



PITCH DECK START UP

FAST BITE

BY AMOI GRUP



RAJANYA AYAM

ANGGOTA AMOI GROUP



IRSYAD RUSYDI (234118985)



ASA NURANI WIJAYA (234118984)



INDIRA MELFASYA RAHMADHINI (234118997)



OKVITA ANDRI YANI (234119010)



PROBLEM/ MASALAH YANG DIHADAPI

1. Banyaknya pesaing dengan usaha serupa
2.Bahan baku daging ayam yang tidak selalu terjamin segar dan halal
3.Tingkat kepedasan pada menu tertentu yang tidak sesuai ekspektasi

SOLUSI



1. Komitmen penyediaan varian menu dengan menjaga kualitas produk, pelayanan ramah, dan cepat.
2. Selalu menyesuaikan harga bahan baku, dan menjaga cita rasa menu.
3. Menggunakan ayam potong segar, sehat dan terjamin dari pemotongan ayam bersertifikat halal
4. Ada pilihan tingkat kepedasan sesuai pilihan konsumen mulai dari biasa, sedang, merah, gawat/ Level 0-5



MARKET SIZE



"Industri Ayam Goreng diperkirakan akan berkembang dari$7.56 miliar pada tahun 2025 menjadi $11.87 miliar pada tahun 2034, dengan tingkat pertumbuhan tahunan gabungansebesar 7.2%. "

Pasar ayam goreng merupakan makanan pokok global, menarik bagi orang-orang dari segala usia dan mendapatkan popularitas karena layanan pengiriman makanan dan kemudahannya. Makanan cepat saji Rantai restoran dan rumah makan independen memanfaatkan popularitas ini, menawarkan berbagai pilihan ayam berbagai macam pilihan. Hal ini telah menghasilkan inovasi dan kreativitas di sektor ayam goreng.

(Laporan Hasil Riset Analisis Tren Pasar Ayam Goreng)

BMC (Business Model Canvas)

8. KEY PARTNERS

- Supplier ayam potong dan bumbu dari Pasar Giwangan
- Marketing pemasaran mulut ke mulut.
- Platform pengantaran makanan online
- Pemasaran digital

7. KEY ACTIVITIES

- Produksi ayam goreng crispy cepat saji
- Pelayanan penjualan di gerai dan online
- Mempersiapkan tambahan menu mulai dari saos keju, sambal bawang (bledek), sambal matah, dan berbagai minuman
- Pengelolaan stok bahan baku dan pengiriman
- Pemasaran dan promosi produk

6. KEY RESOURCES

- Cita Rasa yang unik
- Bahan baku ayam segar dan bumbu sambal yang berkualitas
- Pelayanan cepat dan ramah
- Dapur dan peralatan memasak serta teknologi pengolahan yang canggih
- Media Sosial dan Branding

2.VALUE PROPOSITION

- Ayam goreng crispy dengan berbagai macam (pedas, manis, gurih, asin)
- Kemasan yang ramah lingkungan.
- Macam-macam varian sambal.
- Harga terjangkau sesuai yang dengan target pasar.
- Free ongkir sekitar kampus (jarak max 3km)
- Sambal dengan berbagai tingkat kepedasan dan varian rasa
- Makanan cepat saji yang praktis

4. CUSTOMER RELATIONSHIP

- Layanan pelanggan cepat dan ramah secara offline maupun online
- Program loyalitas dan diskon untuk pelanggan tetap
- Promosi dan interaksi aktif di media sosial (kontes rasa, testimoni)
- Pelayanan pengantaran cepat

3. CHANELS

Penjualan langsung:

- konsumen bisa mengunjungi kami secara langsung di gerai fisik

Penjualan Online:

- Media Sosial (Instagram)
- Website resmi "FastBite"
- Pemesanan online melalui aplikasi pengantaran makanan (ShoppeFood, GoFood, GrabFood)
- Rekomendasi dari mulut ke mulut

1. CUSTOMER SEGMENTS

- Mahasiswa
- Bapak/ Ibu Dosen dan Masyarakat sekitar kampus.
- Konsumen umum dari berbagai usia
- Penyuka makanan cepat saji dan menyukai tingkat kepedasan ber level
- Orang yang sibuk dan menginginkan makanan siap saji

9. COST STRUCTURE

- Biaya bahan baku ayam dan bumbu sambal
- Biaya produksi dan tenaga kerja
- Biaya operasional gerai (sewa, listrik,air)
- Biaya pemasaran dan distribusi
- Biaya transport
- Biaya Internet dan
- Biaya Perbaikan Aplikasi (IT)

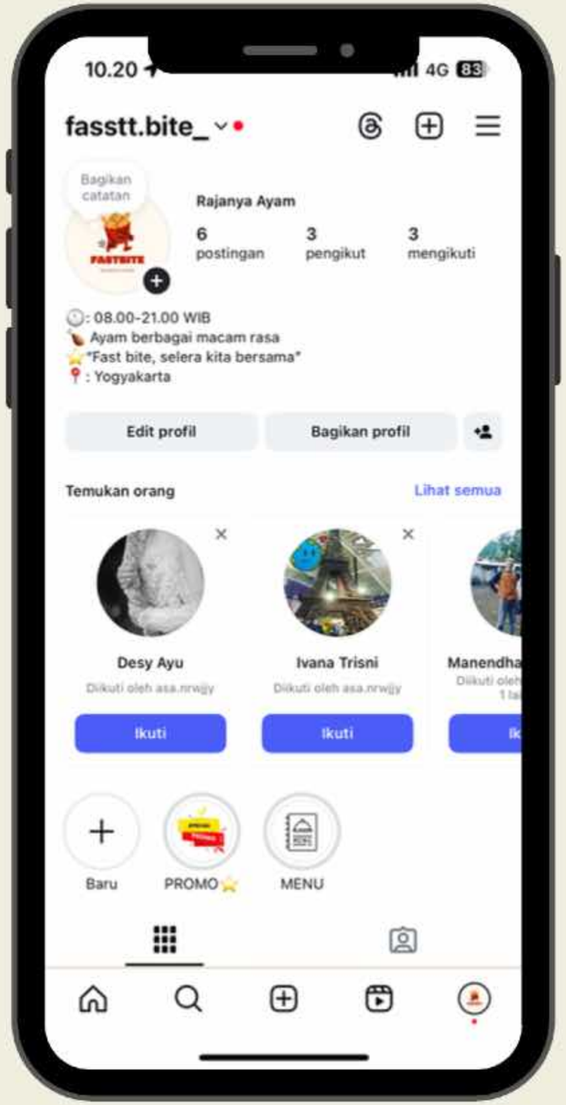
5. REVENUE STREAMS

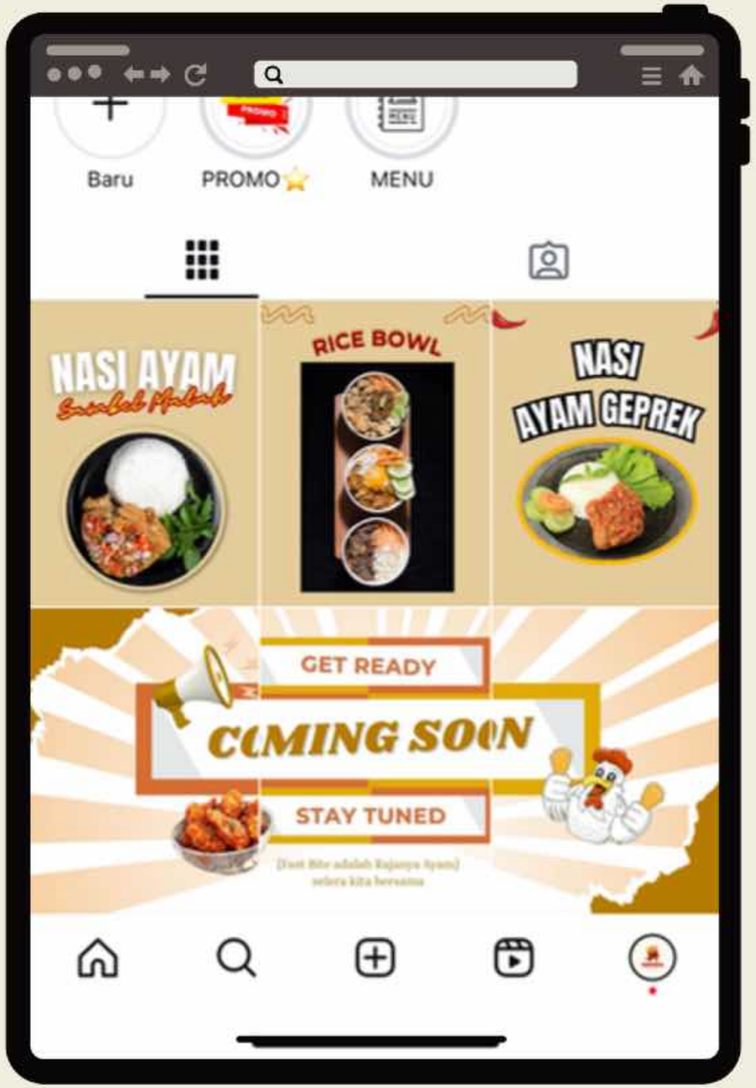
- Penjualan sambal, side dish, topping dalam kemasan sebagai produk tambahan
- Penjualan minuman sebagai pelengkap



VALIDASI

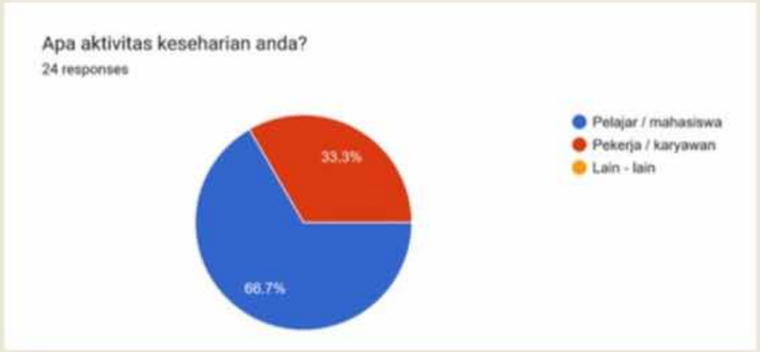
instagram





VALIDASI

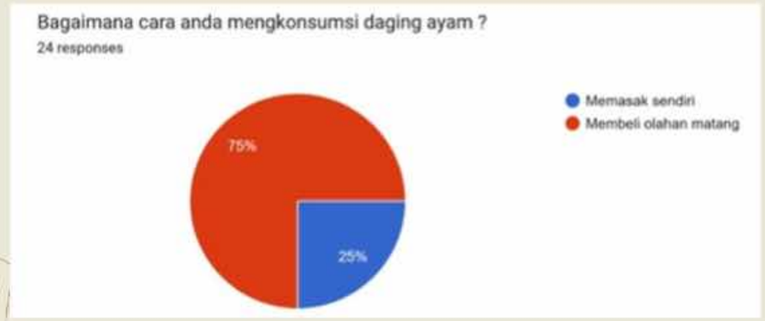
Kuesioner



Sebagian besar responden adalah 66,7% dari Pelajar/ Mahasiswa, sedangkan 33,3% dari Pekerja/ Karyawan

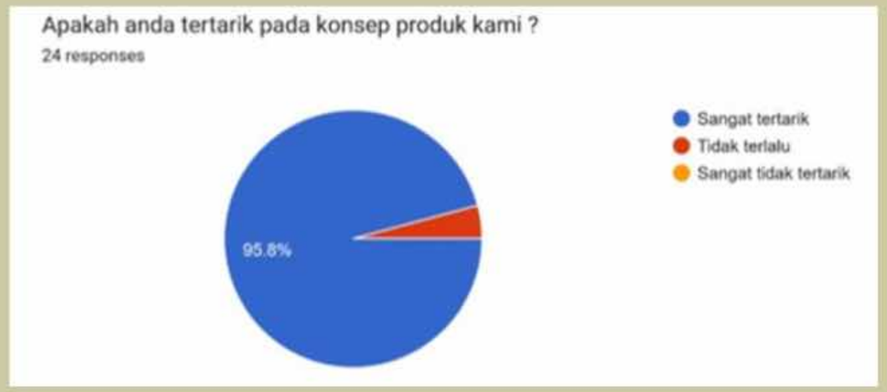


Mayoritas responden, yaitu 66,7% menyatakan setiap hari mengonsumsi makanan berbahan dasar daging ayam sedangkan 33,3% yang mengonsumsi nya kadang-kadang

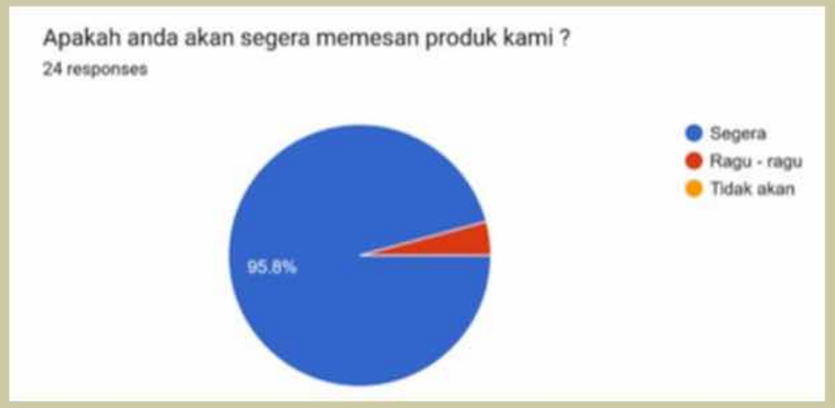


Menurut data, responden lebih memilih membeli olahan matang (cepat saji) dibanding memasak sendiri, dengan presentase 75% banding 25%

VALIDASI



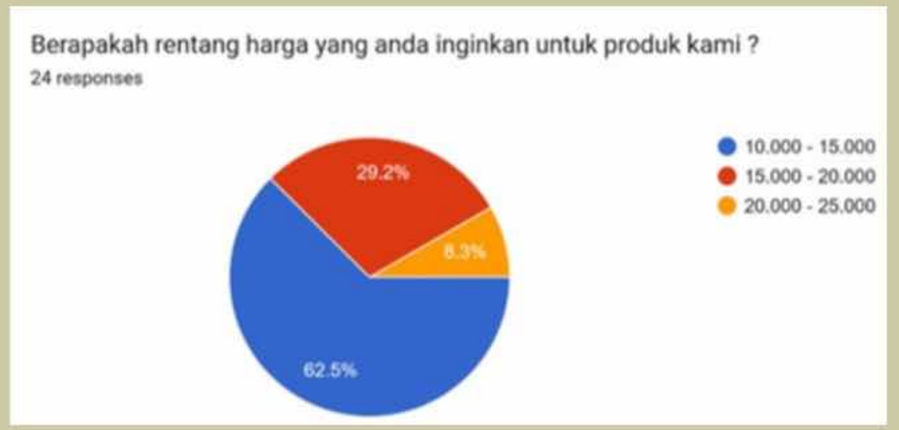
Responden sangat tertarik dengan
konsep produk kami dengan presentase 95,8%



Dari data, 95,8% Responden memilih "segera"
untuk memesan produk makanan kami



Prioritas dalam memilih produk makanan kami, responden
lebih memilih rasa dengan presentase 62,5%, selain itu juga
ada yg memilih Harga 29,2% dan ukuran 8,3%



Rentan Harga yang di pilih dalam kuesioner ini paling banyak memilih
harga Rp. 10.000 - 15.000 dengan presentase 62,5%, yang memilih harga
15.000 - 20.000 ada 29,2% dan yg 20.000 - 25.000 ada 8,3 %

MONETIZE



1. **Menu Utama :**Penjualan ayam goreng crispy, ayam geprek, ayam saus keju , ayam bakar, ricebowl dengan berbagai macam rasa
2. **Upselling:** Sambal premium berlevel, topping, side dish, minuman.
3. **Catering:** Nasi kotak & paket acara.
4. **Frozen Food:** Ayam berbumbu siap goreng & ayam bakar siap panggang.
5. **Digital Sales:** Instagram, ShopeeFood, GrabFood, GoFood & delivery online, Web/App Shoping Cart FastBite
6. **Franchise:** Fee & royalti (tahap ekspansi)

MARKET ADOPTION

Event/ Pop-Up
a. Bazaar
b. Event Musik, Pasar Malam, CFD

Promo Pembukaan/ Grand Opening
a. Promo Paket free minum dan Promo bundling untuk dine in
b. Promo diskon aplikasi 10%

Media Sosial
a. Instagram (menggunakan Instagram Ads yang menargetkan radius geografis 3-5 km dari lokasi dengan mengunggah foto produk yang menggugah selera

ANALISIS SWOT

STRENGTHS

* Resep unik dengan variasi rasa ayam crispy (pedas, manis, gurih, asin) yang dapat menarik berbagai segmen konsumen.
* Varian sambal khas dengan tingkat kepedasan berbeda—menjadi pembeda kuat dibanding pesaing.
* Proses produksi cepat sehingga cocok dengan kebutuhan pasar makanan cepat saji.
* Bahan baku segar dan berkualitas, meningkatkan konsistensi rasa dan kepuasan pelanggan.
* Pelayanan cepat dan ramah baik di gerai maupun online.
* Didukung oleh platform pengantaran online (ShopeeFood, GoFood, GrabFood).
* Digital marketing aktif melalui Instagram.
* Word of mouth yang kuat sebagai strategi organik.
* Kemasan ramah lingkungan meningkatkan citra positif.
* Harga terjangkau bagi mahasiswa (segmen terbesar).
* Produk tambahan seperti sambal kemasan dan minuman menambah diversifikasi pendapatan.

WEAKNESS

* Ketergantungan pada pemasok tertentu (ayam & bumbu), sehingga risiko supply disruption lebih tinggi.
* Pengelolaan stok perlu ketelitian tinggi agar bahan segar tetap terjaga, terutama untuk sambal.
* Kapasitas produksi mungkin terbatas jika permintaan meningkat pesat.
* Brand masih baru sehingga perlu waktu membangun kepercayaan.
* Ketergantungan pada promosi online dan word of mouth, sehingga fluktuasi bisa tinggi.
* Membutuhkan perawatan peralatan dapur yang canggih yang dapat menambah biaya.
* Kemampuan tim dalam melakukan pemasaran digital mungkin masih perlu ditingkatkan

OPPORTUNITY

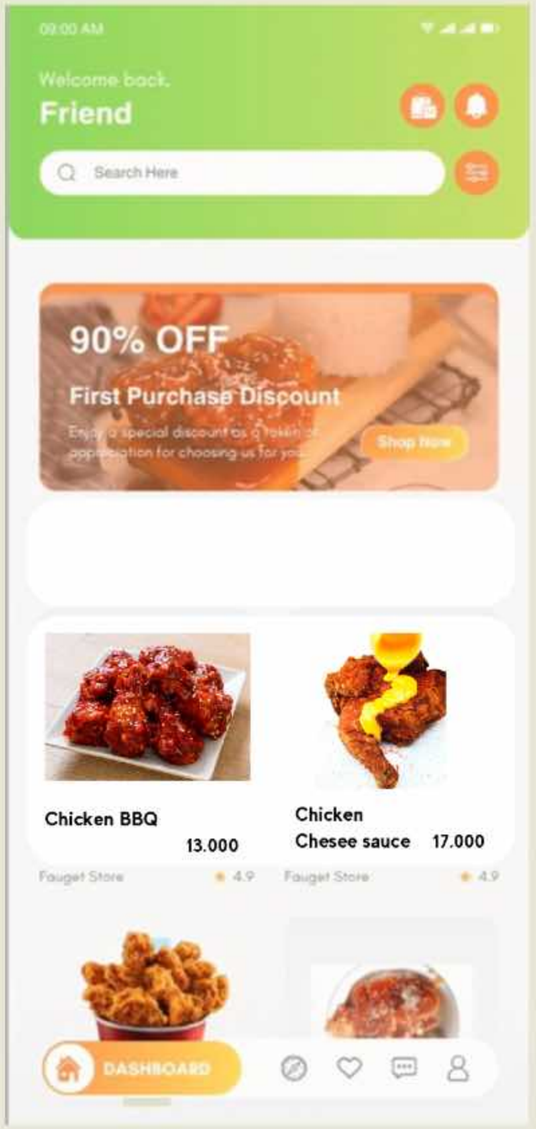
* Bertumbuhnya permintaan makanan cepat saji, terutama di kalangan mahasiswa dan pekerja sibuk.
* Kultur pedas di Indonesia sangat kuat—varian sambal bisa menjadi daya tarik utama.
* Potensi franchise jika konsep sudah mapan.
* Penjualan sambal dalam kemasan bisa ditingkatkan ke toko retail atau marketplace.
* Penambahan menu baru (snack, rice box, minuman kekinian).
* Kolaborasi dengan influencer atau program afiliasi mahasiswa.
* Memanfaatkan trend TikTok food review untuk viral marketing.
* Promo bundling: paket hemat mahasiswa, paket rame-rame, dll.
* Pengembangan website FastBite sebagai platform pemesanan langsung untuk mengurangi biaya potongan dari aplikasi ojek online.
* Menambah titik pick-up atau gerai kecil di lokasi strategis sekitar kampus.

THREATS

* Banyaknya brand ayam crispy (global dan lokal) seperti Olive, Rocket Chicken, serta gerai UMKM serupa.
* Pesaing yang menawarkan harga lebih rendah atau promo besar dari aplikasi online.
* Fluktuasi harga ayam dan bumbu dapat meningkatkan biaya produksi.
* Ketergantungan pada pemasok tunggal dapat mengganggu kelancaran operasional.
* Konsumen mudah bosan dan cepat berpindah ke tren kuliner baru.
* Kekhawatiran terhadap makanan berminyak dan isu kesehatan bisa mempengaruhi permintaan.
* Ketergantungan pada platform delivery membuat bisnis rentan terhadap Perubahan algoritma aplikasi, Biaya komisi yang tinggi

PROTOTYPE


Fasstt.bite
Email
melfasyaindira@gmail.com
Password
••••••••••
Login
Forget Password?
Don't have an account?
Sign Up


09:00 AM
Welcome back,
Friend
Search Here
90% OFF
First Purchase Discount
Shop Now
Chicken BBQ
13.000
Chicken
Chesee sauce
17.000
Fauget Store
4.9
Fauget Store
4.9
DASHBOARD


Search Food, Snack, etc
Best Food For
Your Meal
Shop Now
Category
See All
Top Rate
Promotion
Flash Sale
Best Seller
Main Course
Appetizer
Dessert
Snack
Best Seller Food
See All
Paket 1
25000
Paket 5
15000


SHOPPING CART
Nasi + Ayam Paha
Atas Geprek (Lv.3)
5/5
17.000
X1
Rice Bowl Ayam
Saus BBQ
5/5
16.000
X1
Es Teh
5/5
5000
X2
ORDERY SUMMARY
28 Juni 2030
Sub Total
38.000
Discount
3.800
Promo 10%
Total
34.200
Total Checkout
34.200
Checkout

SEKIAN, DAN TERIMAKASIH

