

BUSINESS PLAN BAWEL MANAGEMENT



Ketua Pengusul

Aura Aphrodita

Anggota Pengusul

Dimas Aditya Prabowo

Mutia Zahra

Nadine Hasibuan

Revi Apriliano

Sabrina Nurani

Vina Robiatul

UNIVERSITAS RAHARJA

2023

Daftar Isi

Bab I Pendahuluan.....	1
Bab II Gambaran Umum Rencana Usaha.....	2
Bab III Metode Pelaksanaan.....	3
3.1 Business Model Canvas.....	4
3.2 Go To Market.....	5
Bab IV Biaya Dan Jadwal Kegiatan.....	6
4.1 Rekapitulasi Rencana Anggaran Biaya.....	7
4.2 Jadwal Kegiatan.....	8
DAFTAR PUSTAKA.....	9
LAMPIRAN	
Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota.....	10
Lampiran 2. Justifikasi Anggaran.....	11

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Bisnis

Pengembangan bisnis digital telah menjadi sebuah tren dominan dalam dunia bisnis modern. Perkembangan teknologi dan perubahan perilaku konsumen telah mendorong perusahaan untuk terus berinovasi dalam upaya memenuhi tuntutan pasar yang terus berubah. Salah satu tren yang muncul dan menjadi sangat signifikan adalah bisnis berbasis live streaming dan pengembangan konten (content creator) di platform-platform digital.

Industri digital telah menjadi landasan bagi perubahan besar dalam cara kita berinteraksi, berbelanja, dan mengonsumsi konten. Internet dan perangkat mobile telah memungkinkan orang untuk terhubung satu sama lain dan dengan merek-merek secara lebih intensif dan langsung melalui platform-platform live streaming. Di samping itu, fenomena content creator yang semakin berkembang menjadi salah satu aspek penting dalam ekosistem bisnis digital.

B. Permasalahan yang dihadapi

Meskipun ada pertumbuhan yang pesat dalam bisnis berbasis live streaming dan content creator, masih ada sejumlah permasalahan yang dihadapi oleh pelaku bisnis dalam industri ini. Beberapa dari permasalahan tersebut meliputi:

1. **Persaingan yang Ketat:** Industri live streaming dan content creator sangat kompetitif. Banyak pesaing dengan pengikut setia dan kualitas konten yang tinggi, sehingga sulit bagi pemain baru untuk memasuki pasar dan berkembang.
2. **Monetisasi yang Tidak Konsisten:** Bagi sebagian besar content creator, penghasilan dari platform-platform live streaming dan konten tidak selalu stabil. Hal ini dapat menghambat pertumbuhan bisnis mereka dan menciptakan ketidakpastian keuangan.
3. **Piracy dan Hak Cipta:** Isu hak cipta dan pelanggaran terhadap konten merupakan masalah yang sering muncul. Hal ini dapat merugikan content creator dan pemilik hak cipta.

C. Solusi dari Permasalahan yang dihadapi

Untuk mengatasi permasalahan di atas, kami mengusulkan sebuah inovasi dalam pengembangan bisnis digital berbasis live streaming dan content creator. Inovasi ini akan mencakup:

1. **Pengembangan Platform Monetisasi:** Kami akan mengembangkan platform yang lebih baik untuk memonetisasi konten, memberikan insentif yang lebih besar bagi content creator, dan memberikan pengguna pengalaman yang lebih baik dalam berinteraksi dengan konten yang mereka nikmati.
2. **Peningkatan Perlindungan Hak Cipta:** Kami akan mengimplementasikan teknologi canggih untuk melindungi hak cipta konten. Ini akan menciptakan kepercayaan bagi content creator dan pemilik hak cipta.
3. **Pendidikan dan Dukungan untuk Content Creator:** Kami akan menyediakan sumber daya, pelatihan, dan dukungan untuk membantu content creator meningkatkan kualitas dan dampak konten mereka.

BAB 2

GAMBARAN UMUM RENCANA USAHA

sistem yang digunakan oleh bawel management sebagai wadah pemasaran dalam memperluas potensi penjualan untuk menjangkau target pemasaran lebih jauh lagi adalah sebagai berikut :

1. Definisikan Tujuan :

Memahami tujuan akan membantu Anda merancang konten dan strategi yang sesuai.

2. Pilih Platform yang Tepat:

Tentukan platform yang paling sesuai dengan audiens target Anda. Pastikan platform tersebut sesuai dengan karakteristik audiens dan jenis konten yang ingin Anda sampaikan.

3. Kembangkan Konten Berkualitas:

Pastikan kontennya relevan, menarik, dan bermanfaat bagi audiens Anda. Anda dapat menggabungkan elemen edukatif, hiburan, dan interaksi langsung dengan pemirsa.

4. Jadwal yang Konsisten:

Tetap konsisten dalam menjadwalkan live streaming Anda. Hal ini membantu membangun audiens yang setia dan memungkinkan mereka untuk mengatur waktu agar bisa mengikuti siaran langsung Anda.

5. Promosikan Secara Efektif:

Gunakan saluran media sosial dan alat promosi lainnya untuk memberi tahu audiens tentang jadwal dan konten live streaming Anda. Anda dapat membuat teaser, posting di media sosial, atau menggunakan iklan berbayar untuk meningkatkan visibilitas.

6. Interaksi Langsung dengan Pemirsa:

Manfaatkan fitur interaktif pada platform live streaming untuk berkomunikasi langsung dengan pemirsa. Responden komentar, pertanyaan, atau saran mereka secara langsung untuk meningkatkan keterlibatan.

7. Analisis Kinerja:

Monitor metrik dan analisis kinerja dari setiap sesi live streaming Anda. Perhatikan jumlah pemirsa, tingkat keterlibatan, dan feedback. Informasi ini

dapat membantu Anda memahami apa yang berhasil dan memperbaiki strategi Anda di masa mendatang.

8. Pertimbangkan Monetisasi (Jika Diperlukan):

Jika Anda memiliki tujuan untuk menghasilkan pendapatan dari host live, pertimbangkan strategi monetisasi. Ini bisa melibatkan fitur donasi, afiliasi, sponsor, atau penjualan produk dan layanan.

9. Evaluasi dan Tingkatkan:

Setelah setiap sesi live, lakukan evaluasi. Tinjau feedback dan data kinerja untuk mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan. Jadikan proses ini sebagai bagian dari strategi Anda untuk terus berkembang.

Semua langkah ini harus disesuaikan dengan sifat dan tujuan bisnis atau proyek Anda. Fleksibilitas dan kemampuan untuk beradaptasi dengan respons dari pemirsa Anda juga kunci untuk keberhasilan dalam host live.

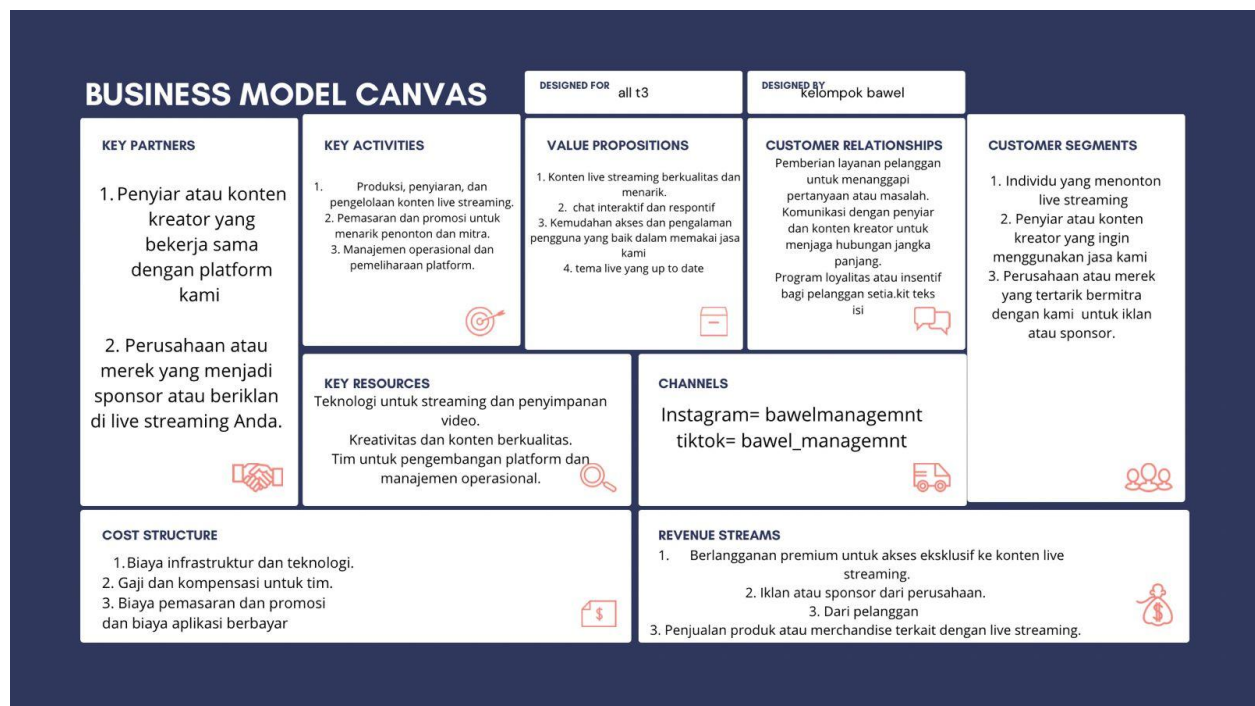
BAB 3

METODE PELAKSANAAN

Metode yang dipilih guna menjalankan LIVE STREAMING adalah dengan menerapkan BMC

(Business Model Canvas) Sebagai teori dasar dan Go to market sebagai metode pemasaran.

3.1 Business model canvas



Gambar 1. (Business model canvas)

Key partner

Elemen ini berfungsi untuk pengorganisasian aliran suatu barang atau layanan lainnya. Posisi-posisi partner kunci tersebut bermanfaat untuk efisiensi dan efektivitas dari key activities yang telah dibuat.

Key activities

Key activities adalah semua aktivitas yang berhubungan dengan produktivitas bisnis yang berkaitan dengan sebuah produk, di mana kegiatan utamanya adalah menghasilkan Value Propositions.

Key Resource

Key resource merupakan sekat dalam bisnis model kanvas yang berisikan daftar sumber daya yang sebaiknya direncanakan dan dimiliki perusahaan untuk mewujudkan value proposition mereka. Semua jenis sumber daya, mulai dari pengelolaan bahan baku, mengontrol stok barang, penataan sumber daya manusia, dan penataan proses operasional harus diperhatikan.

Value Proposition

Ini adalah block keunggulan produk, apa saja sesungguhnya poin-poin yang dapat mendatangkan manfaat yang ditawarkan perusahaan bagi customer segment-nya.

Customer Relationship

Customer Relationship merupakan elemen dalam contoh bisnis model canvas atau business model canvas dimana perusahaan menjalin ikatan dengan pelanggannya.

Channel

Channel atau saluran adalah bagaimana bisa menyampaikan produk Bawel Management kepada konsumen. Melalui penggunaan channels yang tepat, Bawel Management Sudah sampai di tahap ini.

Customer Segment

Elemen pertama yang harus Anda miliki dalam memulai bisnis model kanvas ini adalah menentukan segmen pelanggan mana yang akan menjadi target bisnis. ABC bertujuan untuk memasarkan platform ke organisasi, dimana banyak sekali universitas yang bergabung sehingga banyak pengguna yang akan bergabung.

Revenue Streams

Revenue stream merupakan bagian yang paling vital, di mana organisasi memperoleh pendapatan dari pelanggan. Elemen Bisnis Model Canvas, bisnis model kanvas, Business Model Canvas atau BMC ini harus dikelola semaksimal mungkin untuk meningkatkan pendapatan bisnis.

Cost Structure

Struktur Biaya menjelaskan semua biaya yang dikeluarkan untuk mengoperasikan model bisnis.

3.2 Go to market



Gambar 2. Go to market 5W 1H

Who

Terletak pada customer segment Bawel Management, yaitu:

- a. Olshop yang membutuhkan jasa live streaming
- b. Olshop yang membutuhkan jasa untuk mengurus market place seperti (live streaming, konten harian)

What

Bawel Management Value proposition:

- a. Memberikan layanan live streaming
- b. Memberikan layanan pembuat konten harian
- c. Layanan pengguna untuk bisnis online

Why

Bawel managemnet menjadi layanan bisnis yang sangat relevan di zaman serba online ini, dimana pasar sudah bergerak di bidang digital. Dan juga terdapat banyak benefit seperti konten harian, pembuatan caption dan live streaming.

Where

Target utama dari layanan bisnis ini adalah masyarakat Indonesia dengan mengandalkan promosi pada media sosial kami melalui TikTok dan Instagram untuk memperkenalkan layanan bisnis kami.

BAB 4

BIAYA JADWAL DAN KEGIATAN

4.1 Rekapitulasi Rencana Anggaran Biaya

Estimasi anggaran biaya digunakan untuk penghitungan kebutuhan biaya yang diperlukan dalam menjalankan Bawel Management ini. Dibawah ini adalah ringkasan anggaran biaya Bawel Management.

Durasi Live (1 Jam)	Harga
1 jam (no konten)	Rp 30.000
1 jam sama konten 2	Rp 50.000
1 jam live sama konten 3	Rp 56.000

Durasi Live (2 Jam)	Harga
2 jam live (no konten)	Rp 50.000
2 jam live 2 konten	Rp 69.000
2 jam live 3 konten	Rp 79.000

Hanya Konten (No Live Free Caption)	Harga
1 Vid	Rp 10.000
2 Vid	Rp 18.500
3 Vid	Rp 29.000

Harga di atas bisa sewaktu waktu berubah dengan berkembang nya bawel management

4.1 Jadwal Kegiatan

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata Ketua dan anggota Lampiran

A. Biodata Ketua



NAMA	AURA APHRODITA
NIM	2381474617
JENIS KELAMIN	PEREMPUAN
EMAIL	aura.aphrodita@raharja.info
ALAMAT	Cluster Bavaria BV 5 no.3
GOOGLE SCHOLAR	

B. Biodata Anggota



NAMA	NADINE ANASTASYA HASIBUAN
NIM	2381473013
JENIS KELAMIN	PEREMPUAN
EMAIL	nadine.anastasya@raharja.info
ALAMAT	Cluster Karawaci Indah Blok A no.5
GOOGLE SCHOLAR	

