

the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

Maksimalkan Pemasaran Digital

Lima kiat untuk UMKM

Aplikasi Owner majoo

Kendali bisnis ada di tanganmu

Big Data

Apa pentingnya untuk usaha kecil?



**Digitalisasi:
Jurus Bisnis Lebih Terkendali**

VOL 11

Juli 2021

Pengantar

Jinakkan ketidakpastian dengan data

Banyak yang bilang bahwa bisnis itu penuh dengan ketidakpastian. Kalau berhasil maka keuntungan bisa berlipat-lipat jauh melebihi penghasilan orang kantoran, tapi kalo gagal pedihnya jauh melebihi karyawan yang (mungkin) masalahnya hanya telat gaji, atau potong gaji. Memang ada benarnya, karena banyak faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh sang pengusaha.

Namun, ketidakpastian tersebut bukanlah masalah tanpa solusi. Obat dari ketidakpastian salah satunya adalah data. Dengan data, kita bisa melihat pola yang ada dan informasi tersebut bisa menjadi *'early warning system'* ketika ada potensi masalah. Misalnya dengan data yang tepat kita bisa memprediksi kapan stok bahan baku akan habis, sehingga kita bisa melakukan *restock* dengan tepat. Data juga

dapat memberitahukan informasi yang dipelajari dari kejadian sebelumnya untuk memprediksi potensi kejadian pada masa depan, seperti hari paling ramai, hari paling sepi, dan seterusnya.

Sudah saatnya majoopreneurs menyadari pentingnya manajemen data, karena dengan memanfaatkan data, maka kita punya senjata untuk membantu menjinakkan ketidakpastian, dan membuat kita jadi majoopreneurs andal!

Salam majoo!



Denny Eko Prasetyo
VP Marketing

Redaksi



Reporter
Nisa Destiana



Reporter
Daniel Prasatyo



Graphic Designer
Novita Putri



Graphic Designer
Firman



Penanggung Jawab /VP Marketing
Denny Eko Prasetyo



Reporter
Ajar Pamungkas



Art Director
Rama Pradana



Managing Editor
Akidna Rahma

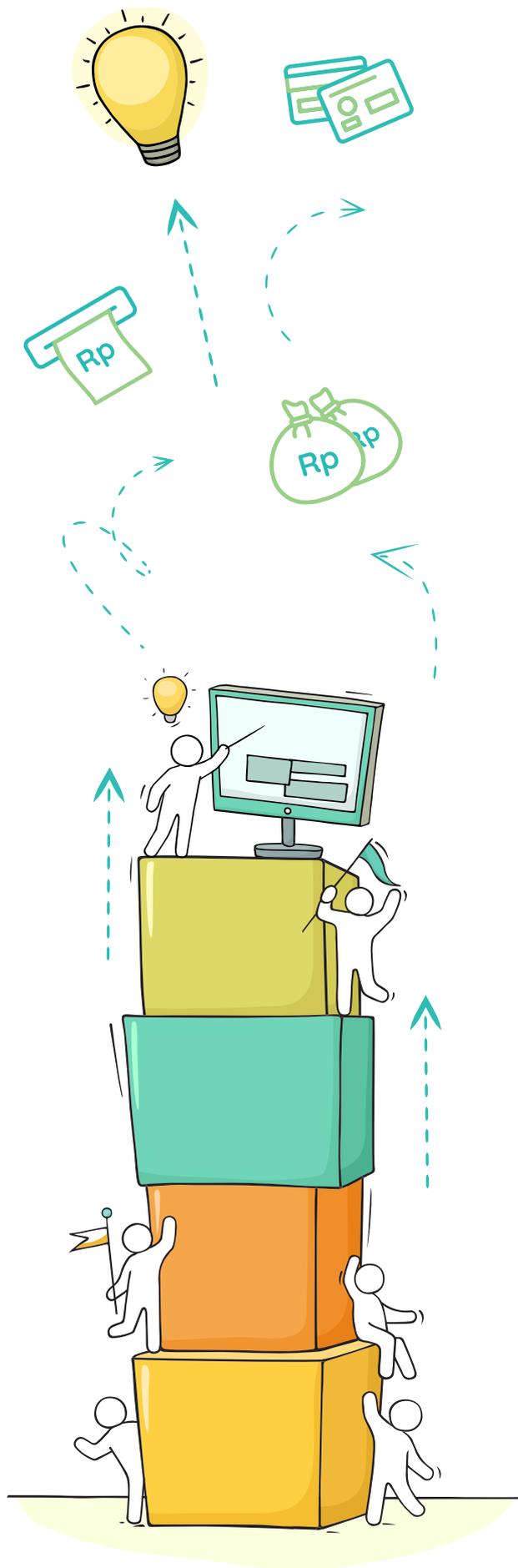


Reporter
Dini N. Rizeki



Marketing
Rachel Maya





06 Marketing Konvensional atau Digital yang Paling Tepat untuk Bisnismu?

Maksimalkan Potensi Digital Usahamu dengan Google Bisnisku

09

13 Lima Kiat untuk Memaksimalkan Pemasaran Digital bagi UMKM

7 Alasan Dibutuhkan Aplikasi POS Dalam Pengelolaan Bisnis

16

21 Aplikasi Owner, Membantumu Mengetahui Situasi Bisnis Terkini

Hotdog Booth: Dengan majoo, Operasional Bisnis Jadi Lebih Mudah

25

29 Menilik Pentingnya Big Data untuk Usaha Kecil

Memahami Kaitan Big Data dengan CRM

34

38 Kenali Kapasitas Bisnis Sebelum Mengajukan Pinjaman Modal!

Memenuhi Syarat KTA untuk Pinjaman Modal

41

Dari Kami Yang Ingin Kamu Maju



Demi terciptanya Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia, kami persembahkan berbagai inspirasi yang bisa mendukung maju-nya bisnismu.

Kamu bebas menyebar luaskan E-Magz ini ke teman-teman kamu.

Untuk saran, kerjasama, branding dan pertanyaan, silahkan sampaikan ke redaksi@majoo.id

Follow Instagram kami di [instagram.com/majoo.indonesia](https://www.instagram.com/majoo.indonesia) untuk inspirasi dan beragam informasi menarik lainnya setiap hari.



Jualan Laris Pakai Aplikasi

**Berbagai fitur keren akan bantu
bisnismu makin maju:**



Proses pendaftarannya
mudah, cepat, dan **GRATIS!**



Ganti foto restoran atau
menu andalanmu
dengan mudah.



Dapatkan rekomendasi
program promosi terbaik
dari Grab.



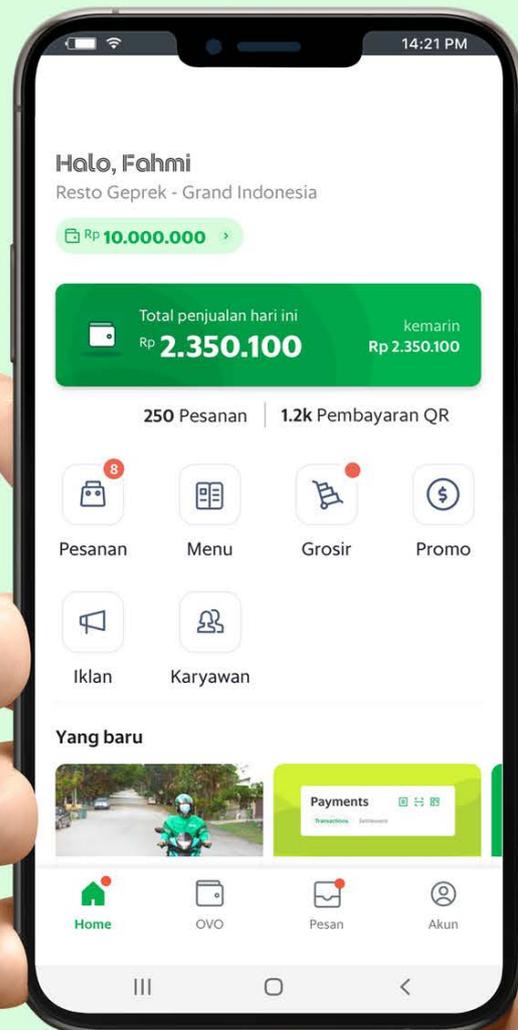
Mudahnya bikin iklan
yang menarik dengan
target yang spesifik.



Buat juga promo khusus
yang cuma ada di restomu.



Belanja kebutuhan
harian resto pun
bisa pakai ujung jari.



01

Marketing Konvensional atau Digital yang Paling Tepat untuk Bisnismu?



Saat mengembangkan bisnis, khususnya dalam menentukan strategi pemasaran, para pelaku usaha akan dihadapkan pada dua pilihan berikut: marketing konvensional atau digital? Pengembangan bisnis tentu akan dapat lebih optimal jika dibarengi dengan strategi pemasaran yang tepat. Sudah tahu belum, apa saja perbedaan antara pemasaran konvensional dengan digital?

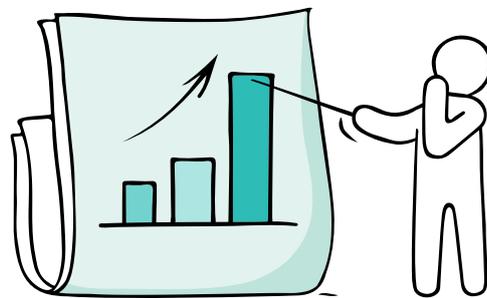
Perbedaan Marketing Digital dengan Konvensional

Secara umum, dua jenis pemasaran ini dibedakan dari media pemasaran yang digunakan. Pemasaran konvensional masih menggunakan media-media lama seperti surat-menyurat, iklan di radio dan televisi, atau melalui surat kabar. Sementara itu, pemasaran digital menggunakan internet dan produk teknologi lain yang lebih modern seperti email atau media sosial. Selain mediana, model pemasaran yang dilakukan pun disesuaikan dengan media yang digunakan.

Apa Keunggulan Masing-Masingnya?

Perbedaan media serta model pemasaran yang digunakan akan berpengaruh pada dampak jangkauan kegiatan pemasaran. Marketing digital memiliki

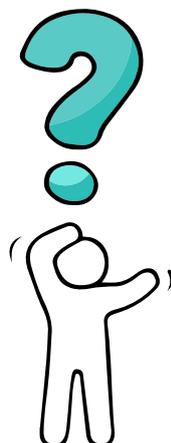
cakupan yang lebih luas karena bisa menjangkau pelanggan dari seluruh dunia, selama masih terkoneksi dengan internet. Sebaliknya, jangkauan media konvensional bisa dibidang lebih tersegmen karena hanya terbatas pada wilayah tertentu. Sebagai contoh, media sosial bisa dengan mudah diakses oleh calon pelanggan yang berada di negara lain, sementara iklan di radio lokal hanya bisa didengarkan oleh calon pelanggan di wilayah tertentu saja.



Selain itu, meski ongkos pemasaran digital dapat lebih murah, media konvensional bisa memberikan sensasi personal.

Mana yang Paling Tepat untuk Bisnis?

Untuk menjawab pertanyaan ini, identifikasi terlebih dahulu jenis dan kebutuhan bisnismu. Jika bisnismu dapat dijalankan dengan lebih optimal melalui pendekatan personal, media konvensional akan lebih efektif, karena kamu bisa menargetkan segmen pasar yang benar-benar sempit dalam jangkauan batasannya. Sebaliknya, jika bisnismu lebih membutuhkan brand awareness secara luas, pemasaran digital adalah pilihan yang terbaik.

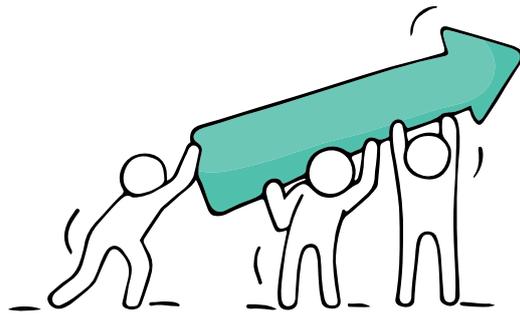


Bagaimana dengan Capaian yang Diharapkan?

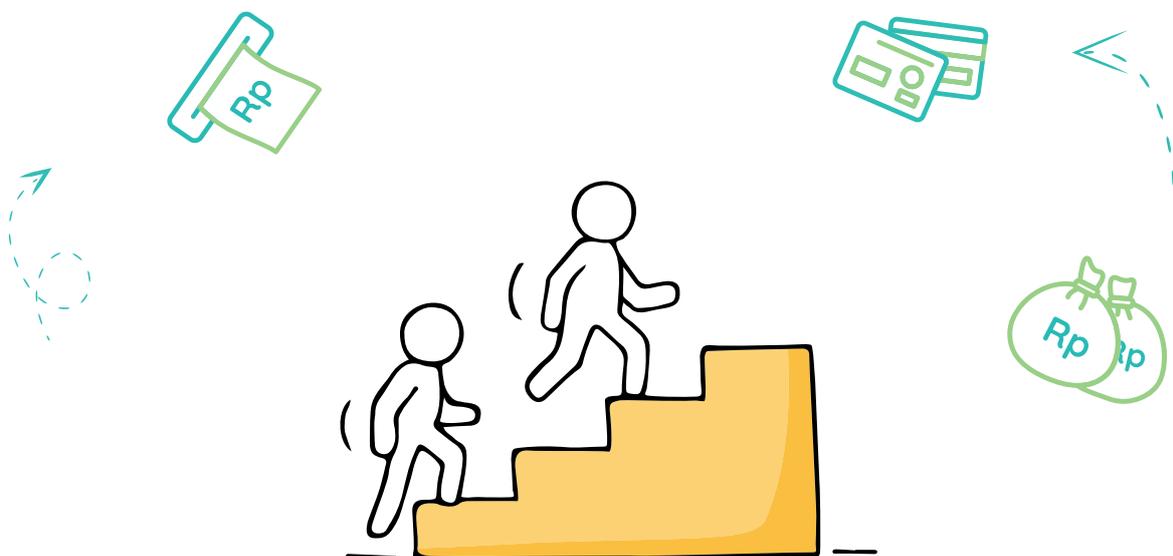
Pemasaran melalui media konvensional cocok bagi strategi bisnis jangka panjang karena dampak kegiatan pemasaran yang dilakukan membutuhkan waktu untuk dapat terlihat. Pemasaran digital, di sisi lain, dapat memberikan hasil yang nyaris real-time. Jika kamu merasa evaluasi-evaluasi jangka pendek akan berguna untuk bisnismu, digital adalah jawabannya. Namun, jika kamu mencari investasi jangka panjang untuk bisnismu, pemasaran konvensional patut dicoba!

Mana yang lebih tepat untuk pengembangan bisnis?

Baik marketing konvensional maupun

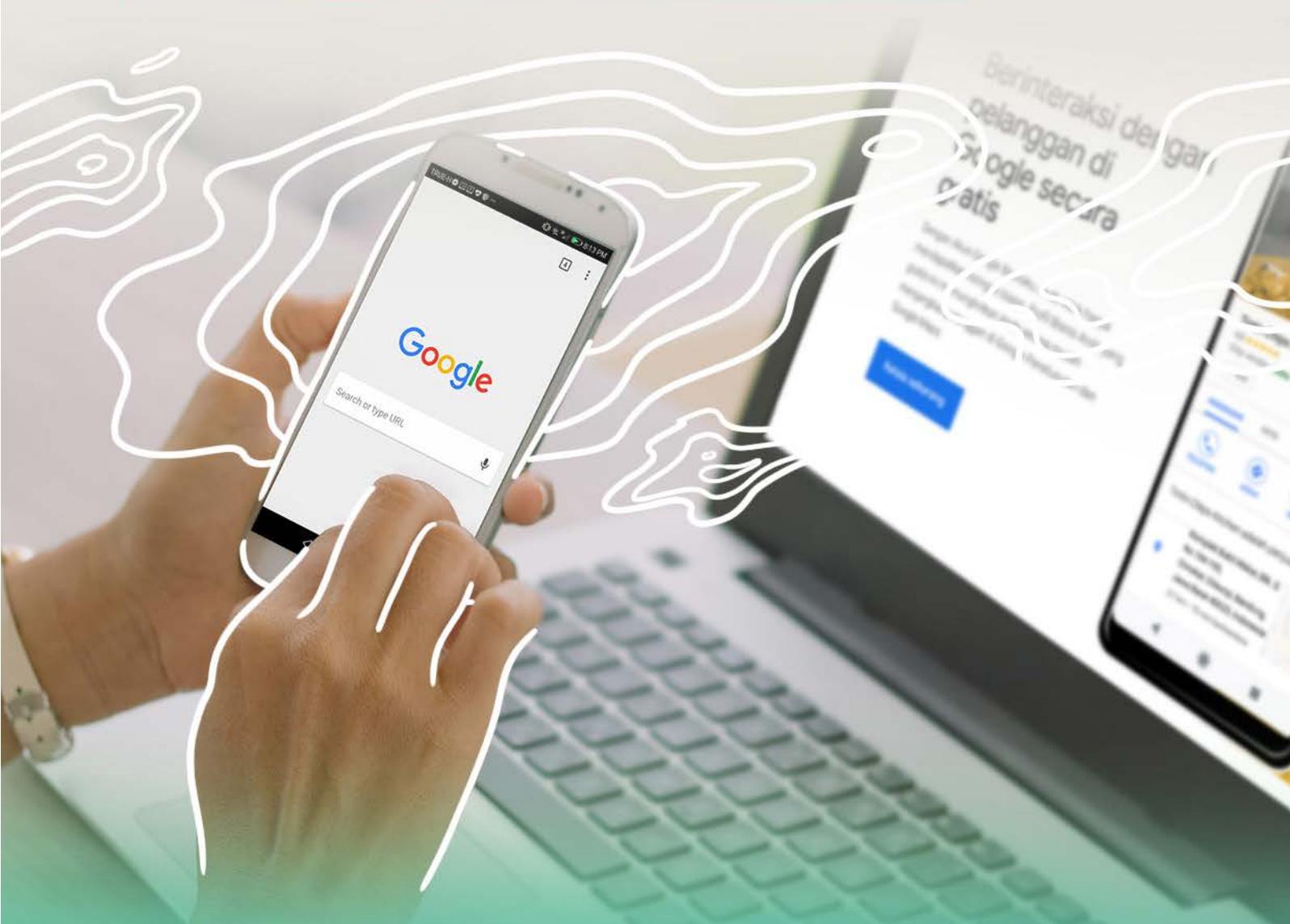


marketing digital sama-sama memiliki keunggulannya masing-masing; yang membedakan bagi bisnismu hanyalah kesesuaiannya dengan kebutuhan. Mengenali dengan baik kebutuhan bisnis merupakan kunci dalam memilih pemasaran yang tepat sebagai upaya pengembangan. Agar lebih mudah, manfaatkan juga fitur laporan penjualan yang dimiliki aplikasi majoo untuk memeriksa secara akurat pengaruh setiap upaya pemasaran yang dilakukan dengan hasil penjualan bisnismu.



02

Maksimalkan Potensi Digital Usahamu dengan Google Bisnisku



Saat ini, Google masih menjadi mesin pencari nomor satu di dunia. Orang mencari apa pun di Google, bahkan saat ingin membeli produk atau atau mencari layanan bisnis lokal seperti toko kelontong, salon, restoran, atau pun kafe, mereka menggunakan Google untuk mencari informasinya.

Jika kamu baru menambahkan kanal digital sebagai salah satu media penjualan bisnismu dan mulai bermain-main dengan SEO (Search Engine Optimization), Google Bisnisku adalah salah satu platform terpenting yang perlu kamu perhatikan. Kamu perlu memastikan bahwa ketika orang mencari informasi tentang bisnismu, atau kategori produk dan layanan yang ditawarkan oleh bisnismu, mereka menemukan informasi yang akurat, lengkap, dan dioptimasi dengan baik.

Google Bisnisku adalah platform yang akan membantumu mengelola agar bisnismu muncul saat dicari di dua mesin pencarian terbesar di dunia, Google Search dan Google Maps. Di platform ini kamu bisa menampilkan nama bisnismu, lokasi dan jam operasionalnya, memantau dan membalas review dari pelanggan, memasukkan foto-foto yang menarik, mengetahui data dari mana dan bagaimana orang menemukan bisnismu, dan lain sebagainya.

Ada banyak alasan yang menyebabkan bisnismu memerlukan profil Google

Bisnisku dan kamu perlu mengelolanya dengan saksama, beberapa di antaranya adalah sebagai berikut:

1. Google Bisnisku memudahkan pelanggan mencari lokasi fisik bisnismu

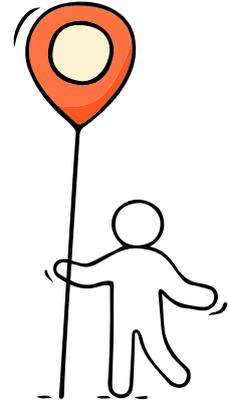
Salah satu aspek penting dari sebuah bisnis adalah kemudahan untuk ditemukan. Tidak semua pebisnis punya sumber daya untuk memiliki toko fisik di tepi jalan raya, atau di dalam mal yang membuat pelanggan mudah menemukannya.

Di Indonesia pada umumnya, banyak sekali bisnis yang beroperasi dari jalan dan gang, bahkan dari kios dan gerobak kecil di garasi rumah. Bisnismu mungkin salah satunya.

Dengan mengoptimasi Google Bisnisku, pelanggan dapat dengan mudah menemukan lokasi persis bisnismu di Google Maps. Jadi kamu tidak perlu lagi memberikan penanda arah yang rumit seperti, "100 meter di sebelah utara gedung bioskop, 50 meter masuk gang di samping pasar," dan lain sebagainya.

2. Memiliki akun Google Bisnisku meningkatkan visibilitas bisnismu di mesin pencari Google

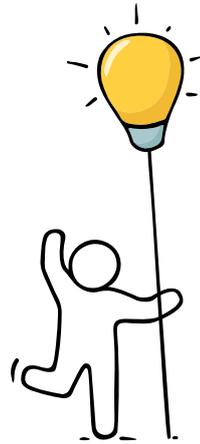
Saat pelanggan mencari di Google, "makanan vegetarian di Yogyakarta," di



halaman pertama hasil pencarian Google, kamu akan melihat bahwa Google menampilkan tiga restoran lokal yang menyajikan makanan vegetarian di Yogyakarta, yang terkait dengan pencarian tersebut.

Google Bisnisku tidak hanya mudah dan efektif untuk membuat bisnismu lebih gampang ditemukan di dunia nyata, tetapi juga di dunia digital. Platform ini memudahkan bisnismu untuk ditemukan di mesin pencari Google juga.

Jika kamu belum mengklaim dan memverifikasi bisnismu di Google Bisnisku, jangan tunda lagi untuk melakukannya. Untuk memulainya, kamu bisa mengunjungi situs resmi Google Bisnisku.



Untuk hasil terbaik, pastikan kamu juga melakukan hal-hal berikut ini di Google Bisnisku:

- Gunakan branding yang sama dengan yang kamu gunakan pada bisnismu di dunia nyata.
- Periksa lagi untuk memastikan alamat bisnismu tepat dan akurat.
- Pilih kategori yang sesuai yang paling mewakili bisnismu dan produk atau layanan yang kamu tawarkan.

Mengklaim Google Bisnisku ini cuma perlu kamu lakukan satu kali, dan kamu bisa menikmati manfaatnya dalam jangka waktu panjang.



aplikasi wirausaha

majoo

Aplikasi wirausaha lengkap
kelola bisnis jadi maju

Kasir Online

Karyawan

Akuntansi

Inventori

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Order Online



APLIKASI OWNER

Bisnis ternotifikasi
disegala kondisi



AKUNTANSI LENGKAP

Keuangan akurat
kontrol biaya tepat



WHATSAPP STRUK

Hemat kertas
otomatis ringkas



Upgrade level bisnismu
mulai dari

Rp129rb



Coba Gratis 14 Hari



majoo.id

majoo.id/harga



03

Lima Kiat untuk Memaksimalkan Pemasaran Digital bagi UMKM



Salah satu cara pemasaran yang sudah cukup dikenal masyarakat saat ini adalah pemasaran digital. Konsep ini sudah diterapkan oleh banyak perusahaan besar maupun bisnis UMKM. Di tengah kondisi pandemi yang sudah berlangsung cukup lama ini, pemasaran digital juga punya pengaruh sendiri dalam mempertahankan berlangsungnya sebuah bisnis baik besar dan kecil.

Pelaku UMKM dituntut untuk terus mampu beradaptasi dengan segala perkembangan teknologi jika ingin usahanya maju dan tidak ikut terpuruk di masa-masa sulit seperti saat ini. Termasuk juga harus memahami cara menjalankan pemasaran digital yang cocok untuk usahanya.

Berikut ini beberapa hal yang bisa diterapkan oleh pelaku UMKM untuk memaksimalkan pemasaran digital produk dan jasanya:

1. Digital Branding

Digital branding adalah proses membangun dan membingkai brand kamu secara online, seperti dengan menggunakan website, aplikasi, media sosial, dll. Digital branding adalah cara yang paling masuk akal dalam menyampaikan keunggulan produk kamu di masa seperti ini.



2. Buat Konten yang tidak basi

Yang dimaksud konten tidak basi adalah semacam template konten

yang bisa meringkas hemat uang dan waktu utama kamu. Kamu dapat menggunakannya untuk promosi kamu berulang-ulang.

3. Menyiapkan semua hal secara online

Jika kamu sudah memutuskan untuk menjalankan pemasaran digital, maka hal lain yang berhubungan dengan itu pastinya juga harus disiapkan. Mulai dari jalur pemesanan produk secara online, pembayaran online yang mudah diakses oleh pembeli, sampai memilih ekspedisi yang tepat untuk pengiriman produk.



4. Tambahkan konten marketing yang menarik

Pemasaran secara digital tidak melulu menjual barang atau jasa yang dimiliki saja, kamu juga bisa memberikan konten yang menarik untuk membuat pengunjung tertarik untuk datang ke *online shop* milik kamu. Konten



pemasaran ini bisa berupa artikel, video atau gambar yang sesuai dengan usaha dan bisnis yang dijalani.

Contohnya, jika kamu menjual produk-produk kecantikan, maka kamu bisa membuat video tentang tutorial makeup atau tips menggunakan produk kecantikan sehari-hari.

5. Bergabung dengan marketplace.

Saat ini bukan rahasia



lagi jika pemasaran secara digital sudah semakin menjamur. Alasan yang membuat para pelaku UMKM disarankan untuk membuat toko online sendiri di marketplace adalah karena pembayaran yang lebih aman. Karena adanya pihak ketiga yang bertanggung jawab.

Dengan bergabung ke marketplace kamu juga berkesempatan untuk bertemu para pembeli baru yang mencari produk yang sesuai dengan deskripsi produk yang kamu miliki.



04

7 Alasan Dibutuhkan Aplikasi POS Dalam Pengelolaan Bisnis



Dewasa ini, sistem POS telah menjadi solusi luar biasa dalam pengelolaan bisnis. Sistem ini penting bagi setiap pemilik bisnis, baik bagi kamu yang berbisnis di bidang ritel, food and beverage, atau servis.

Bagi kamu yang baru mendengar istilah sistem POS, sistem ini merupakan gabungan perangkat lunak dan perangkat keras yang digunakan untuk memusatkan pengelolaan bisnis. Bukan hanya memproses transaksi penjualan, sistem ini juga menyediakan data dan laporan secara real time, otomatisasi tugas manual, hingga membantu pengelolaan inventori, karyawan, bahkan konsumen.

Pentingnya aplikasi POS dalam manajemen bisnis

Banyak pemilik bisnis yang berpikir bahwa aplikasi POS hanya dibutuhkan oleh bisnis besar. Ini keliru. Bisnis kecil dan menengah pun perlu menggunakan aplikasi wirausaha atau POS, bila ingin maju.

Mengapa demikian? Kita memiliki banyak keterbatasan yang menyulitkan bisnis tumbuh lebih besar. Dengan bantuan aplikasi POS, kamu dapat mengatasi berbagai keterbatasan tersebut dan membawa bisnis lebih maju.

1. Menghemat waktu dan biaya

Misal, di kafe milikmu, transaksi penjualan masih diproses secara



manual. Saat konsumen bertransaksi, staf harus mencatatnya terlebih dahulu. Dalam kondisi ramai, antrean panjang tidak dapat dihindarkan. Akhirnya, jadi pengalaman tidak menyenangkan bagi pelanggan.

Jika pencatatan transaksi ditunda agar pelayanan lebih cepat, berisiko ada transaksi yang tidak tercatat. Data menjadi tidak valid dan terbuka ruang untuk terjadinya kecurangan. Dengan menggunakan sistem POS yang tepat, hal tersebut tidak akan terjadi. Hanya dalam hitungan menit, transaksi dapat diproses dan minim kesalahan.

2. Mengelola bisnis dari mana saja

Dalam pengelolaan bisnis, kamu tidak dapat selalu berada di gerai. Mungkin perlu keluar untuk bernegosiasi dengan vendor atau menyelesaikan urusan terkait regulasi misalnya.



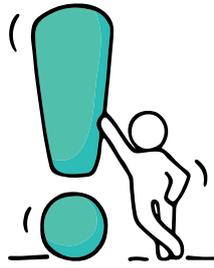
Apa yang terjadi bila kamu menjalankan bisnis tanpa sistem POS? Setiap ingin memeriksa data penjualan, inventori, dan lain-lain, kamu harus datang ke gerai atau menelepon karyawan. Padahal, karyawan mungkin sedang sibuk.

Kerumitan tersebut tidak perlu kamu alami jika menggunakan aplikasi POS. Melalui gawai dalam genggaman, kamu dapat mengawasi kelangsungan bisnis

dari mana saja sebab seluruh data tersimpan di dalam cloud.

3. Memperoleh data yang akurat

Intuisi tidak cukup menjadi dasar pengembangan bisnis. Dibutuhkan data yang akurat untuk membuat keputusan bisnis yang tepat.



Sebagai contoh, produk A tengah sangat diminati. Kamu menambah 1000 buah stok. Angka tersebut diputuskan berdasarkan 'produk sepertinya banyak terjual'. Seberapa banyak? Kamu tidak tahu pasti. Ternyata, produk mengendap sebab kebutuhanmu tidak sebanyak itu.

Sistem POS dapat menunjukkan secara akurat, kebutuhanmu di bulan ini adalah 500 buah. Terdapat data produk yang paling banyak terjual atau sebaliknya, peak hour, produk yang jumlahnya tinggal sedikit, dan sebagainya.

4. Meningkatkan manajemen inventori

Bagaimana cara kamu mengelola inventori? Menghitung dan mencatatnya secara manual? Dengan cara ini, bukankah risiko terjadinya kesalahan sangat besar dan sangat tidak efisien?



Kamu dapat mengelola inventori dengan lebih baik bila menggunakan sistem POS. Penambahan dan pengurangan stok akan tercatat secara otomatis, setiap ada produk masuk atau keluar.

5. Manajemen karyawan yang lebih baik

Manajemen karyawan merupakan bagian yang cukup menantang. Terlebih bagi para pemilik bisnis kecil.

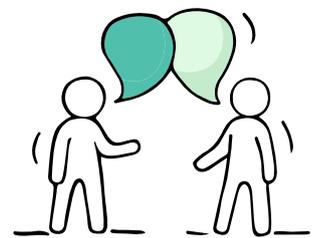


Kabar baiknya, dengan sistem POS manajemen karyawan dapat dijalankan dengan lebih baik dan mudah. Tersedia fitur untuk mendata jam kerja karyawan, mencatat jam masuk atau jam selesai karyawan, bahkan mendata jumlah penjualan yang diciptakan oleh karyawan, kaitannya dengan perhitungan komisi.

6. Meningkatkan loyalitas konsumen

Pelanggan setia dapat berkunjung ke geraimu tiga kali lebih sering dibanding konsumen baru.

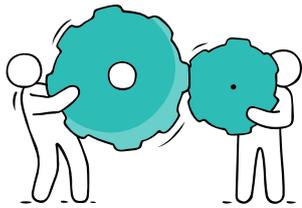
Dalam rangka menjaga loyalitasnya, kamu dapat memberikan promo khusus bagi mereka.



Namun, bagaimana kamu mengingat jumlah kunjungan konsumen? Staf tidak akan bisa menghafal semuanya. Di sinilah sistem POS berperan penting dalam menyediakan data kunjungan dan penjualan.

7 Pilihan kanal penjualan dan pembayaran

Dunia tengah bergerak ke arah digital. E-commerce dan e-wallet merupakan hal besar dalam bisnis hari ini. Bila tidak mengikuti perkembangan, kamu akan tertinggal.



Menurut statista.com, pasar e-commerce Indonesia akan meraup \$82 triliun pada tahun 2025. Meningkat sekitar \$20,9 triliun dibandingkan tahun 2019. Sebuah potensi yang sayang sekali untuk dilewatkan.

Terkait pilihan pembayaran, bertransaksi secara tunai sudah bukan pilihan utama. Apalagi menimbang keamanan transaksi pasca pandemi. E-wallet benar-benar menjadi primadona dalam pilihan cara pembayaran.

Kini, aplikasi POS sudah terhubung dengan e-commerce dan menyediakan opsi pembayaran dengan berbagai e-wallet. Jadi, dapat dipastikan kamu dapat beradaptasi dengan tren bisnis digital.



JUALAN DI BLIBLI HANYA 1 KLIK

MUDAH DAFTARNYA BANYAK KEUNTUNGANNYA

**BEBAS
BIAYA DEPOSIT**

**BEBAS KOMISI
SEMUA KATEGORI***

**GRATIS
ONGKIR**

**BONUS MODAL PROMO
HINGGA 5,6 JUTA**



Bebas Deposit & Komisi

Komisi 0% seluruh kategori selama 3 bulan*



Gratis Ongkir

E-commerce dengan program gratis ongkir terbaik se-Indonesia



Upload Produk Mudah

1 klik produk langsung live



Bonus Modal Promo Hingga 5,6 Juta

Saldo Bliklan hingga 5,4 juta & Seller Voucher 200 ribu

Upgrade Fitur Premium Bebas Biaya Tambahan

Official Store & Fulfillment by Blibli



Daftar sekarang: bit.ly/cobablibli

05

Aplikasi Owner, Membantumu Mengetahui Situasi Bisnis Terkini



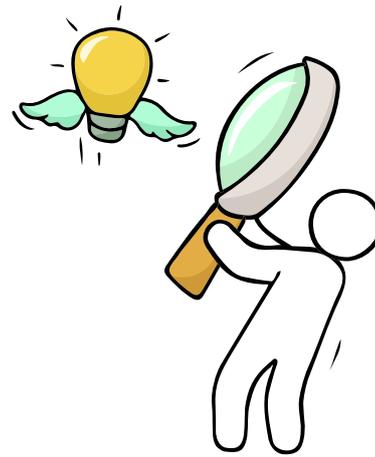
Sebagai pemilik bisnis, pernahkah kamu merasa bisnis tidak berjalan dengan semestinya saat kamu tidak mengawasi secara langsung? Padahal, tentu kamu tidak bisa selalu berada di gerai atau kantor.

Terlepas dari besarnya bisnis yang dimiliki, setiap pemilik bisnis memang harus selalu mengetahui situasi bisnis terbaru. Hal ini tidak selalu mudah dilakukan sebab kamu tidak mungkin terus-menerus menghubungi para staf untuk memberikan update. Aplikasi owner dapat menjadi jawaban.

Pentingnya memahami situasi bisnis terkini

Sebagai pemilik bisnis, kamu perlu memikirkan strategi dan pengembangan bisnis. Dalam praktiknya, hal tersebut membuatmu harus meninggalkan gerai dan bertemu dengan banyak pihak. Namun di saat yang sama, kamu juga dituntut untuk memastikan bisnis berjalan dengan baik. Memahami kebutuhan tersebut, majoo telah menyiapkan aplikasi khusus yang akan memudahkan para pemilik usaha memantau situasi bisnisnya.

Melalui aplikasi owner, pemilik bisnis dapat mengamati penjualan, arus modal, arus kas, laporan keuangan, dan lain-lain, hanya dengan beberapa ketukan jari. Tidak perlu lagi membuka dashboard



aplikasi POS di laptop atau komputer, semua dapat dilakukan hanya melalui smartphone dalam genggamamu.

Menariknya lagi, berbagai notifikasi penting akan langsung dikirimkan kepada pemilik atau owner. Bahkan ketika aplikasi tidak dalam kondisi aktif. Tidak akan ada satu pun informasi yang terlewat.

Selain itu, beberapa bisnis mungkin sudah cukup berkembang dan memiliki beberapa cabang. Pemilik kadang memiliki kebijakan tertentu yang akan diterapkan di setiap gerai. Tidak perlu khawatir, kamu dapat mengirimkan pemberitahuan penting ke seluruh gerai cabang melalui fitur broadcast yang tersedia dalam aplikasi owner. Sungguh efektif dan efisien, bukan?

Setiap pemilik juga biasanya bukan hanya perlu memantau pemasukan, arus kas, dan situasi bisnis lain yang terkait keuangan. Kehadiran karyawan pun

merupakan bagian yang perlu dipantau oleh pemilik. Aplikasi ini juga memberikan kemudahan kepada pemilik untuk memantau absensi karyawan, bahkan sekaligus menghitung komisi yang perlu diberikan kepada karyawan.

Dengan kata lain, aplikasi owner dapat membantu pemilik bisnis memantau performa dan kondisi bisnis secara keseluruhan, sekaligus mengidentifikasi peningkatan yang perlu dilakukan, serta menganalisis peluang bagi bisnis untuk tumbuh dan berkembang.

Artinya, kamu akan memperoleh insight yang sangat berharga bagi bisnis, yang

nantinya dapat digunakan sebagai dasar untuk penentuan forecast, strategi pemasaran, panduan untuk perencanaan budget, hingga dasar pengambilan keputusan, secara langsung atau *real time*.

Salah satu hal penting dari selalu mengetahui kondisi bisnis terkini adalah kamu dapat segera mengidentifikasi bila ada kejanggalan dalam aktivitas bisnis. Terlebih jika kejanggalan tersebut ternyata perlu diinvestigasi lebih lanjut. Tak jarang bisnis harus berakhir sebab terlambatnya penanganan terhadap kesalahan-kesalahan kecil dalam aktivitas bisnis.



aplikasi wirausaha

majoo

Beragam Solusi Cerdas di Satu Aplikasi Wirausaha

Kasir Online

Loyalti

Keuangan

Karyawan

Inventori

Analisa Bisnis



PANTAU & KONTROL PENJUALAN CABANG DARI MANAPUN

Mengurangi kecurangan/fraud



KONTROL BIAYA USAHA

Maksimalkan keuntungan



LAPORAN KEUANGAN OTOMATIS

Tidak perlu lembur yang
menyita waktu



TINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN

Tingkatkan penjualan



@majooindonesia

www.majoo.id

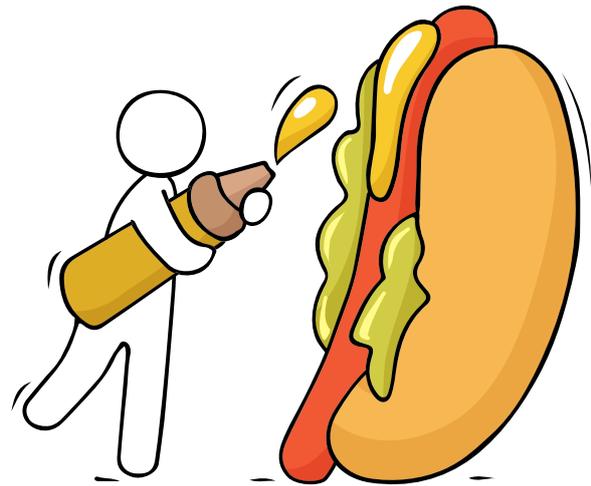


06

Hotdog Booth: Dengan majoo, Operasional Bisnis Jadi Lebih Mudah



Meskipun bukan makanan asli Indonesia, tampaknya lidah masyarakat kita sudah cukup familier dengan hotdog. Hal tersebut dirasakan oleh Hotdog Booth, bisnis waralaba hotdog ternama di Indonesia. Menurut Ayu, sang Store Manager, bisnis yang dibangun pada tahun 2004 ini memiliki banyak sekali permintaan dari konsumen.



Sebelum diminati oleh konsumen dan meraup banyak keuntungan, tentu ada cerita di balik bisnis ini. Kisah di balik terbentuknya bisnis ini sebetulnya sangat menarik. Beno Pranata, selaku pendiri, sempat kuliah di Northeastern Boston University, Amerika Serikat. Selama menjalani pendidikan di sana, Beno kerap menikmati hotdog yang dibelinya di kantin kampus. Menurutnya, hotdog tersebut sangat lezat, sehingga ia sangat menyukainya.

Hal tersebut menginspirasi Beno. Ia berpikir untuk memperkenalkan hotdog pada pasar Indonesia. Tentu saja Beno melakukan riset terlebih dahulu. Ia mempelajari cara kerja bisnis tersebut, strategi pemasarannya, serta cara menjual produk. Setiap waktu luang di sela-sela menyelesaikan kuliah Manajemen Keuangan yang tengah ia jalani, digunakannya untuk mempelajari tentang hotdog serta sistem bisnisnya.

Setelah memperoleh gelar sarjana, Beno pun kembali ke Indonesia dan mulai merancang bisnis hotdog yang

telah lama direncanakan. Beno masih menghabiskan waktu beberapa tahun untuk riset, membangun koneksi, menciptakan menu, membuat resep yang halal, sampai akhirnya gerai pertama berhasil dibuka pada tahun 2004.

Bisnis hotdog milik Beno ini telah bertahan sekitar 16 tahun. Kini Hotdog Booth sudah menjadi bisnis waralaba dengan banyak sekali cabang. Diterima oleh pasar dan dapat meraup keuntungan bukan lagi menjadi fokus sebuah bisnis yang sudah mampu bertahan lama.

Tetapi mulai ada sisi lain, seperti pengawasan yang optimal, penerapan sistem yang seragam di seluruh cabang, dan lain sebagainya, yang perlu dipikirkan, agar bisnis ini dapat bertahan lebih lama dan terus mencetak rupiah demi rupiah.

Beruntung, Ayu selaku Store Manager Hotdog Booth akhirnya bertemu dengan tim Majoo dalam sebuah

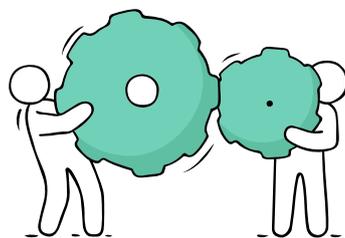
festival franchise. Setelah dijelaskan seluruh fitur yang dimiliki oleh majoo (link to), akhirnya mereka memutuskan untuk mengambil #langkahmajoo.

Setelah mengenal majoo, operasional bisnis lebih mudah

Bagi bisnis dengan banyak cabang, akan selalu ada isu terkait pengawasan dan keseragaman prosedur operasional. Apalagi jika pemilik tidak dapat memantau jalannya bisnis dengan datang langsung ke gerai. Atau jika cabang sudah terlalu banyak serta tersebar di banyak kota, mendatangi gerai satu per satu sama sekali tidak efektif. Oleh sebab itu, kamu pasti akan membutuhkan bantuan aplikasi POS untuk menjalankan bisnis dengan lebih baik.

Konsekuensi mengelola bisnis dengan cabang, salah satunya biaya operasional pun menjadi besar. Penyederhanaan operasional bisnis serta pengawasan yang optimal, dapat menjadi langkah untuk menekan biaya tersebut. Tapi, untuk dapat melakukan hal tersebut, dibutuhkan sistem yang tepat sebagai alat bantu.

Hal tersebut yang dirasakan oleh Hotdog Booth. "Setelah menggunakan majoo, biaya operasional jadi lebih murah." ungkap Ayu, Store Manager.



Di samping itu, bisnis ini juga membutuhkan pemantauan inventaris bahan baku. Sebab seluruh bahan baku dikelola dan dikirim dari pusat ke setiap cabang. Artinya, dibutuhkan sistem untuk memantau inventaris yang tersedia di seluruh cabang. Jauh lebih baik jika sistem tersebut terhubung dengan sistem di pusat.

Persoalan tersebut lagi-lagi dapat terselesaikan dengan penggunaan aplikasi majoo. Belum lagi kemudahan pemilik dalam memantau jalannya bisnis, sebab aplikasi ini dapat diakses dengan mudah. Hanya dengan telepon seluler, kamu sudah bisa memantau jalannya bisnis.

Barangkali karena hal itulah, Ayu menyarankan para pemilik bisnis kuliner menggunakan aplikasi majoo, "Aplikasi majoo ini harus digunakan oleh setiap usaha, khususnya seperti bidang kami ini, makanan."

Tertarik membuka gerai Hotdog Booth?

Sekarang kamu sudah mengetahui ada aplikasi yang dapat membantumu memantau operasional bisnis dari mana pun.

Agar pengelolaan bisnis dapat berjalan baik, kamu cukup mengambil #langkahmajoo dengan menggunakan aplikasi tersebut.



Bagaimana dengan bisnis yang akan dijalankan? Bagi kamu yang cenderung praktis dan hanya ingin menjalankan sistem yang sudah tersedia, bisnis waralaba seperti Hotdog Booth merupakan pilihan yang tepat.

Terkait modal, kamu bisa menyesuaikan sebab bisnis waralaba yang satu ini menyediakan beberapa pilihan gerai. Kamu bisa memilih *outdoor booth*, *food truck*, serta *cafe express* atau *mall outlet*.

Masing-masing dengan pertimbangan tertentu pastinya. Jika kamu memiliki modal terbatas sehingga hanya dapat menyewa lokasi kecil agar biaya sewa terjangkau, *outdoor booth* pilihan yang cocok. Model tersebut hanya membutuhkan area seluas 2x3 meter.



Kontainer yang disediakan pun dilengkapi dengan lemari pendingin sehingga kamu bisa menyimpan stok bahan baku.

Bila kamu cenderung ingin keleluasaan bergerak dan ingin dapat hadir di berbagai acara, tanpa terbebani biaya sewa. Maka, *food truck* jawabannya. Kamu dapat parkir di mana pun dan menyesuaikan lokasi dengan potensi pasar.

Sedangkan, bagi kamu yang ingin memiliki bisnis di dalam ruangan. Banyak orang lalu-lalang, di mall misalnya. Pilihanmu idealnya jatuh pada *cafe express* atau *mall outlet*.

Tunggu apa lagi? Segera mulai bisnis waralaba impianmu dan ambil #langkahmajoo sekarang juga!



07

Menilik Pentingnya Big Data untuk Usaha Kecil



Belakangan ini, kamu mungkin makin sering mendengar istilah big data. Volume data dalam jumlah besar tersebut mencakup tren pasar, preferensi pelanggan, serta berbagai informasi berharga lainnya.

Dengan memanfaatkan sejumlah data tersebut, usaha kecil dapat membuat keputusan cerdas untuk memenangkan kompetisi dan mendatangkan lebih banyak profit.

Apa itu big data bagi usaha kecil?

Banyak pemilik usaha kecil yang menganggap bahwa mereka terlalu kecil untuk memanfaatkan big data. Padahal, basis data tersebut sama pentingnya baik bagi bisnis besar maupun kecil.

Jika dilihat dari definisinya, big data dapat diartikan sebagai kumpulan proses yang terdiri dari volume data dalam jumlah besar, terstruktur ataupun tidak terstruktur, dan berupa pengembangan dari basis data pada umumnya.

Data tersebut menyediakan insight yang bisa ditindaklanjuti oleh bisnis kecil agar bisnis bergerak lebih efisien serta menguntungkan.

Umumnya, perusahaan yang sudah mapan memiliki tim khusus untuk mengelola data tersebut. Namun, kamu tidak perlu khawatir karena kini sudah

tersedia tools untuk mengolah data yang dapat dimanfaatkan oleh bisnis kecil dengan budget terbatas.

Ada tools yang bisa melacak dan menganalisis perilaku pengunjung website. Terdapat pula tools yang memantau telepon dari konsumen, lalu menunjukkan tren telepon masuk, demografi penelepon, ataupun masalah yang umum diadukan penelepon.

Manfaat big data untuk usaha kecil

Setelah mengetahui pengertiannya, sebagian dari kamu mungkin mulai bertanya-tanya manfaat basis data tersebut secara lebih spesifik. Mari kita amati lebih saksama!

1. Mengurangi biaya operasional

Bagi bisnis kecil, efisiensi merupakan kunci untuk memangkas biaya operasional. Nah,

dengan memanfaatkan basis data dalam volume besar, bisnis bisa mendapatkan informasi yang dibutuhkan serta menyoroti bagian yang kurang efisien.

Misalnya, data dapat menunjukkan bahwa konsumen tidak tertarik membeli kertas kado ketika bertransaksi di kasir. Kamu bisa berhenti menyediakan kertas kado sehingga memangkas biaya operasional.



2. Meningkatkan penjualan dan keuntungan

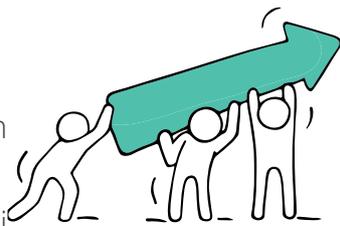
Melalui analisis volume data yang besar, bisnis kecil dapat memperoleh insight signifikan terkait preferensi belanja konsumen. Dengan demikian, kamu bisa merencanakan dan mengembangkan strategi untuk customer engagement.



Produk, jasa, serta strategi pemasaran yang kamu buat bisa dipersonalisasi sesuai dengan preferensi konsumen berkat basis data tersebut. Personalisasi produk dan jasa ini akan mendorong terciptanya lebih banyak penjualan.

3. Menarik Lebih Banyak Konsumen

Perlu diakui, cara sebuah usaha kecil menetapkan harga produk atau jasa menjadi salah satu faktor penting yang menentukan kesuksesannya. Berdasarkan basis data yang besar tersebut, kamu dapat menilai penentuan harga yang kamu tetapkan dibandingkan pesaing.



Dengan analisis berbasis data, kamu jadi mengetahui harus menaikkan atau

menurunkan harga produk dalam rangka lebih unggul daripada kompetitor.

4. Menjadikan bisnis lebih mampu bersaing

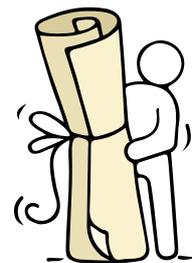
Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, basis data tersebut akan membuka peluang bagi bisnis untuk memahami preferensi konsumen. Melalui data juga, kamu dapat melihat perilaku belanja konsumen secara detail.



Begitu kamu mengetahui apa yang disukai dan tidak disukai oleh konsumen, kamu bisa menambahkan sentuhan personal. Hal ini menjadikan bisnis lebih mampu bertahan dan mencolok di tengah persaingan.

5. Lebih efisien dalam pengambilan keputusan

Media sosial dan big data berkolaborasi menjadi sumber data yang sangat kaya. Data-data ini bersumber dari aktivitas Facebook, Twitter, Instagram, LinkedIn, serta platform media sosial lainnya.



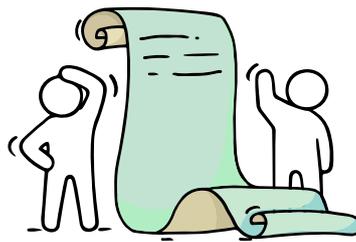
Data yang dikumpulkan dari media sosial kemudian dianalisis sehingga dapat menggambarkan perilaku para

penggunanya. Contohnya, memunculkan kesimpulan tentang perilaku pembelian, minat, reaksi terhadap promosi, dan lain sebagainya.

Kesimpulan tersebut akan membantumu membuat keputusan yang efisien terkait kampanye marketing yang akan dilakukan. Kamu bisa menargetkan kampanye pemasaran secara spesifik untuk target pasar tertentu dan menyiapkan kampanye yang berbeda untuk segmen lainnya.

Proses analisis big data

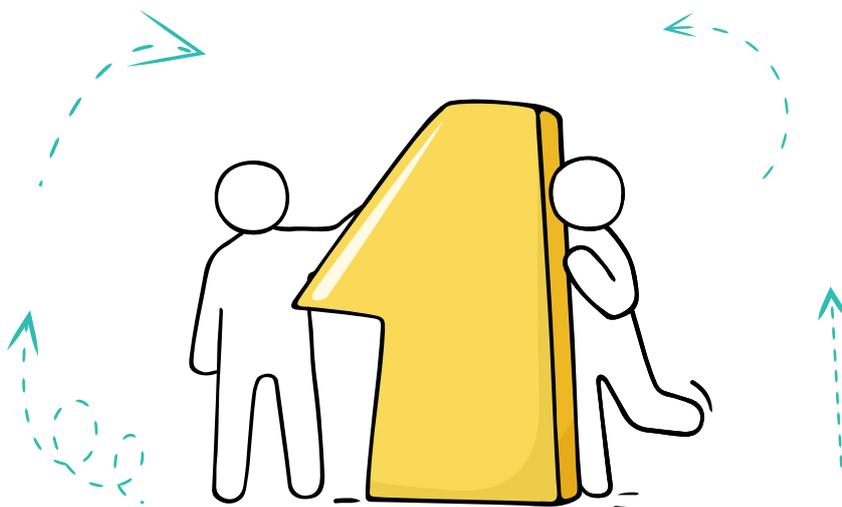
Analisis big data merupakan proses memeriksa kumpulan data yang besar dan bervariasi untuk mengungkap informasi berharga. Informasi tersebut diharapkan dapat membantu usaha kecil membuat keputusan yang tepat.



Dengan menganalisis volume data yang besar, bisnis kecil bisa mengevaluasi loyalitas serta retensi konsumen. Informasi ini dapat menjabarkan tentang perilaku konsumen sehingga membantu bisnis mempertahankan pelanggan yang ada sambil meningkatkan penjualan.

Proses analisis ini juga berguna untuk mengidentifikasi nilai pelanggan. Peralnya, tidak semua pelanggan memiliki nilai sepadan bagi investasi waktu serta uang yang akan kamu keluarkan. Sebab itu, kamu perlu memutuskan konsumen atau pelanggan mana yang patut menjadi fokus pemasaran.

Sekarang kamu sudah tahu pentingnya mengolah data dalam rangka membuat keputusan bisnis yang tepat. Maka dari itu, segera temukan tim atau tools yang bisa membantu proses analisis data tersebut.



aplikasi wirausaha

majoo extra

langganan majoo
sekarang,
EXTRA 1.000.000*
kemudian.

Kasir Online

Karyawan

Akuntansi

Inventori

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Order Online



*Langganan 12 bulan, bisa mendapatkan benefit senilai 1 juta yang terdiri dari: 2 bulan langganan senilai 500rb, standee neo senilai 250rb, voucher majoo 250rb.



08

Memahami Kaitan Big Data dengan CRM



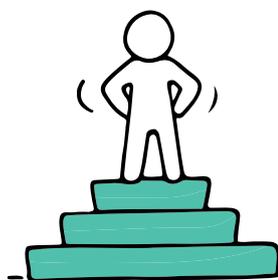
Hal yang paling menjanjikan dari big data adalah kemampuan melakukan pengambilan keputusan berbasis data. Dengan mengintegrasikan data bervolume besar ke dalam CRM, sebuah bisnis bisa memprediksi perilaku pelanggan, meningkatkan layanan pelanggan, sampai menghitung return of investment dengan lebih akurat.

Frasa big data digunakan untuk menggambarkan volume besar data yang bergerak cepat. Kadang, istilah ini juga merujuk kepada teknologi untuk mengolah data dalam jumlah besar.

Data yang dimaksud bisa bersifat transaksional seperti media sosial atau analitis, misalnya jumlah klik di situs tertentu. Selain itu, data tersebut juga dapat hadir dalam bentuk yang terstruktur ataupun tidak, termasuk di dalamnya teks, audio, video, serta gambar.

Bagaimana big data bisa dimanfaatkan oleh bisnis?

Terlepas dari banyaknya kemungkinan yang tersedia dengan memanfaatkan data yang besar, ada juga kendala yang mungkin harus dihadapi. Sebut saja data yang tidak lengkap, kompleksitas data, tidak lupa



pula masalah privasi yang saat ini menjadi kesenjangan antara potensi besar data dengan realisasinya.

Meskipun demikian, kumpulan data yang besar ini tetap bermanfaat bagi bisnis. Dengan memanfaatkan data, sebuah bisnis bisa mengumpulkan informasi yang akurat dan detail, mulai dari inventori sampai persepsi konsumen terhadap brand.

Persepsi konsumen terhadap brand atau consumer sentiment bisa diperoleh dari media sosial. Setelah memahaminya, kamu bisa meningkatkan performa bisnis agar persepsi konsumen menjadi lebih baik.

Beberapa perusahaan terkemuka juga memanfaatkan pengumpulan dan analisis data untuk menghasilkan keputusan manajemen yang lebih baik. Bahkan, data tersebut banyak dijadikan dasar dalam forecasting serta penyesuaian keputusan secara real time.

Data juga memungkinkan kamu mempersempit segmentasi pasar. Hasilnya, kamu bisa menyesuaikan produk atau jasa menjadi lebih spesifik untuk segmen konsumen tertentu. Untuk memperoleh segmentasi yang spesifik, bisnis biasanya menggunakan dan menganalisis data web clickstream.

Terakhir, tetapi tidak kalah penting, kumpulan data tersebut juga dapat



digunakan sebagai acuan untuk meningkatkan pengembangan produk serta jasa di masa mendatang.

Bagaimana big data relevan dengan CRM?

Big data mempunyai peluang untuk mengubah cara bisnis mengelola relasi dengan konsumen melalui tools yang bisa mengidentifikasi penjualan dan menganalisis tanggapan konsumen terhadap produk dengan menggabungkan data internal dengan komentar di media sosial.



Kombinasi data dengan Customer Relationship Management atau CRM mampu menemukan pola serta mengidentifikasi tren yang memungkinkan sebuah bisnis customer experience sedemikian rupa.

Untuk memperjelas keuntungan memanfaatkan kedua tools tersebut, berikut ini beberapa alasan mengintegrasikan volume data yang besar dengan CRM.

1. Meningkatkan analisis konsumen

Manajemen relasi pelanggan dan basis data yang besar memungkinkan adanya analisis pada semua titik

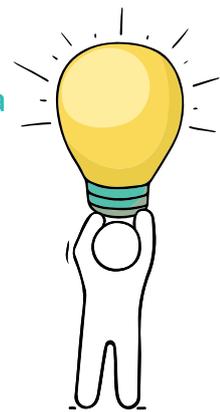


kontak pelanggan. Sebut saja, media sosial, email, jejak pencarian di internet, hingga panggilan yang dilakukan konsumen.

Tidak hanya itu, seluruh titik kontak tersebut bisa dikelompokkan berdasarkan tindakan yang dilakukan konsumen. Jadi, kamu bisa memahami tren konsumen dari basis data ini sehingga kamu dapat memprediksi kebutuhan konsumen, mengembangkan produk yang diminati konsumen, hingga membuat strategi promosi yang tepat sasaran.

2. Membuat keputusan serta prediksi yang lebih baik

Perlu diingat dalam manajemen relasi pelanggan, kamu bisa menemukan titik-titik letak pelayanan bisnis dianggap kurang. Titik-titik kekurangan tersebut akan makin akurat karena diambil dari volume data yang besar.



Setelah kekurangan tersebut diidentifikasi, bisnis bisa membuat koreksi serta membuat keputusan yang lebih baik. Tidak hanya itu, kamu juga mampu memprediksi respons konsumen berkat adanya data demografi serta histori perilaku. Dengan demikian, strategi serta hasil dari bisnis menjadi lebih terukur.

3. Perbandingan atau benchmarking

Salah satu keunggulan big data adalah kemampuannya menghadirkan perbandingan komprehensif dari waktu ke waktu. Hal ini memberi kesempatan kepada bisnis untuk mempertimbangkan indikator penting, seperti consumer sentiment, retensi pelanggan, biaya, dibandingkan dengan pendapatan.

Jika hal yang perlu ditingkatkan sudah menjadi fokus, bisnis pun sudah mempunyai perangkat yang dibutuhkan untuk meningkatkan standarnya.

Kesimpulan

Sudah banyak perusahaan yang sangat mengedepankan CRM berinvestasi pada big data. Peralannya, seiring waktu, kemungkinan yang tergambar pada basis data perlahan-lahan memang menjadi realita bisnis.



Tidak bisa dimungkiri, melalui analisis data dalam volume besar yang bergerak cepat, ada potensi bagi suatu bisnis untuk meningkatkan pendapatannya. Integrasi basis data yang besar dengan manajemen pelanggan mampu membuat bisnis meningkatkan layanan pelanggan yang berujung kepada perbaikan *customer experience*.

Berbicara peningkatan customer experience, kamu tentu sudah familier bahwa hal ini mendorong peningkatan retensi pelanggan. Jadi, wajar sekali bila kombinasi data dan Customer Relationship Management disebut mampu mendorong kenaikan pendapatan bisnis.

Pertanyaannya, sudahkah kamu berinvestasi dalam kedua hal tersebut? Jika belum, kamu mungkin perlu mulai mempertimbangkannya.



09

Kenali Kapasitas Bisnis Sebelum Mengajukan Pinjaman Modal!



Mengenali kapasitas bisnis yang dimiliki adalah tahap penting sebelum bisa memutuskan untuk mengajukan pinjaman modal digital. Hal ini dikarenakan kapasitas dapat memengaruhi sebagian besar biaya tetap. Kapasitas juga memiliki fungsi sebagai tolok ukur kemampuan memenuhi permintaan dari konsumen, fasilitas yang ada akan berlebih atau tidak. Bila fasilitas terlalu besar, sebagian fasilitas akan mengganggu dan membutuhkan biaya tambahan yang dibebankan pada produksi atau menjadi beban konsumen.

Hal-hal tersebut otomatis akan berdampak pada kenaikan biaya. Dan sudah menjadi rahasia umum, bahwa bila sebuah UMKM memiliki biaya pengeluaran yang lebih besar daripada pemasukan, maka kapasitas bisnisnya dianggap tidak bisa memenuhi persyaratan untuk pengajuan pinjaman modal digital.

Karena bila sebuah UMKM sudah kewalahan dengan urusan pengeluarannya yang tidak stabil, maka bagaimana mungkin nantinya bisa membayar atau mengembalikan pinjaman modal yang diajukan? Bukannya membaik, hal ini ditakutkan malah akan memperburuk kondisi keuangan dalam sebuah UMKM.

Mengenali kapasitas bisnis UMKM sebelum memutuskan untuk



mengajukan pinjaman modal digital dapat dilakukan dengan beberapa langkah, antara lain:

1. Pelajari dengan teliti bahwa bisnis UMKM milik kamu benar-benar membutuhkan pinjaman. Berutang yang kurang penting dan tidak benar-benar diperlukan sama halnya dengan menggali lubang untuk diri sendiri.
2. Bila memang merasa kapasitas bisnis dalam hal permodalan kurang, coba cari jalan lain terlebih dulu. Kamu bisa mengecek anggaranmu, baik dengan memangkas pengeluaran atau mengatur ulang pengeluaran dana untuk menutupi biaya modal.
3. Periksa ulang dan pastikan bahwa kamu memiliki aset yang dapat digunakan untuk mendapatkan kembali modal yang hilang apabila kamu tidak bisa mengembalikan pinjaman beserta bunganya. Bila tidak ada, ada baiknya untuk tidak usah mengajukan pinjaman modal digital.

4. Integrasikan bisnis UMKM milik kamu ke digital marketplace di internet. UMKM yang menjalankan bisnisnya secara online lebih mudah mendapat pinjaman karena adanya rating atau penilaian dari konsumen. Rating yang baik akan dinilai positif oleh lembaga keuangan.
5. Pahami kemauan pasar dan konsumen. Selama ini, apakah UMKM milikmu sudah paham benar atas keinginan konsumen? Apakah UMKM milikmu sudah berupaya maksimal dalam memenuhi kebutuhan pasar walau terganjal masalah pengadaan barang produksi karena minimnya modal? Jika jawabannya adalah iya, bisa dipastikan bila kamu mengajukan pinjaman modal digital, bisnis UMKM milikmu akan semakin mudah memenuhi permintaan konsumen. Begitu juga sebaliknya.
6. Perhatikan lagi arus kas di keuangan UMKM milik kamu. Selain biaya produksi, kamu juga perlu melihat ulang biaya yang kamu perlukan untuk membayar gaji bulanan karyawan, sewa tempat produksi atau gudang, tagihan air, tagihan listrik, biaya memasarkan produk seperti iklan atau brosur, dan juga biaya perbaikan alat produksi. Beberapa pemilik UMKM memang mengajukan pinjaman modal digital untuk melancarkan arus kas mereka, tapi kalau memang dirasa masih belum memadai, kamu tidak perlu latah untuk ikut mengajukan pinjaman karena ujungnya hanya akan menjadi tambahan beban dalam bisnismu saja.



10

Memenuhi Syarat KTA untuk Pinjaman Modal



Memperoleh pinjaman dana kerap menjadi langkah pertama yang harus dipenuhi oleh pelaku usaha sebelum memulai bisnisnya, khususnya bagi mereka yang bergerak dalam bidang usaha mikro, kecil, dan menengah. Salah satunya adalah dengan mengajukan KTA atau Kredit Tanpa Agunan.

Namun, sebenarnya apa saja, sih, yang perlu disiapkan sebelum mulai mengajukan kredit tanpa agunan? Apa saja yang menjadi syarat KTA agar bisnis dapat dikembangkan lebih maksimal dengan suntikan dana segar?

Tentukan KTA yang Ingin Diajukan

Ada banyak penyedia jasa keuangan yang juga membuka pengajuan KTA selain jasa lainnya. Umumnya, setiap usaha perbankan menyediakan layanan ini.

Pilih bank yang akan kamu jadikan tempat untuk memperoleh KTA untuk pengembangan bisnismu. Penting diingat bahwa setiap bank memiliki 'aturan main' tersendiri; misalnya saja batas atas pinjaman yang bisa diambil, dan lama periode angsuran, serta besarnya angsuran yang perlu dilakukan untuk melunasi pinjaman tersebut.



Tentunya, kamu perlu mengetahui besarnya modal yang dibutuhkan untuk memulai pengembangan bisnismu. Jangan sampai memilih KTA di salah satu lembaga keuangan, dan ternyata jumlah modal yang kamu butuhkan masih di atas plafon yang disediakan oleh lembaga keuangan tersebut.

Sesuaikan Kemampuan Bisnis terhadap Angsuran

Setelah menentukan lembaga keuangan yang akan kamu tuju, pelajari syarat KTA yang ada di lembaga tersebut,

termasuk besarnya angsuran yang perlu dibayarkan setiap bulannya. Dari sana, kamu bisa menentukan mampu tidaknya bisnis yang kamu jalankan melunasi pinjaman tersebut.

Sebagai contoh, jika omzet bulananmu selama ini berkisar di bawah angka Rp1.000.000, tentu tidak bijak jika kamu mengambil pinjaman dengan nilai angsuran jauh di atas angka Rp1.000.000 setiap bulannya. Karena dengan proyeksi seperti itu, permohonanmu jelas akan ditolak. Bahkan bila tidak ditolak, kamu sendiri akan kewalahan dalam membayar angsuran.

Sebaliknya, jika kamu bisa membuat proyeksi keuntungan bisnis yang baik dan mampu menjawab angsuran yang



ada setiap bulannya, bukan saja KTA yang kamu ajukan akan lebih mudah untuk disetujui, tetapi kamu juga bisa merasa tenang karena beban pengeluaran per bulan juga bisa ditutup.

Dengan kata lain, jangan ajukan KTA jika memang tidak dibutuhkan atau jika suntikan dana yang didapat dari KTA tersebut dirasa belum dapat digunakan untuk mengembangkan usaha dan memperoleh pendapatan tambahan yang dapat menutup biaya yang harus dikeluarkan untuk membayar angsuran.

Persiapkan Setiap Dokumen yang Dibutuhkan

Setiap lembaga keuangan memiliki syarat KTA yang berbeda. Namun, untuk kelengkapan dokumen, sudah ada aturan yang jelas dan berlaku hampir di seluruh lembaga keuangan.

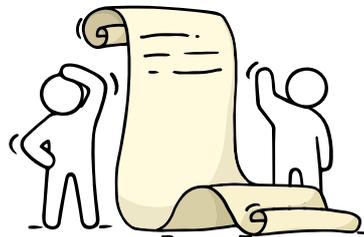
Permohonan kredit tanpa agunan dapat diajukan dengan dilengkapi sejumlah dokumen seperti KTP, NPWP, Kartu Keluarga, surat keterangan penghasilan maupun slip gaji jika kamu juga merupakan seorang karyawan, surat izin praktik bagi praktisi atau

tenaga kerja profesional, dokumen SIUP/TDP bagi pelaku usaha, rekening koran atau tabungan selama tiga bulan terakhir, dan juga akte nikah bagi mereka yang sudah menikah.

Dokumen-dokumen tersebut akan digunakan oleh lembaga keuangan pemberi kredit tanpa agunan untuk melanjutkan proses validasi, yaitu memastikan bahwa kamu mampu mengembalikan pinjaman tersebut.

Tak heran jika kamu juga harus menyertakan rekening koran ataupun surat keterangan penghasilan, karena lembaga keuangan perlu mengetahui kesehatan arus kas keuanganmu. Lembaga keuangan tidak akan memberikan KTA kepada yang arus kasnya dinilai tidak sehat, karena ini berarti kemampuan peminjam mengembalikan pinjaman tersebut patut dipertanyakan.

Dengan kata lain, jangan gunakan rekening koran dari rekening pribadimu. Jika KTA yang diajukan memang akan digunakan untuk mengembangkan usaha, gunakan rekening koran bisnismu sehingga lembaga keuangan tersebut dapat melihat proyeksi bisnismu ke depannya dan tidak ragu untuk menyetujui pinjaman yang diajukan.



Pastikan Meminjam di Tempat yang Tepat

Jika dalam menyetujui pengajuan KTAmu, lembaga keuangan perlu melakukan validasi kemampuanmu mengembalikan pinjaman, kamu sebagai pelaku usaha pun berhak melakukan hal yang sama.

Pastikan bahwa lembaga keuangan tersebut merupakan lembaga keuangan yang dapat secara sah memberikan kredit tanpa agunan, dan sudah terdaftar di Otoritas Jasa Keuangan.

Jangan tergoda oleh lembaga keuangan yang tak dapat membuktikan keabsahan usahanya, karena bisa jadi lembaga keuangan tersebut melakukan praktik ilegal yang dapat membahayakan bisnismu. Tentu

ironis rasanya jika kamu ingin mengembangkan usahamu dengan mengajukan KTA, tetapi yang terjadi justru harus gulung tikar karena dirugikan oleh pihak-pihak yang tidak benar, kan?

Setelah mengetahui syarat-syarat KTA yang dibutuhkan, kamu dapat mulai menyiapkan diri untuk mengajukan permohonan pinjaman modal. Kedisiplinan penggunaan dana pinjaman untuk pengembangan bisnis akan menentukan kemampuanmu melunasi pinjaman tersebut nantinya.

Manfaatkan juga aplikasi majoo untuk mengelola operasional bisnismu agar pengembangan bisnis yang dilakukan juga tetap terarah sesuai dengan modal yang dianggarkan!

