

# the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

**Bisnis modal terbatas**  
Bisa sukses *nggak, ya?*

**Elemen penting dalam bisnis**  
Apakah perlu ada SOP?

**Perkuat daya saing UMKM**  
Intip semua tips yang perlu kamu tahu!



Terus Maju bersama majoo,  
#PahlawanUsaha!

**VOL 27**  
Nov 2022

# Pengantar

Pahlawan Kemerdekaan adalah gelar yang kita anugerahkan kepada mereka yang berjuang bagi kita demi mencapai kemerdekaan dari penjajahan. Sebagian dari mereka bahkan mengorbankan jiwa dan raga dalam perjuangannya.

Setelah merdeka, kita menghadapi banyak permasalahan baru – yang pada akhirnya pun memunculkan pahlawan-pahlawan baru. Masalah-masalah baru ini sangat beragam, mulai dari ketidakadilan, diskriminasi, sampai isu-isu ekonomi.

Wirausaha, dalam hal ini pelaku UMKM, juga bisa dikategorikan sebagai #PahlawanUsaha. Disadari atau tidak, disengaja atau tidak, banyak sekali sumbangsih yang diberikan kepada masyarakat luas. Sumbangsih ini mulai dari membuka

kesempatan kerja bagi mereka yang mungkin kesulitan mendapat pekerjaan, ikut menggerakkan bisnis lain, seperti jasa kurir dan pemasok, bahkan sampai dengan memberikan pengalaman dan pelajaran hidup penting bagi karyawan mereka untuk kelak bisa mandiri dan membuka usaha sendiri. Ini, di luar sumbangsih nyata bagi perekonomian Indonesia, yang sudah berkali-kali terbukti menyelamatkan perekonomian Indonesia dari masa krisis.

majoo, sebagai karya anak bangsa, merasa bangga telah ikut mendukung para wirausaha untuk terus menjalankan perannya sebagai #PahlawanUsaha. Teruslah majoo, para #Pahlawan Usaha, bersama majoo!

Salam hangat,  
**Tim Redaksi**

## Redaksi



**Reporter**  
Nisa Destiana



**Reporter**  
Daniel Prasatyo



**VP Marketing**  
Gary Ghazi



**Managing Editor**  
Akidna Rahma



**Reporter**  
Ajar Pamungkas



**Reporter**  
Dini N. Rizeki



**Creative Head**  
Reo Ludiansa



**Content Director**  
Ferry Irawan



**Project Manager**  
Mardiana



**Content Strategist**  
Tika Ayu



**Graphic Designer**  
Novita Putri



**Graphic Designer**  
Firman

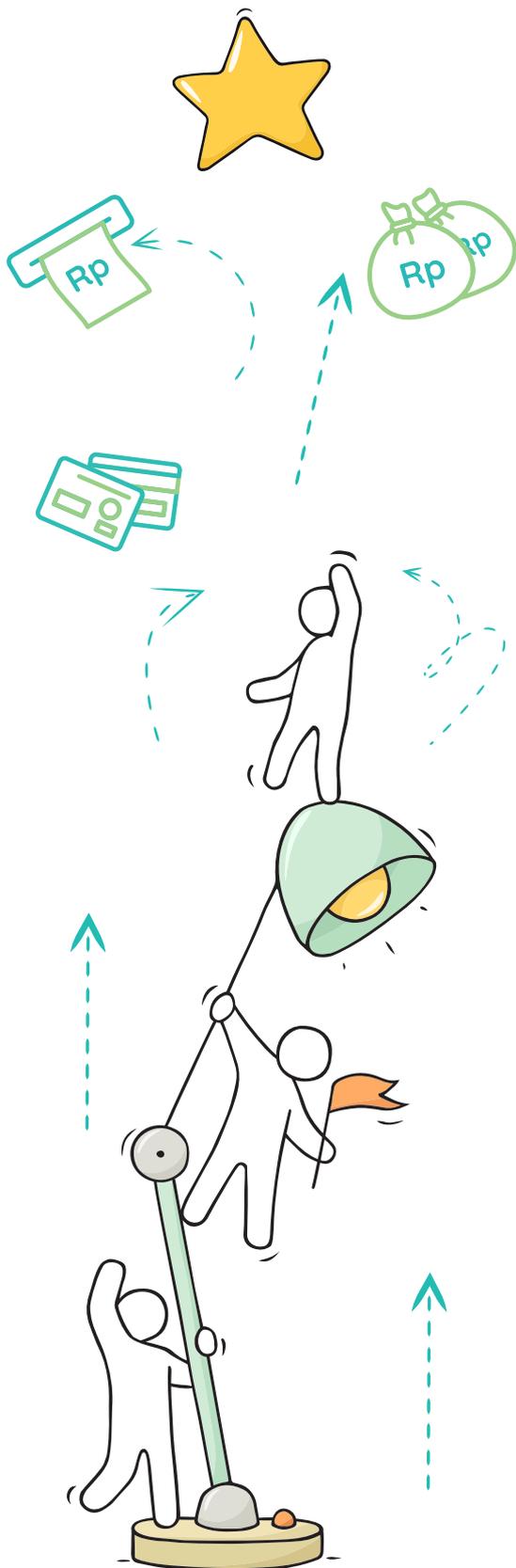


**Graphic Designer**  
M. Arridho



**Social Media Admin**  
Syifa Alma





**06** **Menjadi Wirausaha:** Inilah Hal yang Jarang Dibicarakan! ✨

**Bisakah UMKM Sukses** dengan Modal Usaha Terbatas? **10** ✨

**16** **Merespons Digitalisasi** Agar Lebih Dekat dengan Konsumen ✨

**Maksimalkan Promosi** **Produk UMKM** Melalui *e-Commerce!* **20** ✨

**25** **Mengoptimalkan *Online Shop*,** Mempertahankan Bisnis UMKM ✨

**Apakah Benar SOP** adalah Elemen Penting dalam Bisnis?! **30** ✨

**34** **Bikin Konten Bisnis** untuk Tingkatkan Omzet Usaha? Hayuk! ✨

**Tips Memaksimalkan** Daya Saing UMKM **39** ✨

**43** **Strategi Bisnis** bagi **UMKM** yang Ingin Merambah Pasar Ekspor ✨

**5 Cara Agar Tetap Memiliki** Motivasi Usaha Dalam Menjalankan UMKM **47** ✨

# 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.



**SUPER DEAL  
STARTER**

aplikasi wirausaha

**majoo**



**Langganan 1 Tahun  
Dapat 2 Tahun  
Aplikasi Kasir Lengkap**

**CUMA  
Rp 1.7<sup>88</sup> JT**

**Untuk semua jenis usaha dan jasa**



Cafe & Restoran



Toko Retail



Online Shop



Fashion & Accessories



Car Wash



Food Truck & Pop up Store



Laundry



Salon & Barbershop



Franchise

**Dapatkan**

- ✓ 24 Bulan Langganan Starter
- ✓ Standee Compact
- ✓ Free Integrasi Grabfood
- ✓ Training
- ✓ Support 24 Jam
- ✓ Referral Voucher

**BONUS  
DOUBLE  
DEAL EDC**



Dapat POS di tablet dan di EDC Android 5.5''  
sekaligus terima pembayaran

\*Syarat dan Ketentuan Berlaku

**PENAWARAN TERBATAS  
DAPATKAN SEKARANG**

**Aplikasi Wirausaha Lengkap Kelola Bisnis Jadi Maju**

Kasir Online

Inventori

Akuntansi

Karyawan

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

Integrasi Marketplace



Bisa buat  
toko online-mu  
sendiri!



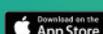
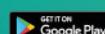
DIPERCAYA WIRASAMA  
**40.000+**



HOTLINE RESPONSIF  
**24 JAM**



DUKUNGAN TEKNISI  
**60KOTA**



# 01

## Menjadi Wirausaha: Inilah Hal yang Jarang Dibicarakan!

---



BACK TO DAFTAR ISI

**B**ayangan tentang menjadi wirausaha bisa sangat menyenangkan. Tak heran bila banyak orang bercita-cita menjadi pengusaha atau pemilik bisnis.

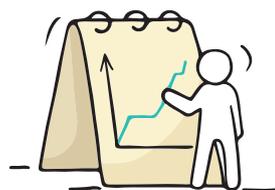
Ketika kita mendengar kisah pemilik usaha yang sukses, kita refleks membayangkan hal-hal menyenangkan seputar membangun bisnis. Hal tersebut wajar sebab kebanyakan orang memang hanya membicarakan bagian yang menyenangkan saja.

Pembicaraan seputar wirausaha hampir selalu bekisar seputar kelebihan, seperti kamu menjadi bos atas dirimu sendiri, kamu bisa bekerja sesuai aturan yang kamu buat, kamu dapat mempekerjakan staf yang kamu inginkan, dan lain-lain.

Bayangan dan pembicaraan tersebut sering kali terasa sangat menarik sehingga tak sedikit yang lupa membicarakan tantangannya. Kali ini, kita akan membahas hal-hal seputar pemilik usaha yang jarang orang perbincangkan.

### Proses yang Dapat Naik Turun dengan Ekstrem

Untuk memahami



situasinya, kamu bisa membayangkan proses menjadi pemilik usaha seperti naik *roller coaster*. Ada momen kamu berada di titik yang sangat tinggi dan mungkin menggembirakan. Namun, tak jarang kamu meluncur jatuh sampai berdebar dan ketakutan.

Di samping sensasi petualangan yang menyenangkan, kamu tetap perlu menghadapi tantangan dengan percaya diri, tanpa merasa terintimidasi. Perlu diingat juga, kadang kamu tidak berhasil. Akan tetapi, kamu perlu menerimanya dan tidak berkecil hati.

Salah satu rahasia menjadi wirausaha sukses ialah menikmati proses naik turun tersebut dengan gembira dan lapang dada.

### Kamu Tidak Bisa Sendirian

Meskipun banyak orang bilang, kamu menjadi bos atas diri sendiri dan leluasa membuat aturan saat menjadi pemilik usaha, faktanya kamu tak bisa sendirian. Dalam banyak kasus, pengusaha bahkan perlu mentor.



Memiliki seorang mentor bisa sangat membantu, terutama jika kamu baru saja mulai membangun bisnis. Pastikan orang yang kamu jadikan mentor adalah seseorang yang pernah berada

di posisimu dan telah berhasil lebih dahulu.

Orang-orang seperti itu akan tahu persis hal yang harus dilakukan dan tidak boleh dilakukan untuk menghindari masalah yang tidak diinginkan.

Terhubung dengan seorang mentor akan sangat membantu karena kamu dapat memanfaatkan pengalaman mereka dan belajar dari kesalahan mereka sebelumnya. Pengetahuan mereka dapat menjadi insight berharga yang membantumu membuat keputusan yang lebih baik untuk bisnis.

### Perlu Membangun Jaringan jika Ingin Maju

Terlepas dari besar atau kecilnya skala bisnismu, membangun jaringan sangat penting kalau kamu mau maju.

Banyak orang berpikir bahwa jaringan hanyalah cara untuk memperluas koneksi profesional. Memang benar, tetapi manfaatnya lebih dari itu. Keuntungan utama dari jaringan adalah kamu dapat langsung meningkatkan visibilitas dan diperhatikan oleh orang-orang di bidang yang sama.



Membangun jaringan juga merupakan cara yang bagus untuk mendapatkan referensi, menarik pelanggan baru, dan mendapatkan lebih banyak eksposur. Secara tidak langsung, kamu memperluas basis pelanggan bisnis.

Memperoleh lebih banyak eksposur juga berarti meningkatkan *brand awareness* yang akan membentuk kepercayaan dan kredibilitas di antara pelanggan. Semua faktor tersebut penting untuk memfasilitasi pertumbuhan bisnis dan mencapai kesuksesan.

### Kamu Bisa Mengambil Libur Weekend, Iho!

Mengingat jadwal pengusaha yang sibuk dan padat, tidak mengherankan jika banyak pengusaha yang mungkin harus mengorbankan sebagian akhir pekan mereka untuk bisnis.

Di samping bisa mengatur pekerjaan, tak jarang kamu juga bekerja tanpa henti ketika membangun bisnis. Hal yang jarang dibicarakan saat orang memberikan motivasi tentang *entrepreneurship*.

Akan tetapi, kamu perlu tahu cara menyeimbangkan pekerjaan dan kehidupan pribadi.



Justru karena bisnis tersebut milikmu, kamu perlu bijak mengatur jadwal kerja. Tidak berarti kamu harus bekerja penuh selama tujuh hari dalam seminggu. Cobalah untuk menyelesaikan pekerjaan selama jam kantor sehingga kamu dapat memiliki waktu luang di akhir pekan.

Sebaiknya, kamu mengosongkan akhir pekan dan memanfaatkannya untuk *me-time*.

Kamu bisa menggunakan waktu tersebut untuk bersosialisasi dengan orang-orang terdekat, meningkatkan keterampilanmu melalui pelatihan tertentu, berolahraga, atau melakukan apa pun yang membuatmu merasa senang.

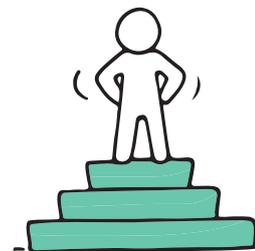
Dengan begitu, kamu akan merasa *recharged* untuk menghadapi minggu yang akan datang, meningkatkan fokus, dan membuatmu lebih produktif. Saat kamu lebih produktif, kamu akan lebih mudah mengarahkan kreativitas untuk mendapatkan hasil terbaik.

Ketika menjadi wirausaha, hidup kamu akan berubah baik secara profesional maupun pribadi. Namun, mengetahui tentang perubahan yang harus kamu hadapi dalam perjalanan kewirausahaan akan membuatmu jauh lebih mudah untuk menangani tantangan tersebut.

Segala tantangan dan persoalan juga dapat kamu minimalisasi dengan memiliki tim serta *tools* yang tepat.

Sebagai contoh, untuk membuat pengelolaan operasional bisnis lebih efisien, pastikan kamu menggunakan aplikasi pos yang lengkap!

Setelah membaca artikel ini, semoga kamu lebih siap menghadapi berbagai tantangan dan perubahan dalam proses membangun bisnis.



# 02

## Bisakah UMKM Sukses dengan Modal Usaha Terbatas?

---



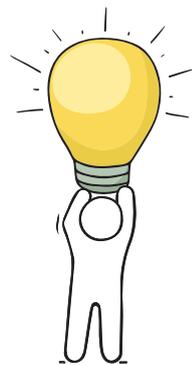
[BACK TO DAFTAR ISI](#)

**D**ari namanya, satu hal yang bisa dipahami mengenai UMKM adalah jumlah modal usaha yang diperlukan tidaklah harus dalam jumlah besar. Beberapa jenis usaha mikro bahkan bisa dimulai hanya dengan modal di bawah angka Rp1 juta. Usaha level UMKM terkesan tidak memiliki kemampuan finansial sekuat atau semapan bisnis lain dengan skala lebih besar.

Sayangnya, pemahaman ini akhirnya melahirkan sebuah stigma atau pemikiran bahwa UMKM tidak akan sukses atau menghasilkan untung yang besar, karena memang modal usahanya pun terbatas.

Padahal, tidak selamanya bisnis itu bisa dihitung menurut rumus matematika yang mutlak. Dalam menjalankan bisnis, tidak selamanya  $1+1 = 2$ . Singkatnya, kamu masih memiliki peluang besar untuk meraih kesuksesan walaupun modal usaha yang kamu miliki cukup terbatas.

Serius, bisa sukses dengan modal minim?



## Modal Usaha yang Minim Bukan Jaminan Kegagalan

Pernahkah kamu melihat seorang pedagang usaha mikro seperti kedai makanan atau warteg yang tidak pernah sepi pengunjung? UMKM seperti itu, mungkin memang tidak memerlukan modal usaha dalam jumlah yang fantastis, tapi hasilnya sudah jelas berpeluang untuk sukses.

Tanamkan dulu di pikiranmu, bahwa selain modal usaha, ada hal penting yang harus dimiliki seorang pengusaha, yaitu mental baja yang tidak mudah menyerah dan putus asa.

Beberapa langkah yang bisa kamu lakukan, antara lain:

### 1. Tentukan Jenis Usaha dan Budget

Langkah pertama tentu saja kamu harus menetapkan jenis bisnis yang akan kamu mulai. Apakah itu di bidang *food and beverages*, *laundry*, *fashion*, *houseware*, atau yang lain?

Kenapa begitu? Karena terdapat perbedaan persiapan pada masing-



masing jenis bisnis tersebut. Usahakan untuk memilih bidang usaha yang memang dibutuhkan oleh banyak konsumen dalam jangka panjang, bukan usaha musiman yang trennya sudah lewat akan mengakibatkan kerugian.

Selanjutnya, hitung *budget* alias dana yang kamu miliki dan butuhkan untuk membuka bisnis baru tersebut. Perhitungan ini perlu dilakukan secara cermat agar kondisi keuangan bisnismu bisa tetap stabil.

Selain itu, apakah kamu sudah tahu dari mana modal usaha tersebut akan kamu dapatkan? Murni dari tabungan, hasil gabungan bersama rekan atau mengajukan pinjaman modal bisnis? Hitunglah semua *budget* dengan cermat dan teliti.

## 2. Alokasikan Modal Usaha dengan Tepat

Terdapat dua cara dalam mengalokasikan modal secara umum. Pertama adalah *capital expenses*, yaitu penerapan modal usaha yang digunakan untuk membeli bahan baku, peralatan, dan perlengkapan bisnis.



Contohnya, kalau kamu akan memulai bisnis *laundry*, pengeluaran biaya untuk membeli mesin cuci, mesin pengering, stok sabun cuci, dan pengharum pakaian termasuk ke dalam alokasi ini.

Kedua, *operational expenses*, yaitu pengeluaran operasional yang mencakup biaya listrik, sewa gedung, gaji karyawan, dan sejenisnya.

Jika kamu mampu mengalokasikan modal usaha dengan baik dan tepat, meskipun jumlahnya kecil namun akan bisa digunakan secara efektif dan efisien.

## 3. Gunakan Modal Usaha dengan Bijak

Sebisa mungkin hindari membeli barang-barang yang memang belum dibutuhkan atau tidak urgent. Karena modal usaha yang dimiliki tidaklah banyak, jangan sampai modal tersebut habis hanya untuk membeli barang-barang yang tidak terlalu penting dalam menjalankan UMKM.

Akan lebih baik bila kamu bisa membuat rencana belanja secara lengkap dan terperinci terlebih dulu



agar nantinya tidak salah langkah membelanjakan modal usaha.

## 4. **Temukan Bahan Baku Berkualitas dengan Harga Murah**

Mencari dan menemukan supplier bahan baku berkualitas yang memberikan harga miring memang tidak mudah. Namun, bukan berarti tidak ada dan tidak bisa dilakukan.

Di sinilah pentingnya peran melakukan berbagai survei sebelum membuka sebuah usaha. Kamu bisa mencari informasi mengenai bahan baku dan pemasoknya di internet atau bertanya langsung pada beberapa sumber yang berkaitan. Jangan ragu juga untuk melakukan negosiasi harga kepada *supplier* agar bisa memberikan harga yang terjangkau.

## 5. **Bila Terpaksa Mengajukan Pinjaman Modal Usaha, Bagaimana?**

Bila kamu merasa sudah benar-benar tidak ada sumber modal usaha untuk membuka dan menjalankan UMKM padahal perencanaannya sudah cukup matang, tidak ada salahnya mencoba untuk mengajukan pinjaman modal usaha.



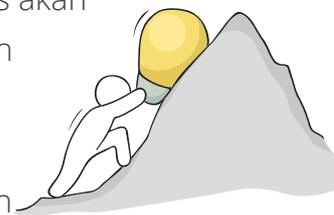
Saat ini sudah banyak sekali jalur peminjaman modal usaha yang memudahkan para pelaku UMKM untuk mendapatkan tambahan dana usaha.

Namun, ada satu hal yang perlu kamu lakukan sebelum membulatkan tekad untuk mengajukan pinjaman, yaitu mengenali kapasitas bisnismu.



Mengenali kapasitas bisnis yang dimiliki sangatlah penting sebelum kamu berani memutuskan untuk mengajukan pinjaman modal. Alasannya karena kapasitas bisnis dapat memengaruhi sebagian besar biaya tetap.

Kapasitas juga memiliki fungsi sebagai tolak ukur nantinya permintaan yang datang dari konsumen dapat dipenuhi atau tidak, fasilitas yang ada akan berlebih atau tidak. Bila fasilitas ternyata terlalu besar, sebagian fasilitas akan menganggur dan membutuhkan biaya tambahan yang dibebankan pada produksi atau menjadi beban konsumen.



Sudah menjadi rahasia umum, bahwa bila sebuah UMKM memiliki biaya pengeluaran yang lebih besar daripada pemasukan, kapasitas bisnisnya akan dianggap tidak bisa memenuhi persyaratan untuk pengajuan pinjaman modal.



Satu hal yang perlu diingat adalah apapun jenis pinjaman modal usaha yang nantinya kamu pilih untuk UMKM yang kamu jalankan, jangan lupa untuk melakukan pengelolaan keuangan bisnis atau usaha dengan baik.

Pengelolaan finansial bisnis yang baik sangatlah penting karena nantinya berpengaruh pada kemampuan untuk membayar dan mengembalikan

pinjaman. Secara tidak langsung juga akan berpengaruh pada kesuksesan bisnis yang kamu jalankan.

Aplikasi keuangan majoo menyediakan layanan majoo capital yang bisa membantu kamu mendapatkan pinjaman modal usaha tanpa syarat yang ribet. Proses pengajuannya praktis dengan mitra lembaga keuangan yang berada dalam pengawasan OJK menjadikannya aman bagi para pemilik industri.

Bila memang diperlukan, jangan ragu untuk mencoba mengajukan pinjaman modal ke majoo, ya! Tenang, UMKM dengan modal usaha kecil masih berpeluang untuk sukses besar, *kok!*

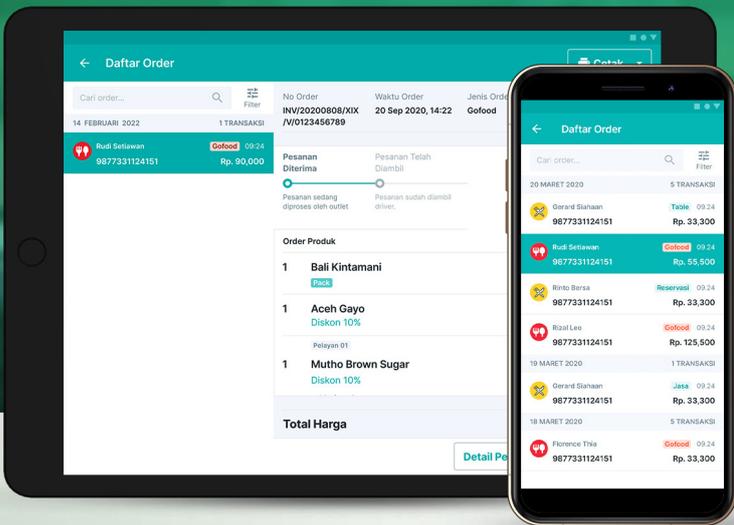


aplikasi wirausaha

**majoo**

# SEGERA HADIR Akses gofood di Aplikasi majoo

Pantau dan atur penjualan  
GoFood hanya dari satu  
dashboard saja



# 03

## Merespons Digitalisasi Agar Lebih Dekat dengan Konsumen

---



BACK TO DAFTAR ISI

**P**erubahan memang tidak mudah, tetapi penting. Terlebih, bila kamu memiliki bisnis. Adanya digitalisasi atau perubahan digital mengharuskan bisnis di berbagai sektor turut melakukan perubahan.

Salah satu dampak perubahan digital yang paling terasa ialah peralihan platform. Kini hampir semua bisnis, baik perusahaan mapan maupun usaha kecil, perlu hadir di *platform online*.

Perubahan tersebut turut mengubah tren dan perilaku pelanggan. Para pemilik usaha mempunyai opsi untuk mengabaikan perubahan digital atau meresponsnya dengan tepat agar bisa lebih dekat dengan konsumen.

*Nah*, untuk kamu yang mau mempunyai *engagement* lebih baik dengan konsumen, berikut ini cara merespons perubahan digital yang perlu kamu lakukan!

### Layani Konsumen dengan Baik

Klise memang, tetapi ungkapan "jaga pelanggan dan pelanggan akan menjagamu" sepenuhnya benar di era

digital. Dari media sosial hingga ulasan *online*, pelanggan selalu berkomunikasi dengan bisnis. Kamu hanya perlu mendengarkan.

Untuk memastikan keinginan, kebutuhan, dan ekspektasi konsumen terpenuhi, pastikan kamu memiliki satu atau lebih titik digital yang bisa menampung hal tersebut.

Kamu bisa memanfaatkan berbagai titik atau kanal digital, mulai dari *website*,

laman media sosial, *email*, dan lain-lain.

Idealnya, ada staf yang didedikasikan untuk menangani hal tersebut. Jadi, staf khusus tersebut akan mendengarkan dan melaporkan aktivitas

konsumen secara *online* yang terkait bisnismu. Berdasarkan *insight* dan data tersebut, kamu dapat menerapkan perubahan atau keputusan yang tepat.

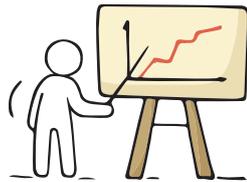
### Manfaatkan Data Pihak Pertama

Informasi yang diberikan oleh konsumen disebut data pihak pertama atau *first-party* data. Bisnis bisa mengumpulkan informasi dengan meminta konsumen mengisi survei atau formulir *online*.



Selain itu, informasi juga bisa diperoleh dari analisis cara konsumen berinteraksi dengan *website*-mu atau iklan yang kamu kampanyekan.

Terlepas dari cara pengumpulannya, data pihak pertama sangat penting bagi bisnis untuk memasarkan dan beriklan secara efektif, terlebih di era digital.



Jika tren dan perilaku konsumen berubah dengan cepat, misalnya produk tertentu mendadak lebih laris dari yang lain, kamu akan memiliki *real time insight* yang dapat kamu gunakan untuk menyesuaikan strategi dan operasi digital bisnismu.

### Gunakan *Analytic Tools*

Bukan rahasia lagi, perilaku digital konsumen berubah dengan cepat. Nah, Google Analytics dan *platform online* lainnya dapat membantumu memantau tindakan konsumen.

*Analytic tools* juga bisa memberikan *insight* tentang cara agar strategi pemasaran dan periklanan diterima oleh audiens yang berbeda serta lebih banyak lagi.

Di samping hasil analisisnya, kamu juga perlu menaruh perhatian terhadap

*analytic tools* itu sendiri. Pasalnya, lanskap *analytic tools* pun cepat berubah. Sebagai contoh, pada 2023, Google akan menghentikan Universal Analytics dan menghadirkan Google Analytics 4.

### Hadir di *Platform* yang Menjangkau Banyak Konsumenmu

Kita tahu bahwa konsumen menghabiskan sebagian besar kehidupan digital mereka di media sosial, *website*, *marketplace*, dan kanal *online* lainnya.

Sayangnya, sebagian besar usaha kecil memiliki bujet yang terbatas.



Karena itu, kamu mungkin tak bisa mengelola pemasaran secara optimal di semua platform digital yang ada. Jadi, kamu perlu memutuskan platform yang dapat menjangkau jumlah maksimum pelanggan potensial.

Untuk melibatkan dan mengaktifkan pengguna ini, kamu perlu mengoptimalkan pesan, konten, dan materi iklan di seluruh saluran organik dan berbayar.

Bisnis yang sukses secara *online* mengenal identitas mereknya

serta identitas pelanggan mereka. Konsistensi dalam pesan, citra, dan *call to action* menjadi faktor penting untuk memaksimalkan *brand awareness* dan mendorong pelanggan bertindak sehingga tujuan bisnis tercapai.

## Jadikan Skala Bisnis yang Kecil sebagai Keunggulan

Uang dan sumber daya adalah keunggulan utama yang dimiliki perusahaan nasional dan global dibandingkan usaha kecil serta menengah. Merek besar memiliki karyawan, modal, dan infrastruktur untuk membuat perubahan besar seperti transformasi digital.

Namun, skala perusahaan yang besar juga bisa menjadi kelemahan. Semakin besar bisnis, semakin banyak bagian

yang bergerak untuk mengukur dan menerapkan perubahan.

Bisnis kecil memiliki peluang untuk bergerak dengan lebih gesit. Solusi digital dapat diimplementasikan lebih cepat karena lebih sedikit karyawan dan hambatan institusional yang terlibat.

Di samping itu, beberapa survei menunjukkan bahwa konsumen lebih percaya bisnis kecil daripada perusahaan besar dan mapan. Situasi ini menjadi peluang tersendiri bagi bisnis kecil dalam beradaptasi di tengah digitalisasi.

Lagi pula, kamu tidak perlu memikirkan strategi perubahan digital yang terlalu rumit. Kamu bisa mulai dari hal-hal esensial seperti mengganti mesin kasir konvensional dengan aplikasi POS. Apakah bisnismu sudah melakukannya?



# 04

## Maksimalkan Promosi Produk UMKM Melalui e-Commerce!

---



BACK TO DAFTAR ISI

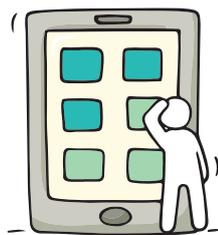
Beberapa tahun terakhir, *e-commerce* menjadi suatu media promosi bagi para produsen, penjual, dan pelaku UMKM untuk memasarkan produknya secara lebih efektif dan efisien. Namun, promosi produk UMKM tidak bisa dibuat sembarangan, karena tujuannya adalah untuk mendapatkan keuntungan yang lebih banyak dibandingkan penjualan secara konvensional atau *offline*.

Semakin hari, semakin banyak brand yang berlomba-lomba bersaing untuk memberikan promosi produk UMKM yang menarik dan diskon besar-besaran agar penjualan mereka meningkat. Padahal, memberikan promo berupa potongan harga saja sudah semakin kecil peluangnya dengan banyaknya pelaku UMKM yang melakukan hal serupa.

Lantaran itulah, diperlukan adanya tips dan trik, serta upaya tertentu untuk bisa menarik konsumen agar memilih untuk membeli produkmu dibandingkan milik kompetitor.

### Tips Promosi Produk UMKM di *e-Commerce*

Beberapa tips promosi produk berikut bisa



kamu coba terapkan di toko *online e-commerce* milikmu.

## 1. Perhatikan Nama Produk!

• Saat sedang berbelanja *online*, konsumen secara otomatis akan mencari nama produk di *e-commerce* dengan memasukkan kata kunci (*keyword*), bisa berupa merek, model, tipe, atau jenis produk tersebut.

Lantaran itulah, selaku pelaku UMKM kamu perlu memilih dan menentukan nama produk dengan cermat dan penuh perhitungan. Dalam dunia bisnis, dikenal yang namanya rumus dan urutan penamaan produk. Rumus dan urutan tersebut meliputi:

- ✓ Merek produk
- ✓ Model
- ✓ Tipe
- ✓ Jenis



Kamu tidak perlu menggunakan nama produk UMKM yang berlebihan dan malah sulit untuk diingat oleh konsumen, yang penting adalah sesuatu yang khas yang bisa dengan mudah diingat dan dikenali oleh masyarakat selaku konsumen.

## 2. Berikan Deskripsi Produk dengan Jelas!

Memberikan deskripsi yang detail dan

sejelas-jelasnya merupakan hal yang penting, alasannya karena pembeli tidak bertemu langsung kita selaku pihak penjual. Dengan begitu, mereka bisa menimbang-nimbang dan mencari informasi terkait produk tersebut, sebelum membeli.

Pastikan juga kamu menggunakan bahasa Indonesia yang jelas dan mudah dimengerti dalam deskripsi tersebut, ya! Tampilkan keunggulan dan keistimewaan produk UMKM milikmu agar pembeli semakin yakin untuk membelinya. Bila perlu, kamu bisa juga menambahkan informasi mengenai cara pakai atau bahkan merawat produk.

### 3. Sertakan Foto atau Video Produk UMKM yang Menarik!

Media sosial dan *e-commerce* pada dasarnya adalah media *audio visual*. Jadi, dalam melakukan promosi produk, kamu perlu memaksimalkan keduanya agar hasil yang kamu dapatkan bisa lebih optimal. Dengan *visual* yang baik, kamu bisa menarik dan menggerakkan hati konsumen untuk melakukan *check out* barang.

### 4. Jangkau Konsumen Baru dengan Promo Musiman!

Kamu akan selalu bisa memanfaatkan momen-

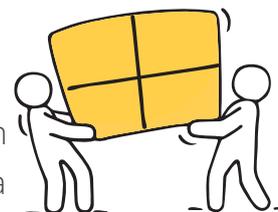


momen tertentu atau spesial untuk memaksimalkan promosi produk yang kamu jual. Momen tersebut antara lain adalah, Hari Belanja *Online* Nasional (Harbolnas), promo tanggal kembar, ramadan, menjelang Idulfitri, natal, sampai dengan tahun baru.

Berikan tema *campaign* sesuai dengan momen agar promo terlihat *up to date* dan lebih menarik. Dengan demikian, kamu berpeluang untuk meningkatkan penjualan.

### 5. Buat Kuis Berhadiah!

Cara mempromosikan produk UMKM lainnya yang bisa kamu



coba, yaitu dengan membuat kuis atau kontes berhadiah. Cobalah cantumkan persyaratan tertentu agar merek dan produk milikmu lebih banyak diketahui dan dikenal oleh konsumen.

Misalnya, meminta peserta kuis untuk membagikan postingan produk kamu di Instagram stories atau status WhatsApp, sehingga akan ada lebih banyak audiens yang mengetahui bisnisimu.

Jangan lupa untuk membagikan informasi mengenai kuis berhadiah ini ke seluruh *platform* yang kamu

gunakan untuk promosi, agar ada lebih banyak orang yang menjadi peserta kuis.

## 6. Berikan Pelayanan yang Memuaskan!

Saat melakukan belanja *online*, konsumen tidak bisa melihat, menyentuh, atau merasakan langsung produk yang dibeli. Mereka hanya bisa bertanya melalui *chat*. Itulah sebabnya, sebagai pelaku UMKM, sebaiknya kamu responsif dan aktif menjawab pertanyaan-pertanyaan dari pembeli dalam menerapkan promosi produk UMKM.



Memanjakan konsumen secara *online* dapat dilakukan melalui pelayanan yang super, yaitu komunikasi yang aktif, pengemasan yang aman, *after sales service* yang memuaskan, hingga tawaran promosi yang menarik.

## 7. Sebarkan Ulasan atau Testimoni Pelanggan!

Cara promosi produk lainnya yang bisa kamu terapkan untuk lebih meluaskan pasar produk UMKM adalah dengan membagikan berbagai testimoni pelanggan sehingga memicu datangnya pelanggan baru.



Saat ada konsumen yang melakukan pembelian, kamu bisa meminta para pelanggan untuk menuliskan *review* produk. Kemudian, kumpulkan *review* atau testimoni tersebut dan unggahlah di akun penjualanmu, baik di media sosial atau *platform* lainnya.

## 8. Manfaatkan Fitur Promosi di e-Commerce!

Supaya promosi produk yang kamu lakukan bisa lebih sukses dan angka penjualan terus meningkat, kamu sebagai pelaku UMKM juga bisa mengatur berbagai strategi promosi sesuai kebutuhan bisnis dengan memanfaatkan banyak penawaran fitur promosi yang disediakan oleh pihak *e-commerce* atau *marketplace*.

Jika saat kamu selesai membaca artikel ini, ternyata kamu masih bingung menentukan promosi produk seperti apa yang akan kamu terapkan, cobalah berlangganan majoo, sebagai aplikasi yang menawarkan banyak fitur pendamping bisnis, termasuk fitur aplikasi toko *online*.

Fitur tersebut bisa kamu gunakan untuk mengatur promosi di beberapa akun *marketplace* langsung dari *dashboard* majoo, dengan berbagai jenis pengaturan promosi yang menarik untuk konsumen. Buruan daftar sekarang, yuk!

# Stories

## majoopreneur Stories

# majoopreneur



### Irwan A Jalil Owner ONE REFINERY COFFEE SHOP

Hal yang membuat saya tidak ingin menyerah adalah karena saya punya pegawai. Saya harus bertanggung jawab atas penghasilan mereka, bagaimana pun caranya sesulit apa pun keadaan perusahaan, saya bersikeras untuk tetap memberikan mereka full gaji. Jadi saya tidak boleh menyerah.

### Arbidinata Setiawan Owner AS TOSERBA

Yang membuat saya semangat adalah Bapak saya. Beliau selalu bilang ke saya untuk terus berinovasi dan konsisten dalam bisnis. Bapak saya juga sangat sabar menghadapi keluhan-keluhan saya karena bisnis yang belum lancar. Bapak saya selalu bilang kalau suatu saat nanti saya pasti berhasil, sehingga itu membuat saya semakin bersemangat.



### Jihad Pengelola & Founder ZAMA HOUSE

Saya termotivasi justru karena banyaknya persaingan bisnis kopi, dari situ saya tertantang untuk membesarkan bisnis ini tentunya dengan cara yang sehat sehingga bisnis ini dapat berkembang dengan baik.



### A'Yayo Owner BEBEK BAKAR A'YAYO

Sejak tahun 2005-2009 bisnis saya sangat sepi sampai saya ingin menyerah. Hingga suatu hari, Pak Bondan dari acara kuliner mampir ke resto saya dan mereview makanan saya untuk ditayangkan di TV. Sejak saat itu resto saya ramai sekali dan banyak media berdatangan untuk mereview dan membuat saya semangat lagi menjalani bisnis ini.



# 05

## Mengoptimalkan *Online Shop*, Mempertahankan Bisnis UMKM

---



BACK TO DAFTAR ISI

**T**idak ada pelaku usaha yang tidak ingin mempertahankan bisnis yang sudah susah payah dibangunnya. Jika perlu, tentu semua pelaku usaha ingin terus mengembangkan bisnisnya hingga maju dan besar, *kan?*

Namun, bukan berarti implementasinya semudah yang diucapkan, lho! Pada dasarnya, mengelola bisnis tak pernah menjadi sesuatu yang gampang, terlebih sekarang ketika kita baru saja dihantam pandemi Covid-19 yang dampaknya terkadang masih bisa dirasakan.

Sejak pertama kali muncul di akhir tahun 2019 lalu, sudah tak terhitung lagi berapa banyak bisnis yang terpaksa gulung tikar karena tak sanggup bertahan. Untungnya, selain ancaman kebangkrutan, pandemi ini juga menghadirkan angin segar, yaitu mulai dilirikinya platform digital untuk memastikan bisnis dapat terus berjalan.

### **Online Shop? Sekadar Tren atau Penyelamat?!**

Di antara banyak bisnis yang dijalankan di *platform digital*, *online shop* merupakan salah satu yang paling banyak digemari oleh pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah. Dengan adanya pemberlakuan pembatasan kegiatan



masyarakat, toko *online* memang bisa menjadi solusi untuk tetap berjualan.

Akan tetapi, pelaku usaha juga perlu



berhati-hati! Meski banyak kisah sukses yang dibawa oleh mereka yang berhasil lolos dari ancaman pandemi dengan memulai berjualan secara *online*, jika tidak dikelola dengan

benar, toko-toko *online* ini hanya akan menjadi tren semata yang sewaktu-waktu pun akan kehilangan manfaatnya.

*Eits*, tenang dulu! Jangan panik!

Sekalipun memang berangkat dari tren, keberadaan toko *online* tetap dapat menjadi penyelamat jika diperlakukan dengan tepat, *kok!* Untuk memastikan bisnis dapat terus berjalan dengan memanfaatkan *platform-platform* digital ini, ada beberapa tips yang menarik untuk dicoba:

## **1. Jangan Terpaku pada Satu Platform, Buat Sebanyak Mungkin!**

Sebagai hasil perkembangan produk teknologi, perkembangan *platform* bisnis digital memang bisa dibilang terjadi dengan sangat cepat; tiba-tiba saja ada, tiba-tiba saja diminati, tiba-tiba saja menjamur!



Tak sedikit pelaku usaha yang pada akhirnya kesulitan mengejar cepatnya perkembangan ini, dan mau tak mau harus fokus untuk mengelola lapak *online* miliknya di salah satu *platform* saja. Tak ada salahnya, kok, daripada kewalahan mengelola beberapa *platform* sekaligus, lebih baik memang fokus untuk menjamin kualitas layanan yang diberikan pada pelanggan, kan?

Akan tetapi, harus diakui pula bahwa cara ini, sekalipun terfokus, sesungguhnya kurang ideal jika mempertimbangkan dengan karakter transaksi masyarakat sekarang. Pahami bahwa setiap *platform* memiliki pangsa pasarnya masing-masing. Artinya, jika kita hanya terpaku pada satu *platform* saja, kita akan kehilangan peluang di banyak *platform* lainnya.

Sudah memiliki toko *online* di salah satu *e-commerce*? Bagus! Nah, sekarang buat toko serupa di *platform e-commerce* lainnya! Sudah? Tentu belum, dong, periksa juga fitur *e-commerce* di *platform* nonbisnis seperti Facebook Marketplace, Instagram Shop, dan TikTok Shop!

Semakin banyak *platform* yang kita kelola, semakin besar pula kemungkinan produk kita dilirik oleh calon pelanggan!

## 2. Buat Toko di Satu Tempat, Pasarkan di Tempat-Tempat Lain!

Percaya tidak percaya, setiap *platform* digital, baik yang memang didesain untuk berbisnis maupun sekadar untuk bersosialisasi, sebenarnya saling berkaitan satu sama lain. Tak hanya platformnya saja, karakter pengguna tiap-tiap *platform* tersebut juga memiliki hubungan yang membentuk pola-pola tertentu.



Jika memang ada keterbatasan sumber daya yang tidak memungkinkan kita untuk mengelola lebih dari satu *online shop* di beberapa *platform* digital sekaligus, tidak apa-apa untuk memasang tenda di salah satu *platform* saja. Namun, bukan berarti keberadaan *platform-platform* lain kemudian bisa diabaikan begitu saja.

Sebagai contoh, setelah membuat toko *online* di salah satu *e-commerce*, manfaatkan media



sosial sebagai saluran pemasarannya. Pasang alamat toko digital di profil atau *posting* yang dibuat, kemudian promosikan sesuai gaya atau karakter pengguna di *platform* tersebut.

Dengan cara ini, sekalipun toko kita hanya berada di satu tempat saja, calon pelanggan di tempat yang berbeda pun bisa tetap dengan mudah mengunjunginya. Tak perlu bingung, manfaatkan *webtree* untuk menghubungkan seluruh *platform* yang dikelola dengan mudah!

### 3. Jangan Tergoda Tren, Tetapi Manfaatkan!

Mengelola *online shop* di era *new normal* sekarang tak ubahnya memanjat ombak tren yang sedang tinggi-tingginya tanpa tahu kapan akan surut. Tahu kapan waktu yang tepat untuk turun dan berhenti merupakan kunci, jangan asal menaiki ombak tanpa tahu di mana kita akan terdampar.



Hanya karena banyak pelaku usaha berlomba-lomba membuka lapak digital di *platform* baru, bukan berarti kita juga harus langsung ikut terjun menyiapkan setting lapak baru di *platform* tersebut. Alihkan keseriusan dalam berkompetisi ini untuk hal

yang lebih mendesak, misalnya saja mengukur potensi *platform* baru tersebut dalam menghasilkan cuan.

Contohnya saja ketika TikTok merilis fitur *Shop*, banyak pelaku usaha yang langsung menyeriusinya. Namun, jika memang pangsa pasar kita tidak banyak bermain di TikTok, hasilnya akan sia-sia saja, *kan?* Ingatlah untuk selalu memanfaatkan tren, tetapi jangan mudah terjebak di dalamnya.

Sekali lagi, mempertahankan bisnis di sektor UMKM bukanlah perkara yang mudah. Dengan modal dan juga sumber daya yang terbatas, tidak semuanya harus langsung digarap. Jangan sampai toko *online* yang tadinya diharapkan jadi penyelamat justru menjadi sumber kerugian yang baru.

Pastikan segalanya tetap dikelola dengan efektif dan efisien. Jika kesulitan dalam melakukannya, langsung saja berlangganan aplikasi majoo yang menawarkan berbagai fitur unggulan untuk mempermudah pengelolaan bisnis. Yuk, gunakan aplikasi majoo sekarang juga!





## Paket Aplikasi Kasir Lengkap Banyak Bonusnya

Mulai  
~~Rp 5.688.000~~

Rp **3.4<sup>99</sup> JT**

Untuk semua jenis usaha dan jasa



Cafe & Restoran



Toko Retail



Online Shop



Fashion & Accessories



Car Wash



Food Truck & Pop up Store



Laundry



Salon & Barbershop



Franchise

## BONUS DOUBLE DEAL EDC



Dapat POS di tablet dan di EDC Android 5.5" sekaligus terima pembayaran

\*Syarat dan Ketentuan Berlaku

## Dapatkan

- ✓ 12 Bulan Langganan Advance
- ✓ Standee Neo
- ✓ Tablet Advan 8 inch
- ✓ Printer 58 mm + roll paper
- ✓ Free Integrasi Marketplace
- ✓ Training
- ✓ Support 24 Jam
- ✓ Referral Voucher

PENAWARAN TERBATAS  
**DAPATKAN SEKARANG**

## Aplikasi Wirausaha Lengkap Kelola Bisnis Jadi Maju

Kasir Online

Inventori

Akuntansi

Karyawan

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

Integrasi Marketplace



Bisa buat toko online-mu sendiri!



DIPERCAYA WIRAUSANA  
**40.000+**



HOTLINE RESPONSI  
**24 JAM**



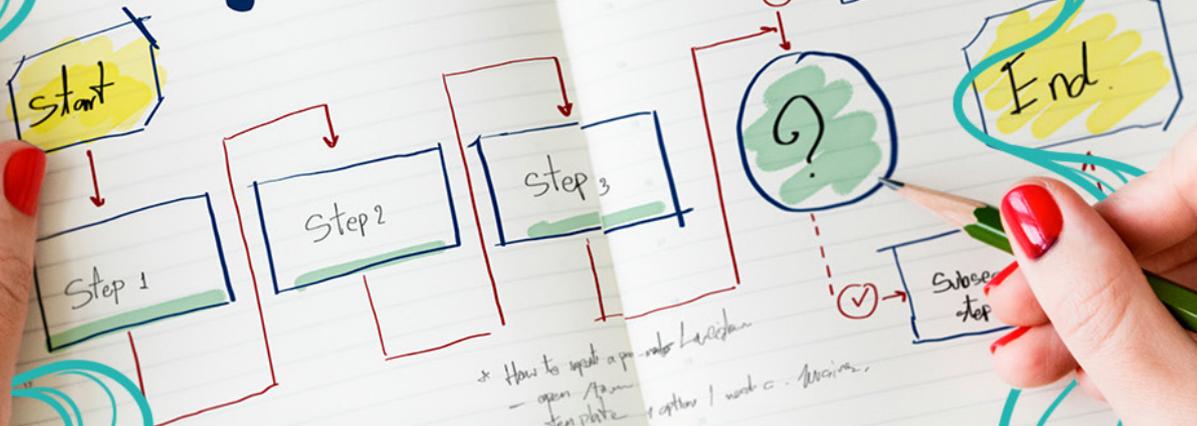
DUKUNGAN TEKNISI  
**60KOTA**



# 06

Apakah Benar SOP  
adalah Elemen Penting  
dalam Bisnis?!

## \*Operation



**S**OP adalah singkatan dari *Standard Operating Procedure* atau standar-standar yang ditetapkan untuk memastikan operasional harian bisnis berjalan dengan lancar tanpa ada masalah yang ditimbulkan.

Bagi pelaku usaha, keberadaan SOP ini pasti bukanlah sesuatu yang asing. Namun, harus diakui juga bahwa tak semua bisnis menerapkan SOP dalam pengelolaan operasional bisnisnya. Ada juga beberapa pelaku usaha yang merasa belum perlu menerapkan SOP dalam menjalankan bisnisnya.

Pertanyaannya, seberapa penting, sih, keberadaan SOP dalam pengelolaan bisnis? Apa saja manfaat yang bisa diberikan dengan menerapkan SOP dalam bisnis?

### Apa Manfaat Menerapkan SOP dalam Bisnis?



Bagi pelaku usaha yang masih belum mulai merancang dan menerapkan SOP dalam operasional bisnisnya, sekarang adalah waktu yang tepat untuk memulai. Pasalnya, ada banyak sekali manfaat yang bisa diperoleh dari penerapan SOP, lho!

Mulai dari adanya pembagian *shift* kerja yang rapi dan teratur, terjaganya tingkat

kepuasan pelanggan tetap tinggi, serta menumbuhkan budaya berkomunikasi yang baik di antara anggota tim, dan banyak lagi manfaat lainnya! Penasaran bagaimana manfaat-manfaat tersebut bisa muncul? *Yuk*, langsung saja kita bedah bersama-sama!

### Adanya Pembagian Shift Kerja yang Teratur



*Shift* kerja yang rapi dan teratur bisa dibilang salah satu kunci keberhasilan bisnis. Mengapa bisa demikian? Sederhana saja, dengan adanya pembagian jam kerja karyawan yang baik, artinya kita dapat mengelola efisiensi jam operasional bisnis.

Sebagai contoh, apabila jam operasional bisnis dimulai pukul 9.00 hingga 21.00, artinya ada 12 jam kerja, *kan*? Terkadang pelaku usaha membagi secara rata, misalnya *shift* pagi dua orang dari pukul 9.00 hingga 17.00 dan *shift* siang dua orang dari pukul 13.00 hingga 21.00.

Tak ada yang salah dengan pembagian tersebut, tetapi mungkin tidak efektif pula karena bisnis baru ramai di sore hingga malam hari. *Nah*, kita bisa mengatur dalam SOP agar *shift* pagi diisi satu orang saja, sementara *shift* siang diisi tiga orang, sehingga ketika

jam sibuk di malam hari, karyawan tidak kewalahan karena ada tiga orang yang bertugas.

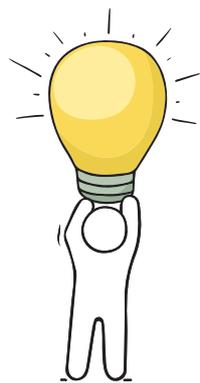
## Menjaga Tingkat Kepuasan Pelanggan

Selain *shift* kerja, SOP juga bisa digunakan untuk mengatur interaksi antara karyawan dengan pelanggan, misalnya saja dengan mengharuskan karyawan memberikan salam, sapa, dan senyum setiap kali pelanggan datang ke tempat usaha.

Sekalipun tidak menjual jasa, melainkan produk, interaksi dengan pelanggan harus tetap dipastikan baik agar pelanggan pun merasa puas saat berbelanja. Bagaimanapun juga, pelanggan yang puas akan lebih mungkin untuk datang kembali di kemudian hari sehingga bisnis pun bisa tetap berjalan.

Sebaliknya, sebegus apa pun produk yang kita jual, pelanggan pun akan enggan untuk datang apabila mereka merasa karyawan-karyawan kita judes dan tidak ramah.

Oleh karena itu, SOP perlu dibuat untuk memastikan karyawan tahu apa yang harus dilakukan saat berhadapan dengan pelanggan.



## Memastikan Tumbuhnya Komunikasi Internal yang Baik

Disadari atau tidak, lingkungan kerja yang sehat merupakan salah satu alasan karyawan bertahan dan tidak cepat-cepat *resign* atau mencari pekerjaan yang baru. Jika dilihat secara umum, memang tak ada yang salah dari karyawan yang terus berganti.

Namun, jika ditelaah lebih jauh, ada banyak biaya yang harus dikeluarkan ketika karyawan keluar-masuk, mulai dari biaya perekrutan, pelatihan dan *onboarding*, dan terutama tingkat kepercayaan pelanggan melihat karyawan terus berganti.

*Nah*, salah satu upaya yang bisa dilakukan untuk memastikan lingkungan kerja tetap sehat adalah memastikan terlebih dahulu adanya pola komunikasi internal yang sehat pula. Upaya ini bisa dilakukan dengan mengatur cara berkomunikasi di dalam SOP.

Bahasa yang bebas dari unsur kekerasan, pelecehan, dan juga bullying dapat menjadi fokus SOP yang akan diterapkan. Dengan demikian, karyawan pun bisa lebih nyaman berkomunikasi tanpa harus takut dilecehkan, sekalipun pelecehan tersebut dilakukan dalam batasan bercanda.

## Seberapa Penting Keberadaan SOP dalam Bisnis?

Karena SOP adalah standar perilaku yang harus dipatuhi dan ditunjukkan oleh karyawan di tempat kerja, keberadaannya tentu sangat penting sekali. Bagaimana tidak? Keberadaan SOP tidak hanya membantu pengelolaan operasional bisnis yang lebih teratur dan terarah, tetapi juga menentukan kualitas layanan yang diberikan karyawan kepada pelanggan.

Apabila operasional bisnis sudah rapi, tetapi karyawan terasa judes atau asal-asalan saat melayani pelanggan, bisa dipastikan pelanggan pun enggan datang di kemudian hari, kan? Sebaliknya, seramah apa pun layanan yang diberikan kepada pelanggan, apabila operasional bisnis tidak



dijalankan dengan baik, pelanggan juga akan berpikir ulang untuk datang kembali.

Memastikan operasional bisnis dan juga kualitas layanan merupakan kunci yang mampu membuat bisnis bertahan, bahkan maju dan berkembang. Agar dapat mencapai target tersebut, SOP bisa dijadikan acuan yang dapat diterapkan dalam pengelolaan bisnis.

Agar pengelolaan bisnis bisa lebih sempurna lagi, manfaatkan setiap fitur unggulan yang ditawarkan oleh aplikasi majoo. Bukan sekadar aplikasi POS biasa, aplikasi majoo juga dilengkapi dengan layanan CRM yang dapat dimanfaatkan untuk menjaga tingkat kepuasan pelanggan, lho!



Yuk, segera berlangganan layanan aplikasi majoo!

# 07

## Bikin Konten Bisnis untuk Tingkatkan Omzet Usaha? *Hayuk!*

---



BACK TO DAFTAR ISI

**D**engan banyaknya pengguna yang terdaftar, konten yang bisa kita nikmati di *platform-platform* media sosial pun kian beragam; mulai dari konten komedi, jurnalisme investigatif, bahkan konten bisnis!

Yap, benar sekali! Media sosial yang awalnya memang dibuat sebagai sarana untuk bersosialisasi kini juga mulai dilirik sebagai media baru untuk berbisnis. Wajar saja, sebenarnya, karena *platform-platform* media sosial yang ada sekarang memang memiliki basis pengguna yang jumlahnya tak bisa dibilang kecil.

Bukan sesuatu yang aneh jika banyak pelaku usaha yang memanfaatkan *platform-platform* media sosial dengan basis pengguna yang besar ini untuk meningkatkan omzet usaha yang dikelolanya, kan?

### Perluah Membuat Konten Berbeda untuk Tiap Platform?

Sebelum mulai mencoba mendorong angka penjualan melalui *platform* media sosial, ada beberapa pertanyaan yang sebaiknya dijawab terlebih dahulu: *platform* apa yang sebaiknya dipilih sebagai media? Konten seperti apa yang tepat dijadikan



*posting* bisnis di *platform* tersebut? Berapa banyak konten yang harus dibuat di setiap *platform*?

Jangan salah, dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut, kita bisa lebih terarah dalam membuat konten. Bagaimanapun juga, membuat konten tetap membutuhkan biaya, baik materiel maupun yang sifatnya tak bisa dinilai seperti waktu dan tenaga.

Tak ada salahnya untuk serius mengoperasikan beragam *platform* sekaligus, tetapi ingat selalu untuk tidak memperlakukannya dengan cara yang sama. Setiap *platform* memiliki karakter penggunanya masing-masing, jadi konten yang dibuat pun harus disesuaikan.

## 1. Instagram

Kebanyakan pengguna Instagram masih memanfaatkan *platform* yang satu ini sebagai media bersosialisasi. Oleh karena itu, kita harus siap menghadapi audiens yang hobi *scrolling* tanpa terlalu memperhatikan substansi konten yang dibagikan.



Jika ingin serius memanfaatkan Instagram untuk kebutuhan bisnis,

konten terbaik yang bisa dibuat adalah konten edukasi yang menarik secara visual, misalnya saja konten-konten infografis yang mampu menyajikan informasi penting yang *bite-size* atau mudah dicerna.

Gunakan karakter yang unik ini untuk membangun *brand awareness* tanpa perlu berjualan secara langsung. Bagikan konten-konten menarik yang secara edukatif mampu menonjolkan keunggulan bisnis kita, atau edukasi umum terkait bidang bisnis kita secara luas.

Oh, iya! Jangan lupa pula mengulik fitur Reels yang disediakan oleh Instagram. Gunakan sekali waktu untuk menyampaikan informasi produk secara komprehensif untuk menarik minat audiens yang ingin disasar.

## 2. TikTok

Sedikit berbeda dengan Instagram, karakter pengguna TikTok sebenarnya juga hobi untuk *scrolling* sehingga posting yang membosankan akan mudah terlewat. Namun, untuk posting-posting yang memang diminati, TikTok menyediakan fitur *For Your Page* atau FYP untuk memberikan eksposur yang lebih besar.



Bagi pelaku usaha yang ingin meningkatkan omzet usaha melalui konten TikTok, mengincar FYP dapat menjadi target yang patut digarap secara serius. Gampang gampang sulit, memang, tetapi tidak mustahil, *kok!*

Mempertimbangkan karakter pengguna dan sifat *platformnya* sendiri, pelaku usaha dapat mencoba membuat *posting* singkat dengan kemasan *review* produk unggulan secara unik dan menarik. Apabila posting tersebut dirasa cukup menarik untuk masuk FYP, akan makin banyak pula orang yang memahami keunggulan bisnis kita. Agar tak monoton, selingi konten-konten *review* dengan jenis konten yang mengikuti tren di TikTok, ya!

## 3. YouTube

Sedikit berbeda, sejak dulu YouTube sudah terkenal dengan konten-konten berdurasi panjang. Oleh karena itu, pelaku usaha bisa membuat konten yang lebih komprehensif lagi dalam menjelaskan keunggulan produk.

Konten dengan kemasan *review* atau ulasan mendalam kerap menjadi acuan calon pembeli untuk memantapkan niatnya dalam membeli.



Rutin membuat konten-konten ini semacam ini bisa dijadikan pilihan untuk mendorong angka penjualan.

Menariknya, karena durasinya yang cenderung lebih panjang, pelaku usaha juga dapat menyisipkan langkah-langkah penggunaan produknya, sehingga calon pelanggan pun bisa benar-benar paham dan semakin mantap untuk melakukan pembelian karena memang merasa produk atau jasa yang ditawarkan benar-benar mampu memenuhi kebutuhannya!

### Naikkan Omzet Usaha? Konten Jalan, Iklan Jangan Lupa!

Selain membangun *brand awareness* dan *product knowledge* melalui konten-konten yang menarik, *platform-platform* media sosial saat ini juga dilengkapi dengan fitur yang mempermudah kita dalam beriklan.

Yap, benar sekali! Karena yang menjadi tujuan akhir kita adalah bertambahnya omzet usaha, jangan berhenti di pembuatan konten saja, tetapi dorong terus dengan beriklan di *platform-platform* ini. Pilih dengan bijak konten



apa yang ingin diiklankan, jika perlu sesuaikan dengan tujuan yang ingin dicapai. Apabila penjualan langsung yang dicari, sediakan konten khusus yang memang menampilkan keunggulan produk secara *hard sell*.

Namun, jika *brand awareness* merupakan target yang ingin dicapai, iklankan konten yang lebih halus dalam berjualan. Pastikan untuk secara optimal menjalankan kegiatan pemasaran jika memang ingin mengalami peningkatan penjualan!

Mengelola usaha sekaligus membuat konten memang tidak semudah bicara. Namun, tetap bisa dilakukan, *kok!*

Terlebih bagi pelaku usaha yang juga memanfaatkan layanan dari aplikasi majoo. Bagaimana tidak, dengan beragam fitur andalan dari aplikasi majoo, pengelolaan bisnis pun bisa dilakukan dengan mudah, efektif, serta efisien, pelaku usaha pun jadi memiliki sisa waktu dan tenaga untuk membuat konten bisnis yang menarik!



Tunggu apa lagi? Yuk, gunakan aplikasi majoo sekarang juga!

aplikasi wirausaha

**majoo**

# Ragam Layanan majoo untuk Bantu Semua Kebutuhan Bisnismu

**m Pay**

Terima semua pembayaran digital



**m Capital**

Permodalan cepat tanpa agunan



**m Ads**

Kampanye digital raih pelanggan baru



**m Supplies**

Belanja supplies harga terbaik



# 08

## Tips Memaksimalkan Daya Saing UMKM

---



BACK TO DAFTAR ISI

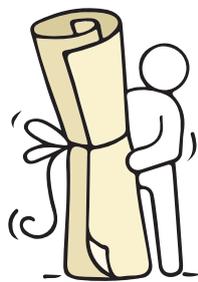
**P**ersaingan bisnis di antara perusahaan besar maupun UMKM memang tidak bisa dihindari. Yang kuat yang bertahan, seperti menjadi jargon yang tepat untuk menggambarannya.

Tidak semua bisnis bisa bertahan apalagi di tengah masa pandemi seperti sekarang. Bukan hanya bisnis yang memiliki skala lebih besar yang bisa bertahan, UMKM yang kita ketahui tidak berbasiskan modal besar pun bisa bertahan bila paham triknya. Bagi kamu pemilik UMKM, berikut ini adalah beberapa tips untuk memaksimalkan daya saing bisnismu.

## 1. Menciptakan Produk yang Orisinil dan Unik

Produk yang orisinil maksudnya adalah tidak meniru produk yang sudah ada dan diciptakan oleh orang lain. Kalau memang berkonsep sama, paling tidak produk yang kamu selayaknya memiliki ciri atau keunikan tersendiri yang menjadikannya terlihat berbeda.

Produk yang seperti inilah yang mampu menaikkan nilai jual dan secara otomatis membuat konsumen mencintai produk kamu.



## 2. Terus Berinovasi

Inovasi diperlukan dalam bisnis agar konsumen tidak merasa jenuh dan bosan dengan produk yang begitu-begitu saja. Produk yang kamu jual orisinil dan unik, tapi bila tanpa inovasi, cepat atau lambat bisnismu akan jadi membosankan.

Tapi semestinya kamu pastikan kalau inovasi itu cukup menarik dan dapat menjawab kebutuhan konsumen yang selama ini belum mereka dapatkan dari pesaing bisnismu.

## 3. Menguasai Manajemen Bisnis

Manajemen bisnis mencakup beberapa hal, antara lain: manajemen produksi, sumber daya manusia, pemasaran, keuangan, dan informasi. Sebagai pemilik bisnis UMKM kamu sebaiknya mempelajari dan menguasai semuanya agar dapat mengelola operasional bisnis dengan konsep lebih profesional.

Konsep yang profesional menjadikan bisnismu mempunyai tujuan dan perencanaan yang tepat sehingga tidak mudah goyah dengan munculnya banyak pesaing.



## 4. Melakukan Pemasaran Digital

Tidak bisa dipungkiri bila saat ini pemasaran digital jauh lebih efektif daripada pemasaran dengan sistem konvensional. Sebagai pemilik bisnis, kamu juga semestinya bisa beradaptasi dengan hal ini.

Belajar memahami internet, berkenalan dengan pembuatan *website* bisnis, *marketplace*, pembayaran secara *online*, juga bekerjasama dengan pihak ekspedisi menjadi hal yang sangat penting agar bisnismu tidak jalan di tempat. Dengan begitu, bisnismu tidak akan kalah bersaing dengan pihak lain.



## 5. Memahami dan Melayani Konsumen dengan Baik

Konsumen adalah sumber penghasilan bisnismu. Jika konsumen puas dengan produk dan pelayanan bisnismu, maka jumlah konsumen akan meningkat lalu penghasilan bisnismu akan bertambah.

Karena itulah, melayani setiap konsumen secara profesional dan berusaha memenuhi permintaan demi kepuasan mereka adalah satu hal yang sangat penting dan memiliki pengaruh besar. Dengan memperhatikan kepuasan konsumen, keberlangsungan usaha kamu ke depannya bisa dipastikan baik-baik saja dan tidak perlu takut lagi dengan persaingan bisnis.



aplikasi wirausaha

majoo

# Lariis

Powered by



indosat  
BUSINESS



iMin  
Intelligence for Business

Satu Platform  
untuk Jawab  
Segala Kebutuhan  
Bisnis UKM Anda



Aplikasi POS Lengkap



QRIS/EDC BCA



Kuota Besar



Perangkat  
Otomatis



Ajukan Sekarang!

daftar di [bit.ly/Lariismajoo](https://bit.ly/Lariismajoo)

# 09

## Strategi Bisnis bagi UMKM yang Ingin Merambah Pasar Ekspor

---



BACK TO DAFTAR ISI

Setiap pemilik usaha tentu memiliki strategi bisnis masing-masing yang disesuaikan dengan target yang ingin dicapai. Beberapa di antara strategi tersebut bisa jadi serupa, khususnya untuk usaha mikro, kecil, dan menengah yang memang skalanya masih belum terlalu besar.

Namun, beda cerita apabila target yang ingin dicapai adalah ekspansi bisnis hingga merambah pasar ekspor. Terlepas dari skala usaha yang dikelola, bisnis ekspor-impor membutuhkan persiapan yang benar-benar matang. Selain membutuhkan modal yang lebih besar, menjual barang yang diproduksi di dalam negeri ke pasar yang ada di luar negeri jelas melibatkan proses yang lebih panjang.

Tertarik untuk melakukan ekspansi hingga ke luar negeri? Susun dulu strategi yang tepat agar ekspansi lancar dijalankan!

## Strategi Apa yang Diperlukan untuk Pasar Ekspor?

Di antara banyak strategi yang

bisa diterapkan, ada beberapa yang sebenarnya menarik untuk dicoba saat ingin melakukan ekspansi bisnis ke luar negeri. Tentu setiap strategi memiliki kekuatan dan kelemahannya masing-masing, dan jelas tetap membutuhkan persiapan yang matang.

Kira-kira, strategi apa saja, sih, yang bisa dicoba?

### 1. Mencari Komoditas Ekspor Terbaik

Salah satu alasan yang menjadi dasar ekspansi bisnis

adalah perluasan bisnis. Bukan berarti pasar yang ada saat ini sudah tidak menguntungkan, ya! Namun, sesuai dengan prinsip dasar ekonomi, jika bisa mengambil keuntungan yang lebih besar, kenapa tidak?

Nah, pertanyaannya, produk apa yang bisa menghasilkan keuntungan ketika dipasarkan di luar negeri? Jawaban dari pertanyaan ini sesungguhnya bisa menjadi strategi tersendiri untuk memastikan ekspansi dilakukan dengan sukses dan ada arus keuntungan yang bisa didapatkan dari sana.



Saat melirik pasar ekspor, kita tidak bisa secara asal memutuskan produk yang ingin dijual. Lakukan riset pasar terlebih dahulu untuk mengetahui besarnya kemungkinan produk kita diterima di pasar luar negeri. Cari tahu pula apakah produk serupa sudah tersedia di pasar yang ingin kita tuju? Jika sudah ada, apa yang bisa membuat produk kita berbeda?

Komoditas terbaik yang dipastikan mudah diterima oleh pasar luar negeri umumnya merupakan produk-produk yang susah ditemui atau memang tidak diproduksi di sana. Kerajinan rotan, misalnya saja, bisa menjadi contoh yang baik. Inilah pula yang membuat UMKM memiliki kans untuk pasar luar negeri, karena kebanyakan produk yang menjadi komoditas UMKM memiliki ciri khas yang tak bisa ditemukan di tempat lain.

## 2. Memperluas Jaringan Perdagangan dan Pemasaran

Menembus pasar luar negeri bukanlah perkara yang mudah, oleh karena itu dibutuhkan strategi khusus untuk memastikan keberhasilannya. Salah satu yang bisa dicoba adalah dengan memperluas terlebih dahulu



jaringan perdagangan dan pemasaran yang bisa dimaksimalkan.

Semisal penetrasi dilakukan sulit secara mandiri, penetrasi yang dilakukan dengan brand lain yang memang sudah memiliki nama di negara tujuan mungkin bisa lebih besar kemungkinan berhasilnya, *kan? Nah*, kolaborasi ini sendiri akan sulit dilakukan apabila kita sama sekali tidak mengenal siapa pun di negara tujuan.

Jadi, jangan ragu untuk memeriksa terlebih dahulu seperti apa skena bisnis di negara yang ingin kita jadikan tujuan ekspor, jika memungkinkan untuk bekerja sama, coba saja bangun relasi untuk kolaborasi. Di satu sisi, kita menemukan bantuan untuk menembus pasar luar negeri, sekaligus membantu brand yang sudah ada di sana untuk menambah variasi cakupan bisnisnya.

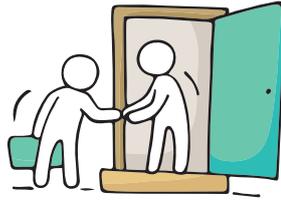
## 3. Menyesuaikan Bisnis dengan Tren dan Regulasi Setempat

Strategi terakhir yang bisa dilakukan saat melirik pasar ekspor adalah memastikan seluruh kebutuhan administrasi sudah terpenuhi. Terdengar remeh, memang, tapi jangan sampai terabaikan.

Pasalnya, regulasi yang diterapkan di dalam



negeri bisa jadi jauh berbeda dengan yang berlaku di luar sana. Akan tetapi, sanksi yang dibebankan apabila bisnis yang dijalankan di luar negeri tidak sesuai dengan peraturan yang berlaku kurang lebih akan berujung pada muara yang sama: hambatan operasional bisnis yang bisa menyebabkan kerugian.



Jangan sampai tujuan untuk memperbesar keuntungan dengan membuka pasar di luar negeri justru berubah menjadi ancaman hanya karena pengelolaan bisnis abai terhadap regulasi yang ada. Sayang sekali, lho!

Oleh karena itu, sebelum berstrategi, pastikan terlebih dahulu untuk memahami setiap aturan yang berlaku dalam perdagangan internasional di setiap negara yang bersangkutan. Jangan lupa juga untuk memperhatikan tren bisnis yang sedang diminati di negara tujuan di setiap proses bisnisnya.



Opsional saja, sebenarnya, tetapi apabila ada langkah yang bisa dilakukan untuk meningkatkan potensi penjualan, jelas tak ada salahnya untuk melakukan mencatat pola tren bisnis yang ada di negara tujuan. Dengan demikian, penjualan pun bisa dilakukan secara maksimal sehingga tujuan awal untuk memperluas asal dan memperbesar keuntungan pun bisa lebih mudah dicapai.

Ada banyak strategi bisnis lain yang bisa diterapkan untuk memastikan ekspansi berjalan secara optimal, sekalipun dilakukan di luar negeri. Namun, ingat untuk terus memperbarui strategi berdasarkan data yang dikumpulkan selama mengelola bisnis.

Tak perlu bingung, coba manfaatkan aplikasi majoo yang secara otomatis mencatat seluruh transaksi yang terjadi secara tepat, sekaligus menyajikan data penjualan yang akurat sebagai dasar penyusunan strategi. Tentu pengelolaan bisnis pun bisa dilakukan dengan lebih mudah dan lancar, kan?



Tunggu apa lagi? Yuk, gunakan aplikasi majoo sekarang juga!

# 10

## 5 Cara Agar Tetap Memiliki Motivasi Usaha Dalam Menjalankan UMKM

---



[BACK TO DAFTAR ISI](#)

**M**emulai usaha merupakan langkah besar bagi setiap orang. Apalagi jika kamu harus meninggalkan kenyamanan dan keamanan pekerjaan reguler menuju ketidakpastian finansial saat mengawalinya. Untuk sukses menjalankan bisnis diperlukan perencanaan yang baik dan modal yang cukup untuk bertahan selama proses awal pengembangan bisnis.

Terkait modal, cukup banyak orang yang ingin memulai bisnis namun kendala utamanya justru terletak pada tidak adanya modal yang besar. Maka, banyak orang yang memulai usaha dari usaha kecil atau bahkan mikro, atau kita mengenalnya dengan istilah UMKM.

### Apa itu UMKM?

UMKM bisa dibilang merupakan jantung perekonomian Indonesia. Mayoritas bisnis yang menggerakkan perekonomian Indonesia adalah UMKM.



Bila merujuk pada undang-undang, ada kriteria khusus untuk bisa mengatakan suatu usaha merupakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau UMKM.

Suatu usaha disebut usaha mikro bila aset maksimal yang dimilikinya senilai Rp50.000.000 dengan omzet per

tahun senilai Rp300.000.000. Untuk usaha kecil bila aset yang dimiliki antara Rp50.000.000-Rp500.000.000 dan omzetnya maksimal mencapai Rp2,5 milyar per tahun. Sedang usaha menengah, bila asetnya sudah di atas Rp500.000.000 dan maksimal Rp10 milyar serta hasil penjualannya Rp2,5 milyar-Rp50 milyar setiap tahun.

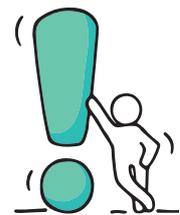
Sejak 10 tahun terakhir, 98,7% UMKM merupakan usaha mikro. Tidak ada perkembangan yang berarti. Sedikit sekali usaha mikro yang dapat berkembang menjadi usaha kecil atau menengah.

Begitulah kenyataannya, menjalankan bisnis sering kali harus berhadapan dengan banyak tantangan bahkan hambatan. Sangat tidak mudah untuk membuat suatu usaha maju.

### Cara agar Kamu Tetap Memiliki Motivasi Usaha

Sebagai wirausahawan atau pemilik bisnis, kamu akan menghadapi tantangan setiap hari dan kadang sulit untuk menghindari perasaan tidak berdaya atau takut. Ini terjadi pada hampir setiap bidang bisnis, setiap wirausaha.

Ketika kita menghadapi kendala, kadang kita kehilangan fokus dan motivasi. Namun sebagai pemilik usaha kamu



tidak bisa membiarkan hal ini terjadi berlarut-larut. Kamu perlu menemukan cara untuk tetap memiliki motivasi usaha dan melakukan apa yang perlu dilakukan.

Cara-cara di bawah ini dapat membantu kamu tetap termotivasi dan terinspirasi.

## 1. Berbicara dengan Pelanggan

Berbicara dengan pelanggan adalah salah satu cara

agar kamu terinspirasi. Tidak hanya bisa menerima saran atau kritik yang bermanfaat, tetapi kamu juga bisa menarik banyak ide untuk menyegarkan kembali usahamu. Dengan membuka komunikasi dengan pelanggan, kamu bisa menyiapkan pengalaman yang lebih baik bagi calon pelanggan.

Ulasan yang positif dari pelanggan juga bisa memberikan motivasi luar biasa. Kamu jadi tahu bahwa bisnismu memberikan dampak yang baik bagi orang lain. Maka, tanyakanlah kepada pelanggan bagian favorit dari bisnismu. Selain itu, cara ini juga memberi kamu peluang untuk mengenal pelangganmu dengan lebih baik sehingga kamu akan mengetahui cara yang lebih baik untuk memasarkan produk atau jasmu.



## 2. Perbarui Targetmu

Bila kamu mulai merasa kehilangan motivasi, cobalah untuk mengevaluasi targetmu. Jika target yang kamu tetapkan terasa membingungkan, cobalah pecah target tersebut ke dalam pencapaian-pencapaian kecil yang terasa lebih mudah untuk diraih. Dan teruslah lakukan evaluasi untuk melihat perkembangannya.

Saat target yang dikejar kecil dan terasa sangat masuk akal, akan lebih mudah bagimu untuk menjaga motivasi usaha.

## 3. Renungkan Kembali Alasanmu Memulai Usaha

Lain kali, ketika kamu kesulitan untuk tetap merasa termotivasi, ambil jeda sebentar dan lihatlah gambaran besarnya. Kembali melihat proses awal kamu memulai usaha merupakan cara yang baik untuk mengingatkanmu sudah seberapa jauh kamu bekerja dan pencapaian apa saja yang sudah berhasil kamu raih. Carilah inspirasi dari kesuksesan-kesuksesan kecil dan sederhana selama kamu berproses membangun usaha.

Merenungkan kembali alasan kamu memulai usaha merupakan strategi efektif bagi banyak pemilik usaha agar



tetap termotivasi. Kembali pada alasan utama kamu menjalankan usaha akan selalu membuat kamu termotivasi untuk terus bergerak maju.

## 4. Carilah Inspirasi dari Rekan Usaha

Memiliki jaringan sesama pemilik UMKM yang bisa diajak bertukar pikiran merupakan sistem pendukung yang tidak ternilai harganya. Tidak hanya bisa saling memberi saran atau masukan, tetapi juga akan bisa memberikan semangat sebab kamu tahu bahwa kamu tidak sendirian menghadapi beragam tantangan.

Bergabunglah dengan asosiasi pemilik usaha, seperti Asosiasi UMKM Indonesia, atau mengikuti berbagai pertemuan para pemilik usaha untuk membangun koneksi.

Kamu juga bisa membaca kisah pengusaha sukses dan mempelajari tantangan yang pernah mereka hadapi ketika membangun usaha. Beberapa

kisah sukses usaha kecil atau UMKM dimulai dengan tantangan yang luar biasa.

## 5. Pikirkan Dampak Usahamu bagi Orang Banyak

Pikirkan efek yang diberikan usahamu bagi orang lain atau masyarakat serta betapa berharganya kontribusi yang kamu berikan. Data sensus ekonomi Badan Pusat Statistik menunjukkan bahwa UMKM menyumbang 60% dari total Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia.

Bayangkan berapa banyak orang terbantu dengan lapangan kerja yang diciptakan oleh usahamu? Berapa banyak pelanggan yang hidupnya menjadi lebih mudah karena adanya produk atau jasa yang kamu sediakan?

Memikirkan usaha yang kamu bangun sebagai jembatan perubahan yang positif akan memberikan dampak bagi orang banyak, lebih dari yang kamu bayangkan.



# Aplikasi wirausaha lengkap kelola bisnis jadi maju

PT Majoo Teknologi Indonesia

**majoo Plaza**

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



Hotline majoo care  
1500-460



[majoo.id](http://majoo.id)

Follow us:

 @majoo.indonesia

 @majooindonesia

 Revolusi majoo

 majoo indonesia

 @majooindonesia

Coba Gratis 14 Hari

 Download on the  
App Store

TEMUKAN DI  
 Google Play

 Get it from  
Microsoft