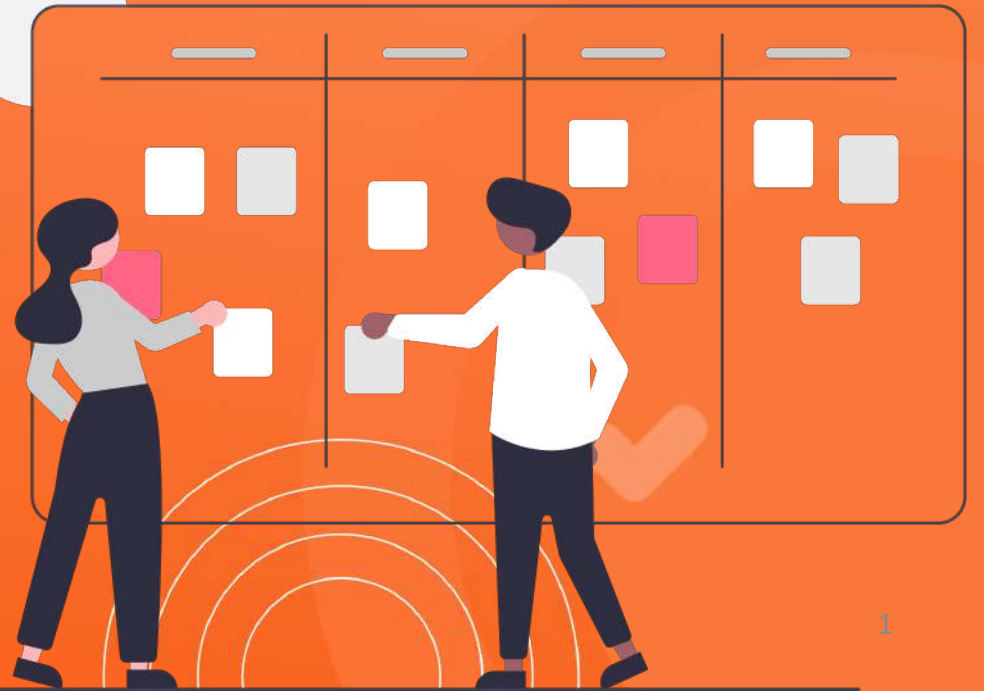


PITCH DECK

PT BOXITY CENTRAL INDONESIA

Innovative way of your Enterprise Resources and Planning platform



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



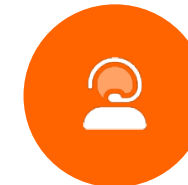
Complexity

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.

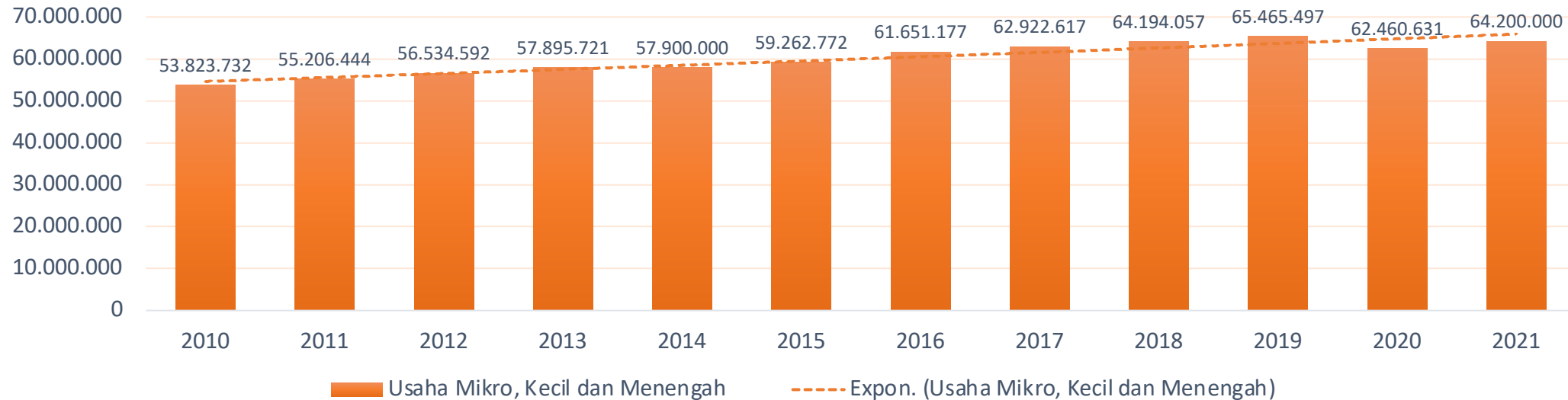
LATAR BELAKANG PERUSAHAAN

PELUANG PASAR

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>



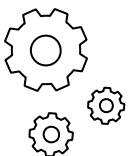
Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian domestik Indonesia. Dalam sepuluh tahun terakhir, jumlah **UMKM mencatat peningkatan 65%, dari sekitar 40 juta pada tahun 2000 menjadi 65 juta pada tahun 2019**. UMKM juga menyumbang sekitar **60 persen dari produk domestik bruto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

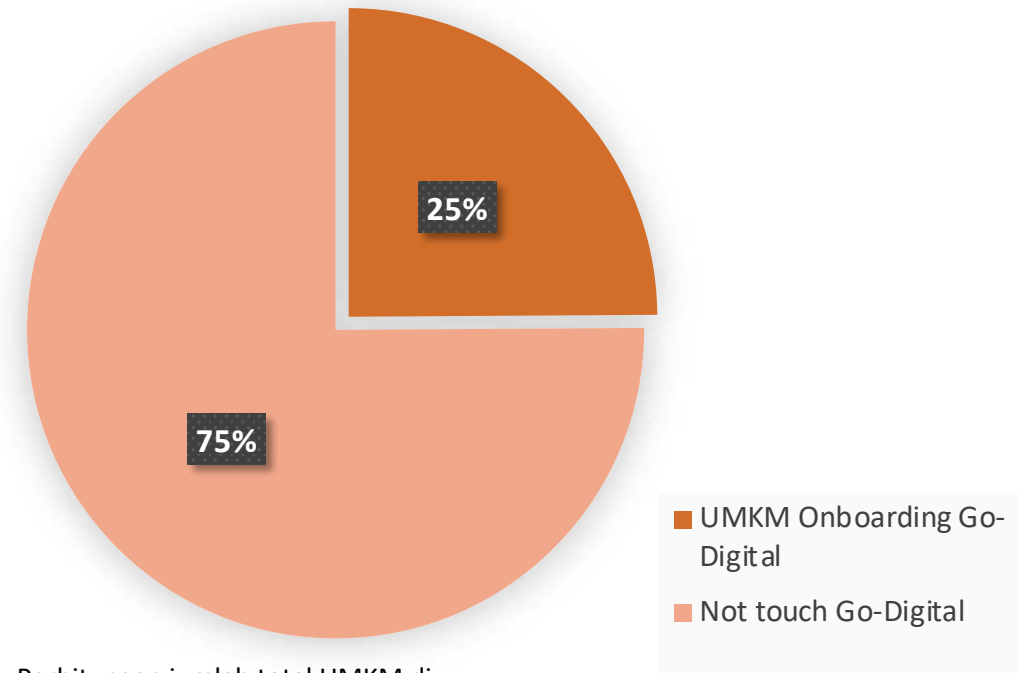
PELUANG PASAR

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.

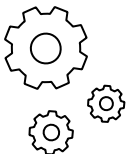
Karakteristik spesifik target pasar kami meliputi:

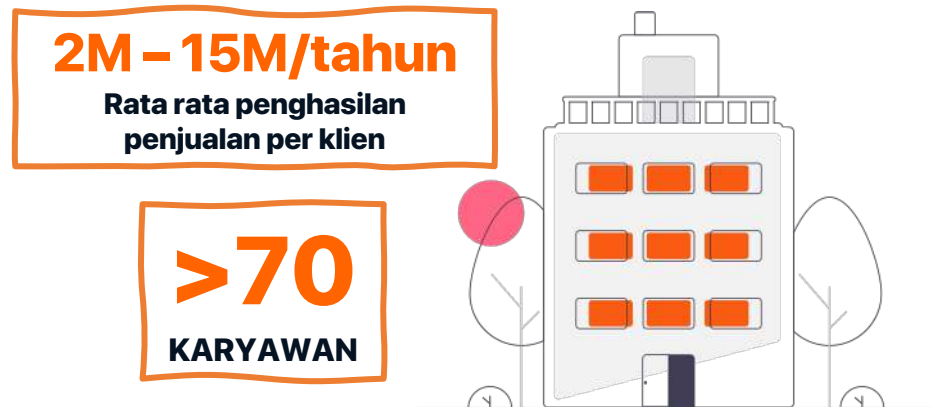
150jt – 300jt/tahun
Rata rata penghasilan penjualan per klien



UMKM

5-50
KARYAWAN





**Perusahaan yang sudah
mapan & besar**

55%



UMKM

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

45%



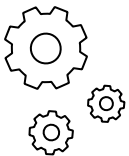
Kriteria Lainnya?

Khawatir bahwa mereka tidak dapat lagi melacak upaya tim mereka yang sedang berkembang.

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

Sering menyimpan stok di beberapa gudang di beberapa wilayah geografis.

Sering 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



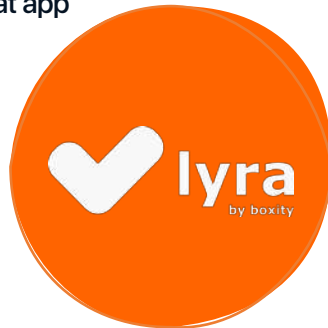
Secure chat app



Cloud-based or offline
cashier application



Hotel reservation
management



E-Commerce
management



Issue center management



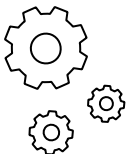
Warehouse management
system



Finance and accounting
software



Human resources information
system software



FITUR & MANFAAT UTAMA

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:

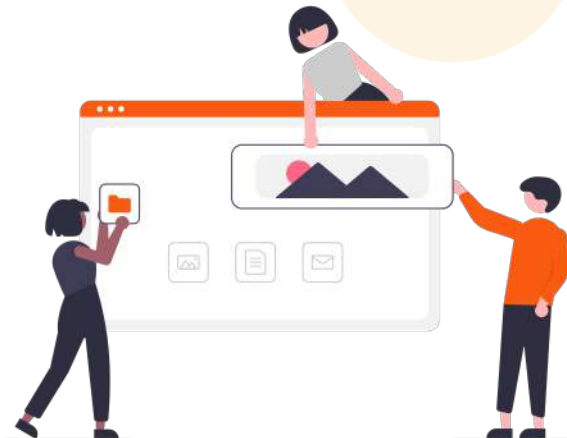
Domain & Cloud Storage

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.



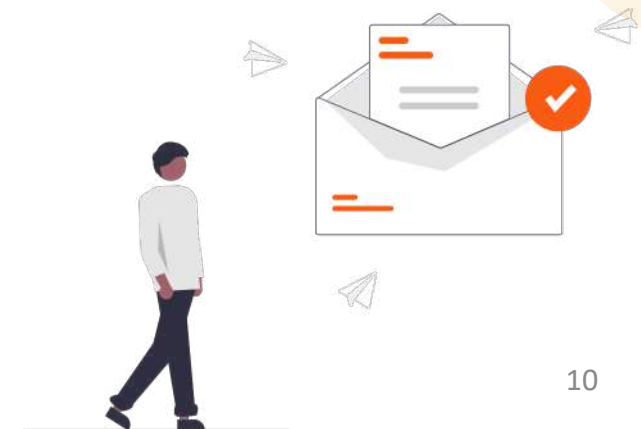
Situs Web Perusahaan Bisnis

Kami juga akan membantu klien kami mendapatkan, membuat, merancang dan meluncurkan situs web resmi perusahaan ke internet.



Email Perusahaan Bisnis

Kami juga akan memberikan dan mengkonfigurasi email bisnis klien kami sehingga klien akan terlihat sangat profesional dalam komunikasi internal/eksternal, keperluan pemasaran, dan lain-lain.



FITUR & MANFAAT UTAMA

Keamanan data

Dengan semua sumber daya dan informasi akan diintegrasikan dalam satu platform. Perusahaan dapat merasa tenang karena data dan catatan berharga mereka akan dipastikan keamanannya.



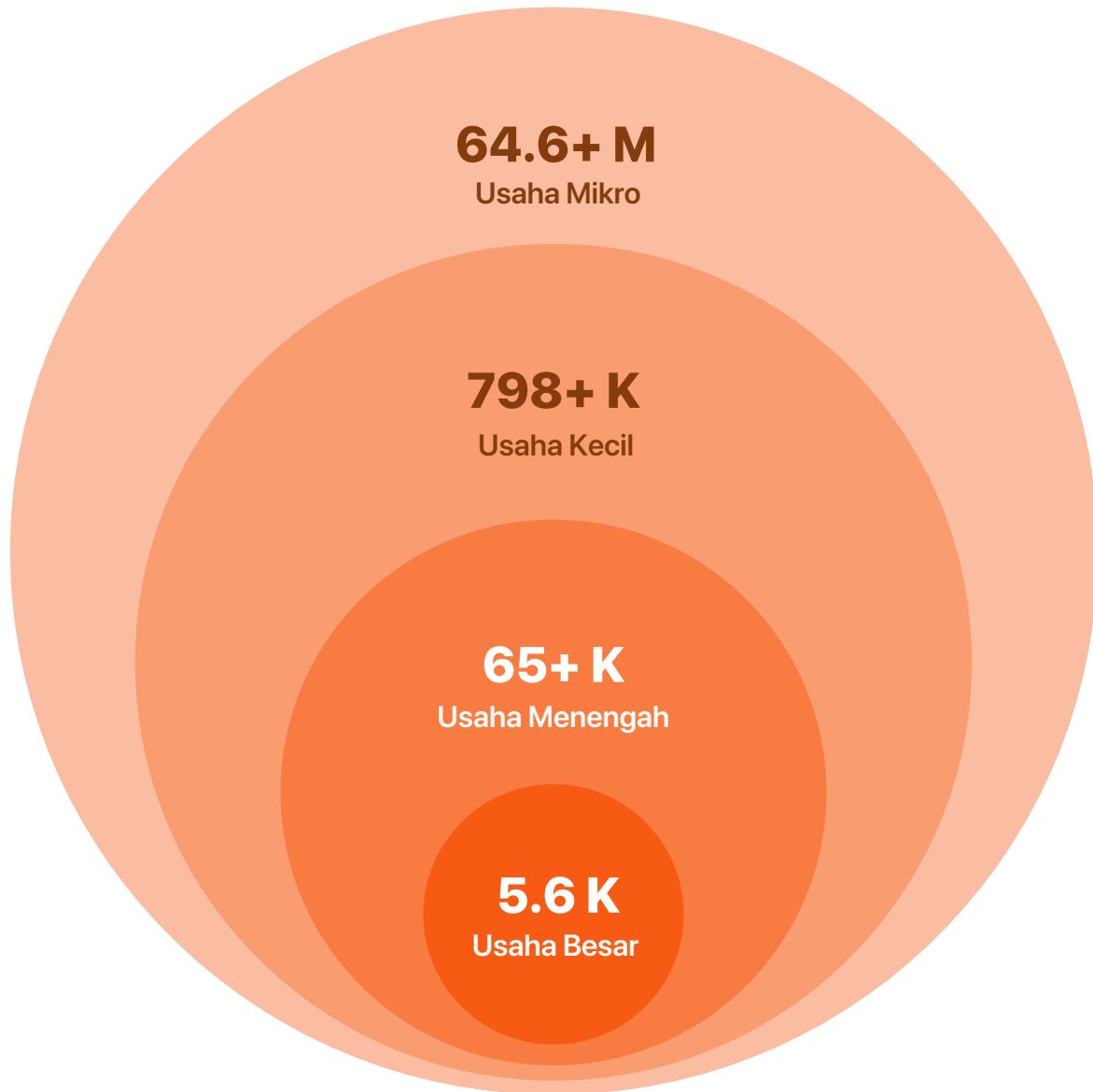
Jaringan/Konektivitas B2C

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

Mobile ERP

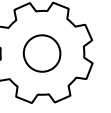
Kami akan membangun aplikasi seluler untuk SaaS dan ERP kami. Secara global, perusahaan semakin mengandalkan platform digital untuk menjalankan bisnis mereka, namun saat ini, perusahaan-perusahaan ingin melakukannya secara *real-time* untuk memenuhi permintaan pasar. Konsumen mengharapkan akses yang 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.





VALIDASI PASAR

Ini adalah proyeksi proses penentuan apakah produk Anda menarik bagi target pasar tertentu.



TIM YANG BEKERJA SAMA

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.



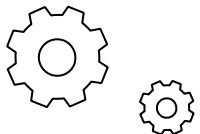
Shela Hutaeruk | Direktur Operasional

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.



PANDANGAN KOMPETITIF

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.

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 tangguh, gesit dan kuat sehingga memisahkan kami dari pesaing 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	●				

Harga & Pendapatan

Kami terus membangun dan mengoptimalkan versi beta dari sistem ERP kami. Model bisnis kami dibangun untuk mendapatkan klien yang setia dalam jangka panjang sehingga saat ini 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**. Model bisnis kami akan membentuk basis yang kuat untuk klien seumur hidup sekaligus membatasi risiko teknis karena tidak ada komitmen keuangan di pihak pengguna.



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
ERP - All Bundle	Rp90,000,000.00	Rp80,000,000.00	Rp70,000,000.00

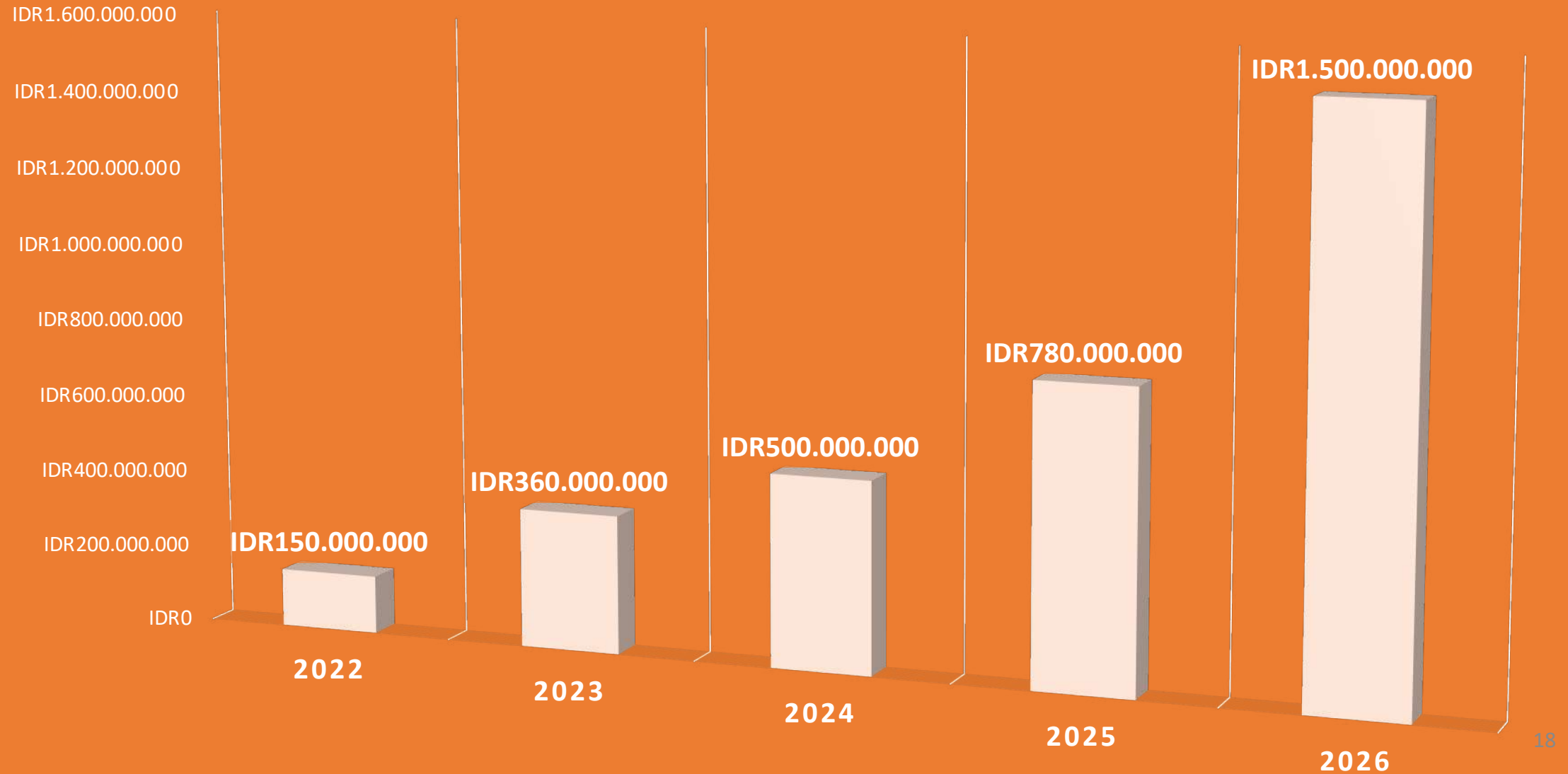


BIAYA PERAWATAN

Kami juga akan mengenakan biaya pemeliharaan sistem sesuai dengan jumlah data yang disimpan di platform.
Kami yakin bahwa model pendapatan ini akan mendorong pencapaian pertumbuhan bisnis yang eksponensial.

Nama Produk	Biaya perawatan per bulan		
	Jangka waktu kontrak 1 tahun	Jangka waktu kontrak 3 tahun	Jangka waktu kontrak 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
ERP - All Bundle	Rp5,500,000.00	Rp5,000,000.00	Rp4,800,000.00

PROYEKSI PENDAPATAN 5 TAHUN



TERIMA KASIH!

Jangan ragu untuk bertanya langsung ke kita ya 😊



relation@boxity.id



[0812 6357 4797](tel:081263574797)



www.boxity.id



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



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



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

