

# the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia\*

## Mau buka bisnis di bulan Ramadan?

Simak hal-hal yang perlu kamu pertimbangkan

## Tips operasional Ramadan

Cara atur jam buka agar bisnis kuliner tetap cuan

## Hampers Lebaran

Ide unik dan menarik buat kamu coba



Langkah Maju Raih Berkah  
di Bulan Kemenangan

**VOL 20**

April 2022

# Pengantar

## **Sambut Ramadan Penuh Berkah**

Ramadan adalah salah satu bulan yang paling dinanti-nanti oleh sebagian besar masyarakat di Indonesia. Di bulan yang istimewa ini, tak hanya terjadi perubahan kebiasaan dalam masyarakat karena harus berpuasa di siang harinya, tapi biasanya juga terjadi perubahan dalam pola belanja.

Selama bulan Ramadan, terutama saat semakin mendekati Lebaran, konsumen pada umumnya lebih banyak berbelanja. Barang-barang yang berhubungan dengan keperluan ibadah dan hari raya biasanya mendominasi daftar belanja konsumen.

Gejolak pasar selama Ramadan dan jelang Lebaran ini adalah salah satu momentum terbesar yang ada di agenda tahunan para pebisnis. Baik dengan menyusun promo yang akan diberikan ke pelanggan,

kebijakan yang perlu diterapkan, apakah ada perubahan operasional yang harus dibuat, dan lain sebagainya.

Berbagai jenis bisnis mulai dari kuliner hingga ritel, berlomba memanfaatkan peningkatan daya beli masyarakat untuk meraup keuntungan sebesar-besarnya pada bulan-bulan ini. Tapi tentu saja, terjun ke pasar tematik yang riuh ini tak bisa sembarangan. Kalau kamu adalah salah satu pebisnis yang punya rencana khusus di agenda bisnismu selama Ramadan ini, pastikan kamu punya pertimbangan lebih jeli sebelum melakukannya, ya.

Selamat menjalankan ibadah puasa dan ngalap berkah di bulan ini!

Salam hangat,  
**Tim Redaksi**

## Redaksi



**Reporter**  
Nisa Destiana



**Reporter**  
Daniel Prasatyo



**VP Marketing**  
Gary Ghazi



**Managing Editor**  
Akidna Rahma



**Creative Head**  
Reo Ludiansa



**Content Director**  
Ferry Irawan



**Reporter**  
Ajar Pamungkas



**Reporter**  
Dini N. Rizeki



**Project Manager**  
Mardiana



**Content Strategist**  
Tika Ayu



**Graphic Designer**  
Novita Putri



**Graphic Designer**  
Firman



**Graphic Designer**  
M. Arridho



**Social Media Admin**  
Syifa Alma





## 06 **Pertimbangan Bisnis Membuka Usaha di Bulan Ramadan?**



### **Mau Untung Banyak di Bulan Ramadan?**

Coba Peluang Usaha Ini!

## 10



## 14 **Dasbor Aplikasi Majoo: Bisnis dan Ibadah Puasa Tetap Jalan!**



### **5 Strategi Pemasaran Online untuk Bulan Ramadan**

## 18



## 23 **4 Alasan Pentingnya Peran Omnichannel dalam Pengelolaan Bisnis**



### **Kampanye Digital Memaksimalkan Pemasaran di Bulan Ramadan**

## 28



## 32 **Ide Hampers Lebaran yang Unik dan Menarik untuk Dicoba!**



### **Menentukan Jam Buka Restoran Terbaik selama Ramadan**

## 36



## 40 **Efektivitas Penggunaan Aplikasi dengan **Fitur Absensi Online****



### **Sistem Pembayaran dengan Kode QR, Inilah Keuntungannya!**

## 44



# 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](mailto: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.



majoo starter

Berkah Deal

Langganan Aplikasi  
Wirausaha majoo 12 bulan  
~~RP1.788.000~~

Rp

999 rb

APLIKASI KASIR  
FITUR MELIMPAH  
BIKIN BISNIS  
MAKIN BERKAH



**BONUS**

Standee + GrabFood + Webstore

# 01

## Pertimbangan Bisnis Membuka Usaha di Bulan Ramadan?

---

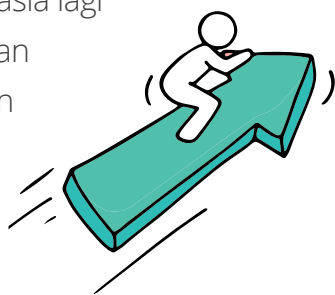


**T**ak lama lagi kita akan memasuki bulan Ramadan, bulan suci penuh berkah yang kerap diisi dengan beragam aktivitas, ibadah, serta kebiasaan-kebiasaan yang sudah menjadi tradisi. Apakah bulan Ramadan yang berlimpah kebaikan ini sesungguhnya juga baik untuk memulai bisnis baru atau mengembangkan bisnis yang sudah dijalankan?

Apa saja pertimbangan yang perlu dimasukkan ke dalam perhitungan tatkala ingin memulai usaha baru di bulan Ramadan ini?

### Tantangan Modal untuk Membuka Usaha

Sudah bukan rahasia lagi jika mengumpulkan modal merupakan tantangan terbesar dalam membuka atau mengembangkan usaha. Jangan lupa bahwa harga barang, baik produk yang sudah jadi maupun bahan baku untuk produksi, sering kali mengalami peningkatan harga di bulan ini. Jika di hari-hari biasa saja modal yang harus dikumpulkan untuk memulai usaha sudah cukup banyak, pasti rutinitas ini akan lebih sulit lagi dilakukan saat bulan Ramadan, kan?



Jika diperhatikan dengan cermat, harga emas dan aset cair lainnya umumnya cenderung turun di bulan Ramadan.



Dalam bidang ekonomi, situasi ini terjadi karena adanya kebutuhan yang sangat besar terhadap uang tunai dibandingkan aset dalam bentuk lainnya. Pertimbangkan dengan masak besarnya modal yang harus disiapkan.

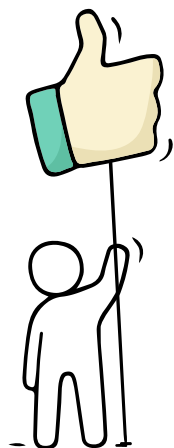
Jika bisnis yang akan dibangun merupakan bisnis yang membutuhkan modal besar dalam keadaan normal, tak ada salahnya untuk menunda terlebih dahulu niatan membuka bisnis baru di bulan Ramadan. Namun, jika modal yang harus dikumpulkan memang sudah dipersiapkan sesuai perhitungan, atau bisnis yang akan dijalankan tidak membutuhkan modal yang besar, jangan ragu untuk memaksimalkan peluang bisnis yang ada!

### Jenis Komoditas Bisnis yang Akan Dipasarkan

Karakter masyarakat Indonesia terbilang cukup unik dalam menyikapi bulan

Ramadan. Di satu sisi, masyarakat akan lebih konsumtif dan nilai transaksi akan meningkat drastis di bulan yang suci ini, tetapi di sisi lain aktivitas jual beli yang dilakukan juga lebih tersegmen.

Umumnya, produk yang lebih berpotensi untuk terjual laris adalah produk-produk kuliner, busana muslim, dan juga pernik-pernik atau bingkisan lebaran. Nah, sebelum membuka usaha, pastikan terlebih dahulu sudah ada riset pasar serta produk yang memadai untuk mengetahui kecocokan produk atau jasa yang akan dijalankan dengan karakter berbelanja masyarakat di bulan Ramadan.



Apabila bisnis yang akan dijalankan tidak memiliki kaitan langsung dengan bulan Ramadan, tidak perlu malu untuk menunda rencana bisnis yang dimiliki. Jangan sampai memaksakan usaha dapat mulai dijalankan di bulan Ramadan tanpa ada proyeksi pasar yang cukup. Jika memang ketika dilihat dari tren komoditas bisnis yang ingin dipasarkan tidak begitu diminati di bulan Ramadan, tahan dulu semua rencana pengembangan bisnis.

Lain halnya jika bisnis yang ingin dijalankan memang berpusat pada

kegiatan-kegiatan yang kerap dilakukan di bulan Ramadan, misalnya saja bisnis makanan berbuka atau busana muslim untuk lebaran, bulan Ramadan justru dapat menjadi waktu yang tepat untuk memulai usaha.

### Momentum Terbaik Eksekusi Peluang Bisnis

Tidak semua peluang bisnis perlu dieksekusi secepatnya. Sekalipun seluruh persiapan awal sudah dipenuhi, termasuk dengan melakukan berbagai riset yang diperlukan seperti riset pasar dan juga produk, peluang bisnis membutuhkan momentumnya sendiri agar dapat memberikan keuntungan maksimal.



Bahkan sebaliknya, persiapan yang matang justru akan sia-sia dan akan menjadi potensi kerugian apabila eksekusinya justru terlalu terburu-buru. Di sini, insting seorang pelaku usaha akan sangat menentukan apakah eksekusi peluang bisnis berhasil menunggangi momentum atau tidak.

Untuk membantu mengetahui apakah bulan Ramadan dapat menjadi momentum terbaik untuk membuka usaha, coba tanyakan beberapa pertanyaan mendasar berikut: "Apakah usaha yang baru ini perlu diluncurkan



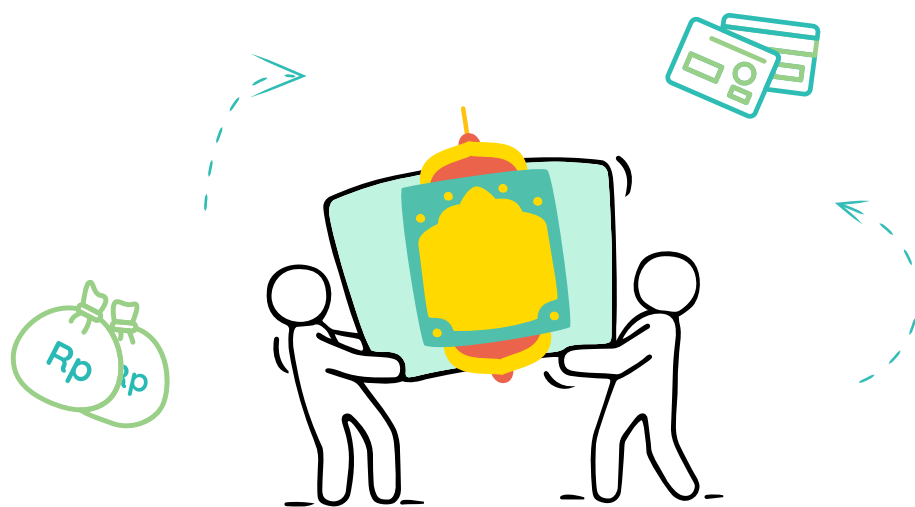
saat ini juga, atau sebenarnya bisa menunggu?”, “Apakah bisnis akan mengalami kerugian jika tidak dimulai saat ini juga?”, dan “Mengapa sekarang waktu yang baik untuk meluncurkan usaha ini?”.

Jika bisnis yang akan dijalankan sebenarnya bisa menunggu, tak perlu terburu-buru karena tentu pertimbangan modal dan jenis komoditas bisnis akan lebih menentukan saat yang tepat untuk memulai usaha tersebut. Namun sebaliknya, apabila bisnis justru akan kehilangan momentum jika tak secepatnya dirilis, waduh, tunggu apa lagi?

Coba bayangkan jika bisnis bingkisan lebaran justru baru diluncurkan setelah bulan Ramadan berakhir, tentu bisnis akan merugi karena sudah tidak ada lagi

orang yang membutuhkan produk tersebut, kan? Untuk bisnis-bisnis semacam ini, bulan Ramadan dapat menjadi momentum yang justru harus dimaksimalkan agar keuntungan bisnis yang diperoleh pun bisa lebih besar lagi—berlipat ganda, bahkan.

Dengan kata lain, ingin memulai usaha yang baru atau mengembangkan usaha yang sudah dijalankan di bulan Ramadan membutuhkan pertimbangan bisnis yang masak dan sebaiknya tidak dilakukan dengan terburu-buru. Persiapkan bisnis sebaik mungkin, jika perlu manfaatkan pula aplikasi majoo yang tak hanya membantu pengelolaan meja kasir semata, tetapi juga mampu membuat catatan transaksi yang akurat secara otomatis!



# 02

## Mau Untung Banyak di Bulan Ramadan? Coba Peluang Usaha Ini!

---



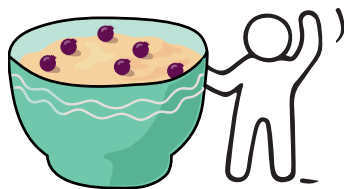
**B**ulan Ramadan dianggap sebagai ladang kebaikan oleh umat muslim. Di luar momen ibadah, bulan ini juga sebetulnya membuka banyak peluang usaha. Wajar saja bila bulan puasa kerap dinanti kehadirannya.

Berjualan aneka makanan sampai busana muslim merupakan beberapa peluang yang patut kamu coba jalankan di bulan penuh berkah ini. Pasalnya, permintaan pasar untuk produk tertentu memang pasti akan meningkat.

Nah, jika kamu berencana turut meraup cuan di bulan Ramadan, simak beberapa ide peluang bisnis di bawah ini!

### Takjil untuk Berbuka Puasa

Kamu tentu sering melihat penjual takjil selama bulan puasa, bukan?



Meskipun usaha ini termasuk jenis bisnis musiman, kamu tetap layak mencobanya sebab berjualan takjil memang cukup menjanjikan.

Kamu bisa mencoba berjualan takjil bermodal meja sederhana di halaman rumah. Bila kamu memiliki modal lebih, kamu juga dapat berburu lapak di lokasi

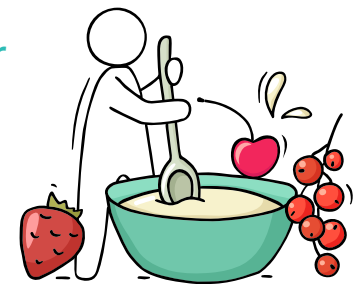
strategis. Bahkan, kini kamu dapat berjualan takjil secara online melalui Whatsapp atau Instagram. Lalu, pesanan takjil diantarkan ke rumah konsumen.

Masyarakat Indonesia sendiri memiliki kebiasaan berbuka puasa dengan menyantap hidangan manis. Karena itu, camilan tradisional yang manis bisa menjadi menu jualanmu, misalnya kolak pisang, biji salak, dan bubur sumsum.

Selain itu, es buah juga termasuk salah satu menu takjil yang banyak diburu, lho. Sebaiknya, kamu melakukan riset terlebih dahulu sebelum memutuskan jenis takjil yang akan kamu jual.

### Katering Makanan Sahur Dan Buka

Untuk kamu yang sudah memiliki bisnis makanan, baik online maupun warung makan. Peluang usaha yang satu ini layak kamu pertimbangkan.



Saat bulan puasa, cukup banyak orang yang tidak sempat memasak hidangan sahur atau berbuka.

Maka dari itu, catering makanan khusus untuk sahur dan buka puasa tentu dapat menjadi solusi bagi mereka.

Idealnya, makanan ini diantarkan setiap hari kepada konsumen pada jam yang sama. Jadi, konsumen benar-benar tidak harus repot dan merasa sahur serta buka puasanya terjamin sepanjang bulan.

Walaupun catering tersedia selama bulan puasa, sebaiknya kamu tidak hanya menawarkan paket catering bulanan, tetapi juga mingguan. Dengan begitu, konsumen bisa memilih paket sesuai preferensi mereka.

Adapun target pasar yang tepat untuk bisnis ini, antara lain para ibu yang bekerja, anak indekos, atau pasangan-pasangan muda yang menginginkan kepraktisan.

### Berjualan Kurma

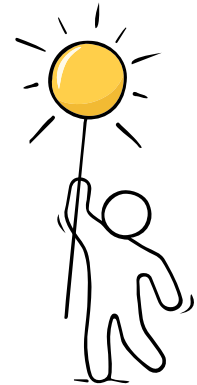
Tahukah kamu, berbuka puasa dengan kurma dianggap sunah oleh sebagian besar umat muslim? Maka dari itu, permintaan kurma di pasaran selalu meningkat setiap kali bulan puasa datang.

Kalau kamu ingin turut meraup cuan dengan berjualan kurma, persiapkan



usaha tersebut sejak sebelum bulan Ramadan tiba. Pasalnya, konsumen kerap mencari kurma menjelang bulan puasa.

Berbicara bisnis kurma, tidak selalu berarti kamu berjualan langsung ke konsumen akhir. Apabila modalmu cukup besar dan kamu memiliki network yang memadai, kamu juga bisa menjadi supplier untuk toko atau supermarket.



Namun, jika kamu berjualan langsung ke konsumen akhir, pastikan kamu memperoleh supplier yang memasok kurma berkualitas serta menawarkan harga yang kompetitif.

### Berbisnis Busana Muslim

Sepanjang bulan puasa sering kali terasa meriah sebab masyarakat biasanya lebih banyak berbelanja. Salah satu produk yang kerap diburu saat Ramadan, apalagi jelang lebaran, ialah busana muslim.

Karena masyarakat muslim akan bersilaturahmi dengan keluarga dan kerabat saat Idulfitri, setiap orang umumnya berusaha memberikan penampilan terbaiknya. Tidak heran bila permintaan busana muslim pun meningkat.

Tak mau ketinggalan potensi cuan yang satu ini? Mungkin kamu perlu mempertimbangkan peluang usaha busana muslim ini. Ada banyak sekali fashion item yang bisa kamu eksplorasi, mulai dari hijab hingga baju koko.

Menariknya, sekarang bisnis fesyen tidak lagi harus dalam bentuk gerai. Kamu bisa membuka toko fesyen online di marketplace. Produk yang dijual pun tidak harus brand-mu sendiri, kamu dapat menjual produk brand lain di toko online-mu.

Bagaimana bila modal untuk membeli stok produk terbatas? Tenang saja

sebab kini ada opsi berjualan busana muslim tanpa modal atau modal kecil, yaitu dengan menjadi dropshipper atau reseller.

Nah, dari peluang-peluang di atas, kira-kira kamu anggap menarik untuk dicoba? Ide-ide di atas tidak menuntut modal yang terlalu besar. Jadi, semestinya tidak terlalu sulit bagimu untuk memulainya.

Akan tetapi, jika kendalamu terletak pada pengelolaan operasional, kamu perlu memanfaatkan aplikasi POS. Aplikasi POS akan membantumu mengelola bisnis dengan lebih mudah dan efisien.



# 03

## Dasbor Aplikasi Majoo: Bisnis dan Ibadah Puasa Tetap Jalan!



**D**asbor aplikasi majoo merupakan halaman muka atau halaman pertama yang akan dilihat oleh setiap pelaku usaha tatkala membuka aplikasi majoo; baik dari laptop, komputer, tablet, handphone, maupun berbagai jenis gadget lainnya!

Namun, tentu saja dasbor ini tidak hanya berfungsi sebagai halaman muka saja, tetapi juga dilengkapi dengan berbagai fitur serta keunggulan yang dapat membantumu dalam mengelola bisnis. Dengan dasbor majoo, kamu dapat melakukan aktivitas pemantauan, pengontrolan, serta pencatatan seluruh operasional bisnis dengan mudah.

Dasbor majoo mempermudah pelaku usaha untuk memantau bisnis tanpa perlu datang langsung ke tempat usaha fisik dan juga tak harus sering-sering memeriksa tempat usaha digital yang dijalankan. Sangat membantu, khususnya bagi pelaku usaha yang juga ingin menjalankan ibadah puasa dengan khusyuk bersama keluarga di rumah.

**Apa saja, sih, keunggulan yang ditawarkan oleh dasbor majoo?**



## 1 Memantau Bisnis dengan Dasbor majoo, Kapan Saja, di Mana Saja

Seluruh aktivitas operasional bisnis akan tercatat secara live dan otomatis. Setiap informasi yang dibutuhkan oleh pelaku usaha terkait operasional bisnisnya akan ditampilkan secara ringkas dan mudah dipahami dalam dasbor.

Mengontrol bisnis dengan dasbor majoo pun jadi semakin mudah dengan aksesibilitasnya yang tanpa batas. Pelaku usaha dapat mengoperasikan aplikasi majoo dan melihat ringkasan informasi yang tersedia dalam dasbor dari perangkat apa pun yang mendukung aplikasi majoo. Kamu tak perlu repot-repot membuka laptop dan mencari tempat yang nyaman untuk memeriksa keadaan bisnismu karena cukup dengan telepon genggam pun kamu dapat melakukannya.

Kemampuan pencatatan aplikasi majoo yang otomatis pun membuat pelaku usaha repot-repot menghabiskan sumber daya serta tenaga untuk melakukan pemeriksaan secara langsung di tempat usaha. Atau, bagi pelaku usaha yang membuka tempat usahanya secara digital, tidak perlu pula sering-sering memeriksa

platform digital, cukup dengan memeriksa dasbor majoo di mana pun mereka berada.

Dengan demikian, pelaku usaha memiliki kesempatan yang lebih besar untuk menjalankan ibadah puasa bersama keluarga atau orang-orang terdekatnya di rumah tanpa perlu khawatir operasional bisnis akan berantakan atau tanpa pengawasan.

## 2. Monitor Arus Kas melalui Dasbor Penjualan

Selain ringkasan informasi umum terkait operasional bisnis, aplikasi majoo juga menyediakan dasbor penjualan yang secara khusus menampilkan seluruh informasi terkait arus kas keuangan setiap bisnis yang dikelola.

Pelaku usaha dapat memantau bisnis secara menyeluruh, salah satunya dengan memantau seluruh transaksi penjualan dari setiap outlet dengan update informasi secara realtime dari telepon genggam.

Tanpa perlu menunggu pembukuan atau laporan arus kas, atau repot-repot memeriksa pos pengeluaran yang dicatat

secara manual satu per satu, kamu dapat melihat ringkasan informasi penjualan dari mana pun kamu berada, bahkan saat berada di rumah bersama keluarga.

Aplikasi majoo akan mencatat setiap transaksi yang terjadi dan secara otomatis melaporkannya melalui dasbor penjualan. Tak hanya itu, melalui dasbor penjualan ini pelaku usaha juga dapat mengetahui produk apa saja yang paling dicari oleh pelanggan, sehingga semakin mudah dalam menyusun strategi pemasaran untuk memperoleh keuntungan yang lebih besar ke depannya.

Pengeluaran kas kasir pun dapat dimonitor melalui dasbor penjualan aplikasi majoo secara langsung. Mempermudah pengaturan arus kas kasir dan membantu pelaku usaha mengambil keputusan secara tepat dan cepat, dan semuanya dapat dilakukan dari rumah tanpa harus jauh-jauh mendatangi tempat usaha secara langsung untuk memberikan arahan terkait pengeluaran bisnis yang diperlukan. Ibadah puasa pun bisa dilakukan dengan lebih khusyuk tanpa banyak gangguan.





### 3. Lebih Mudah • Mengapresiasi Karyawan dengan Dasbor Karyawan



Siapa, sih, karyawan yang selama sebulan terakhir datang tepat waktu dengan tingkat kehadiran seratus persen?

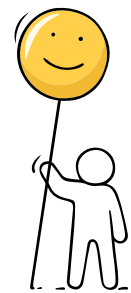
Tak perlu menunggu laporan di akhir bulan yang dikerjakan secara manual untuk menjawab pertanyaan tersebut. Aplikasi majoo sudah menyediakan dasbor karyawan yang secara otomatis mencatat serta melaporkan kehadiran karyawan beserta jamnya secara langsung ke aplikasi owner.

Bagi pelaku usaha yang berhasil mengembangkan bisnisnya hingga memiliki sejumlah outlet di berbagai titik strategis, tentu akan sulit untuk memeriksa satu per satu mana outlet dengan performa terbaik, dan mana karyawan yang perlu diapresiasi karena sikap disiplin dan rajin yang ditunjukkannya, bukan? Namun, dengan aplikasi majoo, perkara tersebut akan selesai semudah memeriksa dasbor karyawan.

Dalam dasbor karyawan aplikasi majoo, pelaku usaha juga akan memperoleh kemudahan dalam menghitung transaksi

komisi karyawan secara cepat, sehingga tidak akan ada lagi karyawan yang produktivitasnya menurun karena merasa tidak puas. Ibadah bisa tetap jalan, begitu juga dengan operasional bisnis dan juga tingkat kepuasan yang dimiliki karyawan. Semuanya bisa dijaga agar dapat terus ditingkatkan dengan lebih baik lagi.

Dasbor aplikasi majoo tidak hanya memudahkan pelaku usaha dalam menjalankan operasional harian bisnis, tetapi juga meringankan setiap pekerjaan yang ada. Dengan demikian, pelaku usaha dapat lebih tenang dalam memantau bisnis, tentu juga dengan sumber daya waktu, tenaga, serta biaya yang dapat ditekan karena tidak harus hadir secara langsung di tempat usaha.



Sisa sumber daya yang berhasil dihemat oleh fitur-fitur aplikasi majoo pun dapat digunakan untuk menyusun strategi pengembangan bisnis yang lebih matang, atau, bagi pelaku usaha yang tahun ini ingin lebih khusyuk menjalankan ibadah puasa bersama keluarga, sumber daya tersebut dapat dimanfaatkan untuk menikmati momen-momen kebersamaan yang berharga bersama keluarga serta orang-orang terdekat.

# 04

## 5 Strategi Pemasaran Online untuk Bulan Ramadan

---



**T**ak terasa bulan Ramadan tinggal sebentar lagi, sudah saatnya bisnis kembali mengencangkan strategi pemasaran online. Pasalnya, durasi orang menatap gadget dan menjelajah internet meningkat selama Ramadan.

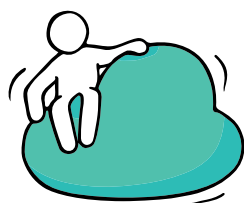
Tentunya, kebiasaan tersebut merupakan peluang bagi bisnis yang ingin mengoptimalkan penjualan online.

Tidak hanya itu, menurut data Statista, mereka yang gemar berbelanja menghabiskan waktu sampai 44 jam 35 menit untuk melakukan online shopping. Durasi yang fantastis, bukan? Karena itu, kamu perlu mengoptimalkan aneka platform e-commerce untuk menciptakan excellent customer experience. Bila perlu, gunakanlah layanan omnichannel.

Pastikan kamu tidak kehilangan konsumen potensial tersebut dengan menerapkan strategi-strategi pemasaran di bawah ini!

### **Perkuat Kehadiranmu di Dunia Maya**

Kamu ingin menggaet konsumen di platform online, tentu kamu perlu memperkuat kehadiranmu di dunia maya. Sebelum kamu berinvestasi untuk membangun



online presence yang kuat, pastikan kamu sudah mengetahui platform yang digunakan oleh konsumenmu.

Sebagai contoh, bila target konsumenmu menggunakan Instagram, buatlah konten-konten yang menarik bagi mereka di akun bisnismu. Tidak lupa, selama Ramadan, pastikan juga konten tersebut bernuansa islami.

Selanjutnya, kamu juga perlu memastikan bisnismu bisa diakses melalui berbagai platform e-commerce. Kamu memang tidak harus memiliki toko di semua e-commerce. Namun, kamu perlu memiliki toko di platform yang paling banyak digunakan oleh target market-mu.

Kehadiran online juga merujuk pada akses dan respons. Jadi, pastikan bisnismu aktif menjawab pertanyaan atau tanggapan dari konsumen secara online.

### **Promo Spesial Ramadan**

Meskipun screen time meningkat dan konsumen gemar menjelajah e-commerce, pandemi mengubah prioritas serta cara pandang konsumen atas uang. Kini banyak masyarakat yang mulai belajar cara mengelola keuangan.



Hal tersebut akan mendorong konsumen makin cermat ketika berbelanja. Karena itu, kamu perlu membuat promo spesial Ramadan yang terasa lebih hemat sekaligus menarik perhatian.

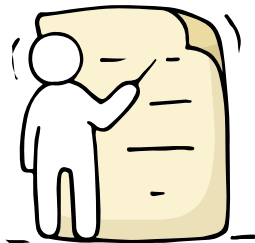
Model promo yang terkesan klise, tetapi selalu diminati konsumen, salah satunya promo big sale atau diskon yang tinggi. Sebut saja, kamu memberikan diskon khusus sampai 70% pada buka puasa.

Jika bisnismu merupakan bisnis fesyen, kamu bisa membuat program promo yang sederhana di awal Ramadan dan makin heboh menjelang lebaran. 'Buy 3 pay 2' busana muslim pada minggu terakhir Ramadan bisa menjadi salah satu promo yang bisa kamu terapkan.

### Sesuaikan Jadwal Posting Media Sosial

Seperti yang sudah diketahui, bulan Ramadan tentu mengubah pola kegiatan sehari-hari masyarakat.

Jika biasanya orang sudah terlelap pada dini hari, selama bulan puasa jam tiga pagi justru menjadi puncak orang aktif di media sosial karena harus bangun untuk santap sahur. Sebaliknya, jam makan sudah tidak menjadi prime time lagi.



Maka dari itu, kamu perlu menyesuaikan ulang jadwal unggah konten. Selama Ramadan, kamu bisa mengunggah konten sore hari menjelang berbuka puasa atau pada waktu sahur.

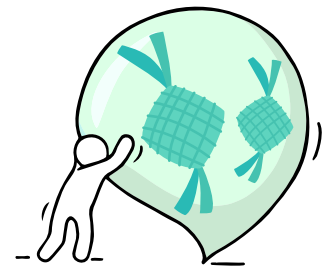
Apabila kamu ingin mengetahui waktu terbaik secara akurat, kamu bisa mempertimbangkan penggunaan fitur ads agar memperoleh insight rinci dari platform media sosial.

### Menghadirkan Produk Edisi Ramadan

Salah satu strategi pemasaran online berikutnya yang bisa kamu terapkan ialah menghadirkan produk edisi Ramadan yang hanya bisa dibeli melalui e-commerce atau website bisnismu.

Kamu mungkin pernah mendengar, sebagian besar keputusan membeli didasari oleh dorongan psikologis. Inilah alasan produk limited edition seperti 'edisi khusus Ramadan' kerap diserbu konsumen.

Ketika berhasil membeli produk yang dijual terbatas, konsumen akan



merasakan kepuasan tersendiri. Tenang saja, kamu tidak harus membuat produk baru kok. Repackaging produk yang sudah ada dengan kemasan khusus Ramadan pun dapat menjadi opsi.

### Menerapkan Omnichannel Strategy

Kini bisnis rata-rata menggunakan lebih dari satu kanal untuk menjual produknya. Pengelompokkannya pun sudah tidak hanya offline dan online, tetapi juga terpecah lagi ke dalam aneka e-commerce serta platform digital lain.

Seluruh kanal penjualan tersebut tentu membutuhkan perhatian dan pelayanan yang sama kualitasnya. Konsumen tidak akan mau mengerti bahwa kamu sedang sibuk di platform e-commerce lain, misalnya. Mereka

tetap memiliki ekspektasi dilayani dengan baik melalui kanal apa pun.

Jika tidak, konsumen bisa jadi batal bertransaksi. Hal ini tentu tak sejalan dengan keinginanmu mengoptimalkan penjualan di platform online, bukan? Karena itu, menghadapi bulan Ramadan yang sibuk, kamu perlu mempertimbangkan menerapkan omnichannel strategy.

Dengan memanfaatkan omnichannel, kamu tidak perlu membuka beberapa platform dalam satu waktu untuk mengelola bisnis. Kamu bisa mengelola berbagai e-commerce dari satu kanal saja. Menariknya, sekarang bahkan fitur ini tersedia di aplikasi POS.

Wah, bulan Ramadan dan Idulfitri yang biasanya lebih sibuk bagi bisnis pun dijamin tetap bisa dihadapi dengan efisien!



# majoopreneur Stories

## majoopreneur



"Strategi kami adalah dengan menyesuaikan jam operasional dan menyediakan Ramadan Special Menu termasuk *free* takjil untuk *family dine-in* di Manila Box Cafe dan juga program ngabuburit di Manila Box dengan menyediakan *free* bermain di *playground* untuk anak-anak dari pelanggan kami."

**Egha Dilaga**  
Owner Manila Box

Kami sudah mulai melakukan promo sejak hari ini dan akan berlaku sampai setelah lebaran. Promonya antara lain adalah promo Jumat Berkah yaitu dengan memberikan *free* coklat unyil untuk minimal pembelian tertentu, dan promo kupon yang dapat ditukar dengan produk martabak kami.

**Hery Purnomo**  
Owner Martabak Alim



Kami akan mulai strategi dengan menerapkan diskon spesial Ramadan, dimana setiap konsumen yang melakukan pembelian mencapai 40 ribu akan kami berikan diskon sebesar 60%.

**Muhammadd Rizky**  
Owner Xifu Boba



# 05

## 4 Alasan Pentingnya Peran Omnichannel dalam Pengelolaan Bisnis

---

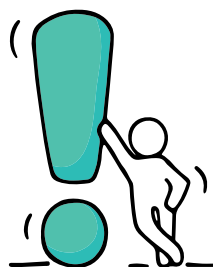


**D**igitalisasi bisnis memang memudahkan para pebisnis atau pengusaha dalam menjalankan strategi bisnisnya untuk memasarkan produk. Jika selama ini kamu mungkin sudah mengenal apa yang dinamakan multichannel, sekarang sudah hadir inovasi dalam pengelolaan bisnis yang dikenal dengan nama omnichannel.

Omnichannel berasal dari kata omnis yang berarti universal. Pengertian omnichannel secara sederhana adalah penggabungan semua platform atau channel ke dalam satu channel saja. Tujuannya adalah mempermudah pebisnis dan juga konsumen untuk melakukan pencarian, membeli, menjual, bahkan menukar produk.

Dengan adanya omnichannel, maka pebisnis tidak perlu membuka beberapa platform dalam satu waktu untuk mengelola bisnisnya. Cukup buka satu channel, dan semuanya bisa langsung dikelola. Bagi konsumen, omnichannel membantu mereka mendapatkan pengalaman belanja online dengan baik.

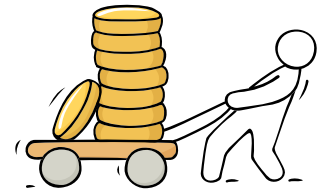
**4 Alasan Omnichannel Penting dalam Pengelolaan Bisnis**  
Lantas, mengapa



omnichannel dinilai memiliki peranan yang penting dalam pengelolaan bisnis? Berikut ini adalah alasan dan penjelasan singkatnya.

## 1 Korelasi antara Data Pelanggan dan Strategi Pemasaran

Seorang pebisnis membutuhkan data pelanggannya untuk keperluan promosi dan pemasaran.



Dalam omnichannel, data tersebut tercatat dengan rapi, bukan hanya dari satu platform, melainkan seluruh platform yang digunakan sebagai media promosi bisnis.

Dengan begitu, data diri sampai perilaku konsumennya dapat dibaca dengan mudah sebagai bahan analisis. Hal ini penting agar pebisnis bisa memahami para konsumennya dari segi perilaku, psikologis, dan juga demografisnya.

Jika pebisnis sudah memegang hal ini, strategi bisnis khususnya dalam bidang pemasaran akan bisa ditetapkan dengan mudah. Pebisnis bisa mendapatkan gambaran kira-kira produk seperti apa yang disukai oleh para konsumennya.

Selain itu, memberikan pelayanan dalam bentuk customer engagement atau customer reward akan menjadi lebih



gampang dan praktis, karena semua data yang dibutuhkan sudah tersedia.

## 2. Efektivitas Kerja

Sebelumnya, pebisnis mungkin perlu membuka

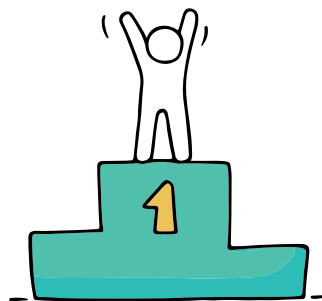


satu persatu platform yang digunakan sebagai media promosi hanya untuk mengecek stok produk, status pengiriman atau order barang dari konsumen.

Dengan adanya omnichannel, hal ini bisa dilakukan dengan efektif dari satu channel saja. Mulai dari promosi, proses penerimaan order, pengiriman, sampai dengan mengecek stok produk yang tersisa. Efektif dari segi waktu, dan juga tenaga kan? Apabila seluruh pengelolaan bisnis bisa dilakukan dengan mudah dan efisien, secara otomatis waktu yang kamu miliki bisa lebih dimaksimalkan untuk memikirkan strategi bisnis.

## 3. Meningkatkan Traffic dan Penjualan

Hal yang umum terjadi dalam bisnis penjualan online adalah saat orang melihat produk yang kamu tawarkan



sekali, maka berikutnya produk tersebut akan muncul setiap kali mereka mencoba melakukan pencarian lagi. Dengan begitu, traffic penayangan produk kamu akan meningkat. Secara otomatis, angka penjualan juga akan ikut mengalami kenaikan.

Bukan hanya terjadi pada bisnis online, beberapa penelitian menunjukkan bahwa toko offline yang menerapkan omnichannel pada pengelolaan bisnis, mengalami peningkatan penjualan. Ini terjadi karena saat seseorang melihat produk yang kamu jual melalui website atau marketplace, ada keinginan mereka untuk mendatangi tokonya secara langsung. Jika jumlah pengunjung bertambah, peluang produk untuk terjual lebih banyak juga menjadi lebih besar.

## 4. Memberikan Pengalaman Berbelanja yang Berkesan bagi Konsumen

Cara pebisnis untuk memberikan tawaran dan promosi produk yang baik juga termasuk sebagai hal yang bisa berpengaruh pada kepuasan pelanggan. Omnichannel memberikan pengalaman yang berkesan untuk para konsumen karena adanya interaksi yang mudah antara pebisnis dan konsumen.

Mulai dari mudahnya mendapatkan informasi mengenai produk yang sedang dicari, proses order dan pembelian produk, penerimaan barang, sampai dengan evaluasi kepuasan konsumen setelah menerima produk bisa dilakukan hanya dengan satu klik.

Kamu tahu bahwa kepuasan pelanggan dengan produk dari kamu akan mempengaruhi keinginan mereka untuk melakukan pembelian ulang. Konsumen tidak akan ragu untuk repeat order jika mereka merasa mendapatkan layanan yang maksimal dan memuaskan. Sebuah keuntungan tersendiri bagi kamu sebagai pebisnis, kan?

Evolusi channel dalam pengelolaan bisnis dimulai dari singlechannel, disusul dengan hadirnya multichannel, sampai dengan omnichannel, semakin memudahkan para pebisnis untuk menjalankan dan mengembangkan usahanya.

Apakah channel ini hanya bisa digunakan oleh bisnis dalam skala besar?

Jawabannya adalah tidak. Semua skala bisnis, mulai dari mikro, menengah, sampai yang besar bisa memanfaatkan omnichannel.

Jika kamu adalah pelaku bisnis usaha mikro atau menengah (UMKM), kamu bisa memanfaatkan layanan aplikasi majoo untuk menerapkan strategi omnichannel ini pada pengelolaan bisnis.

Dengan berlangganan majoo, kamu bisa mengatur dan mengintegrasikan keseluruhan tahapan bisnis dalam satu sistem saja. Promosi di media sosial atau marketplace, aktivitas penjualan pada toko offline, sampai dengan melakukan rekap stok produk bisa dikelola dengan mudah. Jika tertarik untuk mendapatkan banyak keuntungan seperti ini, segera berlangganan majoo mulai dari sekarang yuk!



aplikasi wirausaha

# majoo

## Ragam Layanan majoo untuk Bantu Semua Kebutuhan Bisnismu

majoo  pay

Terima semua pembayaran digital



majoo  capital

Permodalan cepat tanpa agunan



majoo  ads

Kampanye digital raih pelanggan baru



majoo  supplies

Belanja supplies harga terbaik



# 06

## Kampanye Digital Memaksimalkan Pemasaran di Bulan Ramadan

---



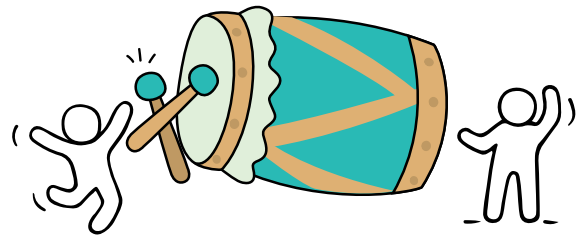
**D**i bulan Ramadan, umumnya pola konsumtif masyarakat mengalami perubahan.

Lonjakan permintaan akan produk barang dan jasa tertentu meningkat dengan tajam. Hal inilah yang bisa dijadikan landasan atau alasan utama bagi pebisnis untuk memaksimalkan pemasaran di bulan Ramadan.

Mungkin kamu sudah banyak membaca mengenai pemasaran dengan cara konvensional dan cara memaksimalkannya. Cara yang sebenarnya cukup ribet untuk dilakukan, meskipun memang hasilnya terlihat nyata. Pemasaran dengan cara konvensional, kamu harus bertemu atau bertatap muka langsung dengan calon pembeli. Kamu harus memperkenalkan produk dan menawarkan berbagai promo secara langsung kepada mereka. Melelahkan, ya?

Solusinya adalah dengan menggunakan beberapa strategi kampanye digital yang dijalankan tanpa perlu bertemu atau bertatap muka langsung dengan para calon pembeli. Kenapa cara ini dianggap efektif untuk dilakukan di bulan Ramadan?

Pertama, Indonesia merupakan salah satu negara dengan jumlah pengguna internet terbanyak di dunia, totalnya sudah melebihi angka 140 juta pengguna internet di Indonesia.



Kedua, masyarakat Indonesia merupakan pengguna media sosial terbanyak di dunia. Jika disimpulkan, masing-masing orang menggunakan lebih dari 4 aplikasi chat dan media sosial di smartphone mereka dengan persentase lebih 97% pengguna mengakses aplikasi yang sama.

Ketiga, kebiasaan pengguna di bulan Ramadan berbeda dengan hari-hari biasanya. Mayoritas orang akan lebih banyak menggunakan smartphone mereka untuk mendapatkan banyak informasi selama bulan Ramadan. Aktivitas ini didukung dengan banyaknya variasi informasi yang ada pada bulan Ramadan sehingga membuat orang betah berlama-lama di internet.

Memahami kinerja digital marketing saat bulan Ramadan tentunya sangat penting untuk meningkatkan angka penjualan dan memaksimalkan pemasaran.

## **Strategi Kampanye Digital yang Bisa Kamu Terapkan di Bulan Ramadan**

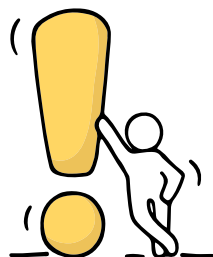
## 1. Konten Ramadan

Membuat konten yang relevan dengan momen bukan Ramadan tentunya akan menarik minat dan perhatian dari konsumen. Kamu bisa membuat konten apa saja terkait bulan Ramadan, misalnya membuat kiat-kiat khusus puasa selama bulan Ramadan, informasi berguna tentang Ramadan, resep takjil, dan lain sebagainya.

Konten Ramadan yang kamu sajikan nantinya secara otomatis akan menggiring konsumen untuk mengakses toko online atau akun media sosial yang kamu gunakan untuk berbisnis. Dengan begitu, akan terjalin hubungan antara kamu dengan konsumen sehingga dapat meningkatkan interaksi dan pemasaran.

## 2. Waktu Posting yang Tepat

Jam sibuk di bulan Ramadan ternyata berbeda dengan jam sibuk pada hari biasa. Di bulan Ramadan, banyak pengguna media sosial yang mulai aktif pada jam 3 pagi saat mereka banyak yang baru bangun untuk melaksanakan sahur hingga kurang lebih jam 4-5 pagi. Pada waktu



itu, aktivitas mengalami peningkatan keterlibatan hingga 136%. dan puncaknya akan terjadi pada jam 10 malam.

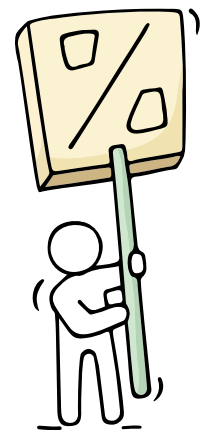
Dengan mengetahui hal ini, kamu bisa menentukan waktu yang tepat untuk mengunggah postingan promo atau pengenalan produk yang kamu jual sebagai bentuk kampanye digital.

Cara terbaik untuk mengetahui waktu yang tepat untuk melakukan kampanye digital adalah dengan menganalisis traffic kampanye kamu selama bulan Ramadan. Apabila terlihat bahwa traffiknya meningkat di waktu tertentu, kamu harus memilih waktu itu untuk melakukan kampanye digital.

## 3. Diskon atau Potongan Harga Spesial

Strategi berikutnya untuk memaksimalkan pemasaran atau digital marketing saat bulan Ramadan adalah dengan memberikan diskon untuk produk atau layanan yang kamu tawarkan.

Di bulan Ramadan, persaingan bisnis akan terasa lebih berat. Ada banyak sekali kompetitor bisnis yang menawarkan diskon atau potongan harga lebih besar.

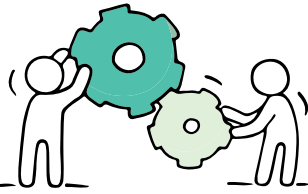


Dengan banyaknya diskon yang tersebar, secara otomatis konsumen akan memilih diskon yang terbaik dan sesuai dengan keinginan mereka.

## 4. Situs Web Cepat dan Mudah

Salah satu hal yang terkadang luput dari perhatian para pebisnis adalah penggunaan situs web dengan akses yang mudah dan cepat. Bisa dipastikan bahwa tidak ada konsumen yang tidak akan kesal melihat situs web yang aksesnya lambat dan susah untuk digunakan.

Secara langsung, biasanya mereka akan menutup situs web tersebut



dan beralih ke situs web lain. Pastikan situs web kamu lancar dan cepat saat dibuka melalui smartphone. Optimalkan situs web kampanye digital kamu terlebih dahulu supaya pihak konsumen tidak kesal dan tetap nyaman membuka website kamu.

## 5. Analisis Laporan Kampanye Digital

Semua strategi kampanye digital yang disebutkan tadi bisa kamu terapkan sekaligus dengan meningkatkan jangkauan pemasaran bisnis. Satu hal yang jangan sampai terlewatkan adalah selalu lakukan review atau menganalisis kampanye digital yang sudah kamu lakukan di sepanjang bulan Ramadan secara rutin.

Kamu bisa melihatnya lewat tools analisis seperti Google Analytics ataupun analisis yang disediakan oleh platform lainnya seperti Instagram, Facebook, dan lain sebagainya. Analisis atau review ini memiliki peran penting dan sangat berguna untuk mengetahui insight dari kampanye yang sudah kamu lakukan.

Lantas, bagaimana bila ternyata kamu tidak memiliki bala bantuan dalam menjalan kampanye digital ini? Bagaimana bila ternyata selama ini kamu tidak pernah mencatat data konsumen yang sudah berbelanja di toko online milikmu? Tenang. Jangan khawatir.

Aplikasi majoo menyediakan fitur majoo DigiAds yang akan membantu kamu dalam pelaksanaan kampanye digital untuk meningkatkan loyalitas pelanggan dengan cara yang efektif dan efisien.

Melalui dashboard majoo, kampanye digital bisa dilakukan dengan mudah, dengan memakai data pelanggan yang tersimpan secara otomatis di aplikasi majoo. Tim kampanye digital dari majoo juga akan membantu terlaksananya kampanye demi memaksimalkan pemasaran di bisnis yang kamu jalankan.



Ternyata ada banyak kemudahan dan keuntungan yang didapatkan dengan berlangganan majoo, ya? Kamu sudah berlangganan, kan?

# 07

## Ide Hampers Lebaran yang Unik dan Menarik untuk Dicoba!





**D**i saat-saat seperti ini, tidak aneh jika kamu sudah mulai menyiapkan ide hampers lebaran yang unik dan menarik untuk diberikan kepada teman, sanak saudara, maupun orang-orang terdekat. Atau, bisa juga jika kamu mau menawarkan paket bingkisan lebaran untuk dipasarkan kepada pelanggan-pelanggan setiamu jika kamu bermaksud memperbesar margin keuntungan bisnismu.

Di hari raya, memang sudah umum bagi banyak orang untuk mengirimkan bingkisan kepada orang-orang yang dianggap penting dalam hidupnya. Itulah mengapa, saat-saat seperti ini kerap dimanfaatkan oleh pelaku usaha yang ingin meraih keuntungan lebih dengan menyediakan berbagai hampers lebaran yang unik dan menarik.

Apa saja, sih, ide yang bisa dijadikan inspirasi hampers lebaran untuk dipasarkan?

### **Bingkisan Lebaran dengan Ikatan Pita pada Kotak yang Cantik**

Hampers pada dasarnya sudah terkenal sebagai barang atau produk yang dikemas dengan cantik. Kamu bisa menerapkannya

untuk memberikan nilai tambah pada produk-produk yang ingin kamu pasarkan.

Jika mungkin sebelumnya kamu hanya mengemas produk-produk yang menjadi komoditas bisnismu dengan kemasan biasa yang ala kadarnya, pada momen yang spesial ini kamu juga bisa memberikan sentuhan yang istimewa dengan mempercantik kemasanmu.

Gunakan kotak karton atau sejenisnya, lebih bagus lagi jika kamu memilih warna hijau untuk kotakmu mengingat hijau kerap digunakan sebagai warna tema untuk hari raya lebaran. Selain warna hijau, kamu juga bisa memilih warna putih untuk melambangkan jargon lebaran: kembali fitri atau kembali kepada kesucian, mengingat warna putih kerap digunakan untuk melambangkan sesuatu yang suci.

Selanjutnya, gunakan pita untuk mengikatnya. Jika sebelumnya kamu sudah memilih kotak berwarna hijau, pita berwarna putih bisa digunakan untuk menguatkan tema. Begitu pula sebaliknya, pita hijau untuk kotak berwarna putih. Lebih menarik lagi jika pita yang mengikat hampers tersebut dibentuk seperti ketupat yang khas sekali dengan nuansa lebaran di Indonesia.



## Hampers Peralatan Anticoronavirus

Selain momen lebaran itu sendiri, ada satu momen lain yang bisa dimanfaatkan untuk menawarkan bingkisan lebaran yang menarik bagi pelanggan, yaitu momen pandemi Covid-19 yang saat ini tengah kita hadapi.

Meski mungkin produk-produk yang ditawarkan oleh bisnismu tidak ada hubungannya dengan perlengkapan kesehatan atau sanitasi diri, kamu tetap dapat meluncurkan produk khusus terbatas selama lebaran, yaitu hampers berisi produk-produk yang dibutuhkan di tengah pandemi.

Kamu dapat mengisi kotak hampers milikmu dengan sabun cuci tangan, hand sanitizer, dan juga masker untuk ditawarkan kepada pelanggan. Jangan lupa untuk menambahkan logo atau karakter yang khas dengan merekmu pada produk-produk tersebut untuk membuatnya terasa lebih istimewa.

## Hampers dengan Kartu Ucapan Personal

Ide unik yang bisa dicoba adalah dengan memberikan layanan kartu ucapan yang personal. Ingat bahwa



hampers lebaran umumnya diberikan dari satu orang ke orang lainnya.

Oleh karena itu, bisnis juga akan memiliki nilai tambah yang lebih jika mampu memunculkan sisi personal tersebut dalam produk yang dipasarkan.

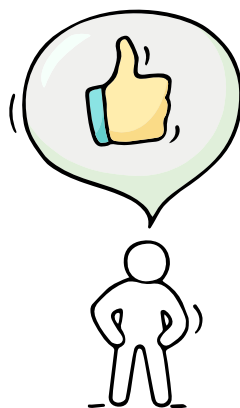
Untuk hasil yang maksimal, pelanggan mungkin dapat memilih sendiri desain kartu ucapan yang diinginkan. Sebagai pelaku usaha, kamu hanya perlu memberikan format kartu ucapan yang bisa dicetak dan disertakan dalam bingkisan yang akan dikirimkan; misalnya saja dengan menentukan ukuran maksimal desain yang diinginkan dan aturan-aturan lain agar estetika hampers yang ingin dipasarkan pun dapat terjaga dan tidak rusak.

Jika dulu mungkin pelanggan pernah merasakan masa-masa mengirimkan bingkisan yang disertai dengan kartu lebaran, sisi nostalgia tersebut dapat dimanfaatkan sebagai nilai jual unik

yang mungkin tidak dapat ditemukan pada pemasaran produk-produk lain.

## Promo Gratis Hampers

Menjadikan hampers lebaran bukan sebagai produk yang akan dijual dapat menjadi ide yang unik dan inspiratif.



Selain itu, kamu juga bisa meningkatkan kepuasan pelanggan setiamu dengan cara ini.

Ada banyak sekali metode promo menggunakan hampers ini yang bisa dimanfaatkan. Sebagai contoh, misalnya saja, memberikan bingkisan spesial bagi pelanggan yang melakukan pembelian dengan nilai

transaksi di atas jumlah tertentu.

Atau, jika tidak, bisa juga memberikan bingkisan tersebut secara cuma-cuma

bagi pelanggan yang tergabung dalam program keanggotaan yang kamu luncurkan.

Dengan cara pertama, kamu bisa melakukan upselling agar pelanggan memenuhi kuota transaksi yang sudah ditetapkan sebelumnya dan berhak membawa pulang hampers lebaran tersebut. Praktik upsell yang berhasil tentu saja akan menambah omzet penjualan, sehingga dapat dijadikan cara yang tepat untuk pelaku usaha yang memang ingin menambah keuntungan secara langsung dengan memanfaatkan momen lebaran.



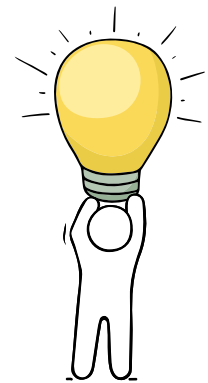
Sementara itu, memberikan bingkisan bagi setiap pelanggan bergabung dalam program keanggotaan mungkin tidak akan memberikan efek secara langsung terhadap penjualan, tetapi dapat menarik pelanggan untuk bergabung sebagai anggota untuk menikmati manfaat anggota. Lebih lanjut, sistem anggota yang sudah terbangun

dengan baik dan besar, akan mempermudah pelaku usaha saat melakukan kegiatan pemasaran, memberikan hasil yang cukup menguntungkan pula dalam jangka panjang.

Ide hampers lebaran mana pun yang dipilih untuk diterapkan, pastikan untuk memperhatikan dengan

benar konsistensinya. Bingkisan lebaran yang baik bukan hanya bingkisan yang cantik secara estetika, tetapi juga harus memiliki nilai fungsi yang tepat pula.

Jika kamu tertarik untuk memadukan hampers lebaran dengan sistem keanggotaan, kamu dapat memanfaatkan fitur keanggotaan yang dimiliki oleh aplikasi majoo!



# 08

## Menentukan Jam Buka Restoran **Terbaik** selama Ramadan

---



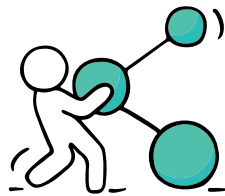
**S**aat bulan Ramadan, tak jarang jam buka restoran akan berubah, terutama di wilayah-wilayah yang mayoritas penduduknya memang menjalankan ibadah puasa. Tentu saja shift kerja karyawan pun akan berubah mengikuti jam operasional bisnis, bukan?

Namun, pertimbangan apa, sih, yang perlu diperhatikan dalam menentukan jam buka yang tepat untuk para pelaku usaha yang bergerak di bidang kuliner pada saat bulan puasa?

### Aturan Jam Operasional Bisnis yang Berlaku

Di beberapa wilayah, terkadang ada aturan khusus yang mengelola jam buka untuk usaha-usaha yang bergerak di bidang kuliner. Terkadang pula aturan-aturan ini juga diikuti oleh sanksi bagi pelaku usaha yang membandel dan tak mau mengikuti aturan.

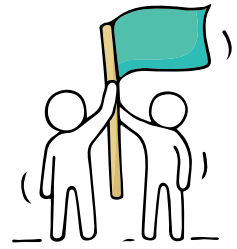
Aturan ini dapat dijadikan acuan untuk menetapkan jam operasional untuk restoranmu agar tidak menimbulkan masalah di kemudian hari. Jika ternyata di wilayah tempat usahamu tidak ada aturan khusus yang berlaku, poin ini tak perlu dijadikan pertimbangan dalam menentukan kapan kamu akan membuka tempat usahamu selama bulan puasa.



### Demografi Penduduk di Sekitar Tempat Usaha

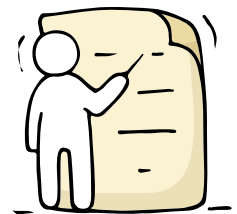
Pertimbangan berikutnya yang perlu diperhatikan saat memilih jam operasional bisnis tentu ada pada pelanggan itu sendiri. Jika pelanggan di sekitar tempat usahamu secara demografis menjalankan ibadah puasa, membuka restoran di siang hari tentu tidak akan memberikan pendapatan bisnis yang optimal karena bertepatan dengan waktunya orang berpuasa.

Sebaliknya, menggeser jam operasional ke sore hingga dini hari, mulai dari waktu berbuka hingga waktu sahur, bisa jadi akan memberikan keuntungan yang lebih besar bagi bisnismu. Namun perhatikan, membuka tempat usaha di malam hari mungkin akan memberikan pengeluaran yang lebih besar, terlebih jika demografi pelanggan di sekitar tempat usahamu tidak mendukung praktik ini.



### Kesiapan Karyawan dalam Menjalani Shift Baru

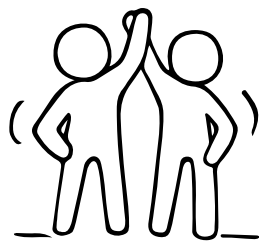
Tidak hanya pelangganmu saja yang berpuasa, terkadang karyawan juga menjalani ibadah yang sama. Jika situasi ini terjadi, sebagai pelaku usaha yang baik, kamu perlu mengatur shift kerja setiap



karyawan agar mereka tetap dapat melaksanakan ibadah dengan baik tanpa harus berbentrok dengan tanggung jawab kerja yang juga perlu dipenuhi.

Mengajak karyawan untuk mendiskusikan jam operasional selama bulan Ramadan juga dapat memberikan wawasan dan sudut pandang lain dengan yang saat ini kamu miliki. Siapa tahu, tenaga kerja yang kamu miliki justru lebih siap dan semangat untuk bekerja di siang hari saat berpuasa, atau mungkin mereka lebih memilih untuk bekerja di malam hari dan beristirahat di siang harinya.

Ingat, tidak semua karyawan mungkin menjalankan ibadah puasa, sehingga menetapkan pengaturan shift yang ideal dengan adanya diversifikasi sumber daya manusia sebenarnya bukan perkara yang mustahil untuk dilakukan. Lain cerita jika seluruh karyawan dalam bisnismu menjalankan ibadah puasa, sebagai pelaku usaha kamu perlu memikirkan cara khusus terkait pembagian kerja karyawan agar mereka dapat tetap beribadah dengan khusyuk tanpa mengurangi produktivitas kerja.



## Pertimbangkan Libur Lebaran

Pertimbangan terakhir yang perlu dipikirkan adalah jadwal libur yang kamu inginkan untuk bisnismu. Beberapa bisnis memang buka secara penuh di bulan Ramadan dan juga saat Lebaran, tetapi tentunya ini tidak berlaku absolut untuk seluruh bidang usaha.



Sebagai pelaku usaha, ada baiknya kamu menentukan terlebih dahulu apakah kamu ingin operasional bisnismu berjalan seperti biasa atau ingin menghentikan sementara saat libur hari raya. Bagaimanapun juga, karyawan yang bekerja di tempatmu mungkin juga ingin menghabiskan hari besar ini bersama keluarga maupun orang-orang terdekatnya.

Pentingnya menentukan waktu libur adalah supaya kamu dapat menghitung berapa angka break even point yang perlu dicapai selama bulan tersebut agar bisnismu tidak merugi. Jika waktu operasional bisnis memang akan terpotong oleh libur-libur yang ada, otomatis angka break even point ini pun akan berubah, dan kamu

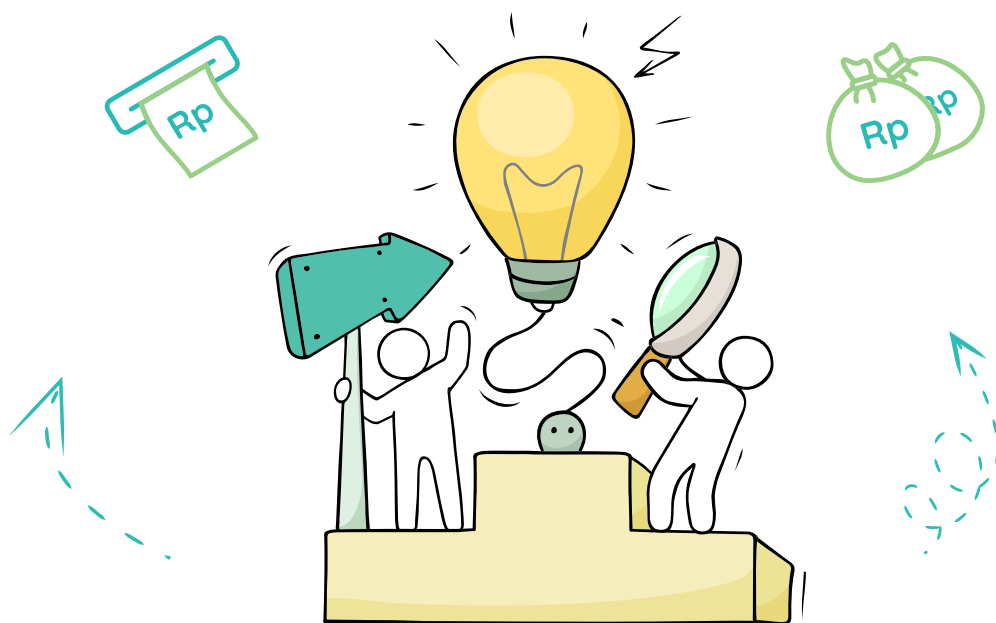
perlu menghitung ulang berapa jam operasional yang ideal dalam sehari untuk mencapai angka minimal tersebut.

Mendiskusikan perkara yang satu ini dengan seluruh karyawan akan sangat membantumu menemukan jalan tengah yang tidak hanya baik untuk perkembangan bisnismu saja, tetapi juga memperhatikan kesejahteraan karyawan. Tak jarang pula waktu libur tambahan di luar libur umum menjadi motivasi lain bagi karyawan untuk semakin rajin bekerja.

Dalam pertimbangan ini, faktor demografi juga tetap penting untuk diperhatikan. Jika tempat usahamu berada di wilayah di mana budaya mudik sangat dijunjung, mengambil waktu libur justru dapat membantumu menekan pengeluaran harian bisnis yang mesti kamu siapkan

jika harus membuka tempat makan di saat pengunjung sedang sepi. Sebaliknya, jika tempat usahamu berada di wilayah yang memang tidak begitu menggemari budaya mudik, berjualan secara normal di hari raya bisa jadi memberikan potensi keuntungan yang lebih besar lagi.

Mengatur jam operasional bisnis selama bulan puasa tentu bukan perkara yang mudah, khususnya bagi bisnis kuliner. Jam buka restoran yang kurang tepat di Bulan Ramadan bisa jadi justru memunculkan potensi kerugian; belum lagi saat harus menyesuaikan jam operasional di akhir bulan puasa! Setelah mempertimbangkan jam operasional terbaik untuk restoranmu, jangan lupa gunakan fitur absensi pada aplikasi majoo agar jam kerja karyawan dapat tetap tercatat dengan rapi, ya!



# 09

## Efektivitas Penggunaan Aplikasi dengan Fitur Absensi Online

---





**K**aryawan dan tenaga kerja yang disiplin menjadi salah satu kunci untuk meraih kesuksesan dalam suatu bisnis. Bagaimana cara untuk mengetahui apakah karyawan di tempatmu bekerja dengan etos kedisiplinan yang tinggi? Salah satunya dengan melihat jam kerja mereka. Karyawan yang baik akan datang dan pulang tepat waktu, tidak memanipulasi daftar kehadiran dan tidak menganggap enteng pentingnya absensi.

Mudah bagi pemilik usaha atau pimpinan sebuah perusahaan untuk mengecek daftar kehadiran bila jumlah karyawan yang ada tidak terlalu banyak atau semuanya bekerja full time di kantor. Tapi akan menjadi sebuah masalah bila ternyata jumlah karyawan cukup banyak dan ada beberapa yang memang bertugas di lapangan dan jarang menetap di kantor. Belum lagi kalau ada beberapa karyawan yang gemar melakukan kecurangan dalam daftar absensi.

Munculnya aplikasi lengkap dengan fitur absensi online dianggap menjadi salah satu solusi yang tepat untuk mengatasi berbagai masalah terkait dengan hal ini. Dengan adanya aplikasi semacam ini, pemilik usaha atau perusahaan menjadi lebih mudah dalam mengontrol manajemen karyawan. Kehadiran atau

keterlambatan karyawan tercatat secara tepat sehingga nantinya perusahaan akan diuntungkan lantaran gaji yang diberikan sepadan dengan kinerja karyawan tersebut.

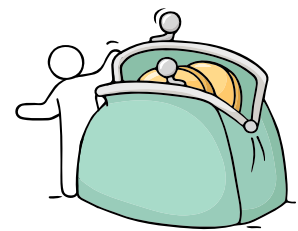
Apa saja yang menjadikan fitur absensi online ini hadir lebih efektif? Yuk kita bahas satu per satu!

### Penghematan Biaya

Saat pemilik bisnis atau perusahaan menyadari bahwa daftar absensi

konvensional lumayan menimbulkan masalah, ada beberapa dari mereka yang akhirnya memilih menggunakan metode absensi dengan fingerprint scanner. Tapi hal ini kemudian memunculkan masalah baru, antara lain biaya untuk membeli alat yang tidak murah. Belum lagi bila ternyata perusahaan memiliki beberapa cabang, otomatis alat yang harus dibeli juga bertambah.

Selain itu, kamu juga akan membutuhkan perangkat fingerprint cadangan sebagai antisipasi apabila terjadi kerusakan. Tak hanya dibebani oleh biaya pengadaan perangkat, sistem fingerprint juga membutuhkan teknisi khusus untuk melakukan perbaikan maupun pemeliharaan.



Dengan menggunakan aplikasi lengkap yang memiliki fitur absensi online, hal ini bisa diminimalisir. Pemilik bisnis atau perusahaan bisa menghemat banyak dana dengan berlangganan cukup satu aplikasi saja. Absensi online tidak membutuhkan banyak perangkat fisik absensi.

Bermodalkan komputer atau laptop dan koneksi internet, kamu sudah bisa menjalankan fungsi

absensi karyawan. Para karyawan pun dapat melakukan absensi dengan gawai yang mereka miliki. Cukup dengan mengunduh, mendaftarkan dan menggunakannya dari gawai, manajemen karyawan bisa kamu kontrol kapan saja.

### Meminimalisir Manipulasi

Sudah menjadi rahasia umum, ada karyawan yang sering melakukan kecurangan dengan memanipulasi daftar kehadiran mereka. Datang jam sembilan, mengaku datang jam delapan. Hal ini kerap terjadi bila menggunakan daftar absensi konvensional. Tapi tidak akan terjadi lagi saat kamu beralih ke aplikasi

yang menyediakan fitur absensi online.

Absensi online umumnya memakai teknologi berdasarkan Global Positioning System (GPS) yang akan melakukan verifikasi kehadiran karyawan yang bersangkutan. Karyawan tidak akan bisa memanipulasi jam kehadiran kerja karena

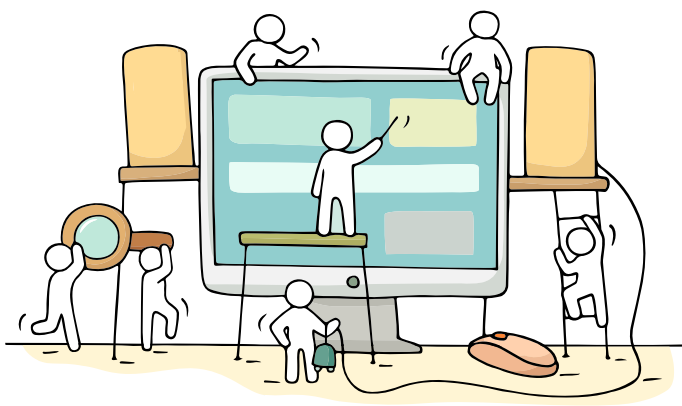
data digital yang masuk akan dienkripsi dan disimpan dengan rapi.

Data jam kedatangan, pulang, juga keterlambatan karyawan tercatat

dengan tepat yang nantinya akan berpengaruh pada gaji yang mereka terima. Perusahaan bisa memberikan bayaran yang sepadan dengan jam kerja mereka.

### Akurasi Perhitungan Jam Kerja

Karena selalu terhubung dengan internet, aplikasi dengan fitur absensi online ini secara otomatis membuat perhitungan jam kerja jadi lebih akurat. Ini disebabkan waktu yang dipakai akan tersinkron dengan waktu yang berlaku di semua gawai. Waktu yang ditampilkan pada gawai karyawan serta perangkat laptop atau komputer di perusahaan akan sama.



Tingkat akurasi dalam sistem absensi inilah yang menjadi poin yang amat penting dalam pengukuran kinerja karyawan perusahaan. Apalagi kalau bisnis atau perusahaan kamu menerapkan kebijakan gaji yang berpedoman pada kehadiran serta keterlambatan karyawan.

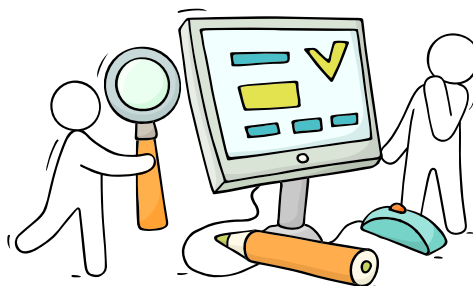
Cara ini akan sangat efektif untuk bisnis atau perusahaan yang melakukan potongan gaji untuk setiap keterlambatan dan juga memberikan tunjangan overtime bagi karyawan yang bersedia lembur demi mencapai target tertentu.

### Satu Aplikasi untuk Semua

Saat kamu sudah mengetahui efektivitas dari adanya sebuah fitur absensi online, maka kamu tidak lagi punya alasan untuk tidak mencobanya. Lalu apakah hanya

aplikasi absensi saja yang bisa kamu pakai dalam mengontrol manajemen karyawan? Tidak.

Aplikasi wirausaha online seperti majoo.id hadir dengan sistem operasional berbasis cloud. Bukan hanya fitur absensi online yang kamu dapat, tapi sekaligus dengan beberapa fitur lainnya seperti laporan keuangan, kasir online, dan inventori produk.



Kamu bisa memantau kehadiran dan kinerja karyawan dengan mudah, akurat, dan secara real time. Semestinya

hal ini juga akan memudahkan kamu dalam menentukan kebijakan gaji untuk para karyawan yang secara otomatis berpengaruh pada keuangan perusahaan.

# 10

## Sistem Pembayaran dengan Kode QR, Inilah Keuntungannya!



Saat ini, kita semua cukup familier dengan kotak hitam putih yang sangat ikonik, yang dikenal dengan sebutan kode QR. Bertambahnya jumlah pengguna smartphone serta peningkatan kecepatan internet telah membuat QR codes diadopsi secara masif.

Wajar saja bila kita melihatnya di banyak tempat, mulai dari pusat perbelanjaan, bioskop, bahkan pada konten iklan. Lembaga survei menyatakan, terdapat peningkatan pemakaian QR codes hingga 3 juta kali pemindaian pada 2020 dibandingkan jumlah penggunaan QR codes pada 2018.

## Sekilas tentang Kode QR

Sebelum membahas lebih lanjut terkait keuntungan pembayaran dengan QR codes, ada baiknya kita membicarakan tentang apa itu QR codes terlebih dahulu.

Jadi, QR merupakan singkatan dari Quick Response yang tidak lain adalah kode dua dimensi. Kode ini memiliki pola yang terlihat sebagai persegi berwarna hitam di atas latar putih.

Sepintas menyerupai barcode, tetapi QR codes mampu menyimpan data

yang lebih besar. Menariknya lagi, perangkat penangkap citra seperti kamera smartphone bisa dijadikan sebagai QR codes scanner.

Jadi, pengguna cukup membuka kamera yang tersedia di smartphone, lalu mengarahkannya ke QR codes. Begitu kode teridentifikasi, akan langsung muncul notifikasi yang hanya perlu direspons dengan mengeklik, transaksi pun selesai.

Kamu bisa menggunakan QR codes statis ataupun dinamis. QR codes statis disediakan untuk memfasilitasi proses pembayaran yang cepat

dan sederhana.

Umumnya, kode tersebut berisi informasi tertentu yang tidak dapat diedit seperti nomor rekening akun bank.

Berbeda dengan jenis statis, QR codes

dinamis dapat kamu edit. Kode ini dibekali dengan manajemen akses, password, analisis pemindaian, hingga adanya pengalihan berbasis perangkat.

Selain transaksi, melalui QR codes dinamis kamu bisa mengetahui data jumlah pengguna yang memindai kode tersebut, perangkat yang digunakan untuk memindainya, serta lokasi QR codes scanner.



Menurut para ahli, penggunaan QR codes tidak melejit seperti yang diharapkan pada awal kemunculannya. Meskipun begitu, di beberapa negara, sekarang QR codes menjadi metode yang sangat populer karena memungkinkan bisnis menerima pembayaran secara digital, tanpa memerlukan investasi perangkat khusus.

## Keuntungan menggunakan kode QR

Bagi bisnis, kode QR hadir dengan menawarkan berbagai keuntungan. Secara umum, bisnis dapat menjangkau konsumen yang potensial secara optimal. Supaya lebih jelas, mari kita tilik ragam keuntungan tersebut.

### 1. Pengelolaan sederhana dan tidak butuh perangkat mahal

Dengan QR codes, pengaturan sistem pembayaran jauh lebih ekonomis dan cepat. Mungkin kamu hanya perlu mengunduh aplikasi, tanpa harus memasang perangkat keras yang relatif mahal ataupun harus membayar biaya administrasi bulanan.

Jika kamu sudah memiliki smartphone, kamu bisa segera menerima

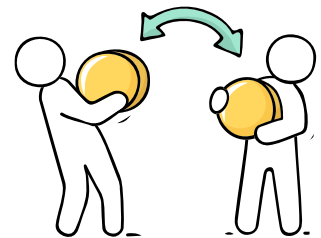


pembayaran. Pengelolaan transaksi pun lebih mudah bagi kamu yang memiliki banyak cabang.

Setiap cabang cukup mengunduh aplikasi atau mencetak QR codes, kemudian dapat menerima pembayaran. Namun, dana yang dibayarkan masuk ke dalam satu akun rekening yang telah kamu tentukan. Pengelolaan transaksi penjualan jadi makin mudah, bukan?

### 2. Pembayaran instan serta praktis

Salah satu keuntungan utama yang ditawarkan QR codes adalah memungkinkan proses



pembayaran instan. Bertransaksi dengan QR codes terhitung sangat cepat dibandingkan dengan metode pembayaran lain.

Bagaimana tidak, pengguna hanya perlu membuka aplikasi QR code scanner, mulai memindai kode tersebut, dan sekali klik untuk mengonfirmasi pembayaran. Dalam hitungan detik, transaksi pun selesai.

Lebih dari itu, QR codes juga menjadikan transaksi digital lebih praktis. Mengapa begitu?

Kamu tentu sudah mengetahui, kamu perlu menyediakan berbagai mesin EDC supaya bisa melayani transaksi dengan berbagai kartu debit atau kredit. Jika kamu hanya menyediakan mesin EDC tertentu, konsumen kadang keberatan bertransaksi karena beban biaya administrasi.

Hal tersebut tidak akan terjadi lagi bila kamu menggunakan QR codes. Satu QR codes bisa memfasilitasi pembayaran dari berbagai vendor sistem pembayaran, berbagai bank, aneka e-Wallet, hingga Visa atau Mastercard.

### 3. Keamanan tinggi

Setiap sistem pembayaran memiliki aturan dan kebijakan masing-masing. Kadang, tidak mudah untuk memastikan keamanan dari metode pembayaran yang dipilih.

Nah, transaksi dengan QR codes sepenuhnya berbeda. Bukan hanya

karena memakai sistem terpusat, melainkan juga menawarkan level keamanan yang lebih baik.

Pasalnya, kode tersebut benar-benar digunakan hanya sebagai sarana untuk pertukaran informasi. Selain itu, seluruh data yang dikirim melalui QR codes sudah dienkripsi sehingga proses transaksi makin aman.

Di samping itu, di tengah situasi pandemi yang mengharuskan kita semua jaga jarak, QR codes memenuhi kebutuhan tersebut. Gerai cukup mencetak QR codes dan meletakkannya di posisi tertentu, lalu konsumen dan memindainya dari jarak tertentu. Tidak ada interaksi fisik antara konsumen dan staf gerai sehingga kedua pihak lebih aman.

Apakah bisnis milikmu sudah menggunakan QR codes? Pastikan kamu menerapkannya dalam bisnis agar dapat bersaing dan beradaptasi dengan ekosistem bisnis yang serba cepat saat ini.

