

JURUS MAJOO

Mau Genjot Penjualan
di Bulan Ramadan?

Siapkan Ini!



aplikasi wirausaha

majoo

© 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.

Paket Aplikasi Kasir Lengkap Banyak Bonusnya

Mulai
~~Rp 5.048.000~~

Rp 3.4⁹⁹ JT



Untuk semua jenis usaha dan jasa



Cafe & Restoran



Toko Retail



Online Shop



Fashion & Accessories



Car Wash



Food Truck & Pop up Store



Laundry



Salon & Barbershop



Franchise

BONUS DOUBLE DEAL ECR



Dapat POS di tablet dan di ECR Android 5.5" sekaligus terima pembayaran

*Syarat dan Ketentuan Berlaku

Dapatkan

- ✓ Subscription 12 Bulan Starter
- ✓ iMin M2 Max (Tablet + Printer)
- ✓ Integrasi Grabfood & Gofood (sesuai langganan)
- ✓ Training
- ✓ Support 24 Jam
- ✓ Referral Voucher

PENAWARAN TERBATAS
DAPATKAN SEKARANG

Aplikasi Wirausaha Lengkap Kelola Bisnis Jadi Maju

Kasir Online

Inventori

Akuntansi

Karyawan

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

Integrasi Marketplace



Bisa buat toko online-mu sendiri!



DIPERCAYA WIRASAH
40.000+



HOTLINE RESPONSI
24 JAM



DUKUNGAN TEKNISI
60KOTA





Daftar Isi

05

Pengantar

06

4 Hal Penting yang Perlu Kamu Siapkan untuk Promo Ramadan

16

Tingkatkan Penjualan Tanpa Tinggalkan Pelanggan

26

9 Strategi Jualan *Online* Saat Ramadan, *Sales* Melejit!

44

Jualan *Online* Lebih Mudah? *Ecommerce Omnichannel* Jawabannya!

51

QRIS Statis vs Dinamis: Terapkan yang Sesuai dengan Bisnis!



Pengantar

Ramadan sudah di depan mata, sudah siapkah menghadapinya? Apa saja yang harus kamu persiapkan? Strategi apa yang sudah kamu buat untuk memaksimalkan bisnis *online*-mu Ramadan kali ini?

Tentu saja, majoo selalu siap sedia untuk memastikan kesiapan kamu menyongsong bulan suci ini, agar ibadahmu tetap sempurna dan bisnismu tetap berkah!

Kali ini majoo akan mengajakmu menyusun strategi untuk promo Ramadan, dan cara paling jitu untuk jualan *online* sepanjang bulan suci ini. Banyak fitur dari aplikasi majoo yang pas banget buat kamu manfaatin untuk bikin bisnismu lancar dan *cuan* terus mengalir.

Tunggu apa lagi? Simak tuntas, ya!



4

Hal Penting yang Perlu Kamu Siapkan untuk Promo Ramadan

Bagi para pelaku bisnis, bulan Ramadan dikenal sebagai momen yang tepat untuk menggenjot angka penjualan. Alasan utamanya tentu saja karena pada waktu tersebut jumlah permintaan konsumen untuk produk tertentu meningkat drastis, seperti makanan dan minuman, baju baru, dan hadiah untuk keluarga dan teman.

Dalam dunia bisnis, kemampuan memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen artinya peluang untuk meningkatkan penjualan dan mendapatkan keuntungan yang jauh lebih besar.



Meningkatkan Penjualan di Bulan Ramadan Butuh Persiapan. Kenapa?

Meningkatkan penjualan di bulan Ramadan memerlukan persiapan yang baik karena Ramadan merupakan waktu yang sibuk untuk bisnis, persaingan di pasar juga menjadi lebih ketat.

Selain itu, bulan Ramadan berlangsung singkat, hanya satu bulan. Jadi, bisnis harus mempersiapkan diri dengan baik untuk memanfaatkan waktu yang terbatas untuk memaksimalkan penjualan mereka selama periode tersebut.

Apa Saja yang Perlu Dipersiapkan?

“

Jadi, apa saja, *sih*, yang perlu dipersiapkan untuk memanfaatkan peluang meningkatkan penjualan di bulan Ramadan?

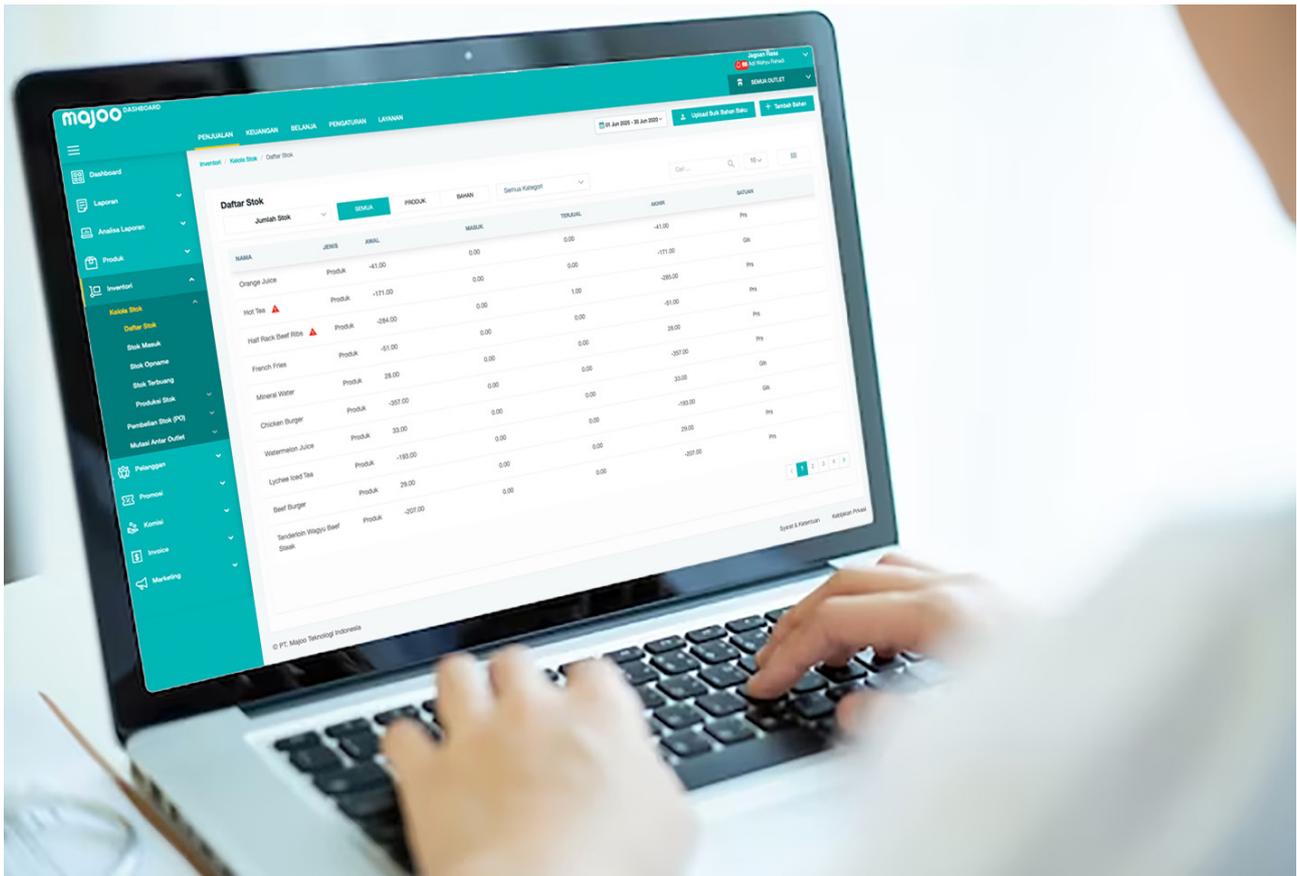
”



Pengelolaan Stok Produk dengan Baik

Lakukan perencanaan dan persiapan stok produk dengan baik sebelum bulan Ramadan dimulai. Kamu bisa memperkirakan permintaan jenis produk tertentu selama bulan Ramadan berdasarkan data penjualan tahun-tahun sebelumnya, tren pasar, dan faktor lainnya seperti waktu dan cuaca.

Jangan ragu untuk menggunakan sistem manajemen stok yang efektif untuk memantau stok produk dan membuat keputusan yang lebih baik tentang pengelolaan stok.



“

Kamu bisa menggunakan fitur aplikasi majoo *inventory* agar dapat dengan mudah melacak inventaris produk dan memantau jumlah stok untuk memastikan bahwa kamu selalu memiliki stok yang cukup.

”

Siapkan Modal untuk Keperluan Promo

Meningkatkan penjualan tentunya juga memerlukan aktivitas promosi yang tepat. Kamu tidak hanya perlu memikirkan metode promosi yang sesuai, tetapi juga modal atau *budget* yang dibutuhkan untuk kegiatan tersebut. Memasang iklan, membuat *e-flyer*, sampai dengan bekerja sama dengan KOL atau *influencer* juga membutuhkan dana yang tidak sedikit.



“

Sejak awal, tentukan anggaran yang kamu butuhkan untuk promosi bisnis selama bulan Ramadan.

”

Hitung biaya untuk iklan, promosi, pengiriman produk, dan biaya lainnya yang terkait dengan promosi. Jangan lupa juga untuk mempertimbangkan potensi pengembalian investasi (ROI). Pilih promosi yang memberikan ROI terbaik untuk bisnis kamu.



Jangan Asal Menentukan Harga Jual dan Diskon!

Salah satu cara yang sudah sangat umum dilakukan pebisnis untuk menggenjot angka penjualan adalah dengan memberikan diskon atau potongan harga. Banyak yang memasang harga asal-asalan dengan total diskon luar biasa. Padahal, sebaiknya perhitungan ini perlu dilakukan dengan lebih cermat.

“

Pertama, lakukan riset untuk mengetahui harga dan diskon produk serupa di pasar. Jadi, kamu bisa mendapatkan gambaran perkiraan harga yang kompetitif untuk menarik minat konsumen.

”

“

Kedua, pertimbangkan biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya lain yang terkait dengan produk. Pertimbangkan juga target pasar bisnismu.

”



Kalau kamu menargetkan konsumen dengan penghasilan rendah, artinya kamu mungkin perlu menetapkan harga yang lebih terjangkau dan diskon yang lebih besar.

Berikutnya, sebelum menentukan harga jual dan diskon, pastikan kamu masih bisa mendapatkan margin keuntungan yang wajar. Jangan sampai saat momen promosi Ramadan berakhir, bisnismu malah tidak bisa beroperasi karena *bancos* di jalan.

Pilih Bentuk Promosi yang Tepat

Jenis promosi yang tepat akan sangat berpengaruh pada tingkat penjualan. Tidak cuma pada hari-hari biasa, tetapi juga pada bulan Ramadan.



Promosi di media sosial bisa kamu lakukan dengan membuat *e-flyer* atau *banner* iklan yang menarik.

Usahakan untuk mem-*posting* iklan di waktu yang tepat dan tidak terlalu berturut-turut, karena bisa saja audiens akan menjadi bosan. Buatlah konten yang menarik dan sesuai dengan produk yang kamu tawarkan.

Jadwalkan *live streaming* dengan pilihan waktu yang tepat. Bila perlu, dan ada *budget*, kamu bisa melakukan *endorsement* atau memberikan penawaran kerja sama dengan para *influencer* untuk lebih memaksimalkan promosi.



“

Intinya, persiapan yang baik akan membawa hasil yang baik pula untuk bisnismu. Jadi, sebaiknya persiapan dari sekarang, ya!

”