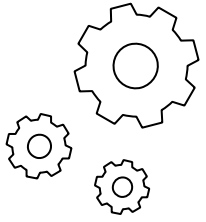


RENCANA BISNIS PT BOXITY CENTRAL INDONESIA

Innovative way of your Enterprise Resources and Planning platform





Daftar Isi

01

RINGKASAN RENCANA BISNIS

Pengenalan singkat dan ringkasan dari rencana bisnis kami.

02

LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

Informasi latar belakang dasar tentang perusahaan kami.

03

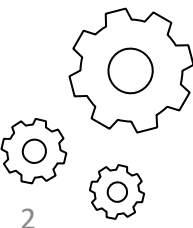
TINJAUAN INDUSTRI

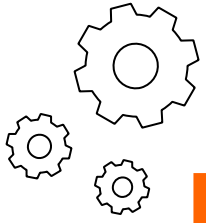
Kami menyediakan beberapa informasi dasar tentang industri yang terkait dengan bisnis ini.

04

TINJAUAN KEUANGAN

Informasi dasar tentang proyeksi keuangan dan kegiatan kami.





Ringkasan Rencana Bisnis

FAKTA RINGKAS

Didirikan	: 2020
Kantor Pusat	: Jakarta, Indonesia
Kantor Operasional	: Medan, dan <i>remote-work</i> .
Pendiri	: Bintang Tobing
Jenis Usaha	: Sistem perangkat lunak modular
Produk	: ERP (Enterprise Resource and Planning) & SaaS dalam bentuk mobile dan aplikasi web and Web App (<i>Software as a Service</i>)
Ukuran Besar Pasar	: Proyeksi tahun 2023 mencapai USD 400 Miliar (Sumber dari: SaaS wave in Indonesia - theravenry.com)
Target Pasar	: 55% UMKM dan <i>start-up</i> muda dengan <100 karyawan dan omzet <2 miliar per tahun, dan 45% perusahaan mapan dan besar dengan >100 karyawan dan memiliki omzet >2 miliar per tahun

Deskripsi singkat perusahaan

Boxity Central Indonesia hadir untuk membantu dan mendukung perusahaan dalam revolusi industri bisnis 4.0, dengan menyediakan sistem berbasis cloud dengan fokus penuh pada pengembangan aplikasi ERP (Enterprise Resources and Planning) dan SaaS (Software as a Service) dengan mobile terbaru dan model web untuk perusahaan dengan valuasi besar, dan untuk UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah).

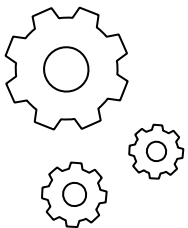
VISI KAMI

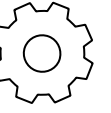
Kami bermimpi setiap usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia dapat mengelola proses bisnis mereka secara digital untuk memfasilitasi pertumbuhan mereka. UMKM ada dalam pikiran kami ketika mendirikan Boxity sehingga sistem Enterprise Resources Planning (ERP) kami dibangun sesuai dengan tipologi dan kebutuhan klien. Kami juga berkomitmen untuk memperkuat kapasitas klien kami di setiap proses bisnis ketika menggunakan sistem kami.



MISI KAMI

Kami bertekad untuk membangun sistem ERP yang tangguh, gesit, dan dapat diakses oleh klien kami secara daring melalui perangkat selular mereka. Kami percaya dunia sedang menuju era digitalisasi, dan peluang-peluang ekonomi tidak lagi dibatasi oleh jarak dan transaksi fisik. Kami percaya untuk menangkap peluang ekonomi di Indonesia, UMKM harus go-digital dalam operasinya.





TIM INTI

Kami percaya bahwa inovasi berarti bekerja sebagai satu kesatuan karena inovasi berarti menyatukan perspektif, keahlian, dan talenta kami yang beragam dan membawa keputusan bisnis yang lebih baik, layanan pelanggan yang prima, dan solusi yang memenuhi kebutuhan spektrum yang lebih luas. Tim kami terdiri dari spesialis dan profesional muda dari seluruh Indonesia.



Bintang Tobing | Pendiri & Direktur Utama

Bintang Tobing memiliki pengalaman kepemimpinan lebih dari 6 tahun di organisasi pemuda dan organisasi teknik. Bintang juga memiliki pengalaman lebih dari 4 tahun sebagai full-stack engineer di bagian aplikasi web.



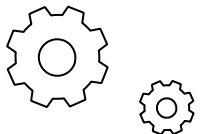
Shela Hutauruk | Direktur Operasional

Shela merupakan kandidat magister hukum di Universitas Sumatera Utara dengan gelar sarjana di bidang yang sama. Shela bertanggungjawab untuk mengawasi semua operasi dan prosedur Boxity dan keseluruhan proses operasional termasuk capaian target penjualan, profitabilitas, arus kas, serta sasaran dan tujuan bisnis.

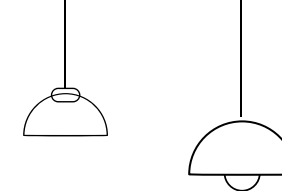


Dadan Suhamdani | Direktur Teknologi

Dadan memiliki pengalaman lebih dari 7 tahun di bidang teknologi informasi dengan fokus pada sistem manajemen. Dadan bertanggung jawab atas visi teknis Boxity, memimpin semua aspek pengembangan teknologi, arah strategis, dan pertumbuhan perusahaan di masa depan.



RINGKASAN RENCANA BISNIS



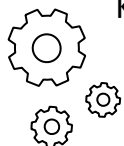
Boxity Central Indonesia didirikan pada tahun 2020 dengan fokus penuh pada pengembangan aplikasi ERP dan SaaS mutakhir pada implementasi *mobile app* dan web aplikasi. Kami bertekad untuk membangun sistem yang mengintegrasikan semua bisnis proses yang dibutuhkan oleh klien UMKM untuk menjalankan bisnis mereka mulai dari perencanaan, pembelian, inventaris, penjualan, pemasaran, keuangan, sumber daya manusia, dan lainnya.

Data menunjukkan UMKM merupakan tulang punggung perekonomian domestik Indonesia. Dalam sepuluh tahun terakhir, jumlah UMKM tercatat meningkat 65 persen dan menyumbang sekitar 60 persen dari produk domestik bruto (PDB) Indonesia dan menyerap 97 persen tenaga kerja dalam negeri. Kami percaya, UMKM membawa kontribusi penting bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia. Pada tahun 2020, Indonesia telah menargetkan untuk menjadi ekonomi digital terbesar di Asia dengan kontribusi UKM di garis depan. Sebuah studi baru-baru ini memperkirakan bahwa pada tahun 2022 ekonomi digital akan berkontribusi sebesar 60 persen dari PDB global. Situasi pandemi COVID-19 juga telah mendorong percepatan dalam adopsi digital. Menjalankan bisnis secara fisik tidak lagi menjadi keharusan. Pandemi telah menekankan perlunya digitalisasi dan peningkatan kemampuan digital di seluruh dunia, konsep “*go digital*” telah menjadi prioritas utama untuk pembangunan ekonomi di masa depan.

PT Boxity Central Indonesia didirikan untuk menjadi bagian dari gerakan *go-digital* Indonesia dan menjadi bagian penting dari kontribusi UMKM dalam pembangunan ekonomi Indonesia. Kami bermimpi setiap usaha mikro, kecil dan menengah di Indonesia dapat mengelola proses bisnis mereka secara digital untuk memfasilitasi pertumbuhan mereka. UMKM ada dalam pikiran kami ketika mendirikan Boxity sehingga sistem *Enterprise Resources Planning* (ERP) dan *Software as a Service* (SaaS) kami dibangun sesuai dengan tipologi dan kebutuhan klien. Kami juga berkomitmen untuk memperkuat kapasitas klien kami di setiap proses bisnis ketika menggunakan sistem kami. Selain dukungan sistem, kami berkomitmen untuk memperkuat kapasitas klien kami melalui materi pelatihan *online* di bidang keuangan, manajemen gudang, manajemen staf, dan lainnya. Kami akan terhubung dengan organisasi lain untuk penyediaan materi pelatihan *online*.

Kami menawarkan ERP & SaaS kami dalam dua model: paket ERP lengkap dan paket Software as a Service (SaaS). Hingga saat ini kami telah mengembangkan beberapa modul. Perusahaan kami saat ini bekerja dengan sejumlah klien untuk membangun basis klien kami serta mengumpulkan umpan balik untuk memperbaiki fitur-fitur di modul kami. Kami menargetkan peluncuran ERP lengkap di tahun 2024. Tim kami telah menyelesaikan fase desain produk, modul dasar yang dapat digunakan oleh klien kami, dan sekarang kami sedang mengembangkan sebuah ekosistem sistem. Kami percaya, sistem kami akan mendefinisikan kembali apa yang ERP dapat lakukan untuk UMKM dan membawa kinerja dan pertumbuhan yang maksimum untuk UMKM. **Saat ini kami mencari investasi modal sebesar USD 100.000 untuk mencapai tujuan ini.**

Kami mengucapkan terima kasih atas ketertarikan Anda pada perusahaan kami dan peluang investasi ini.

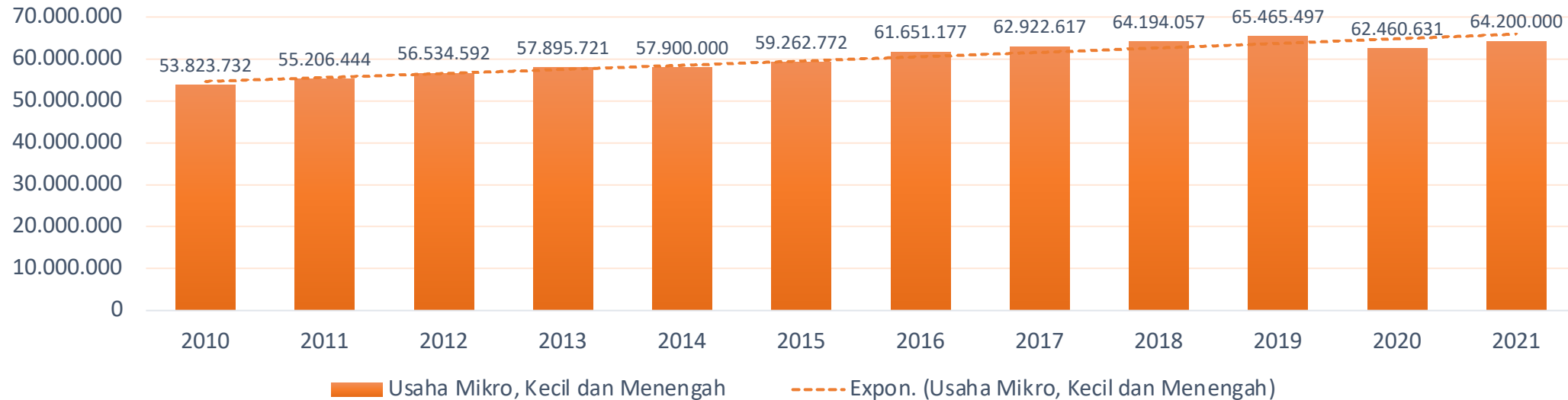


LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

Data UMKM 2010 – 2021

<https://kemenkopukm.go.id/data-umkm>

<https://www.bps.go.id/statictable/2014/01/30/1322/tabel-perkembangan-umkm-pada-periode-1997--2013.html>



Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian domestik Indonesia. Dalam sepuluh tahun terakhir, jumlah **UMKM mencatat peningkatan 65%, dari sekitar 40 juta pada tahun 2000 menjadi 65 juta pada tahun 2019**. UMKM juga menyumbang sekitar **60 persen dari produk domestik bruto (PDB) Indonesia** dan menyerap 97 persen dari tenaga kerja domestik.

Sebuah studi baru-baru ini memperkirakan bahwa dengan mengadopsi teknologi digital, **UMKM dapat berkontribusi hingga USD \$140 miliar terhadap produk domestik bruto (PDB) Indonesia pada tahun 2030**. Kami percaya bahwa kemampuan UMKM untuk mengintegrasikan dan mengotomatisasi proses bisnis mereka adalah kunci untuk meningkatkan daya saing dan pertumbuhan pasar mereka. Sistem ERP akan menjadi jawaban untuk UMKM. Dengan memanfaatkan sistem ERP, UMKM dapat mengurangi biaya operasi dan meningkatkan kinerja mereka, misalnya dengan meningkatkan manajemen/siklus pesanan, mengurangi waktu tunggu, memfasilitasi interaksi antara operasi, penjualan, keuangan, dan pemasaran dan mendorong pemahaman tentang bagaimana proses bisnis yang berbeda terkait dan berinteraksi satu sama lain.

MASALAH DAN SOLUSI

MASALAH

Lebih dari 70% Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia masih belum Go-Digital.

Hal ini menyebabkan banyak proses bisnis yang lambat, keuangan yang kacau, kesulitan mendapatkan data pelanggan, kerjasama tim yang tidak efektif, efisien dan yang lainnya



Complexity

Membutuhkan pengalaman, pelatihan, dan solusi yang signifikan untuk digunakan secara efektif



Agility

Kikuk, lambat, dan ketinggalan jaman



Resource

Memerlukan tim TI internal, ruang untuk penyimpanan, dan waktu yang signifikan untuk pelatihan



Security

Semua keamanan ditangani secara internal termasuk dukungan TI, peningkatan keamanan di lokasi, dan penyimpanan cadangan di lokasi lain



Risk

Peningkatan risiko kehilangan data dan pelanggaran keamanan karena pencurian, bencana alam, dll.



SOLUSI

Digitalisasi dari Boxity ERP dan Boxity SaaS dirancang untuk dapat digunakan baik oleh UMKM maupun perusahaan yang sudah mapan.



**Help
MSMEs**



**Grow
Together**



All Win



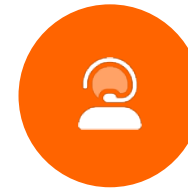
Complexity

Dirancang agar mudah digunakan, dan sesuai dengan persyaratan, sehingga dapat digunakan oleh UMKM dan perusahaan yang sudah mapan.



Agility

Terus meningkat dan berkembang.



Resource

Tidak diperlukan sumber daya tambahan.



Security

Semua keamanan ditangani oleh Boxity dengan pemantauan khusus 24/7.



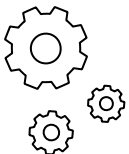
Risk

Lebih sedikit resiko karena skala dan spesialisasi dari system ERP & SaaS.

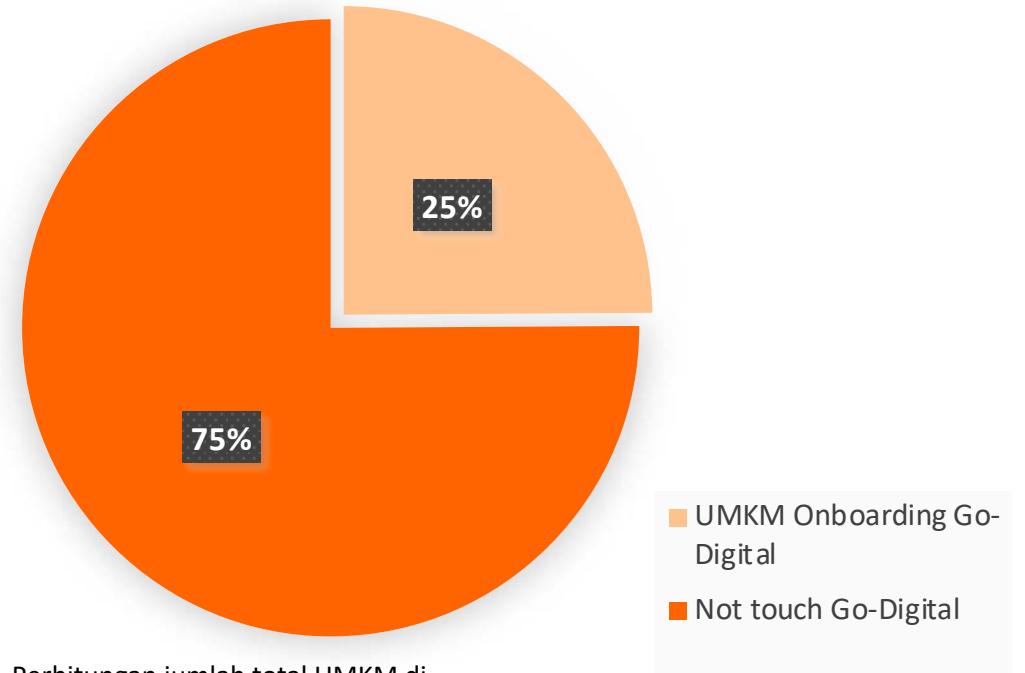
PELUANG PASAR

Konsep “go digital” telah menjadi **prioritas utama untuk pembangunan ekonomi di masa depan**. Penelitian kami menunjukkan bahwa saat ini, pasar ERP tidak sepenuhnya dapat diakses oleh UMKM karena faktor harga dan fitur yang tidak memenuhi kebutuhan spesifik UMKM. Kami melihat ini sebagai peluang.

Kami membangun Boxity ERP untuk mendefinisikan kembali apa yang ERP dapat lakukan untuk UMKM dan membawa kinerja dan pertumbuhan yang maksimum untuk UMKM yang pada akhirnya akan berkontribusi pada **pembangunan ekonomi Indonesia**. Saat ini tidak ada sistem ERP di pasaran yang menawarkan fitur yang menyeluruh seperti Boxity ERP.



UMKM yang sudah go-digital?



Perhitungan jumlah total UMKM di tahun 2021 sebanyak

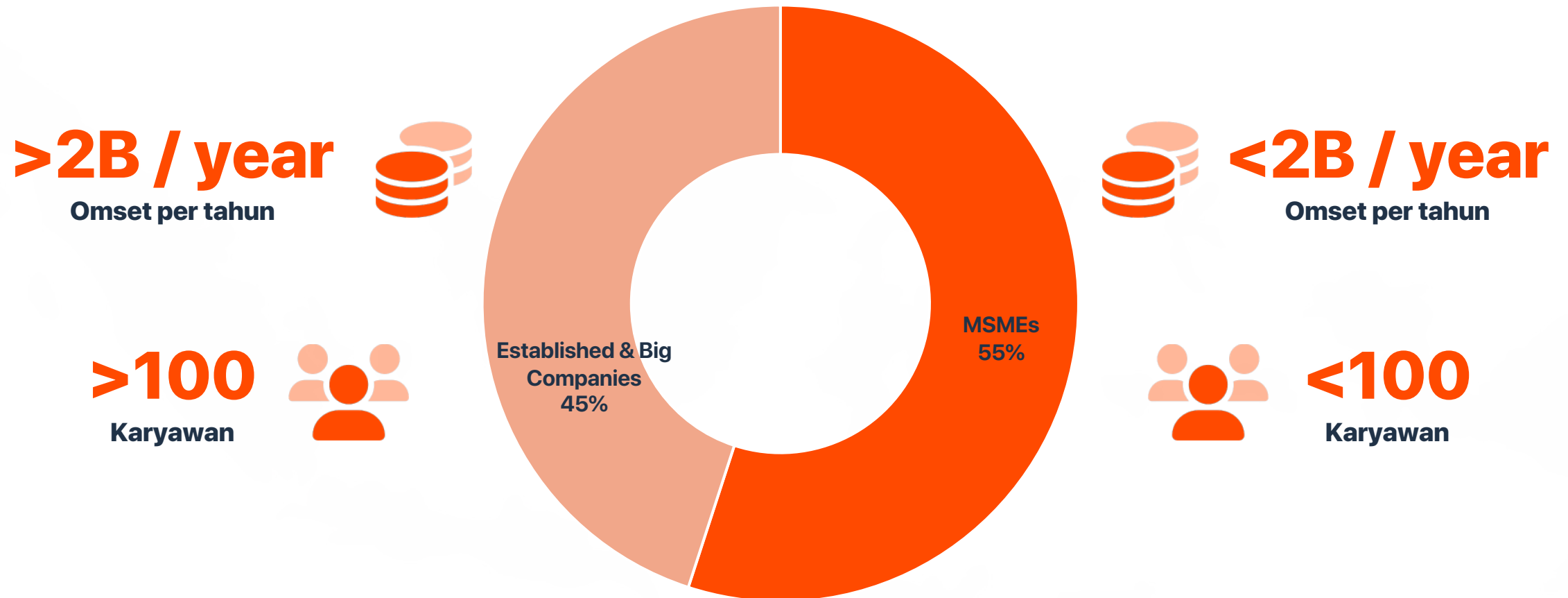
64,200,000

Sumber data: [Beritasatu.com](https://beritasatu.com)

TARGET PASAR

Perusahaan di seluruh industri, baik produk, dan berbasis layanan, yang berfokus pada *Business to Customer* (B2C) akan melihat nilai sistem kami. Tetapi untuk mempertajam fokus perusahaan, kami telah mengidentifikasi UMKM yang berfokus pada pelanggan sebagai target pasar utama. Sistem kami akan sangat bermanfaat bagi perusahaan yang masih berkembang sehingga kami tetap berfokus pada interaksi pelanggan.

Karakteristik spesifik target pasar kami meliputi:



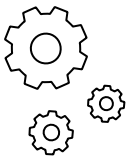
Karakteristik Lainnya?

Khawatir bahwa mereka tidak dapat lagi melacak proses bisnis yang sedang berjalan

Mengalami peningkatan bisnis yang tidak lagi memungkinkan mereka untuk menangani semuanya "*in-house*".

Sering menyimpan stok di beberapa gudang di beberapa lokasi/kota yang berbeda

Mengalami gangguan komunikasi antara logistik, penjualan, dan pelanggan.



FITUR & MANFAAT UTAMA

Beragam Kemampuan Produk

Hingga Maret 2022, kami telah mengembangkan lima modul. Setelah sistem kami rampung, PT Boxity Central Indonesia akan memiliki produk sebagai berikut:



Payroll
Management



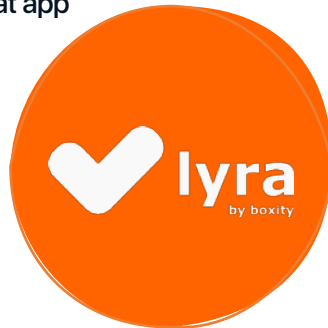
Secure chat app



Cloud-based or offline
cashier application



Hotel reservation
management



E-Commerce
management



Issue center management



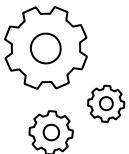
Warehouse management
system



Finance and accounting
software



Human resources information
system software



KEUNGGULAN PRODUK

Lingkungan yang Dipersonalisasi

Kami tidak hanya membantu klien kami dalam mengembangkan digitalisasi proses bisnis dan pengelolaan sumber daya perusahaan, sepanjang kontrak kami juga akan mendukung klien kami dalam mengembangkan bisnis mereka dalam bentuk:

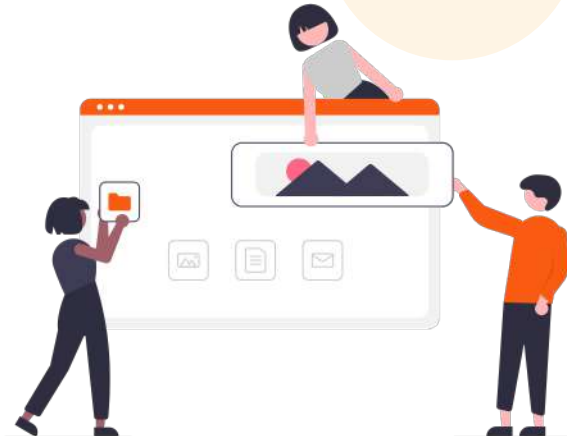
Domain & Cloud Storage

Klien kami akan mendapatkan domain dan server gratis. Klien tidak perlu khawatir untuk mengkonfigurasi sistemnya karena instalasi domain dan server dapat dilakukan secara *online* sehingga tidak memakan waktu yang lama.



Situs Web Perusahaan Bisnis

Kami akan membantu klien untuk merancang dan meluncurkan situs web resmi perusahaan.



Email Perusahaan Bisnis

Kami akan memberikan dan mengkonfigurasi email bisnis klien untuk mendorong kelancaran komunikasi internal/eksternal, keperluan pemasaran, dan lain-lain.



Keamanan data

Melalui integrasi sumber daya dan informasi dalam satu platform, perusahaan dapat merasa tenang karena data dan dokumen mereka dipastikan keamanannya.



Mobile ERP

Kami akan membangun aplikasi seluler untuk SaaS dan ERP kami. Secara global, perusahaan semakin mengandalkan platform digital untuk menjalankan bisnis mereka, namun saat ini, perusahaan-perusahaan ingin melakukannya secara *real-time* untuk memenuhi permintaan pasar. Konsumen mengharapkan akses yang cepat ke dokumen yang akurat, penawaran harga, data pengiriman, dan lainnya dari perusahaan. Dengan ERP seluler, kami membantu klien kami untuk merampingkan proses bisnis mereka, meningkatkan produktivitas dengan mengefisienkan waktu tunggu, dan meningkatkan akurasi data sehingga mendorong pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat.



Jaringan/Konektivitas B2C

Dengan jaringan yang terintegrasi, klien akan dapat berbagi informasi bisnis, data inventaris, harga dan status proyek, dan banyak lagi secara '*real time*'. Klien juga dapat melihat informasi karyawan dan menilai kinerja melalui Boxity ERP



STRUKTUR PENDAPATAN

Kami terus membangun dan mengoptimalkan versi beta dari sistem ERP kami. Model bisnis kami dibangun untuk mendapatkan klien yang setia dalam jangka panjang. Kami berfokus untuk membangun basis klien yang kuat melalui sistem yang tangguh, pelayanan prima, dan **mensubsidi biaya langganan lingkungan yang dipersonalisasi selama masa kontrak untuk semua klien.**



Biaya Lisensi

Ini merupakan pendapatan dari biaya dasar yang dikenakan ke setiap klien. Kami menawarkan lisensi terbatas untuk ERP dan SaaS dengan harga yang lebih rendah dibandingkan perusahaan pesaing kami.



Biaya Perawatan

Biaya sesuai pada jumlah data yang disimpan di platform kami.

BIAYA LISENSI



Nama produk	Biaya lisensi		
	1 tahun	3 tahun	5 tahun
Fornax - Issue centre management	Rp10,000,000.00	Rp7,000,000.00	Rp5,000,000.00
Lyra - E-Commerce management	Rp20,000,000.00	Rp18,000,000.00	Rp15,000,000.00
Orion - Human resources information	Rp20,000,000.00	Rp18,000,000.00	Rp15,000,000.00
Stockpile - Warehouse management	Rp25,000,000.00	Rp23,000,000.00	Rp20,000,000.00
Chatifine - Secure chat app	Rp10,000,000.00	Rp7,000,000.00	Rp5,000,000.00
Octans - Finance & Accounting software	Rp30,000,000.00	Rp28,000,000.00	Rp25,000,000.00
Pyxis - Hotel Reservation management	Rp10,000,000.00	Rp9,000,000.00	Rp7,000,000.00
Aquila - Payroll management automated	Rp15,000,000.00	Rp14,000,000.00	Rp12,000,000.00
Lunar POS (Point of Sale)	Rp4,000,000.00	Rp3,000,000.00	Rp2,500,000.00
ERP - All Bundle	Rp90,000,000.00	Rp80,000,000.00	Rp70,000,000.00



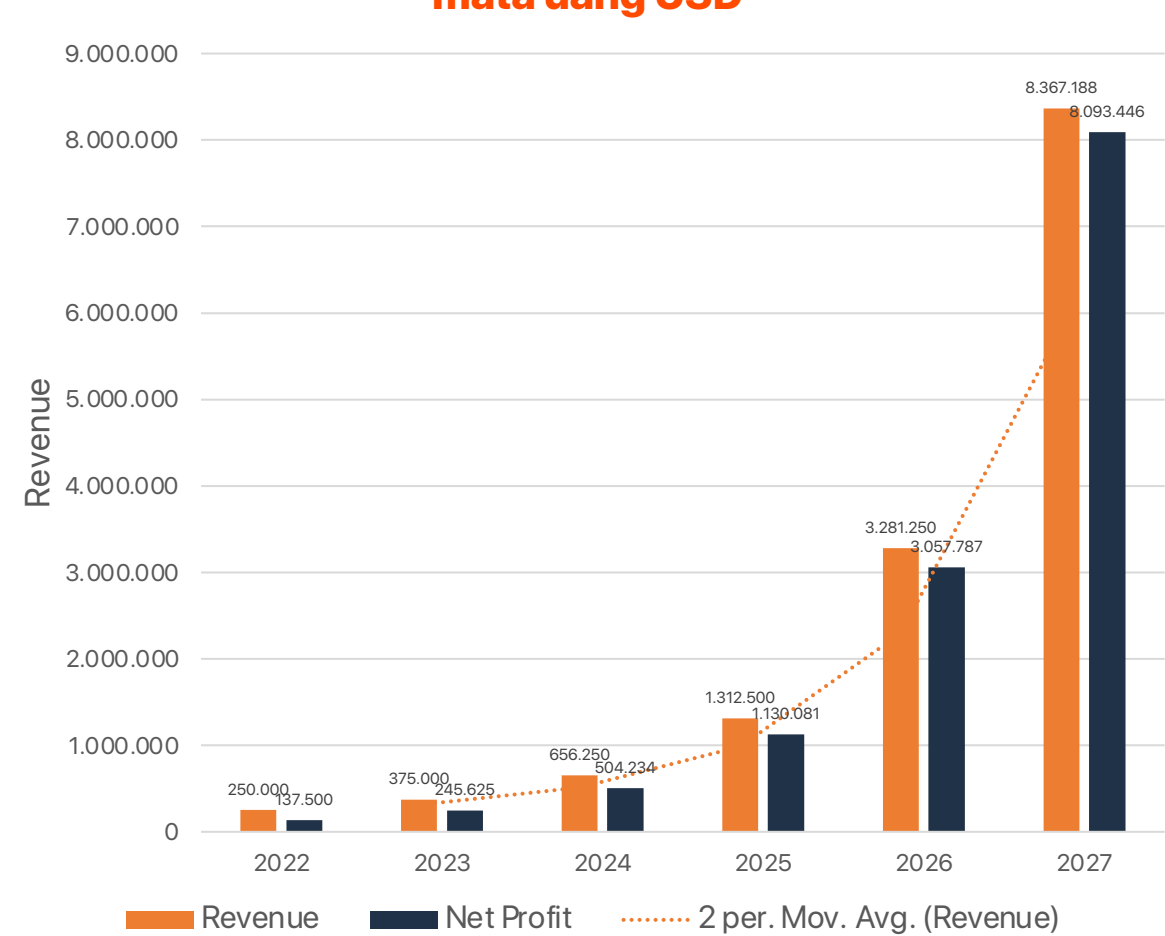
BIAYA PEMELIHARAAN

Kami juga akan mengenakan biaya pemeliharaan sistem sesuai dengan jumlah data yang disimpan di platform.

Nama Produk	Biaya pemeliharaan bulanan		
	1 tahun	3 tahun	5 tahun
Fornax - Issue centre management	Rp2,500,000.00	Rp2,000,000.00	Rp1,500,000.00
Lyra - E-Commerce management	Rp3,000,000.00	Rp2,800,000.00	Rp2,500,000.00
Orion - Human resources information	Rp3,500,000.00	Rp3,000,000.00	Rp2,600,000.00
Stockpile - Warehouse management	Rp2,800,000.00	Rp2,500,000.00	Rp2,300,000.00
Chatifine - Secure chat app	Rp2,000,000.00	Rp1,700,000.00	Rp1,300,000.00
Octans - Finance & Accounting software	Rp3,500,000.00	Rp3,000,000.00	Rp2,500,000.00
Pyxis - Hotel Reservation management	Rp3,000,000.00	Rp2,800,000.00	Rp2,500,000.00
Aquila - Payroll management automated	Rp2,500,000.00	Rp2,000,000.00	Rp1,800,000.00
Lunar POS (Point of Sale)	Rp1,500,000.00	Rp1,000,000.00	Rp700,000.00
ERP - All Bundle	Rp5,500,000.00	Rp5,000,000.00	Rp4,800,000.00

PROYEKSI KEUANGAN

Proyeksi pendapatan dalam 5 tahun, dengan mata uang USD



	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Revenue	250.000	375.000	656.250	1.312.500	3.281.250	8.367.188
Expenses						
Marketing	10.000	11.500	13.513	16.215	19.863	24.333
Development	80.000	92.000	108.100	129.720	158.907	194.661
Operational	20.500	23.575	27.701	33.241	40.720	49.882
Office Space	2.000	2.300	2.703	3.243	3.973	4.867
Total Expenses	112.500	129.375	152.016	182.419	223.463	273.742
Net Profit	137.500	245.625	504.234	1.130.081	3.057.787	8.093.445

GARIS WAKTU PERUSAHAAN



TINJAUAN INDUSTRI ERP

Di tahap pengembangan konsep, tim kami telah memetakan fitur-fitur yang dibutuhkan oleh target pasar kami dibandingkan dengan yang tersedia di pasaran saat ini untuk memastikan sistem sistem yang kami bangun cukup tanggung, gesit dan kuat sehingga memisahkan kami dari pesaing kami.

Pesaing utama untuk Boxity ERP termasuk **Mekari**, **Phincon**, **AscendERP**, **Forca ERP** dan **perusahaan lain yang saat ini beroperasi di ruang SAAS dan ERP**. Kami menyadari bahwa beberapa perusahaan saingan kami melayani spektrum industri lebih luas dan yang lain lebih spesifik ke industri tertentu. Dari sisi fitur, ada pesaing kami yang berfokus pada satu atau dua bidang bisnis, sedangkan yang lain berusaha untuk memberikan tingkat layanan yang lebih end-to-end. Kami juga menyadari bahwa ada beberapa pemain mapan di bidang ERP saat ini. Meski demikian, hal tersebut tidak membuat kami tidak percaya diri dalam menawarkan Boxity ERP untuk mendefinisikan kembali ERP dan menutup gap melalui pemenuhan kebutuhan target pasar kami.

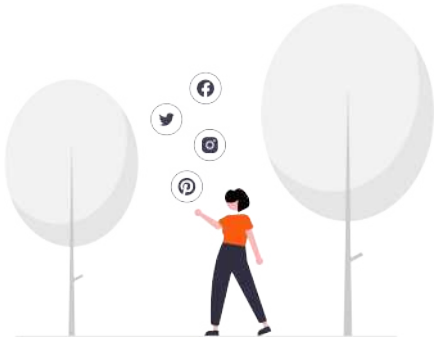
Feature	 Boxity Central Indonesia	 Mekari Indonesia	 Phincon	 ascend ERP	 FORCA ERP
Customer Relationship Management (CRM)	●	●	●	●	●
Human Resources Information Management System (HRIS)	●	●	●	●	●
Warehouse Management System (WMS)	●		●	●	
Salesing And Purchasing	●			●	
Inventory Item Management	●			●	
Manufacturing System	●			●	
Payroll System	●	●		●	
Hotel Reservation System (HRS)	●			●	
Chat System	●	●			
Finance & Accounting System	●	●		●	
Easy Instalation	●	●	●		
iOS & Android Implementation	●				
Cloud Based (Hybrid)	●	●			
User Integrated	●	●		●	
Channell Broadcasting Reporting	●				

Analisa Landscape Kompetitor



STRATEGI PASAR

Boxity telah mengembangkan beragam rencana pemasaran untuk memperkuat brand kami di sehingga kami dapat terus memperluas jangkauan, dan mengembangkan bisnis kami.



Media Sosial

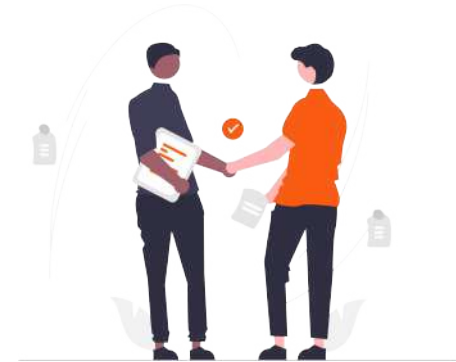
Kami akan meningkatkan lalu lintas situs web kami dengan menggunakan pemasaran media sosial melalui **Facebook, LinkedIn, Instagram, YouTube**, dan lainnya.

Kami juga menjajaki penggunaan *Search Engine Optimization (SEO)* dan *Search Engine Marketing (SEM)*.



Content Marketing

Kami akan merilis konten pemasaran melalui Web kami yang bertujuan untuk mendidik target pasar kami tentang nilai yang diberikan oleh Boxity ERP. Upaya pemasaran konten kami bertujuan untuk meningkatkan kesadaran pembaca tentang ERP sekaligus mendorong penjualan



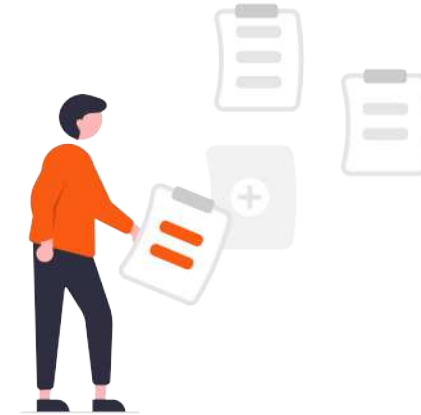
Personal sales

Di tahap awal, upaya kami akan difokuskan pada pengenalan langsung ke jaringan kami. Langkah pertama dalam proses ini adalah mengirim email ke 300+ kontak yang kami miliki. Selain penjualan pribadi, kami juga akan mengandalkan tim pemasaran untuk akuisisi pelanggan awal



Menjalin kerjasama dengan beberapa asosiasi dan lembaga UMKM

Kami secara aktif membangun hubungan dengan seluruh UMKM melalui sesi pengenalan di beberapa asosiasi dan lembaga UMKM dan universitas/lembaga pendidikan. Mengapa universitas/pendidikan? Karena kami yakin ada siswa yang memiliki hubungan dengan pemilik UMKM seperti orang tua dan keluarga lainnya. Kami juga percaya siswa adalah cikal bakal UMKM Indonesia di masa depan, membangun kesadaran tentang ERP akan membantu penetrasi pasar di masa yang akan datang.



Promosi

Kami akan memberikan biaya **lingkungan pribadi** gratis selama kami dan klien memiliki kontrak kerja sama yang berkelanjutan, kami membantu klien kami dalam mengembangkan bisnis mereka

KAMI BERBEDA

Boxity ERP mempertahankan keunggulan kompetitif yang unik dibandingkan ERP dan SaaS lain. Pembeda terbesar kami meliputi:

01 **Komitmen untuk mengembangkan usaha kecil**

UMKM ada dalam pikiran kami ketika mendirikan Boxity sehingga sistem Enterprise Resources Planning (ERP) kami dibangun sesuai dengan tipologi dan kebutuhan klien. Kami juga berkomitmen untuk memperkuat kapasitas klien kami di setiap proses bisnis ketika menggunakan sistem kami. Selain dukungan sistem, kami berkomitmen untuk memperkuat kapasitas klien kami melalui materi pelatihan online di bidang keuangan, manajemen gudang, manajemen staf, dan lainnya. Kami akan terhubung dengan organisasi lain untuk penyediaan materi pelatihan online.

02 **Semua industri dapat memperoleh manfaat dari Boxity ERP**

Sistem kami tangguh dengan fitur yang fleksibel untuk membantu pertumbuhan dan pengelolaan semua jenis bisnis. Kami membangun modul yang komprehensif untuk mencapai hal ini.

03 **Cocok untuk semua ukuran bisnis**

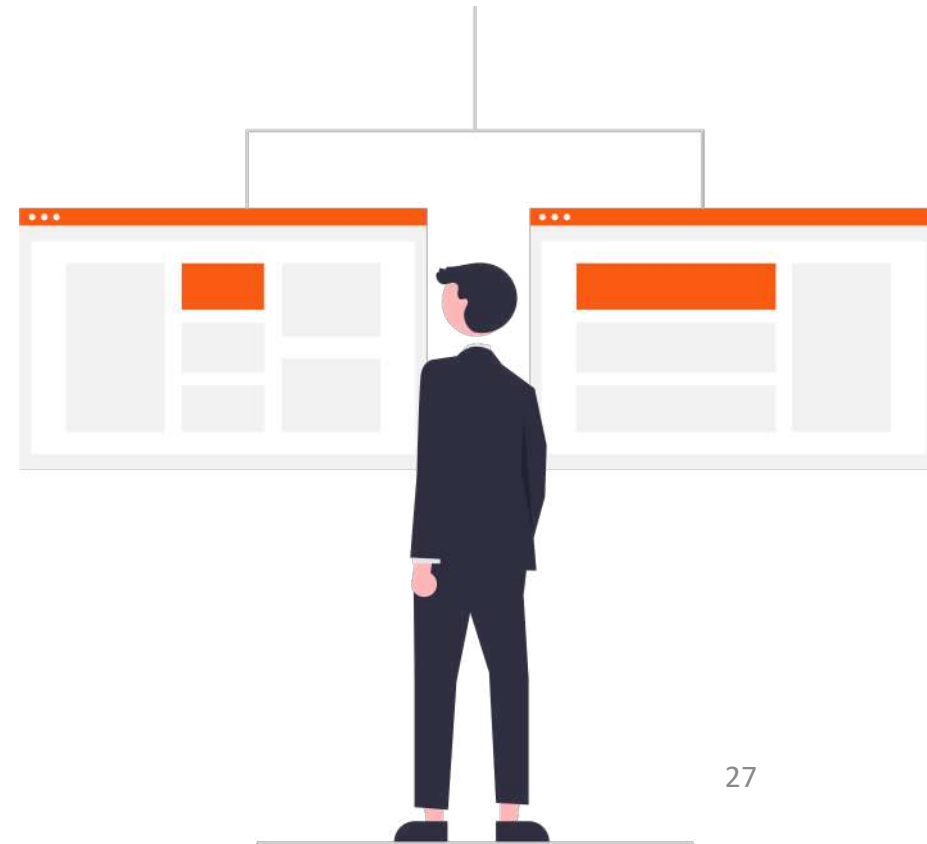
Boxity ERP terintegrasi ke dalam operasi klien kami dengan cepat dan mudah. Kami menggunakan metode *agile development* dalam membangun aplikasi kami untuk mengakomodasi proses kolaboratif dengan klien. Di setiap fase, kami meminta umpan balik dari klien untuk memastikan bahwa produk akhir memenuhi kebutuhan mereka.

Mudah digunakan

Teknologi kami mudah digunakan dan tidak memerlukan pengetahuan teknis yang mumpuni. Kami membuat instalasi dan konfigurasi ditingkat yang paling sederhana sehingga klien kami dapat melakukan dalam waktu kurang dari 15 menit. Antarmuka pengguna yang intuitif sistem kami dapat bekerja untuk bisnis dan ukuran apa pun.

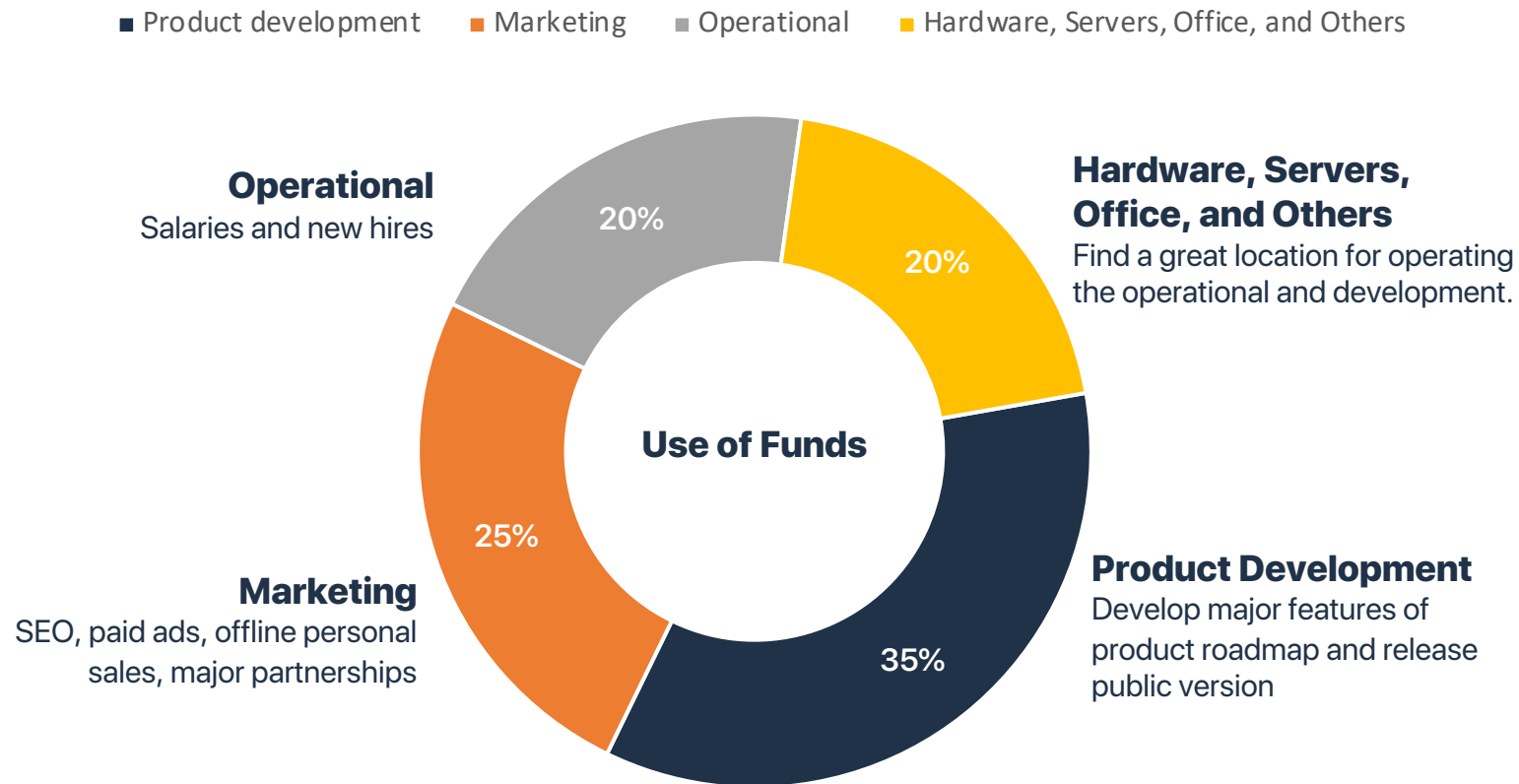
Harga bersahabat

Harga kami berada di bawah produk pesaing namun kami memberikan fungsionalitas dan nilai yang lebih unggul. Ini akan menjadi faktor penting untuk terus meraih pangsa pasar secara nasional dan regional.



PELUANG INVESTASI

Boxity saat ini mencari total **\$100.000 untuk 10% saham** untuk mendorong dukungan pertumbuhan perusahaan -- termasuk pengembangan modul, pengembangan modul aplikasi berkelanjutan, pemasaran untuk memperluas brand Boxity, dan modal operasional.



MENGAPA BERINVESTASI DI BOXITY?

Kami baru saja mendirikan PT Boxity Central Indonesia, tetapi kami sudah mendapatkan beberapa momentum pendorong. Saat ini kami terus bergerak dari tahap konsep ke pengembangan modul. Kami telah bekerja sama dengan perusahaan dalam jaringan bisnis kami, sejauh ini kami telah menandatangani kontrak dengan 3 perusahaan. Kami juga terus membangun tim kami dengan profesional muda yang kapable dan menyempurnakan mekanisme pemasaran untuk memastikan kami dapat menjangkau UMKM dan target pemasaran kami.

Kami percaya model bisnis dan produk yang kuat mampu mendukung peningkatan skala bisnis kami dan mendorong ekspansi luas dalam waktu dekat.

Saat ini Kami sekarang mencari investor yang memiliki semangat dan komitmen yang sama untuk mendefinisikan kembali apa yang dapat dan dilakukan ERP untuk UKM dan mendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Kami berharap untuk dapat bekerja sama dengan Anda dalam meluncurkan perusahaan dan memulai pertumbuhan untuk menjadi pemain dominan di industri ERP yang sedang booming.



TERIMA KASIH!

Jangan ragu untuk bertanya langsung ke kita ya 😊



relation@boxity.id



[0812 6357 4797](tel:081263574797)



www.boxity.id



[godigitalwithboxity](https://www.instagram.com/godigitalwithboxity)



[boxity-central-indonesia](https://www.linkedin.com/company/boxity-central-indonesia)



[boxitycentralindonesia](https://www.facebook.com/boxitycentralindonesia)

