
STARTUP
PITCHDECK

# Bimbel Otakatik



AJENG AYU DWI SAPUTRI
(234118854)



LUVITA ADE PRAMESTI
(234118822)

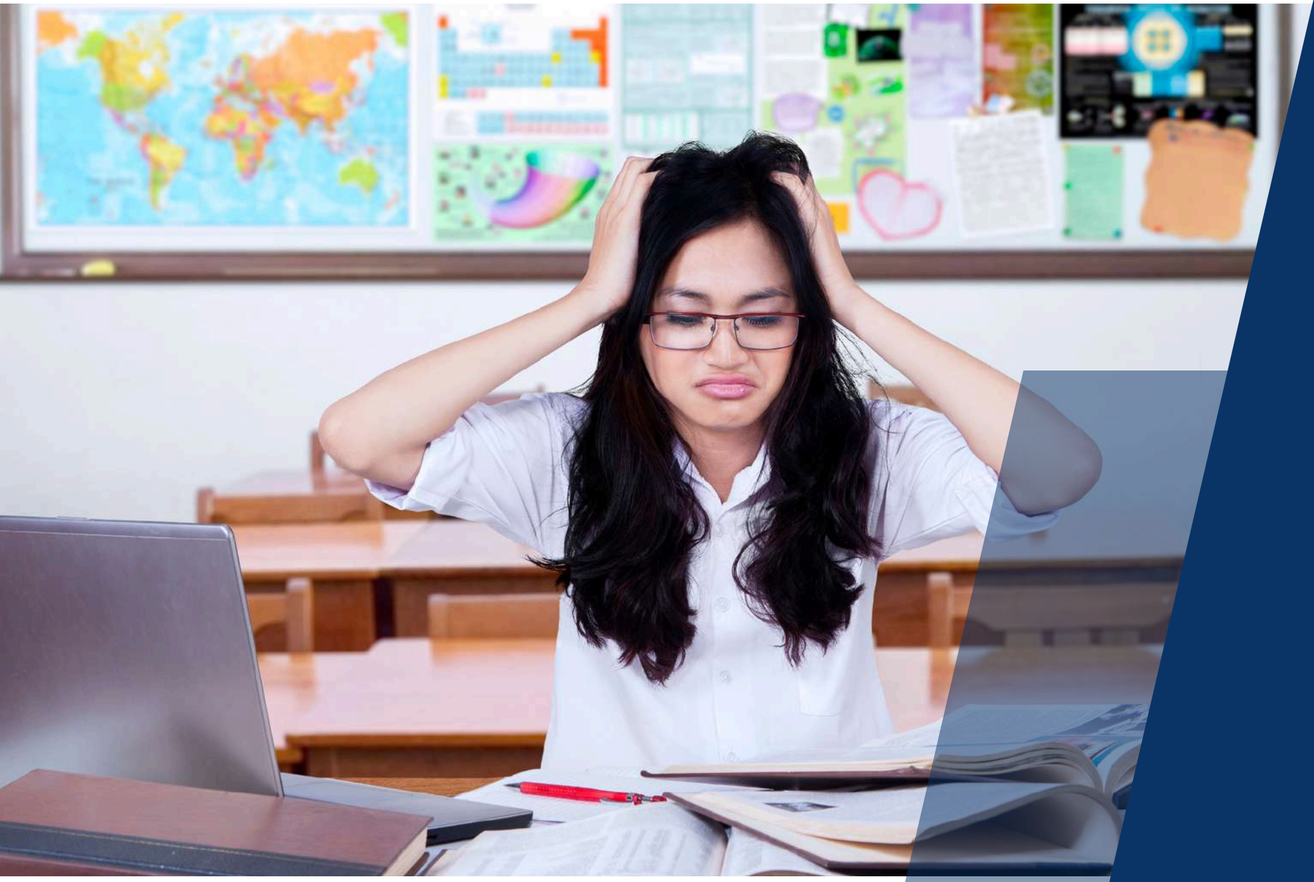


INES ALVIATIN APRILIA PUTRI
(234118882)



KARENINA NOVIASTUTI
(234118852)

OTAKATIK



# Problem

1. Overwhelmed (pilihan bimbel online vs offline bikin bingung)
2. Isolasi Sosial (belajar online bikin kesepian, kurang interaksi)
3. Kualitas Tidak Konsisten (tutor di daerah sulit akses, kualitas tidak terjamin)

LEARN MORE

OTAKATIK

# Solution

Kelas Online

- Sesuai jadwal siswa, tutor pilihan
- Platform interaktif dengan gamifikasi

Learning Center Offline

- 2 lokasi (Yogyakarta dan Bandung)
- Tempat belajar komunitas & konsultasi intensif

Kombinasi Hybrid

- Bisa mix: online rutin + offline intensif weekend
- Sinkronisasi materi & progress tracking terintegrasi



OTAKATIK



# Market Size

TOTAL POTENSIAL (TAM):
518.000 siswa SD-SMA di kedua kota (Yogyakarta dan Bandung)

TARGET MARKET (SAM):
235.690 siswa (kelas menengah + butuh bimbel)

TARGET TAHUN 1 (SOM):
7.070 siswa

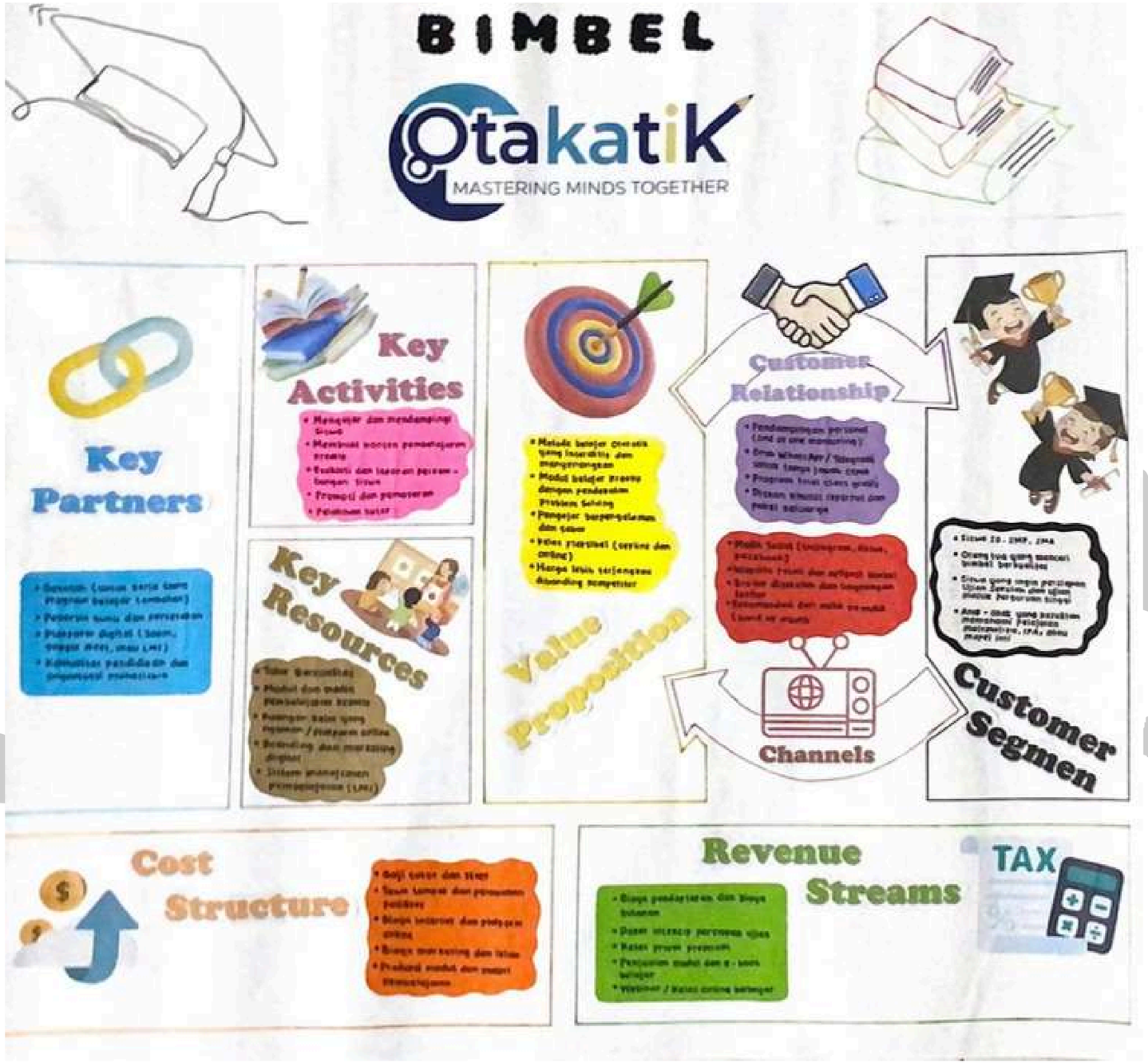
BREAKDOWN SAM per Jenjang:
SD: 100.100 siswa
SMP: 60.515 siswa
SMA: 75.075 siswa

Trend: 67% orang tua lebih suka hybrid model pasca pandemi

LEARN MORE

OTAKATIK

# BMC



OTAKATIK

# Validasi

Instagram:
otakatik.otak



OTAKATIK

# Monetize

Paket Online
- Basic: Rp 150,000/bulan (4 sesi)
- Premium: Rp 300,000/bulan (8 sesi + rekaman)

Kelas Offline
- Reguler: Rp 500,000/bulan (12 sesi)
- Intensif: Rp 1,200,000/bulan (UN/UTBK)

Hybrid Package
- Combo: Rp 750,000/bulan (online + 4x offline)

LEARN MORE



OTAKATIK




# Market Adoption

School Partnership

· MoU dengan 10 sekolah di Yogyakarta-Bandung
· Workshop gratis "Learn How to Learn"

Digital Domination

· TikTok content strategy (tips belajar 1 menit)
· Ambassador program dari alumni sukses

Community Building

· Otakatik Study Club offline
· Parent community gathering

LEARN MORE

OTAKATIK

# SWOT Analysis

## Strength

- Model hybrid unik - kombinasi fleksibilitas online & interaksi offline
- Harga kompetitif - lebih terjangkau dari bimbel premium konvensional
- Tutor muda & relatable - dari kampus ternakasesuaikan dengan bahasa anak muda
- Teknologi terintegrasi - platform digital + learning center fisik
- Tim founder solid - kombinasi keahlian pendidikan, teknologi, dan bisnis

## Weakness

- Kompleksitas operasional - mengelola online & offline simultaneously
- Biaya awal tinggi - sewa tempat, infrastruktur fisik, dan teknologi
- Brand awareness terbatas - pemain baru di pasar yang kompetitif
- Ketergantungan kualitas tutor - konsistensi layanan sulit dikontrol
- Jangkauan offline terbatas - hanya tersedia di beberapa lokasi

## Opportunity

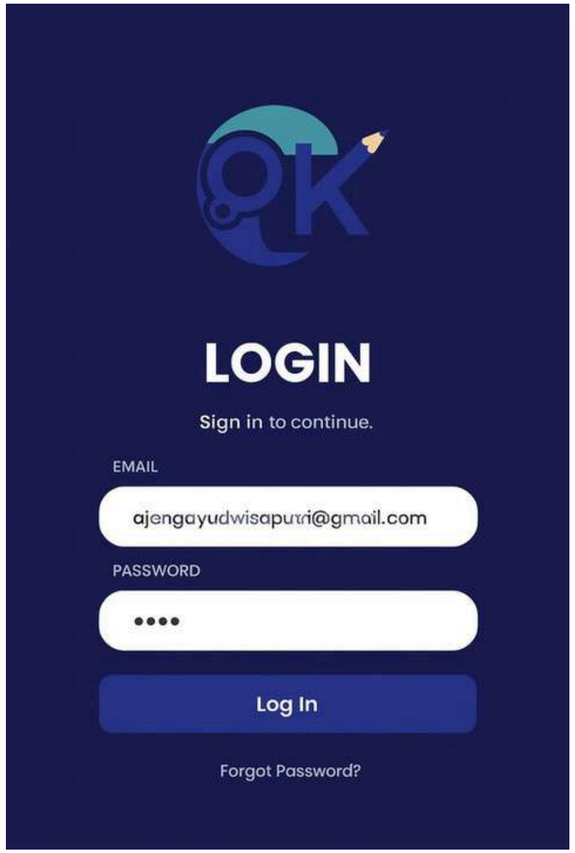
- Tren hybrid learning - 67% orang tua prefer model kombinasi pasca pandemi
- Pasar besar - 25+ juta siswa SMP-SMA di Indonesia (Yogyakarta dan Bandung untuk offline)
- Cabang - model bisa dibuka di kota lain (jika memungkinkan).
- Kemitraan strategis - kolaborasi dengan sekolah & komunitas
- Pengembangan teknologi - AI, personalized learning, analytics

## Threat

- Kompetisi ketat - dari pemain mapan (Ruangguru, Zenius, bimbel konvensional)
- Copycat model - pesaing mudah meniru konsep hybrid
- Resiko ekonomi - daya beli masyarakat fluktuatif
- Perubahan regulasi - kebijakan pendidikan yang tidak terduga
- Kesenjangan digital - infrastruktur internet tidak merata di Indonesia

OTAKATIK

# Prototype Aplikasi









OTAKATIK

# THANK YOU!