

JURUS majoo

CARA BARU MENJALANKAN BISNIS DENGAN STRATEGI MARKETING 6.0



Product Catalog: Sun protect Sunscreen, Sunscreen and Moisturizer for Sensitive Skin, SPF 50+, WATERING MOISTURE SUNSCREEN, GREEN SUNSCREEN, SPF 50.

Payment Reminder: MARKETPLACE, Reminder Pembayaran Jovi, segera lakukan pembayaran untuk Sunscreen, Total: Rp150.000, Now.

Customer Review: Ulasan Pembeli Sunscreen, dian_123, Sunscreen yang aman dan berkualitas. Suka dengan produknya dan pelayanan toko sangat baik, andi, Produk yang bagus. Proses pengantaran cepat dan aman, Cintia, Hasil pemakaian yang bagus di wajah saya. Pasti akan order lagi, hikiimi, Produk berkualitas tinggi. Paket diungkus rapi dan aman.

Chatbot Conversation: Halo, Jovi! Ada yang bisa saya bantu? Hai, saya ingin mengecek apakah stok sunscreen tersedia. Tentu! Saya akan cek untuk Anda.

aplikasi wirausaha



© majoo 2023. Hak cipta dilindungi undang-undang. Dilarang meniru, menyalin, memperbanyak, menyebarkan sebagian atau secara keseluruhan isi eBook ini dalam bentuk apa pun tanpa izin tertulis dari majoo.



Daftar Isi

04

Kata Pengantar

05

Era Baru Dimulai:
Dari 5.0 ke 6.0

08

AI Bukan Musuh
Manusia, Tapi
Rekan Kerja

11

Bagaimana Empati
Menciptakan
Loyalitas

14

Sekadar Ikut Tren
atau Benar-Benar
Peduli

16

6 Langkah
Sederhana Menuju
Marketing 6.0

Pengantar

Masih ingat e-book sebelumnya, *AI Smart Moves*? Di sana kita bahas gimana teknologi dan kecerdasan buatan (AI) bisa bantu pelaku usaha bekerja lebih cepat, lebih rapi, dan lebih cerdas dalam mengambil keputusan. Dari bikin laporan otomatis, ngatur stok, sampai promosi yang tepat sasaran, semua jadi lebih mudah berkat teknologi. Tapi dunia bisnis nggak berhenti di situ. Setelah fase “cerdas secara digital”, kini kita masuk ke tahap baru: **Marketing 6.0**.

Di tahap ini, teknologi tetap penting tapi bukan segalanya. Sekarang, pelanggan nggak cuma mau dilayani cepat, mereka juga ingin dikenal, diperhatikan, dan dihargai.

tulah kenapa e-book **“Cara Baru Menjalankan Bisnis dengan Strategi Marketing 6.0”** ini dibuat. Di sini, kamu akan belajar cara baru berbisnis yang seimbang antara **teknologi, empati, dan niat baik**. Kita bakal bahas gimana AI bisa bikin usaha terasa lebih manusiawi, kenapa perhatian kecil bisa jadi kunci pelanggan setia, dan bagaimana bisnis yang punya niat baik bisa bertahan lebih lama.

*Lewat e-book ini, **majoo** ingin ngajak kamu melangkah ke level berikutnya, bukan cuma lebih pintar menjalankan usaha, tapi juga lebih hangat dalam melayani, dan lebih bermakna dalam tumbuh.*

Redaksi

VP Marketing: Gary Ghazi

Penyusun Naskah: Mardiana

Design & Visualisasi: Ocktaviana, Muhammad Rizki Arridho, Farah Aditya



Era Baru Dimulai: Dari 5.0 ke 6.0

Masih ingat waktu pertama kali kenal aplikasi kasir atau saat belajar kirim promosi lewat WhatsApp, dan sadar kalau semua bisa dilakukan lebih cepat dari sebelumnya? Itulah masa di mana teknologi mulai bantu banyak pelaku usaha menjalankan bisnis lebih mudah, fase yang kita sebut **Marketing 5.0**.

Lewat *AI Smart Moves*, kita sudah bahas gimana **AI** bisa bantu usaha:

- Bikin laporan penjualan otomatis,
- Ngatur stok tanpa pusing,
- Kasih ide konten promosi yang pas,
- Bantu ambil keputusan bisnis lebih cepat.

Zaman ini ngebuktiin satu hal bisnis yang pakai teknologi lebih efisien dan lebih siap bersaing.

Tapi ternyata, itu baru langkah pertama. Setelah semua jadi serba otomatis, dunia bisnis mulai sadar kalau Pelanggan nggak cuma mau dilayani cepat, tapi juga ingin diperhatikan. Mereka senang kalau namanya diingat, kalau setelah pesan diucapkan terima kasih, atau dikasih promo yang memang cocok buat mereka.

Hal-hal kecil itu yang bikin pelanggan merasa dikenal dan dihargai. Inilah alasan lahirnya **Marketing 6.0**, cara baru berbisnis yang menggabungkan teknologi dan hati. Bukan lagi cuma soal efisiensi dan data, tapi tentang hubungan manusia di tengah dunia serba digital. Di **Marketing 6.0**, teknologi bantu kerja lebih mudah, tapi empati yang bikin pelanggan tetap datang lagi.



Pelanggan Masa Kini Pilih Brand yang Peduli

Sekarang, pelanggan bukan cuma lihat harga atau promo. Mereka pilih usaha yang punya nilai, yang bukan cuma pintar jualan, tapi juga *peduli dan jujur*.

Contohnya:

- Warung yang selalu nyapa pelanggan pakai nama.
- Toko yang pakai bahan lokal biar bantu pengusaha kecil lain.
- Kafe kecil yang aktif dengerin masukan dari pelanggan.

Bisnis seperti ini bikin pelanggan nyaman dan percaya, karena mereka tahu usahanya dijalankan dengan hati.



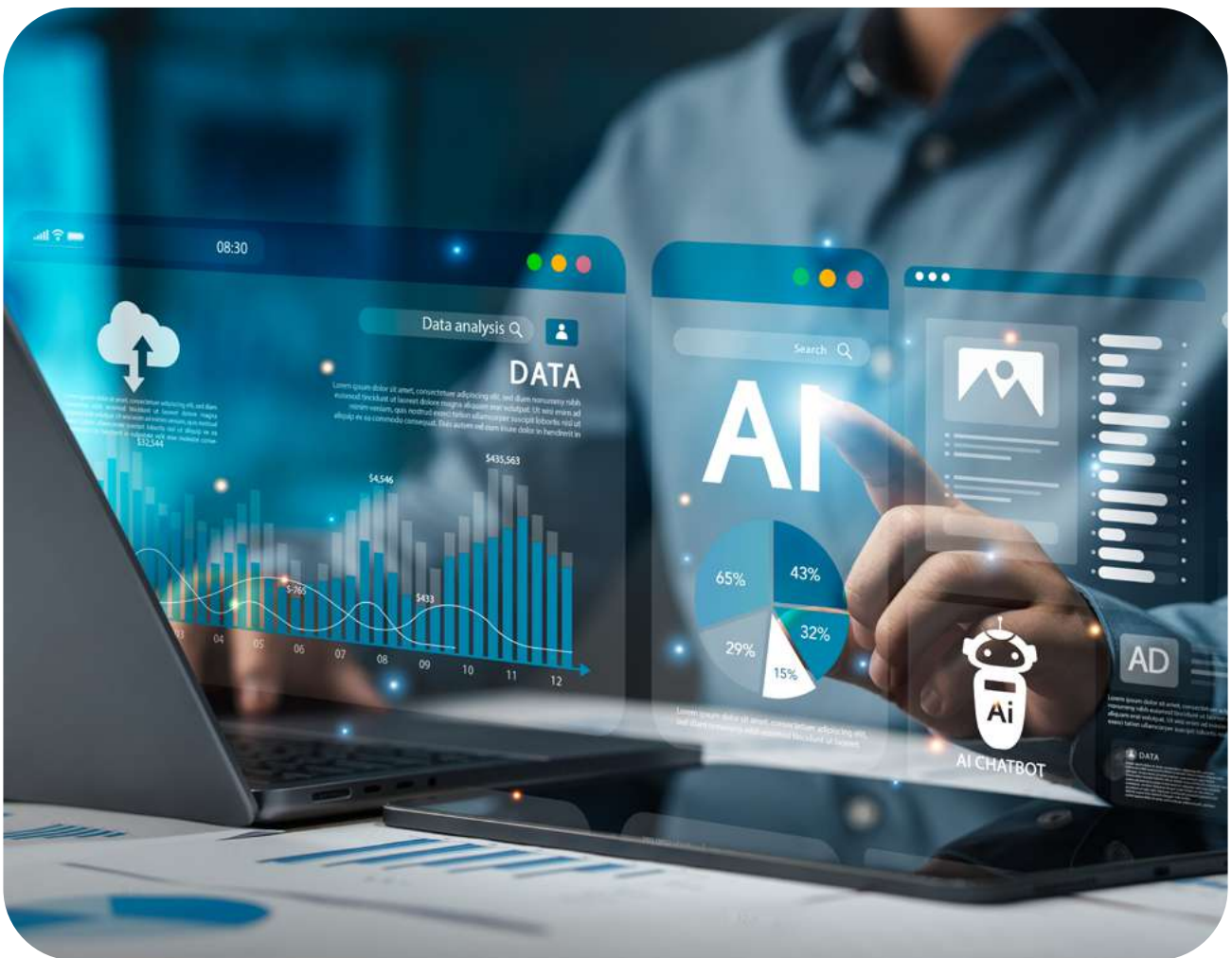
Marketing 6.0 Menggabungkan kecerdasan teknologi dengan sentuhan manusia, biar bisnis bisa tumbuh lebih cerdas dan lebih bermakna.



AI Bukan Musuh Manusia, Tapi Rekan Kerja

Banyak orang masih mikir kalau teknologi atau AI (kecerdasan buatan) itu bisa “mengambil alih” pekerjaan manusia. Padahal sebenarnya, AI diciptakan **untuk membantu, bukan menggantikan.**

Coba bayangkan, AI itu seperti asisten digital yang nggak pernah capek. Dia bisa bantu kirim pesan otomatis, bikin laporan cepat, bahkan ingat kebiasaan pelanggan. Hal-hal yang kadang kita lewatkan karena sibuk. Jadi, bukan AI yang ngambil kerjaan manusia, tapi manusia yang jadi lebih kuat karena dibantu AI.



Dengan bantuan teknologi, kita bisa lebih fokus ke hal yang cuma manusia bisa lakukan: **melayani dengan hati dan empati**. AI bantu kerja lebih cepat. Tapi manusia yang bikin pelanggan merasa dekat.

Teknologi yang Bikin Hubungan Jadi Lebih Dekat

Sekarang, AI nggak cuma soal hitungan dan data, tapi juga bisa bantu bisnis terasa lebih manusiawi. Caranya? Dengan komunikasi yang lebih personal dan tepat waktu.

Beberapa contoh sederhana yang mungkin sudah kamu lihat:

- **Chatbot yang ramah dan sopan.**

Bukan cuma jawab otomatis, tapi juga bisa menyapa pelanggan dengan nama: *“Hai, Kak Rina! Ada yang bisa kami bantu hari ini?”*

- **Rekomendasi produk yang cocok.**

Misalnya, pelanggan sering beli kopi susu, sistem bisa otomatis kasih saran: *“Kopi susu kamu cocok banget nih dicoba bareng brownies baru kami.”*

- **Reminder yang tepat waktu.**

Misalnya, kirim pesan sore hari saat pelanggan biasa order makan malam. *“Hai, Kak! Nasi goreng kesukaan kamu tersedia lagi malam ini.”*

AI bantu kita ngasih pengalaman yang terasa “hangat,” padahal sistem yang bekerja di belakang layar. Itulah kekuatan *humanized AI*, teknologi yang paham data, tapi juga ngerti manusia.

AI bukan sekadar alat pintar, tapi rekan kerja yang bisa bikin pelanggan merasa lebih diperhatikan. Dengan bantuan teknologi, kita bisa kerja lebih efisien tanpa kehilangan sentuhan manusia.



Bagaimana Empati Menciptakan Loyalitas

Pernah nggak, kamu belanja di tempat yang pelayanannya ramah banget, sampai pengen balik lagi walaupun harganya nggak paling murah? Itulah kekuatan empati.

Empati dalam bisnis berarti mengerti pelanggan, bukan cuma jualan ke mereka. Kadang pelanggan nggak selalu bilang apa yang mereka mau, tapi lewat perhatian kecil, mereka bisa ngerasa “wah, toko ini peduli banget sama saya.”

Contohnya sederhana seperti menyapa pelanggan pakai nama, mengingat pesanan favorit mereka, dan mengucapkan terima kasih setelah mereka belanja.

Hal kecil kayak gitu bikin pelanggan nyaman dan percaya. Mereka jadi bukan cuma pembeli, tapi juga teman usaha yang akan datang lagi dan lagi. Di era Marketing 6.0, perhatian kecil bisa jadi alasan besar pelanggan tetap setia.

Sekarang, “mendengarkan pelanggan” nggak cuma lewat obrolan langsung. Data bisa jadi cara baru buat memahami mereka asalkan kita mau perhatiin.

Contohnya:

- **Komentar & review online:**
lihat apa yang sering dipuji, dan apa yang sering dikritik.
- **Riwayat pembelian:**
tahu kapan pelanggan sering beli, produk apa yang mereka suka.
- **Interaksi di WhatsApp atau media sosial:**
pelanggan aktif di jam berapa, suka respon pesan seperti apa.

Dari situ, kamu bisa tahu banyak tanpa harus nanya langsung. Misalnya, kalau pelanggan sering beli di sore hari, berarti kamu bisa kirim promo di jam itu. Kalau mereka bilang suka rasa tertentu, kamu bisa kasih rekomendasi serupa. Data bukan sekadar angka, tapi cerita tentang apa yang pelanggan butuhkan.



Empathy Marketing untuk UMKM

Empati bukan hal yang rumit. Kamu bisa mulai dari hal sederhana yang bisa dilakukan setiap hari.

Coba cek, sudahkah bisnismu seperti ini?

- ✓ Menyapa pelanggan dengan nama.
- ✓ Mengucapkan terima kasih setelah mereka belanja.
- ✓ Menanggapi keluhan dengan sabar dan cepat.
- ✓ Memberi perhatian tanpa harus menunggu pelanggan minta.
- ✓ Mengirim ucapan atau pesan kecil di momen spesial.

Kalau sebagian besar jawabannya “ya,” selamat, usahamu sudah menjalankan **Empathy Marketing**. Kalau belum, nggak apa-apa, mulai dari satu hal kecil hari ini aja dulu.

Empati itu seperti investasi, mungkin hasilnya nggak langsung kelihatan, tapi efeknya besar dan bertahan lama. Karena di dunia bisnis, harga bisa bersaing, tapi perhatian nggak bisa ditiru.



Sekadar Ikut Tren atau Benar-Benar Peduli

Sekarang banyak bisnis yang ngomong soal “*bisnis berkelanjutan*” atau “*go green*.” Tapi nggak semua benar-benar jalanin. Ada yang cuma ikut tren, tapi tindakannya nggak nyata. Padahal, sustainability itu sederhana, artinya **bisnis yang tumbuh sambil membawa kebaikan.**

Bukan cuma mikirin untung hari ini, tapi juga mikirin dampak jangka panjang buat pelanggan, karyawan, dan lingkungan sekitar. Banyak UMKM di Indonesia sudah mulai jalan ke arah ini tanpa sadar, mereka sudah menerapkan prinsip sustainability.

Beberapa contohnya:

- **Warung makan** yang pakai bahan lokal biar bantu petani sekitar.
- **Kedai kopi** yang kasih diskon buat pelanggan yang bawa tumbler sendiri.
- **Toko kue** yang ganti kemasan plastik ke kertas daur ulang.
- **Brand pakaian** yang menyisihkan sebagian hasil penjualan untuk kegiatan sosial di kampungnya.

Hal-hal kecil kayak gini memang nggak langsung besar, tapi efeknya nyata. Pelanggan sekarang suka dengan usaha yang tulus dan punya tujuan baik. Mereka merasa bangga beli produk dari bisnis yang peduli.

Waktu situasi ekonomi lagi susah, bisnis yang punya niat baik biasanya tetap bisa bertahan. Kenapa? Karena pelanggan punya ikatan emosional. Mereka nggak cuma beli produk, tapi juga dukung nilai yang ada di baliknya. Bisnis yang jalan dengan cara ini juga lebih dipercaya publik. Karena kepercayaan nggak datang dari promosi besar, tapi dari *tindakan kecil yang konsisten*. Di era **Marketing 6.0**, bisnis yang peduli bukan cuma jadi pilihan tapi jadi panutan.

Bisnis berkelanjutan bukan soal besar atau kecil, tapi soal niat. Mulailah dari langkah sederhana hari ini. Karena kebaikan kecil yang kamu lakukan, bisa jadi alasan bisnismu bertahan lama.

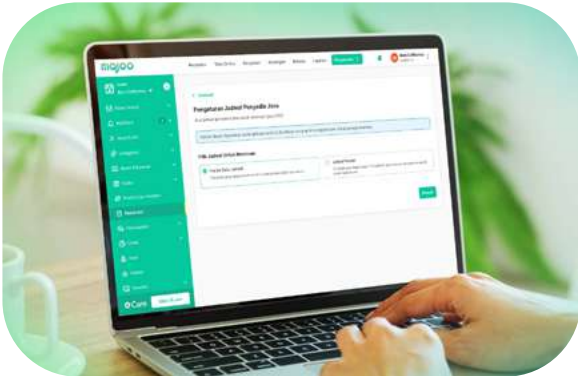


6 Langkah Sederhana Menuju Marketing 6.0

Kita sudah belajar gimana teknologi, empati, dan niat baik bisa bikin bisnis lebih kuat. Sekarang waktunya mulai bergerak. Nggak perlu langsung besar, cukup mulai dari langkah kecil yang bisa kamu lakukan hari ini.

Berikut 6 langkah sederhana menuju Marketing 6.0

1. Gunakan teknologi untuk bantu kerja lebih cepat



Mulai dari aplikasi kasir, laporan otomatis, sampai pengingat stok. Biar kamu punya waktu lebih buat fokus ke pelanggan.

2. Kenali pelangganmu



Catat siapa pelanggan tetap, apa yang mereka suka, dan kapan mereka biasa beli. Ini dasar buat bikin layanan yang lebih personal.

3. Bangun hubungan, bukan cuma transaksi



Kirim ucapan terima kasih, pesan ramah, atau promo kecil di momen spesial. Hal sederhana yang bikin pelanggan merasa dihargai.

4. Jalankan bisnis dengan niat baik



Kurangi limbah, pakai bahan lokal, atau dukung kegiatan sosial kecil. Kebaikan bikin bisnismu punya nilai yang lebih dari sekadar produk.

5. Dengarkan masukan pelanggan



Jadikan komentar atau kritik sebagai bahan perbaikan, bukan beban. Pelanggan yang didengar biasanya akan jadi pelanggan yang setia.

6. Ajak tim ikut tumbuh bareng



Ceritakan visi bisnismu ke karyawan. Kalau semua orang punya rasa peduli yang sama, pelayanan ke pelanggan pun makin tulus.

Ingat, perubahan besar selalu dimulai dari langkah kecil yang dikerjakan dengan konsisten.

Yuk, Cek Bisnismu Sekarang

Supaya gampang, coba isi lembar kecil ini buat lihat sejauh mana bisnismu sudah siap ke arah Marketing 6.0

Pertanyaan	Sudah	Belum
Bisnismu sudah pakai sistem atau aplikasi untuk bantu kerja lebih cepat?		
Kamu tahu siapa pelanggan tetap dan apa yang mereka suka?		
Kamu rutin kirim pesan atau ucapan ke pelanggan?		
Ada upaya kecil untuk peduli ke lingkungan atau sosial?		
Kamu dengar dan tanggapinya masukan pelanggan?		
Tim kamu paham visi dan nilai bisnis yang kamu jalankan?		

Kalau masih banyak “Belum”, nggak apa-apa. Semua orang mulai dari langkah pertama. Yang penting, kamu sadar dan mau berproses.

Mulai Transformasi Bisnismu Bersama majoo

majoo hadir untuk bantu kamu melewati setiap langkah menuju **Marketing 6.0**. Dari pencatatan penjualan otomatis, laporan keuangan real-time, sampai fitur WhatsApp Commerce yang bikin kamu lebih dekat dengan pelanggan. Dengan majoo, kamu nggak cuma jalanin bisnis, tapi juga membangun hubungan dan dampak positif untuk banyak orang.

Sekarang waktunya ubah cara kerja jadi lebih cerdas, dan bikin bisnismu tumbuh dengan hati.



Coba gratis 14 hari dan rasakan langsung dampak nyatanya untuk bisnismu!



Pakai majoo Apapun bisnismu bisa maju!

PT Majoo Teknologi Indonesia

SMESCO Tower Lt.3,
Jl. Gatot Subroto No.Kav. 94, RT.11/RW.3,
Jakarta Selatan • DKI Jakarta • 12780

majoo Care  081 1500 460 • majoo.id

Follow us:

 @majoo.indonesia

 @majooindonesia

 majoo indonesia

 @majooindonesia

 majoo indonesia

Coba Gratis 14 Hari

