
Business Plan

Ringkasan Eksekutif

Gagasan ini diwujudkan atas dasar visi dan misi perusahaan dengan menggunakan Internet sebagai basis distribusi penyebaran informasi dan perekrutan pelanggan serta penghasil keuntungan. Informasi diberikan dalam bentuk tayangan komunikasi visual dengan materi produk sebagai berikut:

1. Smart Generation

Kanal ini akan menayangkan konten yang berisi Pelestarian Alam, Kebudayaan, Daur Ulang Limbah, Hutan Adat, Berkebun (Organik vs Konvensional), dan beberapa program cinta dan peduli lingkungan.

2. Bahana Music Indonesia

Kanal ini berfungsi sebagai hiburan, dengan koleksi musisi baru berbakat, management artis, playlist dan lain sebagainya.

3. Smart Moeslim Indonesia

Kanal ini harus menjadi sebuah media pembentukan sebuah karakter (Cikal Gemilang) dengan memberikan contoh-contoh muslim teladan, beriman, bertaqwa dan berwawasan (sanggup berinovasi), dengan didukung oleh beberapa program seperti sudut Pandang Islam, Cara Hidup Islam, Kebudayaan dan Sejarah Islam.

4. Bahana Healty

Kesehatan Alami akan menjadi sebuah pilihan paling utama pada kanal ini, selanjutnya Tips & Triks memilih pengobatan yang baik dan benar, menghindar dari penyakit mematikan, kebugaran.

5. Automation Indonesia

Konten pada channel lebih diutamakan kepada Prestasi Teknologi, Tips & Trik service elektronik, Energi Terbarukan, Software, Aplikasi Mobile, Robotic dan lain sebagainya.

VISI MISI

1. Visi : Membangun dan Membentuk Karakter Baik dalam Kehidupan Manusia
2. Misi :
 - a. Menyediakan dan Menyampaikan Sumber Informasi Unggulan, Terpercaya dan Baik
 - b. Menuntun kedalam Kehidupan Sehat, baik pekerti dan peduli terhadap lingkungan.

Landasan

Teori Umum

Landasan khusus tentang bisnis ini dirangkum menjadi 2 (Dua) metode proses yaitu digital marketing (Pemasaran Internet) dan Iklan Online Google (Adsense).

- Digital Marketing adalah suatu usaha untuk mempromosikan sebuah merek dengan menggunakan media digital yang dapat menjangkau konsumen secara tepat waktu, pribadi, dan relevan. Tipe pemasaran digital mencakup banyak teknik dan praktik yang terkandung dalam kategori pemasaran internet, salah satunya adalah mengoptimalkan mesin pencari dan dengan penyebaran tautan (undangan) pada media sosial, web/blog.
- AdSense adalah program kerjasama periklanan melalui media Internet yang diselenggarakan oleh Google. biasanya Pemilik situs web atau blog akan mendapatkan pemasukan berupa pembagian keuntungan dari Google untuk setiap iklan yang diklik oleh pengunjung situs, yang dikenal sebagai sistem Pay Per Click (PPC) atau bayar per klik. rencana sistem bisnis saat ini hanya fokus kepada AdSense Google untuk bidang Komunikasi Visual yang sering disebut Vlog. Masih menggunakan AdSense tapi dengan sistem berbeda yaitu cost per mile (CPM). Umumnya di Indonesia besaran Pay/Cost yang dihasilkan per Mile (1/1000) adalah sebesar \$ 0.55 atau kurang lebih Rp 7.650.

Geography	YouTube ad revenue*  ↓	Estimated monetized playbacks* 	Playback-based CPM* 	CPM* 
Indonesia	\$33.09 (47%)	18,686	\$1.77	\$1.08

Berikut adalah cara menghitung penghasilan per 1000 Views, pada gambar di atas CPM adalah 1,xx USD per 1000 tayangan iklan. Perhitungan penghasilan per 1000 views tersebut didapat dari rumus berikut.

$$(Estimated Revenue / Jumlah Views) * 1000$$

Vlog

Vlog merupakan sebuah media sharing melalui internet, definisi Vlog adalah konten digital yang memanfaatkan media visual dan audio (Video), salah satu website resmi dengan menggunakan AdSense untuk Vlog yaitu Youtube, maka Youtube adalah sebagai Partner Bisnis Utama pada Sistem ini.

Pasar

Target pasar yang dicapai adalah banyak golongan dari masyarakat dunia, baik negara sendiri maupun negara lain, berbagi manfaat kepada masyarakat umum (anak-anak, dewasa dan lansia), creative & inovatif, kelembagaan, dan government.

Metode, Target dan Sasaran

Sistem kerja pada bisnis ini adalah meningkatkan jumlah pengunjung channel dengan merekrut sebanyak mungkin member dari pengguna media sosial, web, dan blog (Digital Marketing). Selanjutnya adalah menyebarkan undangan yang berisi Informasi Unggulan sesuai dengan tujuan perusahaan.

Metode berikutnya adalah Automatic Digital Marketing (ADM) ini merupakan sebuah aplikasi atau software yang akan menjadi bagian dalam Sistem Kerja Digital Marketing, metode ini sangat Efektif dan Efisien dalam men-setup penayangan perdana.

Hasil dan Sistemik

Target yang ingin dihasilkan dari metode ini adalah sistem dapat berjalan sesuai rencana pada kebutuhan dasar pengembangan tahap kesatu. Yaitu mengenai usulan pertumbuhan

pengunjung hingga 80 juta pengunjung/penayang. Ini akan menjadi dasar minimum rekomendasi dalam melangkah ke-penggunaan sistem kerja tahun 2. Sistem kerja ini diharapkan sekurang-kurangnya dapat memperoleh hasil pada bulan ke 12 sampai dengan bulan ke 14. Dengan hasil perhitungan cepat sebagai berikut.

periode kerja	video	statis viewer	natural viewer	resource	target log akun
bulan 1	40		-	9	-
bulan 2	60	2.160.000	1.500.000	9	300
bulan 3	72	2.592.000	3.000.000	13	300
bulan 4	90	2.700.000	4.500.000	13	300
bulan 5	120	3.600.000	4.500.000	13	250
bulan 6	142	5.623.200	4.500.000	13	220
bulan 7	160	5.760.000	4.500.000	13	200
bulan 8	170	6.120.000	4.500.000	13	200
bulan 9	176	6.336.000	4.500.000	13	200
bulan 10	182	6.552.000	4.500.000	13	200
bulan 11	188	6.768.000	4.500.000	13	200
bulan 12	194	6.984.000	4.500.000	13	200
bulan 13	200	7.200.000	4.500.000	13	200
bulan 14	206	7.416.000	4.500.000	13	200
bulan 15	212	7.632.000	4.500.000	13	200
bulan 16	218	7.848.000	4.500.000	13	200
bulan 17	224	8.064.000	4.500.000	13	200
bulan 18	230	8.280.000	4.500.000	13	200

Bulan ke 1 sistem kerja akan fokus pada pengumpulan konten, dan memproduksi video sebanyak mungkin, sedangkan Bulan selanjutnya sistem sudah mulai menyebarkan konten secara sistematis, dan pada bulan ke 3 sistem sudah diharapkan menuju ke batas minimum pasar internet dan berikutnya harus tumbuh ke puncak trafik/target pengunjung sesuai usulan minimum rekomendasi sistem kerja tahun pertama (Tahap 1). Cara kerja perhitungan diatas adalah hasil produksi konten yang diharapkan pada bulan pertama sebesar 40 Video dari 4 Channel lalu ditambah 20 Video dibulan berikutnya, produksi konten dibulan kedua menurun karena sebagian resource akan difokuskan pada produksi undangan dengan target 2.160.000 Statis Viewer.

Perhitungan Statis Viewer didapat dari Automatic Viewers yaitu : 60 Video x 4 Channel x 300 Akun Viewers diacak perhari x 30 Hari. Program ini merupakan aplikasi khusus diciptakan hanya untuk Sistem Bisnis ini (*Not For Sale*).

Perhitungan Natural Viewers sebanyak 1.500.000 didapat dari Animo Pengguna Media Sosial yang diperoleh dari minimum animo (1%) x 5 Juta Pengguna Media Sosial dari 5 Negara selama 1 bulan atau 4 akun channel memiliki 50 grup dari 5 negara dengan minimum member sebanyak 5.000 member/grup. Selain cara diatas Natural Viewer dapat diperoleh dengan memproduksi beberapa Web dan Blog dengan menyertakan Back-link konten. pada tabel di atas penyebaran tautan/undangan akan lebih banyak lagi pada periode berikutnya.

Hasil Pasar dan Resiko Terburuk

Jumlah Statistik Pertumbuhan Pengunjung akan selalu ditinjau melalui cara evaluasi data perhari, dengan melakukan kontrol penilaian terhadap Timeline Video, Prioritas Potensi Konten, dan kelayakan konten. hal ini diperlukan untuk membatasi maksimum peningkatan (ADM) dan target minimum DM sehingga stabilitas pengunjung tetap terjaga.

Keinginan untuk meningkatkan Animo Pengguna Media Sosial pada kegiatan ini adalah target utama dalam merekrut pelanggan/anggota, maka penyebaran undangan akan selalu ditingkatkan pada setiap kelompok masyarakat. Kemungkinan terbesarnya adalah Corporate Social Responsibility (CSR) perusahaan akan bekerja sama dalam beberapa program kerja unggulan kepada lembaga masyarakat baik organisasi kecil (LSM) hingga organisasi besar (PBB), pemerintah, Program (CSR) Swasta lainnya.

Modal Dasar

Rencana Minimalis Anggaran Dasar pendirian Bahana Enterprise Media adalah sebagai berikut

Anggaran Modal

No	Uraian	Keterangan	Jumlah	Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Sewa Bangunan	Rumah Pertahun	1	15.000.000	15.000.000
2	Operasional Pegawai	Creator	4	1.000.000	4.000.000
3		Video Editor	4	1.000.000	4.000.000
4		SEO	4	1.000.000	4.000.000
5	Perlengkapan Kantor	Meja	3	1.000.000	3.000.000
6		Kursi	10	250.000	2.500.000
7		Dispenser	1	300.000	300.000
8		AC 1 PK	1	2.700.000	2.700.000
9	Overhead	Listrik, Air, Internet x 2 provider	1	1.500.000	1.500.000
Total					37.000.000

Catatan: Gaji Pegawai belum pada satuan normal, satuan normal ada pada bulan berikutnya.

Kembali Modal

Break Even Point (BEP) dibutuhkan dalam menilai apakah layak atau tidak sebuah usaha tersebut dapat dipertahankan melihat waktu dan lainnya. Pada hasil perhitungan dibawah maka didapat kesimpulan BEP pada Bisnis ini cukup baik yaitu pada bulan ke-3.

periode kerja	video	omzet	beban operasi	statis viewer	natural viewer	resource	target log akun
bulan 1	40		37.000.000		-	9	-
bulan 2	60	28.182.000	21.000.000	2.160.000	1.500.000	9	300
bulan 3	72	43.058.400	41.000.000	2.592.000	3.000.000	13	300
bulan 4	90	55.440.000	41.000.000	2.700.000	4.500.000	13	300
bulan 5	120	62.370.000	41.000.000	3.600.000	4.500.000	13	250
bulan 6	142	78.932.700	41.000.000	5.751.000	4.500.000	13	220
bulan 7	160	84.546.000	41.000.000	6.480.000	4.500.000	13	200
bulan 8	170	87.664.500	41.000.000	6.885.000	4.500.000	13	200
bulan 9	176	89.535.600	41.000.000	7.128.000	4.500.000	13	200
bulan 10	182	91.406.700	41.000.000	7.371.000	4.500.000	13	200
bulan 11	188	93.277.800	41.000.000	7.614.000	4.500.000	13	200
bulan 12	194	95.148.900	41.000.000	7.857.000	4.500.000	13	200
Total		809.562.600	468.000.000	60.138.000	43.500.000	Maks 13	Maks 1000 Akun

Profit perusahaan adalah sebesar Rp 307.406.340 sudah termasuk pajak. Ini didapat dari (omzet tahun – beban operasional tahun) – PPN 10%. Modal dasar dapat dicairkan dalam bentuk uang atau diasetkan kembali dalam bentuk KAS/ Lainnya.

No	Uraian	Biaya
1	15% invest, Kas, dll	46.110.951
2	15% pengembangan	46.110.951
3	10% fee bonus tim/thr	30.740.634
4	50% fee saham	153.703.170

Berikut detail pembagian hasil khusus Struktur Organisasi Perusahaan.

No	Uraian	Biaya
5	komisaris Utama 20 %	30.740.634
6	komisaris 37.50 %	57.638.689
7	dirut 12.5 %	19.212.896
8	direksi 30 %	46.110.951

Struktur Fungsional dan Organisasi

Sejarah mendirikan sebuah perusahaan ini didasarkan atas kerja-sama dan hubungan baik antara anggota almuni, maka harapannya dapat berlanjut kepada jenjang persaudaraan dengan mengikat janji sepaham. Kesejahteraan perekonomian anggota akan menjadi prioritas utama setelah berdirinya perusahaan ini dan hal tersebut harus sesuai pada sistem pembagian porsi benefit perusahaan. Berikut struktur dan benefit perusahaan dari urutan teratas.

Nama Struktur Organisasi	Alias Koorporasi	Modal	persentase	Satuan Juta	Fungsi
Founder	Komisaris Utama	Gagasan dan Dana	20,00	5	ide
Anggota 1	Komisaris	Dana	7,50	5	invest
Anggora 2	Komisaris	Dana	7,50	5	invest
Anggota 3	Komisaris	Dana	7,50	5	invest
Anggota 4	Komisaris	Dana	7,50	5	invest
Anggota 5	Komisaris	Dana	7,50	5	invest
Anggota 5	Direktur Utama	Skill dan Dana	12,50	2,5	sistem & Smart Generation
Anggota 6	Direktur	Skill	7,50	0	Otomasi
Anggota 7	Direktur	Skill dan Dana	7,50	2,5	kesehatan
Anggota 8	Direktur	Skill dan Dana	7,50	2,5	musik
Anggota 9	Direktur	Skill dan Dana	7,50	2,5	religi
Total			100,00	40	

Rencana Kerja

Kegiatan	minggu 1	minggu 2	minggu 3	minggu 4	minggu 5	minggu 6	minggu 7
Gagasan	18- 23 Mar						
Pengumpulan Investor							
Penetapan Fungsional							
Persiapan Modal							
Setup Kantor							
Training							
Pembuatan Sistem							
Implementasi							