

JURUS MAJOO

Mau Buka

CABANG BARU ?

Ketahui Seluk-Beluknya

DI SINI



aplikasi wirausaha

majoo

© majoo 2022. 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.

aplikasi wirausaha



Aplikasi wirausaha lengkap
kelola bisnis jadi maju

Kasir Online

Karyawan

Akuntansi

Inventori

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

✓ **PANTAU & KONTROL PENJUALAN DARI MANAPUN**

Mengurangi kecurangan/fraud

✓ **BISA PUNYA TOKO ONLINE**

Tingkatkan pendapatan dari toko online kamu sendiri

✓ **LAPORAN KEUANGAN OTOMATIS**

Keuangan rapi tanpa harus jadi ahli akuntansi

✓ **MUDAH KELOLA STOK**

Maksimalkan keuntungan



Bisa buat toko online-mu sendiri!

PT Majoo Teknologi Indonesia



Jl. Prapanca Raya No.25
Jakarta Selatan • DKI Jakarta • 12160



Coba Gratis 14 Hari

majoo.id



Daftar Isi

05

Pengantar

07

Jawab 5 Pertanyaan Ini Sebelum Membuka Cabang Baru

12

Atur *Cash Flow* Dahulu, Buka Cabang Kemudian

18

Sudahkah Kamu Melakukan Analisis Posisi Keuangan?

21

Bagaimana Cara Mengetahui Waktu Terbaik Buka Cabang Baru?

25

Selamat, Bisnismu Sudah Ekspansi! Intip Tips Suksesnya di sini



Pengantar

Jika bisnismu sukses sampai ke titik kamu mempertimbangkan untuk melakukan ekspansi bisnis, kami ucapkan: Selamat!

Kamu tentu bersemangat sekali untuk membuka cabang baru karena melihat kesuksesan bisnis pertamamu. Sayangnya, statistik menunjukkan bahwa bisnis yang bisa bertahan sampai lima tahun setelah membuka cabang keduanya tidak mencapai 50%.

Dengan kata lain, keputusan membuka cabang baru memang bukanlah persoalan sederhana, terlepas dari sektor bisnis yang kamu tekuni. Dalam banyak kasus, cabang baru selalu berarti kerja lebih keras, bahkan setara dengan upaya membuka bisnis untuk pertama kali.



Bila langkah ekspansi berhasil, tentu keuntungan yang akan kamu peroleh meningkat. Namun, jika gagal, kerugian yang harus kamu tanggung pun tidaklah sedikit.

Maka dari itu, pastikan kamu sudah mempertimbangkan seluruh aspek bisnis dengan matang sebelum memutuskan untuk membuka cabang baru.

Tepat sekali kamu tengah membaca *e-book* ini sebab di sini kamu akan menemukan jawaban: Kapan sih waktu yang pas untuk buka cabang baru?



Jawab 5 Pertanyaan Ini Sebelum Membuka Cabang Baru

Sebelum membuka cabang baru, baik lokal, nasional, maupun internasional, pemilik bisnis perlu melakukan riset serta menentukan beberapa aspek yang nantinya akan berdampak terhadap penjualan serta margin.

Selain itu, riset yang menyeluruh juga akan memungkinkan proses transisi dari satu ke dua bisnis menjadi lebih mulus. Karena itu, coba jawab lima pertanyaan di bawah ini sebelum kamu memutuskan ekspansi!

Apakah kamu sudah mempertimbangkan toko *online* sebagai alternatif?

Banyak pemilik usaha yang termotivasi membuka cabang baru untuk meningkatkan keuntungan. Mereka beranggapan, semakin banyak cabang, semakin besar pula keuntungan.

Opini tersebut tentu tidak keliru, tetapi tidak sepenuhnya benar. Seperti yang sudah diketahui, keuntungan baru akan terlihat setelah seluruh pendapatan dikurangi dengan biaya-biaya.

Bukan rahasia juga, bertambahnya cabang juga selaras dengan pertambahan biaya operasional.

Karena itu, sebelum memutuskan buka cabang baru, sebaiknya kamu pertimbangkan untuk membuka toko *online* sebagai alternatif. Toko *online* dapat memberimu keuntungan seperti ekspansi pasar dengan biaya yang jauh lebih ekonomis dibandingkan dengan membuat gerai fisik baru.

Selain itu, tidak seperti gerai fisik, kamu bisa membuat toko di *e-commerce* yang dapat diakses 24/7. Potensi penghasilan pun bisa mengalir lebih deras!

Di sisi lain, membuka cabang kedua berarti biaya tambahan, mulai dari sewa hingga *utility*.



Apakah kamu sudah melakukan evaluasi pasar?

Kamu sudah membuka toko *online* dan mengidentifikasi bahwa gerai baru memang dibutuhkan. Baiklah, kini kamu perlu memastikan situasi pasar terlebih dahulu sebelum membuka cabang di lokasi baru.

Bisnis perlu memahami demografi pelanggannya saat ini dan mengidentifikasi pasar lain yang memiliki demografi serupa.

Saat kamu memasarkan ke wilayah yang berbeda, periksa perbedaan dalam demografi dan target pelanggan.



Firasat tentang potensi suatu lokasi tidak cukup, kamu perlu melakukan riset. Apakah ada pesaing di sana? Bagaimana kondisi bisnis kompetitor di area tersebut? Apakah ada ruang untuk bisnismu atau kamu harus memilih area yang berbeda?

Pastikan kamu hanya buka lokasi kedua di pasar memungkinkan bisnismu berkembang. Pasalnya, lokasi dan kondisi pasar yang kurang tepat berisiko menimbulkan lebih banyak pengeluaran daripada keuntungan.



Bagaimana hasil analisis kompetitor?

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya, situasi persaingan merupakan faktor yang harus kamu pertimbangkan. Membuka gerai baru mungkin membuat bisnismu bersinggungan dengan pesaing yang tidak kamu miliki di lokasi utama bisnismu.

Maka dari itu, lakukanlah analisis pesaing terlebih dahulu. Lihat strategi yang diterapkan pesaing di area tersebut, analisis keunggulan dan kekurangan bisnis mereka, dan tentukan cara mengatasi persaingan. Mengingat, tantangan ini mungkin belum kamu hadapi di lokasi sebelumnya.

Berapa hasil perhitungan biayanya?

Pertanyaan krusial berikutnya, sudahkah kamu menghitung biaya yang dibutuhkan? Perlu diingat, biaya yang perlu kamu hitung bukan hanya biaya persiapan pembukaan gerai, melainkan biaya-biaya yang mungkin muncul saat cabang baru tersebut beroperasi.

“

Dengan kata lain, kamu juga perlu berhitung biaya rekrutmen, *training*, dan gaji karyawan. Tidak hanya itu, biaya perpajakan, inventori, dan sebagainya. Pastikan tak ada *potential cost* yang terlewat kamu hitung.

”

Apakah *cash flow* bisnismu aman?

Terakhir, tetapi sangat penting, apakah *cash flow* bisnismu aman? Bisnis harus memiliki arus kas yang dapat memenuhi tuntutan cabang baru. Seperti disebutkan dalam poin sebelumnya, bisnis perlu membayar lebih banyak inventori serta gaji karyawan hingga gerai baru tersebut menghasilkan keuntungan.

Jika kamu mengambil pinjaman untuk membuka cabang baru, pastikan juga *cash flow* bisnis dapat memenuhi kewajiban atau utang tersebut. Kalau cabang utama memiliki dana memadai, kamu makin dekat dengan cabang baru yang kamu impikan.

