

Pitch Deck

MOCHI BITES

KELOMPOK 1

1. Inarotul Alifah

2. Desi Priyani

AGENDA

- About Us
- Market Sizing
- Problem & Solution
- Target Customer
- Competition Landscape & Positioning
- Business Model
- Traction & Milestones
- Team
- Objective & Strategy
- Ask

ABOUT US

Mochi Bites adalah brand dessert modern yang menghadirkan mochi premium dengan tekstur kenyal, rasa variatif, dan tampilan estetik.

Kami memproduksi mochi secara fresh, menggunakan bahan berkualitas, dan cocok untuk konsumsi harian maupun kebutuhan gifting.

Fokus kami:

- Rasa premium dengan harga terjangkau
- Desain packaging estetik
- Produk yang viral-friendly dan social media ready

PROBLEM & SOLUTION

Problem :

1. Minimnya camilan manis premium yang praktis & terjangkau.
2. Dessert giftable yang estetik masih terbatas.
3. Tren makanan cepat berubah & kompetitif.

Solution :

1. Mochi Bites menawarkan dessert premium dengan harga ramah kantong.
2. Packaging modern, cocok untuk hampers & gift event.
3. Varian seasonal & limited edition untuk mengikuti tren.

TARGET CUSTOMER

Usia: 12–40 tahun

Pekerjaan: Pelajar, Mahasiswa, Pekerja Kantoran

Lokasi: Perkotaan dan area ramai aktivitas

Preferensi:

- Pecinta dessert
- Suka makanan estetik
- Sering membeli gift packaging
- Konsumen yang aktif di media sosial

MARKETING SIZING

- Pasar dessert Indonesia tumbuh >10% per tahun.
- Produk estetik mempunyai tingkat viral tinggi di TikTok & Instagram.
- Mochi merupakan niche dessert yang tren konsumennya semakin meningkat.
- Cocok dijual di marketplace, coffee shop, booth kecil, dan event.

COMPETITION LANDSCAPE & POSITIONING

Direct Competitors

- Brand mochi lokal
- Toko dessert Jepang

Potential Competitors

- UMKM dessert baru
- Toko kue yang mulai menjual mochi

Positioning Mochi Bites

- Premium yet affordable
- Packaging estetik
- Cocok untuk gifting & hampers
- Fokus branding modern dan social media oriented

BUSINESS MODEL

- Direct Selling: Online & offline
- Pre-Order Box: Ulang tahun, acara, hampers
- Partnership: Coffee shop, coworking space
- Reseller & Konsinyasi
- Seasonal Edition: Lebaran, Natal, Valentine, dll.

TRACTION & MILESTONES

- 1.200+ pcs terjual per bulan
- 500+ pelanggan aktif bulanan
- Penjualan meningkat melalui konten TikTok & IG Reels
- Menjadi pilihan hampers acara & gift personal
- Engagement media sosial naik 30% per bulan
- Mulai masuk ke beberapa coffee shop lokal

TEAM

- CEO / Founder: Product Development & Vision
- COO: Operasional & Quality Control
- CMO: Branding, Social Media, Campaign
- Finance: Keuangan, costing, dan budgeting

OBJECTIVE & STRATEGY

Objektive :

- Menjadi brand mochi premium yang dikenal secara nasional
- Memperluas penjualan ke coffee shop & event besar
- Menambah varian produk premium & seasonal

Strategi :

- Konten viral di TikTok & Instagram
- Kolaborasi dengan influencer micro & food reviewer
- Packaging baru yang lebih estetik
- R&D varian rasa baru per 2 bulan
- Penjualan hamper bundling

ASK

Total pendanaan: Rp 25.000.000

Penggunaan Dana:

- 40% Bahan baku & produksi
- 30% Marketing & social media ads
- 20% Packaging premium
- 10% R&D varian baru

Timeline Return (Proyeksi 12 bulan):

- Peningkatan volume produksi
- Ekspansi ke coffee shop
- Target penjualan 3.000 pcs/bulan

Contact the help

SUPPORT US

 085775196254

 mochibites.id