PITCH DECK
BantuinKuy

Anggota kelompok

Siti Julita dewi
231118873



Vika Nur afifah
231118874



Karimuddin
231118875



Karina Dwi Oktavia
231118876



Zulfahmi ahmad
231118877



Muhajir
231118878



Dian Abid wijaya
231118879



Axel Muhammad F
231118881

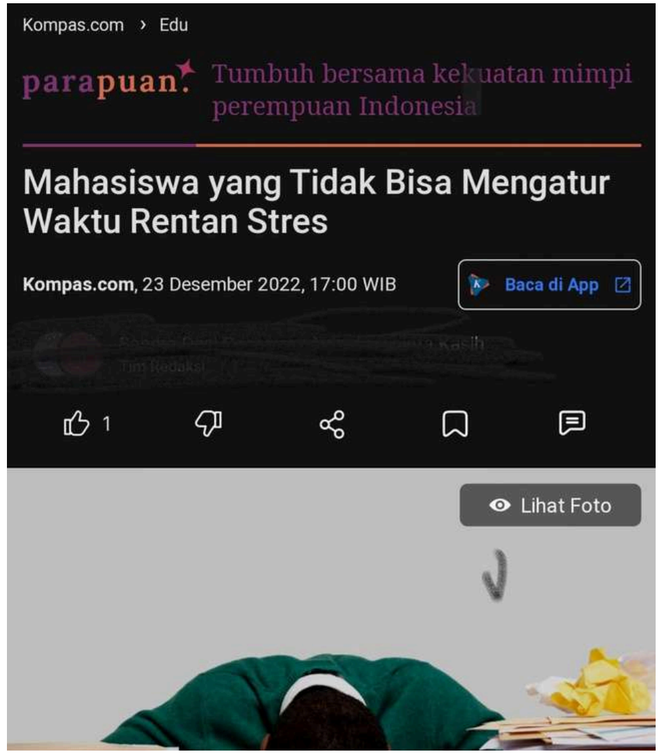


Pendahluan

BantuinKuy adalah sebuah platform Student Helper yang dirancang khusus untuk membantu mahasiswa mengatasi berbagai kebutuhan akademik mereka. Platform ini menyediakan layanan bantuan tugas, desain, editing, riset, hingga administrasi kampus dengan cepat, aman, dan terstandarisasi. Dengan membawa konsep “Mahasiswa bantu mahasiswa”, BantuinKuy hadir sebagai solusi yang relevan dan dekat dengan kehidupan kampus.

Problem (Masalah)

- Kesulitan membagi waktu antara kuliah, organisasi, dan kerja part-time.
- Tugas menumpuk dan butuh bantuan di bidang desain, riset, atau editing.
- Tidak ada platform yang mempertemukan mahasiswa sibuk dengan mahasiswa lain yang punya skill bantu.



Solution (Solusi)

BantuinKuy hadir sebagai “teman backup” untuk mahasiswa dalam mengerjakan tugas-tugas mereka. Platform ini menawarkan bantuan pengerjaan tugas dengan standar kerapian sesuai gaya akademik kampus. Layanan tersedia dalam dua kategori utama:

1. Paket Express (24 jam) untuk kebutuhan mendadak dan deadline dekat.
2. Paket Premium, yang mencakup pengerjaan tugas lengkap, presentasi, dan desain visual yang menarik.

MARKET SIZE

Target pengguna utama adalah mahasiswa berusia 18–25 tahun, khususnya mahasiswa S1 dan Diploma. Menurut data Kemendikbud, terdapat lebih dari 7 juta mahasiswa aktif di Indonesia. Dari jumlah tersebut, sebagian besar adalah mahasiswa yang aktif di organisasi atau bekerja part-time, sehingga memiliki kebutuhan tinggi terhadap layanan bantuan.

Berdasarkan tren penggunaan jasa desain/editing, diperkirakan minimal 60% mahasiswa pernah memerlukan bantuan eksternal. Dengan asumsi penetrasi pasar awal hanya 5–10%, BantuinKuy berpotensi menjangkau 350.000 hingga 700.000 pengguna.

BMC BantuinKuy

Key Partners

01 Percetakan/print shop kampus & kedai makan mahasiswa.

02 Payment providers (OVO/GoPay/Dana).

03 Organisasi kampus (BEM, UKM) untuk pilot & promosi.

04 Penyedia tools desain (Canva / template).

Key Activities

01 Onboarding & verifikasi helper.

02 Matching order → helper, processing, payment.

03 Quality control (rating, audit sampel).

04 Marketing kampus & growth hacking (referral).

Key Resources

01 Platform (app/web) & payment gateway.

02 Tim inti: dev, ops, customer service, marketing.

03 Jaringan helper (mahasiswa terverifikasi).

04 Konten & branding kampus.

Value Proposition

01 "Teman backup" untuk tugas: cepat, rapi, sesuai standar dosen.

02 Paket Express (24 jam) & Premium (tugas + presentasi + desain).

03 Sistem rating → helper terpercaya; transaksi cashless & aman.

BANTUIN KUY

Customer Relationships

01 Chat langsung dengan helper notifikasi status order.

02 Rating & review: garansi revisi (1–2x) untuk kepuasan.

03 Konten ringan & relatable (bahasa gaul, testimoni before/after).

Channels

01 Aplikasi / website BantuinKuy.

02 Sosial media kampus (Instagram, TikTok).

03 Grup WA/Line & kampus event / community outreach.

Customer Segment

01 Mahasiswa S1/Diploma (usia 18–25).

02 Mahasiswa sibuk (organisasi, kerja part-time).

03 Mahasiswa yang butuh skill bantu (desain, edit, riset).

Cost Structure

01 Development & maintenance app.

02 Promosi & aktivasi kampus (events, subsidi awal).

03 Gaji/gaji freelance tim inti + customer support.

04 Insentif akuisisi helper & biaya operasional transaksi.



Revenue Streams

01 Komisi per transaksi (10–15%).

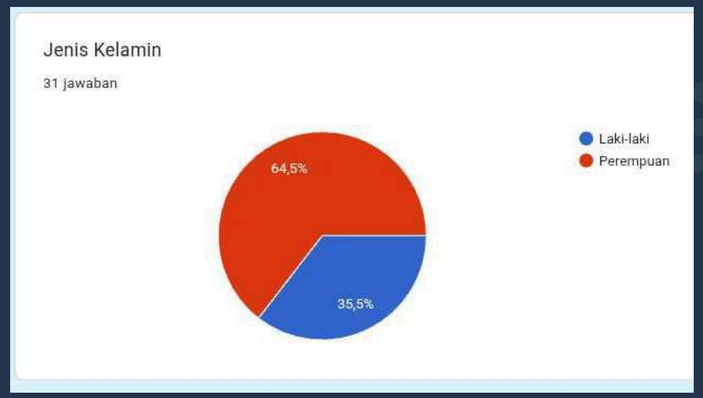
02 Paket berbayar (Express, Premium).

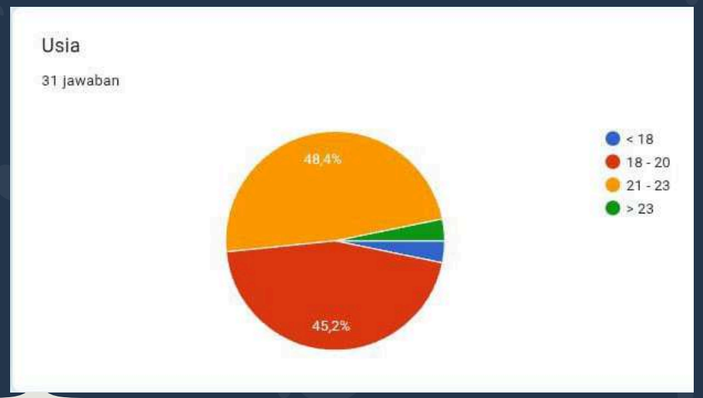
03 Langganan helper (prioritas listing.

04 Sponsorship/iklan dari brand target mahasiswa.

VALIDASI

Data Responden





Presepsi





Prefrensi dan saran



MONETIZE

MARKET ADOPTION

Strategi Secara digital, BantuinKuy memanfaatkan Instagram, TikTok, dan WhatsApp sebagai saluran utama dengan membuat konten ringan, lucu, dan relatable seperti tips kuliah, before–after desainuntuk menarik perhatian mahasiswa. Kampanye viral dan iklan tertarget juga digunakan agar brand cepat dikenal. Selain itu, program referral menjadi strategi pertumbuhan utama, di mana pengguna yang mengajak teman akan mendapat poin atau diskon layanan sehingga mendorong pertumbuhan organik dan cepat. Kerja sama dengan ormawa kampus memungkinkan penetrasi pasar yang cepat dan efektif.

SWOT ANALYSIS

S.

Layanan cepat, harga mahasiswa, sistem rating, dan konsep “mahasiswa bantu mahasiswa”.

W

Ketergantungan pada jumlah helper, tantangan menjaga kualitas konsisten.

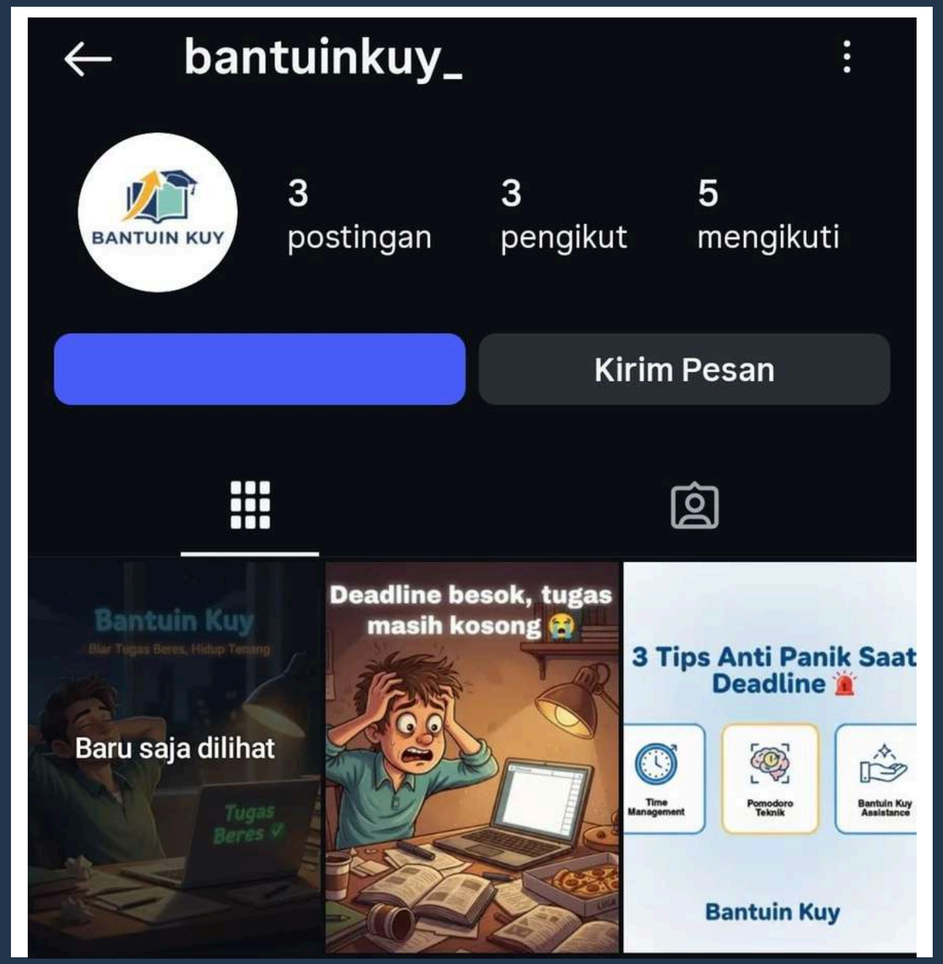
O

Pasar kampus sangat besar, belum banyak pemain niche mahasiwa.

T

Persaingan dengan freelancer umum atau platform lain yang meniru model bisnis.

PROTOTYPE





- https://www.instagram.com/bantuinkuy_?igsh=d3dqYTB6N3cxdnp1

https://bantuinkuy.my.canva.site/

Terima Kasih