MODUL 13 · FASE 5 · CAPSTONE

Capstone: Growth Plan 90 Hari

Satukan seluruh kurikulum menjadi satu growth plan untuk bisnis nyata: audit, strategi, roadmap eksperimen, budget, dashboard, dan presentasi yang siap ditunjukkan ke klien atau rekruter.

6 jam | 5 pelajaran | Level: Semua level | Full-Stack Digital Marketing & AI

RINGKASAN MODUL

Setelah modul ini kamu bisa

- ✓ Melakukan audit full-funnel untuk satu bisnis nyata
- ✓ Menyusun strategi dan prioritas dengan framework ICE
- ✓ Membuat roadmap 90 hari dengan eksperimen, budget, dan target
- ✓ Menyusun dashboard dan ritme review untuk eksekusi
- ✓ Mempresentasikan growth plan sebagai portofolio profesional

TOOLS YANG DIPAKAI

Google Docs / Slides | Google Sheets | Looker Studio | ChatGPT / Claude | Canva

HASIL AKHIR (DELIVERABLE)

Growth Plan 90 hari (dokumen + 10 slide) + studi kasus portofolio 1 halaman

AGENDA

Isi modul 13

- **13.1** Memilih bisnis & mengumpulkan data
- **13.2** Audit full-funnel 7 lapisan
- **13.3** Prioritas & roadmap 90 hari
- **13.4** Dashboard eksekusi & ritme kerja
- **13.5** Presentasi & portofolio
- Checklist & post-test

MODUL 13

Pengantar

Selamat — kamu sudah sampai di modul terakhir. Capstone adalah tempat semua deliverable dari Modul 00–12 digabung menjadi **satu dokumen yang bisa mengubah sebuah bisnis** — dan menjadi bukti terkuat kemampuanmu.

13.1

PELAJARAN 1 DARI 5

Memilih bisnis & mengumpulkan data

PELAJARAN 13.1

Memilih bisnis & mengumpulkan data

Pilih satu bisnis nyata

Urutan pilihan terbaik:

1. **Bisnismu sendiri** atau tempat kamu bekerja (dengan izin).
2. **Bisnis keluarga/teman** — UMKM sering sangat senang dibantu dan bisa memberi data nyata.
3. **Brand publik** yang kamu kagumi — gunakan data publik (website, social media, marketplace, iklan di Ad Library).

Data yang dikumpulkan

AREA	DATA	SUMBER
Bisnis	Produk, harga, margin, tujuan 90 hari	Wawancara pemilik
Pelanggan	VoC, review, pertanyaan chat	Marketplace, Google Maps, chat
Traffic	Sesi per kanal, keyword	GA4, Search Console
Konversi	Lead, order, CVR	GA4, CRM, marketplace

PELAJARAN 13.1

Memilih bisnis & mengumpulkan data lanjutan

AREA	DATA	SUMBER
Biaya	Budget iklan, CPA, ROAS	Ads Manager
Retensi	Repeat rate, jumlah pelanggan	CRM, data transaksi
Kompetitor	Positioning, harga, iklan, konten	Riset Modul 01

CATATAN

Tidak ada data sama sekali? Itu juga temuan penting. Rekomendasi pertama dalam growth plan-mu mungkin adalah "pasang tracking dan CRM" — dan itu adalah rekomendasi yang sangat valid.

13.2

PELAJARAN 2 DARI 5

Audit full-funnel 7 lapisan

PELAJARAN 13.2

Audit full-funnel 7 lapisan

Gunakan tujuh lapisan dari Modul 00 sebagai kerangka audit. Untuk setiap lapisan, nilai kondisi saat ini (1–5), catat temuan, dan tulis peluang.

LAPISAN	PERTANYAAN AUDIT	MODUL ACUAN
Strategi	Apakah persona & positioning jelas dan konsisten?	01, 03
AI & workflow	Apakah tim bekerja efisien? Ada brand brain?	02
Konten	Apakah konten konsisten, sesuai pillar, dan menghasilkan interaksi?	04, 06
Akuisisi	Kanal mana yang menghasilkan pelanggan dengan CAC sehat?	05, 06, 07, 10
Konversi	Di mana kebocoran terbesar funnel?	03, 08
Retensi	Berapa repeat rate? Ada alur lifecycle?	09
Data & otomasi	Apakah data bisa dipercaya? Apa yang masih manual?	11, 12

PELAJARAN 13.2

Audit full-funnel 7 lapisan lanjutan

PROMPT AI

Audit full-funnel & sintesis temuan

```
Kamu adalah konsultan growth senior. Bantu saya menyintesis audit full-funnel.

Bisnis: [DETAIL + TUJUAN 90 HARI]
Data yang saya kumpulkan:
[TEMPEL DATA: FUNNEL, KANAL, BIAYA, RETENSI, VOC, KOMPETITOR]
Catatan audit saya per lapisan:
[TEMPEL SKOR 1–5 + TEMUAN UNTUK 7 LAPISAN]

1. Rangkum kondisi bisnis dalam 5 kalimat.
2. Identifikasi 1 bottleneck utama yang paling membatasi pertumbuhan, dengan bukti dari data.
3. Daftar 3 kekuatan yang bisa dimanfaatkan dan 3 risiko terbesar.
4. Susun 12–15 inisiatif yang mungkin, masing-masing dikaitkan ke lapisan dan bottleneck.
5. Sebutkan data penting yang masih kurang dan bagaimana mendapatkannya.
Bersikap kritis: tantang asumsi saya jika data tidak mendukungnya.
```

13.3

PELAJARAN 3 DARI 5

Prioritas & roadmap 90 hari

PELAJARAN 13.3

Prioritas & roadmap 90 hari

Skor ICE

Beri skor 1–10 untuk setiap inisiatif:

- **Impact** — seberapa besar dampaknya ke tujuan utama?
- **Confidence** — seberapa yakin akan berhasil (berdasarkan bukti)?
- **Ease** — seberapa mudah dan murah dikerjakan?

Skor ICE = (I + C + E) ÷ 3 (atau dikalikan). Pilih 5–7 inisiatif teratas untuk 90 hari.

Struktur roadmap

FASE	MINGGU	FOKUS	CONTOH INISIATIF KOPI SENJA
Fondasi	1–3	Perbaiki tracking & kebocoran terbesar	GA4 + CRM, SLA chat < 5 menit, playbook chat
Akselerasi	4–8	Jalankan eksperimen akuisisi & konversi	Landing page sampler + 6 creative test, 8 artikel SEO cluster kopi susu
Skala & retensi	9–12	Skalakan pemenang, bangun retensi	Scale angle pemenang, alur pengingat beli ulang, program referral

PELAJARAN 13.3

Prioritas & roadmap 90 hari lanjutan

Untuk setiap inisiatif, tulis

- Hipotesis & alasan (bukti)
- Target terukur & metrik
- Budget & sumber daya
- Pemilik (PIC) & tenggat
- Kriteria lanjut / pivot / stop

Budget & proyeksi

Buat proyeksi sederhana dengan tiga skenario (konservatif, moderat, optimis) memakai rumus funnel dari Modul 00 & 03: traffic × CVR × AOV, dikurangi biaya. Tunjukkan asumsi dengan jelas — proyeksi yang jujur lebih dipercaya daripada angka yang terlalu bagus.

PELAJARAN 13.3

Prioritas & roadmap 90 hari lanjutan

PROMPT AI

Susun roadmap 90 hari dari inisiatif terprioritas

```
Berikut inisiatif yang sudah saya beri skor ICE:
[TEMPEL TABEL: INISIATIF, I, C, E, SKOR]
Tujuan 90 hari: [TUJUAN]
Budget total: [Rp] | Tim: [JUMLAH ORANG + PERAN + JAM/MINGGU]
Data funnel saat ini: [TEMPEL]

1. Pilih 5–7 inisiatif dengan mempertimbangkan skor, ketergantungan (mana yang harus lebih dulu), dan kapasitas tim.
2. Susun roadmap 12 minggu dalam 3 fase (fondasi, akselerasi, skala & retensi) dalam tabel: minggu, inisiatif, aktivitas, PIC, output, metrik.
3. Alokasikan budget per inisiatif dan per bulan.
4. Buat proyeksi 3 skenario (konservatif, moderat, optimis) dengan asumsi traffic, CVR, AOV yang tertulis jelas.
5. Tulis kriteria lanjut/pivot/stop untuk setiap inisiatif di minggu ke-4 dan ke-8.
6. Daftar 5 risiko eksekusi dan mitigasinya.
```

13.4

PELAJARAN 4 DARI 5

Dashboard eksekusi & ritme kerja

PELAJARAN 13.4

Dashboard eksekusi & ritme kerja

Growth plan tanpa ritme review hanya jadi dokumen di folder. Siapkan:

1. **Dashboard 1 halaman** (Modul 11) dengan KPI dari roadmap dan target per minggu.
2. **Log eksperimen** (Modul 08) untuk mencatat setiap inisiatif dan hasilnya.
3. **Ritual mingguan 30 menit**: data → insight → 3 tindakan.
4. **Review bulanan 60 menit**: evaluasi inisiatif, putuskan lanjut/pivot/stop, sesuaikan roadmap.
5. **Laporan ke pemilik/atasan** dengan format: hasil vs target, apa yang dipelajari, apa selanjutnya.

> **TIPS PRAKTIS**
>
> Gunakan AI untuk menulis draf laporan mingguan dari data dashboard (prompt Modul 02 dan 11), tapi tulis sendiri bagian "apa yang kita pelajari". Bagian itulah yang menunjukkan cara berpikirmu.

13.5

PELAJARAN 5 DARI 5

Presentasi & portofolio

PELAJARAN 13.5

Presentasi & portofolio

Struktur 10 slide growth plan

1. **Judul** — nama bisnis, tujuan 90 hari, namamu
2. **Ringkasan eksekutif** — masalah, rekomendasi utama, dampak yang diharapkan
3. **Kondisi saat ini** — angka funnel & kanal
4. **Pelanggan** — persona & insight VoC terkuat
5. **Bottleneck utama** — dengan bukti data
6. **Strategi** — positioning, offer, kanal prioritas
7. **Inisiatif terprioritas** — tabel ICE
8. **Roadmap 90 hari** — 3 fase
9. **Budget & proyeksi** — 3 skenario
10. **Pengukuran & langkah berikutnya** — dashboard, ritme, keputusan yang dibutuhkan

PELAJARAN 13.5

Presentasi & portofolio lanjutan

Studi kasus portofolio 1 halaman

Ubah growth plan menjadi studi kasus untuk LinkedIn, website, atau lamaran kerja:

- **Konteks** — bisnis apa, masalahnya apa (2–3 kalimat)
- **Pendekatan** — bagaimana kamu menganalisis (data, VoC, audit)
- **Yang saya kerjakan** — 3–5 poin konkret
- **Hasil** — angka nyata jika sudah dieksekusi; jika belum, proyeksi + hasil awal + pelajaran
- **Pelajaran** — 1–2 insight yang kamu dapat

PROMPT AI

Ubah growth plan jadi studi kasus portofolio

```
Berikut growth plan saya:
[TEMPEL RINGKASAN GROWTH PLAN + HASIL YANG SUDAH TERCAPAI (JIKA ADA)]

Tulis studi kasus portofolio 1 halaman (maksimal 350 kata) dengan bagian: Konteks, Pendekatan, Yang saya kerjakan (3–5 poin dengan kata kerja aktif), Hasil (bedakan jelas antara hasil nyata dan proyeksi — jangan membesar-besarkan), dan Pelajaran.
```

PELAJARAN 13.5

Presentasi & portofolio lanjutan

PROMPT AI

Ubah growth plan jadi studi kasus portofolio

```
Lalu buat versi posting LinkedIn (maksimal 200 kata) dengan hook di baris pertama dan tanpa hashtag berlebihan.
Tone: profesional, rendah hati, berbasis angka.
```

TUGAS CAPSTONE — GROWTH PLAN 90 HARI

1. Pilih **satu bisnis nyata** dan kumpulkan datanya.
2. Lakukan **audit full-funnel 7 lapisan** dan tentukan bottleneck utama.
3. Susun **12–15 inisiatif**, beri skor ICE, dan pilih 5–7 prioritas.
4. Buat **roadmap 90 hari** dengan target, budget, PIC, dan kriteria lanjut/pivot/stop.
5. Siapkan **dashboard eksekusi** dan jadwal ritme review.
6. Buat **10 slide** presentasi dan **studi kasus portofolio 1 halaman**.

Ikut Bootcamp atau Mentoring? Kirim growth plan kamu untuk review dan sertifikat kelulusan.

PENUTUP MODUL

Checklist modul

Centang di halaman modul yang sudah kamu kerjakan. Kalau semua tercentang, kamu siap lanjut.

- Saya sudah memilih bisnis nyata dan mengumpulkan data dasarnya
- Saya sudah melakukan audit full-funnel 7 lapisan
- Saya sudah memprioritaskan inisiatif dengan skor ICE
- Roadmap 90 hari saya punya target, budget, dan pemilik per inisiatif
- Saya sudah membuat 10 slide presentasi growth plan
- Saya sudah menulis studi kasus portofolio 1 halaman

PENILAIAN UTAMA MODUL

Saatnya post-test.

Post-test dikerjakan online di halaman modul. Soal dan pilihan diacak setiap percobaan, dan nilai terbaikmu dipakai untuk sertifikat.

10	≥ 80%	14
soal studi kasus & hitungan	nilai minimal lulus	post-test untuk sertifikat

rendybaskhara.com/belajar/modul/capstone-growth-plan-90-hari/#posttest

LANGKAH BERIKUTNYA

Modul 13 selesai. Terus bergerak.

SERTIFIKAT

Ambil Sertifikat Penyelesaian

rendybaskhara.com/belajar/sertifikat/

MENTORING 1:1

Deliverable kamu di-review langsung oleh Rendy

rendybaskhara.com/belajar/#paket · r3ndy.2394@gmail.com