Pitch Deck

CREAMY PUKS

Start Presentation

Our Team



Nabila rifka aulia (231118813)



Sitri Indrawati (231118809)



Anggie Febriyanti (231118810)



DImas Rizky K. (231118825)



ismiatun Mut. (231118847)



Yodhi Alif Fatikhoh(231118816)



Fatma Aurelia L (231118819)



wulan kenanga (231118846)

PRODUCT INTRODUCTION



Apa itu Creamy Puks?

Creamy Puks adalah **dessert kekinian berbasis oreo dan susu** yang dibuat dengan tekstur creamy, rasa manis pas, dan tampilan menarik.

Cocok untuk anak muda dan keluarga muda yang ingin menikmati dessert lezat dengan harga terjangkau.

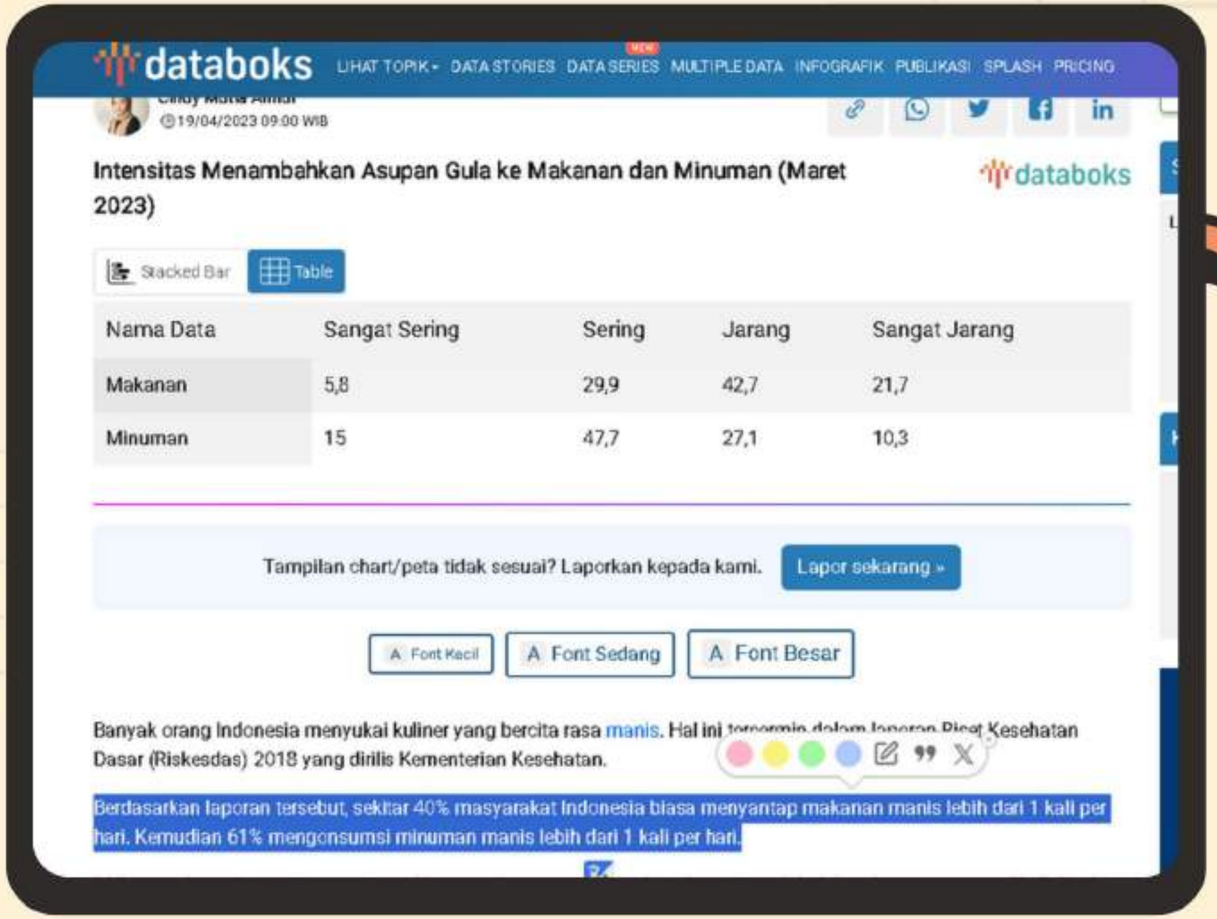
Market Potential

- **Remaja & Gen Z** :
  Generasi yang menyukai makanan kekinian, manis, dan instagrammable.
- **Pecinta Dessert & Manis**:
  Segmen konsumen yang mencari kenikmatan dari rasa manis lembut yang memanjakan lidah.

MARKETING STRATEGY

- Promosi di Instagram & TikTok dengan konsep visual estetik.
- Penjualan offline di booth event





PROBLEM

- Banyak dessert yang rasa ny lebih manis.
- Ekspetasu pembeli muda mencari produk lezat, estetik, cantik, dan bisa dibagikan di media sosial.



SOLUTION

- Creamy Puks menghadirkan rasa premium dengan harga terjangkau.
- Desain kemasan menarik & instagrammable.
- Cocok untuk semua usia dan mudah ditemukan di platform online.



Key Partners

- Suplier oreo, susu, dan bahan lain
- Platform delivery (Gojek, GrabFood, ShopeeFood)
- Influencer lokal / food blogger

Key Activities

- Produksi & kontrol kualitas dessert
- Distribusi melalui delivery / booth
- Branding & digital marketing

Key Resources

- Resep dan formula produk (ciri khas Creamy Puks)
- Bahan baku (oreo, susu, bahan berkualitas)
- Tim produksi & packaging
- Media sosial sebagai aset digital brand

Value Proposition

- Dessert unik dengan kombinasi oreo & susu yang creamy
- Harga terjangkau tapi tetap premium dalam rasa
- Packaging menarik & cocok untuk media sosial

Customer Relationships

- Interaksi lewat media sosial (konten kreatif & challenge)
- Program membership: beli 9 gratis 1
- Limited edition flavor musiman untuk menjaga antusiasme

Channels

- **Online**: Instagram, TikTok, GoFood, GrabFood, ShopeeFood
- **Offline**: Booth kecil di food court, event kampus, kafe kolaborasi

Customer Segments

- **Anak muda** pecinta dessert, manis & kekinian
- Keluarga muda yang mencari camilan praktis
- Konsumen urban yang suka makanan menarik dan instagrambale

Cost Structure

- Bahan baku (oreo, susu, whipped cream, topping)
- Packaging (cup, sendok, label)
- Marketing & iklan digital
- Biaya distribusi & platform fee

Revenue Streams

- Penjualan langsung (cup / porsi)
- Paket bundling (misal: 3 cup lebih murah)
- Pre-order untuk acara (ulang tahun, gathering, meeting)

STRENGTHS

- Harga terjangkau
- Bahan baku mudah di dapat

WEAKNESSES

- Harga bahan baku yang tidak stabil
- Banyak yang menjual



THREATS

- Banyak produk yang lebih menarik dan bervariasi

OPPORTUNITIES

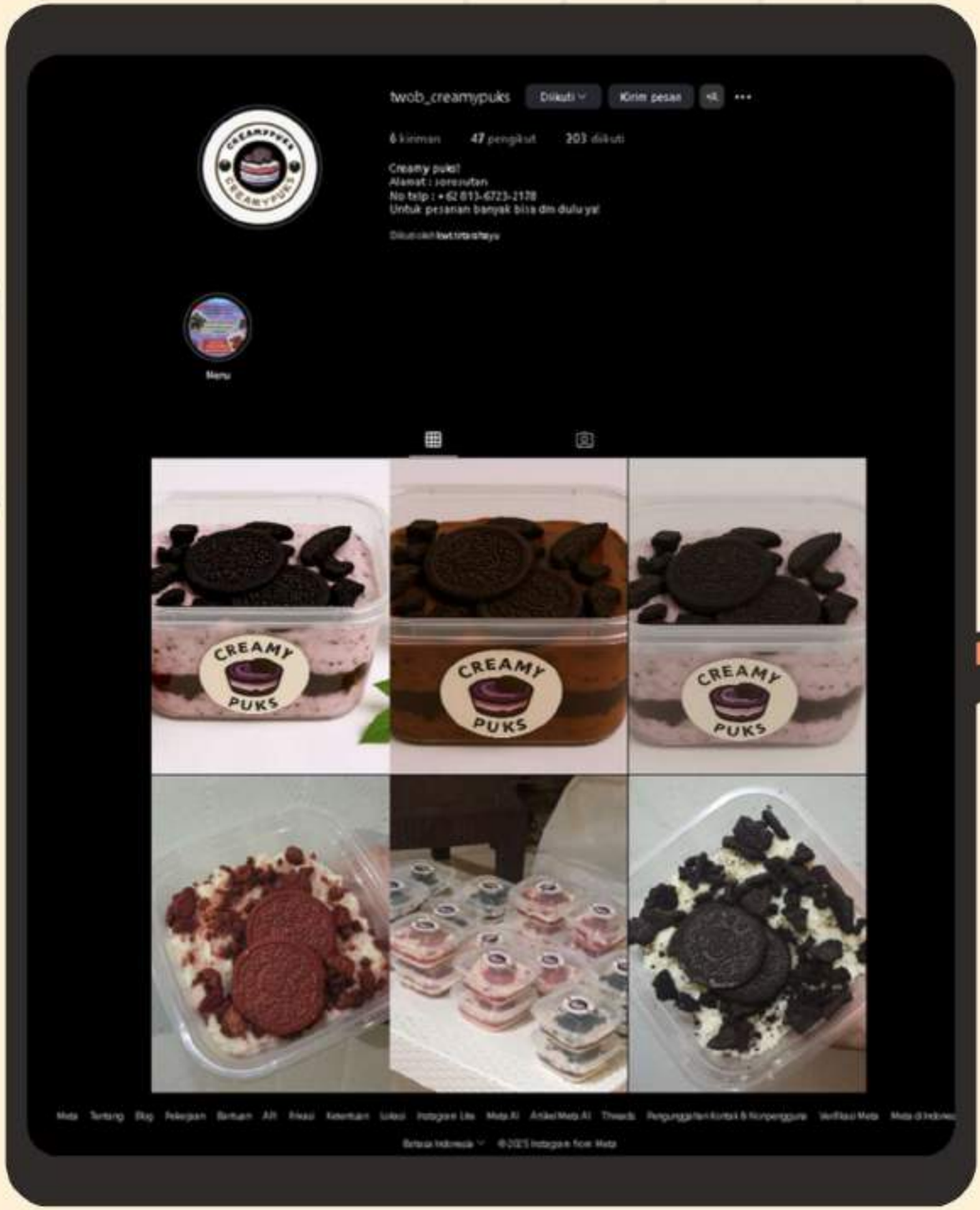
- Banyak diminati oleh masyarakat
- Harganya yang pas dikantong

VALIDASI



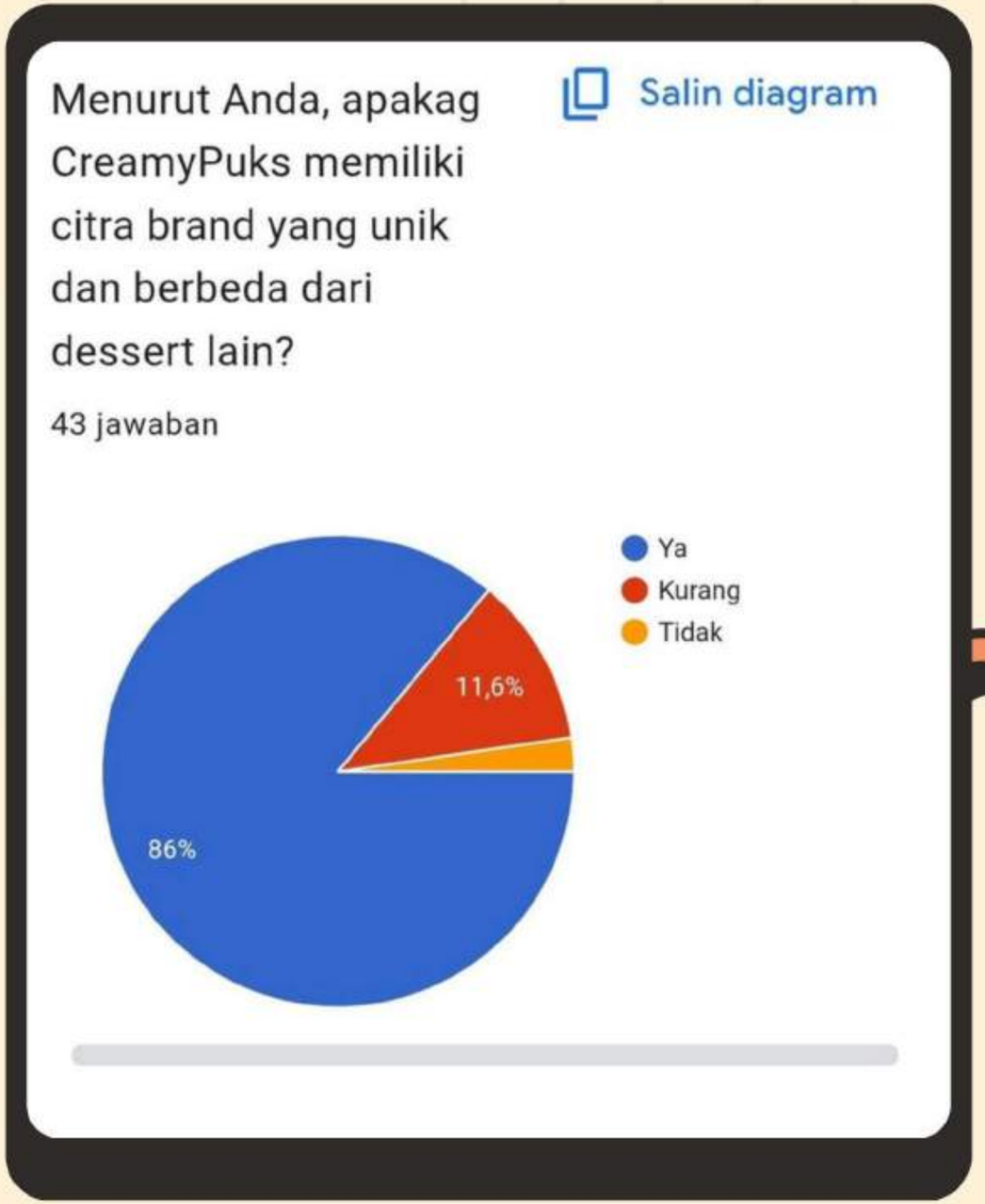
https://www.instagram.com/twob_creamypuks?igsh=bnQzMDFjcGt2aTR2

- Pengembangan Produk
- Ekspansi Pasar
- Branding & Komunitas



VALIDASI





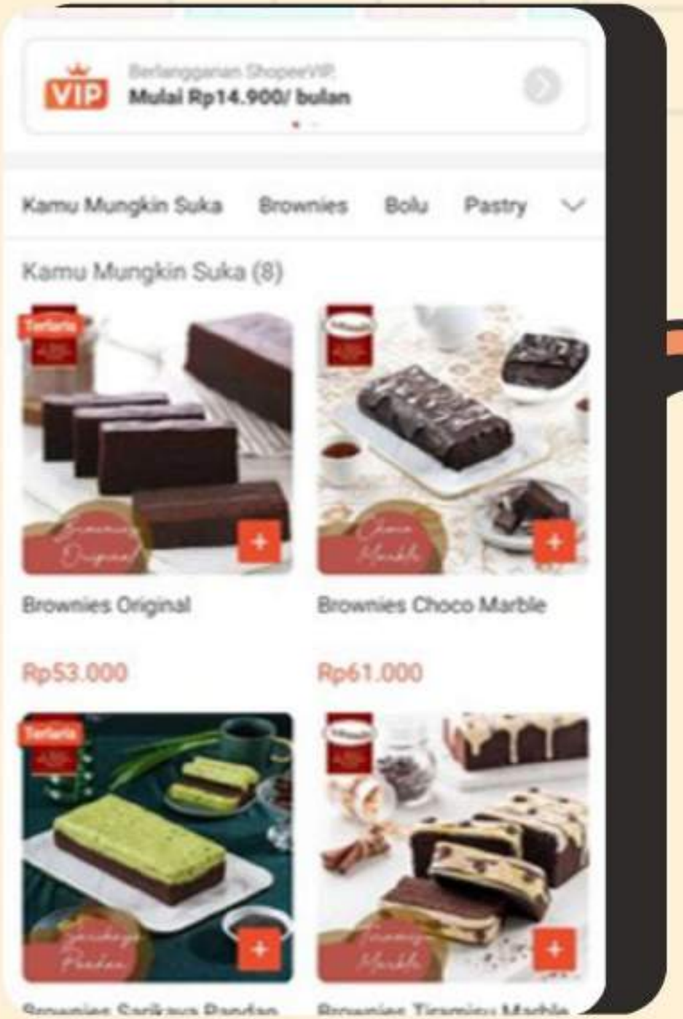
- Pengembangan Produk
- Ekspansi Pasar
- Branding & Komunitas

PROTOTYPE

- Pengembangan Produk
- Ekspansi Pasar
- Branding & Komunitas
- Pengembangan digital

Tampilan Website





PROTOTYPE

CREAMY PUKS KEMASAN







VISION FOR THE FUTURE

01 Meningkatkan popularitas Creamy Puks di kalangan anak muda Indonesia.

02 Menambah varian rasa baru dan produk turunan (dessert cup & minuman).

03 Membuka booth permanen

04 Menjadi brand dessert lokal unggulan yang dikenal karena rasa, tampilan, dan kreativitas.







Thank You

End Presentation