

Pitch Deck

**MOJIMBI
TAKONOMI**
TAKOYAKI & OKONOMIYAKI



Oleh:

Alvinsyach Aditya

Aif Al-Zulfa

Annisa Gita Febriani

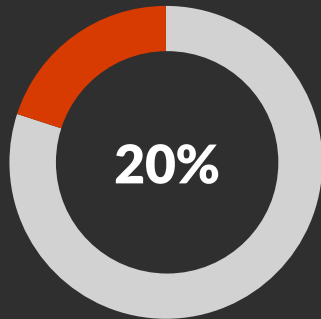
Halimah Assa'diyah

Sabrina Desianti

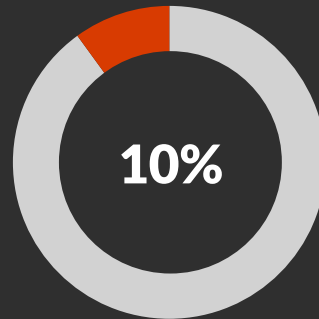
Kriteria	Sebelum	Sesudah
Pengembangan Produk (Kualitas)	<ul style="list-style-type: none"> Terdapat 6 varian (Gurita, fishroll, crabstick, telur, sosis, bakso) Kemasan produk belum mencantumkan identitas usaha. 	<ul style="list-style-type: none"> Sudah terdapat 9 varian. (Gurita, keju, jamur, fishroll, crabstick, telur, sosis, bakso dan <i>black takoyaki</i>.) Kemasan produk sudah mencantumkan identitas usaha. Mengetahui apa yang kurang dari produk jika menggunakan alat yang berbeda. Value dari produk bertambah karena sudah menggunakan foto produk dan pelayanan yang lebih baik.
Pengembangan Produk (Kuantitas)	<ul style="list-style-type: none"> Dalam sekali produksi (proses memasak) hanya mampu membuat maksimal 2 unit (porsi) produk. Masih menyuplai bahan baku dalam skala kecil. 	<ul style="list-style-type: none"> Dalam sekali produksi (proses memasak) mampu membuat maksimal hingga 6 unit (porsi) produk. Sudah dapat menyuplai bahan baku dalam skala yang lebih besar dibanding sebelumnya.
Bahan Baku Produk	<ul style="list-style-type: none"> Stok bahan baku masih cukup sedikit sesuai dengan orderan yang didapat. 	<ul style="list-style-type: none"> Stok bahan baku menjadi semakin banyak dan selalu tersedia.

PELANGGAN

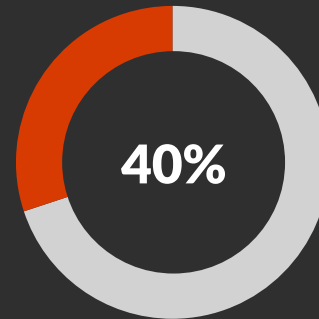
PELANGGAN DARI BERBAGAI SEGMENT



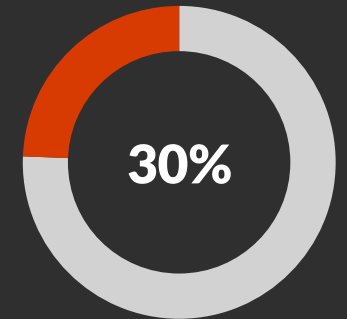
Friends



Kids



Teenagers



Worker

Kriteria	Sebelum	Sesudah
Jumlah Pelanggan (Rata-rata)	<ul style="list-style-type: none">4/hari	<ul style="list-style-type: none">12/hari
Jumlah loyal customer	<ul style="list-style-type: none">2 orang	<ul style="list-style-type: none">6 orang
Testimoni pelanggan	<ul style="list-style-type: none">Mendapat testimoni dan review yang positif dari para pelanggan	<ul style="list-style-type: none">Testimoni dan review yang didapat lebih banyak karena pihak kami meminta pelanggan untuk memberikan testimony setiap transaksi.Sudah terdapat pelanggan yang mampu mengkritik kekurangan dan memberi dari produk kami.
*Bukti terstimoni terlampir		

Kriteria	Sebelum	Sesudah
Strategi Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> • Memanfaatkan platform media sosial (Instagram dan Facebook) untuk melakukan pemasaran produk. 	<ul style="list-style-type: none"> • Masih memanfaatkan platform media sosial (Instagram dan Facebook) untuk melakukan pemasaran produk namun sudah memiliki akun usaha serta lebih aktif dan lebih baik lagi dalam segi visual. • Berkomunikasi dengan pelanggan lebih baik.
Jangkauan Pasar	<ul style="list-style-type: none"> • Lingkungan sekitar • Teman-teman 	<ul style="list-style-type: none"> • Lingkungan sekitar • Teman-teman • Teman dari teman • Orang dalam region yang sama
Sarana Strategi	<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan akun media sosial pribadi untuk memasarkan produk. • Menggunakan strategi giveaway untuk menarik pelanggan 	<ul style="list-style-type: none"> • Menggunakan akun media sosial pribadi dan akun usaha untuk memasarkan dan edukasi produk kepada masyarakat. • Menggunakan strategi promo harga untuk menarik pelanggan pada awal penjualan.

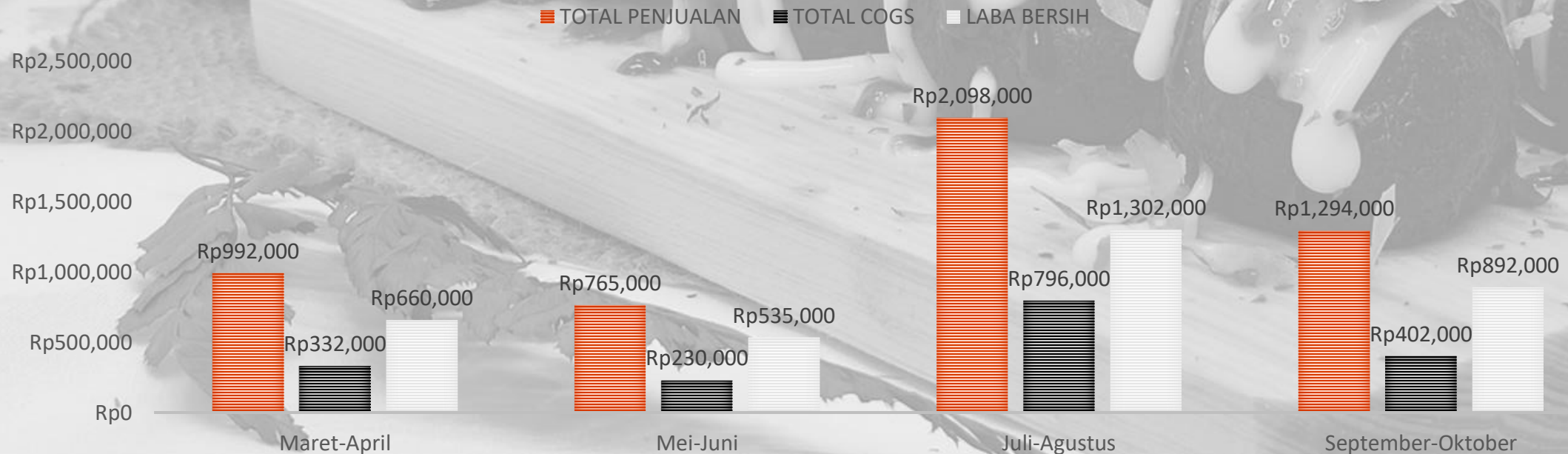
Kriteria	Sebelum	Sesudah
Efektivitas Produksi	<ul style="list-style-type: none">Efektivitas produksi masih kurang karena harus menunggu porsi selanjutnya selesai untuk dapat menuju tahap produksi berikutnya.	<ul style="list-style-type: none">Efektivitas produksi meningkat karena tidak harus menunggu, dapat sekaligus menuju ke proses berikutnya karena alat bantu yang jauh lebih baik.
Efisiensi Produksi	<ul style="list-style-type: none">Memakan waktu dan tenaga yang cukup banyak karena keterbatasan dari alat bantu utama.	<ul style="list-style-type: none">Efisiensi produksi meningkat sebanyak 3x lipat dari semula karena digantinya alat bantu dengan yang jauh lebih baik berkat pendanaan KBMI.
Proses Produksi	<ul style="list-style-type: none">Pelanggan tidak dapat melihat value dari proses produksi (masak) karena dengan system Pre Order.	<ul style="list-style-type: none">Pelanggan dapat melihat value dari produk karena melihat proses produksi (masak) yang unik secara langsung.

CASH FLOW



Kriteria	Sebelum(Rp)	Sesudah(Rp)
Pendapatan	100.000/hari	422.000/hari
Laba bersih	70.000/hari	200.000/hari

Penjualan dan Laba



Kendala	Keterangan
1. Kondisi pandemi	Kondisi pandemi meningkat dengan pesat, tim perlu persiapan melakukan penyesuaian taat prokes dari pemerintah lebih ketat lagi.
2. Isolasi mandiri	Sejumlah anggota tim melakukan isolasi mandiri selama 2-3 minggu sehingga kegiatan usaha (produksi dan penjualan) tertunda.

Kriteria	Sebelum	Sesudah
Sistem usaha	<ul style="list-style-type: none"> • Pre Order • Cloud Kitchen • Online 	<ul style="list-style-type: none"> • Order secara langsung di lokasi. • Direct Kitchen • Online dan Offline
Sistem keuangan	<ul style="list-style-type: none"> • Masih belum dapat menghitung keuangan secara rinci dan pasti. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sudah dapat mengetahui strategi untuk dapat menghitung dan mengelola keuangan secara rinci, pasti dan terorganisir.
Sistem produksi	<ul style="list-style-type: none"> • Produksi masih belum efisien karena melakukan produksi dan distribusi sekaligus sendiri. 	<ul style="list-style-type: none"> • Sudah terfokus hanya pada pengadaan dan produksi sehingga efisien dan efektif.

TUJUAN MULIA YANG SUDAH DICAPAI



Tujuan Mulia	Keterangan
Membantu tukang sayur sekitar daerah	Membantu tukang sayur sekitar daerah dengan menjadikannya supplier bahan baku seperti jamur dan kubis untuk produk Mojimobi, sehingga berkurangnya jumlah sayuran serta bahan masak lainnya di tukang sayur yang membusuk karena tidak laku.

THE TEAM



INTI MULYO ARTI

Dosen Pembimbing KBMI



ROOSWHAN BUDHI UTOMO

Dosen Pendamping PWMI



AIF AL ZULFA

Manager Produksi



ANNISA GITA FEBRIANI

Manager Marketing



ALVINSYACH ADITYA

Ketua Tim
& Manager Personalia



HALIMAH ASSA'DIYAH

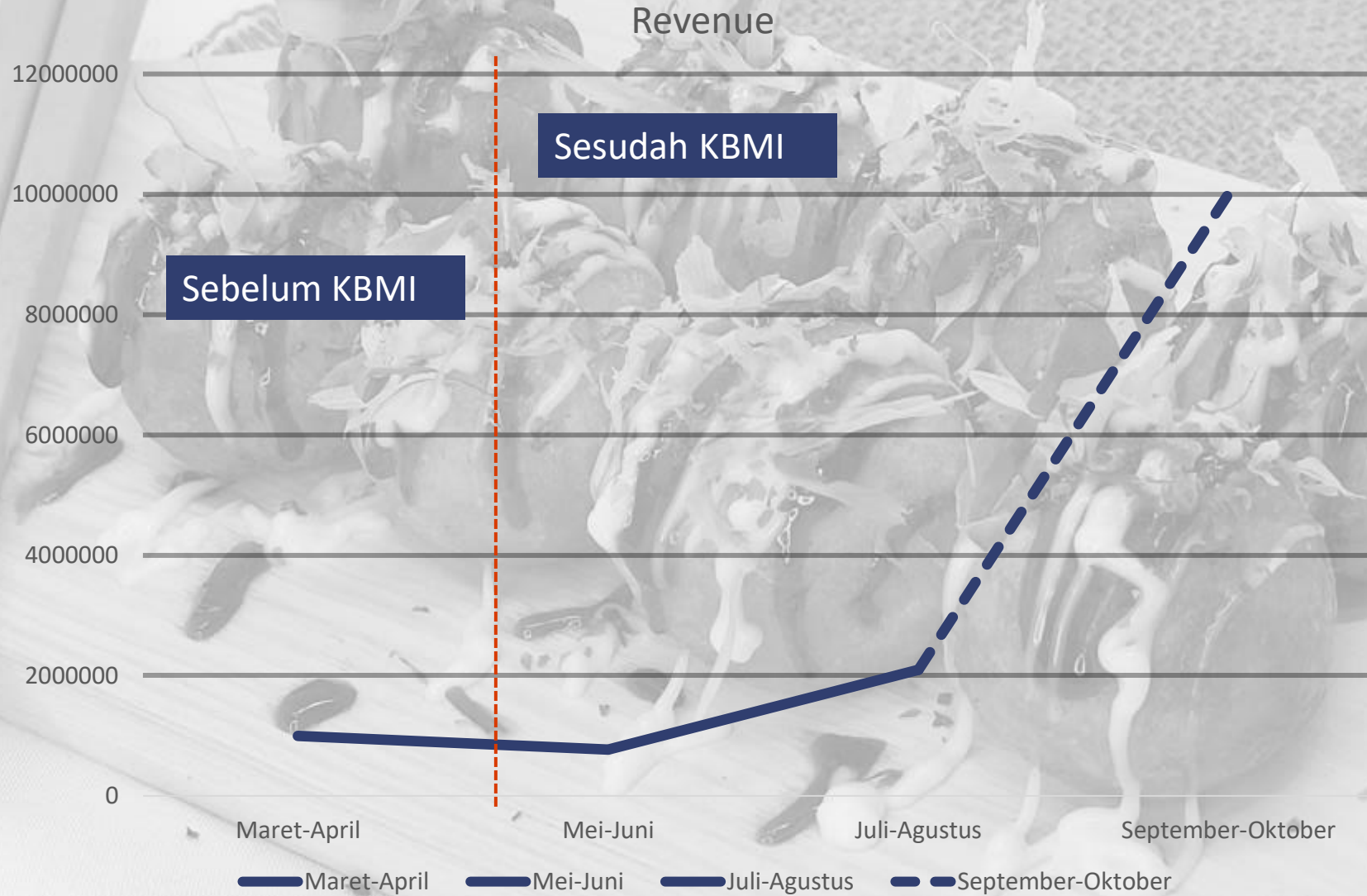
Manager Informasi
& Desain



SABRINA DESIANTI

Manager Keuangan

PENINGKATAN PENDAPATAN



LAMPIRAN



TERIMA KASIH!

CONTACT US AT:

 @mojomobi.id

 mojimobitakonomi@gmail.com

 0851-5623-8808

