MOIOO O preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

Mau usaha makanan rumahan?

Intip caranya biar cuan!

Dari karyawan jadi pebisnis

Ini dia 5 mindset yang perlu kamu punya!

Rekomendasi film buat pebisnis

Gali inspirasi sambil bersantai



Pengantar

Memiliki bisnis sendiri memang terkadang tampak mengerikan. Tanggung jawab yang kita pikul bisa terlihat sangat besar, mulai dari perencanaan, pengoperasian, produksi, pemasaran, penjualan, sampai penyediaan layanan purna jual.

Apalagi kalau bisnis yang kita miliki skalanya mikro, kecil, atau menengah. Bisa jadi, kita adalah satu-satunya orang yang melakukan semuanya. Bisa jadi juga, kita harus melibatkan orang-orang terdekat seperti teman dan keluarga yang mungkin akan menimbulkan ketegangan-ketegangan tersendiri nantinya.

Pada kenyataannya, menjalankan bisnis bisa jadi sangat s3ru, *lho!*

Kamu akan dihadapkan pada tantangantantangan baru setiap harinya, sehingga tidak ada lagi kejenuhan akibat pekerjaan yang begitu-begitu saja. Kamu bisa belajar banyak hal baru secara terus menerus, yang tidak bisa kamu dapatkan dari kerja kantoran atau dari bangku pendidikan. Kamu pun bisa bebas berkreasi dan berinovasi, bisa mencoba, gagal, bangkit, dan mencoba lagi, dan pastinya bisa bertemu dengan banyak orang dan rekanan baru.

Tidak hanya itu. Kamu pun bisa menjadikan bisnismu s3ru dengan memanfaatkan kecanggihan teknologi yang membuat pengelolaan bisnismu bisa kamu lakukan hanya dari gawai pintarmu!

Yuk, kita buktikan bahwa berbisnis bisa #s3rudimajoo!

Salam hangat, Tim Redaksi



Redaksi



Reporter Nisa Destiana



Creative Head Reo Ludiansa



Graphic DesignerNovita Putri



ReporterDaniel Prasatyo



Content
Director
Ferry Irawan



Graphic DesignerFirman



VP MarketingGary Ghazi



Reporter Ajar Pamungkas



Project ManagerMardiana



Graphic DesignerM. Arridho



Managing Editor Akidna Rahma



Reporter Dini N. Rizeki

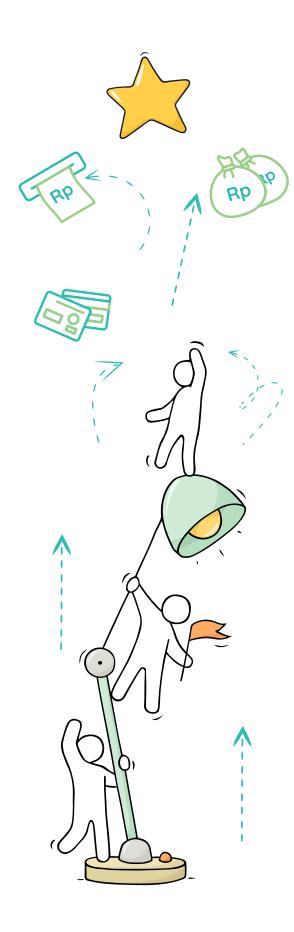


Content Strategist Tika Ayu



Social Media Admin Syifa Alma





Dari Karyawan Menjadi Pemilik Bisnis, Inilah 5 Mindset yang Perlu Dimiliki!



Raup Cuan Lewat **Usaha** Makanan Rumahan? Bisa!



Mau Mulai Membuka Toko Online? Simak Tips untuk Pemula Ini!



Tips Jalanin Bisnis UMKM

dengan Cara Kekinian yang Seru



23

8 Alasan Pengusaha Sukses Menggunakan Aplikasi Wirausaha



Mau Lebih Fun Kelola **Operasional Bisnis?**

Begini Caranya!





5 Rekomendasi Film Penuh Inspirasi untuk Pebisnis



7 Pola Pikir untuk

Meningkatkan Level Bisnismu



Konten Media Sosial yang Seru, Bagaimana Cara Mengetahuinya?



Cobain 5 Ide Seru Sebagai





Untuk saran, kerjasama, branding dan pertanyaan, silahkan sampaikan ke **redaksi@majoo.id** Follow Instagram kami di
instagram.com/majoo.indonesia
untuk inspirasi dan beragam informasi
menarik lainnya setiap hari.





Kabar Gembira untuk majoopreneurs semua



majoo sekarang udah jadian nih sama gofood dan GrabMart





Sekarang kamu bisa:

- Terima dan proses order GoFood & GrabMart langsung dari dashboard majoo
 - Gampang masukin ribuan katalog produk
 - Stok inventori otomatis ter-update

Yuk hubungkan akun GoFood dan GrabMart kamu di aplikasi majoo sekarang!

01

Dari Karyawan Menjadi Pemilik Bisnis, Inilah 5 Mindset yang Perlu Dimiliki!



elombang pandemi yang besar menyebabkan sejumlah besar bisnis tidak dapat bertahan dan terpaksa merumahkan karyawannya. Para karyawan yang mengalami pemutusan hubungan kerja cukup banyak yang memulai bisnis sendiri, sebab untuk mencari pekerjaan pengganti di tengah situasi saat ini sama sekali tidak mudah.

Kamu perlu menyiapkan diri untuk menjadi pemilik bisnis. Selain menyiapkan modal dan rencana bisnis, kamu juga perlu menyiapkan pola pikir yang tepat. Memulai bisnis dengan *mindset* pekerja hanya akan membawamu pada kegagalan.

Mungkin kamu pernah mendengar bahwa kebiasaanmu menentukan kesuksesan. Jika kamu masih berpikir seperti karyawan yang bekerja dari pukul 09.00-17.00, bisnismu tidak akan bergerak maju. Kamu perlu berpikir seperti para pebisnis. Di bawah ini beberapa pola pikir yang sebaiknya kamu miliki sebagai bekal memulai bisnis sendiri.

Berlatih untuk

• Memiliki 'Out of

the Box' Mindset

Sebagai pemilik bisnis, kamu bebas memilih bagaimana kamu akan

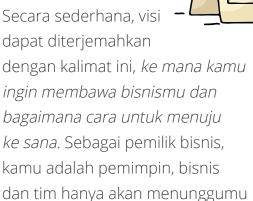


menghabiskan waktu. Bila biasanya hidupmu hanya diisi dengan aturan rutin bekerja dari jam sembilan pagi sampai jam lima sore, maka saat sudah menjadi wirausahawan kamu bisa membagi waktumu dengan lebih leluasa.

Contohnya: waktu yang kamu miliki bisa dibagi menjadi beberapa hari yang produktif, hari khusus untuk perencanaan bisnis atau juga hari untuk beristirahat.

Dengan terbebasnya dari aturan waktu, maka kamu akan lebih mudah untuk fokus memikirkan bisnismu.

Miliki Visi Jangka Panjang dan Jangka Pendek



menunjukkan jalur yang tepat.

Dengan demikian, kamu harus mampu melihat gambaran besar dari bisnis, sekaligus memahami langkah-langkah kecil dalam rangka mencapai tujuan tersebut. Bila kamu memiliki tim, kamu juga harus mampu mengomunikasikan visi tersebut dengan orang-orang yang terlibat di dalam bisnismu, sehingga setiap orang memahami peran mereka di dalam mencapai tujuan bisnis.

Pahami bahwa **Bisnis Ini Tergantung Padamu**



Ketika menjadi

karyawan, terlepas dari buruknya kinerjamu pada hari tertentu, di akhir bulan kamu akan tetap menerima gaji. Namun sebagai pebisnis, bila bisnis tidak berjalan baik, kamu tidak akan memperoleh pendapatan. Kesuksesanmu benar-benar tergantung pada usaha yang kamu lakukan.

Ini juga berarti kamu harus mampu memotivasi diri sendiri. Tidak akan ada lagi atasan yang menegur, kamu perlu fokus dan memastikan setiap pekerjaan terselesaikan.

Bersiaplah untuk Mengerjakan **Banyak Hal**



Begitu mulai menjadi pemilik bisnis, kamu tidak bisa lagi berpikir, "Itu bukan pekerjaan

saya." Setiap aspek di dalam bisnis adalah pekerjaanmu. Tidak akan ada orang lain yang menyelesaikannya untukmu. Kamu harus memastikan setiap hal berjalan sebagaimana mestinya, yang berarti mungkin kamu harus mengerjakan hal-hal yang tidak biasa kamu kerjakan.

Menjadi pebisnis berarti harus bersedia terus mempelajari keterampilan baru dan mengerjakan hal yang berbeda-beda.



Berpikir Positif, Fokus, dan Fleksibel

Mindset dan sikap sangat penting di dalam bisnis. Kamu tidak dapat membiarkan tantangan atau rintangan menghalangi kemajuan bisnis. Kamu perlu berusaha terus optimis dan fokus pada tujuan. Meskipun terdengar tidak mudah, bukan berarti hal tersebut mustahil untuk dilakukan.



02

Raup Cuan Lewat Usaha Makanan Rumahan? Bisa!





isnis kuliner banyak diminati oleh para pebisnis sebab permintaan pasar untuk bisnis ini akan selalu ada. Tentu penentuan produk yang kira-kira akan diminati pasar menjadi pekerjaan rumah para pebisnis.

Jika kamu tertarik menjalankan bisnis kuliner dan masih kesulitan memilih produk yang tepat, bisnis makanan rumahan bisa menjadi pertimbangan. Meskipun terlihat sederhana, makanan homemade hampir selalu diminati.

Sebuah riset menunjukkan bahwa konsumsi makanan *homemade* cenderung membuat seseorang lebih bahagia. Mungkin alasan inilah yang membuat bisnis makanan *homemade* menjadi peluang usaha menjanjikan.

Ide Peluang Usaha Makanan Rumahan

Didukung oleh jasa layanan pesan antar yang makin berkembang, berbisnis makanan homemade pun jadi lebih mudah. Kamu bisa menjual makanan rumahan di gerai khusus bila modal usaha memadai. Namun, bila modalnya terbatas, kamu dapat memulai usaha ini benar-benar dari rumah.

Beberapa ide makanan di bawah ini termasuk jenis sajian kuliner yang cukup diminati dan berpeluang mendatangkan cuan. Yuk, simak ulasan lengkapnya!

Rice Box atau
Rice Bowl

Pada prinsipnya, aneka menu masakan rumahan



bisa dijadikan menu *rice box* atau *rice bowl.* Ciri khas jenis makanan ini terletak pada pengemasan dan komponen utamanya, yaitu nasi.

Jadi, kamu bisa memadukan nasi dengan aneka menu lalu mengemasnya dalam kotak kertas atau paper bag bila ingin menjual *rice box*. Sementara itu, kamu memerlukan kemasan mangkuk kertas serta tutup transparan untuk *rice bowl*.

Karakternya yang praktis sesuai sekali bagi konsumen yang merupakan pekerja kantoran. Di tengah jam makan siang yang singkat, mereka bisa menikmati menu nasi yang tidak hanya lezat, tetapi juga ringkas.

Maka dari itu, produk yang satu ini bisa kamu pertimbangkan jika lokasimu dekat area perkantoran.

Katering Makanan Sehat

Makanan sehat terbilang niche market sebab target pasarnya

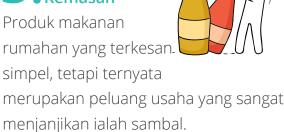


ialah orang-orang yang benar-benar berkomitmen untuk menerapkan pola hidup sehat.

Nah, makin spesifik konsumen yang kamu targetkan, jumlahnya mungkin akan makin kecil, tetapi potensi konsumen menjadi pelanggan loyal jauh lebih besar.

Dengan demikian, usaha makanan homemade yang satu ini layak sekali kamu pertimbangkan. Selain itu, usaha ini sebetulnya tidak membutuhkan gerai khusus, kamu dapat menjalankannya di rumah karena konsumen berlangganan katering dan makanan diantar ke tempat konsumen.

Sambal



Di Indonesia, tidak terhitung orang yang sangat menggemari sambal. Akan tetapi, berapa banyak orang yang malas membuat dan mengulek sambal sendiri?

Apalagi di kota-kota besar yang masyarakatnya sangat sibuk, kehadiran sambal kemasan bisa menjadi solusi yang konsumen cari. Kamu bisa memproduksi aneka sambal, mulai dari sambal bawang, sambal terasi, hingga sambal kemiri.

Untuk meningkatkan nilai jual sambal, kamu juga dapat membuat varian yang ditambah dengan cumi, udang, atau teri.

Frozen Food

Rumahan

Gaya hidup masyarakat yang serba cepat dan ingin serba praktis juga menghadirkan peluang usaha lain, yaitu bisnis makanan homemade dalam bentuk frozen.

Seperti yang sudah diketahui, masakan ala rumah selalu bikin kangen. Sayangnya, kesibukan seharihari kadang membuat sebagian besar orang tidak sempat memasak sendiri. Inilah kesempatanmu menyelesaikan persoalan tersebut melalui produkproduk frozen food yang tinggal dipanaskan. Menu-menu seperti ayam bumbu rempah, paru bacem, atau ikan bumbu kuning bisa menjadi andalan.

Keripik atau Camilan Rumahan



Keripik atau snack tradisional lain

merupakan kudapan yang diminati banyak orang, baik karena rasanya yang nagih maupun efek nostalgia di baliknya. *Nah*, jangan lewatkan peluang ini!

Kamu bisa menawarkan camilan rumah dengan pendekatan yang lebih modern agar makin menarik. Sebagian dari kamu mungkin sudah familier dengan keberhasilan Maicih, siapa sangka brand keripik ternyata mempunyai potensi demikian besar?

Sekarang kamu sudah mengantongi berbagai ide bisnis makanan homemade yang berpotensi mendatangkan keuntungan. Apakah kamu sudah memutuskan ide mana yang akan segera kamu eksekusi?

Jika kamu sudah mantap dengan ide bisnisnya, pastikan kamu juga menyiapkan alat bantu untuk mengelola operasional supaya berjalan mulus. Tidak perlu khawatir kamu akan kesulitan memperoleh alat bantu tersebut sebab ada aplikasi majoo yang siap mendampingi bisnismu sampai maju!



aplikasi wirausaha

PAKET MOJOO DEAL STARTER

Aplikasi Kasir Online 12 BULAN LANGGANAN CUMA Rp2,199 JUTA

GRATIS

TABLET ADVAN TAB A8



STANDEE COMPACT





INTEGRASI Grab Food

03

Mau Mulai Membuka Toko Online? Simak Tips untuk Pemula Ini!



ita semua memahami bahwa bisnis sudah makin dituntut untuk memanfaatkan platform online jika ingin terus bertahan dan berkembang. Nah, sebagian di antara kamu mungkin sudah mempertimbangkan membuka toko online dalam beberapa waktu belakangan, tetapi bingung dari mana harus memulainya.

Biasanya, kebingungan tersebut dialami oleh pemilik usaha yang belum mempunyai pengalaman bisnis online sebelumnya. Namun, tidak perlu khawatir lagi sebab kami telah menyiapkan tips membuka online store, terutama untuk pemula. Selamat menyimak!



Tentukan Niche Bisnismu

Pada prinsipnya, di tahap ini kamu menentukan produk apa yang akan dijual dan kepada siapa produk tersebut akan dijual. Kebanyakan pemilik usaha yang baru memulai bisnisnya tidak mempertimbangkan niche atau ceruk pasar secara mendalam.

Padahal, niche
berdampak signifikan
terhadap bisnis,
seperti terhadap angka
penjualan, seberapa
besar upaya dan investasi yang perlu
dialirkan untuk customer support, serta
potensi memiliki pelanggan setia.

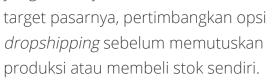
Karena itu, menentukan ceruk pasar menjadi salah satu hal esensial yang perlu kamu lakukan sebelum membuka toko *online. Niche* dapat ditentukan dengan mempertimbangkan tiga hal, yaitu harga, audiens, serta peluang pasar.

Sebagian besar pemilik usaha mungkin memahami konsep sederhana terkait ketiga komponen tersebut. Jika kamu menjual produk dengan harga ekonomis, peluang produk dibeli oleh banyak konsumen lebih besar. Akan tetapi, nilai pesanan rata-rata atau Average Order Value (AOV) yang kamu dapatkan akan bernilai kecil.

Sebaliknya, produk yang dilabeli harga cukup tinggi mungkin hanya akan menarik sedikit konsumen. Di sisi lain, AOV dari total pesanan akan lebih besar. Ini tentu berpengaruh signifikan terhadap strategi penjualan yang akan diterapkan.

Dropshipping atau Memiliki Stok Produk Sendiri

Apabila kamu sudah mengetahui produk yang akan dijual serta



Metode *dropshipping* memang sangat populer belakangan ini. Bahkan, cara ini dianggap sebagai trik simpel dalam menjalankan bisnis di *marketplace*. Bagaimana tidak, kamu tidak perlu memiliki modal besar, tidak perlu mempunyai stok sendiri, tidak ada biaya manajemen gudang, serta tidak perlu repot memilih serta mengemas produk.

Meskipun begitu, dropshipping pun mempunyai tantangan tersendiri. Sebagai contoh, kamu tidak memiliki kontrol atas pemenuhan pesanan. Jika antrean pesanan produsen panjang, konsumen yang memesan di toko milikmu akan menunggu lama. Tentu saja kekecewaan konsumen ditujukan pada tokomu.

Kebijakan *return* pun akan menjadi persoalan dalam metode *dropship*. Sementara itu, jika kamu memilih menyediakan produk sendiri, baik sebagai *reseller* maupun produsen secara langsung, ada beberapa hal yang perlu kamu siapkan.

Salah satu tuntutan utamanya ialah kamu perlu memiliki cukup modal untuk menyediakan stok, mengelola inventori, serta serangkaian proses operasional lainnya. Terlepas dari tantangan tersebut, kamu pun punya kesempatan memastikan pengalaman konsumen sempurna jika kamu mempunyai stok sendiri.

Tentukan Nama yang Tepat untuk Toko *Online*

Untuk bisnis yang memiliki bisnis offline, kebanyakan nama toko di marketplace disesuaikan dengan brand yang sudah dibangun sebelumnya. Namun, jika kamu baru pertama kali membuka bisnis dan langsung memutuskan membuka online store, tentukanlah nama yang tepat untuk tokomu.

Dalam penentuan nama toko, pertimbangkanlah poin-poin berikut ini.

- ✓ Pilihlah nama yang mudah dilafalkan
- ✓ Cari nama yang memiliki signature sehingga konsumen langsung mengetahui tokomu menjual apa
- ✓ Pastikan nama tersebut tidak mencatut *brand* yang sudah ada
- ✓ Dapatkan nama yang domainnya masih tersedia supaya kamu mudah jika ingin membuat situs resmi suatu hari nanti
- ✓ Hindari nama yang terlalu panjang atau merujuk kepada satu produk tertentu

Miliki Unique Selling **Proposition**

Produk yang akan dijual sudah siap, kepada siapa produk tersebut dijual sudah diketahui, dan kamu juga sudah siap dengan nama yang menarik bagi konsumen. Pertanyaan selanjutnya, apa yang membedakan produk dari tokomu dengan produk serupa lain yang sudah tersedia di marketplace atau platform penjualan *online* lainnya?

Untuk mengetahuinya, kamu perlu mengidentifikasi cara pesaing menjalankan bisnisnya. Lalu, lakukanlah bisnismu dengan lebih baik. Dengan begitu, kamu jadi memiliki poin unik yang ditawarkan kepada konsumen.

Sebagai contoh, bisnis lain mungkin

memiliki kebijakan return yang rumit. Kamu hadir dengan kemudahan pengembalian produk.

Pasarkan Tokomu!

Kamu hampir mencapai titik akhir dalam proses memulai sebuah toko online. Kini waktunya rencana pemasaran untuk toko milikmu. Kamu bisa memasarkan tokomu dengan berbagai cara, mulai dari memasang iklan hingga menyewa jasa influencer.

Sayangnya, cara-cara tersebut membutuhkan dana yang bukan saja tidak sedikit, melainkan belum tentu tersedia. Apalagi tokomu baru saja akan dibuka. Maka dari itu, tidak ada salahnya untuk mulai menyebarkan informasi tentang tokomu melalui media sosial.

Nantinya, kamu selalu punya opsi untuk meningkatkan strategi pemasaran yang sesuai dengan resource serta hasil yang kamu inginkan. Kamu pun dapat mengandalkan testimoni konsumen. Namun, jika ingin pengunjung bercerita mungkin kamu perlu menariknya dengan aneka loyalty program. Jangan lupa untuk memanfaatkan aplikasi POS yang memudahkan kamu mengelola loyalty program tersebut. Lebih dari itu, sistem POS yang tepat akan memudahkan kamu mengelola keseluruhan operasional online store secara umum.

04

Tips Jalanin Bisnis UMKM dengan Cara Kekinian yang Seru



elama ini, ada mindset di antara para anak muda yang ingin memulai bisnis UMKM bahwa bila mereka sudah berkecimpung serius dalam bisnis, sudah tidak akan lagi momen me time untuk mereka. Hari demi hari dijalani dengan memikirkan operasional bisnis, mencari barang, produksi, memasarkan, packing, mengirim barang, mengirimkan resi ke customer, sampai mengelola uang hasil usaha semuanya memang membutuhkan tenaga yang tidak sedikit.

Tidak sedikit pula yang menganggap bahwa memulai bisnis artinya hari-hari yang dipenuhi ketegangan

akan segera hadir dalam hidup. Mereka jadi takut memulai karena takut dengan berbagai risiko yang akan muncul.

Padahal, berani menjalankan bisnis UMKM akan melatih kamu untuk lebih mengembangkan kemampuan diri dalam berbagai aspek. Bisa juga sebagai sarana untuk memberikan peluang dan kebebasan pada diri sendiri untuk mengendalikan nasib dan masa depan.

Bisnis UMKM Bisa Dijalankan dengan Seru dan Asyik!

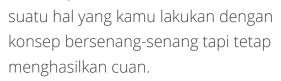
Anggapan mengenai bisnis yang bikin

ribet dan repot itu memang benar. Namun, semuanya bisa diatasi kalau kamu punya cara untuk menjalankan bisnis dengan asyik dan seru.

Beberapa tips menjalankan bisnis dengan cara kekinian berikut mungkin bisa membantumu.

Bersenang-senang Sambil Cari

Coba *deh,* kamu niatkan bahwa bisnis UMKM yang kamu jalankan sekarang adalah



Prinsipnya, usahamu bisa memberikan manfaat untuk banyak orang, dengan konsekuensi mendapatkan penghasilan. Asyik, *kan?*

Bila di dalam perjalanan bisnis, mendadak kamu mulai merasa tidak enjoy, sebaiknya segera perbaiki niatmu. Jangan sampai kamu menderita, cuan juga tidak dapat.

2 • Produksi di Rumah

Bisnis UMKM memang identik dengan kegiatan usaha rumahan. Jika ternyata proses produksi dilakukan di rumah, tentunya akan semakin menyita waktu dan energi dalam menjalankannya.



Karena memang yang namanya proses produksi itu menyita waktu, tenaga, dan modal. Jika pengelolaan bisnis di rumah ini tidak baik, yang terjadi kamu malah tidak bisa *enjoy* menjalankannya.

Jika kamu berbisnis sampingan di rumah, usahakan untuk memilih jalur pemasaran daripada memproduksi suatu barang. Kecuali bisnis yang kamu geluti memang sesuai keahlianmu yakni memproduksi sesuatu misalnya kerajinan tangan.

Dengan begitu, kamu tidak perlu keluar rumah, paling banter hanya keluar untuk kulakan barang. Saat ini juga sudah banyak tim *sales* yang bisa datang ke rumah, untuk mengirimkan barang. Kamu juga bisa memanfaatkan jasa ekspedisi.

Perhatikan Skala Bisnis!
Tips berikutnya adalah kamu harus perhatikan skala bisnis yang dijalankan.
Terutama jika bisnismu adalah bisnis *online*.

Bisnis *online* dengan skala besar pastinya lebih membutuhkan curahan perhatian yang besar pula. Kuncinya adalah jangan ragu untuk meminta bantuan.

Jika kamu merasa mulai kewalahan menangani pesanan, kamu bisa memikirkan untuk menggaji asisten atau admin untuk membantumu. Jangan sampai kamu terlalu sibuk mengurus masalah teknis sehingga waktu untuk keluarga jadi minim.

Tentukan SOP dan Jam Kerja!
Setiap bisnis
UMKM, baik offline
maupun online, harus
memiliki SOP dan
jam kerja yang paten
untuk memudahkan transaksi dan
pengelolaan usaha.

Misalnya, jika bisnismu termasuk toko semi online, kamu tidak bisa melayani pelanggan 24/7. Di sinilah pentingnya kamu mengatur & menetapkan jam kerja, format order, sistem pembayaran, dll.

Jadi, tidak ada ceritanya kamu membalas *direct message* (DM) dari konsumen atau pelanggan di jam 12 malam padahal tokomu beroperasional pada jam 08.00-17.00.

Jangan Takut dengan Copycats atau Pesaing!

Kamu tentu pernah mendengar kisah

sukses Kylie Jenner. Di usianya yang baru menginjak usia 20 tahun, Kylie Jenner sudah menjadi CEO bisnis makeup, Kylie Cosmetics.

Suatu saat Kylie pernah menemukan ada penjual yang menjajakan kosmetik palsu dengan brand miliknya. Padahal, kandungan dalam kosmetik palsu tersebut tidak baik untuk kulit, bahkan bisa menyebabkan jerawat dan infeksi.

Secara langsung, Kylie langsung mengingatkan para penggemarnya untuk tidak membeli kosmetik palsu tersebut.

Hal semacam ini bisa juga kamu terapkan dalam bisnismu. Jika ada yang menjual produk serupa dengan milikmu, tidak usah ragu atau takut. Apalagi kalau kamu merasa sebenarnya produk yang kamu pasarkan jauh lebih baik.

Belajar tentang Bisnis Itu Penting. tapi Jangan Overdosis

Jika kamu sering berpetualang di media sosial, kamu mungkin sadar bahwa akhir-akhir ini muncul fenomena yang menawarkan ilmu berbisnis yang hebathebat. Namun, praktiknya bisa dibilang minim.

Kamu boleh, kok, meng-upgrade kemampuan berbisnis dengan ikut berbagai kelas, namun fokus mengelola bisnis tentunya tidak boleh teralih dengan kesibukanmu mempelajari semua ilmu jualan yang bertebaran di internet.

Kenapa? Karena kalau ternyata gagal, kamu bisa stres.

Akan lebih baik kalau kamu ambil dua atau tiga ilmu dan berkomitmen untuk menerapkannya dengan baik dan sungguh-sungguh. Setelah berhasil, baru beranjak ke yang lain.

Itu tadi beberapa tips menjalankan bisnis UMKM dengan cara kekinian yang seru. Ingat, tujuan berbisnis bukanlah untuk mempersulit diri, namun membahagiakan diri dengan berbagai aktivitas yang kita jalani dengan fun. Jika ada untung rugi, semuanya adalah bonus.

Selayaknya bisnis pada umumnya, kamu tetap membutuhkan pengelolaan yang baik untuk mempertahankan bisnis tersebut. Mulai dari sumber modal, proses produksi, strategi pemasaran, stok produk, sampai dengan menyusun laporan keuangan demi kepentingan finansial bisnis.

Kamu bisa mempercayakan pengelolaan bisnismu pada aplikasi digital seperti majoo yang memiliki fitur lengkap. Penasaran? Coba deh langganan majoo sekarang!

majoopreneur Stories



Riki Owner Holiaw

Harapan saya untuk majoo, semoga kedepannya majoo terus berinovasi untuk produk dan fiturnya, semakin menjaga hubungan baik dengan *customer* dan semakin bisa mewujudkan keinginan para *customer*.

Bagus Owner Bagus Laundry

Harapannya semoga majoo bisa menjadi aplikasi kasir terbaik dan terdepan serta semakin bisa membuat banyak fitur menarik karena saya sangat merasa terbantu dan menyukai aplikasi majoo ini.





Ryan Owner Oasi Coffee

Semoga majoo menjadi lebih baik lagi dari segi pelayanan dan fiturnya serta semakin baik dalam menjaga hubungan dengan *customer*.

Edi Nur Putra Owner D'Fanara Coffee Shop & Resto

Saya berharap majoo akan terus mengembangkan semua fiturnya hingga menjadi aplikasi kasir terbaik di Indonesia.



05

8 Alasan Pengusaha Sukses Menggunakan Aplikasi Wirausaha



alah satu rahasia umum dari para pengusaha sukses adalah kehati-hatiannya dalam mengelola keuangan usaha mereka. Ini juga didasari prinsip ekonomi dasar, yaitu menghasilkan keuntungan sebesar-besarnya dengan biaya sekecil mungkin.

Oleh karena itu, sudah menjadi praktik yang lazim ketika pengusaha berusaha menekan pengeluarannya dengan berbagai cara dalam berbagai aspek bisnisnya. Sebagian, mis



bisnisnya. Sebagian, misalnya, memilih menggunakan barang *second* untuk mengurangi beban pengadaan peralatan dan perlengkapan. Atau memilih menggunakan cara manual atau konvensional dibandingkan menggunakan pencatatan terintegrasi dengan sistem komputerisasi.

Tentu saja, pilihan-pilihan itu ada di tangan para pengusaha itu sendiri. Para pengusaha yang hanya mampu melihat keuntungan dari besarnya rupiah yang tersisa, seringnya harus bekerja jauh lebih keras dari yang bisa melihat keuntungan lain di luar nominal rupiah.

Menggunakan aplikasi wirausaha dalam menjalankan bisnis, misalnya, bagi sebagian pengusaha dianggap sebagai pengeluaran yang tidak perlu atau bahkan sia-sia. Aplikasi ini memang terkesan mahal, khususnya karena dilengkapi dengan peralatan yang juga canggih. Padahal, dengan biaya yang dikeluarkan, aplikasi ini bisa mendatangkan keuntungan yang lebih besar.

Kebanyakan pengusaha yang maju merasa sangat terbantu dan diuntungkan oleh aplikasi wirausaha ini. Meskipun keuntungannya tidak secara langsung berbentuk uang, banyak aspek dalam bisnis yang menjadi lebih efisien dan efektif. Berikut ini 8 alasan pengusaha maju menggunakan aplikasi wirausaha.

Memangkas • Waktu



Aplikasi wirausaha yang terintegrasi akan memberi dampak positif pada bisnismu, khususnya dalam memangkas waktu kerja. Sebagai contoh, waiter di suatu restoran tidak perlu bolak-balik dari meja pelanggan ke dapur untuk menginformasikan bahwa menu yang dipesan sudah habis. Informasi itu sudah ada di perangkat yang digunakan waiter untuk mencatat pesanan.

Tidak hanya itu, dari setiap menu yang dipesan pelanggan dan dicatat menggunakan perangkat ini, aplikasi ini langsung mengurangi jumlah persediaan bahan yang tersedia di tempat penyimpanan. Staf bagian pengadaan bisa langsung memesan persediaan tambahan tanpa perlu memeriksa ke dapur atau ke tempat penyimpanan bahan masakan.

Demikian halnya pada jenis usaha yang lainnya. Kasir pada bisnis laundry, misalnya, tidak perlu membongkar tumpukan nota ketika ada pelanggan yang hendak mengambil cuciannya, namun lupa membawa salinan notanya.

Mempermudah Pekerjaan Kasir

Tanggung jawab seorang kasir sangatlah besar. Ia tidak hanya bertanggung



jawab atas pembayaran pelanggan atas barang atau jasa yang mereka gunakan. Kasir juga bertanggung jawab atas keamanan laci uang, keaslian uang yang digunakan untuk membayar, pencatatan penerimaan, dan pembuatan laporan penjualan.

Tanpa aplikasi wirausaha ini, kasir harus membuat laporan penjualan secara terpisah: pembayaran tunai, pembayaran kredit, dan pembayaran debit. Apabila bisnismu sudah menggunakan aplikasi wirausaha, sistem yang akan memisahkannya secara otomatis, sehingga tugas kasir menjadi lebih ringan.

Pada akhir hari atau akhir *shift*nya, kasir hanya perlu menekan beberapa tombol untuk merekapitulasi penjualan. Rekap ini akan secara langsung terangkum dalam sistem, yang bisa diakses oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Mempermudah Manajemen

Persediaan Barang

Mengelola persediaan barang untuk bisnis skala



kecil mungkin belum membuat kewalahan. Namun, bagaimana dengan bisnis skala menengah ke besar, serta untuk bisnis dengan beberapa cabang?

Sistem pencatatan persediaan barang yang juga terintegrasi dalam aplikasi wirausaha ini sangat dapat diandalkan. Kamu tidak perlu lagi terlalu sering memeriksa persediaan barang, karena setiap ada yang terjual, jumlahnya otomatis akan dikurangi oleh sistem. Kamu juga bisa mengetahui status stok masing-masing cabang, sehingga kamu bisa menentukan perlu tidaknya melakukan *restock*.

Aplikasi *inventory* ini pun sangat membantu dalam bisnis restoran. Ketika kamu sudah memasukkan bahan apa saja yang dibutuhkan untuk membuat suatu menu, setiap kali menu tersebut dipesan, jumlah bahan-bahan yang terpakai akan otomatis dikurangkan dari jumlah persediaan. Dengan demikian kamu bisa selalu memantau persediaanmu dan bisa memutuskan kapan harus melakukan pemasokan ulang.

Mempermudah
• Program Loyalty

Aplikasi wirausaha umumnya dilengkapi dengan basis data pelanggan. Basis data ini tidak hanya berisi nama dan nomor telepon atau alamat surel pelanggan, tetapi juga rekam jejak transaksi yang sudah dilakukan oleh pelanggan. Dengan basis data ini, kamu bisa merancang program loyalti untuk pelangganmu, atau sekadar menjaga hubungan baik dengan memberi mereka *reward* tertentu atau ucapan selamat ulang tahun atau hari raya.

Mempermudah • Kampanye

Pemasaran

Fitur lain yang merupakan keunggulan dari aplikasi wirausaha ini adalah penyajian



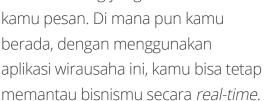
data bisnismu. Kamu bisa melihat data transaksi yang disajikan dalam bentuk grafik. Kamu bisa mengetahui, barang apa yang paling laku di cabang yang mana. Atau hari apa saja yang nilai transaksinya di bawah rata-rata.

Dengan bersenjatakan data ini, kamu bisa merancang kampanye pemasaran untuk meningkatkan penjualanmu. Untuk mengatasi hari Senin yang selalu sepi pelanggan misalnya, kamu bisa membuat program khusus baik itu *buy one get one free* atau diskon sekian persen. Tanpa data, kampanye pemasaranmu bisa sia-sia dan salah sasaran. Dengan data, sudah pasti jitu.

Mempermudah Pengusaha Melakukan Monitoring

Sebagai pemilik usaha, tentunya kamu memiliki keterbatasan waktu dan prioritas. Mungkin kamu harus pergi

ke luar kota untuk bertemu dengan calon investor, atau harus mengunjungi supplier untuk memastikan kualitas barang yang



Aplikasi ini memudahkanmu memeriksa penjualan, stok barang, sampai ke absensi pegawai hanya dari *gadget*mu. Kamu tidak harus mengunjungi setiap cabang tokomu setiap hari untuk memantau penjualan atau menerima laporan keuangan, misalnya. Semuanya terintegrasi dalam sistem.

Mempermudah Pencatatan • Reward untuk Karyawan

Aplikasi wirausaha juga dilengkapi dengan fitur absensi karyawan. Kamu bisa dengan mudah memantau kedisiplinan karyawanmu tanpa harus berada di tempat.

Selain itu, aplikasi ini juga dilengkapi dengan fitur pencatatan insentif.

Kamu bisa mengetahui penjualan yang dilakukan oleh masing-masing karyawanmu. Kalau kamu sudah memasukkan data besarnya insentif yang akan diterima seorang karyawan setiap mereka mencapai target tertentu, kamu pun akan bisa memantau insentif yang diperoleh karyawanmu. Dari data ini juga, kamu bisa menentukan karyawan yang berkinerja di atas rata-rata atau yang masih di bawah rata-rata.

Ramah Lingkungan

Ketika kamu masih menggunakan cara yang konvensional dalam melakukan bisnismu, setiap harinya

kamu akan dihadapkan pada setumpuk nota, kuitansi, laporan penjualan – semuanya menggunakan

kertas. Kamu bisa beralih ke paperless business dengan menggunakan aplikasi wirausaha ini. Semua laporan keuangan, penjualan, bahkan sampai ke tanda terima untuk pelanggan bisa dialihkan ke dalam bentuk digital. Ini tentunya membuat bisnismu lebih ramah lingkungan, dan memangkas biaya yang harus kamu keluarkan untuk pengadaan kertas.



majoo

Ragam Layanan majoo untuk Bantu Semua Kebutuhan Bisnismu



Terima semua pembayaran digital









Permodalan cepat tanpa agunan









Kampanye digital raih pelanggan baru







Belanja supplies harga terbaik





06

Mau Lebih Fun Kelola Operasional Bisnis? Begini Caranya!



pa sih yang terbayang di benakmu saat ingin membuat lingkungan kerja atau operasional bisnismu lebih menyenangkan? Apakah mengundang stand-up comedian ke acara perusahaanmu? Atau mengadakan acara team building yang seru dan memacu adrenalin?

Sebelum kamu tergesa-gesa melakukan hal-hal di atas, sebenarnya ada hal-hal mendasar yang bisa membuat pengelolaan bisnis lebih *fun, lho.* Mulai dari visi yang jelas hingga penggunaan aplikasi POS berperan dalam menciptakan kegiatan bisnis yang menyenangkan.

Penasaran dengan hal-hal mendasar tersebut? Yuk, simak pembahasannya di bawah ini!

Punya Visi yang Menginspirasi

Cara termudah untuk memahami visi ialah mengibaratkannya



seperti destinasi atau tempat yang kamu tuju. Kalau kamu tidak tahu ke mana kamu akan pergi, bagaimana kamu bisa mengharapkan orang lain mengikutimu?

Sebagai pemimpin bisnis, visimu merupakan hal yang akan membuatmu tetap fokus dalam aktivitas harian bisnis. Visi juga akan membuatmu terus maju ketika berhadapan dengan masa-masa sulit.

Berbagi visi itu dengan tim akan membuat mereka terinspirasi juga. Mereka akan mengambil inisiatif dan membuat keputusan yang membawa bisnismu ke arah yang benar. Dengan demikian, proses mengelola bisnis seharihari akan terasa menjadi kegiatan yang penuh semangat, baik untukmu maupun tim.

Rayakan setiap Kemajuan

Apakah skala bisnismu sekarang masih lokal, sudah ekspor,



atau keduanya? Rayakan setiap titik pencapaian yang berhasil kamu capai dan lakukanlah secara konsisten.

Merayakan kemajuan ketika kondisi bisnis *growth* atau menuai banyak profit mungkin terasa mudah. Namun, kamu juga tetap perlu merayakan *progress* pada masa sulit, terlepas dari sekecil apa pun kemajuan tersebut.

Tim yang terlibat dalam bisnismu berhak menerima apreasiasi atas kerja mereka. So, celebrate your win!

Akan tetapi, perlu diingat, merayakan kemajuan dalam bisnis tidak selalu

berarti mengadakan pesta, ya. Kamu bisa merayakan kemajuan dengan memberikan selamat dan berterima kasih kepada tim serta dirimu sendiri.

Mengelola Waktu dengan Baik

Apabila kamu sudah memiliki visi yang jelas, idealnya setiap hari kamu harus mengerjakan halhal yang benar-benar akan membawa bisnismu bergerak maju dan mendekat pada visi tersebut.

Kamu juga tentu ingin tim yang terlibat dalam bisnis melakukan hal yang sama. Sehubungan dengan hal itu, kamu perlu menempatkan orang-orang andalan pada tugas-tugas yang krusial atau menghasilkan nilai paling besar. Minimalisasi gangguan dan putuskan, bagaimana kamu ingin menghabiskan waktumu?

Bila perlu, buat daftar tugas atau to do list yang berkaitan mendukungmu menuju visi bisnis. Perlu diingat, tidak akan pernah ada cukup waktu untuk melakukan segala hal dan sekali hari ini terbuang sia-sia, kamu tidak akan pernah bisa mendapatkannya kembali.

Ada banyak model tentang cara mengatur waktu secara efektif. Kamu bisa

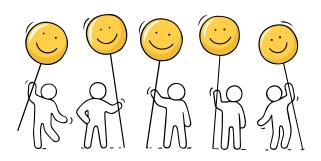
menerapkan cara yang dianggap paling sesuai dengan kebutuhanmu. Bangun budaya yang sama untuk tim sehingga seluruh staf juga melakukan hal yang sama di tengah waktu yang terbatas, yaitu bergerak menuju visi perusahaan.

Perlu dipahami, bijak mengelola tidak berarti kaku. Bijak mengelola waktu sebetulnya menguntungkan untuk semua pihak. Dengan pengelolaan waktu yang efisien, pekerjaan bisa selesai tepat waktu. Tak ada yang harus lembur. Menyenangkan, bukan?



Berbagi dengan Masyarakat Sekitar

Kamu mungkin pernah atau sering mendengar tentang program CSR (Corporate Social Responsibility) yang umumnya difokuskan untuk membantu masyarakat di sekitar lokasi perusahaan.



Bagi perusahaan besar, CSR memang merupakan ketentuan yang harus dipenuhi. Akan tetapi, esensi dari CSR ialah berbagi dengan masyarakat atau giving back to the society.

Nah menariknya, berbagi dengan orang lain tidak hanya baik bagi mereka yang dibantu, tetapi juga untukmu. Pengelolaan bisnis jadi terasa bermakna dan lebih menyenangkan dengan berbagi, *lho.*

Delegasikan Pekerjaan



Maka dari itu, kamu perlu waktu untuk berpikir dan merencanakan arah serta tujuan bisnis. Jadi, delegasikan pekerjaan rutin harian dan fokus pada hal-hal yang hanya bisa dikerjakan oleh dirimu sebagai pemilik bisnis. Mendelegasikan pekerjaan dapat berarti mempekerjakan staf atau menggunakan alat bantu untuk mempermudah operasional bisnis, misalnya penggunaan aplikasi POS.

Ada banyak pekerjaan harian bisnis yang dapat 'didelegasikan' pada sistem POS, salah satunya mendokumentasikan penjualan harian. Dengan penggunaan sistem POS, seluruh transaksi penjualan akan terdokumentasi. Bahkan, kamu bisa menarik laporan keuangan secara otomatis.

Apa artinya? Tidak hanya kamu bisa memiliki waktu lebih luang untuk memikirkan masa depan bisnis, tetapi pengelolaan bisnis juga akan terasa lebih ringan dan menyenangkan.

Tunggu apa lagi? Yuk, gunakan aplikasi POS lengkap sekarang!



07

5 Rekomendasi Film Penuh Inspirasi untuk Pebisnis





ebagai pebisnis, mungkin kamu selama ini jarang punya waktu yang cukup untuk bersantai, sering kali, pikiranmu secara konstan dipenuhi oleh segala macam urusan yang berhubungan dengan usaha yang kamu kelola.

Jika kamu punya waktu luang di akhir pekan dan mau sedikit bersantai tapi tetap mendapatkan inspirasi yang berhubungan dengan bisnis, kamu bisa mencoba menonton filmfilm berikut ini. Tidak hanya berkisah tentang kesuksesan, banyak film yang menyuguhkan kejadian krisis ekonomi dunia dan kegagalan yang bisa kamu jadikan pelajaran penting dalam berbisnis.

The Big Short

The Big Short yang melibatkan Ryan Gosling, Brad Pitt, dan Steve Carrell ini adalah film yang akan memberimu gambaran tentang krisis keuangan.



Tiga alur cerita yang dikisahkan secara paralel dalam film ini berujung pada kenyataan keruntuhan ekonomi yang tak terhindarkan.

Film ini menyajikan kejadian-kejadian finansial yang rumit dan membuatnya

mudah dipahami oleh pemirsa awam, dan menyelipkan sedikit humor untuk membuat kisahnya lebih ringan untuk dicerna.

Margin Call

Kiamat keuangan rasanya begitu dekat pada peristiwa krisis ekonomi global pada tahun 2008. Prediksi masa depan begitu

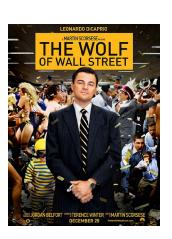


menakutkan dan keruntuhan ekonomi tampak sudah pasti terjadi.

Margin Call yang dirilis pada tahun 2011 dan disutradai oleh J. C. Chandor ini berlatar belakang kejadian tersebut. Selama periode 24 jam di awal krisis keuangan 2008, sekelompok manajer di Wall Street harus membuat keputusan-keputusan penting yang akan memengaruhi ekonomi dunia.

The Wolf of Wall Street

Drama komedi ini adalah memoar Jordan Belfort, pialang terkenal Amerika yang sangat sukses tetapi kemudian menarik perhatian

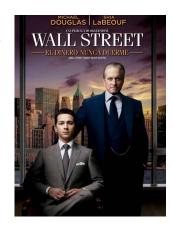


FBI dan dihukum atas tuduhan penggelapan dan pencucian uang.

Film ini selalu ada di atas daftar "film terbaik tentang bisnis, kesuksesan, dan keuangan." Ada kisah tentang pasang surut bisnis, transaksi-transaksi sukses dan penipuan finansial, gaya hidup mewah, dan banyak hal menarik lain seputar kehidupan pebisnis.

Wall Street: Money Never Sleeps

Film bisnis ini mengisahkan tentang Bud Fox (Charlie Sheen), seorang pialang saham



muda dan ambisius yang terjun lebih dulu ke bursa saham tahun 1980 yang bergejolak. Dengan sikap agresif bos baru yang tertanam dalam pelatihannya, Bud merasakan dirinya rentan terhadap pesona dan kegemerlapan gaya hidupnya yang baru.

Di film ini kamu bisa mengintip kehidupan keuangan perusahaan, investasi, dan pasar modal, dan "Wall Street" menunjukkan betapa licinnya keserakahan, dan konsekuensi dari praktik bisnis curang.

The Founder

Film ini mengisahkan ulang pendiri McDonald, Ray Kroc. la adalah seorang pengusaha yang membangun



restoran dengan gaya baru pengiriman makanan, yaitu hamburger yang dibuat dalam 30 detik, bukan 30 menit. Ray tanpa lelah berjuang membangun kerajaan makanan cepat saji terbesar di dunia, dan jalannya menuju sukses bukannya tanpa masalah.

Dengan ide dan tekad yang tak ada habisnya, Ray mengukuhkan nama McDonald dalam sejarah sebagai salah satu restoran waralaba terbesar sepanjang masa.



majoo

acis







Satu Platform untuk Jawab Segala Kebutuhan **Bisnis UKM Anda**



Aplikasi POS Lengkap



QRIS/EDC BCA



Kuota Besar



Perangkat Otomatis



daftar di bit.ly/Lariismajoo



08

7 Pola Pikir untuk Meningkatkan Level Bisnismu





ebisnis sering dianggap sebagai orang yang tidak suka mengikuti aturan yang ada, dan memilih membuat aturan sendiri untuk dirinya dan bisnisnya. Kadang pebisnis atau pengusaha digambarkan sebagai orang yang eksentrik dengan pola pikir yang berbeda sama sekali dengan kebanyakan manusia. Sering kali, memang itulah faktanya, dan tak jarang, keunikan pola pikir ini adalah kunci sukses seorang pebisnis sepertimu.

Banyak pebisnis yang merasa berpuas diri dengan pencapaian yang didapatnya pada suatu titik, tetapi, pebisnis yang sukses adalah yang tidak pernah merasa puas dan terus ingin menaikkan kelas bisnisnya menjadi lebih baik lagi. Jika kamu adalah golongan pebisnis yang seperti ini, coba aplikasikan pola pikir berikut ini dan tingkatkan level bisnismu.

Rasa Memiliki dan Tanggung Jawab

Bisnis yang berkembang dimiliki oleh pebisnis yang memahami konsep kepemilikan dan kepemimpinan. Sebagai pebisnis, kamu perlu mengambil tanggung jawab atas setiap tindakan dan keputusan yang kamu ambil.



Percaya Diri dan Optimis

Jika ingin menjadi pebisnis yang terus maju, bukan berarti kamu tidak boleh ragu, tetapi saat keraguan itu datang, kamu dapat mengatasinya dan tetap percaya kamu akan dapat mencapai tujuanmu. Salah satu kunci sukses adalah sikap optimis. Pebisnis yang sukses adalah para pemimpi yang menyakini ide-ide mereka dapat sukses, bahkan ketika tampaknya sulit untuk tercapai.

Dapat Diandalkan dan Dapat Menyelesaikan Masalah

Kurangnya aset,



pengetahuan, dan sumber daya adalah hal biasa, tetapi pebisnis yang sukses dapat mendapatkan yang mereka butuhkan atau mencari cara menggunakan segala yang dimiliki untuk mencapai tujuan bisnisnya. Jangan biarkan masalah dan tantangan menghalangimu, sebaliknya, temukan cara untuk mencapai kesuksesan di tengah kesulitan.

Keuletan dan Kemampuan untuk Mengatasi Kesulitan

Pebisnis tidak menyerah saat menghadapi satu, dua, tiga, bahkan seribu tantangan sekalipun. Kegagalan bukanlah pilihan, jadi teruslah bekerja keras menuju sukses, bahkan saat ada kesulitan.

Tetap Fokus

Di dunia digital yang serba cepat ini, kita cenderung mudah untuk kehilangan fokus. Banyak pula bisnis yang menjadi



terjebak pada hal-hal dan aktivitas yang tidak penting. Jika kamu ingin meningkatkan level bisnismu, hindari gangguan-gangguan seperti ini dan tetaplah fokus pada hal-hal yang akan membawa hasil.

Kelola Manajemen Tim

Anggota tim, karyawan, staf, adalah mereka yang sering kali menjadi awal perubahan, dan pemimpin, pemilik bisnis seperti kamu adalah mereka yang menginspirasi untuk membuat keputusan dan mengambil tindakan. Inilah pentingnya kamu untuk selalu berkomunikasi dengan timmu dan

memotivasi mereka. Pertumbuhan bisnismu dan orang-orang di dalamnya adalah tanggung jawabmu, karena itu, memahami cara mendengarkan, mendukung, dan menunjukkan empati ke mereka adalah hal yang penting.

Inovasi dan Perbarui Sistem

Salah satu yang membuat bisnis stagnan adalah kenyamanan



menggunakan cara-cara operasional yang tidak pernah diubah sesuai dengan kondisi dan tuntutan zaman maupun pelanggan, dan berbagai sistem serta aplikasi yang tidak pernah diperbarui. Coba tingkatkan level bisnismu dengan meninjau aspek-aspek ini dan melakukan *upgrade* di lini yang dirasa perlu.





Konten Media Sosial yang Seru, Bagaimana Cara Mengetahuinya?





unia pemasaran hari ini tak bisa lepas dari online marketing. Pemasaran online bertujuan untuk membantu konsumen potensial menemukan bisnismu dan membangun relasi yang kuat, salah satunya melalui konten media sosial.

Pertanyaannya, konten seperti apa yang dapat mewujudkan tujuan tersebut, bahkan menghasilkan penjualan?

Banyak yang menyebutkan bahwa kamu perlu membuat konten yang seru dan menarik jika ingin engage dengan audiens. Bagaimana kamu menentukan jenis konten yang menarik tersebut?

Kenali Karakteristik Konten di *Channel* yang Kamu Gunakan

Kamu mau membuat konten yang seru dan menarik. Namun, 'seru' atau 'menarik' menurut siapa? Pasalnya, konten menarik untuk seseorang yang berusia 40 tahun tentu berbeda dengan konten menarik bagi remaja 18 tahun.

ladi, sebelum kamu memutuskan untuk membuat konten tertentu.

pastikan kamu sudah berada di channel yang tepat, yaitu channel yang digunakan oleh target audience-mu.

Anggap saja, target bisnismu adalah generasi millenial. Seperti yang sudah diketahui, generasi millenial secara umum menggunakan Instagram, Twitter, YouTube, TikTok, dan LinkedIn.

> Nah, kamu tidak harus memiliki akun di semua *platform* tersebut. Pilih yang paling sesuai dengan bisnismu. Lalu, kenali tipe konten yang diminati di setiap *platform* tersebut.

> > Konten rekomendasi sangat diminati di

Instagram. Namun, beralih ke Twitter, konten yang bersifat conversation lebih banyak peminatnya. Berbeda dengan TikTok, karakter konten yang sifatnya hiburan lebih digandrungi. Kemudian, konten inspirasi memiliki ruang besar di LinkedIn.

Jangan sampai kamu keliru, ya!

Amati Konten yang Dibuat Kompetitor

Setelah menemukan channel dan mengetahui tipe konten terbaik di channel tersebut, kamu tetap perlu rajin melirik kompetitor di industrimu, baik lokal maupun global.

Cobalah amati dengan bantuan beberapa pertanyaan ini:

- ✓ Konten apa yang mereka buat? Lalu, di antara berbagai konten tersebut, tipe konten apa yang mendatangkan engagement?
- ✓ Bagaimana strategi kompetitor mengubah *traffic* konten menjadi *leads?*
- ✓ Strategi apa yang dapat kamu terapkan untuk membedakanmu dari kompetitor sambil tetap menerapkan best practice yang sudah teruji?
- ✓ Audience-mu suka apa?

Mengetahui konten terpopuler di sebuah *channel* merupakan keharusan.

Mengenali strategi dan konten kompetitor termasuk keperluan. Akan tetapi, pada akhirnya yang sangat krusial ialah preferensi *audience*-mu.

Jadi, jangan lupa untuk mencari tahu, apa yang disukai oleh *audience*-mu? Konten 'seru' menurut mereka adalah konten yang seperti apa?

Tentu saja, mencari tahu hal tersebut bukanlah pekerjaan satu malam. Kamu mungkin perlu melempar beberapa jenis konten sebelum menemukan konten yang paling appealing untuk target *audience*-mu. Kamu bisa mulai dari keahlian atau wawasan yang kamu miliki. Lalu, jadikan hal tersebut konten yang bisa bernilai bagi audiens.

Bila kamu seorang *baker*, cobalah buat konten yang berisi tips-tips baking. Lalu, buat konten yang berisi resep lengkap membuat kue tertentu. Konten lainnya tentang rekomendasi *cake shop* favorit versi kamu. Lakukan analisis, tipe konten mana yang paling disukai oleh *audience*-mu.

Kelola Media Sosial secara Strategis

Dalam banyak kasus, hal yang menggerakkan manusia adalah cerita. Karena cerita, manusia merasa



memiliki kaitan emosional dan akhirnya bertindak. Tindakannya sangat beragam, memutuskan bertransaksi dari bisnismu adalah salah satunya.

Dengan kata lain, kamu perlu membagikan *business story*-mu dari waktu ke waktu. Akan tetapi, kamu tidak bisa melakukannya sesuka hati. Kamu perlu mengembangkan konten media sosial secara strategis.

Sebagai bagian dari strategi, kamu perlu membuat jadwal dan mengunggah konten secara reguler sesuai jadwal tersebut. Mungkin pada tahap awal jadwal unggahan tersebut perlu adjusment beberapa kali sampai diperoleh hasil yang memuaskan.

Perlu diingat, audiens butuh kesempatan untuk mencerna konten yang kamu suguhkan. Sayangnya, benak audiens sudah penuh dengan hal-hal yang penting menurut mereka.

Jadi, kamu perlu mengetahui waktu yang pas untuk berkomunikasi dengan audiens dan rutin hadir pada waktu tersebut.

Tampilkan 'Human Face'

Bagian terakhir ini bukanlah cara yang bisa mengantarmu



untuk menemukan konten seru versi audiens. Akan tetapi, berbagai riset pemasaran menunjukkan bahwa human face hampir selalu berhasil menarik perhatian audiens.

Maka dari itu, langkah yang satu ini sangat layak kamu coba. Unggahlah foto atau video yang memungkinkan audiens 'mengintip' tentang orangorang di balik bisnismu. Dengan begitu, audiens akan merasa *relate* dan *connect*.

Di luar cara-cara organik seperti di atas, tentu kamu juga selalu bisa mengambil strategi *paid promotion*. Selama kamu sudah mengatahui konten yang menarik bagi audiens, kamu bisa menjalankan keduanya beriringan.

Bagaimana bila kamu sudah mulai memahami konten seru bagi audiens dan mulai berkembang secara organik, tetapi tetap kesulitan mengelola kampanye digital berbayar?

Tenang saja sebab ada aplikasi POS majoo yang hadir tak hanya membantu mempermudah operasional bisnis harian, tetapi juga memberikan layanan kampanye digital. Yuk, cari tahu lebih lanjut di sini!



10

Cobain 5 Ide Seru Sebagai Program *Customer Loyalty!*





da sebuah kata-kata bijak yang berbunyi, "Mempertahankan sesuatu itu lebih sulit daripada mendapatkannya." Kalimat ini tidak hanya berlaku dalam urusan cinta, tetapi juga pada dunia bisnis. Inilah yang menjadikan para pebisnis berusaha keras merancang berbagai program *customer loyalty* yang tepat untuk bisnis mereka.

Pebisnis mana sih yang tidak ingin punya banyak pelanggan tetap dan setia? Memiliki banyak pelanggan setia merupakan prestasi tersendiri bagi mereka. Banyak pemilik bisnis yang beranggapan bahwa mempertahankan customer loyalty atau kesetiaan pelanggan memerlukan effort yang lebih daripada menarik atau mendapatkan pelanggan baru.

Realitanya, menciptakan berbagai ide seru dan menerapkannya sebagai program customer loyalty itu bukan hal yang mudah. Dibutuhkan trial and error dalam penerapannya. Apalagi, program yang digunakan pada suatu bidang bisnis, belum tentu cocok dan sesuai bila diterapkan dalam bisnis lainnya. Tricky, ya?

Rekomendasi Ide Seru Program Customer Loyalty

Meskipun peran *customer loyalty a*tau kesetiaan pelanggan itu sangat penting dalam perjalanan bisnis, sebagai pemilik kamu tidak perlu memikirkannya sampai stres atau depresi. Lebay? Nggak. Memang ada kok beberapa pebisnis yang terlalu memikirkan operasional bisnisnya sampai akhirnya stres.

Tenang, beberapa rekomendasi ide seru berikut ini bisa kamu coba.

Berikan Hadiah • Langsung!

Salah satu ide seru yang ternyata cukup efektif agar pelanggan ingin datang kembali adalah dengan memberikan hadiah langsung atau free gift secara gratis untuk setiap pembelian tertentu.

Misalnya, saat ada launching produk baru, kamu bisa memberikan hadiah langsung pada setiap pembelian di atas nominal Rp100.000 dalam jangka waktu 1-2 minggu setelah produk rilis.

Berikan Penawaran Gratis!
• Semua orang suka barang gratis! Kamu bisa memanfaatkannya

dengan menerapkan ide program customer loyalty berupa Promo Buy One Get One (BOGO). Meskipun ide ini memang sudah lama diterapkan oleh para pebisnis, nyatanya masih sangat layak dan seru untuk dicoba. Alasan utamanya karena memang sangat menguntungkan untuk membuat para pelanggan menyerbu toko milikmu.

Program seperti ini biasanya diminati oleh pelanggan karena membawa banyak keuntungan bagi mereka yang nantinya juga berpengaruh pada tingkat kepuasan pelanggan.

Kasih Potongan Harga atau Diskon Khusus!

Ide yang satu ini juga bisa dibilang bukan termasuk ide baru dalam dunia bisnis. Namun, harus diakui efektivitasnya



Pemberian diskon atau potongan harga adalah salah satu ide seru yang paling ampuh untuk menarik minat pelanggan. Diskon ini bisa kamu tawarkan pada pelanggan yang membeli produk dalam jumlah besar atau sering berbelanja di tempatmu.

Tawarkan Poin!

Ide pemberian

poin ini merupakan

salah satu cara yang

saat ini mungkin paling

banyak digunakan oleh



para pemilik usaha, karena program ini memang relatif sederhana dan mudah untuk dilakukan. Konsumen hanya perlu bertransaksi lebih banyak untuk memperoleh poin yang lebih tinggi.

Kamu dapat menawarkan atau memberikan langsung nominal poin yang relatif lebih besar dari biasanya bagi member yang sudah berbelanja dalam jumlah tertentu.

Bagi-bagi • Cashback!

Cashback adalah suatu strategi yang hampir mirip dengan



skema loyalitas dan hadiah. Bagi pelanggan, cashback adalah bentuk keuntungan setelah mereka melakukan transaksi pembelian.

Cashback adalah salah satu cara untuk menggaet calon pelanggan yang juga bisa digunakan sebagai program customer loyalty. Melalui cashback, pembeli yang telah bertransaksi akan diberi persentase pengembalian uang tunai atau *virtual* dalam jumlah tertentu.

Dulu, cashback lebih sering diberikan kepada para pengguna kartu kredit atau debit. Namun, istilah cashback saat ini sudah meluas ke berbagai jenis transaksi mulai dari tunai maupun virtual. Promosi cashback dapat menarik pelanggan untuk berbelanja lebih banyak karena semakin banyak uang yang mereka keluarkan, semakin besar jumlah cashback yang mereka dapatkan.

Pada dasarnya, *loyalty program* merupakan program yang dapat membantu sebuah bisnis mengenali para pelanggannya dengan lebih baik. Meskipun ide seru di atas sudah sering digunakan oleh pebisnis lainnya, kamu bisa memaksimalkannya dengan melakukan sedikit perubahan pada penerapannya. Jadi, tidak sama persis dengan milik kompetitor.

Loyalty program juga termasuk cara untuk memberikan apresiasi kepada pelanggan yang bersedia



mempromosikan bisnis, produk atau layananmu. *So,* pastikan kamu menyiapkan berbagai ide seru *loyalty program* untuk menjaga kesetiaan mereka.

Tidak perlu khawatir akan kesulitan dalam pengelolaan loyalty program sebab kini sudah ada aplikasi POS yang dibekali dengan fitur pengelolaan program loyalitas pelanggan seperti majoo.

Majoo adalah aplikasi wirausaha dengan fitur sangat lengkap yang akan membantu bisnismu makin berkembang. Dengan berlangganan aplikasi majoo, kamu bisa mengelola operasional bisnis dengan lebih mudah. Sudah tidak ada alasan lagi untuk tidak berlangganan, kan?



Mulai #langkahmajoo-mu

PT Majoo Teknologi Indonesia



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



Hotline majoo care 1500-460



majoo.id

Follow us:

- @majoo.indonesia
- majooindonesia
- Revolusi majoo
- majoo Indonesia
- **d** @majooindonesia



COBA GRATIS 14 HARI