBANG
PRODUK**

Fika
Amalia



**PENGEMBANG
PRODUK**

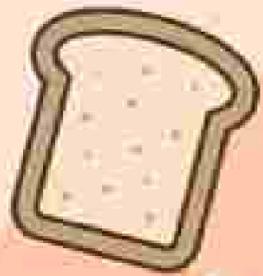
Lydia
Felycia



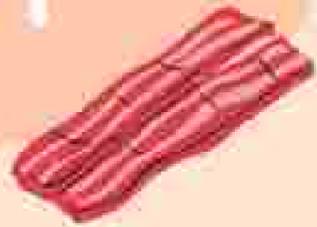
PEMASARAN

Dyandra
Prita

Strength



Analisis SWOT



- Harga yang terjangkau di kalangan mahasiswa
- 1 (satu) produk terdiri dari beraneka ragam isi
- Bahan produk yang terjamin dan higienis
- Sandwich ini menawarkan cita rasa yang berbeda dari yang ada pada umumnya
- Bahan baku yang terbilang cukup mudah ditemukan serta pengolahan yang sederhana membuat lebih efisien dan praktis dari segi produksi.
- Semua bisa memasaknya, sehingga tidak ada perubahan rasa ketika dilakukan oleh orang yang berbeda
- Packaging yang kita punya lebih menarik dan estetik sehingga menambah nilai produk

Threats

- Sudah ada beberapa penjual sandwich serupa secara online
- Harga bersaing dengan warung/rumah makan yang menyediakan menu sarapan seperti nasi dan lauk pauk dengan jumlah yang lebih banyak
- Banyak yang memasang harga lebih murah

Weakness

- Produknya mudah ditiru
- Tidak tahan lama, sayur dalam roti cepat layu, sedangkan krim dalam roti buah cepat mencair apabila tidak dalam keadaan dingin
- Bahan bakuterbilangcukup mahal
- Banyaknya pesaing

Opportunity

- Masih jarang penjual yang menjual sandwich manis dan asin dalam satu kemasan
- Kalangan remaja yang menyukai makanan-makanan kekinian membuka kesempatan penjualan yang lebih besar
- Membantu konsumen menghemat waktu saat menyiapkan sarapan
- Memberikan pilihan yang lebih variatif dibandingkan penjual makanan yang ada pada umumnya.





Competitor

Langsung

ichi_sando (penjual
Sanwich buah
secara online)

Tidak Langsung

1. Kantin
2. Laritta

BMC

Key Partners

- Pedagang Buah
- Pedagang Sayur
- Toko Bahan Kue
- Agen Frozen Food
- Toko Kemasan
- Percetakan



Key Resources



Tenaga kerja, Alat masak, Tempat penyimpanan, Kemasan, Brand, Alat pembersih, Kendaraan, Smartphone, Kuota

Revenue Streams

Penjualan Fruit Sando & Salted Sandwich



Customer Segments

- Pelajar, Mahasiswa, Pekerja kantor
- Seseorang yang mengikuti tren
- Orang yang menyukai makanan instan/cepat saji
- Penggemar makanan manis atau asin
- Penikmat buah dan sayur



Cost Structure

- Biaya Produksi
- Biaya Pemasaran
- Biaya Transportasi



Channels

- Instagram
- WhatsApp
- Memberikan tester secara langsung



Customer Relationship

- membuat postingan instagram yang interaktif dengan konsumen
- memberikan potongan harga
- menyesuaikan bahasa yang digunakan admin IG online shop dengan target
- menggunakan testimoni dari "idol campus" atau dadi mulut ke mulut



Key Activities

- Menyiapkan kemasan
- Membeli bahan produk
- Mengolah bahan menjadi produk (sandwich)
- Mengemas produk
- Memasarkan atau menjual produk



Value Proposition

- Harga yang terjangkau
- Banyak varian
- Bahan produk yang terjamin dan higienis
- Melayani COD / Pesan antar
- Packaging yang menarik, efisien, dan estetik





Cash Flow

Bahan Biaya / biaya satuan

Roti tawar 24.000 / 1.200

Wipecream 25.000 / 2.000

Buah 10.000 / 2.000

Plastik 3.000 / 500

Mayonaise 8.000 / 1.000

Selada 7.000 / 500

Ayam 15.000 / 2.000

Saus 10.000 / 1.000

Packaging 200.000 / 2.000

Operasional 100.000

Pegawai 200.000

BEP

$$300.000 / 20.000 - 12.200 = 300.000 / 7.800 \\ = 39 \text{ pcs}$$

Produk harus terjual sebanyak 39 pcs

$$39 \text{ pcs} \times 20.000 = 780.000$$

$$\text{Modal} = 602.000$$

$$\text{Keuntungan} = 780.000 - 602.000 = 178.000$$

