

the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

Penutup akhir tahun
Siapkan resolusi untuk bisnisimu

Mau buat resolusi bisnis?
Evaluasi dulu faktor-faktor ini

Buka cabang di tahun baru?
Cek tipsnya agar strategimu efektif



**Bangkit dari Pandemi:
Mulai Menata Langkah Tepat
untuk Mencapai Resolusi Bisnis
di Tahun 2022**

VOL 16
Desember 2021

Pengantar

Bangkit dari pandemi, tata langkah capai resolusi!

Tak terasa tahun 2021 sudah tiba di penghujungnya. Di tengah pandemi yang belum sepenuhnya usai ini, dunia bisnis terutama di sektor UMKM di Indonesia mulai menunjukkan perkembangan ke arah yang lebih baik dibandingkan awal tahun saat pandemi sedang berat-beratnya memukul.

Berdasarkan Survei BRI Micro & SME Index (BMSI) bulan Oktober 2021, sebagian besar pelaku UMKM di Indonesia dinilai cukup tangguh dan ulet dalam menghadapi krisis akibat pandemi COVID-19. Tercatat sebanyak 80 persen UMKM tetap beroperasi dan menjalankan bisnisnya di tengah kondisi yang menantang ini, dan hanya 20 persen di antaranya yang pernah berhenti beroperasi selama pandemi, yaitu pada periode Maret 2020 hingga September 2021.

Fakta ini tentunya dapat menyuntikkan optimisme dan menggelorakan semangat

teman-teman majoopreneurs semua. Ini adalah sinyal bagus dan harapan bahwa tahun baru yang sudah di depan mata ini perekonomian akan lebih baik dan stabil.

Momen akhir tahun seperti sekarang ini adalah waktu yang tepat bagi pelaku UMKM untuk melakukan evaluasi guna mengukur kinerja usahanya selama setahun ke belakang. Hasil evaluasi ini, kemudian bisa teman-teman gunakan untuk mulai menata resolusi bisnis untuk setahun mendatang.

Resolusi yang terukur dan terencana diharapkan dapat menjadi bekal bagi usaha majoopreneurs agar dapat berkembang dengan lebih baik lagi.

Apa pun resolusi bisnis teman-teman, majoo yang juga terus menyiapkan berbagai resolusi fitur-fitur baru di 2022, akan selalu siap menjadi rekan yang menggandeng tangan dan memperkuat usaha majoopreneurs semua.

Salam majoo!
Tim Redaksi

Redaksi



Reporter
Nisa Destiana



Reporter
Daniel Prasatyo



Reporter
Ajar Pamungkas



Managing Editor
Akidna Rahma



Reporter
Dini N. Rizeki



Graphic Designer
Novita Putri



Graphic Designer
Firman

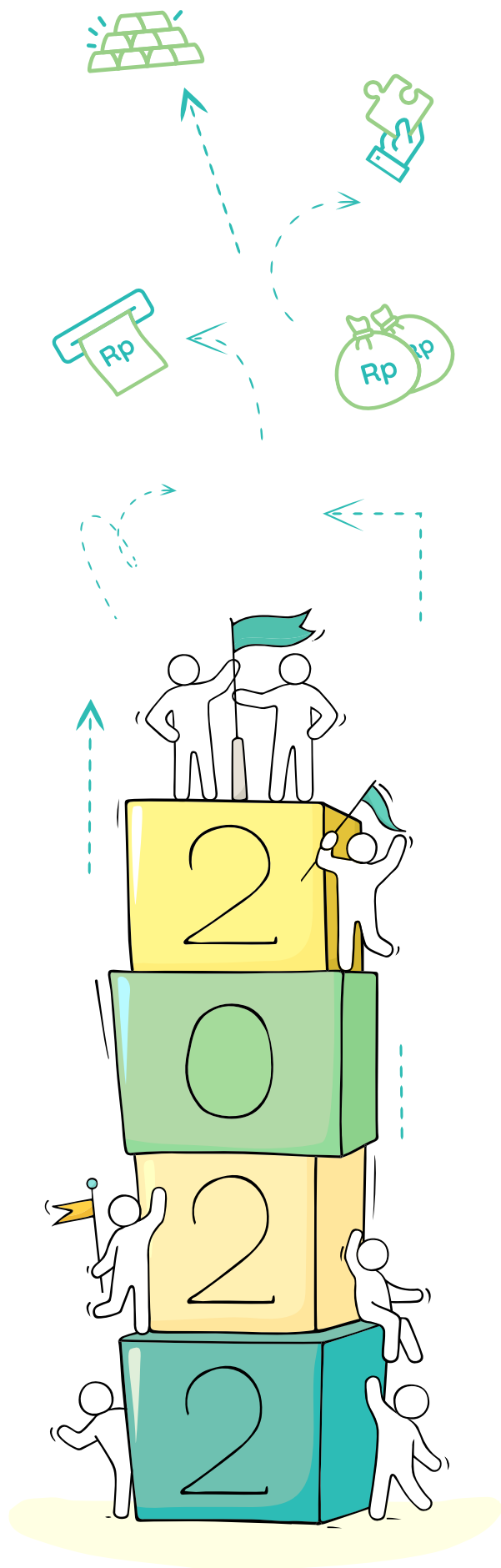


Graphic Designer
Farah Aditya



Marketing
Mardiana Hariyanti





06 Menuju Bisnis Pasca Pandemi: Dari Bertahan Menjadi Berkembang

09 Prediksi Corona Berakhir dan Apa yang Perlu Dipersiapkan oleh Pelaku Usaha

13 Faktor-faktor yang Bisa Diperbarui demi Majunya Bisnis di Tahun Baru

16 Mengakhiri Tahun yang Menantang, Milikilah Resolusi Ini!

21 Tahun Baru, Perlukah Mengajukan Pinjaman Modal Usaha?

24 Menghitung Pertumbuhan Bisnis Tahunan Menggunakan CAGR

28 Ide Promosi Tahun Baru sebagai Customer Loyalty Program

33 Pastikan Strategi Bisnis Merespons Setiap Peluang Dengan Tepat

37 Lebih Mengetahui Segmentasi dan Target Pasar Bagi Bisnis Kamu

39 Tips Bisnis yang Efektif untuk Membuka Cabang Bisnis Baru

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.



aplikasi wirausaha

majoo super deal!

PROMO AKHIR TAHUN

Langganan majoo 12 bulan sekarang

Disc.
up to

50%

Kasir Online

Karyawan

Akuntansi

Inventori

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online



majooshop.id

FREE

GrabFood
INTEGRASI

+

VOUCHER
TRAINING
Rp250,000,-

+

ADD-ON
ECOMMERCE
3 Bulan

Periode promo hingga 31 Desember 2021

*Syarat & ketentuan berlaku

01

Menuju Bisnis Pasca Pandemi: **Dari Bertahan Menjadi Berkembang**



Pandemi COVID-19 menuntut bisnis untuk memilih di antara dua opsi: beradaptasi dan berkembang, atau diam dan berhenti berjalan. Kebutuhan untuk terus menjalankan bisnis yang minim risiko memunculkan pertanyaan besar tentang bagaimana cara agar inovasi yang diluncurkan oleh bisnis dapat menawarkan aspek keamanan dan keselamatan bagi para pelaku yang terlibat, dan juga pelanggannya.

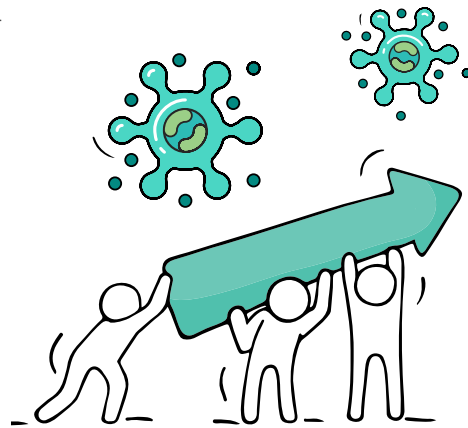
Meskipun pandemi ini menimbulkan segudang efek negatif untuk berbagai bisnis, situasi ini juga menghadirkan sederet kesempatan bagi pebisnis yang mau fleksibel dan mau mengubah pola pikirnya dalam menjalankan usahanya. Tentu saja, dengan tetap mengedepankan keamanan dan keselamatan karyawan, serta pelanggan. Di situasi seperti ini, bisnis hanya akan dapat berkembang jika aspek-aspek tersebut terpenuhi.

Ada beberapa hal yang sebaiknya kamu fokuskan untuk mengubah mindset dari sekadar bertahan di saat pandemi, menjadi berkembang dan bangkit dari pandemi.

Bangun Ulang Operasional

Pandemi virus korona telah mengubah

pola permintaan barang dan layanan di berbagai sektor bisnis secara drastis, sekaligus menguak titik-titik rapuh dalam rantai pasokan. Dalam waktu yang bersamaan pula, begitu banyak perusahaan dan bisnis yang secara mengejutkan berhasil beradaptasi dengan cepat, meningkatkan visibilitas, produktivitas, dan bahkan terhubung dengan pelanggan baru. Semua ini terjadi karena merespons pandemi.



Sekarang para pebisnis mungkin bertanya-tanya: bagaimana cara kita bisa mempertahankan kinerja seperti ini, agar tetap dapat berkembang dan terus maju dengan kecepatan yang sama, bahkan sesudah pandemi usai?

Ini saatnya kamu mulai perlu mempertimbangkan untuk memperbaiki operasional bisnismu ke depannya. Pelajari rantai pasok yang punya potensi lebih baik untuk bisnismu.

Akselerasi Digital

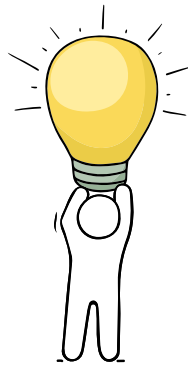
Teknologi dan data saat ini menjadi hal yang lebih penting daripada sebelum pandemi terjadi. Kemampuan dan kecepatan untuk mengambil keputusan harus menjadi bagian dari bisnis yang paling menonjol, sama halnya dengan peningkatan kualitas pada produk atau layanan, dan peningkatan efisiensi

biaya. Layanan dan produk harus lebih didasarkan atas permintaan pelanggan, karena masa sekarang ini pelangganmu mungkin menjadi lebih sensitif terhadap harga karena pendapatan kebanyakan masyarakat pada umumnya menurun atau menjadi berkurang.

Pertimbangkan Manajemen

Dalam situasi krisis seperti pandemi virus korona ini, bisnis dituntut untuk bekerja dengan cara baru. Cara baru yang seperti apa? Gol yang jelas, tim yang lebih fokus, dan pengambilan keputusan yang cepat, tidak lagi mengedepankan birokrasi seperti dulu. Sekarang, di saat dunia mulai bergerak ke masa pasca COVID-19, pebisnis harus meresponsnya dengan mempertahankan perubahan baik yang sudah terjadi selama pandemi, dan tidak kembali lagi ke

cara lama. caramu mempertimbangkan manajemen bisnismu di periode ini akan menentukan kemampuan bisnismu untuk berkompetisi, berkembang, dan maju ke depannya.



COVID-19 memang menjadi masalah untuk kelancaran bisnis di saat ini. Tetapi seharusnya tidak menjadi alasan bisnis untuk tidak berkembang. Jika bisnismu punya kemauan yang cukup untuk beradaptasi, sangat besar kemungkinannya bisnismu akan selamat dari pandemi. Masa depan bisnis mungkin tidak seperti yang kamu rencanakan di masa lalu, dan mungkin semua akan terasa berbeda, tetapi kamu hanya perlu membiasakan diri dengan kondisi baru, tujuan baru, sampai akhirnya akan menjadi biasa lagi. Dan kemudian, semuanya akan menjadi sebuah kenormalan baru di mana bisnis akan berkembang lagi.



02

Prediksi Corona Berakhir dan Apa yang Perlu dipersiapkan oleh Pelaku Usaha



Dengan semakin meluasnya vaksinasi di Indonesia dan di seluruh dunia, kita menjadi lebih siap dan aman untuk bisa hidup bersama corona. Para ilmuwan terus berusaha menemukan obat-obatan dan perawatan yang paling andal bagi kita yang terinfeksi, dan tenaga kesehatan telah berpengalaman dalam menangani kasus infeksi COVID-19. Dengan perlindungan vaksin, peluang kita mengalami sakit parah dan risiko kematian menjadi sangat kecil.

Perkembangan ini membuka peluang bagi kita semua untuk mulai menjalani kehidupan yang kurang lebih hampir menyerupai kehidupan sebelum pandemi. Para pelaku usaha tentunya harus sudah mengambil ancang-ancang untuk membangun bisnis kembali. Terutama bagi bisnis-bisnis yang selama satu setengah tahun terakhir terkekang oleh pembatasan demi pembatasan, persiapan yang matang perlu dilakukan agar bisnis dapat kembali berkembang.

Untuk mulai membangun bisnis agar berjalan kembali seperti sediakala, beberapa hal berikut perlu mendapatkan perhatian khusus:

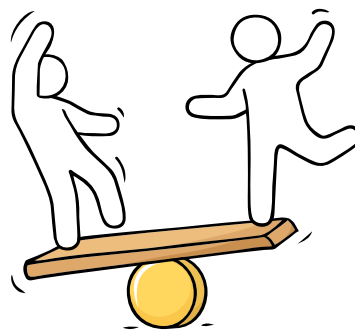
Penurunan angka penjualan yang terjadi pada saat pembatasan

Mengukur kemampuan

serta sumber daya merupakan langkah pertama dalam mengatur strategi bisnis. Penting bagi setiap pelaku usaha untuk mengukur seberapa besar dampak pandemi COVID-19 terhadap bisnis yang tengah dijalankan. Beberapa usaha masih dapat berjalan saat corona menyerang, beberapa memutuskan untuk menghentikan operasional harian untuk menekan pengeluaran. Bagaimana ke depannya bisnis dapat dibangun ulang sangat dipengaruhi oleh kemampuan bisnis itu sendiri.

Kemungkinan untuk memulai kembali proses produksi

Pandemi COVID-19 tidak hanya menghantam bisnis dari sisi penjualan serta pemasarannya saja. Sebagian besar proses produksi juga terpaksa dihentikan, baik untuk mengurangi biaya operasional maupun karena adanya pembatasan sosial. Tanpa adanya produksi, stok tentunya menjadi sangat terbatas. Pelaku usaha perlu menjalin ulang komunikasi dengan pemasok untuk memastikan ketika bisnis yang dijalani dimulai kembali, produk yang akan dipasarkan pun sudah tersedia.



Kesiapan pasar dalam melakukan pembelian

Meski pelaku usaha sudah yakin bisnis siap untuk dibangun kembali, baik dari sisi produksi maupun pemasaran, operasional

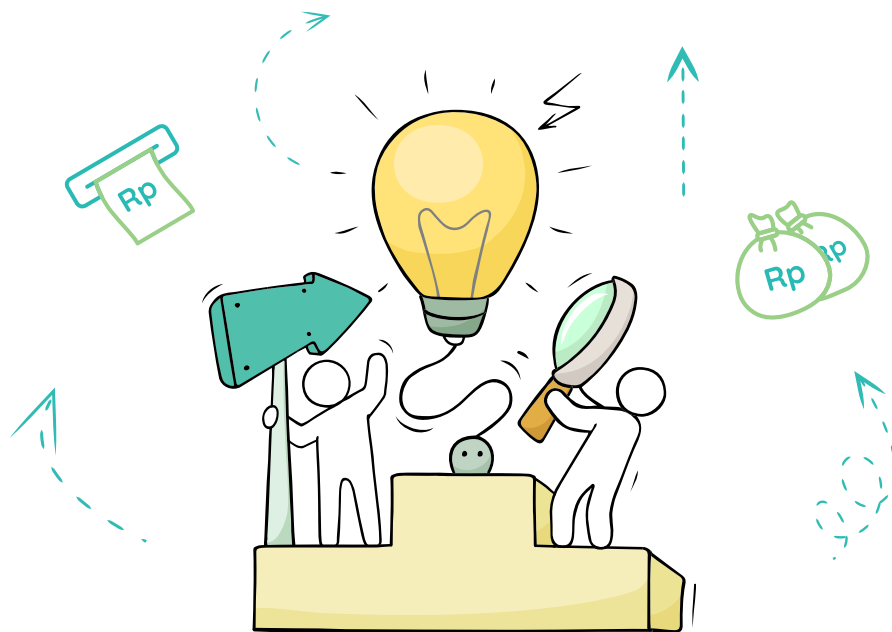
bisnis akan tetap tersendat jika minat serta daya beli masyarakat masih rendah. Bagi pelaku usaha yang memiliki segmen khusus, penting untuk melakukan riset ulang terlebih dahulu terhadap pasar yang ditarget. Jika memang pasar masih belum siap menerima produk yang akan dipasarkan, tidak ada salahnya untuk menunda dahulu rencana untuk memulai bisnis kembali dan menggunakan waktu tersebut untuk mematangkan strategi pemasaran sehingga angka penjualan dapat didorong naik ketika pasar memang sudah sehat.

Pengenalan ulang untuk mulai membangun bisnis

Hal lain yang perlu diperhatikan adalah pentingnya melakukan promo untuk memberi tahu pasar bahwa bisnis sudah siap untuk dijalankan kembali. Langkah

ini sangat penting khususnya bagi bisnis-bisnis yang operasionalnya sepenuhnya terhenti pada saat pembatasan, sehingga ketika bisnis dibuka kembali, pasar yang ditarget mengetahui bahwa produk sudah siap untuk dibeli.

Beri tahu seluruh pelanggan setia bahwa produk-produk yang mereka sukai sudah bisa ditemui lagi di pasaran. Tentunya, bisnis yang memiliki program loyalitas pelanggan akan lebih mudah untuk mulai kembali komunikasi kepada setiap pelanggannya. Agar lebih mudah dalam membangun bisnis kembali setelah prediksi corona berakhir, para pelaku usaha dapat memanfaatkan fitur loyalitas yang dimiliki oleh aplikasi majoo, cara terbaik untuk mengembangkan bisnis yang dimiliki!



majoo maxima

Aplikasi Kasir + GrabFood

Bisnis kuliner makin mudah untung maksimal

PAKET STARTER **5^{rb}** / hari

PAKET ADVANCE **8^{rb}** / hari

Auto potong omset GrabFood

*Syarat & Ketentuan Berlaku

aplikasi wirausaha
GrabFood | majoo



Kasir Online

Karyawan

Akuntansi

Inventori

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

03

Sebelum Tentukan Resolusi Bisnis, **Evaluasi** **Faktor-Faktor Ini**

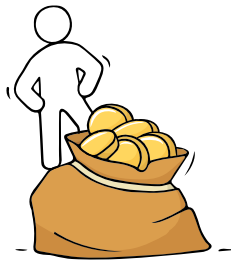


Sebelum mendirikan sebuah usaha, ada beberapa faktor utama bisnis yang sudah selayaknya kamu penuhi. Tapi dalam perjalanannya, faktor-faktor ini tidak berdiri statis. Semuanya bersifat dinamis, dalam artian kamu sebagai pemilik bisnis harus selalu melakukan pembaruan faktor bisnis untuk beradaptasi dengan kondisi yang ada dan tahun yang baru.

Di tahun yang baru, selain beberapa resolusi yang bisa kamu terapkan dalam bisnismu, tidak ada salahnya bila menilik ulang beberapa faktor utama lalu mencoba memperbaruinya.

1. Keuangan

Mencoba melihat kembali modal yang kamu punya akan berpengaruh pada perjalanan bisnismu.



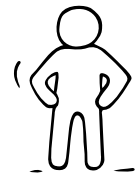
Cobalah untuk mengecek laporan keuangan, mencoba menerapkan manajemen produksi untuk menghasilkan produk lebih banyak dengan modal lebih rendah, contohnya. Sehingga sisa modal yang ada bisa dialihkan ke biaya pemasaran atau biaya lainnya.

Jangan lupa juga untuk selalu membuat laporan keuanganmu rapi, jelas, dan terperinci. Karena hal ini bisa menjadi kunci kontrolmu

dalam mengelola bisnis. Bila di tahun sebelumnya laporan keuangan yang ada belum tertata dengan rapi, maka di tahun baru ini cobalah untuk lebih fokus, bila perlu carilah sumber daya manusia yang bisa membantumu dalam hal ini.

2. Inovasi Produk

Inovasi produk tidak selamanya berarti menciptakan produk baru. Bisa jadi berarti mengolah produk lama menjadi produk yang terlihat baru, semuanya tergantung pada kreativitasmu sebagai pemilik bisnis. Intinya

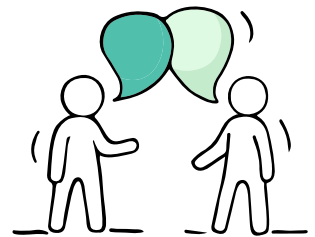


adalah mampu menghasilkan produk baru sesuai permintaan pasar atau mempertahankan produk lama dengan kualitas yang tetap sangat baik. Awet atau tidaknya sebuah produk akan berpengaruh pada nama baik bisnismu.

Yang perlu diperhatikan juga adalah kemasan produk. Kemasan produk yang lebih menarik akan menarik para konsumen untuk mencoba produk yang kamu tawarkan.

3. Pendekatan ke Konsumen

Kaji ulang siapa sebenarnya pangsa pasar yang kamu tuju, kenali lagi pangsa pasar yang tepat untuk



produk yang kamu tawarkan. Setelah itu, maksimalkan peran customer service agar paham apa saja yang dibutuhkan oleh konsumen. Salah satu caranya adalah dengan mendengarkan dan menyimak apa kata konsumen, komplain dan masukan dari mereka bisa jadi tolak ukur penilaian bisnis yang baik untukmu.

4. Strategi Pemasaran

Faktor utama bisnis yang juga tidak boleh luput adalah strategi pemasaran yang tepat. Modalmu besar, paham mana pangsa pasar yang dituju, tapi bila strategimu tidak tepat maka produkmu tidak akan tersampaikan dengan baik



ke tangan konsumen yang benar-benar membutuhkan dan menginginkannya.

Sebagai pemilik bisnis, cobalah untuk melakukan pemasaran tidak hanya dari jalur biasa saja. Kalau mungkin biasanya kamu memasarkan produk hanya lewat iklan cetak, misalnya, maka kali ini cobalah untuk memanfaatkan teknologi digital.

Pemasaran secara online sedang banyak dilirik oleh para pebisnis karena selain efisien dan praktis, beberapa orang membuktikan bahwa hal ini bisa membidik pangsa pasar yang tepat yang pada akhirnya akan menjadikan bisnismu lebih maju di tahun yang baru.



04

Mengakhiri Tahun yang
Menantang, **Milikilah**
Resolusi Ini!



2022

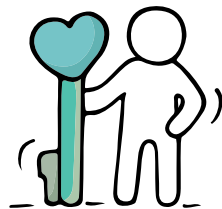
2021 hampir berakhir, inilah saat yang tepat untuk berkomitmen membuat 2022 lebih baik dari tahun sebelumnya. Tentunya, dua tahun terakhir membuat kita semua bingung di tengah ketidakpastian. Kita belum tahu secara pasti kapan berbagai pembatasan akan benar-benar hilang dan aktivitas kembali seperti dahulu.

Meskipun begitu, sebagai pemilik usaha, kamu bisa segera menyusun resolusi tahun baru untuk memastikan tidak ada lagi 'kejutan' yang tak bisa kamu antisipasi. Lebih dari itu, supaya tahun mendatang kamu bisa bertumbuh, baik secara personal maupun finansial.

Bila kamu adalah seorang wirausahawan, pastikan kamu memiliki resolusi di bawah ini untuk menghadapi tahun mendatang.

Mempunyai karakter yang fleksibel dan adaptif

Tampaknya hampir tidak ada bisnis yang tidak mengubah cara operasionalnya saat pandemi COVID-19 melanda. Mulai dari restoran kecil hingga perusahaan mapan, sama-sama berjuang agar dapat menjalankan operasional bisnis secara efektif sambil memastikan protokol kesehatan.



Pelajaran berharga dari peristiwa ini, ternyata setiap pemilik usaha perlu memiliki strategi yang mantap dalam menghadapi berbagai perubahan. Dalam situasi krisis seperti pandemi ataupun pasar sedang ramai, usaha kecil idealnya dapat selalu sigap menyesuaikan strategi dengan situasi.

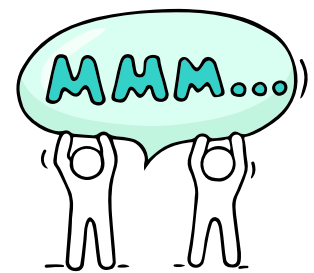
Tentunya kemampuan beradaptasi bukan hanya perlu dimiliki oleh entitas perusahaan, melainkan oleh pemilik bisnis sendiri. Pasalnya, keputusan perubahan strategi pastinya berasal dari pemilik yang memiliki karakter fleksibel serta adaptif.

Saling mendukung sesama pemilik usaha kecil

Terdengar klise, ya? Namun, hal ini perlu ditanamkan

lho. Bahkan, jadikanlah 'supporting local business' sebagai salah satu resolusi pada tahun mendatang.

Pasalnya, mendukung bisnis kecil mungkin bukanlah seruan baru. Akan tetapi, benar-benar memberikan dukungan dalam keseharian bisa menjadi kasus yang berbeda. Ketika akan membeli kebutuhan tidak jarang kita refleksi memilih retailer besar, alih-alih usaha milik tetangga.



Padahal, kita tahu persis atau mengalami sendiri, usaha kecil sangat kepayahan untuk bisa bertahan di tengah pandemi ini. Karena itu, sebagai pemilik bisnis, ada baiknya kamu menjadikan komitmen mendukung usaha kecil sebagai salah satu new year's resolution.

Ingat untuk beristirahat

Banyak orang mungkin luar biasa stres dalam dua tahun terakhir ini. Pemicunya mungkin

kebanyakan orang harus bekerja lebih keras dan lebih lama dari biasanya supaya pekerjaan atau bisnisnya bertahan. Pada saat yang sama, tidak ada tempat untuk berlibur sebab adanya pembatasan kegiatan.

Nah, tahun depan, pastikan kamu memberi ruang istirahat serta relaks sejenak untuk dirimu. Mengambil waktu off akan menjadikanmu pemilik usaha yang lebih baik karena otak diberi kesempatan untuk recharge. Dengan demikian, ide-ide cemerlang pun akan lebih mudah datang.

Waktu istirahat yang diambil tidak harus berupa liburan jauh selama satu minggu. Kamu bisa saja hanya



mengambil cuti setengah hari untuk pergi ke spa atau nonton bioskop. Bahkan, hanya bersantai di rumah sambil menikmati segelas teh favorit pun bisa menjadi jeda yang sangat berarti.

Poinnya, tanamkan komitmen tersebut sebagai salah satu goal tahunanmu. Biar bagaimanapun otak manusia membutuhkan jeda supaya dapat bekerja optimal.

Fokus pada terselesaikannya pekerjaan

Jika ada pelajaran yang sangat penting dari pandemi, salah satunya adalah pemilik

bisnis diarahkan untuk fokus pada terselesaikannya pekerjaan. Pasalnya, ruangan kantor yang kamu sewa dengan biaya tak sedikit itu ternyata tidak bisa terpakai optimal sebab ada kebijakan bekerja dari rumah.

Meskipun sebagai pemilik mungkin kamu khawatir dengan output pekerjaan yang dilakukan secara remote, ternyata tidak sedikit bisnis yang tetap berjalan baik dengan cara work from home.

Saatnya mempertimbangkan ulang, apakah investasi sewa kantor masih



esensial? Atau justru waktunya fokus pada terselesaikannya pekerjaan sehingga kehadiran tim di kantor tidak lagi mempunyai urgensi.

Berkomitmen untuk membuat strategi pemasaran yang kreatif

Kamu mungkin melihat strategi-strategi pemasaran yang kreatif selama masa pandemi. Dalam situasi krisis ini, tidak sedikit bisnis yang tampil lebih personal di Instagram. Beberapa memutuskan berkolaborasi dengan bisnis lain agar bisa menjangkau lebih banyak konsumen.

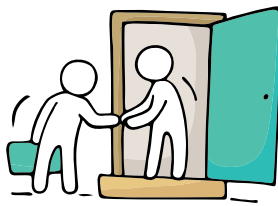
Para pemilik bisnis tersebut mungkin keluar dari zona nyaman saat memutuskan mengambil langkah-langkah tersebut. Hasilnya tidak jarang

cukup mengejutkan dalam arti yang baik.

Jadi, teruskanlah langkah-langkah kreatif tersebut supaya bisnismu dapat makin bertumbuh pada tahun mendatang. Mungkin saatnya kamu menginvestasikan waktu dan dana pada kanal-kanal yang selama ini luput dari pertimbangan.

Bahkan, berdiskusilah dengan orang-orang yang kamu anggap sebagai pesaing. Dari mereka kamu mungkin akan memperoleh insight yang tidak biasa. Menghadapi tahun 2022, tetaplah berpikiran terbuka, terutama dalam hal strategi menarik konsumen dan membangun basis pelanggan.

Apakah kamu sudah siap menyusun target dan komitmen 2022?



Stories majoopreneur Stories

majoopreneur



BARBEKOE

"Evaluasi bisnis saya selama 2021 adalah bagaimana bertahan di tengah kondisi pandemi yang tidak menentu. Mulai dari kesiapan atas kebijakan PPKM, mensosialisasikan kebiasaan customer untuk beralih dari ngopi sore ke ngopi pagi, hingga menyediakan free delivery untuk area medan dan sekitarnya. Dengan begitu, bisnis kami masih bisa mendapatkan laba yang baik."

Agung Hanafiah
Barbekoe Coffee

"Bisnis jasa dan retail yang kami jalani ini cukup berdampak selama pandemi. Kami mulai membangun kembali sedikit demi sedikit walaupun di luar sana banyak petshop baru yang bermunculan. Tapi kami yakin, dengan berkonsentrasi di jasa klinik dan grooming, Enzo Petshop bisa terus bertahan bahkan berkembang di tahun 2022."

Drh. Dhiah Rahmawati
Enzo Petshop



VASYHA AESTHETIC CLINIC



"Selama tahun 2021, tentu bisnis kami juga terkena dampak dari pandemi. Namun, kami beradaptasi dengan terus menjaga dan meningkatkan pelayanan, selalu mengupdate ilmu dan treatment terbaru, hingga memberikan edukasi kepada customer saat konsultasi. Tapi yang paling penting, kami berkomitmen untuk selalu menjaga protokol kesehatan agar customer tetap percaya dan nyaman setiap melakukan perawatan di klinik kami."

Dr. Eva Triwidyastuti
Vasyha Aesthetic Clinic

05

Tahun Baru, Perlukah Mengajukan Pinjaman Modal Usaha?



Pinjaman modal adalah solusi untuk membantu pelaku bisnis yang modalnya terbatas. Memang bukan jalan satu-satunya untuk mengembangkan usaha, namun bisa menjadi jalan keluar alternatif yang tepat.

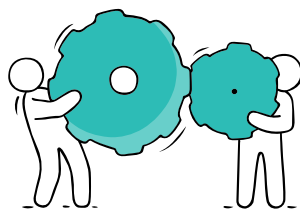
Kapan seorang pebisnis dinilai pantas untuk mendapatkan pinjaman modal? Jawabannya akan cukup beragam. Intinya, pebisnis yang baik dan bijak tidak akan mengajukan bantuan pinjaman dari lembaga keuangan dengan sembarangan tanpa mengetahui tujuan pinjamannya terlebih dahulu. Seorang pebisnis yang baik juga akan paham bagaimana mengontrol alokasi dana pinjaman tersebut agar bisa dimanfaatkan dengan maksimal dalam usahanya.

Memasuki tahun yang baru, biasanya pebisnis mulai menata ulang target mereka. Salah satu hal yang biasa dijadikan target adalah melakukan ekspansi atau pengembangan bisnis. Dalam hal ini, pinjaman modal pun bisa menjadi solusi yang tepat.

Namun, bagaimana cara mengetahui apakah bisnis yang kamu jalankan benar-benar membutuhkan pinjaman modal usaha di tahun yang baru ini?

Lakukan evaluasi bisnis

Hal pertama yang perlu kamu lakukan adalah mengevaluasi bisnismu



selama periode satu tahun terakhir. Periksa dengan benar dan cermat, bagaimana kondisi cash flow dan yang lainnya. Dari sini akan terlihat, apakah kondisi finansial bisnismu sehat atau tidak. Akan mudah pula untuk mengetahui apakah bisnismu mengalami perkembangan atau malah sebaliknya.

Pastikan target bisnis yang ingin dicapai

Memastikan target bisnis bisa berarti bahwa hal tersebut benar-benar sebuah target yang baru, bisa juga target lama yang belum tercapai di tahun lalu. Target ini bisa bermacam-macam, misalnya membuka cabang atau outlet baru, membeli peralatan produksi, atau murni hanya membutuhkan suntikan dana yang akan digunakan sebagai dana darurat.



Ketahui berapa nominal yang dibutuhkan

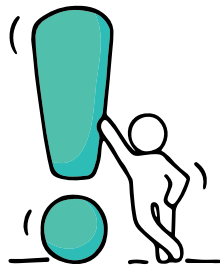
Setelah memastikan target yang ingin dicapai, cobalah untuk menghitung terlebih dahulu kira-kira berapa dana yang kamu butuhkan. Hitung juga secara mandiri jika kamu mengajukan pinjaman modal dengan nominal sebesar itu, maka berapa yang harus bayar atau cicil.

Cocokkan dengan hasil evaluasi cash flow bisnismu, apakah sekiranya masih bisa memenuhi atau tidak. Kalau perlu buatlah rencana pelunasan pinjaman.

Di sinilah letak kesalahan yang sering dilakukan oleh pebisnis. Sembarangan mengajukan pinjaman tanpa menghitung terlebih dahulu dengan matang kebutuhan modal usaha dan kemampuan membayarnya, sehingga akhirnya malah mengakibatkan kekacauan aliran dana.

Cari lembaga keuangan yang sesuai

Lembaga keuangan yang menyediakan dana pinjaman modal ada banyak sekali. Syaratnya pun beragam. Di beberapa tempat hal ini malah terkesan sangat mudah karena syaratnya yang terbilang cukup mudah. Pelajari dengan benar apa saja produk pinjaman yang disediakan, berapa bunganya, juga tenor cicilan.



Jika kamu merasa bisnismu memenuhi syarat yang diajukan dan sudah siap dengan segala kondisi dan risikonya, maka proses pengajuan bisa segera dilakukan.

Selain beberapa hal yang sudah disebutkan di atas, kamu juga perlu untuk memastikan bahwa lembaga keuangan yang akan memberikan pinjaman modal untukmu adalah lembaga resmi di bawah pengawasan OJK.

Jika di tahun yang baru ini kamu sudah mantap untuk mengajukan pinjaman

modal usaha, namun belum menemukan lembaga keuangan yang menyediakan pembiayaan yang sesuai dengan kebutuhanmu, kamu bisa mencoba mengajukan pinjaman di program majoo capital.

Di sini, ada beberapa pilihan pembiayaan usaha, seperti melalui BRI, Commonwealth Bank, Investree, Modalku, dan juga Koinworks. Pada proses pengajuannya pun, ternyata tidak memakai agunan, sehingga kamu tidak perlu khawatir. Jika kamu sudah menjadi pelanggan majoo, maka proses pengajuan pun akan lebih praktis, yaitu hanya dengan data penjualan yang telah terintegrasi dengan sistem majoo.

Dengan tenor cicilan sampai dengan 36 bulan, kamu bisa mengajukan pinjaman sampai total Rp2 miliar. Satu hal yang paling penting dari program majoo capital ini adalah majoo sudah bekerjasama dengan lembaga keuangan yang aman, legal, dan berada di bawah pengawasan OJK.

Bagaimana? Siap menghadapi tahun yang baru? Selagi mempersiapkan pengajuan pinjaman modal, jangan lupa juga untuk menata ulang perencanaan finansial bisnis kamu agar pinjaman yang sudah didapat tidak sia-sia dan bisa teralokasikan dengan baik.

06

Menghitung Pertumbuhan Bisnis Tahunan Menggunakan CAGR

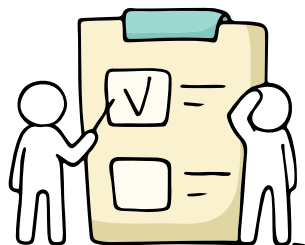


Dalam membangun sebuah bisnis, penting halnya untuk menghitung tingkat pertumbuhan tahunan. Tingkat pertumbuhan rata-rata tahunan ini digunakan untuk melihat tren dalam satu tahun dan untuk membandingkan pertumbuhan bisnis dalam beberapa tahun terakhir. Persentase pertumbuhan bisnis tahunan digunakan untuk menganalisis penjualan pada tahun tertentu dan membuat suatu keputusan keuangan di masa depan. Ada beragam tools yang bisa mendukung bisnis dalam berbagai aspek, mulai dari penyimpanan data sampai pengelolaan marketing. Berikut ini merupakan beberapa digital tools yang perlu dimiliki atau dimanfaatkan oleh bisnis.

Di dalam bisnis dan investasi, terdapat rumus untuk mengetahui rata-rata tingkat pertumbuhan tahunan dalam suatu periode tertentu. Rumus yang digunakan untuk menghitung pertumbuhan bisnis adalah CAGR.

Apa itu CAGR?

CAGR (Compound Annual Growth Rate) merupakan indikator yang digunakan untuk melihat keuntungan (return) dari suatu bisnis. Hasil



perhitungan ini akan menunjukkan nilai pertumbuhan mengalami kenaikan atau penurunan dari waktu ke waktu.

CAGR dapat dimanfaatkan untuk melihat pertumbuhan bisnis dalam jangka panjang dan rata-rata keuntungan yang didapatkan oleh perusahaan. Tingkat pertumbuhan tahunan gabungan (majemuk) sangat menentukan jumlah pertumbuhan yang terakumulasi, seperti halnya bunga.

Penting halnya untuk dipahami bahwa CAGR bukanlah angka return yang sesungguhnya, melainkan hanya angka representasi saja.

Cara Menghitung CAGR

Kamu dapat mengetahui pertumbuhan bisnis tahunan dengan menggunakan rumus CAGR sebagai berikut:

$$\text{CAGR} = \left(\frac{\text{Nilai Awal}}{\text{Nilai Akhir}} \right)^{\frac{1}{n}} - 1$$

Cara menghitungnya dengan tahapan berikut ini:

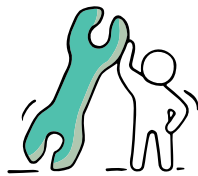
1. Bagilah nilai investasi periode akhir dengan periode awal.
2. Lalu naikkan hasilnya ke eksponen satu dibagi dengan jumlah tahun investasi.
3. Setelah mendapatkan hasilnya, kurangilah satu.

Misalnya, sebuah perusahaan dari tahun 2017 hingga 2018 mempunyai nilai pertumbuhan bisnis 150 juta atau 50% pada tahun pertama. Sedangkan pada tahun 2019, nilai pertumbuhan bisnis naik menjadi 170 juta (growth rate 13,3%). Serta di tahun 2020, nilainya berakhir dengan 220 juta (growth rate 29,54%). Berapa CARG-nya?

$CAGR = (220 \text{ juta} : 150 \text{ juta})^{1:3} - 1 = 13,61\%$.
Maka nilai CAGR nya adalah 13,61%.

Kegunaan CAGR

Sebenarnya terdapat beberapa kegunaan CAGR dalam pertumbuhan bisnis perusahaan. Di bawah ini adalah kegunaan lain dari CAGR.



1. Melacak Kinerja Bisnis.
Indikator CAGR digunakan untuk melacak kinerja berbagai ukuran bisnis dari satu atau beberapa perusahaan secara berdampingan. Sebagai contoh, selama periode lima tahun, CAGR perusahaan A sebesar 1,82%, namun nilai kepuasan pelanggan dalam periode yang sama hanya sebesar 0,58%.

Dari persentase di atas, investor dapat membandingkan kelemahan dan

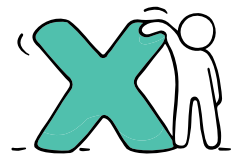
kekuatan perusahaan tempat mereka berinvestasi.

2. Mendeteksi Kelemahan dan Kekuatan Pesaing.
Dapat membandingkan tingkat Compounded Annual Growth Rate pada aktivitas bisnis di perusahaan yang sama. Di mana hal ini akan membantu mengevaluasi kelemahan dan kekuatan pesaing.

Misalnya, selama periode yang sama, CAGR kepuasan pelanggan pada perusahaan A tidak terlalu rendah dibandingkan dengan CAGR kepuasan pelanggan pada perusahaan B.

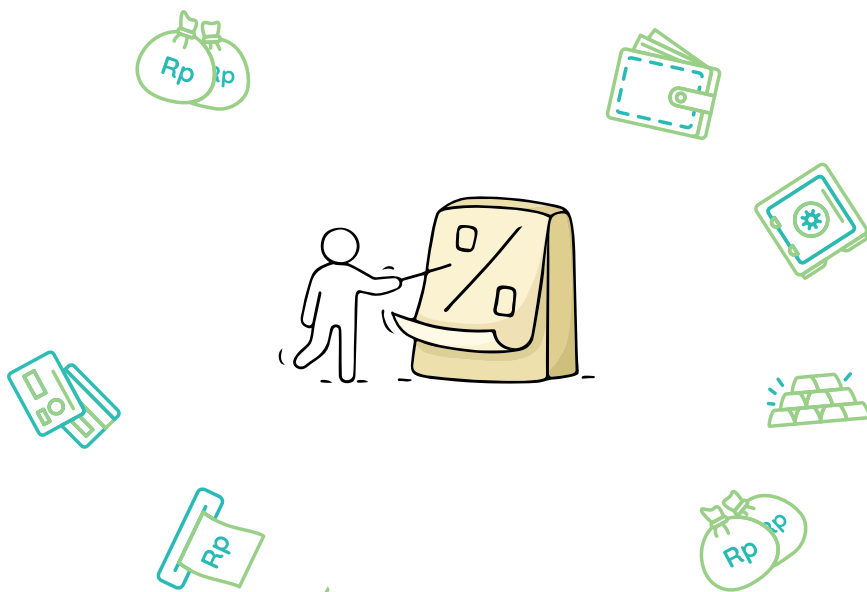
Kelemahan CAGR

CAGR memang digunakan untuk menilai tingkat pertumbuhan bisnis, namun bukan berarti CAGR tidak mempunyai kelemahan. Kelemahannya adalah sebagai berikut: Angka yang dihasilkan CAGR terkadang tidak akurat. Hal ini bisa disebabkan oleh tipuan lonjakan pertumbuhan yang terjadi di tahun terakhir saja. CAGR tidak bisa digunakan untuk melihat perubahan pertumbuhan bisnis yang disertai dengan penurunan.



Sebaiknya CAGR tidak digunakan sebagai satu-satunya instrumen pengukur, karena instrumen ini tidak ideal jika digunakan untuk mendorong hasil investasi tanpa memikirkan faktor risiko yang akan ditanggung. Para investor juga seharusnya mengevaluasi risiko investasi relatif yang membutuhkan alat pengukuran lain seperti standar deviasi.

Pertumbuhan bisnis adalah salah satu indikator yang paling jelas dari kekuatan pasar di sebuah perusahaan. Tak heran CAGR memiliki peranan penting dalam menjalankan suatu bisnis. Apabila pertumbuhan bisnis pada perusahaan semakin besar, maka semakin meningkat kekuatannya.



07

Ide Promosi Tahun Baru sebagai Customer Loyalty Program



Memasuki momen pergantian tahun, banyak pebisnis yang memanfaatkannya untuk menarik lebih banyak konsumen atau pelanggan. Berbagai macam promosi tahun baru akan digelar, seperti memberikan potongan harga, diskon, free gift, dan sebagainya.

Selama ini, promosi tahun baru secara tidak langsung lebih banyak digunakan oleh pebisnis sebagai strategi marketing untuk menggaet konsumen atau pelanggan baru. Padahal konsumen atau pelanggan tetap yang sudah lama memakai produknya pun patut diperhitungkan.

Para pebisnis menganggap bahwa yang namanya pelanggan tetap ya akan setia dengan produk yang mereka tawarkan karena sudah mengerti dan menyukainya. Hal ini tidak salah, asalkan si pemilik usaha bisa menemukan cara yang tepat untuk memberikan pelayanan terbaik.

Ini dikarenakan pelanggan atau konsumen setia bisa saja beralih ke produk dari kompetitor atau berbelanja ke tempat lain jika menemukan penawaran yang lebih menarik. Di sinilah fungsi dari customer loyalty

program bisa menyelamatkan bisnis kamu dari kehilangan pelanggan setia.

Lantaran itulah, ide untuk mengadakan promosi tahun baru yang digabung menjadi customer loyalty program sepertinya bisa bermanfaat, bukan hanya untuk menarik pelanggan baru namun juga mempertahankan pelanggan lama.

Potongan harga dengan berbelanja online

Ide yang satu ini bisa digunakan jika bisnis yang kamu jalankan sudah menerapkan digitalisasi bisnis. Kamu bisa menggelar promo berbelanja melalui situs resmi atau marketplace yang akan mendapatkan potongan harga menarik. Promosi bisa dilakukan melalui postingan di akun media sosial.

Jika kamu selama ini sudah menggunakan sistem Point of Sales (POS), maka hal ini akan lebih menguntungkan lagi karena seluruh data pelanggan sudah tercatat secara otomatis di situ saat mereka melakukan transaksi. Dengan begitu kamu bisa memilah mana pelanggan yang selama ini sudah setia dengan produkmu. Intinya, jangan sampai menerapkan promosi yang syaratnya terlalu rumit atau potongan harga yang terlalu kecil.



Buy 1 Get 1 khusus untuk member

Selama ini ternyata ada beberapa pebisnis yang sedikit mengeluh bahwa promosi dengan memberikan potongan harga atau diskon cukup merugikan, karena mereka menjual produk di bawah harga produksi. Solusinya adalah dengan memberikan promosi berbentuk buy 1 get 1. Hal ini dianggap lebih menguntungkan kedua belah pihak.

Jika selama ini kamu memberlakukan sistem membership kepada para pelanggan, maka manfaatkan hal tersebut dalam promosi tahun baru kali ini. Selain itu, bentuk customer loyalty program seperti ini juga bisa kamu gunakan untuk menghabiskan stok produk lama.

Memberikan free gift atau hadiah langsung

Promosi tahun baru dalam bentuk seperti ini mungkin sudah banyak digunakan oleh pebisnis untuk menarik minat lebih banyak konsumen. Tapi, untuk membuatnya lebih menarik, kamu bisa memberikan hadiah yang unik, atau yang berhubungan dengan momen di akhir tahun, seperti natal dan tahun baru.



Free ongkos kirim

Customer loyalty program yang memberikan free ongkos kirim seperti ini bisa kamu terapkan sebagai promosi jika bisnismu adalah online shop yang memiliki pelanggan di banyak daerah. Dari promosi ini, pelanggan bisa mendapatkan akses pengiriman barang gratis ke seluruh wilayah dalam batas waktu yang sudah ditentukan.

Apakah bisa berhasil? Ya. Amazon bahkan diketahui sudah lama menerapkan sistem ini dalam loyalty program mereka yang diberi nama Prime



Promosi dalam bentuk Cash Back

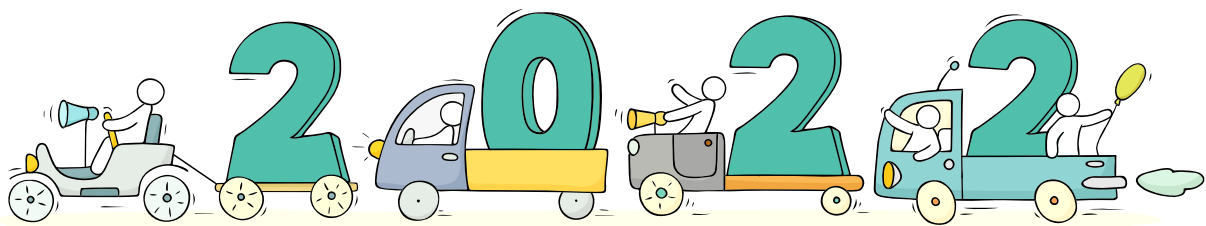
Bisa dibilang, promosi tahun baru dengan program cashback adalah hal yang sedang banyak digemari oleh para pelanggan. Sebenarnya, program cashback ini tidak terlalu berbeda dengan program bonus poin yang selama ini sudah sering diterapkan pada pelanggan yang setia dengan produk tertentu.



Namun, tidak bisa dimungkiri bahwa sebagian orang lebih menyukai promosi dalam bentuk uang asli dibandingkan dengan poin yang nantinya harus ditukarkan lagi bila ingin digunakan. Jadi, jelas lebih praktis dan menggiurkan.

Dengan beberapa ide promosi tahun baru digabungkan dengan customer

loyalty program yang sudah dibahas tadi, diharapkan para pelanggan yang selama ini sudah setia dengan produk yang kamu tawarkan, akan lebih menyukai lagi dan tidak memutuskan untuk berpaling pada produk dari kompetitor. Selamat mencoba!



aplikasi wirausaha



SQUID FINAL FANTASTIC CHALLENGE

Selamat datang di garis akhir majoo squid challenge 2021!

SHOW QRNYA, ULTIMATE DUIDNYA!

Kesempatan terakhir
untuk memenangkan
GRAND PRIZE 10 JT!

1st Winner Rp1,250K

2nd Winner Rp750K

Periode program hingga
31 Desember 2021



08

Pastikan Strategi Bisnis Merespons **Setiap Peluang** Dengan Tepat



Peluang akan selalu tersedia, baik bagi bisnis maupun individu. Sebagai individu, misal kamu memiliki kesempatan untuk menjadi atlet profesional atau menjadi sutradara. Jenis profesi yang dipilih dan variabel yang dilibatkan dalam pengambilan keputusan disebut analisis peluang.

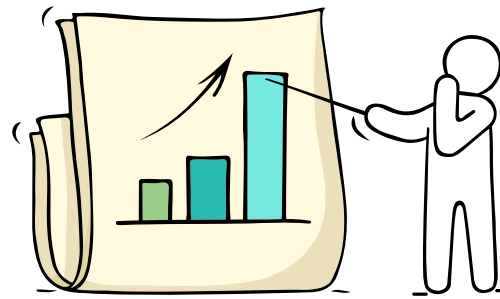
Persis seperti kamu melihat peluang dalam karier dan memilih salah satunya, bisnis juga memiliki berbagai peluang yang menanti di hadapan. Dengan menganalisis peluang-peluang tersebut, pemilik bisnis menyusun strategi bisnis yang tepat dalam rangka menghasilkan keuntungan lebih besar.

Manfaat melakukan analisis peluang

Salah satu keuntungan yang paling jelas dari melakukan analisis peluang adalah bisnis akan bertumbuh. Makin banyak peluang yang dieksplorasi dan direspons, maka bisnis akan makin berkembang.

Seiring dengan bertumbuhnya bisnis karena memanfaatkan berbagai peluang baru, bisnis pun akan mulai memiliki peningkatan laba. Mengapa demikian? Sebab peluang baru berarti segmen pasar baru yang akan mendatangkan lebih banyak keuntungan.

Dalam situasi demikian, membangun citra atau brand building merupakan strategi bisnis yang perlu dilakukan. Peningkatan



keuntungan dan pertumbuhan bisnis membuat perusahaan dapat berinvestasi dalam aktivitas brand building dengan lebih mudah. Jadi, ini saat yang tepat untuk membangun reputasi yang tidak akan pernah dapat dilupakan konsumen.

Pada akhirnya, kamu akan tiba pada kondisi di mana biaya tetap tidak pernah bertambah, hanya variable cost saja yang bertambah. Artinya, reputasi bisnis dan keuntungan terus meningkat.

Melakukan analisis peluang sebagai bagian dari strategi

Mencari feedback merupakan cara terbaik melakukan analisis peluang dan mengetahui apakah suatu peluang akan menguntungkan. Dapatkan feedback dari karyawan, distributor, berbagai rekanan, sampai konsumen. Dengan demikian, kamu dapat mengambil keputusan yang tepat dalam merespons setiap peluang yang muncul.

Dalam rangka mengulas peluang secara seksama, ada beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan, yaitu:

Analisis persaingan

Bagaimana bila peluang yang sedang kamu pertimbangkan dan terlihat menguntungkan telah lebih dulu dijalankan oleh pesaing? Jika kamu ingin peluang tersebut berubah menjadi keuntungan, terutama yang berlaku jangka panjang, kamu perlu lakukan analisis persaingan secara menyeluruh. Pahami di titik mana bisnis milikmu dapat mencuri peluang dari tangan kompetitor.

Perkiraan permintaan pasar

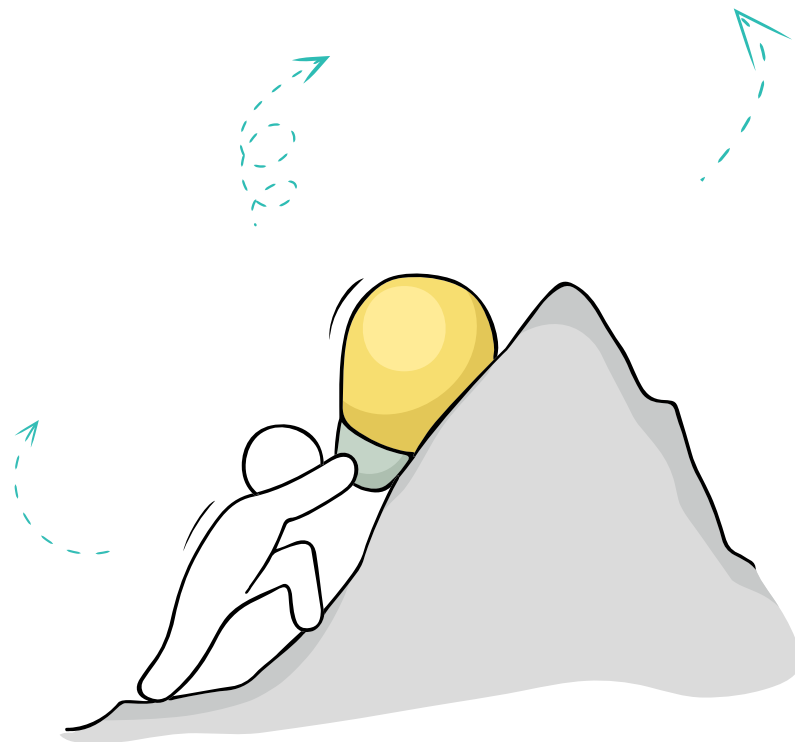
Berikutnya, peluang yang kamu lihat baru lengkap bila kamu sudah dapat memperkirakan permintaan pasar. Kamu tidak bisa menginvestasikan resource untuk produk yang belum diketahui pengembalian investasinya.

Target pemasaran

Saat peluang telah dianalisis, kamu perlu membuat rencana pemasaran yang jelas dan dipersonalisasi. Perlu diingat, setiap segmen pasar memiliki karakter yang berbeda dan kamu baru akan memasuki segmen baru.

Riset pasar

Riset pasar merupakan bagian internal dari analisis peluang yang akan menunjukkan apakah produk atau layanan akan diterima oleh konsumen. Melalui riset, kamu juga akan mendapat ide lebih mendalam tentang fitur atau nilai yang dapat ditambahkan pada suatu produk atau layanan.



09

Lebih Mengenal Segmentasi dan Target Pasar Bagi Bisnis Kamu



Seorang pebisnis sudah sewajarnya menginginkan bisnisnya maju, berkembang pesat dan menghasilkan banyak keuntungan finansial. Untuk mencapainya kamu memerlukan strategi pemasaran yang tepat dan efektif, salah satu caranya adalah dengan menentukan target pasar. Dalam menetapkan target pasar, terlebih dulu kamu harus melakukan segmentasi pasar.

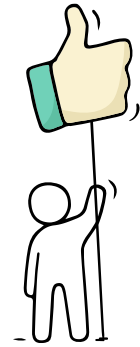
Apa itu segmentasi pasar? Segmentasi pasar adalah suatu pembagian kelompok pembeli atau konsumen dalam pasar tertentu yang mempunyai karakteristik, kebutuhan, serta perilaku yang heterogen agar menjadi sebuah pasar yang homogen.

Segmentasi pasar ditujukan untuk menghasilkan jumlah penjualan yang lebih tinggi, dengan melakukan pengelompokan konsumen adalah hal terbaik untuk mengetahui kebutuhan mereka. Segmentasi pasar juga memungkinkan kamu untuk mengembangkan produk dengan biaya yang lebih rendah, karena kamu bisa langsung mengembangkan atau melakukan inovasi pada produkmu sesuai dengan kelompok konsumen tertentu. Hal ini sangat efektif daripada mencoba menyediakan banyak produk ke beberapa kelompok.

Syarat segmentasi pasar:

1. Bisa diukur (measurable)

Segmentasi pasar semestinya terukur, baik dalam luasnya, besarnya, serta daya beli konsumen pada segmen pasar tersebut.



2. Bisa dijangkau (accessible)

Segmentasi pasar semestinya bisa dilayani atau dijangkau oleh sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan atau sebuah badan bisnis.

3. Cukup besar (substantial)

Segmentasi pasar sudah sewajarnya cukup besar sehingga dapat menguntungkan ketika dilayani oleh perusahaan.

4. Bisa dibedakan (differentiable)

Segmen pasar yang dikelompokkan harus dapat dibedakan dengan jelas.

5. Bisa dilaksanakan (actionable)

Strategi pemasaran yang dibuat semestinya dapat dilakukan dan dapat melayani segmen pasar dengan baik.

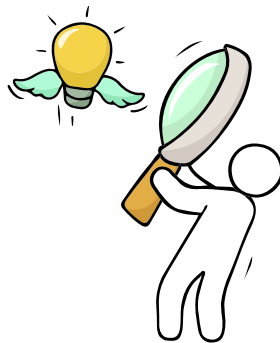


Segmentasi pasar sudah terbukti mempunyai korelasi kuat dengan strategi pasar yang baik, selain itu ada beberapa manfaat lain dari segmentasi pasar.

Antara lain:

- ✓ Memudahkan dalam menyesuaikan produk dan strategi pemasaran yang dijalankan sampai ke pendistribusian produk.
- ✓ Mengantisipasi adanya persaingan.
- ✓ Memanfaatkan sumber daya perusahaan agar lebih efisien dan efektif.
- ✓ Membidik peluang pasar yang lebih luas.
- ✓ Menemukan dan membandingkan kesempatan pasar.
- ✓ Menciptakan daya tarik di bidang pemasaran.

Dalam mengidentifikasi segmen dan target pasar, ada tiga tahap prosedur yang bisa dilakukan oleh perusahaan atau pelaku bisnis yaitu:



1. Tahap Survey.

Di tahap ini biasanya dilakukan wawancara pada target segmen pasar untuk mendapatkan pemahaman terhadap motivasi, sikap, dan perilaku konsumen. Wawancara bisa dalam bentuk kuesioner, bisa secara langsung atau online, data kuesioner yang

terkumpul bisa dijadikan informasi atas hal-hal lainnya yang dibutuhkan.

2. Tahap Analisis

Di tahap ini, data yang mengandung variabel-variabel berkorelasi tinggi dibuang, kemudian dilakukan analisis pengelompokan konsumen untuk menghasilkan jumlah maksimum segmen yang berbeda.

3. Tahap Pembentukan

Di tahap ini barulah dibentuk kelompok-kelompok berdasarkan perbedaan sikap, perilaku, demografis, psikologis, psikografis, dan pola media. Dari sifat dominan yang ditemukan pada kelompok-kelompok itu nantinya diberikanlah nama profil pada masing-masing kelompok segmen.

Setelah segmentasi pasar dilakukan maka berikutnya kamu akan bisa menentukan target pasar bagi bisnismu. Yang dimaksud target pasar adalah keputusan pasar yang akan dituju oleh perusahaan yang terdiri atas sejumlah pembeli yang memiliki kebutuhan dan karakteristik tertentu.

Dengan melakukan proses segmentasi pasar secara tepat maka target pasar yang tepat juga akan dapat ditemukan dengan mudah.

10

Tips Bisnis yang Efektif untuk Membuka Cabang Bisnis Baru



Ketika bisnis yang kamu jalani memperoleh kesuksesan, kamu sebagai pengusaha pasti ingin ekspansi bisnis menjadi lebih luas lagi. Salah satu caranya dengan membuka cabang bisnis baru. Satu bulan lagi sudah pergantian tahun, apakah kamu ingin melakukan ekspansi bisnis atau tidak?

Ada dua alasan para pengusaha membuka cabang bisnis baru. Alasan yang pertama adalah meningkatnya jumlah konsumen yang menyebabkan tidak terlayannya berbagai permintaan. Maka dari itu, salah satu solusinya harus membuka cabang bisnis baru untuk memenuhi pelayanan tersebut dan mampu menjangkau lebih banyak konsumen.

Alasan yang kedua, untuk meningkatkan omzet penjualan. Cara ini bisa kamu lakukan bila bisnis yang kamu jalani mendapatkan respons yang baik dan berusaha membuka cabang bisnis baru dengan harapan mendapatkan hasil yang lebih.

Untuk kamu yang ingin melakukan ekspansi bisnis, Berikut ini 10 tips bisnis dalam membuka cabang baru yang akan bermanfaat untuk kemajuan bisnismu.

1. Membuat rencana bisnis

• Segala hal tentunya membutuhkan rencana yang matang dan bisnis pun juga begitu. Kamu dapat

merencanakan proyeksi keuangan dan mendiversifikasikan bisnismu untuk ke depannya. Misalkan saja cabang bisnismu yang utama tidak bisa berjalan dengan lancar, kamu harus memikirkan kemungkinan apa saja yang akan terjadi dalam bisnis yang kamu jalani.

2. Bisnis utama berjalan stabil

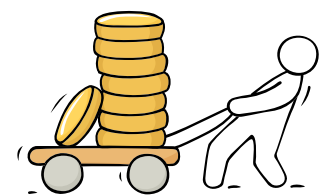
• Sebaiknya kamu memikirkan matang-matang untuk membuka cabang bisnis baru. Banyak pebisnis yang sukses karena fokus mengelola satu cabang usahanya saja.



Apabila dengan membuka cabang bisnis baru bisnismu akan berkembang, yang perlu kamu lakukan adalah memastikan terlebih dahulu bisnis utamamu berjalan tidak hanya dengan lancar melainkan juga stabil. Jika sudah, kamu dapat fokus ke pembukaan cabang bisnis yang lain dan bisnis utamamu bisa terus berjalan walaupun tanpa kamu pantau setiap harinya.

3. Menyiapkan modal

• Tips berikutnya adalah menyiapkan modal. Membuka cabang bisnis baru bisa dikatakan hampir sama seperti membuka bisnis untuk pertama kalinya. Modal yang kamu siapkan ini

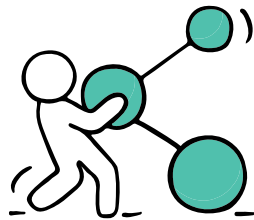


untuk keperluan sewa tempat, inventaris, promosi, menggaji karyawan dan lain-lain.

Pastikanlah sumber modal yang akan kamu pakai untuk ekspansi bisnis apakah berasal dari dana sendiri atau dari pinjaman atau investor? Jangan sampai pembukaan cabang baru mengganggu bisnis utama.

4. Melakukan riset pasar

Melakukan riset pasar sangat diperlukan agar modal yang kamu keluarkan tidak sia-sia dan memperoleh keuntungan.



Riset pasar ini mencakup lokasi, akses yang mudah dijangkau konsumen, dan target pasar yang sesuai. Ketiga hal ini tentunya saling berhubungan satu sama lain. Maka sebaiknya kamu memilih lokasi yang mempunyai prospek yang bagus untuk bisnismu di masa depan.

5. Melihat pesaing dan melakukan strategi yang tepat

Sebaiknya kamu melihat kompetitor di sekitar lokasi cabang bisnis baru, sehingga kamu mengetahui siapa saja pesaing bisnismu di sekitar sana dan apakah berpengaruh ke penjualan produk atau jasa bisnis yang kamu akan kamu jalani.

6. Menyiapkan SDM yang kompeten

Membuka cabang bisnis baru, berarti kamu membutuhkan Sumber Daya Manusia (SDM) baru yang tentunya dapat mendukung bisnis yang kamu jalani.

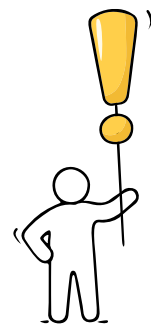


Kamu juga dapat memercayakan SDM cabang bisnis baru kepada karyawan yang ada di bisnis utama. Cara ini dapat kamu lakukan sebagai bentuk mewujudkan adanya jenjang karier bagi karyawan loyalmu. Para karyawan yang sudah berpengalaman bekerja di bisnis utamamu setidaknya sudah tahu seluk-beluk bisnismu, sehingga cabang baru bisa langsung berjalan sebagaimana mestinya.

Bila kamu ingin merekrut SDM baru, sebaiknya kamu membuka perekrutan dan pelatihan karyawan, supaya kegiatan operasional di cabang bisnis baru dapat berjalan dengan baik dan lancar sesuai dengan SOP (Standard Operating Procedure).

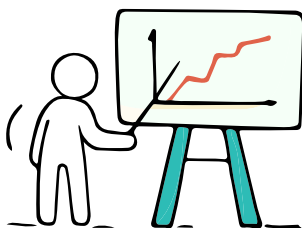
7. Perhatikan tentang sumber bahan baku bisnismu

Keuntungan bisnismu juga akan dipengaruhi oleh pasokan bahan



baku. Kemungkinan kenaikan harga bahan baku bisa saja terjadi.

Sebaiknya carilah distributor bahan baku yang dekat dengan bisnis barumu. Hal ini untuk mempermudah distribusi dan menekan cost. Kamu juga bisa kalkulasikan ulang harga produk yang akan dijual di cabang bisnis barumu, sehingga kamu bisa menemukan harga yang pas jika terdapat kemungkinan terburuk harga bahan baku naik.



8. Melakukan strategi promosi yang tepat

Tips bisnis jitu dalam membuka bisnis baru adalah menerapkan strategi marketing yang tepat supaya bisnismu memiliki daya saing. Misalnya saja kamu bisa menawarkan promo Buy 1 Get 1 dalam jangka waktu tertentu, ketika grand opening berlangsung.

Cara ini bisa membuat cabang bisnis barumu menjadi pusat perhatian masyarakat di sekitar lokasi tersebut.

9. Menyiapkan ekspansi bisnis lainnya sebagai alternatif

Membuka cabang bisnis baru tidak selalu dengan membuka toko fisik. Kamu pun juga dapat membuka cabang bisnis baru meskipun secara online. Caranya dengan mengajak beberapa investor untuk menerapkan sistem waralaba atau

franchise. Ekspansi bisnis ke arah online memiliki beberapa keuntungan, seperti tidak memerlukan modal banyak, tidak memerlukan sewa tempat, jangkauan pasarnya lebih luas, dan lain-lain.

Kamu bisa memanfaatkan media sosial bisnismu untuk memasarkan produk yang kamu jual dan membuat promosi yang menarik minat pelanggan untuk membeli. Kini tersedia beragam marketplace yang menyediakan tempat untuk berjualan produk yang kamu jual, sehingga berpotensi meraih pelanggan membeli produk yang kamu jual lebih luas.

10. Kelola keuangan dengan baik

Dalam sebuah bisnis, keuangan merupakan hal yang krusial. Bila kamu tidak dapat mengelola keuangan bisnismu dengan baik, maka semua operasional bisnis tidak bisa berjalan dengan lancar.

Oleh karena itu, di tiap cabang diperlukan pos-pos laporan keuangan yang terpisah, supaya tidak terjadi kesulitan dalam membuat laporan bisnis secara keseluruhan.

Nah, bila kamu sudah bertekad bulat membuka cabang bisnis baru di tahun baru nanti, sebaiknya poin-poin di atas kamu pertimbangkan, agar cabang barumu berjalan baik dan stabil.