

An abstract network diagram consisting of numerous black circular nodes of varying sizes connected by thin black lines. The nodes are distributed across the slide, with a higher concentration on the left side, creating a web-like structure that frames the central text.

# **PITCHING KEWIRAUSAHAAN**

**Present by Kelompok The Komar's**

Diki Alif Taufik - 607012400005

Ega Fiandra Pratama - 607012400032

M Haykal Lazuardy - 607012400068

Ahmad Zufar Fathoni - 607012400093

# CONTENTS

**01** PROBLEM

**02** SOLUTION

**03** MARKET (TAM, SAM, SOM)

**04** BUSINESS MODEL

**05** MARKETING STRATEGY

**06** COMPETITOR ANALYSIS

**07** FINANCIAL PROJECTION

**08** PRODUCT PROTOTYPING



# THE KOMAR'S

---



## Deskripsi

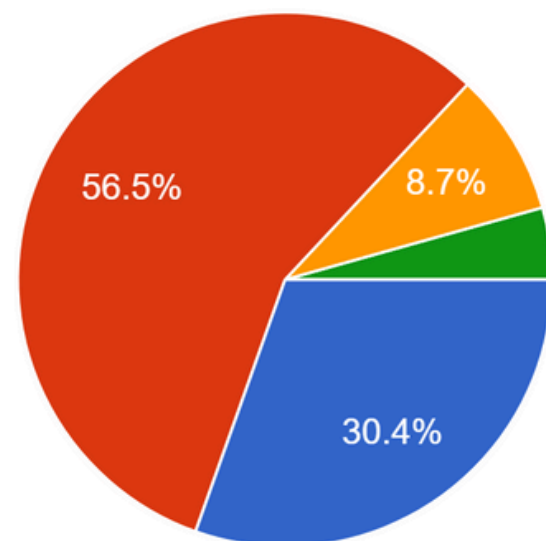
Deskripsi topik tugas kewirausahaan kami yaitu The Komars berfokus pada pemesanan makanan khas jawa tengah yaitu nasi goreng jawa dan krengseng ayam(atau tongseng kering ayam),kami bekerja sama juga dengan salah satu pemilik usaha yang menyediakan menu tersebut yaitu sate solo pak komar yang berada di jalan buah batu,kami melakukan beberapa pengembangan invoasi produk seperti marketing dan kemasan nya.

# PROBLEM STATEMENT



Berapa budget yang biasa kamu siapkan untuk sekali makan?

23 responses



- Di bawah Rp 15.000
- Rp 15.000 - Rp 20.000
- Rp 20.000 - Rp 30.000
- Di atas Rp 30.000



## Kemasan Konvensional yang Kurang "*Convenient*"

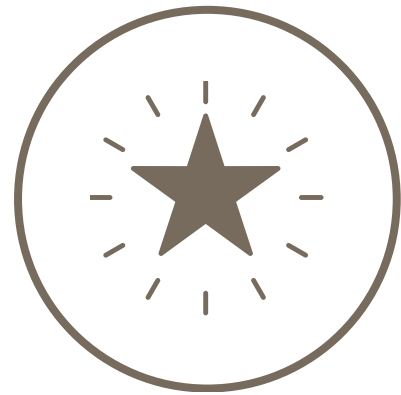
Kemasan konvensional menciptakan masalah yang tidak disadari. Pengalaman menikmati nasi goreng dan krengseng(Tongseng kering) menjadi yang menurun drastis karena makanan menjadi dingin dan kurang nikmat. Lebih dari itu, ini memaksa konsumen untuk segera menghabiskan makanannya, menghilangkan fleksibilitas untuk menyimpan dan menjadikannya solusi makan yang tidak praktis bagi mahasiswa dengan gaya hidup dinamis.



## Preferensi Harga yang Harus Dipenuhi

Data kami menunjukkan preferensi harga yang kuat di rentang Rp 15.000 - Rp 20.000, yang bagi kami merupakan sebuah tantangan. Menghadirkan produk dengan resep otentik, daging berkualitas, dan porsi yang pas pada titik harga ini hampir mustahil dilakukan jika kami mengikuti model bisnis konvensional. Hal ini memaksa kami untuk mencari model operasi yang lebih cerdas dan inovatif.

# SOLUTIONS PROTOTYPE



**Kami menghadirkan  
"Krengseng Ayam & Nasi  
Goreng", solusi kuliner  
cepat saji yang  
mengutamakan rasa  
autentik, harga terjangkau,  
dan kualitas bahan segar.**



**Target utama kami adalah  
dosen, mahasiswa dan  
pekerja/pegawai yang  
membutuhkan makanan  
lezat, cepat, dan  
mengenyangkan.**



**Produk kami disajikan  
dalam kemasan modern dan  
higienis, bisa dinikmati  
dine-in atau delivery order.**



# PROTOTYPE PRODUK

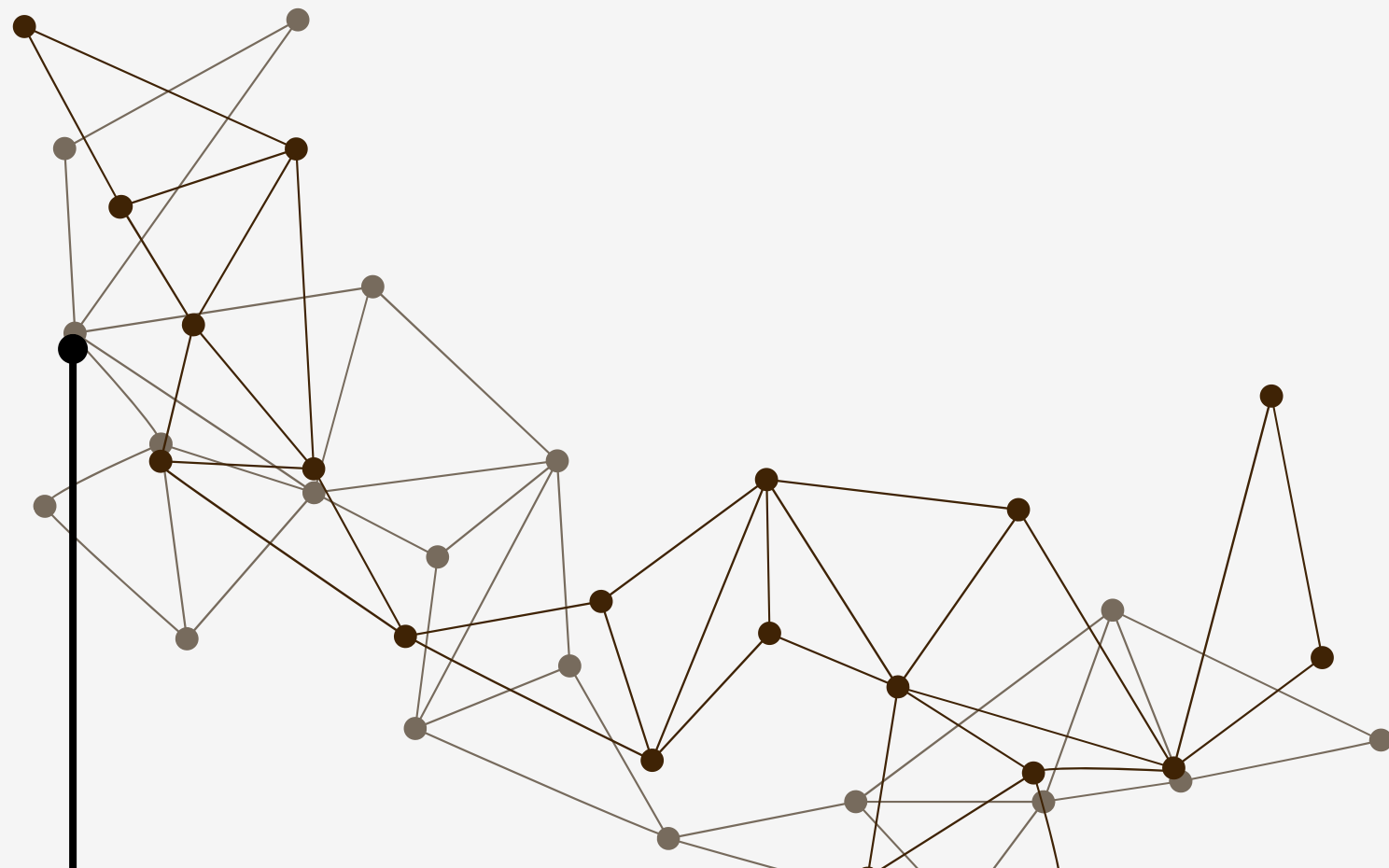
(Inovasi kemasan  
frozen food)



Krengseng Ayam  
(Tongseng kering  
Ayam)



Nasi Goreng  
(Vacuum Sealer)



# SIZE OF MARKET

## TAM – Total Addressable Market

TAM kami adalah seluruh penduduk Kabupaten Bandung tahun 2025, yang berjumlah sekitar 3,8 juta jiwa. Kelompok ini merepresentasikan potensi maksimum konsumen makanan khas Jawa yang bisa dijangkau oleh The Komar’s, baik untuk konsumsi harian maupun acara khusus. Angka ini menunjukkan bahwa skala pasar kuliner di Kabupaten Bandung sangat besar dan masih terbuka untuk pemain baru seperti kami.

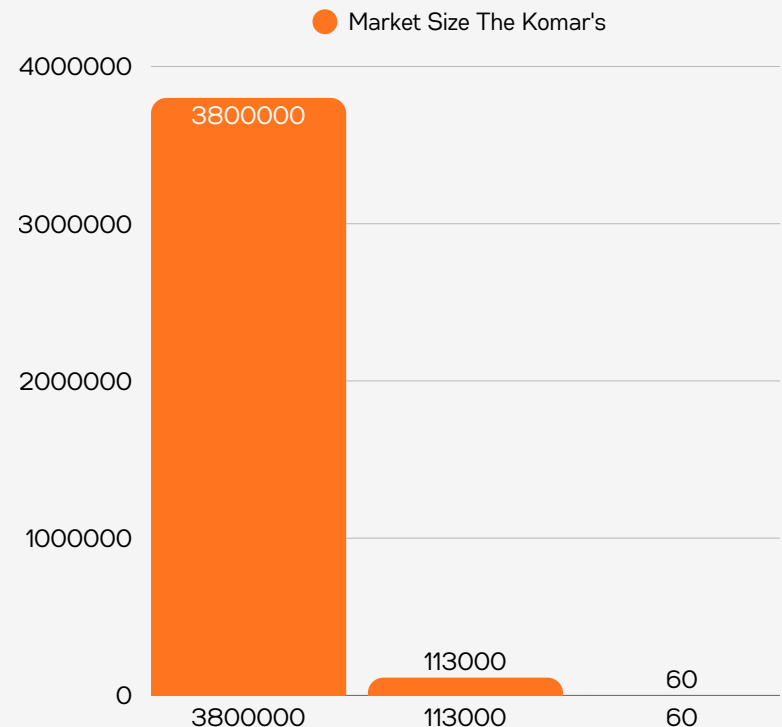
## SAM – Serviceable Available Market

SAM kami adalah penduduk Kecamatan Bojongsoang tahun 2025, yaitu sekitar 113 ribu jiwa yang tinggal di area sekitar Telkom University. Wilayah ini menjadi fokus utama karena berdekatan dengan pusat aktivitas mahasiswa, perumahan, dan lokasi produksi, sehingga distribusi produk lebih mudah dan efisien. Dengan mengerucut ke Bojongsoang, kami dapat membangun brand yang kuat di satu kawasan sebelum melakukan ekspansi lebih luas.

## SOM (Serviceable Obtainable Market)

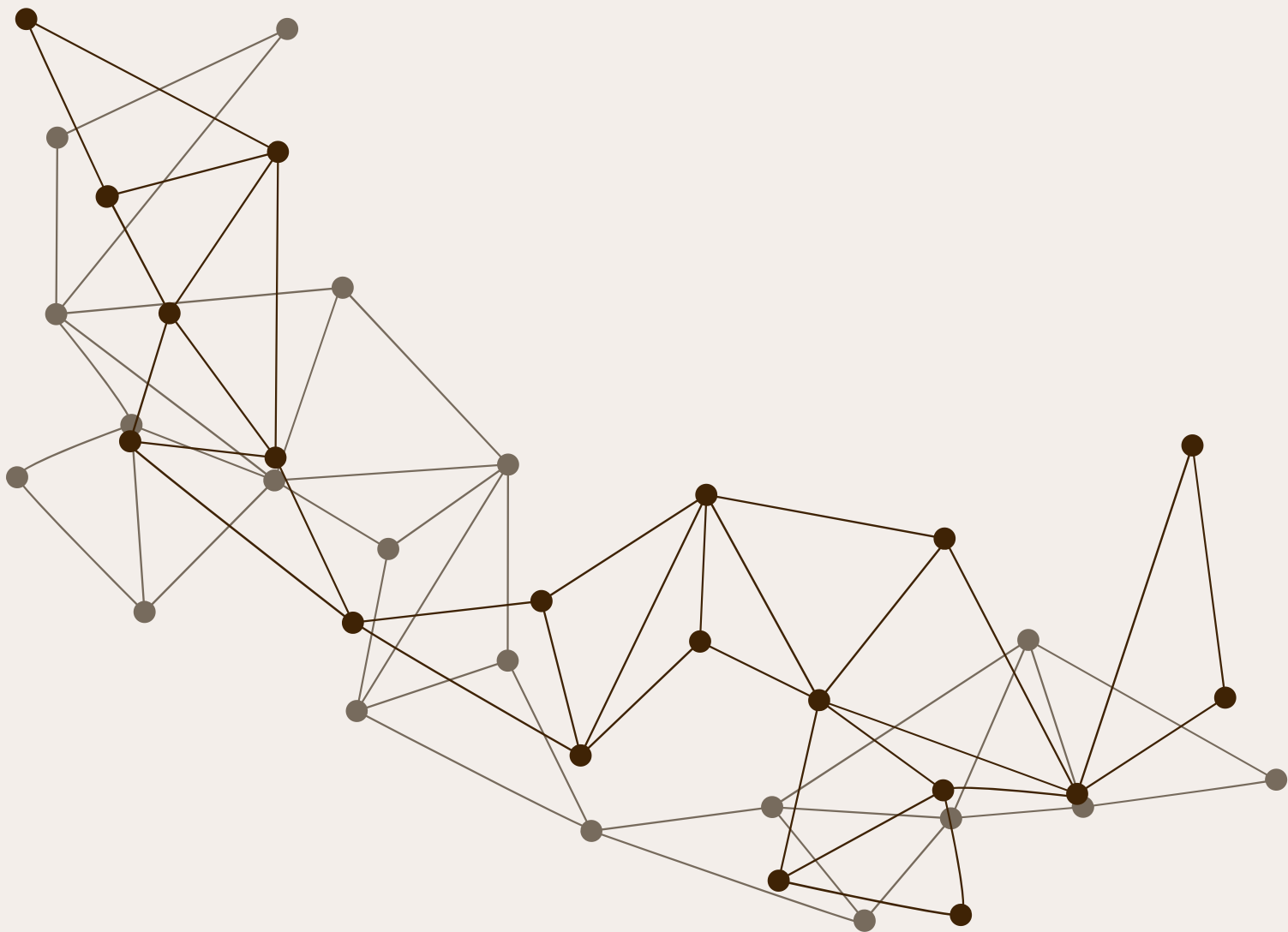
SOM kami adalah civitas akademika Telkom University Bandung (mahasiswa, dosen, staf) serta pengunjung acara Market Day, dengan estimasi total sekitar 30.000 orang sebagai pasar awal yang aktif. Kelompok ini memiliki frekuensi tinggi berada di lingkungan kampus, sehingga sangat potensial untuk dijangkau melalui booth, pre-order, dan pemesanan online. Dari total SOM tersebut, kami secara realistis hanya menargetkan 0.2% pasar terlebih dahulu (±60 orang pelanggan aktif) sebagai langkah awal yang terukur dan dapat dicapai.

Total Addressable Market (TAM):	3,8jt
Serviceable Addressable Market (SAM):	113 ribu
Serviceable Obtainable Market (SOM):	60



# BUSINESS MODEL

Model bisnis yang dikembangkan oleh The Komar's menggabungkan pendekatan B2C (Business to Customer) dan Distributor-Reseller untuk memaksimalkan jangkauan pasar. Melalui B2C, The Komar's berinteraksi langsung dengan pelanggan individu—terutama mahasiswa Telkom University—melalui pemesanan langsung dan platform daring, sehingga memungkinkan hubungan lebih personal sekaligus mempercepat penerimaan umpan balik. Sementara itu, model Distributor-Reseller digunakan untuk memperluas distribusi tanpa biaya operasional tinggi, di mana The Komar's bertindak sebagai penyedia utama produk frozen food khas Jawa yang kemudian dijual kembali oleh mitra reseller di lingkungan kampus, kos mahasiswa, maupun berbagai event, sehingga memperbesar potensi penjualan dan mempercepat penetrasi pasar.







## ANALISIS KOMPETITOR

Differentiation Focus.

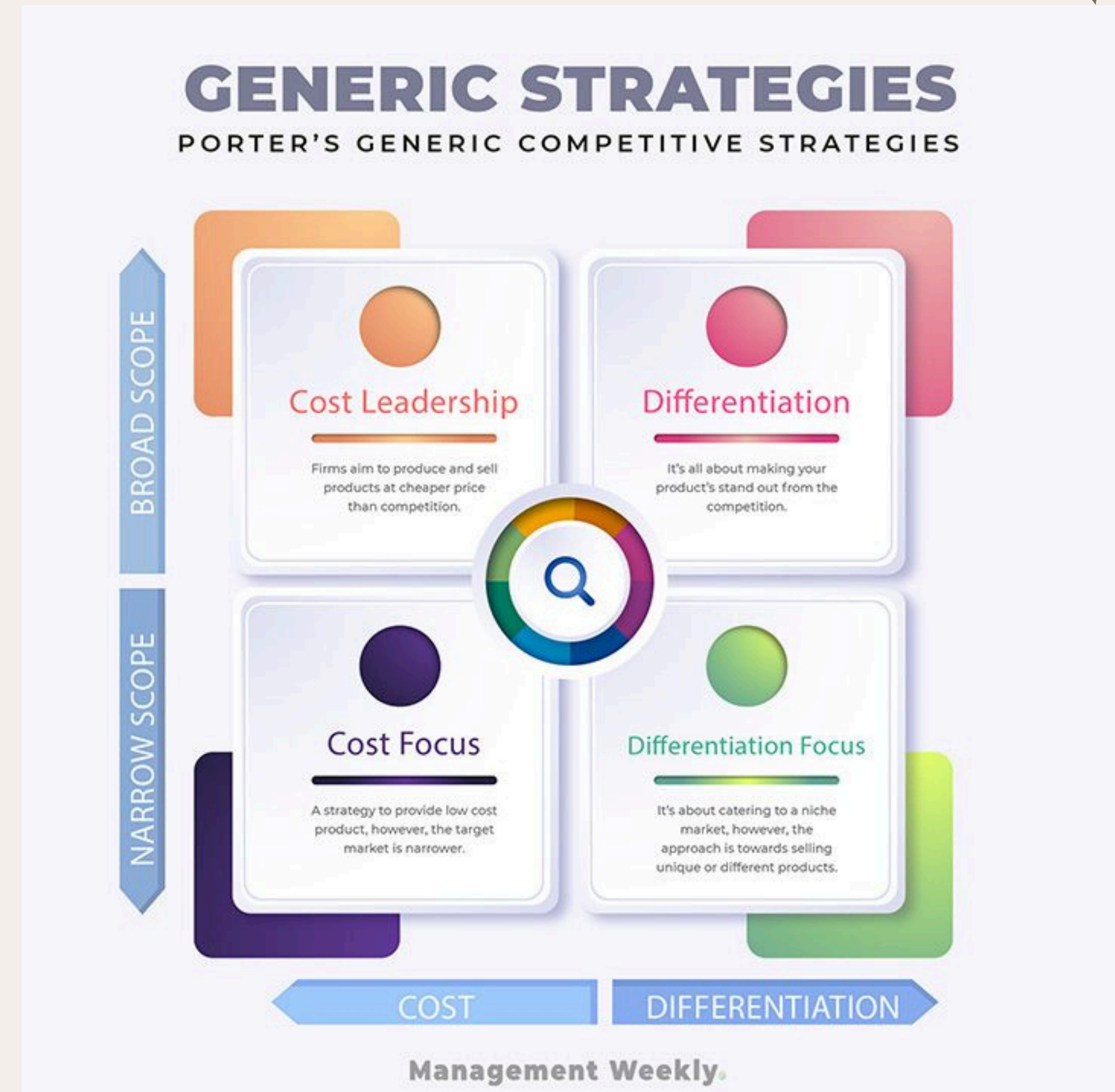
Kami tidak berusaha melayani semua orang, tapi kami ingin menjadi pilihan nomor satu bagi target pasar kami.

🎯 Scope (Jangkauan Pasar):

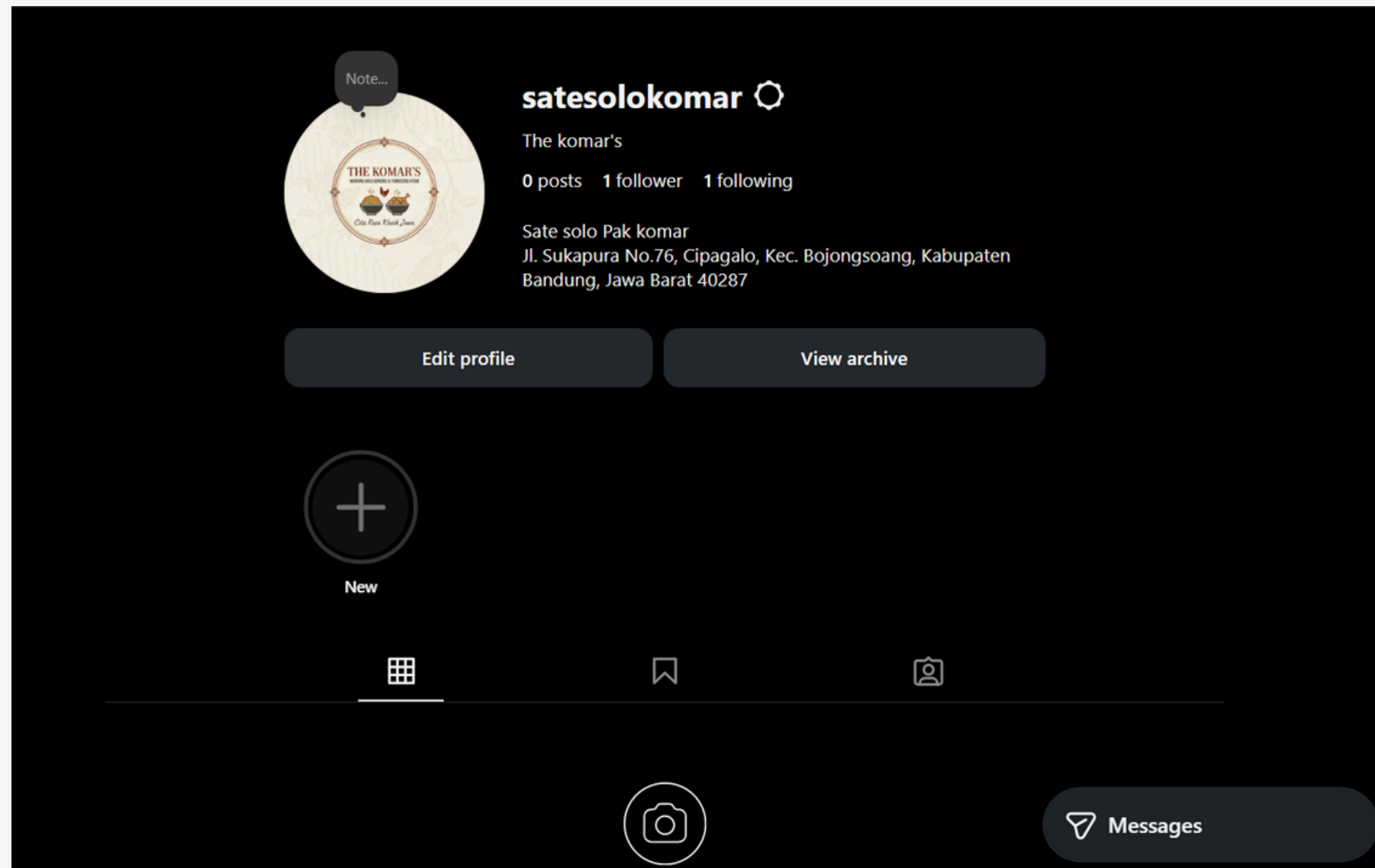
- Civitas Akademika Telkom University (mahasiswa, dosen, staf).

★ Diferensiasi (Keunikan Kami):

- Rasa Otentik
- Harga Bersahabat
- Kemasan Inovatif



# MARKETING STRATEGY



- Untuk sekarang marketing strategy kami hanya baru menggunakan instagram, Instagram sangat ideal untuk menampilkan kualitas, tekstur, dan kesegaran sate melalui foto dan video berkualitas tinggi (Reels & Stories) yang dapat langsung menggugah selera.



# DOKUMENTASI PROTOTYPING PRODUK

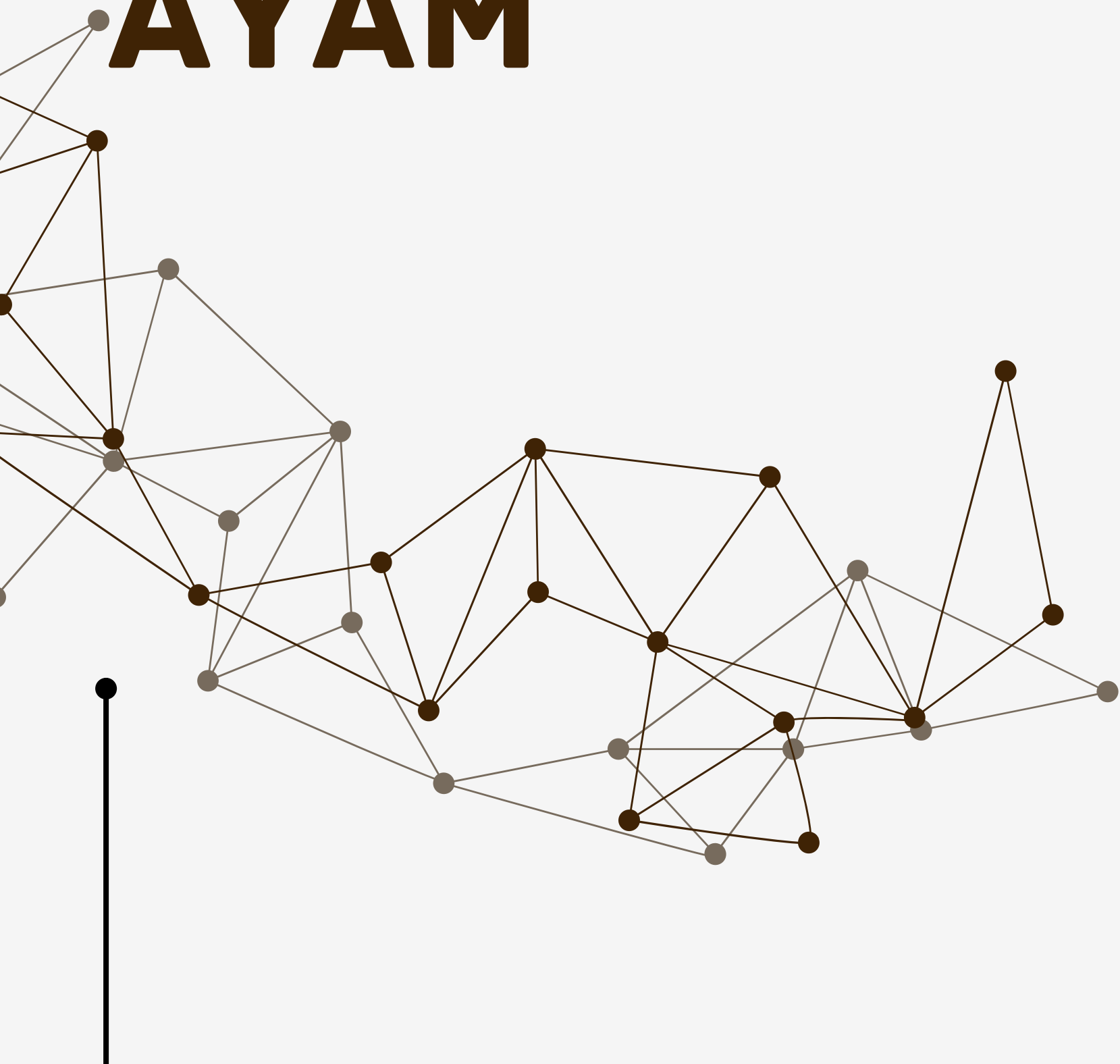


# KRENGSENG AYAM (Tongseng Kering)





# NASI GORENG AYAM





An abstract graphic on the left side of the slide, featuring a network of dark brown dots of varying sizes connected by thin, dark brown lines. The dots are arranged in a way that suggests a complex, interconnected system, possibly representing a social network or a data structure. The lines are thin and dark brown, creating a subtle background element.

# THANK YOU

## FOR YOUR TIME AND ATTENTION

Present by Kelompok The Komar's

A thin, dark grey vertical line extending from the bottom of the slide, ending in a small dark grey dot.