

# PITCH DECK



**SOLUSI SEGALA KEBUTUHAN KOS**

FOUNDER PLUS INCUBATION BATCH 2

---

BUSINESS START UP

# PROBLEM

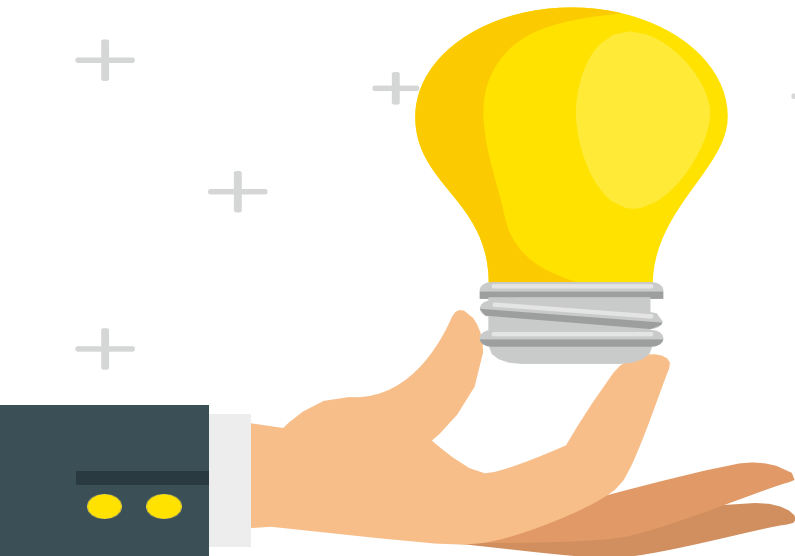
Indonesia menempati peringkat 2 urbanisasi di ASEAN dengan angka 56% penduduk, hal tersebut berarti ada lebih dari 100jt orang Indonesia melakukan urbanisasi. Hal tersebut melahirkan sebuah bisnis properti seperti sewa kos dan apartmen.

Berbicara tentang problematika kos tidak hanya tentang sulitnya pengguna kos dalam mencari kos yang sesuai dan sulitnya pemilik kos untuk menemukan customer. Terdapat juga permasalahan lain seperti (1) pembelian barang-barang kebutuhan kos. (2) kebutuhan laundry (3) bersih-bersih kos (4) desain/ interior kamar yang kurang baik sehingga perlu dilakukan renovasi/ make over kamar, dan (5) tidak terawatnya kos karena kurangnya manajemen dari pemilik kos.



# SOLUTION

**Sobat Kos** menyediakan sebuah platform yang menyelesaikan segala kebutuhan kos baik dari sisi penyedia layanan maupun pengguna layanan kos. Permasalahan yang diselesaikan dimulai dari seseorang ketika mencari kos sampai keberlangsungan kebutuhan kos sehari-harinya. Solusi tersebut dibungkus ke dalam sebuah platform digital bernama **Sobat Kos**..



# PRODUCT

Fitur layanan yang ditawarkan di platform Sobat kos antara lain :

1. **Sobat Info** yang bertujuan mempertemukan pemilik kos dengan calon pengguna kos
2. **Sobat Manage** yang bertujuan membantu pemilik kos didalam mengelola kosnya secara profesional dan terorganisir.
3. **Sobat Laundry** yang bertujuan mempertemukan pemilik jasa laundry dengan customer laundry
4. **Sobat Renov** yang bertujuan untuk memperbaiki desain/ interior kos sehingga lebih nyaman dan indah
5. **Sobat Perkakas** yang bertujuan mempertemukan penyedia perkakas kos dengan customernya.
6. **Sobat Clean** yang bertujuan mempertemukan freelancer bersih-bersih kamar kos dengan customernya.



# BUSINESS MODEL

1. **B2B** yaitu membantu penyedia kebutuhan kos dengan penggunanya seperti pemilik kos dengan pengguna kos, pemilik laundry dengan pengguna laundry, pemilik toko perkakas kos dengan pembeli.
2. **B2C** yaitu dengan menyediakan layanan manajemen kos kepada pemilik kos, menyediakan jasa renovasi/ make over kamar kos, dan jasa bersih-bersih kamar.



# MARKET SIZE

Jumlah penduduk di Indonesia tahun 2021 sekitar 270juta jiwa dengan 56% (150 juta) orang melakukan urban. Dari 150juta jiwa maka diperkirakan 50% (75juta jiwa) menggunakan jasa yang berkaitan dengan kos.

Target pengguna dari Sobat Kos dalam kurun waktu 10 tahun ke depan yakni 3% dari 75juta jiwa pengguna kos atau sekitar 2,25 juta user. Hal tersebut possible karena platform kompetitor yaitu MamiKos yang hanya menawarkan info kos sudah mendapatkan 1 juta lebih user atau 1,5% dari 75juta jiwa pengguna kos.

Target transaksi tahunan dari 2,25juta user dengan estimasi transaksi pertahun Rp. 5.000.000, rupiah/user maka didapatkan hasil sebesar 11,25 Trilyun per tahun.



# STRATEGI MARKETING

## .Jangka Pendek

a. Offline : Menjalin kerjasama dengan mahasiswa di Solo, menyebar poster/pamphlet, promosi dari mulut ke mulut, mengikuti pameran/ inkubasi, door to door ke customer, memberi penawaran kepada perusahaan yang karyawannya dominasi kos

b. Online : Mengelola website dengan cara optimalisasi SEO, mengembangkan aplikasi, aktif semua platform sosial media dan youtube sesuai algoritma masing-masing platform, beriklan lewat insta/facebook ads, testimony para tokoh/influenser dan endorse produk jasa.

c. Cakupan wilayah pada pengembangan awal yaitu terbatas di kawasan Solo Raya dengan menggunakan sosial media, offline dan website sederhana terlebih dahulu

## .Jangka Menengah

Setelah melakukan usaha secara offline dan online di Soloraya dengan website sederhana, strategi selanjutnya yaitu pengembangan usaha dengan Website yang lebih kompleks yang akan di terapkan untuk daerah Jogja-Solo-Semarang

## Jangka Panjang

Pengembangan Sobat Kos melalui platform Aplikasi akan dibuat ketika sistem perusahaan untuk wilayah Jogja-Solo-Semarang mulai stabil sehingga pembuatan aplikasi nantinya bisa langsung diterapkan untuk kota-kota lain yang ada di Indonesia

Email : [sobatkos1@gmail.com](mailto:sobatkos1@gmail.com)

Website : [www.sobatkos.com](http://www.sobatkos.com)

Instagram @sobatkos.id

WhatsApp Business :  
082233797786

# ANALISA KOMPETITOR

No	Aspek	Sobat Kos	Juragan Kos	Kora Room	Mami Kos
1.	<b>Layanan</b>	Jasa kebersihan Kos, jasa kirim barang, jasa informasi kos, jasa renovasi dan make over kos, sobat Laundry dan jasa penyediaan kebutuhan kos lain	Hanya Jasa Informasi kos berbasis website dan instagram	Hanya Jasa info kos/ruko/kontrakan dan manajemen kos	Jasa informasi kos dan apartemen
2.	<b>Media Promosi</b>	Instagram, WhatsApp, Website, Aplikasi	Instagram, WhatsApp, website	Instagram, Website, WhatsApp,	Instagram, Website, Aplikasi
3.	<b>Cakupan Pasar</b>	-Tahap awal di Solo Raya -Jangka menengah di Jogja – solo- semarang -Jangka panjang di kota-kota di Indonesia	Solo dan Malang	Solo Raya	Yogyakarta, Jakarta, Bandung, Surabaya, Malang, Semarang, dan kota-kota besar lainnya
4.	<b>Lama berjalan</b>	Kurang dari 1 tahun	Kurang dari 2 tahun	Kurang dari 2 tahun	Lebih dari 5 tahun
5.	<b>Pemodalan</b>	Pribadi dan pendanaan	Pribadi	Pribadi	Investor asing

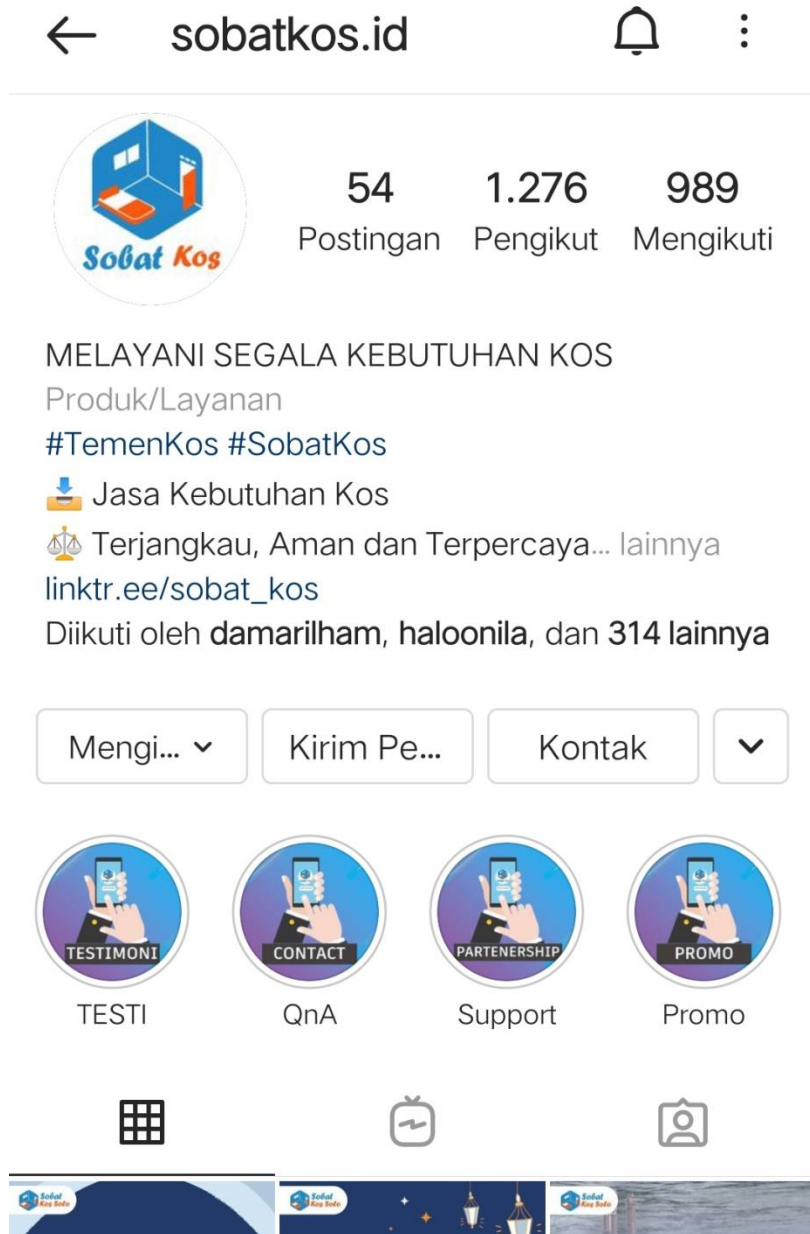




# TEAM

NAMA	POSISI	GAMBARAN KERJA
<b>Jauharul Kafi</b> Teknik Sipil UNS	CEO	Bertanggung jawab atas semua keberjalanan Sobat Kos, mengkoordinir tim, dan melakukan pengembangan.
<b>Faiz Ahnaf</b> Pend. TIK UNS	CTO	Merancang, membuat, mengembangkan dan mengelola website serta aplikasi Sobat Kos
<b>Ririn Khoiriyah</b> Pend. Ekonomi UNS	CFO	Menyiapkan, menentukan, dan mengelola keuangan usaha juga urusan administrasi lainnya.
<b>Dianita Suci N.</b> Desain Interior UNS	CMO	Melakukan proses digital marketing, merencanakan strategi marketing, dan branding secara online dan offline.

# INSTAGRAM



10

# PENGUJIAN MVP



Bersih-bersih kamar



Sobat Clean



Sobat Info Kos



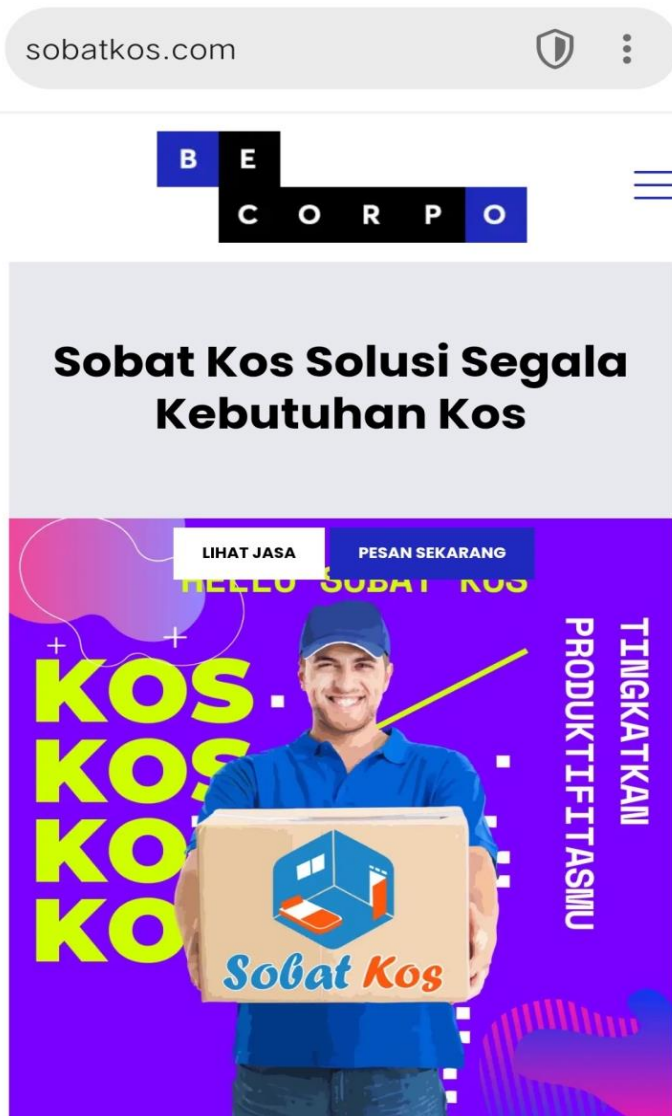
Renovasi Kamar Kos



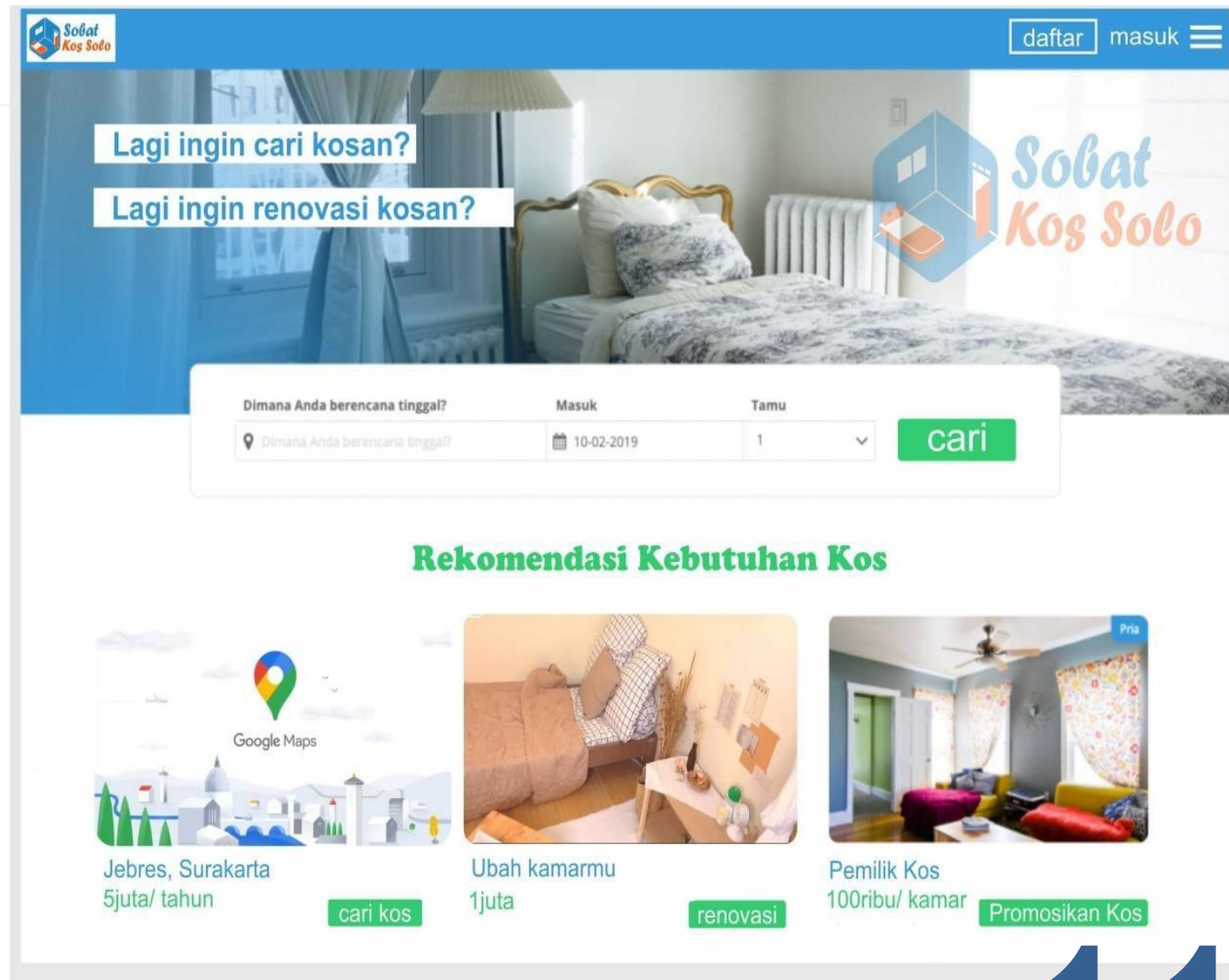
Make Over Kamar



# WEBSITE

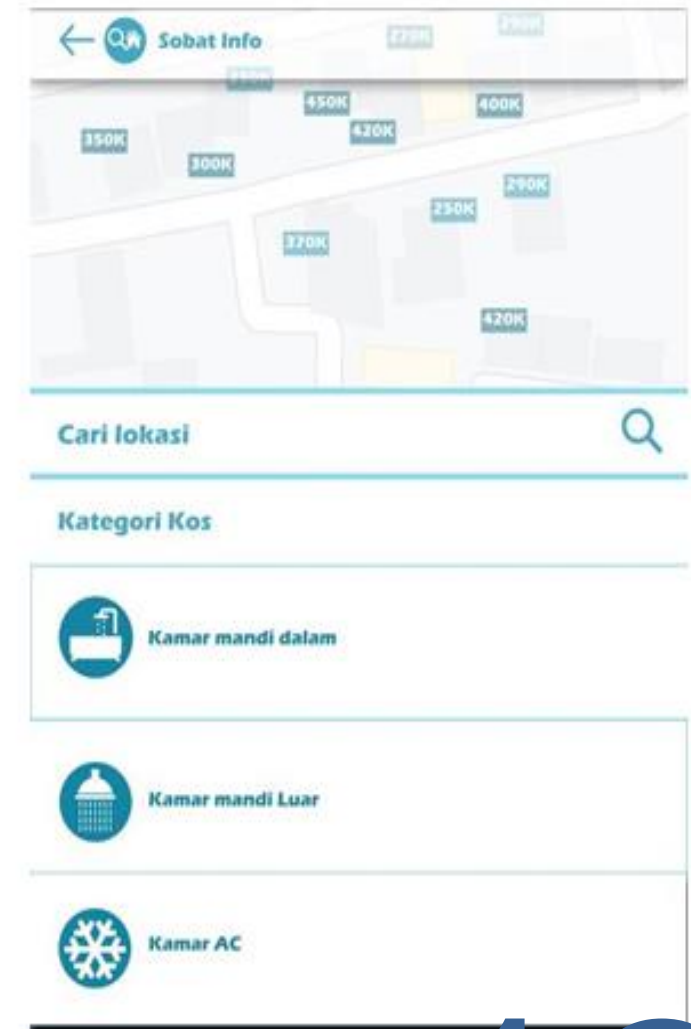


Website Saat ini



Desain Prototype Pengembangan Website

# Desain Prototype Pengembangan Mobile Apps



Nama Startup: SOBAT KOS

<p><b>PROBLEM</b> <i>List your top 1-3 problems.</i></p> <p><b>Pemilik Kos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Tidak bisa memaksimalkan promosi kos</li> <li>-Tidak sempat mengelola kos dengan manajemen yang baik</li> <li>-Tidak bisa membuat interior kos yang indah dan nyaman</li> </ul> <p><b>Pengguna Kos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Sulit mencari kos yang sesuai keinginan dan kebutuhan</li> <li>-Mendapat kamar kos yang interiornya tidak bagus</li> <li>-Kesulitan dalam pindah dan kirim barang kos</li> </ul> <p><b>EXISTING ALTERNATIVES</b> <i>List how these problems are solved today.</i></p> <p>Kukutin Solo, UNS Kos, Bung Kos, Juragan Kos, Indikos, koraroom, dan mamikos</p>	<p><b>SOLUTION</b> <i>Outline a possible solution for each problem.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Membuat platform untuk mempromosikan kos-kos</li> <li>-Membuat jasa untuk manajemen kos</li> <li>-Merenovasi dan make over interior kamar kos</li> <li>-Membuat jasa bersih-bersih dan pindahan barang-barang kos</li> </ul> <p><b>KEY METRICS</b> <i>List the key numbers that tell you how your business is doing.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Jumlah kos yang dipromosikan</li> <li>-Jumlah kos yang dimanage</li> <li>-Jumlah pengguna jasa renovasi/ make over interior kamar kos</li> <li>-Jumlah pengguna kos yang menggunakan jasa Sobat Kos</li> <li>-Jumlah mitra pengiriman barang dan jasa angkut</li> </ul>	<p><b>UNIQUE VALUE PROPOSITION</b> <i>Single, clear, compelling message that states why you are different and worth paying attention.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Layanan jasa yang bervariasi</li> <li>-Terintegrasinya setiap layanan</li> <li>-Menyasar problem Pengguna dan Pemilik Kos</li> <li>-Harga yang terjangkau</li> <li>-Akses layanan jasa yang mudah</li> <li>-Website, youtube, dan sosial media yang aktif</li> </ul> <p><b>HIGH-LEVEL CONCEPT</b></p> <p>Sobat kos adalah jasa yang menyediakan solusi segala macam kebutuhan dan permasalahan bagi pemilik dan pengguna kos</p>	<p><b>UNFAIR ADVANTAGE</b> <i>Something that cannot easily be bought or copied.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Kelengkapan jumlah layanan/jasa</li> <li>-Tim desain interior kamar kos</li> <li>-Admin yang fast respon</li> <li>-Solidaritas tim dan pekerja lapangan</li> <li>-Mitra ekspedisi dan jasa angkut</li> </ul> <p><b>CHANNELS</b> <i>List your path to customers (inbound or outbound).</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Mulut ke mulut</li> <li>-Website</li> <li>-Youtube</li> <li>-Sosial Media</li> <li>-Kerjasama dan sponsorship</li> <li>-Poster dan pamflet</li> </ul>	<p><b>CUSTOMER SEGMENTS</b> <i>List your target customers and users.</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Calon Pengguna kos</li> <li>-Pemilik Kos yang ingin mempromosikan kosnya</li> <li>-Pemilik Kos yang ingin merenovasi/ make over kosnya</li> <li>-Pemilik kos yang tidak sempat mengelola Kos nya</li> <li>-Pengguna Kos yang ingin pindah atau kirim barang</li> <li>-Pengguna kos yang ingin make over kamarnya</li> <li>-Pengguna kos yang ingin kamarnya dibersihkan</li> </ul> <p><b>EARLY ADOPTERS</b> <i>List the characteristics of your ideal customers.</i></p> <p>Calon pengguna kos, pengguna kos, dan pemilik kos</p>		
<p><b>COST STRUCTURE</b> <i>List your fixed and variable costs.</i></p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="367 1217 544 1268"> <p><b>FIX COST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Sewa kantor/ basecamp</li> <li>-Alat Kebutuhan Kantor</li> <li>-Pembuatan website dan aplikasi</li> <li>-Peralatan jasa</li> </ul> </td> <td data-bbox="591 1217 833 1268"> <p><b>VARIABLE COST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Gaji karyawan lapang</li> <li>-Marketing</li> <li>-Iklan, promote, dan endorse</li> <li>-Cetak poster, lookbook, dan pamflet</li> <li>-Maintenance alat dan website</li> </ul> </td> </tr> </table>		<p><b>FIX COST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Sewa kantor/ basecamp</li> <li>-Alat Kebutuhan Kantor</li> <li>-Pembuatan website dan aplikasi</li> <li>-Peralatan jasa</li> </ul>	<p><b>VARIABLE COST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Gaji karyawan lapang</li> <li>-Marketing</li> <li>-Iklan, promote, dan endorse</li> <li>-Cetak poster, lookbook, dan pamflet</li> <li>-Maintenance alat dan website</li> </ul>	<p><b>REVENUE STREAMS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Penjualan kamar kos</li> <li>-Renovasi dan makeover interior kamar kos</li> <li>-Managemen Kos</li> <li>-Bersih-bersih kamar kos</li> <li>-Kirim barang-barang kos</li> <li>-Youtube Adsense</li> </ul>		
<p><b>FIX COST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Sewa kantor/ basecamp</li> <li>-Alat Kebutuhan Kantor</li> <li>-Pembuatan website dan aplikasi</li> <li>-Peralatan jasa</li> </ul>	<p><b>VARIABLE COST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Gaji karyawan lapang</li> <li>-Marketing</li> <li>-Iklan, promote, dan endorse</li> <li>-Cetak poster, lookbook, dan pamflet</li> <li>-Maintenance alat dan website</li> </ul>					






# *Sobat Kos*

**SOLUSI SEGALA KEBUTUHAN KOS**

*[www.sobatkos.com](http://www.sobatkos.com)*

 [@sobatkos.id](https://www.instagram.com/sobatkos.id)

 [sobatkos1@gmail.com](mailto:sobatkos1@gmail.com)

 085883205485