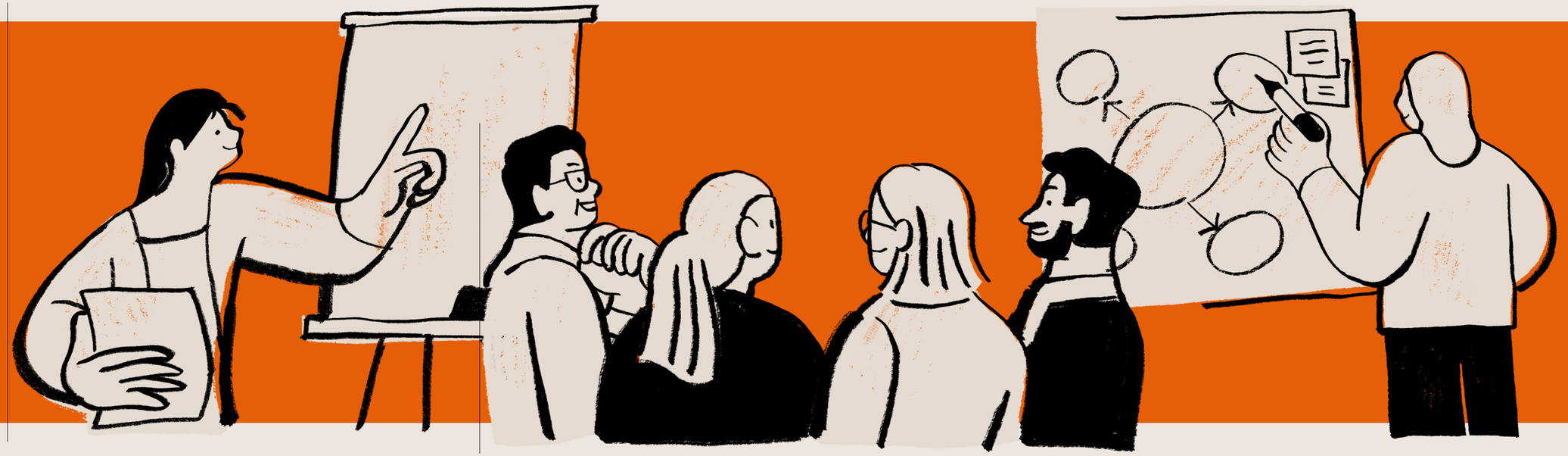
PITCH DECK
BAKSO MERCONKU



Anggota Kelompok Bakso MerconKu



Erlinda wemona
231118850



Chandra Nasywa M
231118853



Alifya Nur Hawa
231118871



Farsa Budi Anindya
Nim 231118870



NurKholis
231118848



Koetha Rotuari S.
231118856



Rafli Amar Firdaus
231118869



Rahmat fatullah
Nim 231118872

PROBLEM

- **Kebosanan Konsumen terhadap Varian Bakso yang Itu-Itu Saja**

Banyak konsumen mulai jenuh dengan varian bakso konvensional yang rasanya cenderung sama dan kurang tantangan rasa.

- **Meningkatnya Tren Makanan Pedas dan Kuliner Unik di Kalangan Anak Muda**

Namun belum banyak produk yang mampu menghadirkan cita rasa pedas ekstrem yang nikmat dan aman dikonsumsi.

- **Kurangnya Inovasi Produk Bakso di Pasar Lokal**

Sebagian besar produsen masih berfokus pada bakso biasa tanpa menonjolkan keunikan rasa atau pengalaman makan yang berbeda.



Beranda > Kultura > Gaya Hidup

> KULTURA

28 Oktober 2024 | 19:02 WIB

Makanan Pedas Terus Jadi Tren Di Kalangan Anak Muda

Banyak produsen makanan yang menawarkan varian pedas untuk memenuhi selera konsumen yang tinggi akan rasa pedas.

Penulis: Annisa Nur Jannah

Editor: Rendi Widodo

SOLUTION

Permasalahan kebosanan konsumen terhadap bakso konvensional dapat diatasi dengan menghadirkan *Bakso Mercon*, inovasi kuliner yang menggabungkan cita rasa pedas meledak khas Indonesia dengan sensasi makan yang menantang dan seru.

Bakso Mercon menjadi solusi karena:

- **Menghadirkan pengalaman baru dalam menikmati bakso dengan level kepedasan yang bisa disesuaikan.**
- **Menggunakan bahan rempah alami dan cabai berkualitas sehingga menghasilkan rasa pedas khas tanpa mengorbankan cita rasa gurih bakso.**
- **Dapat dijadikan kuliner kekinian yang cocok untuk konten media sosial dan menarik perhatian generasi muda.**
- **Berpotensi tinggi dalam meningkatkan minat pasar melalui varian level pedas, topping unik, dan kemasan modern.**

MARKET SIZE

- **Bakso mercon adalah produk kuliner dengan cita rasa pedas yang unik dan sedang naik daun, terutama di kalangan konsumen yang menyukai makanan cepat saji dengan rasa pedas dan harga terjangkau.**
- **Pasar makanan siap saji dan jajanan di Indonesia secara umum terus mengalami pertumbuhan signifikan dalam beberapa tahun terakhir, menunjukkan permintaan yang kuat untuk produk seperti bakso mercon.**
- **Usaha bakso mercon termasuk dalam kategori usaha kecil menengah (UKM) kuliner yang menjanjikan dengan modal terjangkau dan proses produksi tidak rumit.**
- **Data spesifik ukuran pasar bakso mercon secara keseluruhan belum ditemukan secara eksplisit, namun pasar makanan siap saji dan bakery secara global dan nasional tumbuh dengan CAGR sekitar 3.8% hingga 5.7%, yang menunjukkan potensi pasar kuliner yang luas.**
- **Contoh harga bakso mercon dalam range Rp 45.000 hingga Rp 50.000 per porsi (2023-2025) bisa menjadi dasar penghitungan pasar tergantung volume penjualan dan target wilayah.**

BMC BAKSO MERCON

Key Partnerships

- Pemasok bakso dan bahan baku cabai
- Mitra aplikasi delivery
- Influencer/food blogger lokal untuk promosi
- komunitas kuliner pedas untuk event kolaborasi

Key Activities

- Produksi bakso mercon dengan kualitas terbatas
- Promosi di media sosial dan kampus
- Riset menu baru
- manajemen stok bahan baku
- layanan cepat dan ramah di outlet

Key Resources

- Resep bakso mercon khas “merconku”
- Brand dan logo unik
- Tim produksi
- Peralatan masak
- Bahan baku berkualitas

Value Propositions

- Menawarkan bakso bakar pedas khas dengan citra rasa otentik dan level kepedasan yang dipilih
- memberikan pengalaman makan yang unik dengan brand”merconku”yang identik dengan pedas dan seru
- Harga terjangkau untuk semua kalangan,terutama pelajar dan mahasiswa
- Produk higienis,fresh dan bisa dinikmati,baik take away,maupun pesan online

Customer Relationships

- Program loyalitas seperi kartu stempel
- Interaksi aktif dengan pelanggan di media sosial
- Respon cepat terhadap feedback pelanggan
- Memberikan promo musiman

Channels

- Penjualan langsung di outlet (street food stall atau kedai kecil)
- Platform pesan antar online
- media sosial untuk promosi
- Event kampus dan bazar kuliner

Customer Segments

- Pelajar dan mahasiswa pecinta makanan pedas
- Karyawan/pekerja muda yang mencari camilan cepat saji
- Masyarakat umum yang suka jajanan murah meriah dengan rasa unik
- Komunitas pencita makanan pedas

Cost Structure

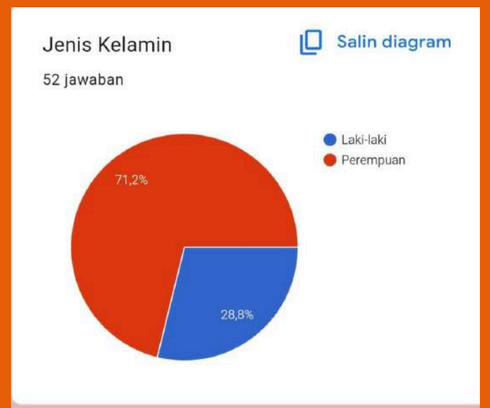
- Biaya bahan baku
- Biaya sewa tempat
- Gaji karyawan
- Biaya listrik
- Biaya promosi dan iklan online
- Biaya komisi untuk platform pesan antar online

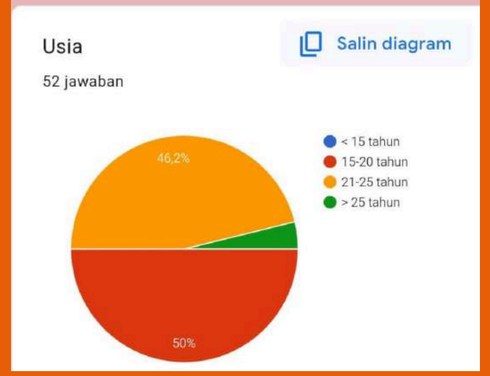
Revenue Streams

- Penjualan utama bakso mercon
- Paket menu
- Merchandise kecil
- Event challenge makanan pedas berbayar

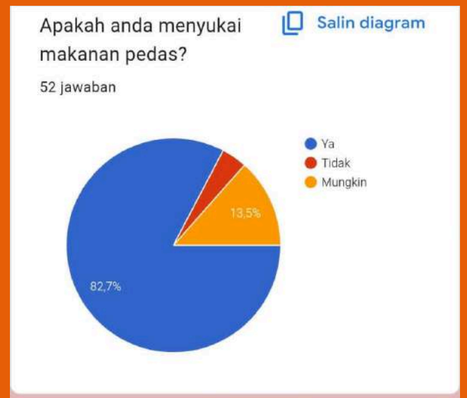
VALIDASI

Data Responden





Persepsi Terhadap ProdukBakso Mercon





Prefrensi Dan Saran



MARKET ADOPTION

Bakso mercon memiliki tingkat adopsi pasar yang tinggi karena menawarkan sensasi pedas unik yang disukai banyak orang, terutama kalangan muda dan pecinta kuliner pedas. Produk ini mudah diterima karena harganya terjangkau, rasanya khas, dan mudah dipromosikan lewat media sosial seperti TikTok dan Instagram.

Selain itu, konsep “tantangan pedas” membuat bakso mercon cepat viral dan menarik perhatian konsumen baru. Namun, tantangannya adalah banyaknya pesaing dan tidak semua orang tahan pedas. Oleh karena itu, penjual perlu menyediakan beberapa level pedas dan menjaga kualitas rasa agar pelanggan tetap tertarik dan loyal.

SWOT

Strengths (Kekuatan)

1. Cita rasa khas dan unik, cocok untuk pecinta pedas.
2. Tersedia variasi level pedas 1–5 sehingga menjangkau berbagai selera.
3. Harga terjangkau untuk semua kalangan.
4. Bahan baku mudah diperoleh di pasar lokal.
5. Mampu menciptakan pelanggan loyal karena sensasi pedas yang khas.

Weekness (Kelemahan)

1. Pasar terbatas karena tidak semua orang tahan pedas.
2. Rasa pedas yang tidak konsisten dapat menurunkan minat pelanggan.
3. Daya tahan produk pendek, mudah basi jika tidak disimpan dengan benar.
4. Kapasitas produksi masih terbatas pada skala kecil.
5. Promosi digital dan branding sering kali belum optimal.

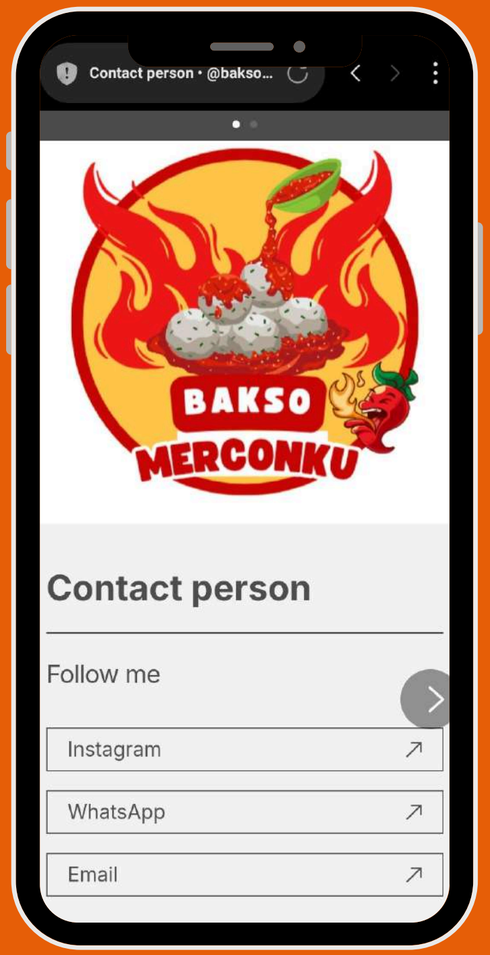
Opportunities (Peluang)

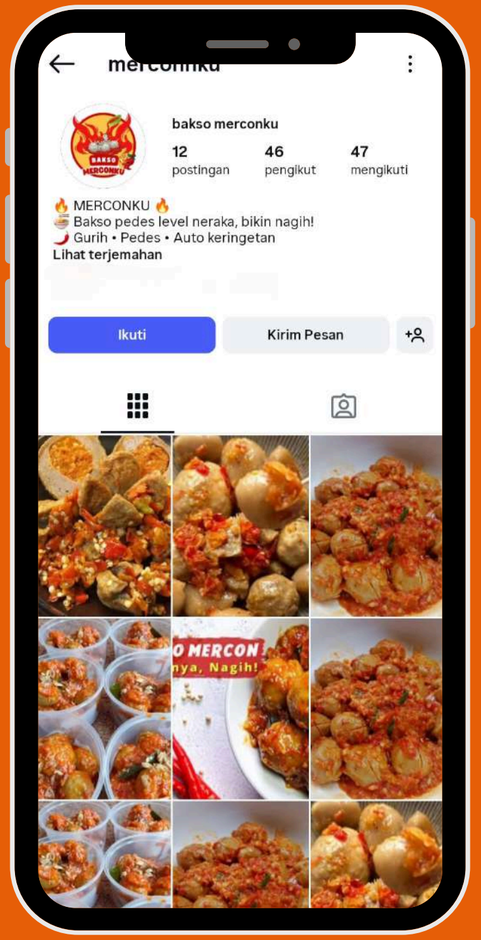
1. Tren makanan pedas terus meningkat, terutama di kalangan anak muda.
2. Dapat dijual secara online melalui aplikasi pesan antar (GoFood, GrabFood, ShopeeFood).
3. Potensi inovasi menu seperti bakso bakar mercon, bakso kuah pedas, atau topping mie.
4. Dapat dikembangkan menjadi produk frozen food untuk pasar lebih luas.
5. Kolaborasi dengan influencer kuliner untuk meningkatkan popularitas.

Threats (Ancaman)

1. Persaingan tinggi dengan usaha bakso atau makanan pedas lainnya.
2. Selera konsumen mudah berubah mengikuti tren kuliner.
3. Fluktuasi harga bahan baku seperti cabai dan daging sapi.
4. Risiko kesehatan bagi konsumen akibat makanan terlalu pedas.
5. Cuaca buruk atau pandemi dapat menurunkan jumlah pembeli yang makan di tempat.

PROTOTYPE


Contact person • @bakso...
BAKSO
MERCONKU
Contact person
Follow me
Instagram
WhatsApp
Email


bakso merconku
12
postingan
46
pengikut
47
mengikuti
MERCONKU
Bakso pedes level neraka, bikin nagih!
Gurih • Pedes • Auto keringetan
Lihat terjemahan
Ikuti
Kirim Pesan

THANK YOU