the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

Tren bisnis Ramadan
Intip prediksi produk yang bakal laris manis!

Desain katalog promo Ramadan
3 rekomendasi aplikasi buat katalog makin menarik

Strategi marketing Ramadan
Simak tren konsumen dan manfaatkan untuk kampanye pemasaran

Songsong Ramadan,
#SambutBerkah

VOL 31
April 2023

Pengantar

Sambut Berkah Ramadan

Ramadan adalah momen yang ditunggu oleh umat muslim di seluruh dunia. Di Indonesia, momen ini juga sangat dinanti oleh pebisnis dari berbagai industri karena survei menunjukkan adanya peningkatan konsumsi masyarakat selama bulan Ramadan hingga Lebaran.

Meningkatnya konsumsi masyarakat di bulan yang penuh berkah ini selaras dengan kecenderungan masyarakat untuk lebih banyak membeli untuk memberi dan berbagi. Bagi UMKM, ini adalah kesempatan yang sangat baik untuk bisa menjual lebih banyak, meraup untung lebih besar, dan mengembangkan bisnis lebih baik lagi.

Bagi pebisnis secara pribadi, peningkatan potensi penjualan selama Ramadan terkadang memunculkan tantangan dan dilema antara memaksimalkan bisnisnya atau memaksimalkan ibadahnya di bulan suci ini.

Namun, majoopreneurs tidak perlu merasakan dilema tersebut. Dengan menggunakan majoo, menjalankan bisnis jadi lebih mudah. Teman-teman majoopreneurs bisa punya waktu untuk fokus ibadah dan urusan bisnis tetap berjalan lancar serta aman.

Semoga kita semua menemukan keseimbangan antara mengurus bisnis dan beribadah, sehingga berkah Ramadan untuk pribadi dan untuk bisnis bisa sama-sama kita dapatkan!

Salam hangat,
Tim Redaksi

Redaksi

VP of Growth and Marketing
Gary Ghazi

Managing Editor
Akidna Rahma

Reporter
Nisa Destiana

Reporter
Daniel Prasatyo

Reporter
Ajar Pamungkas

Reporter
Dini N. Rizeki

Creative Head
Reo Ludiansa

Content Director
Ferry Irawan

Project Manager
Mardiana

Content Strategist
Tika Ayu

Graphic Designer
Novita Putri

Graphic Designer
Firman

Project Manager
Faiqotul Himma

Social Media Admin
Syifa Alma

Ingin usaha kamu diliput? Ajukan dengan email ke: **redaksi@majoo.id**

06 **Bulan Ramadan Tiba,** Inilah Barang yang Akan Laris Manis!

5 Tips Sukses Menjual Makanan Sahur **Laris Manis di Pasaran** 10

14 Momen Ramadan, **Peluang Menarik Bagi Bisnis *Laundry***

Susun Kampanye Pemasaran Sesuai Tren Konsumen Saat Ramadan 18

23 Tips Bisnis bagi yang Ingin **Efisiensi Jelang Lebaran**

Stok Barang Aman di *High Season:* **Kelola dengan Cerdas!** 27

32 Edit Katalog Promo Ramadan dan Lebaran dengan **3 Rekomendasi Aplikasi Ini**

Memicu Sedekah di Bulan Ramadan dengan Program Promo Unik 35

40 Inspirasi Berbagai Bentuk **THR untuk Kurir**

Tips Meningkatkan ***Customer Loyalty*** **dengan Berbagi** 44

Dari Kami
Yang Ingin Kamu Maju

Demi terciptanya Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia, kami persembahkan berbagai inspirasi yang bisa mendukung maju-nya bisnismu.
Kamu bebas menyebar luaskan E-Magz ini ke teman-teman kamu.

Untuk saran, kerjasama, branding dan pertanyaan, silahkan sampaikan ke **redaksi@majoo.id**

Follow Instagram kami di **instagram.com/majoo.indonesia** untuk inspirasi dan beragam informasi menarik lainnya setiap hari.

MAJOO DEAL PRIME

aplikasi wirausaha majoo

#SambutBerkah

Langganan 1 Tahun Aplikasi Kasir Lengkap Banyak Bonusnya

Mulai

~~Rp 10.238.000~~

Rp 7.9^99 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

GrabFood | GrabMart | gofood | Bisa buat toko online-mu sendiri!

DIPERCAYA WIRAUSAHA 40.000+ | HOTLINE RESPONSIF 24 JAM | DUKUNGAN TEKNISI 60 KOTA

GET IT ON Google Play | Download on the App Store | Get it from Microsoft

01

Bulan Ramadan Tiba, Inilah Barang yang Akan Laris Manis!

BACK TO DAFTAR ISI

Saat bulan Ramadan, pola konsumsi masyarakat berubah. Terutama di negara yang mayoritas masyarakatnya beragama Islam seperti Indonesia. Perubahan pola konsumsi tentu memengaruhi tren bisnis.

Mengingat perubahan perilaku konsumen selama Ramadan hampir seperti ritual, para pemilik bisnis bisa mempersiapkan diri berdasarkan pola-pola yang selalu terjadi.

Dari pola perilaku konsumen tersebut, kali ini kami ingin membagikan estimasi produk yang akan laris manis pada bulan Ramadan dan menjelang Idulfitri nanti.

1. Kue Kering dan Stoples Kue

Kue kering memang bisa kamu jual kapan saja karena banyak orang yang suka menjadikan kue kering sebaga camilan. Begitu juga dengan stoples kue yang biasanya dibutuhkan oleh penjual kue kering. Namun, di bulan puasa, pasar kue kering dan kebutuhan stoples kue meningkat signifikan. Maka dari itu, kamu bisa menjadikannya sebagai komoditas usaha rumahan, khususnya saat Ramadan.

Bila kamu tertarik berbisnis kue kering atau stoples kue, sebaiknya kamu sudah menyiapkan stok sebelum memasuki Ramadan. Kemudian, mulailah membuka PO *(Pre-Order)* untuk pemesanan kue kering.

Sistem PO jauh lebih menguntungkan karena kamu cukup membuat kue kering sesuai permintaan konsumen, risikonya relatif minim. Lebih dari itu, pelanggan melakukan pembayaran terlebih dahulu sehingga mengurangi beban modal yang perlu kamu persiapkan.

2. Baju Muslim dan Alat Salat

Tren bisnis yang sangat nyata lainnya terjadi di sektor fesyen. Transaksi pembelian baju selama Ramadan cukup tinggi di berbagai daerah. Tren ini dipicu oleh tradisi umat Islam yang berusaha mengenakan pakaian terbaik ketika Idulfitri.

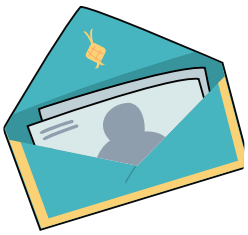
Karena itu, peluang bisnis busana muslim dan muslimah meningkat signifikan saat bulan puasa, terutama jelang Lebaran.

Opsi bisnisnya pun cukup bervariasi. Kamu bisa memproduksi sendiri, bahkan menjadi *reseller* atau *dropshipper* baju muslim. Jika modalmu terbatas, menjadi *reseller* atau *dropshipper* merupakan pilihan terbaik.

Dari beragam jenis produk fesyen, salah satu yang berpeluang meraup untung menjelang Idulfitri ialah baju seragam untuk seluruh anggota keluarga. Kebiasaan memakai baju dengan warna senada atau motif yang mirip saat ini digemari banyak keluarga Indonesia.

Berikutnya, penjualan perlengkapan ibadah, mulai dari sarung, sajadah, hingga mukena juga mengalami peningkatan selama bulan puasa dan jelang Lebaran. Kalau kamu sedang mencari ide jualan produk yang laris kala Ramadan, perlengkapan ibadah patut kamu pertimbangkan.

3. Amplop *Custom* untuk THR



Idulfitri dirayakan dengan berbagai cara. Salah satu cara masyarakat Indonesia dalam merayakan kemenangan Idulfitri ialah berbagi THR. Tentu THR dalam konteks ini bukanlah sejumlah uang yang setara satu bulan gaji.

Nominalnya bervariasi, kadang tidak harus terlalu besar dan diberikan kepada keluarga, kerabat, atau orang-orang terdekat. Sehubungan dengan tradisi ini, muncul satu peluang bisnis lain, yaitu amplop *custom.*

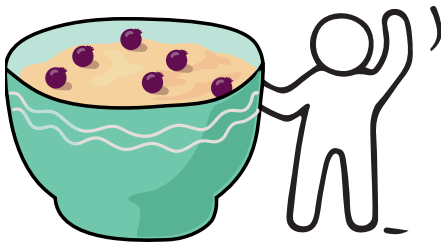
Untuk kamu yang sedang mencari peluang usaha, tren bisnis ini patut kamu manfaatkan. Kamu bisa mulai membuka usaha rumahan dengan menerima pesanan amplop THR *custom* sesuai keinginan pelanggan. Buatlah amplop THR dengan bentuk yang unik dan cantik.

Jika kamu dapat memproduksinya dalam jumlah banyak, kamu tidak perlu menjual semuanya sendiri. Kamu bisa coba bekerja sama dengan penjual lain dan menitipkan produkmu. Kerja sama tersebut dapat dilakukan dengan sistem konsinyasi atau sistem bagi hasil.

4. Makanan untuk Takjil dan Buka Puasa

Ramadan tentunya tidak bisa dipisahkan dari takjil. Hampir setiap orang akan berburu takjil sebelum buka puasa. Pilihan jenis takjil yang bisa kamu jual misalnya gorengan, jajanan pasar, kue tradisional, aneka jenis kolak, dan lain-lain.

Kamu bisa berjualan takjil yang kamu buat sendiri atau membeli yang sudah jadi di pasaran dan mengemasnya dalam kemasan yang lebih representatif.



Jika kamu menggunakan cara kedua, keuntunganmu akan berasal dari selisih harga beli dan harga jual kembali. Sementara itu, potensi keuntungan akan lebih besar jika kamu mengolah sendiri takjil yang kamu jual.

Meskipun dikonsumsi pada jam buka puasa, takjil identik dengan makanan ringan atau makanan pembuka. Selain takjil, berjualan makanan utama untuk buka puasa juga tak kalah menguntungkan, *lho!*

Menu makanan berbuka puasa yang tersedia sebaiknya merupakan menu buatan sendiri yang mudah dibuat, rasanya enak, serta terjamin kebersihannya.

Banyak konsumen yang gemar membeli makanan rumahan, apalagi bila kamu memberikan porsi besar.

Di beberapa daerah, pengusaha makanan menutup usahanya pada siang hari dan hanya beroperasi menjelang buka puasa. Sayangnya, dengan jam operasional yang relatif singkat, antrean pembeli pun biasanya tak terhindarkan.

Karena itu, kalau kamu berencana membuka usaha makanan berbuka atau takjil, pastikan bisnismu sudah bekerja sama dengan aplikasi layanan pesan antar. Sekarang mengatur pesanan *online* tidak sulit, apalagi kalau kamu sudah menggunakan aplikasi majoo yang memiliki fitur *food order.*

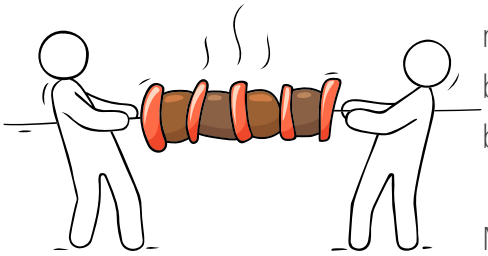
Enggak percaya? Yuk, coba majoo secara gratis sekarang!

02

5 Tips Sukses Menjual Makanan Sahur Laris Manis di Pasaran

BACK TO DAFTAR ISI

Selama ini, usaha musiman yang sering diekspos selama bulan Ramadan mungkin hanyalah makanan atau takjil berbuka puasa atau kue untuk Lebaran, padahal ada juga usaha kuliner yang menyediakan makanan sahur.



Dibutuhkan keberanian dan niat yang kuat untuk membuka usaha menjual berbagai jenis makanan sahur selama bulan Ramadan. Pola makan dari masyarakat yang mengalami pergeseran waktu tentunya menjadi salah satu hal yang harus diperhatikan sebelum memulai usaha ini. Selain itu, persiapan atau *food preparation* yang dilakukan pun mayoritas ada di malam hari, tidak bisa dimungkiri bahwa tidak semua pebisnis mampu melakukannya.

Bulan Ramadan merupakan momen seluruh umat muslim menjalankan ibadah puasa selama satu bulan penuh. Di bulan Ramadan, masyarakat sebagai konsumen cenderung menyukai dan memilih jenis makanan sahur yang praktis untuk dimakan. Bisa berupa paket berisi karbohidrat dan protein, atau makanan cepat saji seperti ayam goreng dan *burger*. Pebisnis sebaiknya memilih dengan seksama menu-menu favorit yang disukai konsumen untuk ditawarkan selama Ramadan. Sebab, makanan yang dijual biasanya tidak terlalu bervariasi.

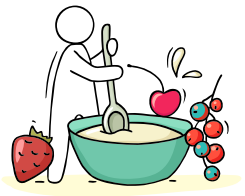
Meskipun termasuk bisnis musiman, usaha makanan sahur bisa menghasilkan omzet dalam jumlah besar. Apalagi bila usaha yang kamu buka berlokasi dekat dengan lingkungan perumahan maupun indekos. Dengan berjualan makanan sahur artinya kamu memberikan kemudahan bagi konsumen. Mereka tidak perlu lagi harus memasak makanan di dini hari demi menyiapkan santap sahur.

Tips Sukses Usaha Makanan Sahur

Meskipun terkesan simpel dan memang tidak membutuhkan modal yang terlalu besar, membuka usaha berjualan makanan sahur memerlukan tips sukses agar bisa mendatangkan keuntungan yang diinginkan.

Beberapa tips sukses berikut ini bisa kamu coba terapkan saat menjalankan usaha penjualan makanan sahur.

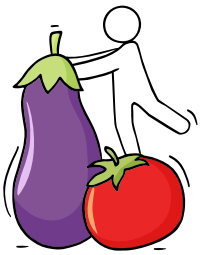
1. Punya Minat dan Paham Kuliner



Hal pertama yang harus kamu miliki bila ingin membuka bisnis makanan sahur tentu saja adalah minat dan pengetahuan soal kuliner. Kamu tidak harus pandai memasak, karena pada pelaksanaannya nanti bisa merekrut juru masak.

Namun, kamu sebaiknya memahami soal kuliner termasuk racikan dan rasanya. Dengan begitu, kamu bisa mengembangkan menu-menunya karena bisa mencicipi masakan dari tempat lain dan paham rasanya.

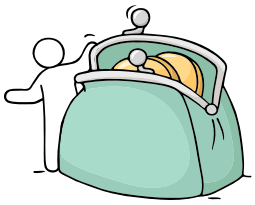
2. Sediakan Berbagai Menu Pilihan Sehat



Menu makanan sahur tentunya harus memenuhi gizi yang seimbang agar tubuh tetap kuat dan segar dalam menjalani ibadah puasa. Pilihan paling tepat dalam hal ini adalah karbohidrat, protein dan serat. Kamu bisa menawarkan jenis makanan berisi karbohidrat dan protein.

Jangan lupa juga untuk menyertakan pilihan menu serat dari tumisan sederhana atau buah. Selain sehat, rasa dan kelezatan juga menjadi faktor utama.

3. Tentukan Harga Jual yang Tepat



Bisnis makanan sahur memang mampu menghasilkan keuntungan yang berkali lipat.

Lantaran itulah, kamu perlu mengatur dan menghitung harga jual dengan tepat. Sebaiknya sesuaikan harga jual dengan harga bahan baku juga harga saing.

4. Sistem Pembayaran yang Praktis

Di masa sekarang, sudah banyak masyarakat sebagai konsumen yang menggunakan pilihan sistem pembayaran nontunai.

Ada baiknya kamu juga menyediakan opsi ini dalam usaha yang kamu jalankan untuk mempermudah proses pembayaran konsumen. Semakin banyak pilihan sistem pembayaran, tentunya semakin baik.

5. Gunakan Kemasan yang Baik

Selain faktor kelezatan dan harga, salah satu tips sukses untuk mendapatkan keuntungan dari berjualan makanan sahur adalah pengemasan atau *packaging*-nya. Cara pengemasan bisa menjadi nilai tambah untuk bisnis makanan sahur yang kamu jalankan.

Kamu dapat menggunakan kotak makanan yang bisa digunakan kembali sebagai wadah, karena itu dapat membuat praktis dan juga lebih higienis. Selain itu, tatalah makanan di kotak katering dengan menarik supaya menjadi nilai tambah untuk para konsumen.

6. Sediakan Jasa Order *Online* dan Antar Makanan

Di dunia yang serba praktis sekarang ini, bukan hanya sistem pembayaran dan kemasan yang harus praktis, cara mendapatkan atau memesan makanan sahur pun sebisa mungkin dibuat praktis.

Sebaiknya kamu juga harus menyediakan jasa order *online* dan antar makanan. Kamu bisa mendaftarkan usahamu pada beberapa layanan pesan makanan *online*. Selain itu, kamu juga bisa membuat layanan order sendiri tanpa bantuan pihak lain.

Pilihlah jasa kurir yang terpercaya misalnya dari orang-orang terdekat atau mengandalkan jasa *driver online*. Bukan hanya jadwal pengiriman yang harus diperhatikan, tapi juga tarif pengiriman alias ongkos kirim harus diperhitungkan. Ongkos kirim dapat disesuaikan dengan jarak yang ditempuh.

Tips sukses berikutnya adalah kamu juga bisa berlangganan aplikasi POS seperti majoo yang memiliki fitur layanan aplikasi toko *online*. Aplikasi untuk berjualan *online* ini dilengkapi dengan toko *online* yang terintegrasi dengan *website* yang dilengkapi dengan berbagai pilihan pembayaran *online* dan kurir pengiriman, serta tampilan yang responsif terhadap layar *handphone* dan komputer. Pastikan kamu sudah berlangganan majoo, ya!

03

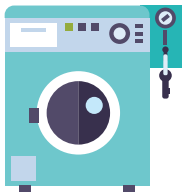
Momen Ramadan, Peluang Menarik Bagi Bisnis *Laundry*

BACK TO DAFTAR ISI

Dari hari ke hari, konsumen bisnis *laundry* terus bertambah, terutama di kota-kota besar. Pada saat yang sama persaingannya pun makin ketat. Karena itu, kamu perlu menerapkan strategi bisnis tertentu agar omzet usaha *laundry* milikmu terus meningkat.

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

Bulan Ramadan, Peluang Bisnis *Laundry* Tingkatkan Penjualan



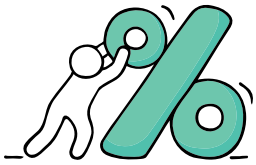
Bagi kamu pemilik bisnis *laundry* yang tinggal di kota besar, bulan Ramadan merupakan kabar gembira bagi bisnismu. Mendekati Ramadan dan Lebaran, konsumen laundromat kemungkinan akan meningkat.

Pasalnya, waktu-waktu tersebut sering kali menjadi momen para asisten rumah tangga pulang ke kampung halaman. Sementara itu, perubahan kebiasaan seperti menyiapkan sahur dan buka puasa saja sudah cukup menantang, apalagi ditambah pekerjaan rumah lain.

Tambahan pula, masyarakat di kota umumnya merupakan masyarakat pekerja sehingga lebih memilih mendelegasikan pekerjaan rumah tangga ketika tidak ada asisten rumah tangga. Salah satu di antaranya adalah pekerjaan mencuci pakaian.

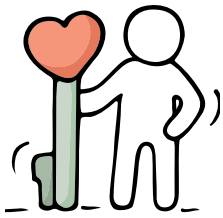
Karena itu, jumlah pelanggan *laundry* justru meningkat pada bulan Ramadan.

Strategi Meningkatkan Penjualan Bisnis *Laundry*



Meskipun potensi usaha *laundry* meningkat pada bulan Ramadan, tetapi di tengah situasi pandemi ini tentu perlu ada penyesuaian strategi bisnis. Beberapa strategi di bawah ini merupakan alternatif yang dapat kamu terapkan.

1. Menyediakan Layanan Tambahan



Memberikan layanan tambahan tentu bisa menjadi keputusan yang baik bagi usaha *laundry* dalam situasi ini. Selain itu, layanan tambahan juga dapat menjadi strategi bisnis untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan bagi bisnis.

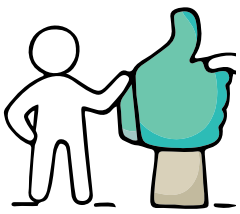
Salah satu layanan tambahan yang bisa kamu berikan adalah layanan pengantaran. Dengan begitu, kamu akan memberikan jaminan rasa aman kepada konsumen karena tidak harus keluar rumah.

Bahkan, makin baik bila konsumen bisa memesan jasa *laundry* melalui *chat* atau situs tertentu. Usai menentukan jadwal, petugas datang menjemput pakaian kotor.

Selain itu, pastikan juga kamu melakukan disinfeksi pada kemasan pakaian yang telah bersih. Tidak lupa pula, jaminan mesin cuci, mesin pengering, dan berbagai alat lain yang sudah diberi disinfektan sebelum digunakan.

Layanan-layanan tersebut akan meningkatkan kepercayaan konsumen dan menjadikan bisnismu sebagai pilihan.

2. Memanfaatkan Media Sosial



Jika kamu melakukan sesuatu dan ingin terlihat, promosi merupakan hal mutlak yang perlu kamu lakukan. Maka dari itu, memanfaatkan media sosial diperlukan untuk meningkatkan penjualan, terutama bila kamu sudah menyediakan pelayanan *online*.

Seperti yang sudah diketahui, media sosial adalah *platform* yang sangat populer untuk sarana promosi dan pemasaran saat ini. Lebih dari itu, kamu bisa memasarkan jasa *laundry* milikmu dengan cara yang diharapkan oleh konsumen.

Terlepas dari usianya, sekarang hampir setiap orang memiliki akun media sosial dan menjadi pengguna aktif. Sebab itu, kanal media sosial akan menjadi *platform* yang efektif untuk meningkatkan penjualan, termasuk bagi jasa *laundry*.

3. Menjaga Interaksi dengan Konsumen

Pembuatan profil konsumen merupakan salah satu hal yang perlu difokuskan oleh bisnis. Beruntung bila kamu sudah menerapkan sistem pemesanan atau pengantaran yang dapat diakses oleh konsumen secara *online*.

Begitu konsumen memesan jasa *laundry* secara *online*, informasi yang akan terekam adalah nomor kontak mereka. Dengan begitu, kamu memiliki peluang lebih besar untuk berinteraksi dengan konsumen.

Kamu dapat menanyakan apakah layanan yang bisnismu berikan memuaskan. Di lain waktu, kamu bisa memberikan informasi terkait program promosi yang tengah berlangsung.

Menjaga interaksi dengan konsumen akan meningkatkan peluang mengubah konsumen menjadi pelanggan. Tentunya, berarti meningkatkan penjualan dan profit bagi bisnis.

4. Taktik Pemasaran

Di luar strategi yang telah kamu terapkan, kamu selalu bisa mencoba beragam taktik pemasaran. Di tengah saat ini, tidak ada salahnya mencari strategi yang mungkin lebih optimal.

Meskipun begitu, sebaiknya taktik pemasaran yang kamu coba fokus pada strategi digital.

Pertama, tentu menimbang situasi pandemi sehingga *platform* digital menjadi media yang paling efektif dan aman.

Selain itu, berbagai riset menunjukkan pengguna internet meningkat pada bulan Ramadan.

Memilih jasa bisnis *laundry* bukanlah hal mudah. Pada situasi normal, konsumen khawatir akan risiko kerusakan pada pakaian mereka. Kekhawatiran tersebut berlipat ganda dalam situasi pandemi sebab ada faktor sanitasi dan higienis yang perlu diperhatikan.

Karena itu, pemilik usaha *laundry* harus mampu memberikan jaminan tersebut kepada konsumen. Segera terapkan berbagai strategi untuk meningkatkan penjualan dan tangkap peluang pada bulan Ramadan yang sebentar lagi datang.

04

Susun Kampanye Pemasaran Sesuai Tren Konsumen Saat Ramadan

BACK TO DAFTAR ISI

Selama Ramadan, umat Islam tidak makan dan minum pada siang hari. Masyarakat muslim makan sebelum fajar dan berbuka puasa setelah matahari terbenam. Bagi pebisnis, perubahan tersebut tentu perlu disikapi dengan strategi kampanye pemasaran yang berbeda.

Pasalnya perubahan tersebut tentu berpengaruh terhadap tren konsumen. Sebut saja, perubahan yang sangat terlihat ialah transaksi makanan, hadiah, pakaian, dan dekorasi meningkat menjelang Idulfitri.

Sebelum membahas trik menyusun kampanye pemasaran selama bulan Ramadan, kita perlu memahami trennya terlebih dahulu. Yuk, kita bahas lebih detail!

Tren Konsumen saat Ramadan

Karena rutinitas sehari-hari orang berubah selama Ramadan, begitu pula kebiasaan konsumsi mereka. *Traffic* situs *e-Commerce* sudah terlihat sejak pukul 4 pagi ketika orang bangun untuk sahur. Sementara itu, saat buka puasa dan malam hari, aktivitas *online* menurun.

Di samping itu, data di Asia Tenggara menunjukkan bahwa pakaian dan produk kecantikan menjadi komoditas paling populer selama Ramadan. Pada posisi berikutnya, tiket pesawat dan peralatan rumah tangga. Secara khusus, di Indonesia, mainan dan *game* memiliki performa yang baik.

Ditilik dari sisi waktu, kebanyakan orang berbelanja pada minggu ketiga Ramadan. Ada juga lonjakan belanja pada tiga hari sebelum Idulfitri. Berkat peningkatan layanan pengiriman lokal, masyarakat juga banyak berbelanja produk untuk persiapan Lebaran secara *online.*

Cara Memanfaatkan Tren Ramadan untuk Kampanye Pemasaran

Jadi, apa yang dapat kamu lakukan dengan *insight* tren konsumen selama Ramadan ini? Kami telah menyusun beberapa rekomendasi untuk membantumu memanfaatkan tren pembelian musiman Ramadan.

1 Atur waktu iklan sesuai *purchase behavior*

Insight tentang pembelian konsumen menunjukkan gambaran yang jelas tentang rencana konsumen membeli.

Mengatur waktu iklan di sekitar periode ini dapat membantumu menjangkau calon konsumen dalam proses pengambilan keputusan.

Data menunjukkan bahwa 60% orang mulai merencanakan pembelian mereka sebelum Ramadan. Berikut adalah persentase kategori pembeli yang merencanakan pembelian sebelum Ramadan:

- ✓ 52%: *Experience,* misalnya tiket liburan
- ✓ 50%: *Designer goods*
- ✓ 48%: Barang-barang keagamaan
- ✓ 48%: Peralatan rumah tangga

Sementara itu, 25% konsumen membuat perencanaan pengeluaran di bawah ini selama Ramadan dan Idulfitri.

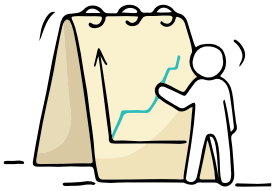
- ✓ 47%: Pakaian
- ✓ 46%: Donasi

Kita juga tahu bahwa pakaian dan perhiasan menjadi barang yang banyak dibeli pada awal Ramadan. Di sisi lain, penjualan bahan makanan meningkat menjelang Lebaran.

2. Pastikan iklan mencerminkan sentimen Ramadan

Bagi banyak masyarakat muslim, Ramadan merupakan waktu untuk berdoa, refleksi, dan berkomunitas.

Jadi, tidak heran jika konten bertema ini menghasilkan performa yang baik sepanjang bulan ini.



Riset Facebook menemukan bahwa 91% pengguna suka melihat konten yang mempromosikan komunitas dan kebersamaan di Facebook dan Instagram. Namun, saat kamu membuat konten dengan tema-tema Ramadan, kamu perlu memastikan agar kampanye pemasaran tidak eksploitatif.

3. Jalankan kampanye yang dipersonalisasi

Banyak konsumen menikmati pengalaman berbelanja dan membeli iklan yang dipersonalisasi. Sebagian besar konsumen merasa lebih mudah menyelesaikan belanja Ramadan berdasarkan saran produk yang dipersonalisasi.

Oleh karena itu, kampanye iklan Ramadan perlu dipersonalisasi untuk setiap individu. Sehubungan dengan itu, kamu perlu memahami aktivitas pengguna media sosial dan mengetahui kapan audiens melihat iklan.

Dengan demikian, penggunaan anggaran lebih efektif dan tidak menampilkan iklan yang sama berulang kali kepada audiens. Jadi, kamu perlu memastikan kampanye yang ditampilkan kepada audiens menggunakan materi iklan dinamis.

Sebaiknya, kamu menampilkan iklan yang disesuaikan dengan lokasi, bahasa, *engagement* audiens dengan konten, dan *platform* yang digunakan oleh audiens. Bahkan, kamu dapat menyesuaikan iklan dengan kondisi cuaca saat ini, harga lokal, dan tingkat stok secara *real time.*

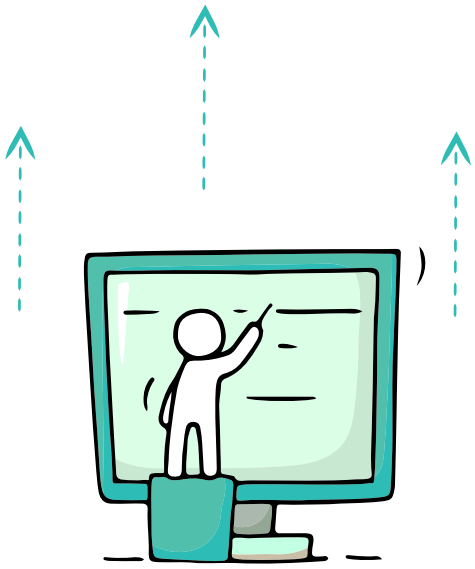
4. Gunakan video

Pada bulan Ramadan, banyak orang menghabiskan lebih banyak waktu menonton konten video. Jadi, pastikan konten video dilengkapi fitur iklan *pre-roll* dan *in-stream.* Iklan ini harus dipersonalisasi untuk memaksimalkan dampak dan keefektifannya. Konten video membantu memberi informasi kepada pembeli dan memungkinkan mereka untuk mengevaluasi potensi pembelian dan membangun kepercayaan.

Meskipun sudah memperoleh *insight* seperti di atas, tidak semua pemilik usaha bisa menyusun kampanye marketing dengan optimal, apalagi *digital marketing.* Akan tetapi, kamu tidak perlu khawatir sebab kini sudah ada aplikasi majoo yang menghadirkan layanan majoo DigiAds.

majoo adalah aplikasi *point of sales* yang siap membantu pemilik usaha mengelola bisnisnya dengan mudah. Karena itu, aplikasi ini hadir dengan majoo DigiAds untuk meningkatkan penjualan dengan kampanye digital.

Jadi, tunggu apa lagi? Yuk, gunakan majoo dan coba majoo DigiAds sekarang!



majoopreneur Stories

Tineke Ratna Dewi
Owner Aunties Laundry

Syukurnya bisnis saya *laundry,* jadi untuk di bulan Ramadan tidak terlalu berpengaruh banyak sehingga bisa berjalan seperti biasa, mungkin hanya jam kerja saja yang lebih cepat karena karyawan saya pasti membutuhkan waktu untuk mempersiapkan makanan buka puasa.

Gita Adi Tamtama
Owner Bohemian Cafe

Sebelum bulan Ramadhan untuk beberapa bahan baku kita mencari *supplier* yang jauh lebih murah, dan akan melakukan *purchase* jauh-jauh hari sebelum harga-harganya naik.

05

Tips Bisnis bagi yang Ingin Efisiensi Jelang Lebaran

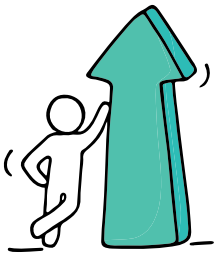
BACK TO DAFTAR ISI

Bulan Ramadan sudah mulai dekat, artinya Lebaran juga akan segera datang. Tips bisnis apa, *sih,* yang paling dibutuhkan di momen ini? *Yap,* apa lagi kalau bukan tips terkait efisiensi bisnis.

Wajar saja, kan, pasalnya sebagai negara dengan muslim terbanyak di dunia, sebagian besar orang Indonesia mungkin akan merayakan Lebaran. Artinya, pelanggan akan fokus pada kegiatan Lebaran, dan karyawan pun akan memilih untuk menghabiskan waktu bersama orang-orang terdekatnya. Praktis operasional bisnis pun akan tersendat sehingga efisiensi perlu dilakukan agar bisnis tak merugi.

Nah, langsung saja kita bahas beberapa tips yang bisa dilakukan pelaku usaha menjelang Lebaran agar bisnisnya semakin efektif dan efisien, yuk!

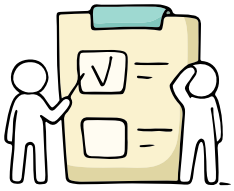
Beda Bisnis, Beda Tips untuk Diterapkan



Jangan salah, tidak semua bisnis akan terpengaruh secara negatif oleh Lebaran, beberapa bisnis justru akan meraup keuntungan yang lebih besar ketika hari yang fitri ini datang, *lho!* Oleh karena itu, tips yang bisa diterapkan pun juga akan berbeda-beda.

Daripada bingung, langsung saja kita simak, yuk! Kira-kira tips apa, nih, yang bisa diterapkan di bisnismu untuk mengefektifkan kinerja? Mari kita cek!

1 • Kencangkan Produksi untuk Bisnis Kuliner



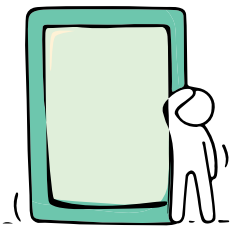
Nah, bisnis yang bergerak di bidang kuliner termasuk salah satu bisnis yang akan diuntungkan dengan datangnya bulan Ramadan dan Lebaran. Agar bisnis semakin efektif dalam meraup untung, tips yang bisa diterapkan adalah meningkatkan produksi selama bulan Ramadan.

Jangan salah, selama Ramadan, akan ada perubahan karakter masyarakat dan juga perilaku transaksinya. Jika kita lihat dari tahun ke tahun, selama bulan ini berjalan banyak orang yang tak segan merogoh kocek lebih dalam untuk menyajikan menu istimewa sebagai hidangan berbuka.

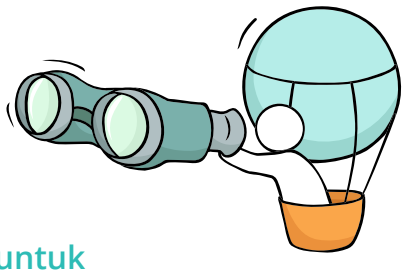
Nah, untuk efisiensi bisnis, manfaatkan waktu ini dengan meningkatkan produksi. Jika perlu, luncurkan program-program baru atau menu yang kiranya bakal dinikmati selama bulan Ramadan. Tiba-tiba menyuguhkan menu kue kering di samping makanan rumahan yang menjadi produk andalan,

misalnya saja, bisa membantu mendorong penjualan.

Menyesuaikan kemasan dengan teman Ramadan juga bisa menjadi pilihan tips untuk diterapkan. Dengan mengubah kemasan makanan, kita dapat menunjukkan bahwa bisnis kita pun mendukung ibadah yang dilakukan oleh orang muslim di bulan yang suci ini.

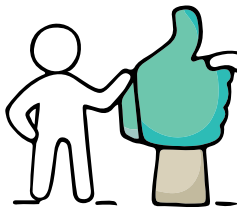


Untuk kegiatan pemasaran, coba sajikan hidangan pembuka bagi pelanggan yang datang di waktu berbuka. Tentu tingkat kepuasan pelanggan juga akan naik dan mereka tertarik untuk datang kembali di hari-hari yang lain.

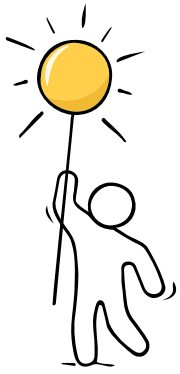


2. Kencangkan Ikat Pinggang untuk Bisnis Pariwisata

Jika bisnis kuliner meraup banyak keuntungan di bulan Ramadan dan masa Lebaran, bisnis pariwisata justru terombang-ambing. Di momen ini, banyak pelanggan yang memutuskan untuk menghabiskan waktu luangnya dengan bersama keluarga atau orang-orang terkasih di rumah, sehingga destinasi-destinasi wisata pun harus mengencangkan ikat pinggang dan melakukan efisiensi bisnis.
Selama bulan Ramadan mungkin pemasukan destinasi wisata akan menurun. Namun, selepas bulan Ramadan dan masuk masa Lebaran, tak sedikit pula orang yang akan mengajak keluarganya untuk berwisata.



Nah, manfaatkan momen ini untuk meluncurkan program penjualan tiket khusus. Berikan potongan harga istimewa bagi mereka yang memesan tiket untuk Lebaran dari jauh hari sebelumnya. Sama seperti model *pre-order,* sistem ini akan membantu kita untuk memastikan datangnya pengunjung di saat Lebaran, ketika banyak orang mungkin lebih memilih untuk mengunjungi sanak saudara atau sekadar bersantai di rumah.



Maksimalkan promo ini untuk tetap mendapatkan pemasukan di waktu Lebaran. Jangan hanya menunggu pelanggan untuk datang, tarik perhatian mereka dengan promo yang mendorong mereka berkunjung.

3. Efisiensi Bisnis dan *Shift* untuk Bisnis Barang Konsumsi

Bisnis yang bergerak di bidang penjualan barang konsumsi, misalnya minimarket, toko kelontong, atau semacamnya, perlu melihat masa Lebaran dari berbagai sudut pandang.

Pasalnya, sama seperti bisnis kuliner, hari Idulfitri bisa menjadi hari yang menguntungkan bagi bisnis yang dijalankan. Namun, jika tidak mengelola efisiensi bisnis dengan baik, bukan tidak mungkin waktu yang cukup potensial ini justru akan menjadi hambatan bisnis.

Perkara *shift* atau jam kerja karyawan, misalnya saja, akan sangat berpengaruh dalam menentukan berapa banyak produk yang bisa dijual. Berbeda dengan hari biasa, orang yang berpuasa akan melakukan aktivitas juga di malam hari untuk menyiapkan makan sahur. Kadang, mereka akan membutuhkan produk yang kita jual, tetapi tentu di malam hari kita sudah berhenti beroperasi, kan?

Atur *shift* kerja karyawan untuk memungkinkan toko dibuka semalam mungkin, bisa dengan mengurangi tenaga kerja di *shift* pagi ke malam hari, atau mempekerjakan tenaga kerja lepas selama Ramadan dan Lebaran. Dengan demikian, pelanggan pun masih bisa mengakses barang-barang kebutuhannya sekalipun di hari biasa mungkin ini tak dapat dilakukan.

Jangan khawatir dengan pengelolaan operasional bisnis yang akan banyak berubah jelang Lebaran. Manfaatkan aplikasi majoo dengan beragam fitur unggulannya yang dapat mempermudah manajemen. Bisnis pun bisa lebih efektif dan efisien dengan menerapkan tips bisnis terbaik bersama aplikasi majoo.

Yuk, langsung saja berlangganan layanan aplikasi majoo!

06

Stok Barang Aman di *High Season:* Kelola dengan Cerdas!

BACK TO DAFTAR ISI

High season adalah istilah yang digunakan untuk merujuk pada periode waktu saat waktu liburan sedikit lebih panjang daripada biasanya. Bukan hanya itu, istilah *high season* juga akhirnya kerap digunakan untuk menyebut momen tingginya tingkat daya beli masyarakat, yang salah satu penyebabnya tentu saja adalah masa liburan.

Pola umum yang terjadi adalah orang-orang yang memiliki waktu luang lebih banyak dan cenderung bepergian untuk liburan di masa *high season*, akan berdampak pada tarif akomodasi, tiket transportasi, dan harga beberapa barang yang mungkin menjadi lebih tinggi dari biasanya karena tingginya permintaan.

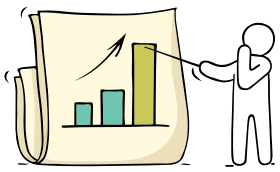
Salah satu momen *high season* yang umum ditemui di Indonesia adalah saat bulan Ramadan dan menjelang Lebaran. Banyak orang berlibur, mudik, dan menghabiskan masa liburan yang dibarengi dengan momen belanja berbagai kebutuhan produk, baik primer, sekunder, maupun tersier.

Kamu pasti paham bahwa di momen seperti itu, ada beberapa jenis barang yang akan mengalami lonjakan permintaan.

Alasannya jelas, karena barang-barang tersebut sangat dibutuhkan di momen-momen tersebut. Ditambah dengan kenaikan angka permintaan menjelang Lebaran atau Hari Raya Idulfitri, inilah yang akan menjadikan stok barang di produsen atau penjual menjadi menipis atau berkurang.

Jadi, di satu sisi, pihak produsen atau penjual merasa senang karena barang mereka akan laku dan dapat meningkatkan keuntungan. Namun di sisi lain, mereka juga harus mampu melakukan kontrol dan pengelolaan stok barang dengan baik agar tidak sampai terjadi habisnya barang di saat masih banyak permintaan dari konsumen.

Lakukan Ini untuk Mengelola Stok Barang!

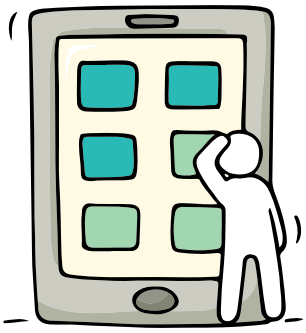


Bila memang akhirnya terjadi menipisnya stok barang, tentunya pihak produsen adalah yang akan mengalami kerugian. Di momen yang seharusnya bisa menghasilkan banyak keuntungan karena jenis barang sedang banyak dicari, ternyata malah harus mengalami kehabisan stok.

Padahal, di dunia bisnis, terutama jual beli, pada sistem manajemen gudang, yang namanya stok barang kosong adalah hal yang seharusnya paling

dihindari. Kenapa begitu? Karena stok barang yang kosong memiliki risiko munculnya banyak komplain dari masyarakat sebagai konsumen, barang yang habis juga akan menyebabkan konsumen pindah untuk membeli pada kompetitor yang memiliki stok lebih banyak. Manajemen pencatatan stok pun bisa kacau, belum lagi operasional bisnis terpaksa mengalami jeda karena tidak ada produk yang bisa dijual akan sangat merugikan.

Berikut beberapa langkah yang bisa kamu lakukan agar hal-hal yang disebutkan di atas tidak sampai terjadi dan dapat mengelola stok barang penjualan di momen *high season* dengan baik.



1. Lakukan Prediksi Permintaan

Sebaiknya kamu lakukan analisis tren penjualan dari tahun sebelumnya dan prediksi berapa banyak barang yang akan diperlukan selama periode *high season* terlebih dahulu. Ini akan membantu kamu dalam membuat rencana pembelian dan memastikan stok yang cukup tersedia.

2. Jaga Persediaan yang Memadai

Pastikan kamu memiliki persediaan yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan selama periode *high season*. Jika ada jenis barang yang termasuk populer, pastikan kamu sudah memesan lebih dulu dalam jumlah yang lebih besar dari biasanya agar stok selalu tersedia.

3. Fokus pada Kecepatan Pengiriman

Selama periode *high season,* konsumen mungkin akan lebih sensitif terhadap waktu pengiriman dan kemampuan untuk memproses pesanan dengan cepat. Jadi, pastikan kamu sudah memiliki sistem pengiriman yang efektif untuk memenuhi permintaan pelanggan dan mengurangi kemungkinan pengiriman terlambat.

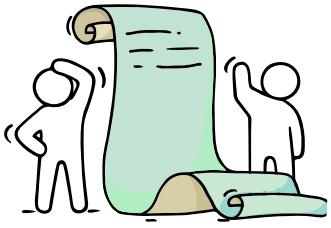
4. Jangan Terlalu Banyak Menimbun Stok!

Meskipun penting untuk memiliki persediaan yang cukup selama periode *high season*, tetaplah berpikir cerdas dan bijak dengan tidak terlalu banyak menimbun stok yang tidak diperlukan. Ini akan mengikis keuntungan dengan biaya penyimpanan yang tidak perlu. Jadi, usahakan hanya menyediakan stok lebih untuk jenis barang yang penjualannya lebih cepat.

5. Manfaatkan Teknologi

Pertimbangkan untuk menggunakan teknologi seperti perangkat lunak manajemen stok atau

barcode scanner untuk memastikan stok yang tepat dan memudahkan pengelolaan persediaan.



Dengan memanfaatkan aplikasi *inventory,* kamu dapat meningkatkan efisiensi dan produktivitas bisnis, mengoptimalkan persediaan barang, dan tentunya memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen.

Mengelola stok barang penjualan di momen *high season* sangat penting untuk memastikan bahwa toko atau bisnismu dapat memenuhi permintaan pelanggan dengan cepat dan efisien selama periode waktu yang padat tersebut.

Tadi sudah disebutkan bahwa agar proses pencatatan stok barang bisa lebih mudah dan efisien, kamu bisa memanfaatkan teknologi untuk membantu melakukan pencatatan stok barang. Aplikasi majoo menyediakan fitur aplikasi *inventory* untuk membantumu mencatat dan mengelola stok barang.

Dengan begitu, kekhawatiran akan menipisnya atau kehabisan stok barang di momen *high season* pun tidak perlu terjadi lagi. Sebelum *high season* mulai, sebaiknya mulai berlangganan majoo sekarang, yuk!

MAJOO DEAL
STARTER - MAX

aplikasi wirausaha majoo

#SambutBerkah

Paket Aplikasi Kasir Lengkap Banyak Bonusnya

Mulai
~~Rp 5.048.000~~

Rp 3.4 99 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

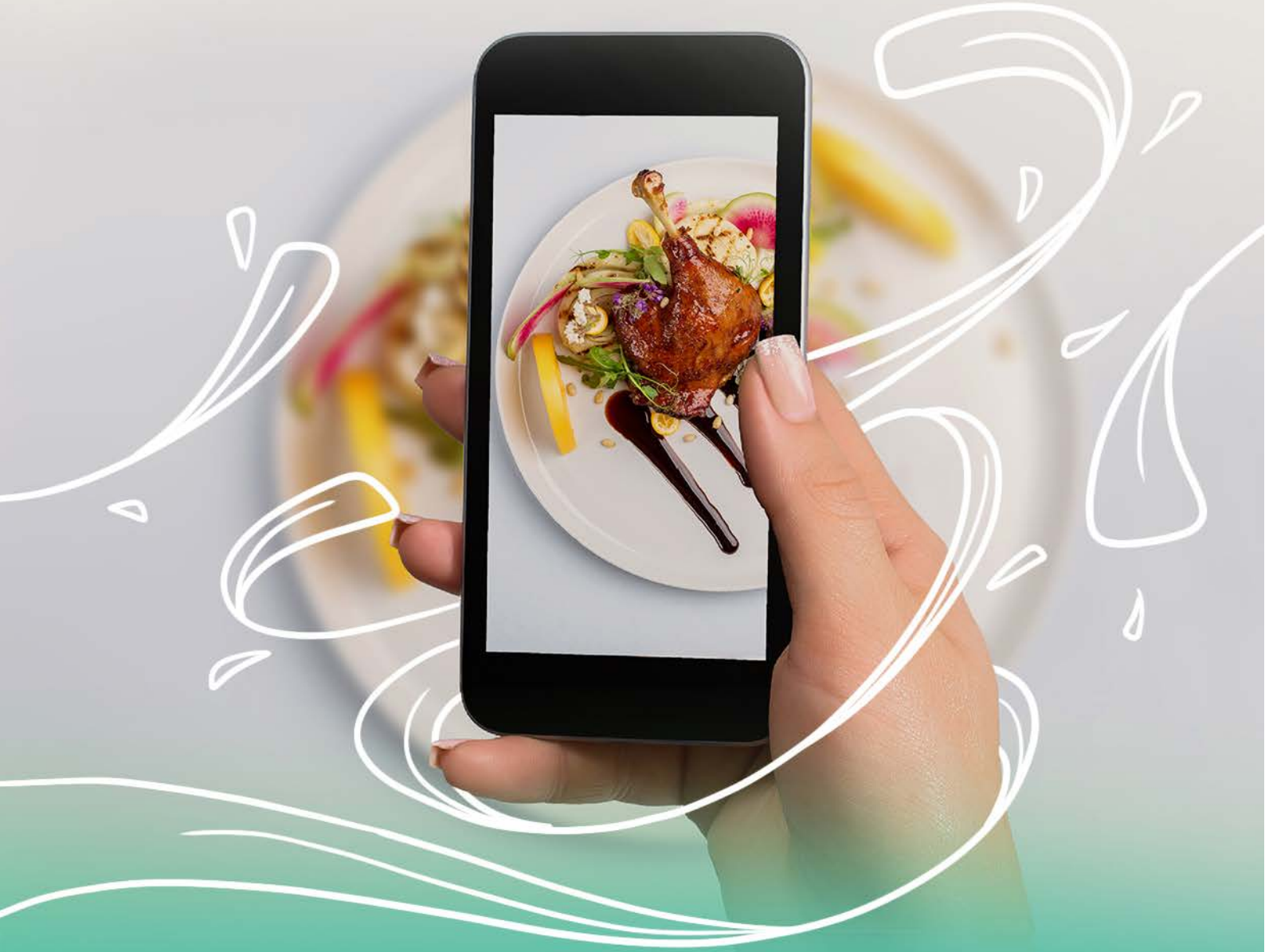
GrabFood, GrabMart, gofood, Bisa buat toko online-mu sendiri!

DIPERCAYA WIRAUSAHA 40.000+ | HOTLINE RESPONSIF 24 JAM | DUKUNGAN TEKNISI 60KOTA

GET IT ON Google Play | Download on the App Store | Get it from Microsoft

07

Edit Katalog Promo Ramadan dan Lebaran dengan 3 Rekomendasi Aplikasi Ini



BACK TO DAFTAR ISI

Otak manusia pada dasarnya lebih tertarik pada hal-hal yang kita anggap bagus secara visual. Semakin menarik tampilan, semakin banyak perhatian yang akan kita terima. Hal ini berlaku juga untuk pelanggan atau calon pelanggan yang ingin kita 'goda' untuk membeli produk kita.

Terlebih saat belanja *online*, semakin atraktif foto produk yang kita tampilkan, semakin banyak orang yang akan tertarik. Jadi, jika selama Ramadan dan menjelang Lebaran ini kamu berencana untuk memberikan promo untuk pelangganmu, pantas rasanya jika kamu meluangkan lebih banyak waktu dan tenaga untuk mendesain katalog promo yang mumpuni untuk menarik pelanggan sebanyak mungkin.

Lalu, bagaimana caranya membuat katalog promo produk kita menjadi lebih menarik? Mulai dari foto itu sendiri, tentu saja. Semua produk yang akan kamu masukkan ke dalam katalog sebaiknya memiliki kualitas yang tinggi sehingga tidak tampak pecah di layar ponsel pelanggan. Jika memungkinkan, gunakan foto dari berbagai arah untuk satu produk sehingga pelanggan bisa melihat tampilannya secara menyeluruh.

Jika sudah, selanjutnya kamu tak perlu bingung memikirkan desain untuk katalog promomu, karena di era digital yang serba mudah ini, kamu bisa memanfaatkan aplikasi yang menyediakan berbagai *template* desain. Berikut rekomendasi aplikasi desain yang bisa kamu coba.

1. Befunky

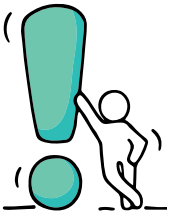
BeFunky adalah aplikasi edit foto dan manipulasi foto dengan antarmuka yang intuitif dan fitur yang sangat menarik. BeFunky dilengkapi dengan fitur desain kolase, jenis huruf yang beragam, *frame*, stiker, *template* untuk segala kebutuhan (media sosial, *flyer*, brosur, dan lain sebagainya), dan berbagai fitur lain yang akan memudahkanmu membuat desain katalog yang menarik.

Aplikasi ini menawarkan versi gratis yang sudah cukup mumpuni untuk memenuhi kebutuhanmu dalam mendesain, atau kamu juga bisa melakukan *upgrade* dengan membayar 6,99 dolar per bulan untuk

mendapatkan *frame,* efek, *template,* dan stiker yang lebih banyak lagi.

2. Canva

Meskipun Canva memiliki keterbatasan dalam fitur dasar edit foto, tetapi aplikasi ini tetap merupakan salah satu aplikasi desain terbaik. Canva dilengkapi dengan ukuran prasetel untuk berbagai kebutuhan seperti media sosial, blog, poster, dokumen cetak, dan banyak lainnya.



Tak hanya itu, aplikasi ini juga memiliki fitur *layering* dan editor jenis huruf yang akan memudahkanmu membuat katalog promo yang menarik mata pelanggan. Aplikasi ini menawarkan versi gratis dengan jumlah *template* yang dibatasi. Dan jika kamu ingin mendapat akses tanpa batas ke seluruh *template* mereka, kamu perlu mengeluarkan dana 9,95 dolar per bulan.

3. Crello

Mirip seperti Canva, Crello lebih cocok digunakan untuk mendesain materi promosi, bahan *post* di media sosial, dan aktivitas *online* lain seperti blog. Tampilannya yang estetik serta seluruh template yang kekinian dan trendilah yang membuat Crello berbeda dibanding aplikasi lainnya.

Aplikasi ini memiliki versi gratis dan jika kamu membutuhkan akses ke puluhan ribu *template*, foto premium, serta video klip, kamu bisa mencobanya secara gratis selama 14 hari, dan selanjutnya cukup membayar 7,99 dolar per bulan.

08

Memicu Sedekah di Bulan Ramadan dengan Program Promo Unik

BACK TO DAFTAR ISI

Melakukan sedekah di bulan Ramadan, merupakan salah satu kebiasaan baik yang sudah sering kali kita temui setiap tahunnya. Bahkan, banyak orang yang justru terasa seperti berlomba-lomba untuk melakukan sedekah, tak terkecuali para pelanggan setia yang dimiliki oleh setiap pelaku usaha.

Tanpa bermaksud mengurangi rasa hormat terhadap sakralnya aktivitas bersedekah sebagai salah satu bentuk ibadah, alangkah baiknya jika pelaku usaha juga mendorong lestarinya kebiasaan baik tersebut melalui bisnisnya, kan? Misalnya saja dengan meluncurkan program promo yang dapat dimanfaatkan sekaligus untuk bersedekah.

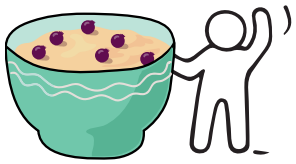
Menarik sekali, *kan?* Simak lebih lanjut, yuk!

Ragam Program Promo yang Sekaligus Bersedekah

Memanfaatkan bulan yang baik ini, tak ada salahnya jika sebagian dari potensi keuntungan dialihkan untuk kegiatan promo yang menarik. Hitung-hitung, program ini juga dapat menjadi ladang berkah yang baru selain keuntungan materi dari meningkatnya angka penjualan.

Setidaknya, ada beberapa bentuk promo yang dapat diluncurkan untuk mendorong pelanggan setia dalam bersedekah:

1. Traktir Makanan Berbuka bagi Kurir



Berlaku untuk pelaku usaha yang bergerak di bidang kuliner, program traktir kurir sebenarnya bukanlah sesuatu yang baru. Seiring meningkatnya penggunaan jasa kurir untuk layanan pesan-antar, sebenarnya sudah ada beberapa tempat makan yang memungkinkan pelanggan membelikan makanan untuk kurir.

Bagi pelaku usaha yang belum menerapkan sistem ini, bulan Ramadan yang penuh berkah dapat dimanfaatkan untuk memulai, terlebih dengan proyeksi banyaknya pelanggan yang memilih memesan makanan berbuka secara *online* untuk menghindari panjangnya antrean.

2. Paket Produk dengan Keuntungan untuk Donasi

Program promo lain yang dapat diluncurkan untuk mendorong aktivitas bersedekah adalah

menyediakan paket produk khusus yang bisa dibeli pelanggan dengan ketentuan bahwa keuntungan dari hasil penjualan paket tersebut akan disumbangkan ke panti asuhan atau pihak lain yang membutuhkan.

Secara bisnis, meski tidak ada keuntungan materi yang bisa didapatkan, program semacam ini dapat membantu pelaku usaha untuk mengeluarkan produknya lebih cepat ke pasaran, sehingga kegiatan produksi pun dapat dioptimalkan dengan lebih baik. Jadi, tak ada salahnya untuk dicoba, *kan?*

3. Nilai Transaksi untuk Poin Sedekah

Sedikit berbeda dengan program sebelumnya, dalam program yang satu ini, donasi baru akan disedekahkan jika pelanggan mencapai nilai transaksi tertentu dalam pembelian yang dilakukannya.

Untuk model promo ini, pelaku usaha dapat lebih fleksibel dalam menetapkan besarnya keuntungan yang diperoleh serta pembagian keuntungan yang akan disedekahkan. Namun, tujuan akhirnya tetap sama, memastikan produk tidak disimpan terlalu lama dan berisiko mengalami kerusakan.

Menawarkan Jenis Keuntungan yang Berbeda

Seperti yang sebelumnya sudah sempat disinggung, mungkin pelaku usaha tidak akan menerima potensi keuntungan bisnis apabila menjalankan program promo yang sifatnya dapat digolongkan sebagai sebuah sedekah ini. Akan tetapi, bukan berarti pelaku usaha sama sekali tak mendapatkan keuntungan apa pun dari bisnis yang dijalankan.

Keuntungan akan tetap ada, hanya saja bentuknya bukan lagi berupa materi, tetapi sedikit berbeda:

1. Nilai Tambah bagi Bisnis dan Pelanggan

Saat menjalankan berbagai program yang sudah dicontohkan di atas, baik pelaku usaha maupun pelanggan akan sama-sama memperoleh nilai tambah dari transaksi yang dilakukan.

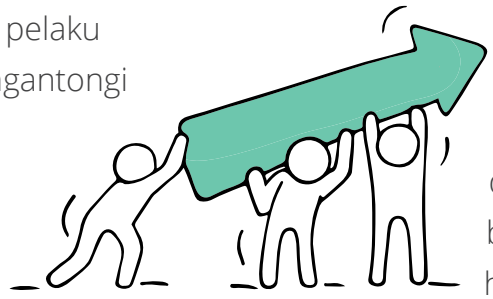
Bagi pelaku usaha, bisnis akan memperoleh penilaian yang positif dari pelanggan karena dianggap peduli dengan lingkungan sekitar dan rela menyisihkan keuntungan bisnis untuk menolong mereka yang dirasa kurang mampu. Sementara itu, di sisi lain, pelanggan juga tidak akan merasa transaksi yang dilakukan sekadar

transaksi biasa, karena dari transaksi tersebut secara tidak langsung mereka juga melakukan sedekah kepada pihak-pihak yang membutuhkan.

Penilaian yang positif ini jelas akan membuat bisnis lebih diminati dibandingkan dengan bisnis serupa yang dijalankan oleh pihak kompetitor. Oleh karena itu, sekalipun mungkin tidak ada keuntungan yang dihasilkan secara materi, bisnis tidak bisa dibilang benar-benar merugi.

2. Peningkatan Omzet Bisnis

Meski mungkin pelaku usaha tidak bisa mengantongi keuntungan bisnis secara materi, selayaknya kegiatan pemasaran pada umumnya, program-program semacam ini memiliki kans yang cukup besar untuk mendorong pelanggan melakukan pembelian. Dengan kata lain, omzet usaha akan terus meningkat dari setiap transaksi yang berhasil dilakukan.



Bagaimanapun juga, omzet atau pendapatan bruto merupakan sesuatu yang sangat penting dalam memastikan bisnis dapat terus bertahan. Oleh karena itu, apabila ada cara yang bisa dilakukan untuk memastikan penambahan omzet, kenapa tidak?

Dengan perolehan omzet yang tinggi, pelaku usaha akan lebih mudah dalam mendapatkan kepercayaan publik serta investor. Ketika bisnis dapat menarik perhatian investor, modal yang dibutuhkan untuk melakukan pengembangan usaha pun bisa semakin cepat terkumpul, dan pada akhirnya bisnis bisa menorehkan perolehan keuntungan yang lebih besar di masa yang akan datang.

Nah, jika dilihat-lihat lagi, sebenarnya melakukan kegiatan pemasaran yang tak hanya dapat meningkatkan angka penjualan, tetapi juga mendorong pelanggan untuk melakukan sedekah di bulan Ramadan memiliki banyak sekali manfaat. Agar hasilnya dapat lebih optimal, pelaku usaha juga dapat memanfaatkan aplikasi majoo yang tak hanya mempermudah pengelolaan bisnis semata, tetapi juga dilengkapi berbagai fitur yang membuat penyusunan strategi bisnis serta peluncuran promo lebih maksimal!

Ayo, segera berlangganan aplikasi majoo sekarang juga!

aplikasi wirausaha

majoo

Ragam Layanan majoo untuk Bantu Semua Kebutuhan Bisnismu

majoo Pay

Terima semua pembayaran digital

QRIS QR Code Standar Pembayaran Nasional · VISA · mastercard

majoo Capital

Permodalan cepat tanpa agunan

BANK BRI · CommonwealthBank · raya

majoo Ads

Kampanye digital raih pelanggan baru

SMS

majoo Supplies

Belanja supplies harga terbaik

majoo.id

09

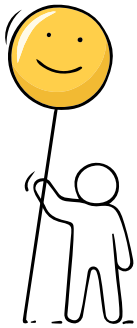
Inspirasi Berbagai Bentuk THR untuk Kurir

BACK TO DAFTAR ISI

Kebutuhan akan jasa kurir memang tidak bisa lepas dari pemasaran bisnis saat ini. Kebutuhan konsumen untuk produk cepat sampai dan target pergerakan transaksi dari para pemilik bisnis menjadikan jasa kurir masih terus diperlukan. Apalagi di tengah kondisi seperti sekarang, saat kontak fisik diharapkan terjadi seminim mungkin, mengirim barang lewat kurir adalah pilihan yang cukup tepat dan efisien.

Namun, pernahkah kamu terpikir untuk memberi *reward* pada para kurir tersebut? Mayoritas dari pengguna jasa kurir umumnya memberikan tips langsung pada mereka. Di bulan Ramadan dan menjelang Lebaran kali ini, kenapa kamu tidak mencoba untuk mengapresiasi kinerja para kurir yang sudah berjasa pada bisnismu? Selayaknya Tunjangan Hari Raya (THR), tapi bentuknya bukan uang. Kalau bukan berbentuk uang, lalu apa? Banyak ide lainnya, *kok!* Kita bahas satu per satu yuk!

1. *Gift Box* Lebaran



Gift box Lebaran ada banyak sekali pilihan isinya. Tapi umumnya berisi barang-barang keperluan berhari raya. Misalnya, sajadah, baju koko, peci, juga sarung. Tidak menutup kemungkinan bila kurirnya adalah wanita maka mukena atau jilbab bisa menjadi opsi lainnya.

Gift box ini bisa kamu beli di toko-toko yang khusus menyediakannya atau bisa juga kamu buat sendiri. Umumnya jika ingin lebih praktis dan yang diberi dalam jumlah lebih dari satu, membeli adalah solusi yang tepat. Tapi bila ingin terasa lebih intim, merangkainya sendiri terasa lebih seru.

2. Parsel

Memberikan parsel sebagai bingkisan THR sudah sangat sering dilakukan. Biasanya yang membedakan adalah isinya karena saat ini pilihan parsel sangat beragam. Mulai dari sembako, buah, juga kebutuhan rumah tangga lainnya.

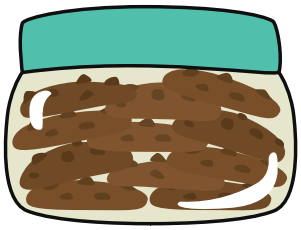
Apa pun momennya, sembako jawabannya. Namanya juga sembilan bahan pokok, maka sudah jelas bahwa ini merupakan kebutuhan penting. Tak heran bila pilihan ini biasanya menjadi yang paling sering diberikan sebagai bingkisan THR. Tapi parsel sembako ini masih bisa dikreasikan dengan

penambahan produk lain juga, seperti sirup, kecap, atau mentega. Parsel sembako juga masih menjadi pilihan utama karena dianggap lebih awet dengan produk-produk yang memiliki masa kadaluarsa lebih panjang.

Selain itu ada juga parsel buah yang memang terlihat sangat cantik, kelemahannya ada di masa kedaluwarsa yang tidak terlalu panjang lantaran buah biasanya cepat busuk dan tidak segar lagi.

Sama seperti *gift box* khusus Lebaran, parsel-parsel seperti ini juga bisa kamu beli langsung ke produsen yang biasanya menjamur di momen menjelang Lebaran.

3. *Hampers* Kue Kering



Kue kering memang identik dengan Lebaran. Semua orang pun suka. *Hampers* kue kering ini juga bisa dijadikan sebagai pilihan *reward* untuk para kurir. Kue kering seperti kastengel, lidah kucing, nastar, dan putri salju akan terlihat cantik bila sudah dikemas dalam bingkisan *hampers.* Memberikannya sebagai THR pun tak akan sungkan.

Hampers dikenal dengan kemasan keranjangnya yang apik dengan hiasan yang cantik. Akan menjadi lebih spesial bila kamu bisa mengkreasikan *hampers*-nya dengan kue kering bikinanmu lalu mengemas dan menghiasnya sendiri.

4. Bonus Paket

Gift box, parsel, atau *hampers* biasanya memerlukan waktu untuk memilihnya. Kamu tidak bisa sembarangan memilih karena barang-barang itu akan kamu berikan untuk orang lain. Tapi bila ternyata kamu tidak punya banyak waktu untuk memilih, opsi bonus paket bisa menjadi solusi.

Bonus paket yang seperti apa? Misalkan kamu melakukan pemesanan suatu produk yang sedang kamu inginkan atau butuhkan, maka kamu tinggal mengalikan saja jumlah orderanmu sebanyak bingkisan THR yang akan kamu berikan. Order tambahan inilah yang nantinya bisa kamu berikan untuk para kurir tersebut. Mudah dan efisien.

5. Paket Kuota Internet

Saat ini, kuota internet sudah menjadi hal yang sama pentingnya dengan kebutuhan akan sembilan bahan pokok. Apalagi bagi para kurir yang memang harus selalu *online* demi pekerjaan mereka.

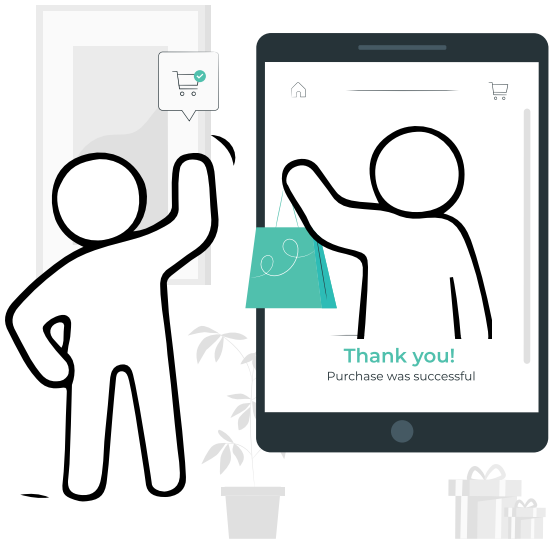
Memberikan THR untuk mereka dalam bentuk paket kuota internet bisa menjadi sesuatu yang unik dan bermanfaat. Apalagi dengan adanya pengumuman dari pemerintah bahwa masyarakat dilarang mudik lagi tahun ini, maka kuota internet jadi lebih diperlukan untuk terus menjaga komunikasi dengan keluarga.

Kamu bisa menanyakan secara langsung pada para kurir yang biasa membantu bisnismu, *provider* apa yang biasanya digunakan dan berapa kebutuhan kuota internet mereka.

6. Bingkisan Keperluan Kurir

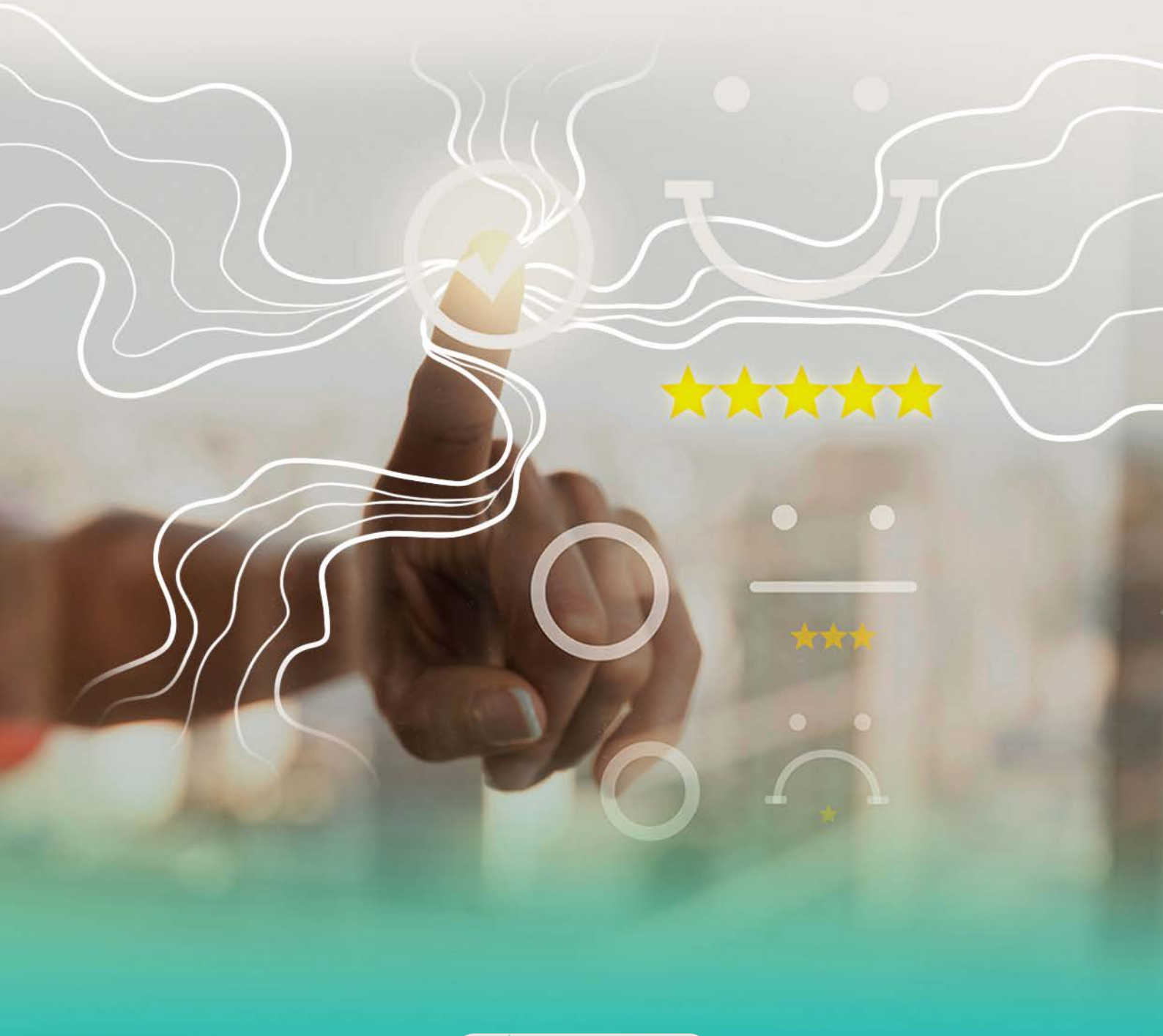
Bila kamu sering bertemu dan memakai jasa kurir, maka kamu mungkin paham apa saja yang biasanya mereka perlukan untuk bekerja. Mulai dari helm berstandar nasional, jaket yang layak, sepatu yang nyaman, sarung tangan, dan lain sebagainya.

Lalu kenapa opsi ini tidak kamu coba? Kamu bisa membelikan beberapa kebutuhan seperti yang disebut di atas lalu mengemasnya menjadi bingkisan THR yang cantik. Bingkisan berisi sepatu, jaket, kaos kaki, sarung tangan, masker, sampai helm akan menjadi sebuah *reward* yang mengundang senyum para kurir.



10

Tips Meningkatkan *Customer Loyalty* dengan Berbagi



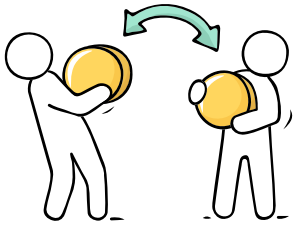
BACK TO DAFTAR ISI

Bicara tentang *corporate responsibility,* TOMS kerap menjadi brand yang muncul dalam benak banyak orang. Seperti yang sudah diketahui, TOMS hadir dengan kampanye *'Buy 1, Give 1'.* Ternyata, kampanye berbagi tersebut tak hanya berhasil memberikan sepatu bagi yang membutuhkan, tetapi juga membangun *customer loyalty.*

Meskipun filantropi perusahaan bukan hal baru, kini *brand* yang banyak berbagi kian dianggap lebih bernilai daripada merek lainnya. Tidak heran bila tindakan-tindakan filantropi bisa meningkatkan loyalitas konsumen.

Nah, bulan Ramadan sudah di depan mata, saatnya bisnis #sambutberkah dengan berbagi sekaligus meningkatkan *customer loyalty.* Kali ini, kami akan membagikan tips berbagi yang memberikan dampak optimal. Namun sebelum itu, mari kita cari tahu alasan di balik pentingnya sebuah *brand* berbagi.

Mengapa Bisnis Perlu Berbagi?



Alasan utamanya tentu karena program berbagi atau amal merupakan hal yang baik untuk dilakukan. Sebagai *brand*, kamu tak hanya berkesempatan untuk berbisnis, tetapi juga turut berperan memperbaiki dunia.

Bayangkan, betapa banyaknya dampak baik yang bisa kamu ciptakan melalui program berbagi perusahaan. Menariknya, selain membuat dunia jadi tempat yang lebih baik, berbagi juga memiliki manfaat lain bagi *brand*.

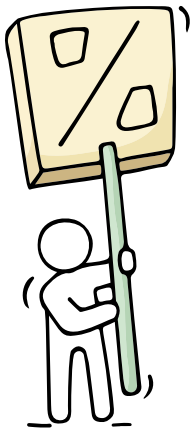
Manfaat yang pertama ialah membangun kultur internal yang kuat. Berbagi bisa menjadi salah satu misi perusahaan. Bukan rahasia lagi, misi yang jelas dapat menciptakan perasaan berdaya, bahagia, serta meningkatkan *engagement* karyawan.

Lebih dari itu, budaya berbagi juga dapat mendorong peningkatan penjualan. Konsumen lebih suka berbelanja dari perusahaan atau *brand* yang memiliki program amal sebab transaksi tersebut jadi mempunyai nilai lebih dan konsumen merasa turut andil dalam kebaikan.

Bahkan, perasaan ikut berperan bagi perubahan dunia dapat mendorong konsumen bertransaksi lebih banyak. Dalam skenario kompetisi, jika konsumen dihadapkan antara bisnismu dengan bisnis lain yang tidak memiliki *program charity,* kemungkinan besar konsumen akan memilih bisnismu daripada bisnis pesaing.

Apabila konsumen merasa pembeliannya dari bisnismu lebih dari sekadar transaksi dan membawa dampak baik, konsumen akan terus bertransaksi. Dalam jangka panjang, tentu loyalitas akan terbangun.

#SambutBerkah dengan Berbagi, Tingkatkan *Customer Loyalty*



Ketika kita membahas berbagi, bisnis tidak cukup hanya menyumbangkan uang dalam rangka amal atau donasi. Ikuti tips di bawah ini bila kamu ingin berbagi kebaikan sekaligus meningkatkan *customer loyalty!*

1. Berbagi dengan Tulus

Ada pebisnis yang menjalankan program berbagi karena benar-benar peduli dengan dampak baik yang dihasilkan. Namun, tak sedikit bisnis yang berdonasi hanya untuk meningkatkan penjualan.

Percaya atau tidak, pelanggan bisa 'melihat' intensi ini. Karena itu, program berbagi perlu dilakukan dengan tulus dan berkelanjutan. Sebut saja, sebuah perusahaan yang bahan utama produknya ialah bahan nabati mendedikasikan dirinya untuk praktik pertanian berkelanjutan.

Langkah nyata perusahaan tersebut misalnya menyumbangkan 2,5% keuntungan bersihnya ke organisasi terkait dengan misi serupa. Tanda kesungguhannya, merek ini juga menerapkan praktik berkelanjutan dalam transportasi dan pengemasan untuk mewujudkan *brand promise*-nya.

Dengan kata lain, kesungguhan program berbagi salah satunya bila tujuan bisnis selaras dengan program amal tersebut. Selaraskan nilai merek dengan cara kamu *giving back* kepada masyarakat.

2. Ceritakan *Impact* dari Program Berbagi

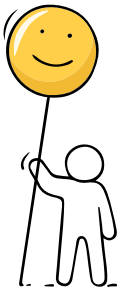
Saat konsumen bertransaksi dengan niat mendukung program *charity* bisnis, konsumen kemungkinan besar juga mau melihat dampak dari keterlibatan mereka.

Maka dari itu, tunjukkan *impact* dari program berbagi yang dibuat oleh bisnismu. Kamu bisa menceritakannya melalui *website* bisnis, misalnya jumlah donasi yang telah disumbangkan dan dampak baik apa yang muncul dari donasi tersebut.

Kembali pada *brand* TOMS, kamu akan bisa melihat *impact program 'Buy 1 Give 1'* di situsnya. Di *website* TOMS disebutkan bahwa mereka telah memberikan lebih dari 86 juta sepatu.

Perlu diketahui, angka mempunyai efek sangat kuat. Angka bisa menunjukkan secara langsung kepada pelanggan *impact* dari pembelian mereka.

3. Buat *Brand Story*

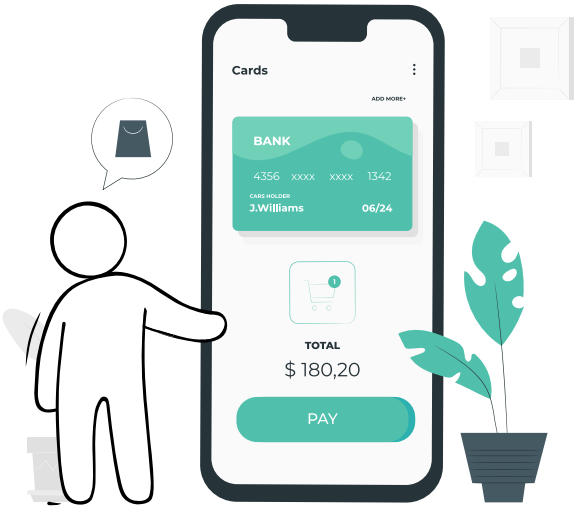


Kalau kamu mau mempunyai citra yang kuat, *brand*-mu harus memiliki cerita atau *brand story*. Sebaiknya inisiatif berbagi yang kamu lakukan terkait dengan cerita tersebut.

Brand story dapat mengomunikasikan nilai, kepedulian, dan tujuan bisnis. Dengan kisah yang tepat, kamu bisa menginspirasi pelanggan untuk menjadikan lingkungan dan masyarakat sekitar lebih baik dengan berbelanja dan menggunakan produkmu.

Fokuslah pada cerita *brand*-mu dan berbagi sesuai dengan nilai yang kamu yakini. Merek-merek yang memiliki program berbagi dan makin maju, tidak menentukan inisiatifnya secara acak, tetapi ada benang merah antara program amal dan cerita *brand* tersebut.

Mumpung sebentar lagi bulan Ramadan, saat yang tepat bila bisnismu akan memulai program berbagi. *Nah,* kalau kamu perlu tips lain untuk mengelola bisnis selama Ramadan, klik tautan ini!



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

Download on the App Store | TEMUKAN DI Google Play | Get it from Microsoft