

the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

Tren bisnis 2023
Apa saja prediksinya, ya?

Mau mulai bisnis di tahun 2023?
Ini 12 hal yang harus kamu tahu

Pentingnya integrasi marketplace
Kelola bisnismu jadi lebih praktis



Wujudkan **#reSOLUSIBISNISMAJU**
Kamu bersama majoo!

VOL 28
Des 2022

Pengantar

Tahun hampir berganti, lagi. Bisnis-bisnis yang kamu bangun, entah akibat pandemi, atau yang kembang kempis selama pandemi, mulai bergerak dan hidup kembali.

Seperti biasa, di penghujung tahun, kita selalu dibuat khawatir oleh isu-isu perekonomian dan perpolitikan global. Inflasi bakal melonjak tinggi, katanya, bahkan akan ada resesi. Harga-harga akan melambung tinggi, katanya, karena kenaikan harga minyak dunia. Konflik di Eropa akan terus meluas, katanya. Bencana alam sebagai dampak perubahan iklim semakin merajalela. Tahun baru menjadi tahun yang penuh waspada.

Justru karena itulah, yang bisa kamu lakukan adalah menyusun #reSOLUSIBISNISMAJU untuk bisnismu bersama majoo. Serahkan inflasi dan resesi pada para pakar ekonomi, melambungnya harga minyak dunia pada

pakar perdagangan, konflik antarnegara pada para diplomat, dan penanggulangan bencana pada para ilmuwan.

Satu langkah pasti yang bisa kamu ambil setiap hari adalah terus memajukan bisnismu. Setiap transaksi bisnismu menggerakkan perekonomian bangsa, memberi kepuasan dan solusi pada pelanggan, memberi penghidupan bagimu, keluargamu, dan keluarga karyawanmu.

majoo akan terus mendampingi sebagai solusi bisnis maju yang dapat diandalkan dan dipercaya. Kamu telah membuktikannya. Puluhan ribu pengusaha UMKM lainnya pun sudah.

Yuk, kita hadapi ketidakpastian masa depan dengan langkah yang pasti: menjadikan bisnismu maju bersama majoo!

Tim Redaksi

Redaksi



Reporter
Nisa Destiana



Reporter
Daniel Prasatyo



VP Marketing
Gary Ghazi



Managing Editor
Akidna Rahma



Creative Head
Reo Ludiansa



Content Director
Ferry Irawan



Reporter
Ajar Pamungkas



Reporter
Dini N. Rizeki



Project Manager
Mardiana



Content Strategist
Tika Ayu



Graphic Designer
Novita Putri



Graphic Designer
Firman

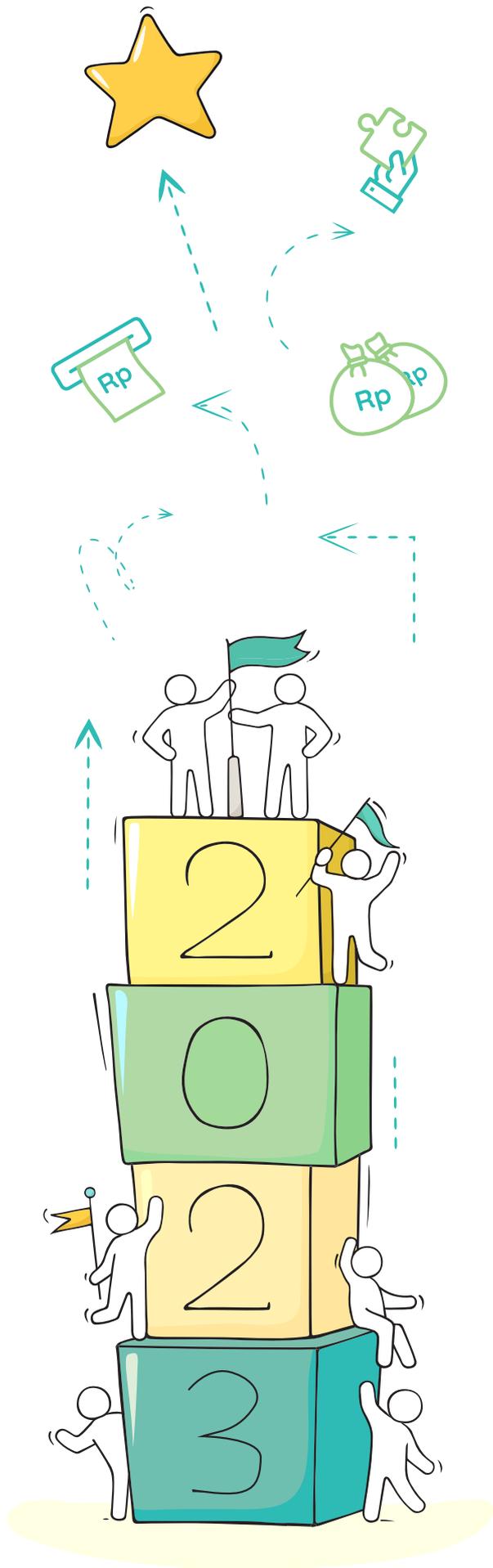


Graphic Designer
M. Arridho



Social Media Admin
Syifa Alma





06 Inilah Cara Evaluasi Bisnis yang Efektif Pada Akhir Tahun! ✨

Ingin Memulai Bisnis Baru di Tahun 2023? **10** ✨
Perhatikan Ini!

15 Inspirasi Peluang Bisnis Menjanjikan, Patut Kamu Coba! ✨

2023 Hampir Tiba, Saatnya Usaha Kecil Siapkan *Budgeting!* **19** ✨

24 Inilah 5 Resolusi Bisnis yang Perlu Dimiliki UMKM ✨

Permudah Kelola Bisnis dengan Aplikasi Integrasi Marketplace **29** ✨

33 4 Langkah Analisis Peluang Pasar untuk Bisnis Baru ✨

Persiapan Bisnis yang Perlu Dilakukan untuk Target Tahunan **38** ✨

43 Ingin Menjadi Pengusaha tanpa Berhenti Bekerja? Buat Usaha Sampingan! ✨

Berjaya di 2022, Tren Bisnis ini Akan Tetap Jaya di 2023 **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

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 1.7⁸⁸ 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

- ✓ 24 Bulan Langganan Starter
- ✓ Standee Compact
- ✓ Free Integrasi Grabfood
- ✓ 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 WIRASAMA
40.000+



HOTLINE RESPONSIF
24 JAM



DUKUNGAN TEKNIKI
60KOTA



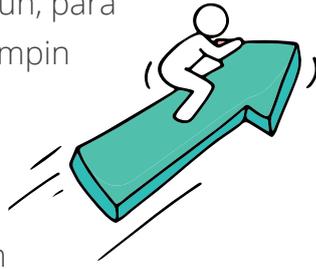
01

Inilah Cara Evaluasi Bisnis yang Efektif Pada Akhir Tahun!



BACK TO DAFTAR ISI

Menjelang akhir tahun, para pemilik atau pemimpin bisnis tentu mulai merencanakan arah bisnis pada tahun berikutnya. Namun, untuk menentukan tujuan, kita perlu mengetahui titik berangkat terlebih dahulu. Karena itu, evaluasi bisnis merupakan proses esensial pada akhir tahun.



Kamu perlu menuliskan ringkasan *business goal* terlebih dahulu. Kamu bisa melihat target bisnis dari rencana bisnis tahun sebelumnya. Namun, *business goal* tersebut mungkin berubah dalam kurun waktu 12 bulan berjalan. Jadi, kamu perlu menyesuaikan *business goal* dengan perubahan bisnis terkini.

Ternyata, sudah menjadi rahasia umum bahwa para pemilik usaha cenderung lebih perhatian terhadap rencana bisnis dan sering kali melewatkan proses evaluasi.

Dalam ringkasan target bisnis, kamu perlu mencantumkan setiap goal dan alasan pemilihan target tersebut sebelum meninjau hasil operasional bisnis setahun terakhir.

Review bisnis pada akhir tahun akan membantumu menemukan solusi untuk permasalahan bisnis sebelumnya dan menentukan strategi untuk mendorong pertumbuhan bisnis. Lalu, bagaimana cara evaluasi bisnis? Simak penjelasan di bawah ini!

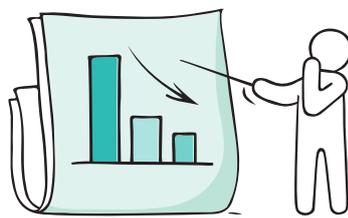
Mengulas Pencapaian Target Bisnis

Penting untuk merayakan keberhasilan perusahaan. Setelah kamu memetakan tujuan tahunan bisnis, kamu dapat berbicara tentang hal-hal yang sudah tercapai.

Membuat Ringkasan *Business Goal*

Dalam laporan akhir tahun, salah satu elemen penting yang harus ada ialah *business goal*.

Pasalnya, sebelum target bisnis bisa dievaluasi, kamu atau audiens yang mengikuti proses evaluasi tentu perlu mengetahui detail *business goal*.



Review bisnis tahunan tidak lengkap tanpa menampilkan highlight tahun berjalan. Maka dari itu, kamu perlu mencatat tujuan yang sudah tercapai dan peluang yang terlewatkan dalam 12 bulan sebelumnya. Beberapa pertanyaan berikut ini bisa menjadi alat bantu dalam proses evaluasi:

- ✓ Apa yang bisa dipelajari dari kesuksesan perusahaan?
- ✓ Tantangan apa yang dihadapi perusahaan dan apa yang dapat dipelajari dari peluang yang hilang?

Menyajikan Data Key Performance Indicator dan Hasilnya

Angka ibarat cerita bagi sebuah perusahaan dan merupakan bagian penting dalam *review* bisnis tahunan.



Tentunya, kamu tidak bisa memastikan kinerja perusahaan tanpa menganalisis beberapa jenis data. Di sinilah *Key Performance Indicator* (KPI) dan hasilnya berperan.

Jadi, kamu perlu menyajikan data tentang kinerja perusahaan dalam bentuk laporan keuangan, tingkat pertumbuhan dan retensi, metrik kepuasan pelanggan, dan data lain yang mendukung kisah bisnis selama setahun terakhir.

KPI merupakan cara mudah untuk menilai kinerja bisnis sepanjang tahun. Dengan demikian, kamu tahu persis posisi bisnismu saat tiba waktunya untuk peninjauan akhir tahun.

Data-data KPI dan hasilnya bisa kamu sajikan dalam bentuk grafis sebab visualisasi data bisa membuat setiap pihak yang membaca data lebih mudah mencernanya.

Menilik Peluang pada Tahun Berikutnya

Setelah membuat tinjauan bisnis mulai dari *business goal* hingga detail pencapaian KPI berarti kamu telah mencakup kinerja perusahaan selama setahun. Berikutnya, kamu dapat mulai membuka merencanakan strategi bisnis tahun berikutnya sesuai dengan peluang yang ada.

Rangkuman tujuan perusahaan yang akan datang adalah elemen kunci untuk setiap tinjauan akhir tahun yang dapat ditindaklanjuti. Jika belum tercapai, tujuan dari tahun sebelumnya mungkin tetap ada atau kamu dapat mengubah tujuan berdasarkan pencapaian, kegagalan, atau kondisi pasar yang berubah.

Dengan *share* tujuan baru, kamu membuat tim merasa ikut bertanggung jawab untuk bekerja menuju tujuan tersebut.



Menyusun Langkah Eksekusi Goal

Seperti telah dibahas sebelumnya, tujuan bisnis tahun sebelumnya, target yang berhasil dicapai, atau target yang gagal dicapai akan menjadi insight untuk penetapan tujuan berikutnya.



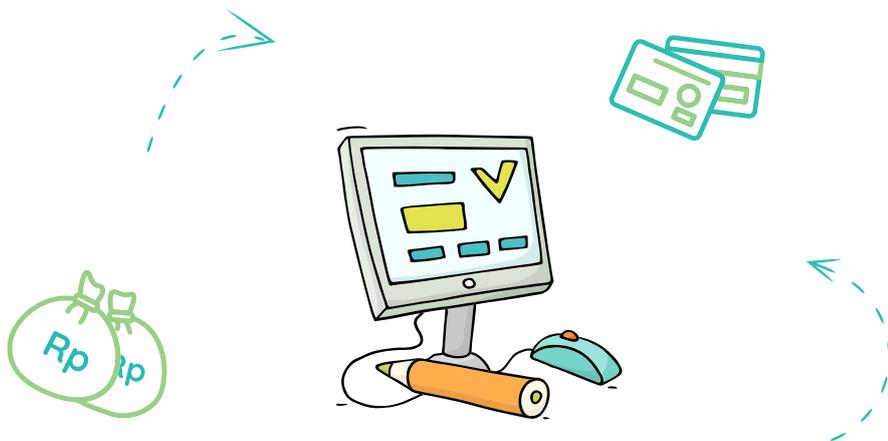
Akan tetapi, penetapan tujuan sesuai situasi pasar dan peluang yang ada saja tidak cukup. Setelah kamu menentukan tujuan untuk tahun yang akan datang, kamu perlu menjelaskan cara pencapaiannya kepada tim yang terlibat dalam bisnis.

Maka dari itu, evaluasi bisnis akhir tahun yang efektif perlu menyertakan rencana eksekusi strategi bisnis pada tahun yang akan datang. Gunakan beberapa pertanyaan di bawah ini sebagai panduan dalam menyusun *action plan*.

- ✓ Proses atau langkah-langkah apa yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan bisnis?
- ✓ Berapa budget yang dialokasikan untuk mendanai rencana bisnis tersebut?
- ✓ Siapa yang bertugas menjalankannya atau *resource* apa yang dibutuhkan untuk melaksanakannya?
- ✓ Kapan estimasi timeline untuk target tersebut?

Sampai sini, semoga kamu sudah lebih memahami cara melakukan evaluasi usaha dan peranan *key performance indicator* dalam proses evaluasi. Mumpung sebentar lagi akhir tahun, yuk persiapkan laporan *review* bisnismu sekarang!

Kalau kamu perlu referensi artikel lain terkait pengelolaan bisnis, cek tautan berikut [ini!](#)



02

**Ingin Memulai Bisnis Baru
di Tahun 2023? Perhatikan Ini!**

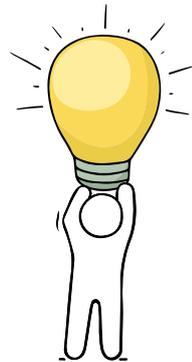


BACK TO DAFTAR ISI

Sebagian orang mungkin memiliki keinginan untuk memulai bisnis baru di awal tahun dengan berbagai alasan. Namun, memulai bisnis memang bukan sesuatu yang mudah. Ada banyak hal yang harus sangat diperhatikan agar operasional bisnis bisa berjalan tanpa hambatan di tengah perjalanan nantinya.

Apalagi jika ternyata kamu adalah pemula yang ingin membuka bisnis baru di tahun 2023, pastinya memang akan menjadi sedikit challenging, ya. Memulai bisnis bagi orang yang belum memiliki pengalaman sama sekali biasanya memang lebih sulit dibandingkan dengan yang sudah pernah.

Kali ini, kita akan memberikan ulasan mengenai beberapa poin penting yang harus kamu perhatikan dengan baik saat ingin membuka bisnis di awal tahun 2023.



Poin-Poin Penting yang Harus Kamu Perhatikan Sebelum Memulai Bisnis!

Beberapa poin yang akan disebutkan berikut merupakan hal penting yang

perlu kamu perhatikan saat ingin memulai bisnis baru.

1. Keunikan atau Nilai Lebih Produk

Hal pertama yang perlu kamu perhatikan adalah menentukan nilai lebih atau keunikan produk yang akan kamu tawarkan. Pebisnis yang menjual baju ada banyak, kalau kamu menjual baju, kira-kira hal apa yang akan kamu jadikan poin lebihnya?



2. Target Pasar

Misalkan kamu akan menjual produk *fashion*, khususnya baju wanita. Sebaiknya, tentukan lebih dulu target pasar bisnismu. Singkatnya, kamu kan tidak mungkin menawarkan blus atau baju kerja wanita kepada remaja perempuan yang masih sekolah.

3. Lakukan Riset

Misalkan kamu akan menjual. Sebaiknya kamu lakukan riset kecil-kecilan mengenai peluang berhasilnya bisnis yang akan kamu mulai.



4. Partner Bisnis

Jangan menganggap bahwa memilih partner untuk menjalankan bisnis itu hal yang bisa dipandang sebelah mata. Ingat, partnermu akan ikut berpartisipasi dalam perjalanan bisnismu nantinya, jadi pilihlah yang memang bisa menciptakan rasa aman dan nyaman satu sama lain.

5. Sumber Modal

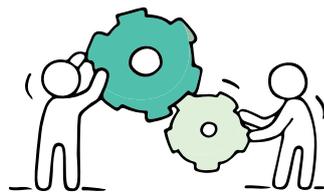
Modal adalah poin paling penting yang perlu kamu siapkan sebelum memulai bisnis. Pastikan lebih dulu dari mana sumber modal yang akan kamu gunakan, baik itu tabungan pribadi, uang bersama dengan partner bisnis, atau pinjaman dari bank/lembaga keuangan.



6. Lokasi Bisnis

Memilih lokasi bisnis merupakan hal yang sebenarnya cukup menghabiskan waktu dan energi. Namun, tidak akan seperti itu bila sejak awal kamu sudah melakukan riset dan menentukan target pasar dengan baik.

Contohnya, memulai bisnis laundry yang memasang tarif lebih murah daripada tarif normal pada umumnya, bisa kamu buka di wilayah yang dekat dengan



kampus, banyak rumah kost, atau perumahan yang warganya adalah para pekerja yang jarang di rumah.

7. Kebutuhan Peralatan dan Perlengkapan

Bisnis tidak akan berjalan tanpa adanya peralatan atau perlengkapan yang bisa menunjang aktivitas bisnis tersebut. Misalnya, kamu ingin memulai bisnis *laundry*, pastikan kamu sudah memilih mesin cuci yang tepat dan layak, jenis detergen yang memang berkualitas, atau pilihan setrika yang tidak akan merusak pakaian.

8. Service atau Pelayanan

Selain mendapatkan penghasilan atau keuntungan, mampu menghadirkan kepuasan pelanggan adalah tujuan bisnis yang tidak kalah penting. Jadi, sebaiknya kamu benar-benar memahami seperti apa service atau pelayanan yang harus kamu berikan kepada para konsumen.

9. Media Interaksi dengan Pelanggan

Di zaman serba digital seperti sekarang, berinteraksi dengan konsumen atau pelanggan sudah menjadi hal yang mudah dilakukan. Ada banyak sekali pilihan media interaksi yang bisa kamu manfaatkan untuk tetap terhubung dengan pelanggan.

10. Hitung Biaya dan Pengeluaran

Biaya dan pengeluaran yang perlu kamu bayarkan sebenarnya sudah bisa diperkirakan sejak awal membuka bisnis baru. Misalnya, biaya listrik, biaya sewa toko atau gudang, jaringan internet, dan lain-lain. Dengan begitu, kamu bisa memperkirakan alokasi dana modal dengan lebih rapi dan terarah.

11. Urus Izin Usaha

Izin usaha merupakan hal yang juga tidak boleh kamu anggap remeh dalam memulai bisnis.

Jangan coba-coba untuk abai terhadap hal tersebut, ya! Saat ini, mendaftarkan usaha untuk mendapatkan SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan) tidak memakan waktu yang lama, kok. Jadi, bisa kamu lakukan sembari mempersiapkan hal lainnya.



12. Aplikasi *Point of Sales* (POS)

Aplikasi Point of Sales (POS) saat ini sudah memiliki berbagai fitur yang sangat lengkap. Jika dulunya hanya digunakan untuk pencatatan transaksi, menghitung pembayaran dan penjualan, atau memberikan tanda terima, saat ini aplikasi POS sudah bisa membantu kamu menerapkan pemasaran digital. Jika kamu menjalankan bisnis baru secara online, fitur ini pastinya akan sangat membantu.

Sebagai rekomendasi, aplikasi POS majoo merupakan pilihan yang tepat bagi kamu yang baru memulai bisnis. Selain memiliki fitur yang lengkap, dashboard majoo pun dirancang sedemikian rupa sehingga sangat *user-friendly*, tidak akan membuat kamu atau karyawanmu merasa kebingungan saat menjalankannya. Segera berlangganan, yuk!



aplikasi wirausaha

majoo

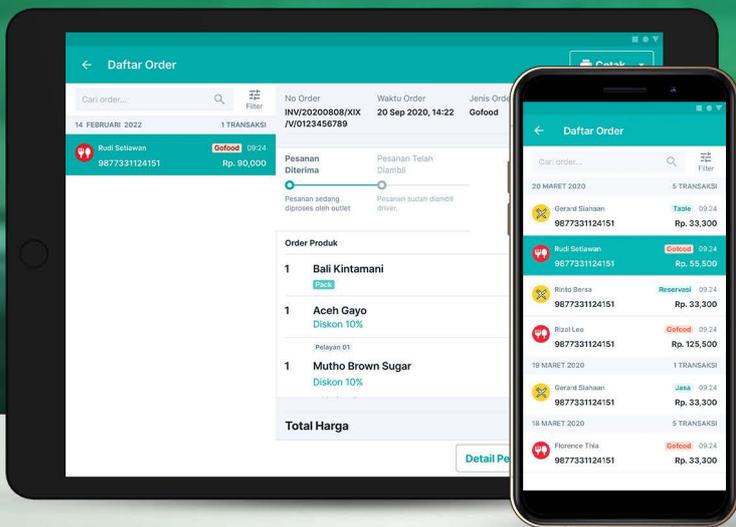
SEGERA HADIR

Akses gofood

di Aplikasi

majoo

Pantau dan atur penjualan
GoFood hanya dari satu
dashboard saja



03

Inspirasi Peluang Bisnis Menjanjikan, **Patut Kamu Coba!**



[BACK TO DAFTAR ISI](#)

Ternyata untuk menjadi pengusaha yang berhasil, peluang bisnis itu bukan hanya dari ide hebat. Kerja keras dan ketekunanlah yang akan menentukan nasib kamu sebagai pengusaha sukses.

Sampai saat ini, telah ada berbagai jenis bisnis yang dapat dikembangkan, lho! Akan tetapi bukan berarti semua jenis peluang bisnis tersebut bisa bertahan lama, sebab semua itu tergantung dari cara pengelolaannya.

Tak sedikit bisnis yang gulung tikar di tengah jalan karena tergerus perkembangan zaman. Terlebih lagi jika konsep bisnis yang kamu bangun lemah dan tidak mampu bertahan dalam tingginya persaingan.

Apabila bisnis dikelola dengan baik, dijalankan secara konsisten, dan memiliki konsep yang menarik, tentunya bisnismu akan menjadi bisnis yang menjanjikan di masa depan.

Perlu kamu ketahui bahwa sebuah bisnis harus mampu beradaptasi dan terus berinovasi. Caranya dengan melakukan riset pasar dan juga pengembangan produk baru.

Dengan mengikuti perkembangan zaman inilah sebuah bisnis akan



memiliki kesempatan untuk terus berkembang dan menjadi bisnis yang sustainable. Karena itu, agar bisnis dapat berkembang dan sustainable, pilihlah bisnis yang menjanjikan dan *target market*-nya luas.

Lantas pertanyaannya, jenis bisnis apa yang mempunyai peluang bisnis menjanjikan di masa depan dan mudah dalam pengelolaannya? Yuk, simak berikut ini!



Agensi Digital Marketing

Di masa revolusi industri 4.0 saat ini, tak heran jika aktivitas *marketing* dan *sales* banyak yang beralih ke platform digital. Beberapa aplikasi yang sering dimanfaatkan sebagai kanal marketing di antaranya Instagram, TikTok, YouTube, WhatsApp, dan Twitter.

Adanya agensi digital marketing ini bisa menaikkan *engagement* dan *brand awareness* dari bisnis klien. Supaya inspirasi bisnis ini bisa berkembang dengan baik dan dianggap kredibel oleh klien, salah satu solusinya yaitu carilah Sumber Daya Manusia (SDM) yang kompeten dalam bidang *digital marketing*.

Web Developer dan Design

Penggunaan *website* yang kembali meningkat turut memengaruhi permintaan pembuatan beserta desain untuk *platform* tersebut.

Melalui *website*, suatu bisnis akan lebih mudah dikenal oleh *target market* dan target audiens karena *website* dapat menjadi alat pemasaran dan sarana komunikasi dengan pelanggan.

Tidak hanya itu saja, dengan adanya *website* khusus untuk bisnis, basis perusahaan dan portofolionya akan lebih mudah dipahami oleh target audiens sehingga dapat meningkatkan *brand awareness* suatu perusahaan.

Penghasilan yang diperoleh dari peluang bisnis ini sangat menjanjikan, *lho!* Akan tetapi, kamu harus terus konsisten belajar dan membangun *brand awareness* untuk memperoleh klien potensial, ya.

Menjual Produk Kreatif

Jika kamu mempunyai keahlian dalam membuat produk kreatif, kamu bisa menciptakan produk hasil daur ulang. Saat ini masih sedikit orang yang menggeluti bisnis modal kecil satu ini, karena kurangnya ketelatenan dalam menjalani bisnisnya.



Yang harus kamu miliki untuk memulai bisnis ini adalah kreativitas dalam membuat kerajinan tangan. Kelebihan dari bisnis ini yakni kamu tidak membutuhkan modal yang besar karena bahan baku yang kamu gunakan adalah barang-barang bekas. Barang bekas ini bisa berupa plastik, kertas, kaleng, dan lain sebagainya.

Barang bekas ini bisa kamu peroleh dengan bekerja sama dengan para komunitas pecinta lingkungan. Selain dapat menjadikan sebagai bisnis, kamu juga membuat sampah menjadi lebih bermanfaat, bukan?



Seminar Production

Apabila kamu mempunyai *skill* dalam *me-manage* suatu acara, di tahun yang baru ini ada sebuah inspirasi bisnis yang bisa kamu bangun yaitu seminar *production*. Pekerjaan utama seminar *production* adalah menyiapkan dan menyelenggarakan seminar-seminar.

Seminar yang akan diselenggarakan bisa dipesan oleh instansi tertentu atau bisa juga atas inisiatif seminar *production* milikmu. Kamu dan tim harus merencanakan tema dan isi seminar, mencari narasumber, membuat dan mempromosikan tiket seminar, menyiapkan, menata gedung atau ruang seminar, hingga mengatur

jalannya seminar. Keuntungan yang akan kamu dapatkan dari bisnis seminar *production* ini dari penjualan tiket dikurangi biaya yang dikeluarkan untuk acara tersebut.

Maksimalkan Peluang Bisnis Sukses dengan Modal Kecil

Di tahun yang baru ini, kamu bisa membangun sebuah bisnis baru dengan modal kecil, *kok!* Apa saja yang bisa kamu lakukan untuk memaksimalkan peluang bisnis dengan modal kecil ini? Simak beberapa caranya berikut ini:

- ✓ Memilih bisnis yang akan dijalankan. Untuk menentukannya, kamu bisa *browsing* di internet, membaca artikel, atau berkumpul dengan komunitas bisnis.
- ✓ Pilih target pasar yang tepat untuk menyesuaikan strategi bisnismu. Misalnya, kamu sudah menentukan target pasarmu adalah anak sekolah, untuk harga produk yang kamu jual sebaiknya dapat dijangkau kantong mereka.
- ✓ Melihat tren produk di pasar, amati, modifikasi, dan kembangkan menjadi sesuatu yang lebih bernilai.
- ✓ Sesuaikan dengan modal yang kamu miliki.
- ✓ Berani untuk memulai bisnis dengan membuat business plan.
- ✓ Evaluasi produk yang sudah kamu tawarkan ke pasar, lihatlah *review* produk dari *customer* yang membeli

produk bisnismu, dan mengamati bisnis kompetitor.

- ✓ Mengikuti seminar atau pameran bisnis.
- ✓ Aktif bergabung dalam komunitas bisnis.

Menjalankan sebuah bisnis memang dapat mendatangkan banyak keuntungan jika bisnis tersebut sukses. Pada kenyataannya dalam menjalankan peluang bisnis tidak semudah yang dibayangkan, bukan? Dibutuhkan tahapan-tahapan dan perjuangan untuk dapat menuai kejayaan dalam bisnis.

Saat memilih sektor bisnis, kamu dituntut untuk cermat agar bisnis yang dipilih bisa terus sustainable. Amati juga sektor bisnis dan pasar yang kamu bangun dengan mengikuti perkembangan zaman. Semakin banyak kompetitor dalam sektor bisnismu tentu akan memberikan peluang bisnis yang lebih besar bagi bisnismu untuk memahami pasar.

Untuk membantu segala operasional bisnismu, kamu bisa menggunakan aplikasi majoo. Aplikasi majoo merupakan aplikasi wirausaha lengkap untuk kelola bisnis maju. Satu aplikasi untuk segala solusi yang bisa kamu gunakan untuk semua jenis usaha.

Jika kamu ingin menggeluti peluang bisnis baru di tahun depan, yuk, gunakan aplikasi majoo untuk upgrade bisnismu menjadi lebih berkembang!

04

2023 Hampir Tiba, Saatnya Usaha Kecil Siapkan *Budgeting!*



BACK TO DAFTAR ISI

Tak terasa, tahun 2023 sudah di depan mata. Sebagian dari kamu telah mengalami masa-masa sulit dan menegangkan dalam periode 2020-2021, dan sudah mulai terbiasa menjalankan usaha kecilmu sepanjang tahun 2022 ini. Tentunya kamu berharap usahamu akan terus berkembang dalam tahun-tahun ke depan, kan?

Nah, mumpung masih ada waktu, kamu bisa mulai menyiapkan *budgeting* usaha kecilmu untuk tahun 2023 mendatang. *Budgeting* ini merupakan kunci kekuatan finansial usahamu, dan jalan untuk mengembangkan usahamu menjadi lebih besar lagi!

Kok bisa?

Pentingnya *Budgeting* bagi Usaha Kecil

Duh, Kak, harus ya, bikin budgeting?

Jangan panik dan tegang dulu, ya. Kita akan bahas pentingnya *budgeting* khususnya bagi usaha kecil.

1. Menghindari Kebocoran Dana

• Kebocoran dana merupakan masalah yang sering dialami oleh usaha kecil dan menengah. Kebocoran ini sangat mungkin terjadi ketika tidak ada

budgeting atau ketika *budgeting* yang dilakukan tidak cukup cermat.

Biasanya, terjadinya kebocoran ini sesederhana melihat saldo rekeningmu yang lumayan gemuk, sehingga menimbulkan pemikiran untuk memberi *reward* kepada diri sendiri atau keluarga, tanpa memperhitungkan kebutuhan dari usahamu itu sendiri.

Selain itu, kebocoran ini juga sering terjadi akibat adanya pos-pos pengeluaran yang sebenarnya belum diperlukan. Dengan adanya *budgeting* yang cermat, kamu bisa tahu pos-pos mana yang bisa dipangkas, dan masih bisa memberi *reward* kepada dirimu sendiri tanpa mempertaruhkan masa depan bisnisimu.

2. Menjadi Dasar Pertimbangan Kesiapan Pengembangan Usaha

Ketika kamu melakukan *budgeting* dengan cermat, kamu akan mengetahui kesiapan usahamu untuk berkembang lebih jauh. Kamu bisa menjadikannya pertimbangan untuk membuka cabang baru, misalnya, atau untuk mulai mengikuti pameran dan bazar pada tahun 2023.



Kamu juga bisa menggunakan *budgeting* ini untuk menentukan mampu tidaknya kamu membeli alat-alat produksi, misalnya, yang meskipun mahal, dapat menekan biaya produksi ke depannya.

3. Mengetahui Sehat Tidaknya Bisnismu

Sebutlah usaha kecilmu sudah mampu mempekerjakan lima orang karyawan. Yang sering tidak disadari oleh pemilik usaha kecil yang tidak membuat *budgeting* adalah apakah gaji karyawan tersebut benar-benar dibayarkan dari penghasilan usahamu? Atau sekadar yang penting ada uangnya, atau malah ada atau tidak ada, dicarikan uangnya dari tempat lain?

Budgeting akan membantumu melihat kinerja dari usahamu. Jangan sampai modal utamamu tergerus pengeluaran yang terlalu besar dan belum diperlukan, yang dapat berujung pada menurunnya jumlah persediaan barang.

Apa yang Perlu Diperhatikan dalam *Budgeting*?

Yang paling pertama harus diperhatikan adalah laporan keuangan dari usahamu. Laporan keuangan ini berisi semua dana yang masuk dan semua dana yang

keluar. Berdasarkan laporan keuangan ini, kamu mulai bisa menelaah:

- ✓ Berapa pemasukan rata-rata setiap bulan?
- ✓ Berapa pengeluaran rata-rata setiap bulan?
- ✓ Berapa selisih antara pemasukan dan pengeluaran?
- ✓ Apakah nilai modal awal tahun dan nilai modal akhir tahun ada perbedaan?
- ✓ Kalau ada, plus atau minus?

Yang lainnya yang perlu diperhatikan adalah:

1. Dana Darurat

• Pandemi yang menghantam pada tahun 2020-2021 sempat mengguncang perekonomian bangsa, bahkan dunia. *Nah*, tidak sedikit yang beranggapan “Yang sudah berlalu, biarlah berlalu.”

Pendekatan yang harus kamu ambil justru sebaliknya, “Yang pernah terjadi, bisa jadi akan terjadi kembali.” Oleh karena itu, ketika usahamu sedang dalam kondisi sehat dan menghasilkan, sisihkan dana darurat

setidaknya untuk 3 bulan. Dana darurat ini mencakup semua pengeluaran yang harus kamu keluarkan agar bisnismu tetap berjalan.

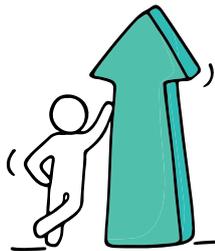


Tentu saja, dana darurat ini tidak boleh diotak-atik. Harapannya, setiap tahun kamu bisa menyisihkan dana darurat untuk 3 bulan, sehingga pada akhir tahun keempat, kamu sudah punya dana darurat untuk 1 tahun.

2. Inflasi

Inflasi adalah suatu keniscayaan. Bayangkan, pada tahun 1992, harga semangkuk bakso hanya Rp400,- dan sekarang sudah berkisar antara Rp5.000,- sampai Rp20.000,-. Artinya, dalam kurun waktu 30 tahun, inflasi telah mencapai lebih dari seribu persen.

Kenapa kamu harus memperhatikan inflasi? Alasan utamanya adalah inflasi ini akan berkaitan erat dengan kenaikan UMR, kenaikan harga bahan bakar, dan kenaikan harga bahan baku. Oleh karena itu, kamu harus menyesuaikan harga barang daganganmu agar tidak merugi.



3. Alokasi Pengembangan Usaha

Tentu saja kamu ingin usahamu berkembang, *Budgeting* ini juga akan sangat membantu dalam mempersiapkan dana yang akan diperlukan untuk mengembangkan usahamu. Alokasikan sejumlah dana sebagai dana pengembangan usaha –

entah untuk membuka cabang baru, ataupun membeli peralatan baru – dan bila sudah terpenuhi, kamu bisa mengeksekusinya.

4. Pemangkasan Bila Memungkinkan

Salah satu aspek yang harus diperhatikan dalam *budgeting* adalah pemangkasan pengeluaran agar efisien. Ada banyak cara yang bisa diterapkan, misalnya mengurangi jam buka toko sehingga tidak perlu ada tiga shift. Kalau memang tidak pernah atau jarang ada penjualan antara jam 7 sampai jam 9 pagi dan antara jam 7 sampai jam 9 malam, mungkin kamu tidak perlu buka dari jam 7 pagi. Selain itu, kamu juga harus mempertimbangkan efisiensi kinerja dari usahamu, misalnya menggunakan aplikasi wirausaha yang memiliki fitur laporan keuangan dan *budgeting* seperti aplikasi wirausaha besutan majoo. Efisiensi waktu ini yang kadang dilupakan oleh pengusaha, khususnya usaha kecil.



Nah, tunggu apa lagi? Siapkan segera *budgeting*-mu untuk tahun 2023, dan jangan lupa untuk berlangganan majoo sekarang juga!

majoopreneur Stories



Dr. Tiffany Owner BEAUTIFF

Resolusi kami di tahun 2023, kami berencana mau buka cabang di beberapa titik kota di Jawa Timur, jadi kita mau menyebarkan Beautiff di Jawa Timur, kita juga akan terus memberikan pelayanan terbaik bagi pelanggan agar mereka selalu nyaman berkunjung ke klinik kita.

Sodikin Owner FREZHCHICK

Di tahun depan saya fokus untuk buka cabang dan mudah-mudahan di januari sudah bisa buka 2 cabang. Karena toko yang sekarang hanya fokus menjual ayam mentah, jadi rencana untuk cabang baru nanti akan ada ayam matangnya sebagai sebuah inovasi baru di bisnis saya ini.



Ivan Pengelola Outlet D'LOCUS COFFEE

Karena kita memang inginnya buka *coffee shop* di pengadilan, jadi di tahun depan kita berencana untuk expand ke lokasi pengadilan-pengadilan lain sampai nantinya bisa meluas ke seluruh pengadilan di Indonesia. Selain itu kita juga berencana buka di tempat umum biar bisa dinikmati oleh masyarakat luas.

Xelma Owner XELMA LAUNDRY

Karena tujuan utama saya adalah untuk kebaikan, mempekerjakan orang yang kurang beruntung di pendidikannya, single parent, ataupun anak yatim. Saya berharap bisnis ini bisa terus bertahan tentunya dengan tetap mempertahankan kejujuran dan kualitas pelayanan agar saya selalu bisa berbagi dan mempekerjakan orang-orang yang membutuhkan.



05

Inilah 5 Resolusi Bisnis yang Perlu Dimiliki UMK



BACK TO DAFTAR ISI

Seiring dengan berakhirnya tahun 2022, sudah waktunya UMKM membuat persiapan untuk menghadapi tahun mendatang. Lanskap pasca COVID-19 penuh ketidakpastian sehingga perencanaan dan persiapan resolusi bisnis sangat diperlukan.

Beberapa resolusi di bawah ini akan membantu bisnis milikmu agar lebih siap menghadapi 2023.

Meninjau Ulang Rencana Bisnis

Awal tahun merupakan waktu yang tepat untuk meninjau rencana bisnis. Selain itu, inilah periode untuk menilai kemajuan serta bidang fokus pada tahun berikutnya.



Mengulas dan menentukan target memberimu ruang untuk memahami insight yang diperoleh dari tahun sebelumnya. Misalnya, di area mana kamu perlu berinvestasi, aspek apa yang perlu ditingkatkan, serta hal apa yang dibutuhkan agar bisnis milikmu bertumbuh.

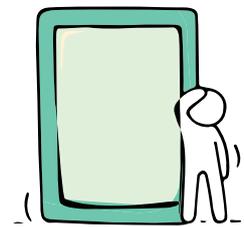
Tentu kamu perlu mengulas bagian-bagian krusial jika tidak dapat meninjau seluruh aspek bisnis. Setidaknya, ulasan tersebut mencakup area inti bisnis,

seperti penjualan, pemasaran, dan operasional.

Luangkanlah waktu yang cukup untuk meninjau rencana-rencana terkait aspek inti bisnis. Dengan begitu, kamu dapat meningkatkan efisiensi serta tumbuh pada tahun berikutnya.

Membangun Kehadiran di Media Sosial

Seperti yang sudah diketahui, sekarang *platform* digital merupakan pilihan. Makin sedikit orang yang masih membaca koran untuk mencari tahu berita terkini. Maka dari itu, UMKM pun sebaiknya mengiklankan diri di kanal-kanal digital.



Jadikanlah mengunggah konten di media sosial sebagai salah satu bagian dari resolusi bisnis. Tergantung situasi bisnis yang tengah kamu hadapi, konten tersebut dapat diunggah mingguan ataupun harian untuk meningkatkan *engagement* dengan audiens.

Sebagai catatan, ketika kamu membuat konten, pastikan konten-konten tersebut konsisten pada berbagai platform digital yang kamu miliki. Karena kehadiran di media sosial merepresentasikan bisnis, tentunya

kamu juga perlu memastikan intonasi dalam konten tersebut representatif.

Bahasa dan visual yang digunakan profesional atau sesuai dengan pendekatan brand. Hal yang tidak kalah penting, pastikan konten tersebut menyampaikan cerita dan menggiring audiens supaya terhubung dengan produk atau jasa yang kamu tawarkan.

Tata Keuangan dengan Lebih Baik

Memang ada banyak alasan seseorang membangun bisnis.

Satu di antaranya tentu untuk

menghasilkan profit. Nah, ketika bisnis mulai berjalan dan keuntungan mulai terlihat, pastikan keuangan bisnis selalu terjaga.



Pasalnya, cukup banyak pemilik UMKM yang menggabungkan keuangan bisnis dengan keuangan pribadi. Pada tahap awal, hal ini mungkin tak masalah. Akan tetapi, seiring perkembangan bisnis, cara ini berisiko membuat keuangan bisnis tidak terkelola dengan baik.

Apabila kamu termasuk yang demikian, pastikan membuka akun bank khusus untuk bisnis menjadi salah satu resolusi. Bank-bank yang menyediakan akses digital optimal dapat menjadi

pertimbangan. Tujuannya, agar kamu dapat menyelesaikan seluruh kebutuhan bisnis 24/7.

Di samping akun tersendiri, pastikan kamu mengelola dan memantau keuangan bisnis dengan lebih baik. Memanfaatkan aplikasi POS yang lengkap dengan laporan akuntansi dapat menjadi solusi.

Dengan begitu, kamu hanya perlu fokus pada faktor eksternal yang mungkin masih tidak pasti. Sementara itu, faktor internal seperti keuangan bisnis sudah tertata optimal.

Mendapatkan Tambahan Dana untuk Modal

Saat berbicara tambahan dana untuk bisnis, opsi yang kerap terlintas mungkin

mencari investor atau mengambil pinjaman dana.



Hal ini mungkin dianggap janggal oleh sebagian pemilik usaha karena situasi bisnis memang sedang tidak ideal.

Namun, mungkin justru tambahan dana atau pinjaman modal justru adalah hal yang kamu butuhkan dalam rangka memastikan bisnis bertahan serta bertumbuh.

Bersamaan dengan pulihnya ekonomi secara perlahan, beberapa di antara kamu mungkin ingin memaksimalkan program marketing di tahun mendatang atau bahkan membuka cabang baru.

Langkah-langkah tersebut tentu membutuhkan dana yang tidak sedikit. Jika perencanaanmu telah matang, tidak ada salahnya mempertimbangkan pinjaman dana untuk mendukung pertumbuhan bisnis.

Sekarang cukup banyak program-program pemberian dana untuk wirausaha dengan prosedur sederhana. Dengan demikian, para pemilik usaha kecil bisa mengajukan pinjaman modal usaha tanpa ribet.

Berbagi Kembali dengan Masyarakat Sekitar



Sebagai bisnis kecil, ada banyak cara berbagi dengan masyarakat sekitar yang tidak melibatkan dana. Misalnya, kamu dan staf dapat memilih satu hari dari sebulan untuk membantu kerja bakti warga di mana bisnis milikmu berlokasi.

Karena hal ini tidak mudah, tentu inisiatif ini perlu kamu diskusikan dengan tim terlebih dahulu. Lebih dari itu, kamu

perlu sudah menanamkan nilai ini sejak proses rekrutmen sehingga tim yang terpilih bergabung memang memiliki kepedulian serupa denganmu.

Jika bisnis milikmu ada di posisi yang mampu berbagi secara finansial, kamu dapat menyumbang untuk kebutuhan masyarakat sekitar. Sebut saja, kebutuhan pembangunan tempat ibadah atau kegiatan bakti sosial.

Kontribusi bisnis kepada masyarakat sekitar biasanya akan diapresiasi dengan baik. Meskipun hal ini tidak ditujukan sebagai strategi pemasaran, umumnya kamu akan memperoleh pelanggan baru berkat aksi-aksi sosial.

Tahun baru ini merupakan waktu yang tepat melakukan perubahan dan bertumbuh. Saatnya menyempurnakan praktik bisnis yang sudah baik dan membuka diri bagi ide-ide baru yang mungkin akan menjadikan bisnisimu lebih berkembang. Di antara kelima resolusi di atas, manakah yang akan masuk dalam daftar milikmu?





Paket Aplikasi Kasir Lengkap Banyak Bonusnya

Mulai
~~Rp 5.688.000~~

Rp 3.4⁹⁹ JT

Untuk semua jenis usaha dan jasa



BONUS DOUBLE DEAL EDC



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

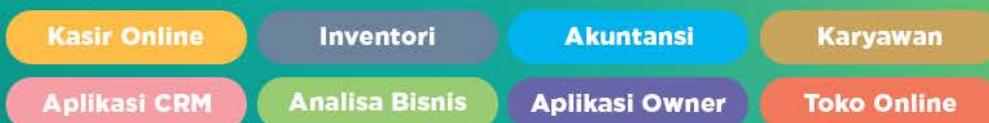
*Syarat dan Ketentuan Berlaku

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



Integrasi Marketplace



06

Permudah Kelola Bisnis dengan **Aplikasi Integrasi Marketplace**



BACK TO DAFTAR ISI

Ketika kamu melewati jalan-jalan utama, mungkin kamu menyadari bahwa banyak toko atau gerai fisik yang tutup. Berganti dengan bisnis lain sebelum akhirnya tutup kembali, setidaknya beberapa tahun belakangan ini.

Alasannya jelas, toko-toko tersebut mulai jarang dikunjungi pembeli. Diduga hal ini terjadi akibat masifnya transformasi digital sekaligus hantaman pandemi COVID-19 sehingga banyak yang beralih menjadi *online seller*.

Menurut data KEMENKOP UKM, saat ini ada sekitar 12 juta UMKM yang sudah masuk ke dalam *platform* digital. Pemerintah sendiri menargetkan 30 juta UMKM sudah *go-online* pada tahun 2024.

Platform digital yang bisa dimanfaatkan oleh usaha kecil cukup beragam. Adapun yang cukup banyak menjadi pilihan adalah *marketplace*. Tidak heran bila kini hadir cukup banyak aplikasi integrasi *marketplace*.

Mengenal Integrasi Marketplace

Menjadi *online seller* di *marketplace* memang menguntungkan sebab produk milikmu akan lebih terekspos. Mengingat *marketplace-marketplace*



populer ini memang sudah memiliki basis pengguna yang besar.

Nah, integrasi *marketplace* berarti kamu mengintegrasikan toko *online* milikmu yang ada di berbagai *marketplace*. Integrasi *marketplace* memberikan berbagai keuntungan untuk bisnis, salah satunya data akan tersimpan di sistem yang sama.

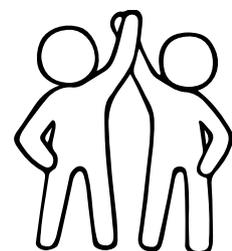
Mengapa hal tersebut menguntungkan? Karena dengan demikian, data produk, pesanan, serta jumlah stok dapat dikelola dari satu sistem.

Sebagai contoh, kamu menjual produk X di tiga *marketplace*, lalu stoknya habis. Ketika kamu melakukan *restock*, data jumlah stok akan otomatis terbarukan bila kamu memanfaatkan aplikasi integrasi *marketplace*.

Jika kamu belum familier dengan aplikasi yang satu ini, mari kita bahas lebih lanjut dalam subjudul berikutnya.

Aplikasi Integrasi Marketplace dengan majoo

Marketplace integration apps disebut-sebut sebagai aplikasi yang akan mempermudah operasional bisnis. Bagaimana tidak, kamu bisa mengatur kegiatan bisnis di berbagai



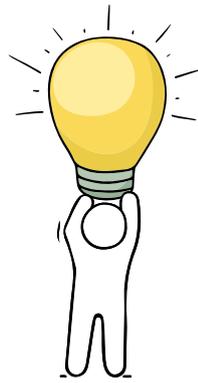
marketplace melalui satu *dashboard* saja.

Awalnya, kamu mungkin perlu mengelola toko *online* satu per satu di setiap *marketplace*. Hal tersebut tidak perlu kamu lakukan lagi jika sudah menggunakan sistem integrasi atau aplikasi manajemen *marketplace*.

Sebut saja, kamu menerima 25 pesanan melalui Shopee, 15 pesanan lewat Tokopedia, dan 15 pesanan di Bukalapak. Biasanya, tentu kamu perlu memproses pesanan tersebut melalui *platform marketplace* masing-masing.

Sementara itu, melalui *marketplace integration apps*, kamu bisa langsung mengelola pesanan tersebut dalam satu *dashboard*. Selain operasional menjadi lebih sederhana, cara ini tentu membuatmu lebih hemat waktu dan biaya. Tidak hanya itu, tidak ada lagi risiko menolak pesanan karena stok terlambat *update*.

Kira-kira kapan sih suatu bisnis perlu mempertimbangkan untuk menggunakan aplikasi manajemen *marketplace*? Beberapa hal di bawah ini dapat menjadi bahan pertimbangan.



1. Kesulitan Memproses Pesanan secara Efisien

Setiap *platform marketplace* akan mengantar bisnis pada peluang penjualan baru. Akan tetapi, saat toko online milikmu mulai menerima puluhan sampai ratusan pesanan yang berasal dari berbagai *platform marketplace* berarti ada setumpuk jalur administrasi berbeda yang perlu dipenuhi.

Seperti yang sudah disebutkan sebelumnya, *marketplace integration apps* akan memungkinkan kamu mengelola pesanan dari mana saja, dengan satu *device*, dan melalui satu pusat data.

2. Kesulitan Berhadapan dengan Kompleksitas Marketplace

Melakukan perdagangan secara elektronik pasti disertai dengan berbagai ketentuan. Jika bertransaksi secara *offline*, bisnis hanya perlu mementingkan ekspektasi konsumen, lain halnya dengan pengelolaan toko di *marketplace*.

Umumnya, bisnis perlu memenuhi persyaratan dari pemilik *platform marketplace* terlebih dahulu sebelum tokonya dapat diakses oleh konsumen. Dalam pengelolaan selanjutnya pun,



kamu perlu mengikuti ketentuan yang dibuat oleh *marketplace* tersebut.

Menariknya, kamu bisa mengelola toko online layaknya bisnis ritel tradisional bila memanfaatkan *marketplace integration apps* sebab pengelolaan cukup di satu titik saja.

3. Perlu Meningkatkan Efisiensi

Frasa 'konsumen adalah raja' kian terasa nyata belakangan ini ketika informasi dapat diakses dengan mudah oleh setiap orang melalui ponsel di genggaman. Hanya dengan satu ulasan buruk saja, citra sebuah bisnis dapat rusak.

Berbicara tentang transaksi *marketplace* salah satu hal yang kerap dikeluhkan konsumen adalah



kecepatan pengiriman. Bila kamu ingin meningkatkan efisiensi pengelolaan pesanan serta memenuhi jadwal pengiriman yang ketat, gunakanlah aplikasi integrasi *marketplace*.

Dengan aplikasi tersebut, data toko di *marketplace* terintegrasi dengan sistem bisnis milikmu. Jadi, kamu bisa memvalidasi data esensial dengan cepat, misalnya alamat konsumen serta harga, proses selanjutnya bisa dibuat otomatis sehingga jadwal pengiriman yang ketat pun dapat terpenuhi.

4. Ingin Meningkatkan Customer Experience

Integrasi *marketplace* memungkinkan kamu untuk meningkatkan timeline, akurasi, dan level pelayanan dengan menggabungkan aneka portal dalam satu *platform*.

Tidak hanya itu, integrasi ini mengubah interaksi dengan konsumen secara digital, mulai dari mengeklik toko online pertama kali hingga terjadi pengiriman pesanan.

Apabila satu atau beberapa poin di atas relevan dengan bisnismu, besar kemungkinan kamu memang membutuhkan sistem yang mengatur integrasi *marketplace*.

Kesimpulan

Secara singkat, aplikasi manajemen *marketplace* akan membantumu mengatur produk, stok, harga, bahkan promosi di berbagai *marketplace* melalui satu *dashboard* saja.

Sekarang hal ini makin mudah sebab sudah tersedia aplikasi POS yang memiliki fitur integrasi *marketplace*. Jadi, bukan hanya data dan pengelolaan produk di *marketplace* saja yang terintegrasi, melainkan termasuk data di gerai fisik. Ucapkan selamat tinggal kepada kekeliruan jumlah stok atau pengelolaan pesanan yang tidak akurat!

07

4 Langkah Analisis Peluang Pasar **untuk Bisnis Baru**



[BACK TO DAFTAR ISI](#)

Analisis peluang pasar adalah suatu proses riset pasar terhadap faktor-faktor lingkungan eksternal yang memengaruhi kegiatan usaha perusahaan tersebut. Lingkungan eksternal merupakan kekuatan yang tidak dapat dikendalikan, sehingga perusahaan harus menyesuaikan diri, dan juga menghasilkan ancaman dan peluang.

Melakukan analisis peluang pasar juga dapat membantu kamu memutuskan apakah bisnismu akan terus menjalankan kegiatannya dengan meningkatkan kualitasnya atau harus keluar dari pasar. Untuk meningkatkan penjualan dan merebut ruang pasar yang besar, maka kamu selayaknya menggunakan kebijaksanaan-kebijaksanaan yang tepat untuk memasuki peluang pasar yang ada.

1 • Mengamati Kebutuhan yang Diperlukan oleh Konsumen

Langkah pertama yang bisa dilakukan adalah mengetahui lebih dulu yang dibutuhkan dan diinginkan oleh konsumen. Kebutuhan akan produk apa yang sekiranya mampu membuat mereka menjadi pelanggan tetap bisnismu. Bukan hanya menjadi konsumen yang datang sekali lalu tidak kembali.

Metode *polling*, survei di internet atau memaksimalkan mesin pencari di internet akan sangat bisa kamu gunakan di tahap ini. Dengan begitu kamu pun menjadi paham yang benar-benar diperlukan oleh konsumenmu.

2 • Mengenal Lebih Dekat Konsumen



Kenali karakter para konsumen berdasarkan analisis usia, jenis kelamin, latar belakang pendidikan, pendapatan, juga status sosialnya. Hasil analisis ini bisa kamu gunakan untuk memperkirakan potensi beli konsumen terhadap produk yang kamu tawarkan.

3 • Menentukan Target Pasar secara Spesifik

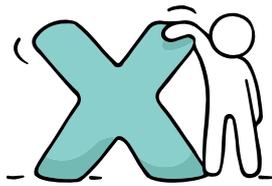


Setelah melakukan proses analisis terhadap konsumen, maka target pasar bisa dengan segera ditentukan. Pasar yang kamu tuju biasanya dikenal dengan nama pasar relevan. Di dalam pasar relevan ini nantinya kamu bisa menemukan mana konsumen calon pelanggan tetap bisnismu, mana yang sekiranya membeli hanya saat sedang butuh sekali, dan mana yang tidak akan membeli sama sekali. Semuanya tergantung dari hasil analisismu di poin satu dan dua.

Pasar relevan yang baik berarti segmentasi pasar selayaknya mudah dijangkau sehingga proses pemasaran bisa lebih efektif. Jika segmen yang dipilih memiliki banyak kendala, proses pemasaran tidak akan berjalan dengan lancar.

4. Menilai Persaingan

Setelah tiga poin di atas kamu lakukan, langkah terakhir adalah memperhatikan apakah ada pesaing pasar bagi bisnismu atau tidak.



Kamu sebagai pemilik bisnis baru sepatutnya mampu menilai produkmu dibandingkan dengan tawaran dari pesaing.

Bukan hanya pesaing yang sudah ada yang harus dianalisis, kamu juga perlu melakukan analisis bagi pesaing pasar yang kemungkinan akan hadir di kemudian hari. Bagaimana cara menghadapi persaingan dengan sehat, tips agar produkmu tidak kehilangan potensi jualnya bisa kamu tentukan di tahap ini.



08

Persiapan Bisnis yang Perlu Dilakukan **untuk** Target Tahunan



BACK TO DAFTAR ISI

Setiap kali tahun berganti, para pelaku usaha umumnya akan disibukkan dengan aktivitas persiapan bisnis untuk memastikan target tahunan yang telah ditetapkan dapat dicapai secara maksimal. Namun, tentu ada pula pelaku usaha yang mungkin masih belum menjadikan aktivitas ini sebagai kegiatan tahunannya; selain karena anggapan bahwa skala usahanya masih terlalu kecil sehingga tidak perlu direncanakan, mungkin juga karena belum tahu apa saja yang perlu dipersiapkan di sini.

Sesungguhnya, tidak ada skala usaha yang terlalu kecil. Setiap bisnis yang dijalankan jelas membutuhkan persiapan yang matang, dan umumnya momen pergantian tahun, lah, yang kemudian dipilih untuk melakukan persiapan tersebut.

Bagi kamu yang ingin mencoba untuk mempersiapkan bisnismu dengan lebih baik di tahun yang baru, ada beberapa tips yang mungkin menarik untuk diikuti agar persiapanmu lebih mudah dilakukan.

Tetapkan Terlebih Dahulu Target Tahunan Bisnismu

Sebelum melakukan persiapan itu sendiri, sebagai pelaku usaha kamu perlu tahu kamu harus bersiap-siap

untuk apa? Menetapkan target yang harus dicapai dalam rentang waktu setahun dapat menjadi tujuan yang membutuhkan persiapan tersebut.

Tetapkan terlebih dahulu target bisnismu selama setahun ke depan; peningkatan apa saja yang ingin dicapai, seberapa jauh performa bisnis tersebut perlu ditingkatkan, strategi apa yang mungkin diperlukan untuk mencapai target tersebut?

Setelah menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut, kamu akan lebih mudah dalam menentukan apa-apa saja yang perlu kamu persiapkan agar target yang sudah ditetapkan tersebut dapat benar-benar tercapai dan tidak hanya berakhir sebagai harapan tahun baru atau angan-angan semata.



Petakan Sumber Daya Fisik yang Dimiliki

Ketika target sudah diketahui, selanjutnya kamu perlu melihat kembali apakah kamu memang memiliki sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai target tersebut.

Bicara terkait sumber daya dalam bidang bisnis, banyak pelaku usaha yang langsung terpikir tentang modal.

Jadi, periksa terlebih dahulu modal usaha yang saat ini kamu miliki. Apakah modal yang sudah dikumpulkan tersebut cukup untuk menjalankan operasional bisnis maupun implementasi strategi untuk mencapai target? Dalam tahap persiapan ini, tak ada salahnya untuk menyesuaikan target yang sudah ditentukan apabila modal yang dimiliki memang tidak memungkinkan untuk membiayai capaian target tersebut.

Selain modal, ada sejumlah sumber daya fisik lainnya yang perlu diperhatikan seperti tenaga kerja. Dengan target yang sudah ditentukan, apakah tenaga kerja yang kamu miliki saat ini sudah cukup untuk menjalankan operasional bisnis yang dibutuhkan sesuai dengan strategi atau rencana awal? Periksa kembali modal usahamu jika kamu memang kekurangan tenaga kerja untuk menambah karyawan.

Ketersediaan tempat, baik yang nantinya akan digunakan untuk tempat usaha itu sendiri atau sebagai gudang, perlu diperhatikan pula. Jika target tahunan yang kamu tetapkan mencakup penambahan angka penjualan, tentu kamu perlu menyiapkan ruang tambahan untuk menyimpan produk yang ingin dipasarkan, bukan?



Evaluasi Performa Bisnis di Tahun Sebelumnya

Selain mempersiapkan target dan sumber daya, kamu juga perlu mempertimbangkan performa dari bisnis itu sendiri. Bagi pelaku usaha yang baru memulai, mungkin tak banyak yang bisa dievaluasi dari tahun sebelumnya; jika ini terjadi, memperbanyak studi kasus untuk mengukur kemampuan bisnismu dapat dilakukan sebagai gantinya.

Mengevaluasi performa bisnis, misalnya dengan melakukan analisis penjualan, juga membantumu memeriksa kembali apakah target yang ditetapkan untuk setahun ke depan benar-benar dapat tercapai, bisa ditingkatkan lagi, atau justru mustahil untuk dicapai dan justru akan kontraproduktif dengan operasional bisnis.

Sebagai contoh, apabila di tahun sebelumnya bisnismu mampu mengembangkan modal awal hingga 120%, ketika di tahun berikutnya nilai yang ditarget adalah adanya peningkatan hingga 130%, target tersebut masih masuk akal untuk dicapai.



Namun, apabila kamu menargetkan adanya peningkatan hingga 180% walau performa bisnismu baru berada di angka 120%, operasional bisnis bisa jadi justru tidak akan maksimal karena tenaga kerja yang ada harus mengejar target tersebut.

Walau secara kasar adanya peningkatan yang sangat tinggi merupakan sesuatu



yang baik, tetapi dalam dunia bisnis, target yang terlalu tinggi dan tidak masuk akal sangat mungkin sekali justru menjadi penghambat bisnis yang sebenarnya sehat-sehat saja.

Karena itu, evaluasi performa bisnis di tahun sebelumnya perlu kamu masukkan dalam persiapanmu dalam menyambut tahun yang baru agar kamu dapat benar-benar memahami sejauh mana tingkat pertumbuhan tahunan dari bisnis yang kamu miliki.

Agar target tahunan dapat dicapai dengan tingkat keberhasilan hingga 100%, atau bahkan lebih, persiapan bisnis yang benar-benar matang menjadi sesuatu yang sangat

dibutuhkan. Dari tahap persiapan ini, setelah mempertimbangkan segala sumber daya yang kamu miliki, mudah bagimu untuk menentukan strategi yang paling sesuai untuk memenuhi target tersebut.



Selain itu, kamu juga dapat menggunakan aplikasi majoo dengan beragam fitur andalannya yang membuat pengelolaan bisnis menjadi jauh lebih mudah, efektif, serta efisien.

Fitur akuntansinya yang mencatat setiap transaksi secara akurat dan otomatis, misalnya saja, bisa membantumu mengukur performa bisnis sehingga kamu bisa membuat hasil analisis untuk mendukung implementasi strategi bisnismu.

Tak hanya itu, fitur-fitur unggulan lainnya yang dimiliki oleh aplikasi majoo juga memungkinkanmu



untuk menghadirkan pengalaman berbelanja yang lebih menyenangkan bagi pelanggan; peningkatan pendapatan pun lebih mudah untuk dicapai!

aplikasi wirausaha

majoo

Ragam Layanan majoo untuk Bantu Semua Kebutuhan Bisnismu

Pay

Terima semua pembayaran digital



Capital

Permodalan cepat tanpa agunan



Ads

Kampanye digital raih pelanggan baru



Supplies

Belanja supplies harga terbaik



09

Ingin Menjadi Pengusaha
tanpa Berhenti Bekerja?
Buat Usaha Sampingan!



BACK TO DAFTAR ISI

Siapa yang tidak pernah bermimpi untuk bisa memiliki usaha sendiri? Sebagian besar pastinya pernah membayangkan enaknyanya menjadi bos bagi diri sendiri. Mungkin kamu salah satunya.

Namun, tidak sedikit juga dari kita yang masih ragu untuk mengambil langkah pertama menjadi pengusaha. Apalagi kalau kita saat ini masih bekerja sebagai karyawan.



Di satu sisi, bekerja sebagai karyawan memberi beberapa kenyamanan. Ada gaji tetap, tunjangan-tunjangan, bahkan ada jaminan kesehatan dan kalau kamu beruntung, uang pensiun di kala kamu tua nanti. Tentunya, ada juga keterikatan-keterikatan yang tidak bisa kita hindari. Jam kerja yang ditentukan, jumlah cuti yang dibatasi, serta beban dan tanggung jawab lainnya.

Di sisi lain, menjadi pengusaha juga memiliki banyak kekurangan dan kelebihannya. Yang utama, kamu perlu modal. Kamu juga harus selalu siap atas segala kemungkinan yang akan terjadi pada usahamu.

Banyak, memang, yang langsung sukses dalam tahun pertama usahanya. Yang gagal pun tidak sedikit. Yang mampu bertahan, mungkin usahanya baru akan menunjukkan hasil setelah beberapa tahun.

Tidak hanya itu. Meski sepertinya ada kebebasan mengenai jam kerja, ketika ini usahamu sendiri, tanpa kamu sadari kamu akan bekerja 24 jam sehari. Ketika kamu bepergian atau berlibur pun, kamu akan tetap memikirkan usahamu. Di luar itu, apabila kamu bijak dan cerdas dalam

menjalankan usaha milikmu, usahamu bisa maju dengan sangat pesat.

Lalu, haruskah kamu memilih hanya satu dari dua pilihan ini? Tetap bekerja atau menjadi pengusaha?

Tidak. Kamu bisa juga menjalankan keduanya, dengan membuat usaha sampingan.

Tentukan Usaha Sampingan Pilihanmu

Menentukan jenis usaha sampingan yang terbaik bagimu bukan perkara mudah. Banyak faktor yang harus kamu pertimbangkan.



Faktor pertama adalah faktor waktu. Dengan sebagian besar waktumu kamu habiskan di kantor, yang artinya juga sebagian besar energimu, usaha sampingan ini sebaiknya tidak menyita waktu yang lebih banyak lagi.

Kamu mungkin mampu bekerja delapan jam per hari, lalu meluangkan enam jam lagi di luar kantor untuk usahamu selama beberapa bulan pertama. Memforsir tubuhmu seperti ini tentunya tidak akan baik untuk kesehatanmu. Kalau kamu jatuh sakit, dan sakitmu parah, kamu malah bisa kehilangan keduanya.



Tentukan jenis usaha yang bisa berjalan tanpa kamu harus selalu ada di sana. Kamu bisa membuka toko *online*, misalnya, yang kamu bisa menentukan waktu kamu akan menjawab pertanyaan calon pembelimu, waktu mengemas dan mengirim pesanan, dan seterusnya.

Kalau kamu mau memanfaatkan akhir pekanmu, kamu bisa membuka *pop-up shop* di *event-event* yang diadakan pada akhir pekan. Kamu juga bisa menjual makanan, seperti catering atau kue, dengan menentukan kapan calon pembeli bisa memesan, dan kapan pesanan akan dibuat dan diantarkan.

Faktor kedua, adalah sumber daya manusia. Apakah kamu sendiri yang akan menjalankan usaha ini? Atau adakah kerabat atau temanmu yang mau membantu? Apabila ada sepasang tangan tambahan, pilihanmu menjadi lebih luas. Pastikan saja bahwa pembagian keuntungan atau pun kompensasi yang diterima oleh rekanmu tadi sepadan dengan bantuannya.



Faktor yang ketiga adalah modal. Kalkulasi kebutuhan modalmu, dan modal yang sudah tersedia. Buat skema modal bertahap. Sebagai contoh, untuk usaha sampinganmu ini, modal yang dibutuhkan idealnya 10 juta. Ini skema ideal. Cobalah membuat skema modalmu menjadi bertahap, dengan menunda beberapa hal yang bisa ditunda. Misalnya, dengan meminjam oven ibumu yang lama tidak dipakai, alokasi modal untuk pembelian oven bisa kamu tunda sampai ketika keuntunganmu sudah terkumpul.

Faktor yang keempat, dan yang terpenting, adalah *passion*-mu. Sebisa mungkin, pilihlah jenis usaha yang sesuai dengan *passion*mu, agar kamu tidak lekas jenuh dan



menyerah dalam menjalankannya. Setidaknya, pilihlah yang berbeda dari yang kamu kerjakan sehari-hari di kantor.

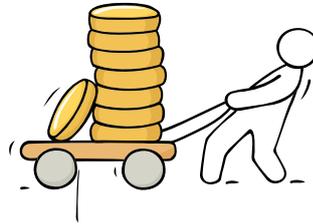
Mulai Kumpulkan Modal

Kamu mungkin sudah punya sejumlah tabungan selama kamu bekerja. Kamu bisa saja menggunakan seluruh tabunganmu sebagai modal, meski sama sekali tidak disarankan.

Akan jauh lebih baik kalau kamu mulai mengumpulkan modal dengan membuat tabungan terpisah. Jadikan tabunganmu yang ada selama ini sebagai dana darurat, andai nanti kamu butuh dana besar untuk memajukan usahamu. Kamu juga tidak mau kalau nanti usaha sampinganmu tidak berhasil, tabunganmu pun amblas.

Tes Pasar Dulu

Sebelum kamu mulai mengeluarkan modal dalam jumlah besar, ada baiknya kamu melakukan uji coba pasar terlebih dahulu. Kalau usaha sampinganmu nantinya adalah bisnis kue, misalnya, buatlah dulu beberapa dan minta rekan-rekan kantormu memberi masukan.



Kamu pun bisa meminta saran dari mereka, misalnya, tentang harga jual yang menarik bagi kuemu.

Buat Strategi Pemasaran

Tentu saja, strategi pemasaran selalu memegang peranan penting dalam setiap usaha, yang sampingan sekalipun. Kamu diuntungkan dengan kemajuan teknologi, karena kamu bahkan tidak perlu membuka toko fisik sekarang.

Kamu bisa memanfaatkan media sosial untuk memasarkan barang daganganmu atau jasa yang kamu tawarkan. Kamu juga bisa membuat *website* untuk usahamu, agar terkesan profesional.



Unggahlah foto-foto produk atau jasmu yang menarik, dengan *caption* yang cerdas dan berisi, yang akan memikat calon pembelimu. Tanggapilah dengan ramah semua komentar dan pertanyaan.

Semoga, usaha sampingan milikmu bisa segera kamu mulai, bisa maju, dan suatu hari nanti kamu bisa bebas memilih untuk terus bekerja atau fokus pada usahamu.

aplikasi wirausaha

majoo

Lariis

Powered by



BCA

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

BCA berizin dan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) juga peserta penjaminan LPS.

10

Berjaya di 2022, Tren Bisnis ini Akan Tetap Jaya di 2023



BACK TO DAFTAR ISI

Bagi para pebisnis, tahun baru merupakan suatu momen penting untuk melakukan banyak hal dalam bisnis mereka. Mulai dari pembaruan produk, inovasi, bahkan mungkin mulai menerapkan strategi marketing baru. Salah satu hal yang juga menjadi ciri khas tahun baru adalah munculnya tren bisnis baru.

Tren bisnis akan selalu berubah dari waktu ke waktu. Bisa dibayangkan, tidak ada yang bisa menjamin kepastiannya. Namun, segala sesuatu tentunya bisa diprediksikan dengan penilaian dari berbagai aspek.

Di tahun 2022 ini, ada cukup banyak tren bisnis yang muncul dan berhasil menguasai pasar. *Nah*, beberapa di antaranya diperkirakan masih akan berjaya di tahun 2023 nanti. Apa saja tren yang masih akan mengalami kejayaan di tahun 2023?

Tren Bisnis Tahun 2023

Setiap tahunnya, tren bisnis mengalami perubahan, bukan hanya memunculkan hal-hal baru, seringkali tren ini adalah pengulangan dari tren-tren yang sempat ada di tahun-tahun sebelumnya.



Jika pada tahun 2022 bisnis berbasis digital adalah bidang yang memegang kendali, diprediksi hal tersebut masih akan terjadi di tahun 2023 mendatang. Kenapa? Karena digitalisasi masih menjadi topik yang sangat disukai, baik oleh pihak pemilik bisnis, dan khususnya bagi konsumen yang semakin menerapkan hidup praktis.

Beberapa tren bisnis berbasis digital yang dinilai masih akan berjaya di tahun 2023 adalah:

1. **Bisnis Fashion**

• Bisnis yang berpeluang menjadi tren bisnis berjaya di tahun 2023 adalah bisnis *fashion*. Alasan utamanya adalah karena produk *fashion* masih menjadi kebutuhan penting bagi masyarakat. Bisnis *fashion* cukup beragam bentuknya, mulai dari baju bayi, anak-anak, remaja, wanita, sampai dengan laki-laki.



Meskipun masih akan terus berjaya pada tahun depan, tetap saja jika kamu ingin memulai bisnis ini, inovasi harus dilakukan. Dengan begitu, bisnis kamu tidak akan ketinggalan zaman. Jangan lupa untuk selalu *update* stok produk ke akun media sosial dan *platform* yang ada!

2. **Bisnis Hijab**

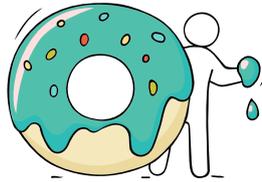
Tren bisnis hijab memang masih kuat bertahan selama beberapa tahun



terakhir. Munculnya berbagai produk hijab serta aksesorisnya yang semakin modern menjadikan banyak konsumen yang sangat menyukainya. Bukan hanya dipasarkan melalui toko atau pasar, hijab dan segala kebutuhannya akan sangat mudah ditemui di *marketplace*.

3. **Bisnis Kuliner**

Berbagai bentuk bisnis kuliner merupakan kebutuhan dasar semua orang, mulai dari katering, rumah makan, pilihan makanan vegan, sampai dengan pastry bisa dipastikan masih akan laku diburu oleh konsumen dan menjadi peluang usaha yang cukup menjanjikan.



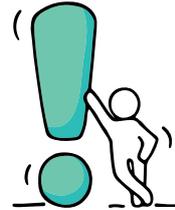
Apalagi, jika jenis makanan atau minuman yang ditawarkan memiliki rasa yang khas atau identitas unik lainnya, tentunya akan banyak pelanggan yang memburu makanan tersebut.

Perlu kamu ingat, jika hanya mengikuti tren bisnis, hal tersebut akan cepat hilang dari pasaran. Sebut saja es kepal milo atau dalgona yang saat ini sudah tidak seheboh kemunculannya pertama kali.

Sebaiknya, jangan hanya tergoda dengan ramainya *euphoria* terhadap kemunculan jenis makanan atau minuman tertentu, melainkan ciptakanlah sesuatu yang memang bisa diterima oleh masyarakat baik untuk hari ini maupun masa depan.

4. **Bisnis Cloud Kitchen**

Peluang usaha bisnis *cloud kitchen* juga diprediksi masih akan cukup berkembang baik di masyarakat. Salah satu alasannya karena memang semakin banyak konsumen yang menggemari sistem pemesanan makanan secara *online*, tanpa harus repot-repot keluar rumah dan antri.



Bagi pemilik bisnis pun, konsep *cloud kitchen* akan cukup mudah untuk dimulai, karena tidak memerlukan modal khusus untuk menyewa tempat, membayar pelayan, membeli peralatan makan untuk dine in, dan dekorasi ruangan.

5. **Bisnis Skincare**

Kesadaran masyarakat untuk lebih merawat kulit dan tubuhnya, menjadikan bisnis skincare menjadi sebagai salah satu tren bisnis yang berkembang dengan sangat baik. Jika dulunya banyak konsumen yang lebih

mencari produk *make up* dan kosmetik, saat ini produk *skincare* sudah bisa menyainginya.

Pada tahun 2023 nanti, banyak prediksi yang menyatakan bahwa bisnis yang satu ini masih akan tetap berjaya, khususnya melalui pemasaran digital.

6. Dropship dan Reseller

Pada tahun 2022 ini, *dropshipper* dan *reseller* adalah dua profesi yang mungkin sudah akrab di telinga masyarakat. Singkatnya, mereka ini adalah orang-orang yang berani memulai bisnis tanpa perlu mengeluarkan modal secara pribadi untuk stok produk. Semua produk yang dipasarkan sudah disediakan oleh pihak *seller* asli atau *supplier*, mereka hanya perlu memasarkannya.

Meskipun keuntungan yang didapatkan memang tidak sebesar keuntungan penjual aslinya, jika kamu tekun melakukannya, menghasilkan pendapatan dalam jumlah yang besar bukanlah hal mustahil.

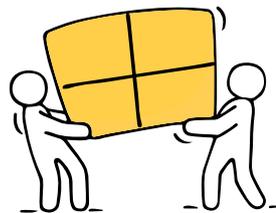
Lantaran itulah, pada tahun 2023 mendatang, *dropshipper* dan *reseller* diprediksi masih akan tetap diminati, khususnya, bagi mereka yang memerlukan *side job* atau sumber penghasilan tambahan.

7. Affiliate Marketing

Tren bisnis di 2022 juga mengenalkan kita dengan yang namanya *affiliate marketing* atau afiliasi. Salah satu konsep pemasaran bisnis yang sangat layak untuk dicoba sebagai peluang usaha, dan bisa dijalankan bahkan hanya dari rumah.

Affiliate marketing adalah usaha yang bisa dijalankan dengan mudah, hampir mirip dengan *reseller*. Bukan hanya memudahkan konsumen dalam proses pembelian barang, konsep ini juga cukup menguntungkan bagi pihak penjual asli atau produsennya, karena tidak perlu terlalu banyak memikirkan strategi *marketing*. Para *affiliate* yang akan melakukannya.

Itu tadi beberapa tren bisnis yang diperkirakan tidak akan menghilang seiring pergantian tahun dari 2022 ke 2023.



Diprediksikan bisnis-bisnis tersebut masih akan berjaya di tahun mendatang.

Sebagai pebisnis, kira-kira bisnis mana yang akan kamu coba?



Sebelum memulainya, ingat untuk selalu memperhitungkan kesiapanmu dengan sebaik-baiknya, ya. Termasuk dalam hal modal.

Saat ini, ada banyak lembaga keuangan atau bank yang menyediakan layanan pinjaman modal. Biasanya, sebagai pebisnis enggan melakukannya, karena syarat yang banyak dan prosesnya yang cukup memakan waktu.

Jika kamu termasuk dalam sebagian pebisnis yang berpikiran seperti itu, kamu bisa coba fitur majoo capital yang disediakan oleh majoo untuk membantu proses pengembangan usaha milikmu.

Jadi, kamu bisa mengajukan pinjaman modal sampai dengan Rp 2 Miliar namun dengan besaran tenor yang sangat fleksibel.



Syaratnya mudah, prosesnya pun tidak akan lama jika memang semua syarat sudah kamu penuhi dengan baik. Sebuah tawaran yang menggiurkan untuk mengikuti tren bisnis pada tahun 2023, kan?



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

Follow us:

- @majoo.indonesia
- @majooindonesia
- Revolusi majoo
- majoo indonesia
- @majooindonesia

Coba Gratis 14 Hari

