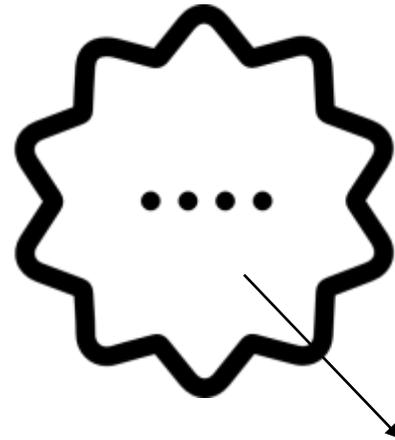


CONTOH PITCH DECK

DISUSUN DAN DIADAPTASI OLEH: CHRISSENA NOVENDY PUTRA

[Masukkan foto atau gambar]



[Tagline atau slogan Usaha Sosial Anda]

[Nama Usaha Sosial Anda]

[Alamat Web Usaha Sosial Anda]

[Masukkan logo Usaha Sosial Anda]

HASIL KOLABORASI DARI



Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

1. Apa tujuan besar dari Usaha Sosial Anda?
2. Isu atau masalah apa yang Anda ingin selesaikan melalui Usaha Sosial Anda? Untuk siapa?
3. Solusi-solusi apa yang sudah ada namun belum menyelesaikan masalah atau memenuhi kebutuhan yang ada?



ISU YANG DIANGKAT/ KEBUTUHAN PASAR

- Isu yang diangkat/
kebutuhan pasar 1
- Isu yang diangkat/
kebutuhan pasar 2
- Isu yang diangkat/
kebutuhan pasar 3



CONTOH KASUS ATAU CERITA

Lorem ipsum dolor sit amet, soluta efficiendi eu quo, debet definitiones sea ad. Est ut vocent abhorreant adversarium. No sint accusamus gloriatur vix. Viris sapientem concludaturque no duo. Civibus nominavi in sed, vituperata intellegam an est, cum audiam tritani intellegebat an. Vim ea corrumpit deseruisse, vim perpetua petentium persequeris cu, an omittam dissentiet liberavisse est. No sint accusamus gloriatur vix.

Tulislah cerita atau kasus terkait dengan isu yang anda angkat!



SOLUSI YANG SUDAH ADA

- Solusi 1
- Solusi 2
- Solusi 3



MENGAPA SOLUSI YANG ADA BELUM MENYELESAIKAN MASALAH

- Alasan 1
- Alasan 2
- Alasan 3



SOLUSI YANG DITAWARKAN PRODUK ATAU JASA

- Solusi 1
- Solusi 2
- Solusi 3



VALUE PROPOSITION YANG UNIK

- Value Proposition 1
- Value Proposition 2
- Value Proposition 3



FUNCTIONAL BENEFIT

- Functional Benefit 1
- Functional Benefit 2
- Functional Benefit 3



EMOTIONAL BENEFIT

- Emotional Benefit 1
- Emotional Benefit 2
- Emotional Benefit 3



[Masukkan foto atau gambar dari produk atau jasa Usaha Sosial Anda]

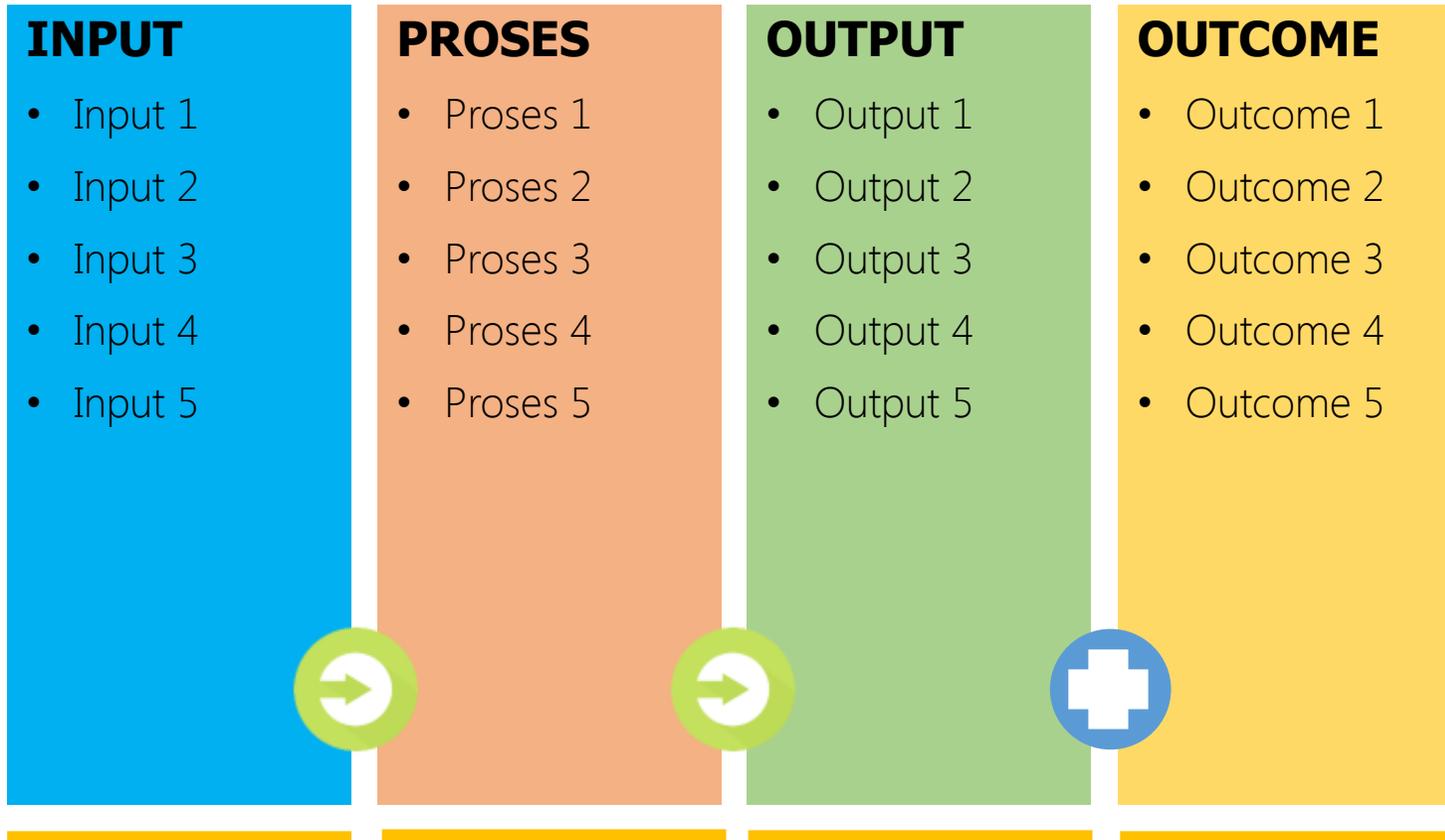
[Link untuk video demo dari produk atau jasa Usaha Sosial Anda]

Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

1. Mengapa produk atau jasa Anda harus ada?
2. Apa *value proposition* yang unik dari produk atau jasa Anda?
3. Kebutuhan pasar apa yang produk atau jasa Anda coba penuhi?
4. Adanya video demo dari produk atau jasa Anda akan menjadi nilai plus tersendiri

Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

1. Bagaimana Usaha Sosial Anda membuat dampak positif?
2. Bagaimana Anda mendefinisikan dampak sosial atau lingkungan dari Usaha Sosial Anda
3. Bagaimana Anda mengukur dampak positif? Penilaian seperti apa yang akan atau sudah dilakukan?
4. Apa buktinya bahwa solusi dari Usaha Sosial Anda sudah efektif dan efisien?



PENGUKURAN DAMPAK USAHA SOSIAL

INDIKATOR	TAHUN 1	TAHUN 2	TAHUN 3	TAHUN 4	TAHUN 5
Jumlah komunitas yang dibentuk					
Jumlah limbah yang di daur ulang					
Indikator 3					
Indikator 4					

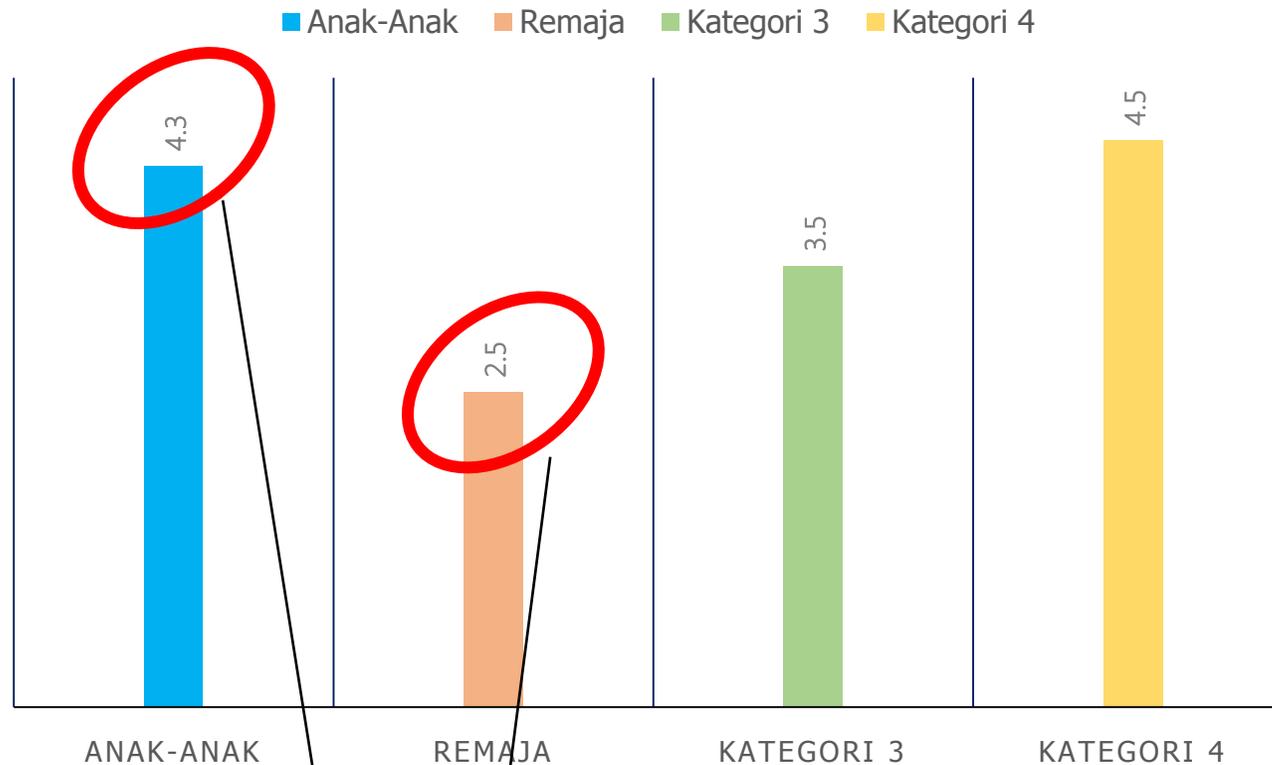


[Masukkan foto atau gambar terkait dampak positif yang diciptakan oleh Usaha Sosial Anda]



TARGET CUSTOMER

JUMLAH KONSUMEN PER KATEGORI (DALAM RIBUAN)



Beri highlight pada kategori konsumen yang menjadi target pasar Anda!



STAKEHOLDERS

- Stakeholder 1
- Stakeholder 2
- Stakeholder 3
- Stakeholder 4
- Stakeholder 5

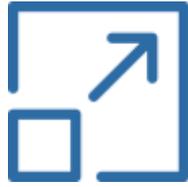
Sebutkan siapa saja stakeholders yang ada di dalam Usaha Sosial Anda!

Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

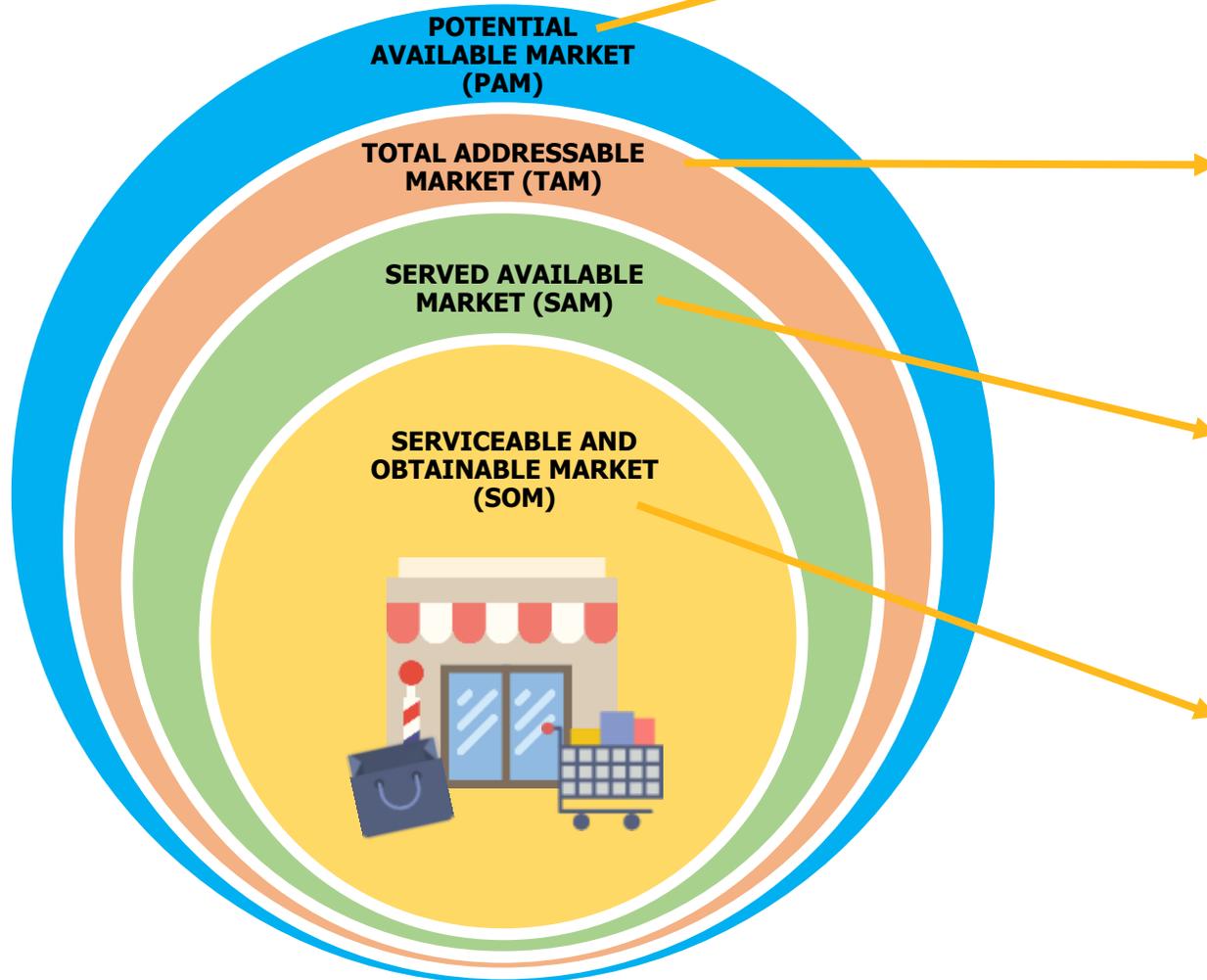
1. Apa tujuan besar dari Usaha Sosial Anda?
2. Isu atau masalah apa yang Anda ingin selesaikan melalui Usaha Sosial Anda? Untuk siapa?
3. Solusi-solusi apa yang sudah ada namun belum menyelesaikan masalah atau memenuhi kebutuhan yang ada?

Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

1. Bagaimana Usaha Sosial Anda menghitung *Market Sizing* Usaha Sosial Anda?
2. Seberapa besar pasar yang Anda tuju?
3. Seberapa besar *market share* yang ingin Usaha Sosial Anda ambil?
4. Menambahkan data terkait kondisi perekonomian yang memengaruhi bisnis Anda akan menjadi keunggulan tersendiri



MARKET SIZING



**CONTOH*

43.000.000 MAHASISWA*

[Masukkan Angka Total Populasi yang memiliki kemungkinan untuk membeli produk atau jasa Anda secara keseluruhan]

(Contoh : Total Mahasiswa di Jakarta)

3.000.000 MAHASISWA*

[Masukkan Angka Total Populasi yang memiliki kemungkinan untuk membeli produk atau jasa Anda dan berada di pasar yang Anda tuju]

(Contoh : Total Mahasiswa di Jakarta yang menggunakan *smartphone*)

1.000.000 MAHASISWA*

[Masukkan Angka Total Populasi yang merupakan segmentasi target pasar Anda]

(Contoh : Total Mahasiswa yang memakai perangkat *Android*)

20.000 MAHASISWA*

[Masukkan Angka Total Populasi dari segmentasi target pasar Anda yang merupakan estimasi dari *market share* yang dapat Anda kuasai]

(Contoh : Dari Total Mahasiswa yang memakai perangkat *Android*, berapa yang bisa Anda Tarik sebagai konsumen Anda)

Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

1. Siapa pesaing langsung dan tidak langsung dari Usaha Sosial Anda?
2. Bagaimana Anda memosisikan Usaha Sosial Anda dengan pesaing-pesaing Anda?
3. Bagaimana Anda akan memenangkan persaingan dengan pesaing-pesaing Anda?
4. Apa *value proposition* yang unik dari Usaha Sosial Anda?



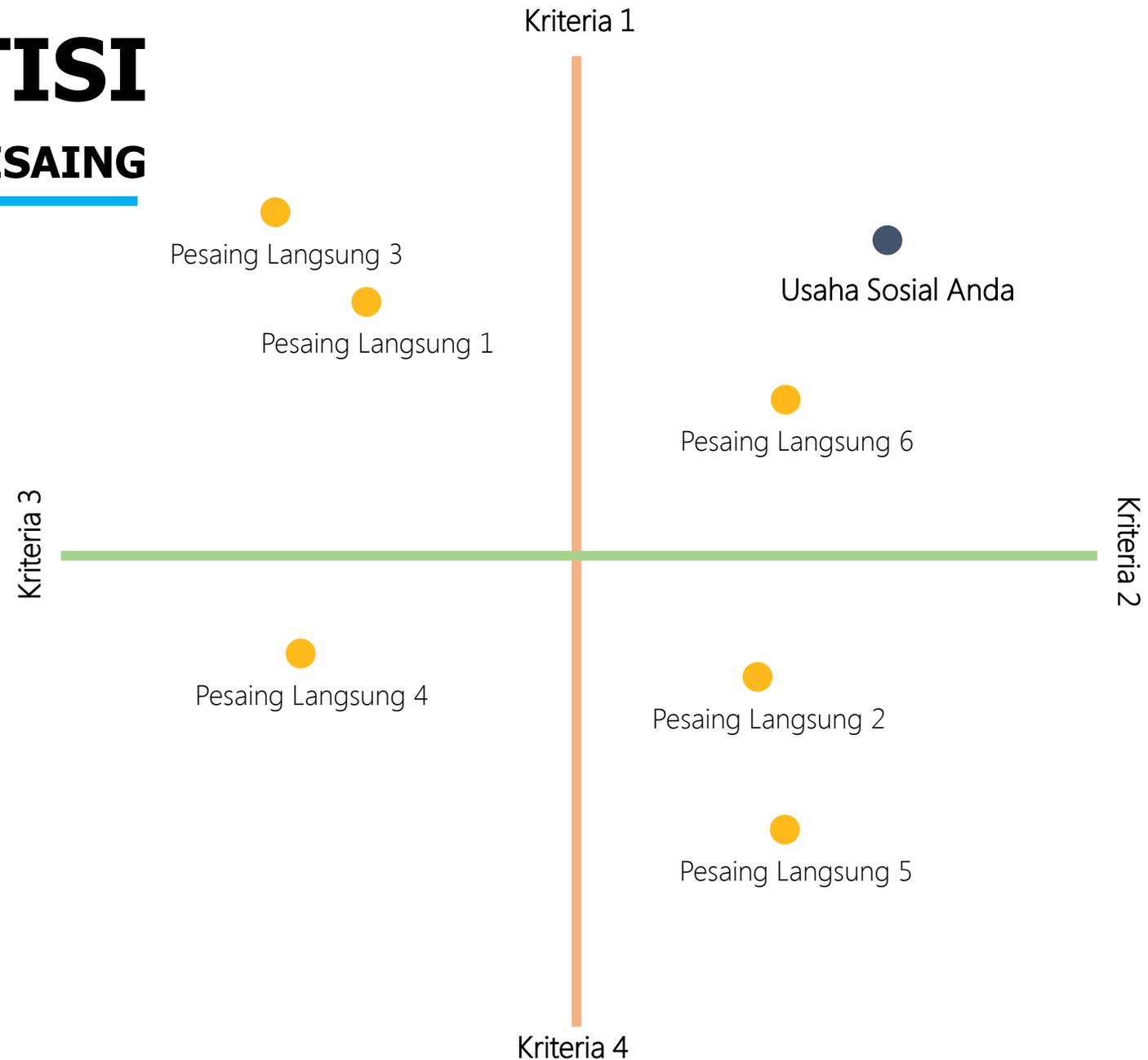
KOMPETISI DAN POSISI PESAING

PESAING LANGSUNG

- Pesaing Langsung 1
- Pesaing Langsung 2
- Pesaing Langsung 3
- Pesaing Langsung 4
- Pesaing Langsung 5
- Pesaing Langsung 6

PESAING TIDAK LANGSUNG

- Pesaing Tidak Langsung 1
- Pesaing Tidak Langsung 2
- Pesaing Tidak Langsung 3
- Pesaing Tidak Langsung 4
- Pesaing Tidak Langsung 5

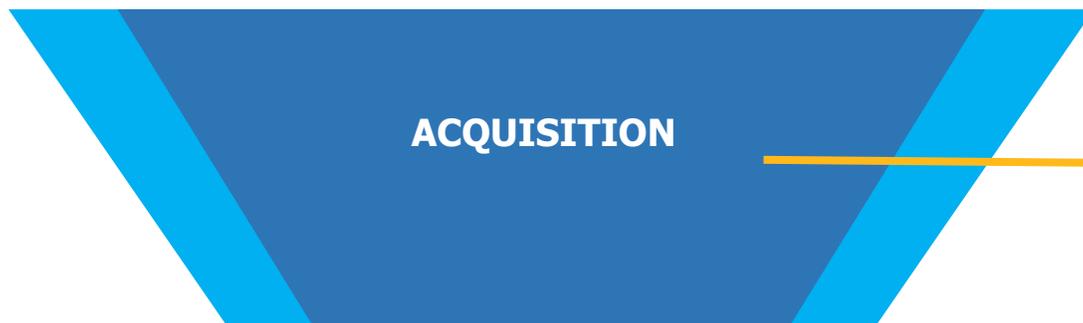




PEMASARAN DAN AKUISISI PELANGGAN

Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

1. Bagaimana Anda meningkatkan pertumbuhan jumlah konsumen secara signifikan?
2. Bagaimana Anda mencapai target pertumbuhan jumlah konsumen?
3. Metode atau *channel* apa yang dapat Anda gunakan untuk menemukan dan memenangkan konsumen?



PROGRAM [XXX] UNTUK PELANGGAN

[Jelaskan bagaimana Anda menarik konsumen yang belum pernah menggunakan produk atau jasa Usaha Sosial Anda untuk mencoba menggunakan produk atau jasa Usaha Sosial Anda untuk pertama kalinya]



PROGRAM [XXX]

[Jelaskan bagaimana Anda membuat konsumen yang berpotensi untuk menggunakan produk atau jasa Usaha Sosial Anda menjadi konsumen tetap Usaha Sosial Anda]



PROGRAM [XXX]

[Jelaskan bagaimana Anda mempertahankan konsumen yang sudah menjadi konsumen tetap dari produk atau jasa Usaha Sosial Anda]



SUMBER PENDAPATAN

Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

1. Bagaimana *pricing model* dari Usaha Sosial Anda?
2. Darimana Usaha Sosial Anda mendapatkan pendapatan?
3. Tunjukkan penghitungan sederhana dari pendapatan

SUMBER PENDAPATAN 1

Harga per unit :

COGS per unit :

Laba Kotor per unit :

SUMBER PENDAPATAN 2

Harga per unit :

COGS per unit :

Laba Kotor per unit :

SUMBER PENDAPATAN 3

Harga per unit :

COGS per unit :

Laba Kotor per unit :

SUMBER PENDAPATAN 4

Harga per unit :

COGS per unit :

Laba Kotor per unit :

PROYEKSI PROFIT, COGS, DAN LABA KOTOR (DALAM JUTAAN RUPIAH)

■ Total Nilai Pendapatan ■ COGS ■ Total Beban Operasional ■ Laba Bersih



PROYEKSI NILAI PENDAPATAN

Sumber Pendapatan	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Sumber Pendapatan 1					
Sumber Pendapatan 2					
Sumber Pendapatan 3					
Sumber Pendapatan 4					
Total Nilai Pendapatan					





KEBUTUHAN DAN ALOKASI DANA

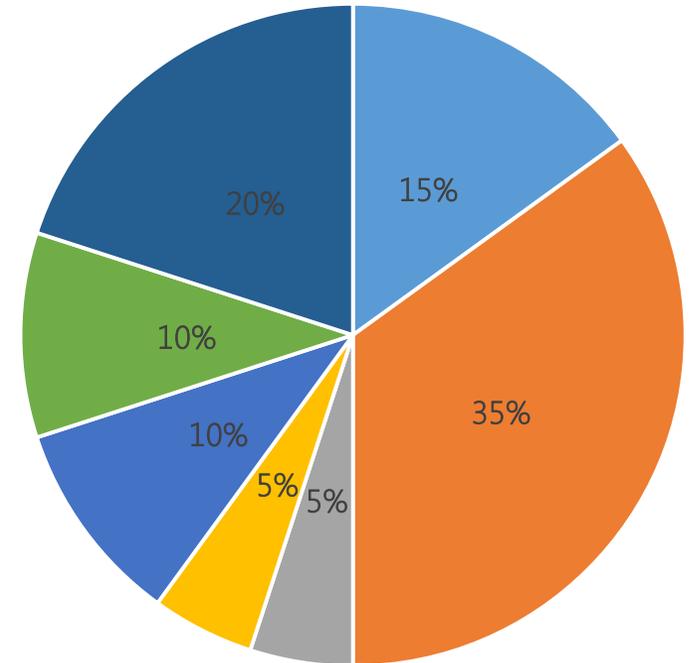
PEMASARAN	Rp XXXXXX
MODAL KERJA	Rp XXXXXX
REKRUITMEN	Rp XXXXXX
CAPITAL EXPENDITURE	Rp XXXXXX
PENGEMBANGAN PRODUK (R&D)	Rp XXXXXX
[POS DANA 6]	Rp XXXXXX
[POS DANA 7]	Rp XXXXXX
[POS DANA 8]	Rp XXXXXX
[POS DANA 9]	Rp XXXXXX
TOTAL	Rp XXXXXX

Jumlah kas yang dikeluarkan setiap bulan :

Runway (dalam berapa bulan pendanaan tersebut akan habis) :



ALOKASI DANA



■ Pemasaran
 ■ Modal Kerja
 ■ Rekrutmen
 ■ Pos Dana 6
■ Pos Dana 7
 ■ Pos Dana 8
 ■ Pos Dana 9

STRUKTUR MODAL

MODAL SENDIRI _____ %

SAHAM _____ %

UTANG _____ %

ESTIMASI VALUASI

Rp XXXX

Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

1. Berapa dana yang Usaha Sosial Anda butuhkan dari Investor?
2. Apa saja pencapaian dan agenda yang ingin dicapai atau dilakukan oleh Usaha Sosial Anda
3. Highlight kerjasama, publikasi, dan penghargaan
4. Cerita kepuasan pelanggan (jika ada)

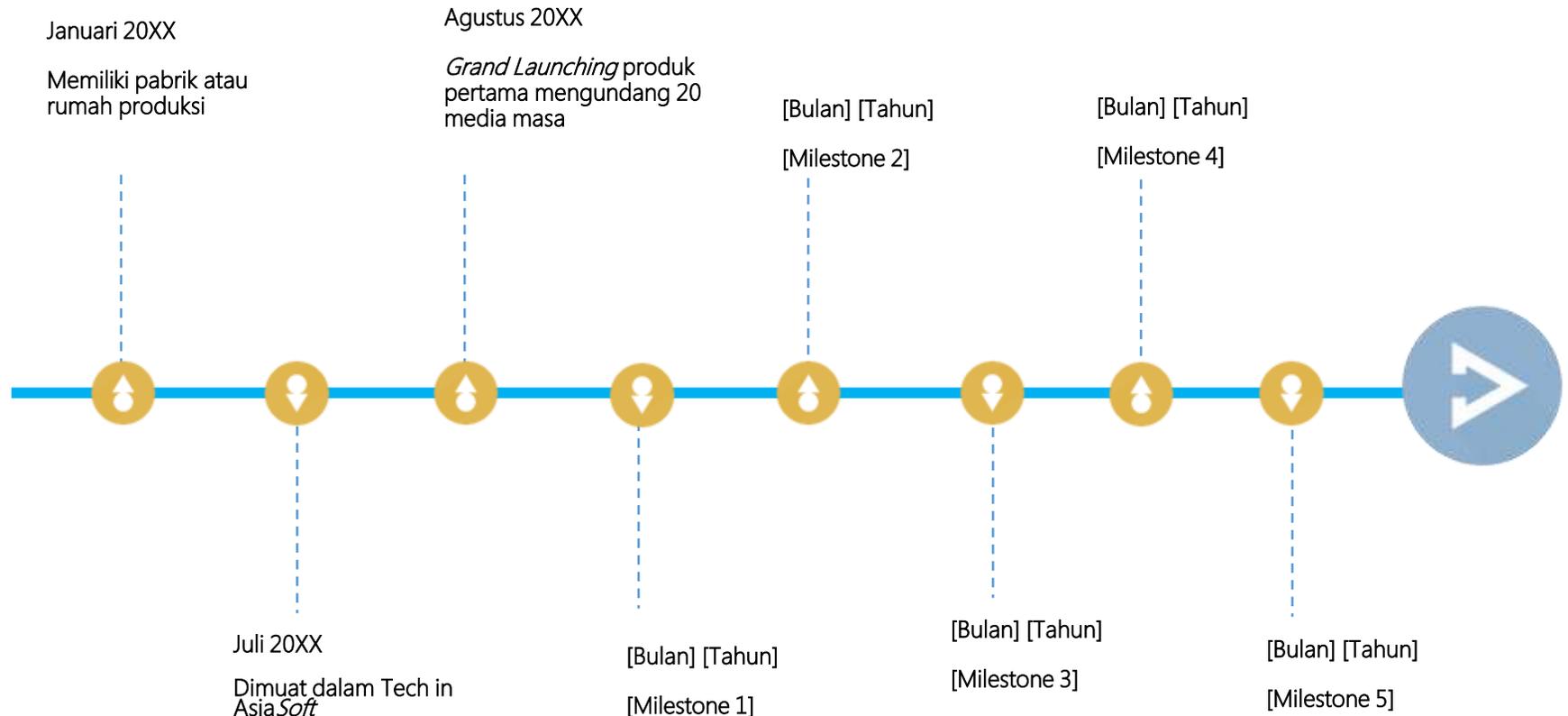


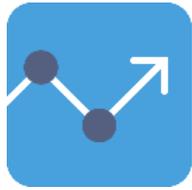


TARGET YANG INGIN DICAPAI DALAM 2 TAHUN KE DEPAN

Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

1. Tunjukkan pencapaian dan agenda pada waktu yang direncanakan
2. Apa saja pencapaian dan agenda yang ingin dicapai atau dilakukan oleh Usaha Sosial Anda
3. *Highlight* kerja sama, publikasi, dan penghargaan
4. Cerita kepuasan pelanggan (jika ada)

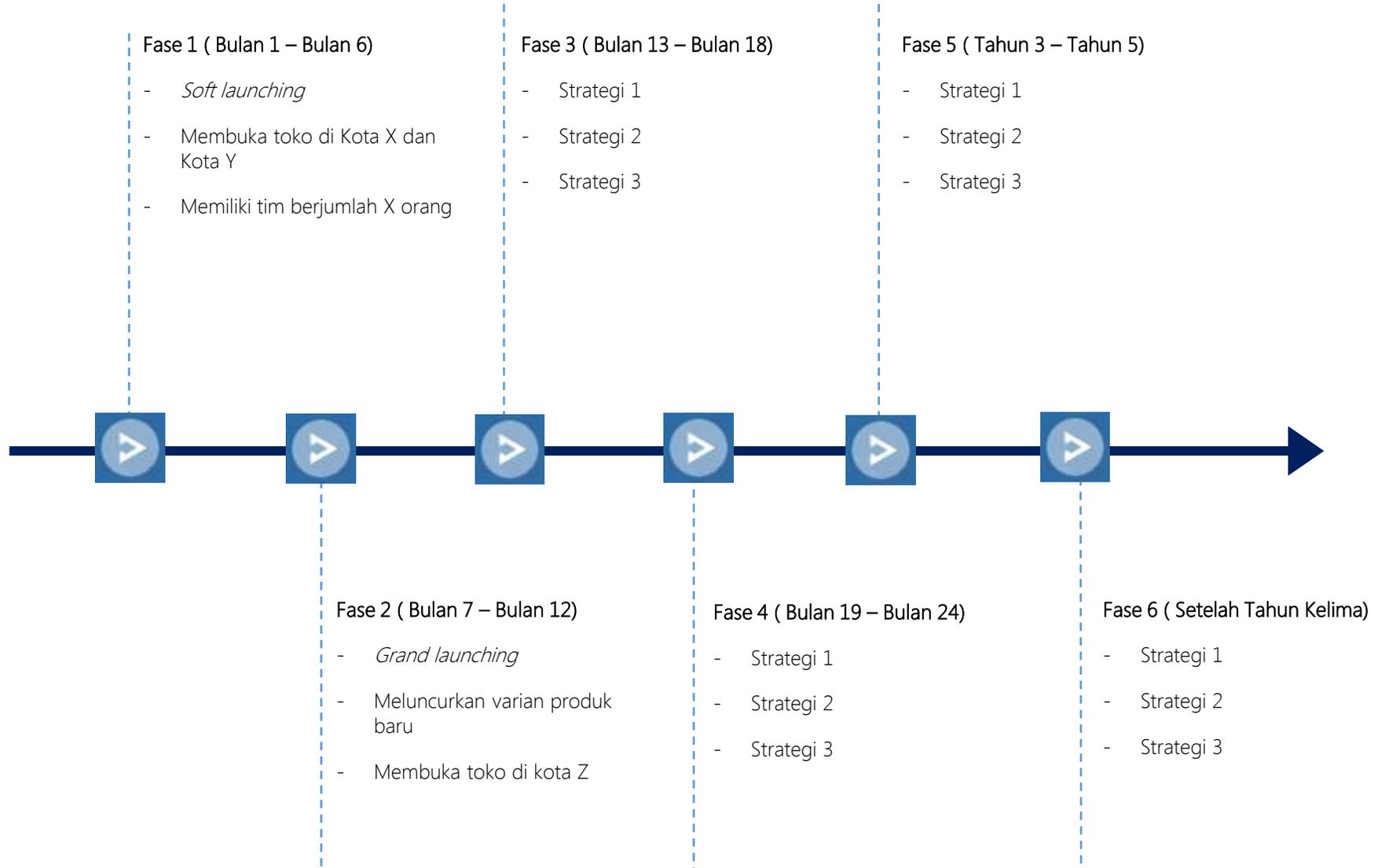




STRATEGI

Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

1. Apa visi dari Usaha Sosial Anda?
2. Kemana Anda ingin membawa Usaha Sosial Anda?
3. Bagaimana Anda melihat pertumbuhan dan perkembangan Usaha Sosial Anda seiring berjalannya waktu?
4. Bagaimana Anda meraih pencapaian dalam 2 tahun kedepan?



Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

1. Siapa saja tim yang menjalankan Usaha Sosial Anda?
2. Mengapa para investor harus berinvestasi di Usaha Sosial Anda?
3. Tunjukkan *passion* dan relevansi tim Anda

TIM INTI



[NAMA]
CHIEF EXECUTIVE OFFICER

Kewarganegaraan
Latar Belakang/Pengalaman
Pencapaian atau Prestasi
Pendidikan
Peran

TIM PENASIHAT



[NAMA]

[NAMA POSISI]

Kewarganegaraan
Latar Belakang/Pengalaman
Pencapaian atau Prestasi
Pendidikan
Peran



[NAMA]
CHIEF FINANCIAL OFFICER

Kewarganegaraan
Latar Belakang/Pengalaman
Pencapaian atau Prestasi
Pendidikan
Peran



[NAMA]
[NAMA POSISI]

Kewarganegaraan
Latar Belakang/Pengalaman
Pencapaian atau Prestasi
Pendidikan
Peran



[NAMA]

[NAMA POSISI]

Kewarganegaraan
Latar Belakang/Pengalaman
Pencapaian atau Prestasi
Pendidikan
Peran



[NAMA]
[NAMA POSISI]

Kewarganegaraan
Latar Belakang/Pengalaman
Pencapaian atau Prestasi
Pendidikan
Peran



[NAMA]
[NAMA POSISI]

Kewarganegaraan
Latar Belakang/Pengalaman
Pencapaian atau Prestasi
Pendidikan
Peran



[NAMA]

[NAMA POSISI]

Kewarganegaraan
Latar Belakang/Pengalaman
Pencapaian atau Prestasi
Pendidikan
Peran

**JUMLAH KARYAWAN
YANG DIBUTUHKAN**



**XXX
ORANG**





PROYEKSI KEUANGAN

Slide ini harus menjawab pertanyaan berikut:

1. Bagaimana Anda meningkatkan pendapatan dan profit Usaha Sosial Anda?
2. Fokus pada 2 tahun pertama (dibuat secara detail)

	Tahun 1	Tahun 2	Tahun 3	Tahun 4	Tahun 5
Jumlah Konsumen	100	200	300	400	500
Unit Produk atau Jasa Terjual	1000	2000	3000	4000	5000
Pendapatan					
Sumber Pendapatan 1	2000000	2000000	2000000	2000000	2000000
Sumber Pendapatan 2	100000	100000	100000	100000	100000
Sumber Pendapatan 3	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000
Sumber Pendapatan 4	500000	500000	500000	500000	500000
Total Pendapatan					
COGS					
Laba Kotor					
Beban					
R&D	2000000	2000000	2000000	2000000	2000000
Gaji dan Upah	100000	100000	100000	100000	100000
Sewa Bangunan atau Kantor	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000
Perlengkapan	500000	500000	500000	500000	500000
Administrasi	10000	10000	10000	10000	10000
Total Beban					
EBITDA					
Beban Bunga					
Pajak					
Beban Depresiasi					
Beban Amortisasi					
Laba Bersih					

THANK YOU

REACH US



[NAMA]
CHIEF EXECUTIVE OFFICER

Nomor Telepon
Email
LinkedIn



[NAMA]
CHIEF FINANCIAL OFFICER

Nomor Telepon
Email
LinkedIn

[ALAMAT WEBSITE USAHA SOSIAL ANDA]



@ABCDEF GH



@ABCDEF GH



ABCDE FGHIJ



ABCDE FGHIJ