

# the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

## Work-life balance

Intip *tips* keseimbangan hidup dan bekerja untuk pebisnis

## Tantangan bisnis 2023

Apa saja yang perlu diwaspadai?

## Yang muda yang berbisnis

5 rekomendasi bisnis buat anak muda



Berjuang Sepenuh Hati,  
Kunci Pengusaha Maju

**VOL 30**  
Februari 2023

# Pengantar

Memulai suatu usaha milik sendiri merupakan cita-cita kebanyakan orang. Dengan memiliki usaha sendiri, kamu bisa menikmati sejumlah kebebasan yang tidak bisa kamu dapatkan ketika bekerja untuk orang lain.

Salah satu kebebasan yang bisa kamu dapatkan adalah menjalankan bisnis yang sesuai dengan *passion*-mu. Ketika kita bisa mendapatkan penghasilan dari *passion* kita, bekerja menjadi jauh lebih menyenangkan, karena kita jauh lebih menikmatinya.

Kebebasan lainnya adalah bisa menjalankan bisnis dengan cara kita sendiri. Mungkin sebelumnya kita sudah pernah bekerja di bidang yang sama, namun merasa cara yang digunakan tidak sesuai dengan pola pikir dan filosofi hidup kita.

Menjalankan bisnis yang berangkat dari *passion* kita, dengan cara yang

sesuai dengan jalan hidup kita, juga akan memberi nilai tambah pada usaha kita tersebut. Kita akan lebih rela mencurahkan segala perhatian dan waktu kita demi keberhasilan usaha tersebut.

Namun demikian, jangan sampai kita melupakan bahwa di luar bisnis itu, kita juga masih punya kehidupan. Masih ada keluarga, pasangan, dan teman yang memerlukan waktu dan perhatian kita.

Lalu, bagaimana caranya untuk bisa menyeimbangkan keduanya?

majoo telah menyiapkan sejumlah artikel yang akan membantumu #berjuangsepenuhhati agar kamu bisa membuat bisnis yang kamu jalankan semakin maju, tanpa meninggalkan kehidupanmu dengan orang-orang terkasih!

**Tim Redaksi**

## Redaksi



**Reporter**  
Nisa Destiana



**Reporter**  
Daniel Prasatyo



**VP of Growth and 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

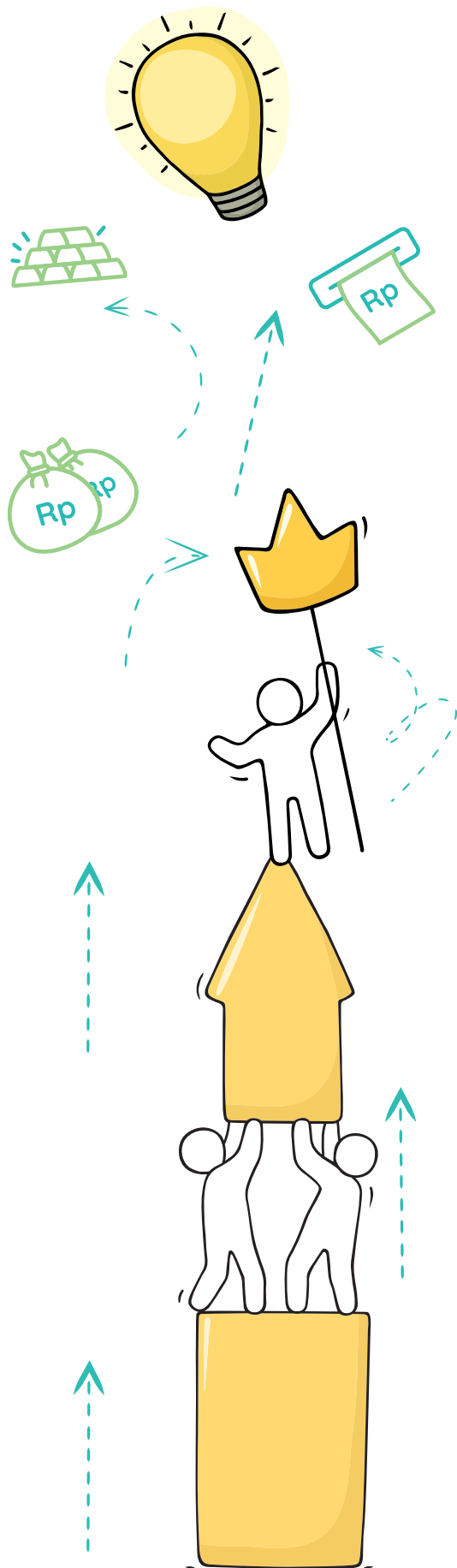



**Project Manager**  
Faiqotul Himma





**Social Media Admin**  
Syifa Alma






**06** Ubah *Passion* Jadi Ide Usaha,  
Memupuk Minat Bisnis  
Sejak Dini 


**Rekomendasi Ide Bisnis**  
yang Menguntungkan buat  
Generasi Muda **10** 


**14** Bagaimana Cara  
Memaksimalkan **Promo**  
**Valentine** untuk Bisnis? 


**Multi Peran Owner Bisnis:**  
Bukan Hanya Sekadar Pemilik! **18** 


**23** Mau Capai *Work-Life*  
*Balance*? Intip Tips Atur  
Jadwal di Sini! 

*Digital Tools* Tepat, **Bisnis**  
Lebih Maju. **Kok, Bisa?** **28** 

**33** Selain Teknologi Digital,  
**UMKM** Pun Harus Paham  
Hukum Bisnis! 

**Menjaga Relasi**  
**Antarkaryawan?** Tugas  
HRD? Gimana Caranya?! **37** 

**42** Inilah **5 Bentuk *Self-Love***  
Sebagai Pemilik Bisnis! 

**5 Tantangan Bisnis di**  
**Tahun 2023, Bersiaplah!** **46** 

# 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.





# Langganan 1 Tahun Aplikasi Kasir Lengkap Banyak Bonusnya

Mulai  
~~Rp 10.238.000~~

Rp **7.9<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 ECR



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

\*Syarat dan Ketentuan Berlaku

## Dapatkan

- ✓ Subscription 12 Bulan Prime
- ✓ iMin D2 402 (Dekstop)
- ✓ Printer 58mm + Roll Paper
- ✓ Integrasi Grabfood & Gofood (sesuai langganan)
- ✓ Integrasi Marketplace (sesuai langganan)
- ✓ 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 WIRASUSAHA  
**40.000+**



HOTLINE RESPONSIF  
**24 JAM**



DUKUNGAN TEKNISI  
**60KOTA**



# 01

## Ubah *Passion* Jadi Ide Usaha, Memupuk Minat Bisnis Sejak Dini

---



[BACK TO DAFTAR ISI](#)

**P**ernah, tidak, bertanya-tanya apakah para pebisnis besar yang ada saat ini sudah memiliki minat bisnis sejak awal, atau minatnya tumbuh seiring berjalannya waktu? Banyak di antara mereka yang mungkin akan menjawab bahwa bisnis hanyalah perkara peluang, dan bahwa mereka tak pernah membayangkan akan menjadi pebisnis.

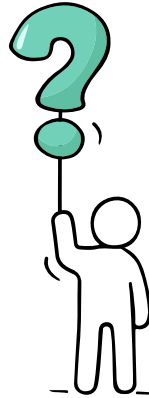
Namun, sebenarnya tak sedikit pula yang sebenarnya sudah memiliki karakter bisnis, *lho!* Hanya saja, karakter bisnis ini seolah tak terlihat karena muncul sebagai *passion*. Seperti banyak orang bilang, mengerjakan sesuatu yang disukai akan membuat pekerjaan tidak terasa seperti pekerjaan, *kan?*

*Nah, bagaimana, sih, cara mengembangkan passion menjadi ide usaha yang menarik untuk digarap? Apakah telat jika kita baru memulai sekarang? Yuk, langsung saja kita bahas bersama-sama!*

### **Mencermati Passion Sejak Awal**

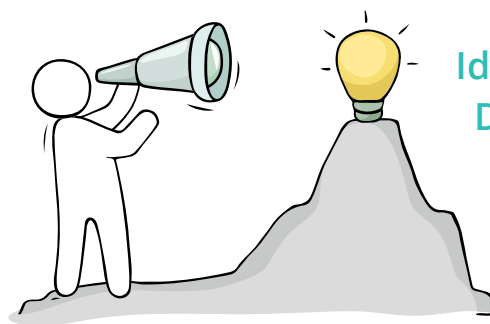
Setiap orang tentu memiliki *passion* atau sesuatu yang senang mereka kerjakan. Ada orang yang

senang membaca, menonton film, mengumpulkan prangko, atau bahkan memiliki minat untuk sekadar mengamati orang lain beraktivitas.



Apa pun *passion* yang dimiliki, yang paling penting adalah mengenalinya terlebih dahulu. Umumnya, upaya ini dilakukan di usia muda atau ketika masih anak-anak dengan mencoba beragam macam hal dan mencari-cari apa yang ternyata bisa membangkitkan *passion*. Akan tetapi, bukan tak mungkin *passion* ini justru baru muncul ketika sudah dewasa dan mencoba berbagai hal, *lho!*

Cobalah untuk mengenali diri sendiri dan mencari tahu kegiatan apa yang bisa membuat hati terasa senang saat mengerjakannya. Ini adalah langkah awal yang dapat dilakukan jika memang ingin membangun bisnis berdasarkan *passion*.



### **Ide Usaha Bisa Datang dari Mana Saja**

Sudah menemukan kegiatan yang digemari? Tahu tidak,

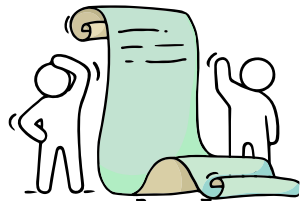
bahwa ide usaha sebenarnya bisa datang dari mana saja, termasuk dari kegiatan-kegiatan yang digemari ini.

Bagaimana cara melihatnya? Mudah saja, *kok!* Coba tanyakan pada diri sendiri, “Apa, *sih*, yang bisa membuat kegiatan ini terasa lebih menyenangkan untuk dilakukan?”

Misalnya saja, untuk orang yang gemar membaca, mungkin lambat laun mereka akan kesulitan untuk menekuni kegemarannya tersebut karena semakin dewasa seseorang, tentu semakin berkurang pula waktu yang bisa dinikmatinya untuk dirinya sendiri, *kan?* Alhasil membaca pun hanya bisa dilakukan ketika malam atau di akhir pekan saja, itupun jika tidak lelah setelah beraktivitas.

*Nah*, dari sinilah ide bisnis untuk menyajikan konten bacaan dalam bentuk *audiobook* pun muncul; untuk menyediakan pengalaman membaca kepada orang-orang yang gemar membaca, tetapi tidak memiliki waktu untuk melakukannya.

Menarik sekali, *kan?* Wah, tak hanya menarik saja, tetapi juga menguntungkan, *lho!* Dengan memenuhi kebutuhan yang dimiliki oleh seseorang, kita pun dapat menciptakan



pasar untuk bisnis yang ingin dijalankan.

Jadi, cobalah untuk bertanya-tanya kembali pada diri sendiri, kebutuhan apa yang bisa dipenuhi dari kegemaran kita? Siapa tahu ide bisnis bisa muncul dari situ, *lho!*

## Kumpulkan Modal dan Kembangkan Ide Bisnis

Tentu saja, *passion* dan ide bisnis yang ciamik jelas belum cukup untuk menjalankan bisnis. Modal tetaplah diperlukan.

Namun, tenang saja, jangan terburu-buru. Bagaimanapun juga, memulai dan membangun sebuah bisnis memang bukanlah sesuatu yang mudah dilakukan. Ingat pula bahwa ide bisnis ini berasal dari kegemaran kita sendiri. Jangan sampai karena terlalu pusing menjalankan bisnis, kegemaran kita pada sesuatu pun ikut terkikis dan hilang.

Tak ada salahnya menunda keinginan untuk berbisnis demi mengumpulkan modal terlebih dulu. Sambil lalu, coba kembangkan ide bisnis yang dimiliki agar arah target yang ingin dicapai pun semakin jelas.





Jika ide bisnis berasal dari keinginan untuk mempermudah seseorang melakukan kegiatan kegemarannya, kira-kira apa lagi yang bisa dilakukan untuk memastikan pengalaman tersebut terasa semakin menyenangkan? Inovasi-inovasi baru bisa muncul dari sini.

Ketika mempersiapkan bisnis, kita juga dapat mengukur target yang ingin dicapai, sehingga modal yang diperlukan untuk mencapai target tersebut pun bisa dihitung pula. Jadi, jangan tergesa-gesa ingin segera berbisnis. Jangan lupa bahwa keinginan bisnis ini datang dari rasa senang, sehingga pengelolaannya pun sebisa mungkin juga dilakukan dalam keadaan senang.

### Passion versus Cuan

Tak sedikit orang yang beranggapan bahwa *passion* adalah *passion*, sementara bisnis adalah bisnis. Keduanya adalah dua hal yang berbeda dan sebaiknya tidak dibuat campur aduk.



Di satu sisi anggapan tersebut jelas tidak salah. Namun, di sisi lain, mendapatkan keuntungan dari hal yang kita senangi juga bukanlah sesuatu yang salah, *kan?* Membangun bisnis berdasarkan *passion* justru memberikan kita keuntungan tersendiri karena kita bisa benar-benar memahami apa yang dibutuhkan oleh pelanggan.

Selain itu, mewujudkan ide usaha dari *passion* tentu dapat memberikan kepuasan tersendiri.



Terlebih jika minat bisnis yang kita miliki disambut baik oleh pasar dan dikelola dengan baik.

Agar lebih mudah mengelola bisnis yang berangkat dari kegemaran, gunakan aplikasi majoo yang dapat membantu mengelola seluruh proses bisnis dengan mudah. Seluruh fitur dalam aplikasi majoo dirancang untuk menghadirkan solusi bagi tantangan operasional bisnis.

Jadi, tunggu apa lagi? Ayo gunakan aplikasi majoo sekarang juga!



# 02

## Rekomendasi Ide Bisnis yang Menguntungkan buat Generasi Muda

---



BACK TO DAFTAR ISI

**B**isnis yang menguntungkan adalah bisnis yang mendatangkan cuan atau keuntungan besar bagi pemiliknya. Konsepnya seperti itu, *kan?* Lantas, seperti apa, *sih*, bisnis yang menguntungkan? Khususnya bagi generasi muda yang memang masih suka sekali mencoba berbagai hal baru?

Ada banyak, *kok*, ide bisnis yang bisa dicoba oleh anak muda, mulai dari bidang kuliner, *fashion*, fotografi, sampai dengan tanaman. Namun, tidak semua yang bisa dicoba itu bisa menguntungkan juga, ya.

Sebagai anak muda, bukan hanya modal yang perlu kamu miliki untuk membuka dan menjalankan bisnis yang menguntungkan. Pemilihan ide bisnis yang sesuai pun akan sangat berpengaruh.



## Rekomendasi Ide Bisnis yang Menguntungkan

Sebelum memulai menjalankan sebuah bisnis, perlu kamu ingat bahwa bisnis yang menguntungkan bagi orang lain, belum tentu akan menguntungkan juga bagimu. Jadi, jangan terpaku pada kesuksesan orang. Kamu bisa intip beberapa ide bisnis berikut dan pilih yang memang sesuai dengan *passion* atau tujuanmu!

## 1. Membuka *Cafe* Kecil-kecilan atau *Warkop*

Kalau tempat tinggalmu lokasinya tidak jauh dengan area kampus atau pusat perbelanjaan dengan wilayah yang padat, *cafe* kecil atau warung kopi bisa menjadi rekomendasi ide bisnis untuk kamu jalankan.



Belakangan ini, minuman kopi menjadi salah satu minuman yang banyak digemari bukan hanya orang-orang berumur, namun juga anak muda. Dengan lokasi yang strategis, kamu juga bisa menambahkan berbagai menu sederhana seperti pisang goreng, siomay, dimsum, dan masih banyak lagi makanan lainnya yang juga banyak diminati anak muda.

## 2. Bisnis Daur Ulang

Bisnis daur ulang sebenarnya sudah lama menjadi salah satu peluang usaha yang dijalankan oleh orang-orang kreatif. Namun, akhir-akhir ini, dengan semaraknya tren mengenai hal-hal yang berbau estetik, berbagai hasil kerajinan dari bahan daur ulang pun semakin diminati.

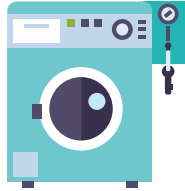


Kamu bisa mencoba ide ini karena modal yang dibutuhkan pun relatif kecil

dan bisa dibatasi, yang penting kamu memiliki imajinasi dan daya kreasi yang *unlimited*.

### 3. **Bisnis Laundry Kiloan**

Jika kamu tinggal di kota besar, khususnya di area kampus dan perkantoran, bisnis *laundry* kiloan bisa menjadi bisnis yang menguntungkan bila dijalankan dengan baik dan penuh perhitungan.



Biasanya mahasiswa dan karyawan dengan aktivitas yang padat akan lebih memilih memanfaatkan jasa *laundry* daripada harus mencuci dan setrika sendiri, namun mereka juga tetap mempertimbangkan harga. Lantaran itulah, *laundry* kiloan bisa menjadi rekomendasi ide bisnis yang menarik.

### 4. **Budi Daya Tanaman**

Bidang usaha budi daya tanaman merupakan ide bisnis yang tepat bagi kamu yang memiliki pengetahuan mengenai tanaman, apalagi jika kamu memang hobi mengoleksi tanaman. Bidang usaha tanaman dan bisnis sayuran ini banyak dipilih karena menghasilkan keuntungan yang menjanjikan. Pasalnya, banyak tanaman hias dan tanaman sayuran organik yang mulai diminati masyarakat dengan harga yang cukup fantastis.



### 5. **Bisnis Thrift Store**

Bisnis ini belakangan sedang populer di kalangan anak muda. Kenapa sangat populer? Karena memang termasuk dalam jenis bisnis yang menguntungkan. Apalagi saat ini banyak sekali distributor yang menjual paket usaha dari Rp500.000 hingga Rp1.000.000 saja untuk satu karung (bal) pakaian *thrift*.



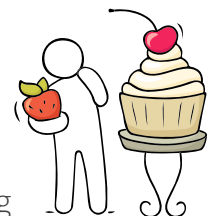
### 6. **Jasa Konten Kreator**

Jika kamu memiliki keahlian yang memadai, jangan ragu untuk memanfaatkan peluang tersebut dengan membuka jasa konten kreator. Konten tersebut bisa berupa tulisan untuk blog atau *website* atau video untuk Youtube, TikTok, dan Instagram. *Sttt*, konon penghasilannya nggak kaleng-kaleng, *lho!*



### 7. **Camilan Unik**

Bisnis di bidang kuliner, apa pun bentuknya, merupakan jenis bisnis yang memang tidak akan ada matinya. Mulai dari makanan tradisional, katering, sampai dengan camilan unik.



Boba, *dessert box*, *bento cake*, sampai dengan rujak cireng merupakan contoh nyata camilan bisa jadi bisnis yang menguntungkan. Ide ini bisa kamu adaptasi dengan membuat bisnis camilan unik bermodal kecil.

## 8. *Surprise Box*

Konsep bisnis *surprise box* sebenarnya tidak jauh berbeda

dengan *bouquet gift*. Bedanya, hadiah diletakkan di dalam *box* dan pemesan tidak mengetahui produk apa yang ada di dalamnya. Keunikan inilah yang menjadikan *surprise box* berbeda dari bisnis *gift* lainnya. Karena belum banyak yang membuat bisnis serupa, peluang keuntungan dari ide bisnis ini bisa dibilang cukup besar.



Untuk memulai bisnis ini, kamu perlu mencari tahu jenis produk apa yang sedang dicari oleh masyarakat sehingga tingkat penjualan produk di toko *online* kamu terus meningkat dari hari ke hari. Produk-produk *high demand* tentu banyak dicari dan diminati masyarakat. Dari situlah peluangmu untuk menjalankan suatu bisnis yang menguntungkan.

Jika kamu ingin mempunyai bisnis yang menguntungkan tentunya memerlukan usaha dan kerja keras yang nyata. Bukan hanya keinginan untuk mendirikan usaha dan modal dalam bentuk uang, kemauan untuk terus belajar pun dibutuhkan dalam hal ini.

Selain itu, kemampuan analisis bisnis juga merupakan suatu faktor yang penting untuk terus diasah. Analisis bisnis bisa dilakukan dengan adanya laporan keuangan yang baik pula.

## 9. Membuka Toko Online di Marketplace

Kamu ingin membuka toko sendiri namun ternyata tidak punya

*space* yang memungkinkan? Bisa *kok*, bila kamu mencoba membuka toko online di *marketplace* pilihan kamu.

Namun, bagaimana kalau ternyata kamu juga tidak punya modal untuk kulak atau memproduksi barang sendiri? Kamu bisa memanfaatkan program *reseller* atau *affiliate*.



Untuk membuat laporan keuangan yang baik, kamu bisa memanfaatkan aplikasi majoo yang sudah menggunakan teknologi canggih yang bisa meminimalisasi tingkat kesalahan seperti pada pencatatan manual. Ayo berlangganan majoo sekarang!



# 03

## Bagaimana Cara Memaksimalkan **Promo** **Valentine** untuk **Bisnis?**

---

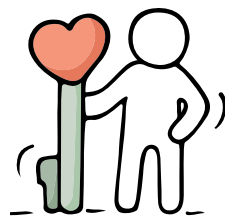


**D**engan adanya hari Valentine, sudah bukan rahasia lagi bahwa bulan Februari merupakan bulannya banjir promo Valentine. Pасalnya, momen hari kasih sayang ini rasanya terlalu sayang jika dilewatkan untuk melakukan kegiatan pemasaran tematik guna mendorong angka penjualan.

*Nah*, tapi jenis promo seperti apa, *sih*, yang sebaiknya diluncurkan agar dapat memastikan penjualan di bulan kasih sayang ini tetap tinggi? Langsung saja kita bahas beberapa inspirasi promo yang bisa diluncurkan untuk menyambut hari Valentine, yuk!

### Memilih Jenis Kegiatan Pemasaran untuk Hari Valentine

Ada banyak sekali promo yang sebenarnya bisa



dimanfaatkan untuk meningkatkan angka penjualan di hari Valentine. Namun, jangan terburu-buru, ya! Pastikan terlebih dahulu promo yang benar-benar sesuai dengan sifat bisnis yang dijalankan, dengan demikian, audiens pun akan lebih tertarik untuk berpartisipasi dalam promo tersebut.

Coba perhatikan ketiga promo berikut, siapa tahu salah satunya bisa jadi inspirasi yang dapat diterapkan:

## 1. Potongan Harga Istimewa untuk Pasangan

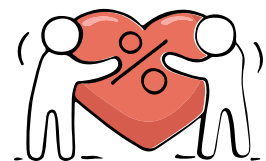
Di hari Valentine, tak sedikit orang yang membawa pasangannya untuk makan bersama atau sekadar bepergian bersama. *Yah*, hari kasih sayang ini memang momen yang tepat untuk menghabiskan waktu bersama orang terdekat, *kan?*

Tak ada salahnya menjadikan momen ini sebagai peluang dengan meluncurkan



promo potongan harga khusus bagi mereka yang datang bersama pasangan. Benar, memang, ada biaya yang harus dikeluarkan untuk memberikan potongan harga istimewa ini. Akan tetapi, bukan tidak mungkin promo semacam ini justru bisa menarik minat pelanggan yang masih bingung harus menghabiskan waktunya bersama pasangan di mana.

Cobalah *bundling* dua produk yang kemungkinan dapat dinikmati oleh para



pasangan yang ditarget, kemudian luncurkan sebagai produk baru dengan harga khusus yang dapat dinikmati secara terbatas. Selain dapat meningkatkan angka penjualan,

cara ini juga bisa digunakan untuk menghabiskan persediaan barang yang penjualannya cenderung rendah, lho!

Bagaimana? Menarik sekali, kan? Tertarik untuk meluncurkan promo ini untuk menyambut Valentine?

## 2. Gratis Merchandise Romantis untuk Pembelian Tertentu

Selain memberikan potongan harga istimewa, pelaku usaha juga dapat menunjukkan gestur kasih sayang kepada pelanggan setianya dengan menyediakan *merchandise* khusus bertema Valentine bagi pelanggan yang melakukan pembelian dengan nilai tertentu.

Tak terbatas pada merchandise saja, gestur ini juga bisa ditunjukkan dengan memberikan layanan ekstra kepada pelanggan, misalnya dengan menawarkan untuk membungkus barang yang sudah dibeli dengan kemasan yang cantik lengkap dengan pita atau bunga.

Jangan lupa bahwa momen Valentine juga kerap dimanfaatkan orang untuk bertukar kado dengan pasangan. Kemasan yang cantik dan romantis dapat menjadi daya tarik yang

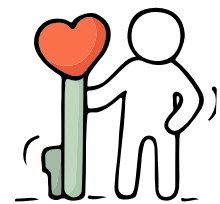
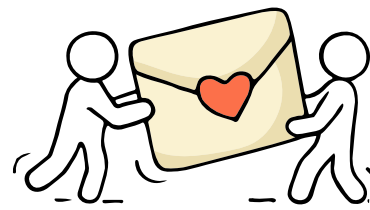
menyenangkan bagi pelanggan yang ingin memberikan hadiah khusus bagi pasangannya. Jika perlu, tambahkan pula kartu ucapan yang dapat dibuat *custom* sesuai selera pelanggan maupun pasangannya!

Dengan *gimmick* semacam ini sebagai pilihan kegiatan pemasaran, pelaku usaha tak hanya dapat mendorong angka penjualan bisnisnya, tetapi juga meningkatkan kepuasan yang dimiliki pelanggan terhadap bisnis. Jadi, mengapa tidak?

## 3. Promo Unik yang Nyeleneh

Beberapa tahun yang lalu, sebuah restoran sempat meluncurkan promo yang unik untuk hari Valentine; yaitu memberikan harga khusus bagi pelanggan yang datang bersama pasangan resmi dan selingkuhannya. Ide ini mungkin memang nyeleneh, tetapi berhasil membuat restoran tersebut menjadi buah bibir yang dapat meningkatkan *brand awareness*.

Tidak perlu meluncurkan promo yang persis sama untuk hari kasih sayang kali ini, akan tetapi jangan ragu pula untuk menyusun kegiatan pemasaran





yang unik dan dapat menjadi omongan. Meski terasa sepele, *brand awareness* *toh* tetap dapat menjadi faktor yang membuat bisnis semakin berkembang.

Coba pikirkan bentuk-bentuk promo yang terasa unik sekalipun mungkin sedikit nyeleneh, misalnya saja dengan memberikan potongan harga khusus bukan untuk pasangan, tetapi justru untuk para jomlo yang datang sendirian. Promo ini jelas akan terasa unik dan menonjol di antara kebanyakan promo dari bisnis serupa yang fokus menargetkan pasangan, *kan?*

## 4. Jangan Lupa Memperhatikan Target Pasar

Jangan terburu-buru meluncurkan promo Valentine, perhatikan selalu bahwa setiap pemasaran yang dilakukan memiliki target pasarnya sendiri, demikian juga dengan promo yang akan diluncurkan untuk hari kasih sayang ini.

Jika diperhatikan, tidak semua orang merayakan hari kasih sayang. Cobalah untuk bertanya-tanya terlebih dahulu, 'siapa, sih, yang kira-kira merayakan hari Valentine?' Setelahnya, sesuaikan sifat bisnis dengan bertanya, 'cocok tidak,

*sih, produk dan jasa semacam ini untuk mereka?'*

Dengan dua pertanyaan tersebut, pelaku usaha akan lebih mudah dalam menentukan promo apa yang sebaiknya diluncurkan untuk mendorong angka penjualan di bulan kasih sayang ini. Bisa jadi jenis produk atau jasa yang kita tawarkan memang tidak sesuai dengan momen hari kasih sayang, *kan?*

Tidak memaksakan untuk meluncurkan promosi tertentu di hari Valentine ketika proyeksi keuntungannya tidak bisa dilihat termasuk bentuk efisiensi yang efektif untuk bisnis. Bagi pelaku usaha yang ingin pengelolaan bisnisnya lebih efisien dan efektif lagi, gunakan aplikasi majoo dengan beragam fitur unggulannya yang dapat diandalkan.

Yuk, gunakan aplikasi majoo sekarang juga!



# 04

## Multi Peran *Owner* Bisnis: Bukan Hanya Sekadar Pemilik!

---



[BACK TO DAFTAR ISI](#)

Tidak bisa dimungkiri, masih ada sebagian orang yang mengira bahwa yang namanya *owner* bisnis itu fungsinya hanyalah sebatas menjadi pemilik. Lantaran sudah memiliki bisnis tersebut, si *owner* tidak perlu melakukan apa-apa lagi. Duduk diam dan menunggu keuntungan yang datang. Tunggu, benarkah begitu?

Perlu kamu tahu, *owner* bisnis itu harusnya *multitasking* alias memiliki kemampuan untuk bisa mengerjakan berbagai hal sekaligus. Jadi, setelah membangun dan mendirikan bisnis, ada banyak hal yang membutuhkan fungsi dan peran *owner* dalam bisnis.



*Owner* atau pemilik bisnis bisa terdiri dari perseorangan maupun kelompok. Orang yang berinvestasi tanpa berkontribusi langsung sebenarnya juga masih bisa disebut *owner*. Poin yang paling penting adalah investasi yang telah diberikannya dapat menjalankan seluruh bisnis sehingga menjadi lancar.

### Berbagai Peran *Owner* Bisnis

Jika ternyata ada beberapa peran *owner* bisnis, kira-kira apa saja ya? Dari banyaknya peran *owner* dalam bisnis,

secara umum bisa dikategorikan seperti berikut.

## 1. Memimpin Bisnis atau Perusahaan

Peran utama *owner* bisnis tentu saja adalah memimpin bisnis atau perusahaan yang telah ia dirikan. Pemilik perusahaan harus mampu menjadi pemimpin yang memastikan industrinya bisa berjalan dengan lancar.



Tanggung jawab ini tentunya tidak mudah untuk dijalankan, banyak *owner* yang kemudian menyerahkan wewenangnya kepada direktur dan manajer, sebagai pemegang kedudukan tertinggi setelahnya. Selain memastikan bisnis berjalan lancar, pemimpin juga harus aktif berkoordinasi dengan pegawainya.

## 2. Menyediakan Modal dan Berbagai Biaya

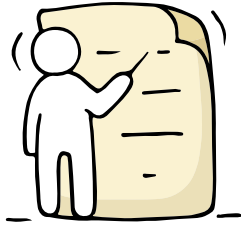
Saat menjalankan sebuah bisnis, modal merupakan hal yang sangat penting. Di sinilah fungsi utama *owner* bisnis, yaitu menyediakan uang sebagai modal untuk keberlangsungan kegiatan jual beli perusahaannya.

Modal yang perlu disediakan mulai dari persiapan biaya produksi, gaji karyawan,

hingga biaya promosi, dan semuanya sebisa mungkin harus sesuai dengan rencana keuangan.

### 3. Menyusun dan Menetapkan Peraturan Perusahaan

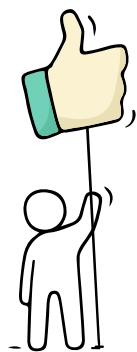
Peran *owner* dalam bisnis selanjutnya adalah menyusun dan menetapkan peraturan serta kebijakan tertinggi di perusahaan, yang nantinya harus dipatuhi oleh para karyawan.



Pembuatan peraturan tersebut tidak bisa sembarangan, harus disesuaikan dengan kondisi serta risiko yang mungkin terjadi. Semua itu dilakukan, agar bisnis di perusahaan tetap berjalan dengan lancar, serta kinerja karyawannya bisa semakin maksimal.

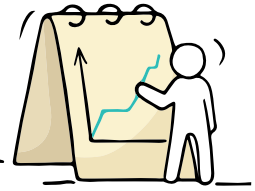
### 4. Melakukan Kegiatan Administrasi

Ada cukup banyak kegiatan administrasi dalam bisnis yang tidak kalah penting, seorang *owner* bisnis atau perusahaan harus menguasai bidang tersebut dengan baik. Mulai dari laporan keluar masuk barang, catatan keuangan, urusan pajak, sampai dengan yang berhubungan dengan berbagai surat perizinan.



### 5. Memberikan Tugas kepada Karyawan

Bisnis skala menengah atau besar pastinya harus memiliki karyawan yang memadai, tugas *owner* bisnis di sini adalah dengan memberikan pekerjaan atau *job desk* kepada para pegawainya sesuai dengan keterampilan dan kemampuan yang dikuasai, meliputi *marketing*, promosi, pengemasan, pengiriman dan lain-lain.



Mencari karyawan untuk bisnis tentu tidak bisa sembarangan, jika kamu menginginkan bisnis yang lancar, carilah sumber daya manusia yang kompeten. Lakukan proses rekrutmen *step by step* dengan optimal, agar hasil yang didapatkan juga bisa maksimal. Ingat, salah satu tugas penting *owner* bisnis adalah memberikan gaji, dan bukan digaji.

### 6. Mengembangkan Strategi Bisnis

Pengembangan strategi pemasaran harus terus diperbaharui secara berkelanjutan, agar dapat mencapai hasil yang maksimal. Ini juga merupakan salah satu tanggung jawab *owner* untuk bisa memenuhi visi misi perusahaan.

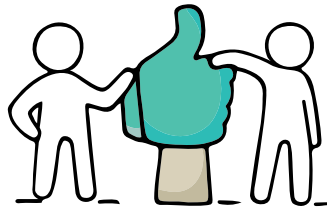


Perusahaan yang cukup maju biasanya sudah memiliki strategi andalan, karena sudah lebih berpengalaman dalam segala hal, termasuk dalam mengelola pasar dan keuangan yang menjadi hal utama dalam penyusunan rencana bisnis.

## 7 Bertanggung Jawab atas Kerugian

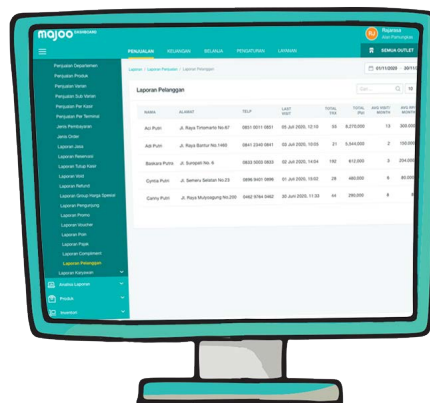
Jika kamu pikir peran *owner* dalam bisnis hanyalah hal-hal yang bersifat teknis dan cukup menyenangkan, kamu salah. Selain memikirkan cara mendapatkan keuntungan, *owner* juga perlu tahu cara mengantisipasi kerugian, dan hal-hal yang harus dilakukan jika memang mengalami kerugian. Selain itu, *owner* juga memiliki peran untuk bisa mencari solusi terbaik, agar tidak semua aspek perusahaan menerima dampak negatif dari kerugian yang diderita, khususnya bagi para karyawan.

Wah, ternyata menjadi seorang *owner* bisnis memang tidak mudah, ya? Tapi kamu tidak usah khawatir, di zaman serba modern ini ada aplikasi digital yang bisa membantu kamu menjalankan peran *owner* dalam bisnis dengan baik dan meminimalisir terjadinya kesalahan manajerial.



Fitur aplikasi *owner* dari majoo bisa memudahkan kamu menjalankan dan mengatur bisnis. Pada fitur ini terdapat *dashboard* penjualan yang berisi monitor penjualan, kas kasir, dan top produk yang bisa membantu kamu memantau penjualan produk dari bisnismu.

Jadi *owner* bisnis di usia muda pastinya asyik, akan lebih asyik lagi kalau kamu mengiringi bisnismu dengan majoo!



# majoopreneur Stories

## majoopreneur



### Irna Yun Mirawati Owner Arinna Bakery

Saya tetap menjalani tugas saya sebagai istri dan ibu, di pagi hari saya siapkan bekal untuk anak dan suami kemudian membersihkan rumah, kemudian di sisa waktu saya dari siang hingga sore saya mulai bisnis yang juga dibantu oleh asisten sehingga saya juga bisa menjemput anak saya ketika mereka pulang dari sekolah.



### Iman Asraj Owner Duo barbershop

Saya sendiri berusaha *manage* semua keperluan saya dengan waktu yang efektif, jadi ketika memang harus bekerja saya akan fokus pada pekerjaan, dan ketika sudah selesai bekerja waktu saya hanya *full* untuk keluarga. Jadi balik lagi ke bagaimana cara kita mendelegasikan tugas sebaik mungkin.



### I Putu Gede Waladipa (Kak Ode) Owner Klop coffee shop

Harus pintar-pintar cari waktu, kalau saya kebetulan istri juga ikut *support* karena beliau jago masak dan dari situ bisa bisnis bareng jadi meskipun bekerja tetap punya waktu berdua sama istri.



### Iwan Sofa Owner Mina Family Resto

Waktu masih awal berkarir sekitar 6 bulan pertama itu sulit menyeimbangkan karena jam kerja yang *full* dari jam 8 pagi hingga 12 malam. Tapi sekarang karena resto sudah bisa ditinggal dan saya kerja di resto hanya 2-3 jam jadi lebih banyak waktu sama keluarga karena bisnis bisa diurus di rumah.

# 05

Mau Capai *Work-Life Balance*? Intip Tips Atur Jadwal di Sini!

---



BACK TO DAFTAR ISI

**M**enemukan *work-life balance*, yaitu waktu yang produktif untuk bekerja dan waktu yang memuaskan untuk kehidupan pribadi bisa jadi hal yang sangat sulit bagi sebagian orang.

Kita tahu bahwa waktu merupakan sumber daya yang paling fleksibel. Apa pun kegiatan yang kita lakukan, waktu akan tetap berlalu. Tidak heran bila sebagian besar konflik pekerjaan dan kehidupan pribadi bersumber dari manajemen waktu.

Karena itu, mengatur jadwal bisa menjadi solusinya. Untuk kamu yang ingin mencapai keseimbangan antara kehidupan pekerjaan atau bisnis dan kehidupan pribadi, cobalah terapkan trik mengatur jadwal berikut ini!

## Identifikasi dan *Block Waktu* untuk Kehidupan Personal

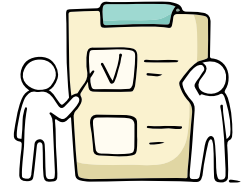
Saat bicara tentang *schedule*, kebanyakan orang hanya fokus mengatur jadwal untuk kehidupan profesional atau pekerjaannya. Urusan-urusan personal kerap luput dari perhatian.

Padahal, membuat jadwal untuk kehidupan pribadi sama pentingnya dengan mengatur jadwal untuk

pekerjaan. Supaya kepentingan personalmu tidak terabaikan, lakukan dua cara di bawah ini.

### 1. Analisis prioritas personalmu

Sebelum masuk ke pengaturan agenda pribadi, kamu perlu memahami prioritas personalmu terlebih dahulu. Bahkan kamu perlu mulai dari pemahaman yang paling mendasar, yaitu apa yang dimaksud dengan kehidupan personal?



Setiap aspek di luar pekerjaan dan bisnis dapat masuk ke dalam kategori urusan personal. Berbeda dengan kehidupan profesional, hampir semua aspek dalam kehidupan personal ada di bawah kendalimu.

Karena itu, keberhasilan pengelolaannya sangat tergantung pada pribadi masing-masing. Agar kehidupanmu seimbang, kamu perlu mulai dari membuat prioritas personal. Buatlah daftar urusan pribadi yang penting untukmu, misalnya:

- ✓ Kondisi mental dan emosional
- ✓ Kesehatan dan kebugaran fisik
- ✓ Keluarga
- ✓ Hiburan



Kamu juga perlu bertanya pada diri sendiri, berapa lama waktu yang akan kamu alokasikan untuk aspek-aspek di atas?

## 2. Buat jadwal khusus untuk seluruh aspek personal

Setelah tahu jumlah waktu yang akan kamu alokasikan, buatlah jadwal khusus untuk setiap aspek personal tersebut. Fungsi dari mengatur jadwal ialah kamu akan terbebas dari hal-hal yang berpotensi menjadi distraksi.

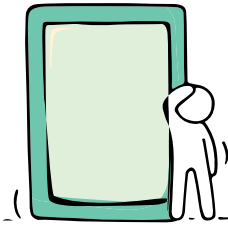
Salah satu hal yang perlu dipahami dalam manajemen waktu adalah kita mempunyai level energi yang berbeda pada setiap waktu dalam sehari. Maka dari itu, kita perlu mengatur aktivitas prioritas dengan baik.

Supaya jadwalmu efektif, kamu bisa membagi waktu menjadi pagi, siang, dan malam. Lalu, tentukan satu task personal pada masing-masing waktu.

**Pagi** : 06.30-07.30 Olahraga/Lari/Yoga

**Siang** : 12.30-12.45 Menelepon keluarga pada jam istirahat

**Malam**: 19.30-20.30 *Quality time* dengan suami atau istri/  
Bermain dengan anak/  
Menonton TV *series*

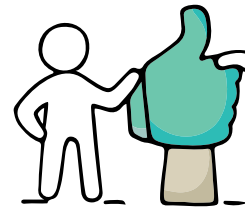


## Buat Jadwal yang Efisien untuk Pekerjaan

Hampir semua pengusaha membangun bisnis tidak hanya untuk memperoleh kepuasan pribadi, tetapi juga mencapai kesejahteraan finansial.

Sayangnya, demi memperoleh kesejahteraan finansial, banyak pengusaha rela mengorbankan kehidupan personalnya. Hal tersebut terlihat dari beberapa kebiasaan, antara lain:

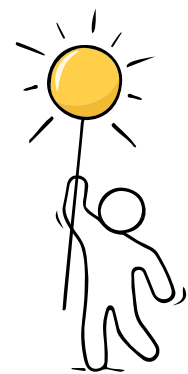
- ✓ Selalu memeriksa email pekerjaan.
- ✓ *Meeting* sampai larut malam.
- ✓ Terus menerus berdiskusi dengan *partner* kerja, termasuk saat *weekend*.



Padahal, contoh-contoh kebiasaan di atas bisa dihindari bila kamu mengatur jadwal kerja secara efisien.

## 1. Identifikasi area yang memungkinkan kamu kerja cerdas

Terdapat riset yang menyebutkan bahwa seorang pekerja paling tidak memeriksa *email*-nya 36 kali dalam satu jam untuk memastikan tak ada pekerjaan yang terlewat.



Menariknya, setiap kali ia memeriksa *email*, ia jadi terdistraksi. Studi tersebut juga memaparkan bahwa rata-rata seorang karyawan menghadiri 63 *meeting* dalam sebulan dan setengah dari *meeting* tersebut sebetulnya tidak diperlukan.

Jika kamu mengalaminya, tanda kamu perlu *refocus* dan berkonsentrasi pada hal-hal penting di bisnis. Identifikasi, pekerjaan-pekerjaan yang memungkinkan kamu kerja cerdas.



Sebagai contoh, tidak perlu *meeting*, setiap anggota tim bisnis cukup memberikan *update* proyek di *cloud* yang dapat diakses bersama.

## 2. Mulai hari dengan *to-do list*

Memulai hari dengan *to-do list* akan membantumu mengelola waktu kerja secara efisien. Siapkan *to-do list* dan mulai dengan tiga pekerjaan prioritas yang perlu kamu selesaikan pada hari tersebut. Selama kamu mengerjakan pekerjaan prioritas itu, singkirkan semua distraksi.



Biasanya, energi seseorang cenderung menurun pada sore hari. Karena itu,

alokasikan waktu sore hari untuk mengerjakan pekerjaan-pekerjaan yang kurang esensial, tetapi perlu diselesaikan.

## 3. Ambil waktu jeda

Bekerja terus-menerus dapat berdampak buruk bagi kondisi fisik dan mental seseorang. Mengingat risiko tersebut, sebaiknya kamu mengambil waktu jeda di antara setiap pekerjaan.



Tidak harus lama, *kok!* Kamu bisa jeda selama 10 menit sebelum mulai mengerjakan pekerjaan berikutnya.

Di samping itu, cobalah hanya mengerjakan satu pekerjaan dalam satu waktu. Hindari risiko stres akibat *multitasking*.

## Kelola Waktu Secara Efisien dengan Memanfaatkan Teknologi

Saat ini, produktivitas bisa ditingkatkan bila kita memanfaatkan teknologi. Dengan kata lain, kini teknologi bisa membantumu dalam manajemen waktu, bahkan membantu mencapai *work-life balance*.

Pertama, gunakanlah *digital tools* seperti kalender dan aplikasi *to-do list*

untuk mengatur jadwal. Lalu, pastikan kamu juga sudah menggunakan aplikasi pengelolaan bisnis yang bisa diakses dari mana saja.

Dengan begitu, kamu bisa mendelegasikan pekerjaan sambil tetap memantaunya. Jadi, kamu punya

waktu untuk urusan-urusan personal.

Masih bingung aplikasi pengelolaan bisnis apa yang sebaiknya kamu gunakan? majoo siap membantumu, cek di [majoo.id](https://majoo.id), ya!



# 06

## *Digital Tools* Tepat, Bisnis Lebih Maju. Kok, Bisa?

---



BACK TO DAFTAR ISI

**B**anyak pemilik bisnis mungkin merasa tidak nyaman untuk berinvestasi dalam *digital tools*. Terlebih, ketika kamu baru saja memulai bisnis dan merasa perlu untuk menekan pengeluaran. Namun, jika kamu hanya fokus pada hal tersebut, kemungkinan kamu akan melewatkan berbagai teknologi digital yang dapat membantu usaha kecil berkembang

Sekarang, *tools* hampir tersedia untuk semua kegiatan bisnis, mulai dari berinteraksi dengan konsumen, melakukan koordinasi internal, hingga melaksanakan riset pasar. Dengan kata lain, adopsi teknologi akan membuka lebih banyak peluang untuk kemajuan bisnis. Bagaimana *digital tools* atau alat digital yang tepat membantu bisnis? Mari simak penjelasan di bawah ini!

### Biaya Operasional Lebih Rendah

Dalam menghadirkan bisnis yang ideal, pemilik usaha tak bisa jauh-jauh dari anggaran.

Berbagai upaya akan dilakukan oleh seorang pelaku bisnis untuk menekan pengeluaran.

*Nah*, kadang kamu perlu lebih cermat dalam mempertimbangkan cara mengurangi pengeluaran bisnis. Menekan pengeluaran ada yang hanya



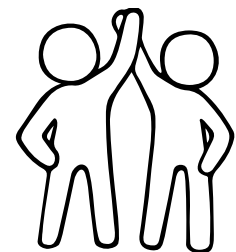
memberikan dampak singkat, ada pula yang memberikan efek jangka panjang.

Penggunaan alat digital bisa membantu bisnismu menghemat biaya jangka panjang, terutama di tengah budaya kerja jarak jauh dan perubahan perilaku konsumen yang makin serba digital.

Sebut aja, penyimpanan data di *cloud* memungkinkan kamu mengawasi bisnis dari mana saja.

### Komunikasi Instan dengan Pelanggan dan Staf

Pandemi COVID-19 telah mendesak banyak bisnis untuk mempertimbangkan penyesuaian besar-besaran dalam hal komunikasi dengan staf dan keterlibatan pelanggan.



Karena itu, *platform* komunikasi digital menjadi salah satu alat bantu esensial bagi bisnis. *Email*, aplikasi *messenger*, dan media sosial merupakan beberapa platform yang bisa dimanfaatkan untuk membangun komunikasi.

Untuk berkomunikasi dengan konsumen ketiga *platform* tersebut dapat menjadi pilihan efektif.

Sementara itu, dalam komunikasi dengan staf, makin efisien bila kamu

bisa menggunakan alat digital yang membantu seluruh operasional bisnis sekaligus bisa menjadi platform komunikasi, misalnya aplikasi POS dengan fitur *announcement*.

Jadi, kamu bisa langsung menyampaikan pesan penting kepada seluruh staf melalui sistem tersebut.

### Meningkatkan Eksposur Brand

Jumlah pengakuan yang dimiliki pasar untuk bisnis dan produkmu didefinisikan sebagai *brand awareness*. Parameternya mulai dari banyaknya konsumen yang mengingat nama *brand*-mu hingga konsumen yang benar-benar memahami *Unique Selling Point* (USP) yang kamu tawarkan.



Jika ingin maju, suatu bisnis memang perlu memiliki *brand* yang kuat. Dengan begitu, kamu bisa terus meningkatkan basis pelanggan sekaligus pendapatan bisnis. Untuk terus mendorong perkembangan tersebut, kamu perlu mengadopsi penggunaan alat digital seperti media sosial dan berbagai aplikasi desain.

Di era media sosial seperti saat ini, pemasaran visual sangat penting untuk

pengembangan *brand*. Kamu juga mungkin perlu memanfaatkan alat manajemen medial sosial agar akun bisnismu terkelola dengan baik dan eksposur *brand* meningkat.

### Membantu Ekspansi Pasar

Sebelumnya kita telah membahas peran *email* dan media sosial yang bisa membantu inisiatif pemasaran.

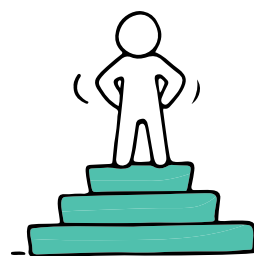


Namun, bila kebutuhanmu ialah melakukan ekspansi, kamu perlu berbagai alat bantu lain.

Kamu akan perlu menggunakan aplikasi analitik untuk mengetahui *website traffic*, tautan ke *website* bisnismu, dan daerah tempat audiens mengakses *website*. Jadi, kamu akan memperoleh banyak *insight* sebagai bekal untuk melakukan perluasan pasar.

Tak hanya itu, kamu juga mungkin perlu menyentuh aspek *Search Engine Optimization* (SEO).

Sistem analitik SEO akan membantumu menganalisis pencarian kata kunci yang relevan dengan bisnismu serta melihat posisi kompetitor.



Masih dalam rangka ekspansi pasar, ada juga perangkat lunak yang dibuat khusus untuk mengelola hubungan dengan pelanggan, yaitu *Customer Relation Management* atau CRM.

Perangkat lunak tersebut perlu kamu manfaatkan untuk memperluas basis pelanggan.

### Mempermudah Operasional Bisnis secara Keseluruhan

Di luar hal-hal di atas, masih ada aspek lain dalam bisnis, seperti penjualan, pengelolaan *inventory*, pembuatan laporan keuangan, hingga manajemen karyawan.

Melihat banyaknya alat bantu digital yang dibutuhkan untuk mendukung bisnis, mungkin tak sedikit pemilik usaha yang merasa bingung. Pasti akan terasa lebih praktis untuk pemilik usaha kecil bila ada satu *digital tools* yang bisa mempermudah hampir seluruh aspek operasional bisnis.

Kabar baiknya, sekarang sudah ada aplikasi *Point of Sale* atau POS yang bisa menjadi solusi untuk berbagai kebutuhan bisnismu, yaitu majoo.

Transaksi penjualan lebih cepat dan terdokumentasi, *inventory* dikelola dengan baik, laporan keuangan

otomatis, serta manajemen

karyawan bisa diselesaikan oleh aplikasi majoo.

Bahkan, majoo juga menyediakan fitur CRM esensial untuk mengelola relasi dengan konsumen.

Menariknya lagi, semua data tersimpan di *cloud* sehingga kamu dapat memantau bisnis kapan saja dan di mana saja.

Terakhir, tetapi tidak kalah penting, penggunaannya pun sangat simpel, *lho!* Enggak percaya?

Yuk, coba demonya sekarang!



**MAJOO DEAL  
STARTER - MAX**

aplikasi wirausaha

**majoo**



## Paket Aplikasi Kasir Lengkap Banyak Bonusnya

Mulai  
~~Rp 5.048.000~~

**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 ECR**



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

\*Syarat dan Ketentuan Berlaku

**Dapatkan**

- ✓ Subscription 12 Bulan Starter
- ✓ iMin M2 Max (Tablet + Printer)
- ✓ Integrasi Grabfood & Gofood (sesuai langganan)
- ✓ 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 WIRAUSSAHA  
**40.000+**



HOTLINE RESPONSIF  
**24 JAM**



DUKUNGAN TEKNISI  
**60KOTA**





# 07

## Selain Teknologi Digital, UMKM Pun Harus Paham Hukum Bisnis!

### Trademark Application

#### A. General Questions

Proposed Insured's Name:  
(Please use capital letters)

Birth Date: 01 January 2016

Gender: Male

Address:

Phone Number:

Email Address:

ID Number:

Social Security Number:

Status:  Single  Married  Divorced  Others

Occupation:

Are you a retiree?  Yes  No



BACK TO DAFTAR ISI

Jika *platform* digital sifatnya opsional, boleh diikuti untuk mencoba peruntungan, memahami hukum bisnis merupakan sebuah keharusan yang perlu dipatuhi oleh setiap pemilik usaha.

Bukan berarti *go digital* bukan sesuatu yang penting, *lho!* Namun, sifatnya saat ini memang sekadar dianjurkan karena saat ini kita memang sedang membangun ekosistem digital, termasuk untuk bisnis. Sementara itu, *go legal* bukan hanya dianjurkan saja, tetapi juga diwajibkan, bahkan bagi UMKM yang mungkin masih belum ingin menjajal *platform* digital.

Jadi, sebelum *go digital*, ada baiknya kita sebagai pelaku usaha sudah terlebih dahulu *go legal*, minimal dengan memahami dan mengantongi dokumen legal yang dibutuhkan dalam menjalankan bisnis.

## Apa Saja Dokumen Legal yang Harus Dimiliki UMKM?!

Secara garis besar, hanya ada dua jenis dokumen yang perlu disiapkan oleh pelaku usaha untuk memastikan operasional bisnisnya dapat dijalankan dengan lancar tanpa khawatir akan terdampak secara hukum, yakni izin administrasi untuk operasional bisnis dan juga izin edar untuk produk-produk konsumsi.

Agar lebih jelas, langsung saja kita jabarkan izin-izin tersebut, yuk!

### 1. Izin Administrasi Operasional

Agar pelaku usaha dapat menjalankan operasional bisnisnya dengan aman dan nyaman, izin administrasi menjadi salah satu dokumen legal yang harus dimiliki. Tanpa adanya dokumen-dokumen ini, bukan tidak mungkin usaha yang dijalankan nantinya akan bermasalah secara hukum yang menyebabkan bisnis harus ditutup atau dihentikan operasionalnya, *lho!*



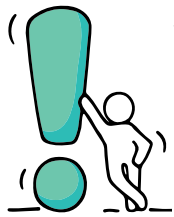
Agar terhindar dari risiko yang akan sangat merugikan tersebut, pastikan untuk memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB), Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), dan juga Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) pribadi.

Sebagai tambahan, apabila pelaku usaha tersebut ingin mengusung mereknya



sendiri, ada satu dokumen lagi yang disarankan untuk diurus, yakni Hak Kekayaan Intelektual (HKI) Merek. Melalui dokumen yang satu ini, pemilik usaha pun bisa berjualan dengan aman tanpa perlu khawatir produk dan mereknya akan ditiru oleh orang lain.

Untuk HKI Merek sifatnya memang opsional, apabila memang tidak mengusung merek tertentu, atau tidak keberatan apabila ada yang ingin menjiplak ketenaran mereknya, dokumen ini tidak wajib untuk dimiliki. namun, untuk empat dokumen lainnya sifatnya wajib untuk memastikan legalitas usaha yang dikelola.



Tak perlu khawatir, pengurusan dokumen-dokumen ini sudah cukup mudah, *kok!* Beberapa di antaranya bahkan dapat diurus secara *online*. Jadi, tak ada alasan lagi untuk tidak mengurusnya, ya!

Salah satu dokumen legal hukum bisnis yang harus dikantongi pelaku usaha adalah izin administrasi operasional.

## 2. Izin Edar Barang Konsumsi

Khusus untuk pelaku usaha yang bergerak di bidang konsumsi, misalnya saja mereka yang menjual produk makanan dan obat-obatan, termasuk obat-obatan herbal, ada satu jenis izin yang juga harus dikantongi, yaitu izin edar.



Keberadaan izin edar ini digunakan untuk memastikan produk yang dipasarkan memang aman untuk dikonsumsi. Oleh karena itu, salah satu izin yang perlu dimiliki, Perizinan Industri Rumah Tangga (PIRT), diterbitkan langsung oleh Dinas Kesehatan setempat.



Selain PIRT, pemilik usaha juga perlu mengantongi izin dari BPOM untuk memastikan keamanan produk ketika dikonsumsi. Tak hanya terkait keamanan pelanggan saat mengonsumsi produk yang dipasarkan, ada satu izin edar lagi yang sebaiknya dimiliki, yaitu sertifikasi halal yang dikeluarkan oleh BPPJH atas persetujuan LPPOM MUI.



Bagi pelaku usaha yang memang tidak bergerak di industri ini, misalnya saja UMKM kerajinan rotan yang produknya tidak untuk dimakan, izin-izin edar ini tidak diperlukan. Namun, bagi pelaku usaha yang menjadikan produk konsumsi sebagai komoditas bisnisnya, pastikan untuk mengantongi ketiga dokumen legal ini, ya!

## Tak Hanya Go Digital, tetapi Juga Go Legal!

Harus diakui, saat ini memang sedang marak-maraknya pelaku usaha melirik *platform* digital yang memang menjadi salah satu program utama Kementerian Koperasi dan UKM.

Namun, jangan sampai lupa bahwa sebelum *go digital*, pemilik usaha sebaiknya sudah *go legal* terlebih dahulu.

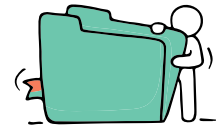


Pertanyaannya, mengapa pelaku usaha harus *go legal*, ya? Alasan yang paling utama adalah untuk memastikan mereka memiliki perlindungan hukum saat menjalankan bisnisnya. Namun, lebih dari itu, ada juga beberapa manfaat lain yang tak kalah pentingnya.

Dengan mengantongi izin edar, misalnya saja, pelaku usaha dapat membangun kepercayaan publik bahwa produk-produk yang dihasilkan memang aman untuk dikonsumsi. Tak hanya perkara kesehatan saja, dengan mengurus sertifikasi halal, pelaku usaha juga dapat menarget umat muslim yang memang diwajibkan untuk hanya mengonsumsi produk-produk yang halal saja.

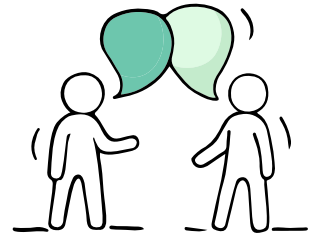


Selain itu, dokumen-dokumen ini juga akan sangat membantu pelaku usaha yang ingin mengembangkan usahanya, karena untuk dapat meminjam modal usaha di bank, misalnya saja, pemilik usaha harus membuktikan legalitas usahanya terlebih dahulu. Legalitas ini juga dibutuhkan untuk mempermudah pelaku usaha memperoleh bantuan dari program pemerintah maupun swasta.



Jadi, memahami hukum bisnis dan *go legal* memang sangat penting untuk

keberlangsungan bisnis, *nih!* Setelah legalitasnya terjamin, pelaku usaha dapat fokus untuk mengelola usaha yang dijalankan, salah satunya dengan memanfaatkan beragam fitur unggulan dari aplikasi majoo yang dapat mempermudah pengelolaan bisnis, kapan pun, di mana pun!



Yuk, segera saja berlangganan layanan aplikasi majoo!



# 08

## Menjaga Relasi Antar karyawan? **Tugas HRD?** **Gimana Caranya?!**

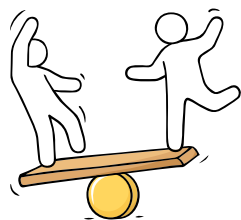
---



BACK TO DAFTAR ISI

**M**enjaga relasi antarkaryawan tetap harmonis umumnya menjadi salah satu tugas HRD yang paling utama. Pasalnya, tanpa adanya relasi yang harmonis antarkaryawan, lingkungan kerja yang sehat pun sulit untuk diwujudkan. Bila diteruskan, bukan tidak mungkin situasi tersebut akan menghambat operasional bisnis.

Namun, tentunya tak semua usaha dilengkapi dengan tim HRD untuk menangani hal ini. Untuk usaha skala mikro, kecil, dan menengah, misalnya saja, peran HRD kerap harus diemban oleh pemilik usaha. Namun, jangan panik! Sekalipun tak ada HRD, pelaku usaha pun tetap bisa menjaga keharmonisan di tempat usahanya, *kok!*



## Pentingnya Meningkatkan Harmonisasi Antarkaryawan

Beberapa orang mungkin beranggapan bahwa pekerjaan adalah kewajiban semata yang tak harus bersinggungan dengan kehidupan personalnya, sehingga tak jarang orang tersebut seperti membuat tembok dan menjaga jarak dari rekan kerjanya.

Tentu pilihan tersebut tak bisa dibilang salah, akan tetapi hubungan

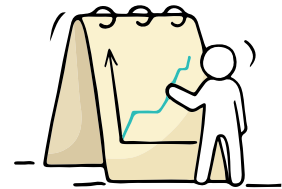
antarkaryawan tidak akan bisa bersinergi dengan baik karena antara satu karyawan dengan yang lain tidak saling mengenal. Sebagai seorang pelaku usaha, tentu hal ini sangat disayangkan sekali, *kan?*

Oleh karena itu, meningkatkan harmonisasi antarkaryawan pun

sebaiknya menjadi salah satu target yang harus dicapai oleh pelaku usaha. Apabila hubungan antarkaryawan sudah harmonis, setiap karyawan akan dengan mudah bersinergi dengan karyawan lain, sehingga pekerjaan pun bisa diselesaikan secara efektif.

Namun, tentunya menjaga hubungan yang harmonis antarkaryawan bukanlah perkara yang mudah. Jika tidak diinisiasi, bisa jadi keadaan yang tidak harmonis akan terus bertahan dan lama-lama mengikis efektivitas operasional bisnis. Tidak ingin hal ini terjadi, *kan?*

*Nah*, agar dapat terhindar dari situasi tersebut, ada beberapa hal yang bisa dilakukan oleh pelaku usaha, *lho!* dengan belanja sebagai bentuk balas dendam pasca pandemi.



## 1. **Outing untuk Mempererat Relasi Antarkaryawan**

Luangkan waktu untuk melakukan kegiatan *outing* dengan memanfaatkan jasa *trainer* yang sudah berpengalaman dalam memperkuat relasi di antara para karyawan.



Umumnya, kegiatan *outing* ini dilakukan di alam terbuka selama sehari penuh dengan berbagai macam kegiatan yang memang didesain untuk

mempererat hubungan antarkaryawan. Gunakan kesempatan ini untuk membuat karyawan sejenak lupa dengan penatnya pekerjaan yang harus diselesaikan setiap harinya, sekaligus menumbuhkan rasa percaya mereka terhadap tim masing-masing.

Mintalah hasil asesmen dari para *trainer* yang memandu kegiatan *outing* untuk lebih mengenal pribadi dari setiap karyawan. Tak jarang *trainer outing* memberikan catatan relasi antarkaryawan yang bisa dimanfaatkan untuk mengetahui siapa akrab dengan siapa atau karyawan mana yang sulit untuk diajak bekerja sama.

Dengan melakukan *outing*, tak hanya karyawan bisa mengenal pribadi masing-masing, pelaku usaha pun nantinya juga bisa merancang strategi

terbaik untuk memastikan lingkungan kerja tetap sehat berdasarkan hasil *outing* tersebut.

## 2. **Adakan Program Pencegah Burn Out**

Setiap hari terus bekerja tentu akan membuat karyawan merasa tegang, terlebih bagi mereka yang memang memiliki jam kerja panjang. Kesempatan untuk lebih mengenal satu sama lain pun juga akan berkurang.



Untuk mengatasi masalah ini, luangkan satu hari dalam sebulan untuk melakukan program pencegahan *burn out* yang dapat membantu karyawan melepaskan stres yang menumpuk. Tenang, bisnis tidak akan langsung gulung tikar dengan adanya satu hari libur tambahan ini, *kok!*

Ada banyak sekali kegiatan yang bisa dijadikan program pencegahan *burn out*. Beberapa perusahaan bahkan memilih untuk menghadirkan beberapa kegiatan sekaligus yang bisa dipilih oleh karyawan untuk bersantai di hari khusus ini.

Mulai dari menonton film bersama, membuat turnamen gim sepak bola dari konsol PlayStation sewaan, berkaraoke di ruang rapat,

dan banyak sekali kegiatan lain yang bisa membuat hubungan antarkaryawan lebih erat satu sama lain. Dengan adanya kegiatan ini, karyawan diharapkan bisa lebih *fresh* untuk bekerja kembali di esok hari.

Selain itu, bukan tidak mungkin keakraban di antara para karyawan juga akan terbangun dalam interaksi mereka di hari istimewa ini, *kan?*

### 3. Buat Lingkungan yang Kondusif dalam Proyek Kolaboratif

Setiap divisi jelas memiliki target mereka masing-masing. Target tim sales, misalnya saja, tentu akan berbeda dengan target yang harus dicapai oleh tim *marketing*. Namun, alih-alih berkolaborasi, sering kali capaian target ini dijadikan bahan untuk berkompetisi.

Memiliki jiwa yang kompetitif tentu tidak buruk, selama tidak mengganggu efektivitas operasional bisnis. Masalahnya, kompetisi semacam ini kerap justru dijadikan sebagai ajang untuk saling menyalahkan ketika performa bisnis turun. Wajar saja, kan, karena sering kali antara tim yang satu dengan tim yang lain tidak saling tahu-menahu tentang apa yang sudah dikerjakan.

Jika dibiarkan berlarut-larut, jiwa kompetitif yang sebenarnya tak buruk ini bisa jadi senjata makan tuan yang akan mencederai kerja sama tim. Oleh karena itu, penting juga bagi pelaku usaha untuk menciptakan proyek kolaboratif dengan lingkungan yang kondusif agar karyawan saling mengenal dan membangun relasi antarkaryawan yang baik.



*Nah, bagaimana?* Tertarik untuk menjalankan peran dan tugas HRD sebaik mungkin untuk menciptakan relasi antarkaryawan yang harmonis? Coba ikuti cara-cara di atas, kemudian lakukan evaluasi.

Jangan lupa untuk membuat pengelolaan operasional bisnis menjadi lebih efektif lagi dengan berlangganan aplikasi majoo yang sudah dilengkapi berbagai fitur unggulan untuk mempermudah manajemen bisnis.

Yuk, gunakan aplikasi majoo sekarang juga!





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

## Inilah 5 Bentuk *Self-Love* Sebagai Pemilik Bisnis!

---



BACK TO DAFTAR ISI

**D**i tengah tekanan yang tinggi setelah era media sosial, kecintaan terhadap diri sendiri menjadi hal yang penting. *Self-love* sangat berpengaruh terhadap cara kita bersikap dalam berbagai aspek kehidupan.

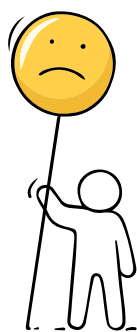
*Nah*, salah satu hambatan terbentuknya rasa cinta kepada diri sendiri, yaitu *self criticism*. Kritik kepada diri sendiri sangat lazim di dunia wirausaha, apalagi bila kamu seorang pemilik bisnis.

Padahal, rasa cinta pada diri sendiri disebut dapat meningkatkan *mood* dan tingkat pencapaian. Dengan kata lain, seorang pemilik usaha bisa lebih maju dan produktif bila memperhatikan dan menyayangi diri sendiri.

Lalu, apa saja bentuk *self-love* yang dapat kamu lakukan sebagai seorang pebisnis? Simak penjelasannya di bawah ini!

### Tidak Menghakimi Diri Sendiri

Penghakiman diri menjadi salah satu faktor yang menghalangi seseorang untuk mempunyai *self esteem* yang baik.



Tanpa *self esteem* yang baik, seseorang akan sulit merasa layak.

Persoalannya, perasaan tidak layak akan membuat orang terperangkap. Sepintas mungkin rasa tidak layak tersebut terlihat seperti perasaan yang tak akan memberikan dampak nyata.

Namun, bila seorang pemilik bisnis merasa tidak layak, ia tidak akan bisa mengharapkan bisnisnya berkembang. Karena itu, tidak menghakimi diri sendiri menjadi salah satu langkah penting dalam proses mencintai diri sendiri.

### Memahami Diri

Setelah menghilangkan penghakiman atau *judgement*, kamu perlu memahami diri. Mulai dari mengerti hal yang kamu sukai hingga mengetahui kamu ingin jadi apa.



Pemahaman dan penerimaan diri memungkinkan orang untuk merawat dirinya secara maksimal. *Self care* akan mendorong seseorang bersikap lebih positif dalam hidup.

Lebih dari itu, pengusaha bisa mendapatkan keuntungan dari pemahaman diri ketika mereka

menciptakan bisnis mereka. Bukan rahasia lagi, salah satu bagian tersulit dari *entrepreneurship* adalah mencari tahu dari mana harus memulai.

Jadi, memahami apa yang ingin kamu lakukan dapat membantumu membuat rencana dan memulai bisnis dengan lebih mudah dan cepat.

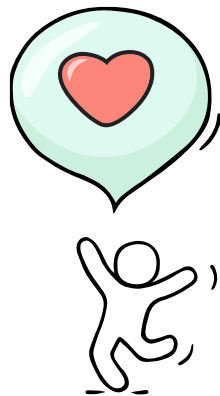
## Memaafkan Diri Sendiri

Pada titik tertentu dalam hidup, setiap orang pasti pernah merasa malu atau dipermalukan.

Masing-masing orang memberikan respons berbeda terhadap kejadian tersebut.

Dalam konteks ini, tindakan memaafkan diri sendiri yang dimaksud ialah memaafkan diri di masa lalu dan memberi ruang bagi diri sendiri untuk memulai kembali. Awalan baru yang bebas dari penghinaan serta penyesalan.

Memaafkan diri sendiri memungkinkan kita untuk belajar dari kesalahan dan membuat keputusan yang lebih baik di masa depan. Tak hanya itu, memaafkan diri sendiri memungkinkan seseorang mempunyai kesejahteraan emosional dan mental yang lebih baik.



Perlu diketahui, kesejahteraan emosional serta mental berkaitan erat dengan tingkat kesuksesan, produktivitas, fokus, dan konsentrasi yang lebih tinggi.

Bila kamu sudah memaafkan dirimu di masa lalu, terapkan juga tindakan memaafkan tersebut dalam pengelolaan bisnis sehari-hari.

Tak ada pengusaha yang tahu persis cara tepat mengelola bisnis. Hampir setiap pemilik usaha pernah melakukan kesalahan. Jika tiba giliranmu melakukan kekeliruan dalam bisnis, maafkan dirimu dan belajarlah dari kesalahan tersebut.

Tidak perlu menyalahkan diri sendiri secara berlebihan sebab tindakan seperti ini justru kontra produktif.



## Mengucapkan Terima Kasih

Dilansir dari Harvard *Health Publishing*, berterima kasih merupakan alat bantu yang hebat dalam kehidupan seseorang. Rasa syukur tidak hanya bisa meningkatkan kebahagiaan, tetapi juga menambah optimisme.

Kebahagiaan dan optimisme tersebut muncul baik dalam diri orang yang menyampaikan terima kasih maupun orang yang menerimanya.

Jadi, bila kamu senang dengan kinerja tim dalam bisnis, ucapkanlah terima kasih. Jika target penjualan tercapai, jangan lupa berterima kasih kepada tim pemasaran dan penjualan di bisnismu.



Rasa terima kasih bisa menciptakan hubungan yang solid antara pemilik bisnis dengan timnya. Apresiasi dalam bentuk ucapan terima kasih juga memengaruhi kinerja, produktivitas, bahkan retensi karyawan.

Dengan kata lain, makin kamu berterima kasih atas setiap pencapaian tim, karyawan atau staf yang terlibat dalam tim tersebut akan makin produktif dan mendorong terciptanya pencapaian baru. Seperti lingkaran positif, bukan?

## Luangkan Waktu untuk Diri Sendiri

Menyadari tak ada orang lain yang akan memperjuangkan bisnis selain dirinya sendiri sering kali membuat pemilik usaha bekerja sangat keras.



Saat kita terus-menerus bekerja, mudah sekali bagi kita melupakan orang terpenting dalam hidup kita, yaitu diri kita sendiri. Padahal, *self-love* selalu dimulai dengan merawat diri sendiri.

Menghabiskan waktu untuk melakukan hal-hal yang membuat diri kita bahagia memiliki dampak yang besar, terutama jika kita dapat melakukannya dalam waktu cukup lama.

Sebuah rekomendasi menyebutkan, setidaknya kita perlu meluangkan waktu melakukan hal yang kita sukai selama 21 hari.

Jumlah hari yang masuk akal bila kita menempatkannya dalam rentang tahun. Wajar sekali kamu mengambil jeda selama tiga minggu saja dalam setahun.

Akan tetapi, untuk bisa mengambil libur dalam waktu cukup panjang, kamu tentu perlu alat bantu untuk mengelola bisnismu secara efektif dan efisien. Lebih dari itu, kamu perlu *tools* yang memungkinkan kamu mengawasi bisnismu dari jauh.

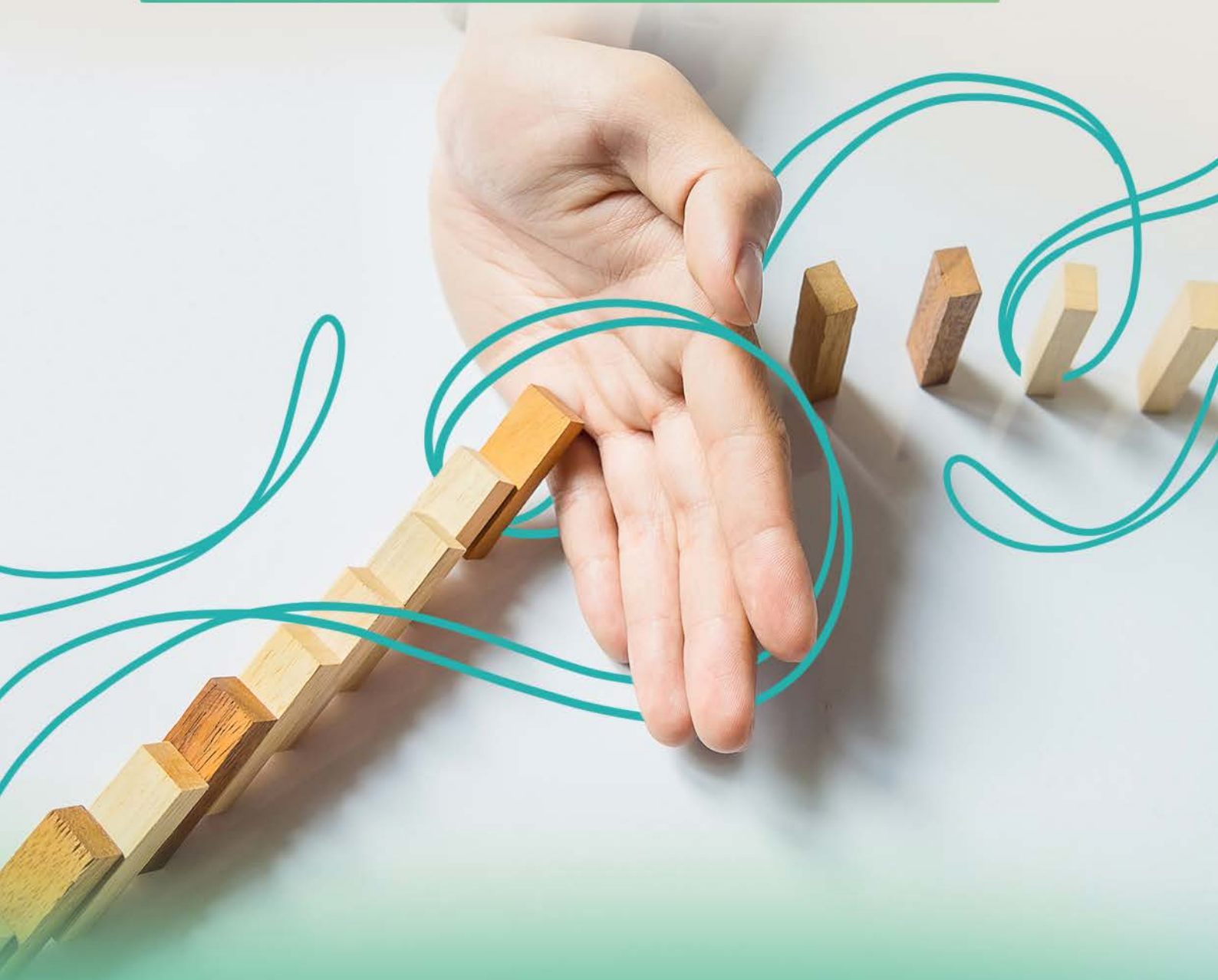
Tidak perlu khawatir sebab majoo bisa menjadi jawaban persoalanmu. Mau tahu lebih detail tentang majoo? Cek di [majoo.id!](https://majoo.id)



# 10

## 5 Tantangan Bisnis di Tahun 2023, Bersiaplah!

---



BACK TO DAFTAR ISI

**P**erkembangan dan tantangan bisnis di Indonesia saat ini begitu pesat, terlebih lagi menjelang pergantian tahun baru. Seiring dengan berkembangnya teknologi industri 4.0, tantangan yang dihadapi oleh masyarakat juga semakin meningkat. Era yang telah berubah menjadi serba digital membuat semua bisnis ekspansi ke ranah *go online*.

Menjelang tahun baru ini, tentunya kamu sebagai pebisnis perlu waspada akan tantangan yang akan kamu hadapi. Bagi pelaku usaha, setiap tahun pasti ada tantangan yang harus dijalani dan dilalui. Seberat apa pun tantangannya, kamu memang dipaksa beradaptasi bila ingin bisnismu terus bertumbuh. Mari kita lihat tantangan bisnis yang dihadapi UMKM di tahun 2023 nanti.

### Kurangnya SDM Ahli dan Terampil

Bagi UMKM hal ini merupakan tantangan bisnis terbesar. Pasalnya dalam menjalankan sebuah bisnis, UMKM memerlukan Sumber Daya Manusia (SDM) yang ahli dan terampil. Selain itu, sumber daya yang memiliki *skill* dan profesional tentunya membantu kamu sebagai pelaku usaha dalam mengembangkan bisnis menjadi lebih baik.



Perlu diingat bahwa karyawan cenderung bertahan di suatu pekerjaan atau perusahaan ketika mereka tahu atasannya peduli dengan kesejahteraan mereka.

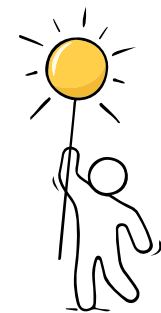
Lantas, bagaimana cara kamu menunjukkan bahwa kamu peduli? Kamu bisa berinvestasi dalam pelatihan, pendidikan, keterlibatan karyawan, dan teknologi yang mengoptimalkan proses bisnismu.



Peduli pada kesejahteraan karyawan tidak hanya menciptakan loyalitas mereka terhadap bisnismu, tetapi juga membantumu untuk menarik karyawan baru, *Iho!*

### Kurangnya Pengetahuan tentang Digitalisasi

Tantangan bisnis di tahun 2023 nanti akan muncul yaitu keterbatasan kemampuan dan pengetahuan para pelaku UMKM dalam memanfaatkan teknologi serta *platform* digital. Walaupun banyak bisnis yang sudah menjalankan *go online*, tapi tak sedikit UMKM yang belum menjalankan transformasi digital karena mereka mengira bisnis *go online* lebih merepotkan.



Pada umumnya UMKM belum mengetahui cara memaksimalkan berbagai macam fitur pada *digital platform*. Padahal, dengan menggunakan *digital platform*, para pelaku UMKM bisa menjangkau skala pertumbuhan bisnis yang lebih besar dibandingkan dengan metode konvensional karena mempunyai banyak fitur menarik.



produk atau jasa yang ditawarkan ke pasar dapat laku dan berkembang. Kualitas produk yang baik dan unik akan menarik dan membuat *loyalitas customer*.

Maka dari itu, kamu perlu mengetahui *Unique Selling Point (USP)*.

Ketika kamu membangun sebuah bisnis, USP merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi kesuksesan bisnismu agar terlihat lebih unggul dari kompetitor.

Selain dapat menjangkau skala pertumbuhan bisnis yang lebih besar, penggunaan *digital platform* juga membantu segala operasional bisnis, misalnya pencatatan penjualan dilakukan secara otomatis, dapat



mengetahui stok di *outlet* dan gudang secara riil, hingga kamu tak perlu datang ke *outlet* karena

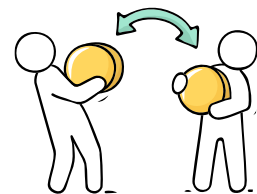
operasional bisnis bisa dipantau dari mana saja dan kapan saja melalui *dashboard*.

## Perlunya Pengembangan Strategi Bisnis

Sebagai pelaku UMKM, kamu tentunya memiliki strategi bisnis yang harus diterapkan, bukan? Strategi bisnis ini dilakukan untuk mencapai goals bisnis milikmu.

Strategi UMKM pun harus fokus pada strategi yang perlu dilakukan agar

Strategi untuk menghadapi tantangan bisnis lainnya yang bisa kamu lakukan yaitu menggunakan strategi kreatif untuk membangun *brand awareness*.



Strategi kreatif ini bisa dengan membuat konten menarik dan diunggah ke *social media* bisnismu.

Tenang, kamu bisa menggunakan [majoo DigiAds](#) untuk membantu *digital campaign*



bisnismu yang efektif agar dapat menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan, ya!



## Adanya Tantangan Modal

Isu permodalan merupakan salah satu tantangan yang menjadi perhatian besar bagi kamu pelaku UMKM, karena permodalan merupakan kunci untuk menjalankan aktivitas operasional dan mengembangkan bisnis. Masih banyak pelaku UMKM yang mengalami kekurangan modal, sehingga mereka mengalami kendala untuk bisa *scale up*.

Tak perlu bingung lagi! Bagi kamu yang mempunyai bisnis dan sedang membutuhkan modal untuk operasional ataupun ekspansi bisnis, kini ada *majoo capital*.

[majoo capital](#) adalah pembiayaan usaha instan tanpa menggunakan agunan. Kamu bisa mendapatkan pendanaan bersama *majoo* sehingga bisnis bisa berkembang tanpa adanya batasan. Pendanaan ini bisa dicicil setiap bulan dengan tenor 36 bulan, bunganya pun rendah, sekitar 6%–18%, dan kamu juga bisa mengajukan pendanaan hingga Rp 2 Miliar, *lho!*

Syarat untuk mengajukan pendanaan *majoo capital* ini juga mudah, *kok!* Kamu perlu berlangganan aplikasi *majoo* selama 3 bulan dengan minimal penjualan Rp 5 juta. Setelah syarat ini kamu penuhi, kamu bisa mengajukan

pendanaan *majoo capital* yang prosesnya sekitar 2 – 14 hari kerja. Wah, sangat mudah dan cepat, *kan?*

Sangat *recommended*, *kan?*  
Masa kamu tidak tertarik?



## Sulit Untuk Ekspansi Bisnis

Sebagai pelaku UMKM tantangan bisnis yang lazim dihadapi ialah ekspansi bisnis. Dalam proses ekspansi bisnis, kamu akan menghadapi kenaikan permintaan tenaga kerja, kebutuhan *customer* yang lebih beragam, manajemen inventaris, berurusan dengan kompetitor baru, hingga menjaga *supply chain*. Lalu, bagaimana kamu mengatur semua itu?



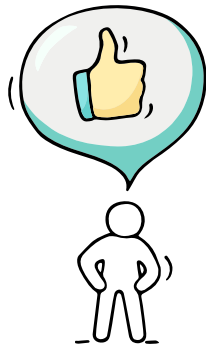
Saat bisnismu tumbuh, langkah pertama yang perlu kamu lakukan yaitu merekrut karyawan baru yang memiliki *skill*, terlatih, dan profesional. Kamu juga perlu berinvestasi dalam sistem manajemen Sumber Daya Manusia (SDM).

Untuk memenuhi kebutuhan *customer* yang lebih beragam, kamu perlu lebih banyak berkomunikasi dengan mereka.



Bangunlah hubungan dengan *customer* secara kuat agar kamu bisa lebih memahami *pain point* dan menemukan cara produk atau layananmu dapat memenuhi kebutuhan mereka dengan baik.

Selanjutnya, untuk mengatasi tantangan bisnis di atas, kamu bisa menggunakan aplikasi wirausaha *online* yang super lengkap. Semua aktivitas operasional bisnis dapat



dikelola secara efektif dan efisien melalui satu aplikasi saja. Apakah kamu sudah memanfaatkan aplikasi super lengkap untuk membantu operasional bisnismu? Kalau belum, majoo dapat menjawab kebutuhanmu, *Iho!*



majoo adalah aplikasi *Point of Sale* (POS) yang siap membantu kamu para pelaku wirausaha untuk mengelola bisnis secara efektif dan efisien. Yuk, cari tahu lebih lanjut tentang fitur



# 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

