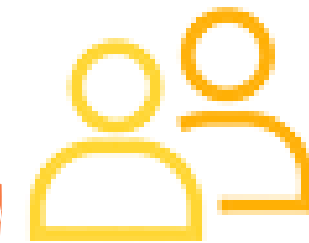


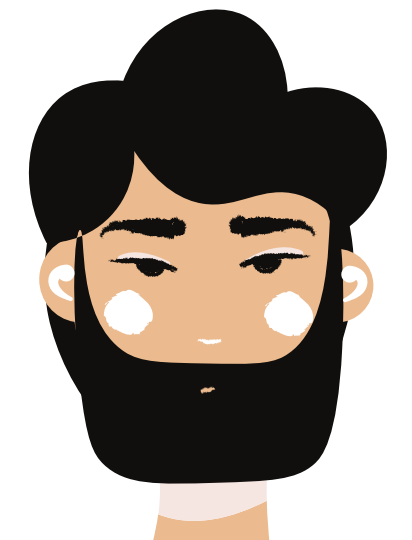
# PITCH DECK

# MU-FIND

Ilham Ramadhan  
William Stevanno  
Christopher Hidayat  
Phillip Fabian



**MU-FIND**



Universitas  
Prasetiya Mulya

# MU-FIND



## PROBLEMS

Banyak mahasiswa yang merasa menyesal dengan pilihan universitas maupun jurusanannya.

---

Hal ini disebabkan kurangnya informasi dan kebenaran tentang universitas yang akan mereka tuju dari SMA atau pelajar dimana masalah ini sangat banyak dialami oleh orang dari dulu

---

Pelajar yang akan melanjutkan pendidikannya tidak mempunyai kepastian akan pilihan kampus dan jurusanannya yang berdampak pada masa depannya.

# IDEAS & SOLUTION

3

Ide pertama dari bisnis ini adalah membuat platform dimana para siswa bisa bertanya dan mendapatkan informasi tentang jurusan yang ingin mereka tuju, sehingga tidak terjadi penyesalan dalam pemilihan jurusan dan universitas nantinya

# Market Size

Target pasar kami adalah siswa-siswa SMA yang akan lulus dan menuju ke perkuliahan

5.010.000

---

SISWA DI INDONESIA  
tercatatkan di tahun 2021

3.600.000

---

Yang lulus di tahun 2021

26.249

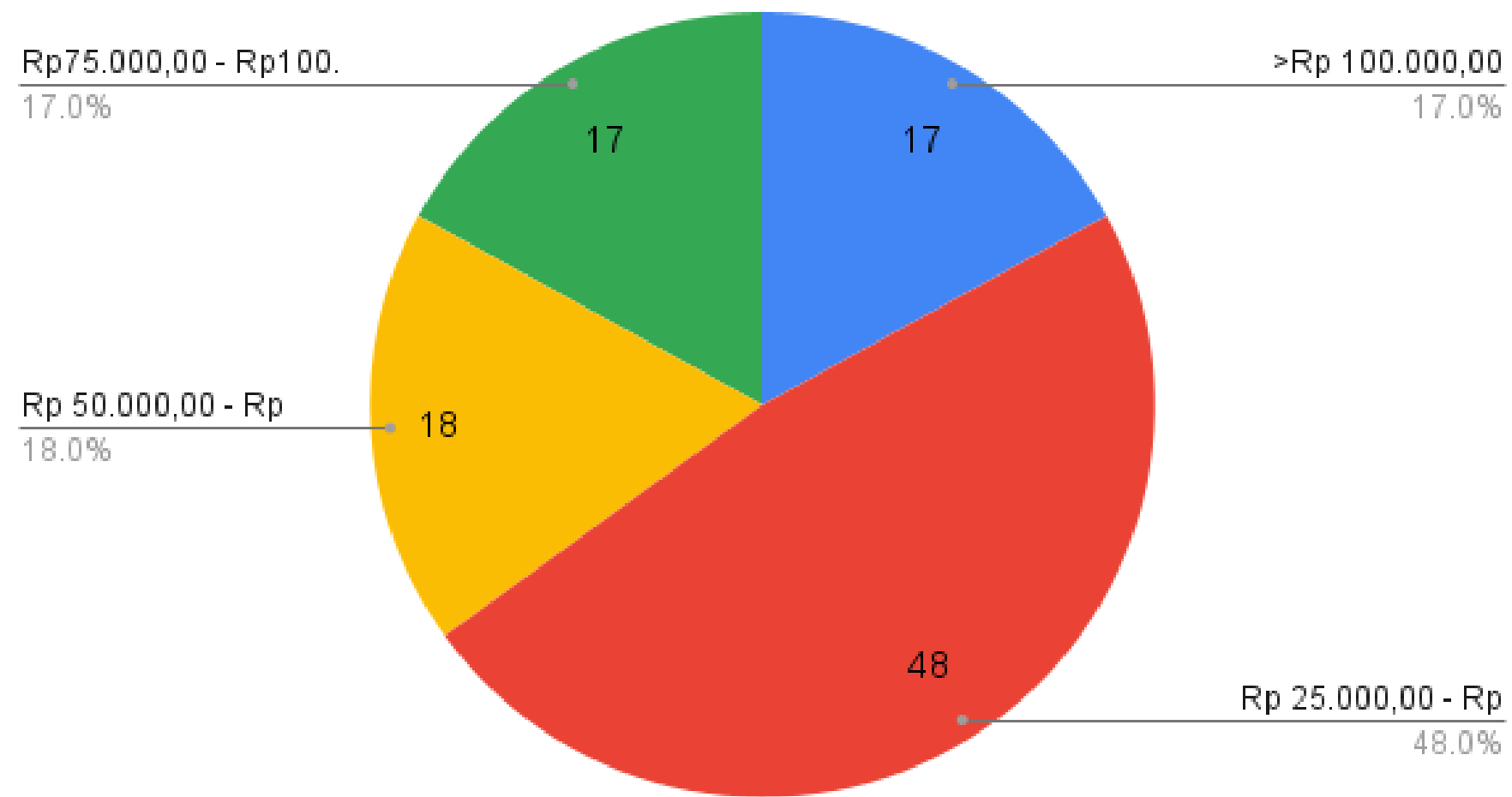
---

Yang lulus di sekolah swasta  
di Jakarta tahun 2021

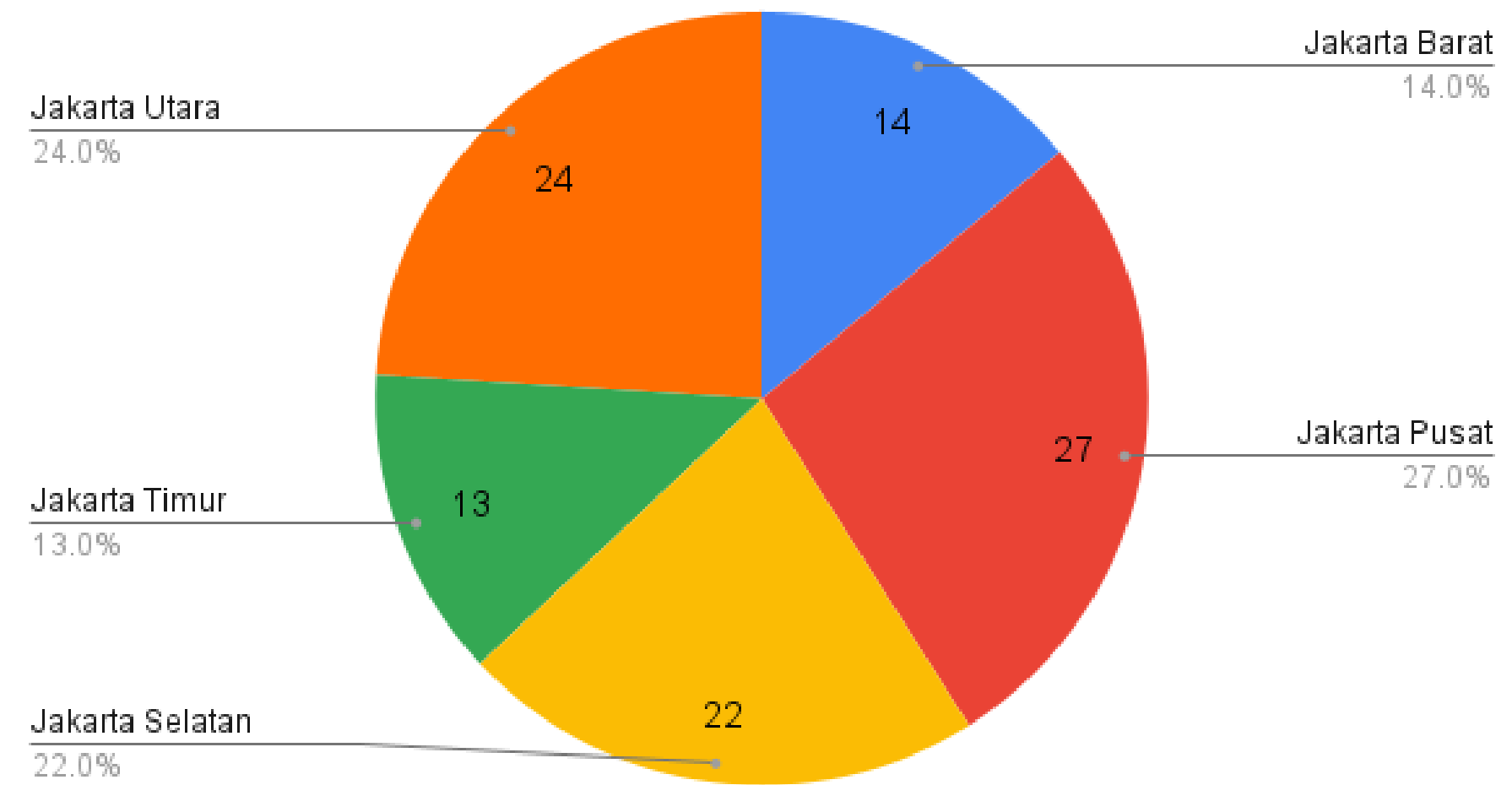


# Riset Pasar MU-FIND

## Biaya Konsultasi

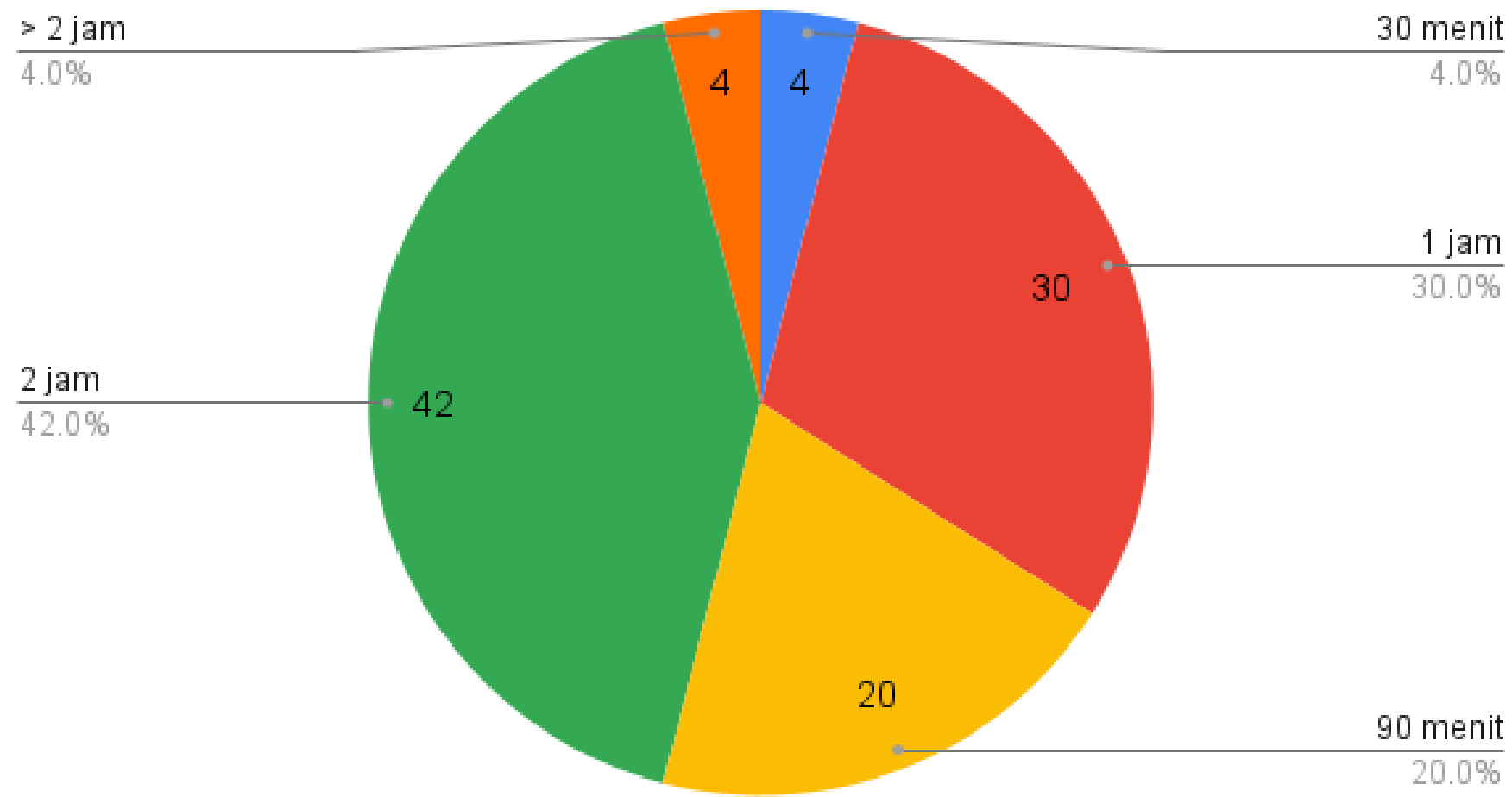


## Domisili

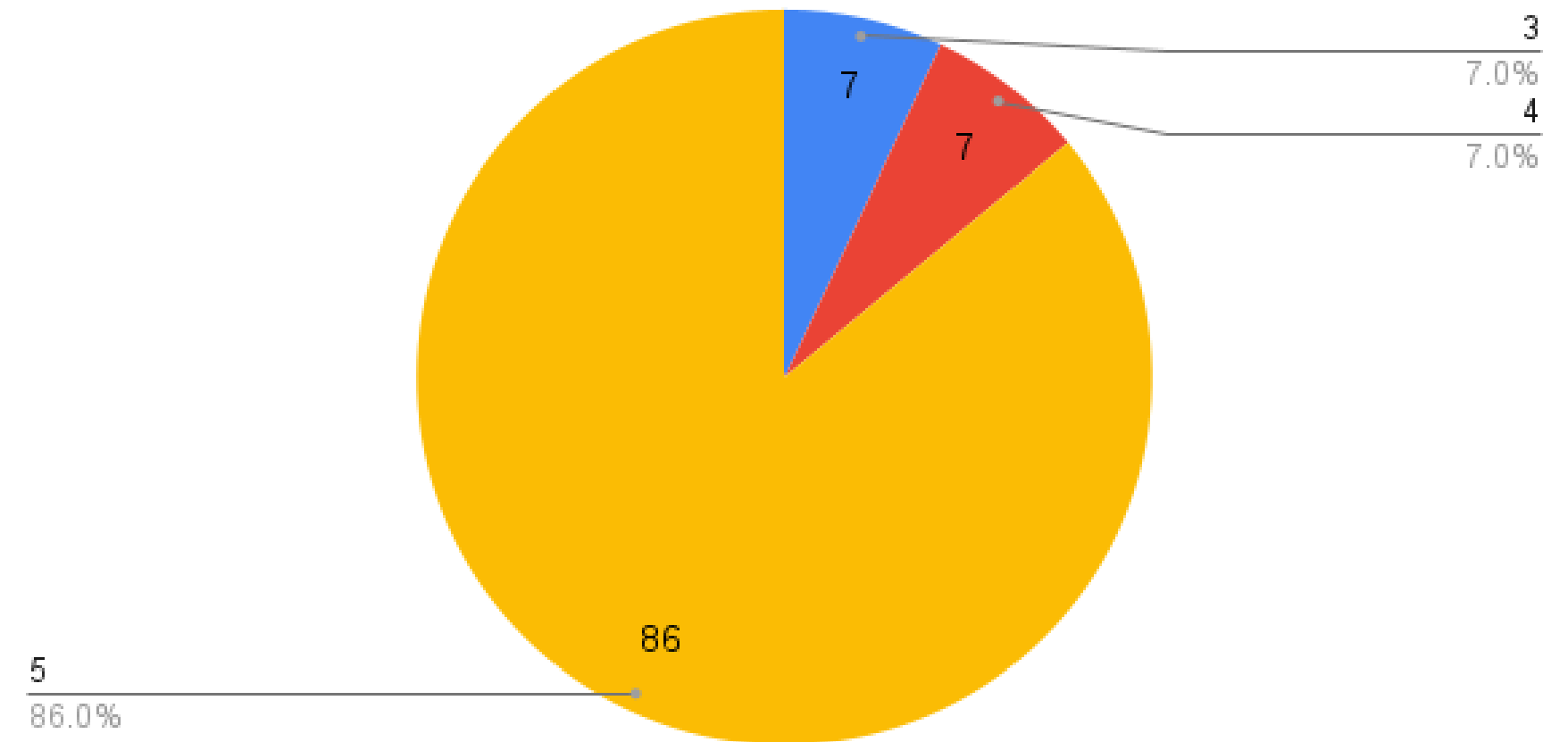


# Riset Pasar MU-FIND

Berapa lama waktu konsultasi yang anda inginkan



Pentingnya berkomunikasi sesama siswa yang mencari tempat kuliah/jurusan



# MU-FIND



Keunggulan dan membedakan dengan produk lain adalah, produk yang ditawarkan dapat menjadi tolok ukur bagi perkembangan pendidikan di Universitas terkait, terlebih pula karena produk dapat bekerja sama dengan kemristekdikti. Sehingga, review dan pendapat terkait jurusan dan universitas yang disampaikan oleh mentor, bener orisinil dan pendapat tersebut juga menjadi rekomendasi bagi universitas dan prodi terkait.

# Product Design

8

## Prototype Apps Mobile

---

Link demo apps:

[https://www.figma.com/proto/eNm5wDbvCUAVoQy912Ru06/Deal-room-app-\(Community\)?node-id=7%3A3542&scaling=min-zoom&page-id=7%3A52&starting-point-node-id=7%3A3326](https://www.figma.com/proto/eNm5wDbvCUAVoQy912Ru06/Deal-room-app-(Community)?node-id=7%3A3542&scaling=min-zoom&page-id=7%3A52&starting-point-node-id=7%3A3326)

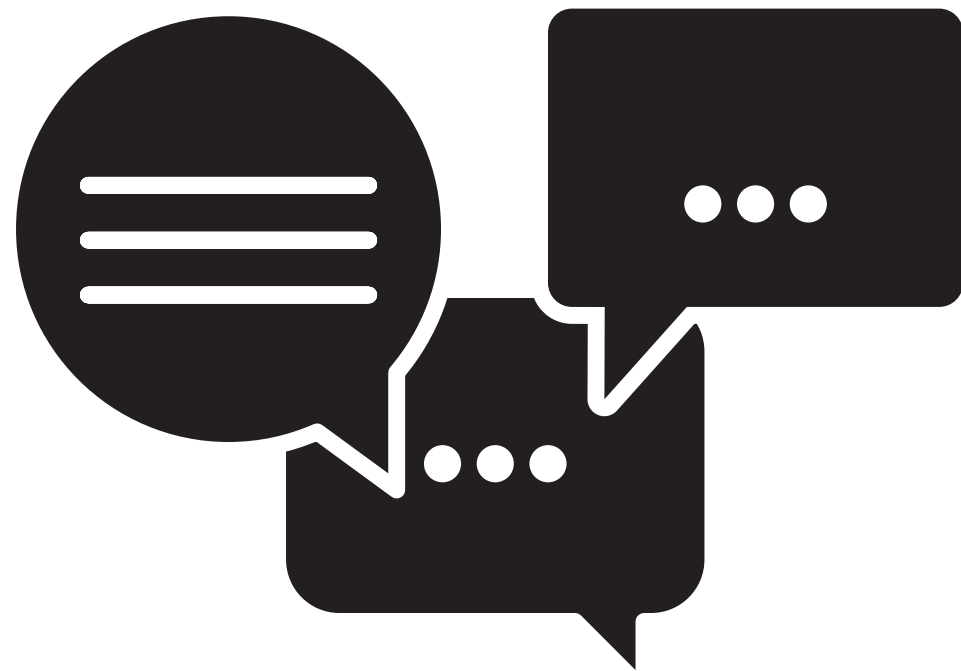


8



# Features

8



## ONLINE CONSULTATION

---

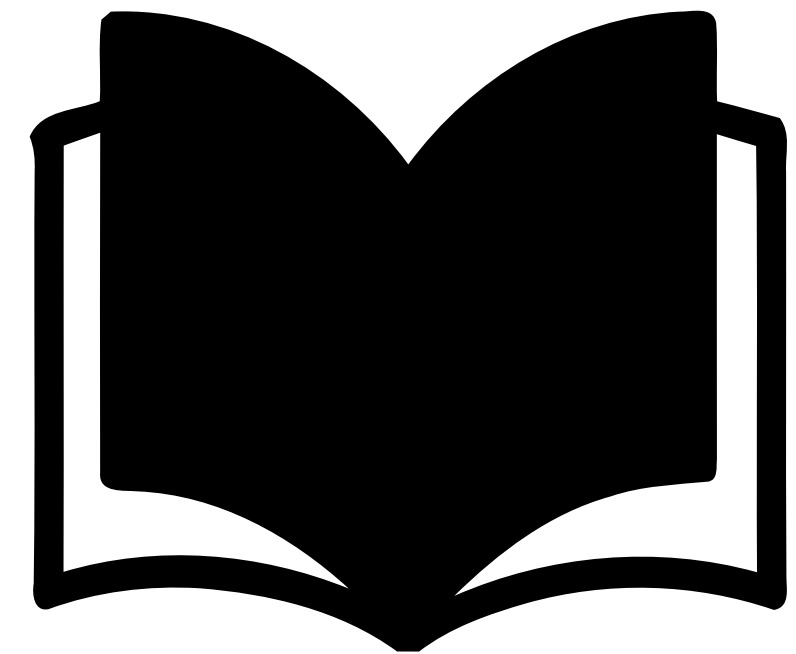
For students who struggled  
at finding their subjects



## VIDEO CALL

---

QNA and chit-chat freely  
with fully-experienced  
mentors



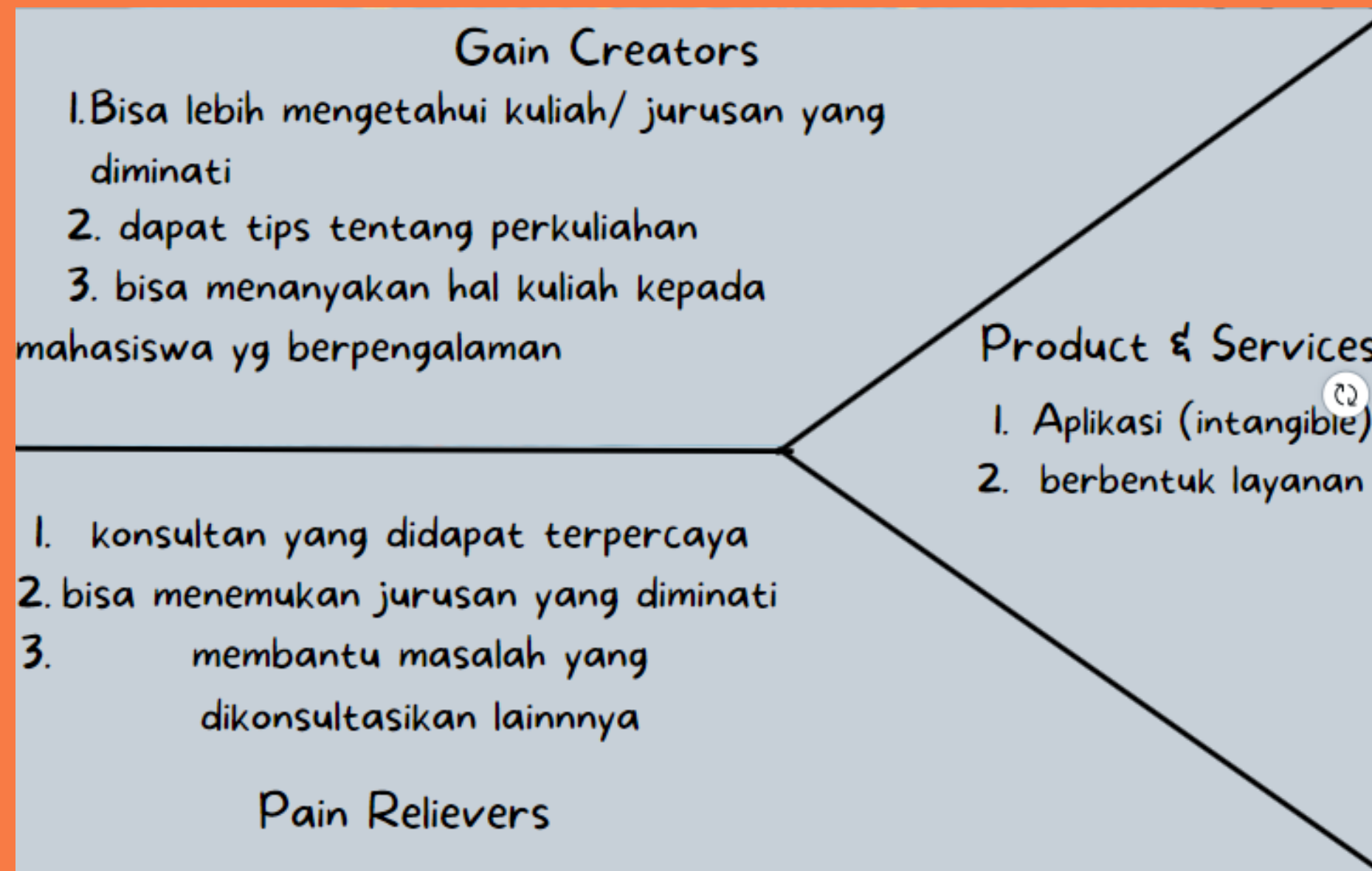
## AS REFERENCE

---

For students who haven't  
made a choice for their  
next study

9

# VALUE PROPOSITION CANVAS



## Customer Gain

- dapat sumber info kuliah
- tidak tertipu marketing universitas
- mencari jurusan yg tepat

## Customer Job

- harus punya HP/PC
- bayar konsultasi

## Customer Pain

- Sulit mendapat info terpercaya
- Bingung pilih jurusan
- Membantu memberikan solusi tentang dunia kuliah lainnya

# Business Model Canvas

## Cost centers

### Key partners

1. Universitas dan SMA
2. Mahasiswa
3. Web & App developer
4. Perusahaan lainnta

### Key activities

1. Melakukan diskusi/konsultasi kepada calon mahasiswa/ pelajar SMA .
2. membuat seminar tentang kehidupan perkuliahan
3. memberikan informasi di kehidupan perkuliahan kepada calon mahasiswa)

### Key resources

1. server storage untuk menyimpan database pengguna
2. Consultant & alumni sebagai tutor
3. website + Aplikasi
4. IT worker untuk mengurus website

## Value propositions

1. services dalam bentuk informasi
2. services dalam bentuk ilmu pengetahuan tentang kuliah
3. service tentang panduan membuat Career Development atau yg lain
4. private chat/consul
5. Dapat memberikan saran tentang perkuliahan terlebih ke mahasiswa
6. Output yang sesuai dengan data dan informasi yang ada bersifat orisinitas
7. produk yang tawarkan dapat menjadi tolok ukur bagi perkembangan pendidikan di Universitas terkait, terlebih pula karena produk dapat bekerja sama dengan kemristekdikti

## Profit centers

### Customer relationships

- Personal Asisstent
1. Memberikan informasi terkait dengan jurusan dan universitas yang bersifat orisinitas
  2. Membangun karir development di dunia perkuliahan

### Channels

1. Advertising (social media)
2. Majalah Dinding kampus(brosur)
3. Email Newsletter
4. Testimoni

### Customer segments

1. Mahasiswa dan Siswa SMA
2. Informasi valid tentang dunia perkuliahan
3. Career development

## Cost structures

1. Gaji
2. Biaya pengembangan aplikasi
3. Research
4. Server
5. Domain
6. Developer
7. Design
8. Iklan

## Revenue streams

1. Biaya admin konsultasi

# COMPETITIVE ADVANTAGE



Penjelasan kuliah yang dijawab langsung dari mahasiswa yang belajar di sana, bukan dari orang-orang yang hanya mendengar tetapi tidak menjalani

---

Bisa mencari tahu tentang examination/ psikologis test untuk masuk kuliah sehingga bisa mempersiapkan diri

---

Para siswa bisa mencari jurusan dan universitas yang ingin dituju sesuai dengan kemampuan dan keinginan mereka

# Cost Structure

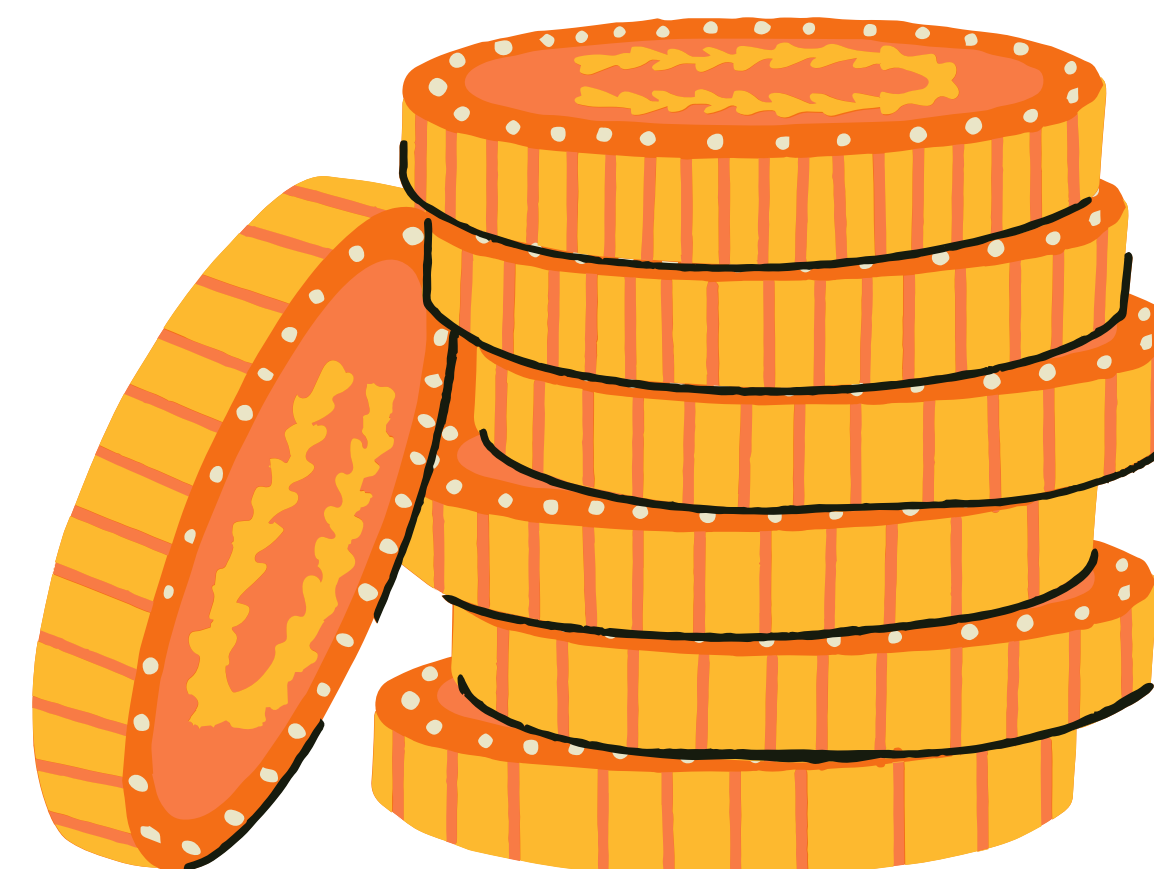
5

## Variable Costs

Adding New Features in the App	Rp 11,280,000.00
Marketing and Promotion	Rp 5,500,000.00
Cloud Server	Rp 3,180,000.00
Electricity Expense	Rp 3,898,900.00
<b>Total Variable Costs</b>	<b>Rp 23,858,900.00</b>

## Fixed Costs

Application Maintenance	Rp 18,800,000.00
Office Rents and Facilities	Rp 46,800,000.00
Salaries	Rp 23,500,000.00
App Store Enrollment Fee	Rp 1,437,801.00
<b>Total Fixed Cost</b>	<b>Rp 129,537,801.00</b>



# PACKAGE

5

## **Bronze**

1 Hour  
Chat only  
Rp. 24.999,00

## **Silver**

1 Hour  
Video call+Chat only  
Rp. 49.999,00

## **Gold**

1.5 Hour  
Video call+Chat only  
Rp. 74.999,00

## **Platinum**

2 Hour  
Video call+Chat only  
Rp. 99.999,00

14



## MONETIZE:

Keuangan utama MU-FIND diperoleh dari biaya admin sehingga semakin banyak orang yang menggunakan jasa konsultasi semakin besar pendapatan yang di dapatkan dengan rincian sebagai berikut

## Pricing Point:

Kami menggambil biaya admin sebesar 40% dan 60% lainnya untuk jasa konsultan tersebut



# Financial Projection

Breakevent point (Package termurah 25.000 with 40% revenue(30% income, 10% Operating activity))						
Net Profit Margin		Net Income	IDR 9,000	=	90%	
		Revenue	IDR 10,000			
Breakeven Point		Initial Investment	IDR 153,396,701		1704407,789	units
		Net Profit Margin		90		



# Financial Projection

Payback Period						
Payback Period	=	Initial Investment	=	IDR 153,396,701	=	0,852 years
		Net Cash Flow		IDR 180,000,000		

Return On Investment						
Return On Investment		Total Expected Benefits - Total Expected Costs	=	IDR Rp250.000.000,00 - IDR Rp153.396.701,00	=	62.98%
		Total Expected Costs		Rp153.396.701,00		

With Inflation 3% dan Anggapan ada 26.000 Siswa lulus tiap tahunnya di Jakarta					
	Year 0	Year 1 (25.000)	Year 2	Year 3 (30.000)	Year 4
Total Cash Inflows	-	Rp250.000.000,00	Rp257.500.000,00	Rp265.225.000,00	Rp273.181.750,00
Total Cash Outflows	Rp153.396.701,00	Rp157.998.602,03	Rp162.738.560,09	Rp167.620.716,89	Rp172.649.338,40
Net Cash Flow	-Rp153.396.701,00	Rp92.001.397,97	Rp94.761.439,91	Rp97.604.283,11	Rp100.532.411,60

# GO TO MARKET STRATEGY



# Tim Manajemen



**William Stevanno**

---

Financing



**Philip Fabian**

---

UI IT Developer



**Ilham Ramadhan Nur Ahmad**

---

Data Analyst



**Christopher Hidayat**

---

Public Relation

# THANK YOU

MU-FIND

Let the Truth Be Spoken

