majoowira

JURUS majoo

Memanfaatkan Teknologi,

Kunci Bisnis Maju

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

majoo

Aplikasi wirausaha lengkap kelola bisnis jadi maju

Satu aplikasi untuk beragam usaha dan jasa

Kasir Online | Inventori | Akuntansi | Karyawan

Aplikasi CRM | Analisa Bisnis | Aplikasi Owner | Toko Online

INTEGRASI MARKETPLACE

GrabFood | GrabMart | gofood | Bisa buat toko online-mu sendiri!

DIPERCAYA WIRAUSAHA **40.000+** | HOTLINE RESPONSIF **24 JAM** | DUKUNGAN TEKNISI **60 KOTA**

TEMUKAN DI Google Play | Download on the App Store | Get it from Microsoft

Daftar Isi

04
Pengantar

07
Tantangan yang Perlu Diatasi Pelaku UMKM di Era Digital

14
Teknologi Wajib di 2023 yang UMKM Harus Tahu

21
Optimasi *Digital Marketing* untuk UMKM

29
Efektif Kelola Bisnis dengan Penggunaan Teknologi

34
Teknologi Maksimal, Hemat Waktu, dan Biaya

Pengantar

Telaten, tidak mudah menyerah, serta selalu melakukan inovasi baru merupakan kunci keberhasilan bisnis yang tidak boleh kamu abaikan. Namun demikian, tidak cukup hanya ketiga hal itu.

Di tengah ketatnya persaingan bisnis, teknologi menjadi kunci tambahan bagi tercapainya kesuksesan. Tanpa mengadopsi teknologi-teknologi terbaru, kamu dan bisnismu akan tertinggal beberapa langkah di belakang, dan suatu saat nanti, terpaksa menyerah dan gulung tikar.

Gulung tikar? Ya.

> Dengan perkembangan teknologi dalam kehidupan sehari-hari, perilaku pelanggan sudah bergeser cukup jauh. Pilihan favorit pelanggan sekarang ini adalah kemudahan dan kepraktisan.

Pendeknya, daripada harus mengendarai mobil untuk menempuh jarak sekitar satu jam perjalanan ke satu toko untuk membeli satu jenis barang yang stoknya mungkin masih ada atau kadang sudah habis, pelanggan lebih menyukai membuka *marketplace,* mencari barang yang diingini, memesannya, dan menunggu. Lebih mahal sedikit, nggak masalah, yang penting praktis.

Sudahkah bisnis UMKMmu mengadopsi teknologi? Bantai habis isi *ebook* ini, agar bisnismu bisa maju, dengan memanfaatkan teknologi.

Tantangan yang Perlu Diatasi **Pelaku UMKM di Era Digital**

Salah satu hal yang menjadi ciri dari era digital adalah penggunaan *smartphone* yang semakin luas, bahkan bisa dikatakan hampir semua orang memilikinya.

Smartphone juga digunakan oleh sebagian besar masyarakat untuk membantu mereka menemukan berbagai macam produk atau layanan dari suatu usaha, membeli produk tertentu, melakukan penilaian, bahkan bisa jadi menentukan keputusan pembelian ulang *(repeat order).*

Inilah yang perlu dimanfaatkan oleh para pelaku UMKM untuk memasarkan produk secara lebih luas demi mendapatkan keuntungan. Namun, seiring dengan hadirnya digitalisasi bisnis, hadir pula beberapa tantangan bagi pelaku UMKM yang berkaitan dengan proses transformasi digital UMKM milik mereka.

5 Tantangan bagi Pelaku UMKM

Beberapa tantangan yang hadir di era digital bagi para pelaku UMKM antara lain adalah:

1

Perubahan dalam Layanan Pelanggan

Pada dasarnya, setiap bisnis berbasis pada pengalaman pelanggan menggunakan suatu layanan atau produk. Loyalitas pelanggan dibentuk berdasarkan pengalaman positif yang mereka rasakan saat menggunakan suatu produk dari UMKM tertentu.

Bisnis berbasis pengalaman pelanggan kini meluas ke toko *online*. Mengubah layanan pelanggan yang semula *offline* menjadi *online* tentunya akan menjadi suatu tantangan tersendiri bagi para pelaku UMKM.

> Pelaku UMKM harus belajar dan memahami teknologi yang mereka gunakan untuk menunjang kegiatan bisnis, dan tentunya tetap bisa memberikan pelayanan yang baik bagi pelanggan.

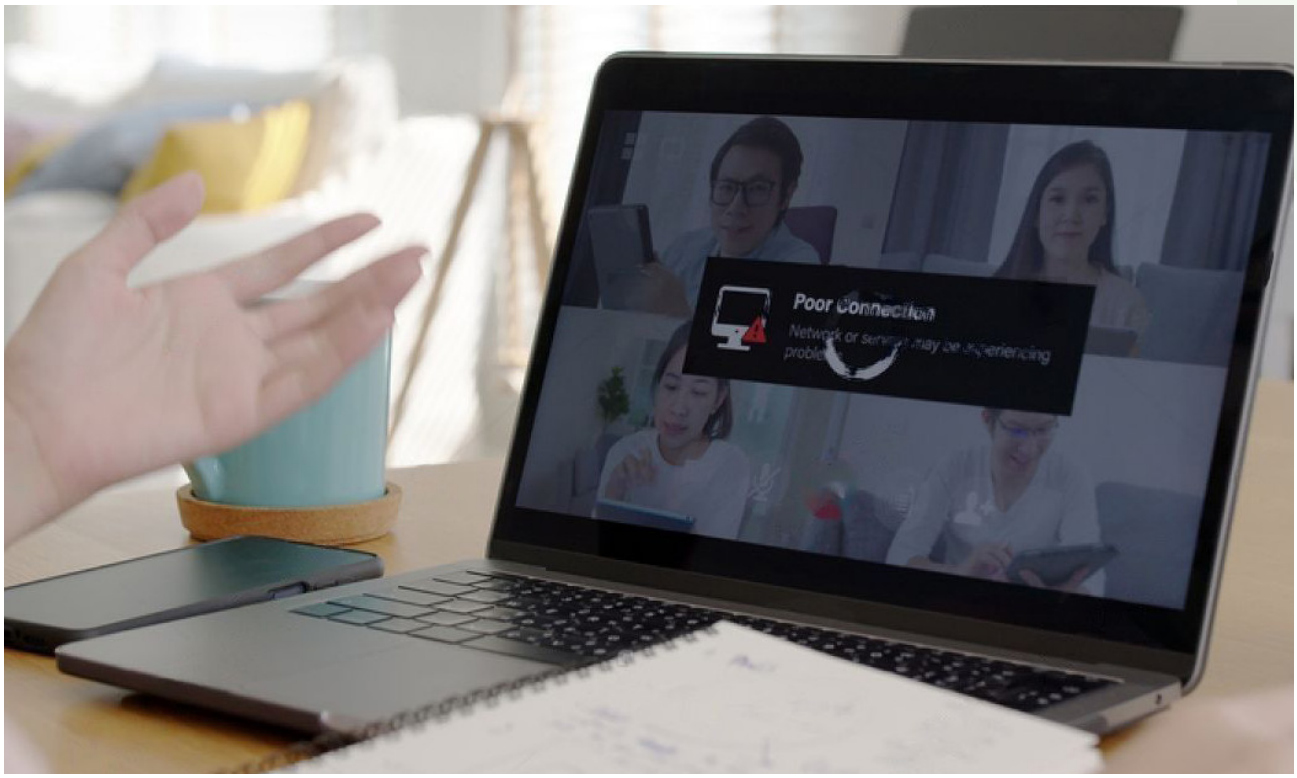
2

Infrastruktur Digital yang Kurang Memadai

Saat ini, koneksi internet menjadi infrastruktur yang sangat penting untuk menunjang aktivitas digital dari UMKM. Faktanya, beberapa wilayah di Indonesia masih mengalami ketimpangan infrastruktur internet karena penyebaran jaringan yang belum merata.

Inilah yang secara langsung menjadi hambatan besar dalam proses digitalisasi UMKM, karena tidak semua orang memiliki akses untuk menggunakan internet, terutama di daerah yang masih masuk wilayah yang jauh dari pusat kota.

Jika tidak bisa beradaptasi dengan perubahan ini, UMKM akan berisiko besar kehilangan pelanggan. Meskipun mengadopsi pendekatan *omnichannel* tidak selalu mudah, tetap perlu dilakukan karena dinilai sepadan dengan investasi dan usaha.



3

Susah Beradaptasi dengan Perubahan

Tantangan transformasi digital lainnya yang harus dihadapi oleh para pelaku UMKM adalah perlunya beradaptasi dengan mengikuti teknologi terbaru dan di sisi lain tetap menjaga jumlah transformasi yang terjadi secara internal.

Banyak yang merasa bahwa teknologi justru akan merepotkan karena ada banyak yang harus dipahami sejak awal. Para pelaku UMKM perlu mengubah pola pikir mereka yang awalnya menganggap bahwa teknologi adalah sesuatu yang kompleks, menjadi pemahaman baru bahwa teknologi memang mampu menciptakan peran penting dalam melengkapi jalannya UMKM.

4

Beradaptasi dengan Layanan *Omnichannel*

Saat ini, pelanggan dengan mudah berpindah dari satu saluran ke saluran lainnya saat melakukan pembelian hanya dari *smartphone* atau gawai yang mereka miliki. Pelanggan seperti ini disebut sebagai pembelanja *omnichannel*.

Tren pelanggan *omnichannel* akan terus bertambah seiring digitalisasi UMKM berkembang. Jika pelaku UMKM bersikap kaku dengan hanya mengandalkan penjualan langsung dan tidak memiliki kehadiran digital yang kuat, risikonya adalah pelanggan potensial bisa menjauh dari UMKM tersebut.

5 Transaksi Pembayaran *Online* Masih Dianggap Sulit Diadakan

Perubahan tren pembayaran dari tunai ke non tunai, secara otomatis memegang peran pada perubahan metode pembayaran yang dilakukan oleh masyarakat. Pemerintah pun secara terus menerus memberikan dukungan untuk perubahan digitalisasi pembayaran ini.

Inilah yang akhirnya juga berpengaruh pada proses digitalisasi UMKM. Setiap UMKM, mau tidak mau, harus siap menerima pembayaran non konvensional. Mereka harus paham apa itu *e-wallet,* bagaimana cara *top up*, bagaimana cara mencairkan uang yang sudah masuk ke dalam dompet digital mereka, bahkan mereka perlu menyediakan perangkat penunjang untuk pembayaran ini.

Menerima pembayaran secara *online* memang terkesan seperti suatu rintangan besar bagi banyak pelaku UMKM. Namun, jika kamu ingin bisnis UMKM milikmu sukses, kamu harus menawarkan cara yang nyaman dan mudah bagi pelangganmu dalam melakukan pembayaran.

Tenang, saat ini sudah tersedia banyak *platform* penyedia pembayaran *online* yang prosesnya mudah diikuti alias *user-friendly. Platform* ini akan membantu UMKM milikmu untuk menyediakan kanal pembayaran *online* dengan proses yang cenderung mudah dilakukan.