

# the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

**Tips bagi pengusaha muda**

Cara memulai bisnis di tengah tahun

**One stop solution tools**

Kelola bisnis jadi gampang!

**Tips optimalkan layanan pelanggan**

Tambah daya tarik produkmu!



**Pantang Menyerah,  
#NyalakanAksimu!**

**VOL 33**

Mei 2023

# Pengantar

Tidak ada yang bilang bahwa menjalankan bisnis itu mudah. Dengan pesatnya perkembangan teknologi, kompetisi tidak lagi terbatas pada area lokal. Inovasi menjadi penting, baik inovasi produk atau jasa, maupun inovasi dalam pengelolaan bisnis dan strategi pemasaran.

Oleh karena itu, kunci utama dari keberhasilan bisnis adalah semangat pantang menyerah dari pemilik bisnis. Semangat pantang menyerah pebisnis ini harus berdasarkan pemahaman menyeluruh atas kemampuan diri dan bisnisnya, kinerja bisnisnya, keadaan pasar, SDM, dan situasi ekonomi lokal, nasional, regional, bahkan internasional. Pebisnis yang pantang menyerah akan terus mencari dan mampu menemukan peluang dari banyaknya tantangan dan rintangan, yang kita kenal dengan 'kesempatan dalam kesempitan'.

Tidak hanya itu. Agar semangat pantang menyerah ini bisa berdampak positif bagi bisnis, pebisnis harus mampu menciptakan sinergi antara dirinya dengan semua pekerjanya. Hubungan internal

yang kuat dan sinergis ini akan menjadikan keseluruhan bisnis sebagai satu tim yang sevisi dan semisi.

Memperhatikan kesejahteraan karyawan akan menjamin loyalitas dan produktivitas yang tinggi. Jangan lupa, kesejahteraan ini bukan hanya perkara besarnya gaji. Kejelasan *jobdesc*, beban kerja yang sebanding dengan kemampuan dan kesanggupan, serta kesehatan mental karyawan pun harus kamu perhatikan.

Untuk itulah, majoo mengajakmu para pebisnis untuk #NyalakanAksimu, bersinergi dengan seluruh komponen bisnismu, agar strategi bisnis dan pemasaranmu bisa berjalan dengan efektif dan mencapai target yang sudah kamu buat – bahkan melampauinya.

Kamu, sebagai majoopreneurs, sudah selangkah lebih maju dari pebisnis lainnya, dengan mengintegrasikan majoo ke dalam bisnismu. Langkah selanjutnya, #NyalakanAksimu!

**Tim Redaksi**

## Redaksi



**VP Marketing**  
Gary Ghazi



**Managing Editor**  
Akidna Rahma



**Reporter**  
Ajar Pamungkas



**Project Manager**  
Faiqotul Himma



**Reporter**  
Nisa Destiana



**Reporter**  
Daniel Prasatyo



**Project Manager**  
Mardiana



**Reporter**  
Dini N. Rizeki



**Graphic Designer**  
Novita Putri



**Graphic Designer**  
Firman



**Graphic Designer**  
M. Arridho



**Social Media Admin**  
Syifa Alma





## 06 Se jauh Manakah Peran UMKM dalam Pemerataan Ekonomi?

UMKM Berperan dalam Mendorong *Digital Economy* Indonesia **10**

## 15 Memulai Bisnis di Tengah Tahun, Tips bagi Pengusaha Muda

Bisnis Baru Raup Untung dengan Langkah Bisnis yang Tepat **19**

## 24 5 Tips Sukses Kelola Bisnis Kecil agar Makin Maju

Temukan *One Stop Solution Tools* dalam Mengelola Bisnis! **28**

## 33 Mengukur Target Penjualan, Maksimalkan Pengembangan Bisnis

Tips Optimalkan Layanan Pelanggan untuk Daya Tarik Produk **37**

## 41 Tentukan Strategi Pengembangan Produk dengan Analisis SWOT

Peduli Kesehatan Mental Membentuk Loyalitas Karyawan **45**



## Dari Kami Yang Ingin Kamu Maju

Demi terciptanya Berjuta wirausaha 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.





## Paket Aplikasi Kasir Lengkap Banyak Bonusnya

Mulai  
~~Rp 5.913.000~~

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

### Untuk semua jenis usaha dan jasa



Cafe & Restoran



Toko Retail



Online Shop



Fashion & Accessories



Car Wash



Food Truck & Pop up Store



Laundry



Salon & Barbershop



Franchise

## BONUS DOUBLE DEAL EDC



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

\*Syarat dan Ketentuan Berlaku

### Dapatkan

- ✓ Subscription 12 Bulan Advance
- ✓ Standee Neo
- ✓ Tablet Advan 8 inch
- ✓ Printer 58mm + roll paper
- ✓ Integrasi Grabfood, Gofood, Grabmart
- ✓ Integrasi Marketplace
- ✓ Instalasi dan Integrasi
- ✓ 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 WIRAUSAHA  
**40.000+**



HOTLINE RESPONSIIF  
**24 JAM**



DUKUNGAN TEKNISI  
**60KOTA**



# Sejauh Manakah Peran UMKM dalam Pemerataan Ekonomi?



**D**i negara mana pun, pemerataan ekonomi selalu menjadi salah satu target yang harus dicapai. Beberapa negara bahkan menjadikan pemerataan ini sebagai dasar untuk program-program utamanya.

Memangnya, kenapa, *sih*, ekonomi ini harus dibuat merata? Apakah pengaruhnya begitu besar bagi proses pengelolaan suatu negara? Lalu, bagaimana para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah dapat berperan dalam upaya yang dirasa penting ini?

Yuk, langsung saja kita bahas bersama-sama!

## Mengapa Ekonomi Harus Dibuat Merata?



Banyak yang beranggapan bahwa yang dimaksud dengan ekonomi yang merata hanya sebatas terlaksananya kegiatan ekonomi di seluruh lapisan masyarakat. Secara singkat, anggapan tersebut memang tak sepenuhnya salah.

Namun, yang tidak disadari oleh banyak orang adalah dengan adanya ekonomi yang merata, ada manfaat besar yang bisa dinikmati.

Pasalnya, ketika suatu perekonomian di suatu negara sudah merata, artinya

setiap orang di negara tersebut sudah memiliki penghasilan dan juga daya beli.

Ketika daya beli masyarakat meningkat, perekonomian negara pun bisa lebih stabil dan tidak mudah kolaps ketika, misalnya saja, harus menghadapi krisis global. Alasannya cukup sederhana, daya beli yang kuat, bahkan di saat krisis, bisa memastikan negara tetap memperoleh pendapatan, terutama yang berasal dari pajak.

Apabila ekonomi tidak merata dan hanya sebagian kecil masyarakat yang memiliki daya beli, otomatis pemasukan yang diterima negara pun hanya bisa diperoleh dari kelompok kecil tersebut. Inilah yang membuat pemerataan kerap menjadi target utama pengelolaan suatu negara.

## Di Manakah Peran UMKM?



Setelah mengetahui pentingnya ekonomi yang merata, tentu banyak yang kemudian bersemangat untuk mendukung upaya ini, *kan?*

Untungnya, upaya-upaya pemerataan ini tidak melulu menjadi urusan negara saja, *lho!* Pelaku UMKM pun bisa turut berkontribusi di dalamnya.

Bahkan, sama sekali tidak salah jika kita bilang peran UMKM dalam upaya pemerataan ini cukup besar. Penasaran mengapa bisa demikian? Yuk, langsung saja kita urai satu per satu peran yang dimiliki oleh usaha mikro, kecil, dan menengah dalam membantu negara mewujudkan pemerataan!

## 1 Memastikan Kegiatan Ekonomi



### Berjalan di Setiap Lapisan

Secara skala usaha, UMKM memang tergolong kecil, sehingga tenaga kerja yang dibutuhkan pun tak sebanyak bisnis-bisnis besar yang bisa membentuk industrinya sendiri. Akan tetapi, pengelolaan bisnis-bisnis berskala besar ini bukanlah sesuatu yang gampang sehingga jumlahnya pun terbatas.

Di sisi lain, pengelolaan UMKM cenderung lebih mudah karena skalanya yang kecil, sehingga UMKM pun bisa lebih mudah untuk ditemukan di mana saja. Jadi, sekalipun tenaga kerja yang dibutuhkan untuk menjalankan sebuah UMKM tergolong kecil, angka tersebut menjadi sangat besar sekali ketika kita menghitung jumlah totalnya.

Dengan banyaknya lapangan pekerjaan yang dilahirkan oleh UMKM, jumlah

orang yang memiliki penghasilan dan juga daya beli pun bisa ditingkatkan. Artinya, bahkan mereka yang berada di lapisan bawah tetap memiliki penghasilan dan mampu mengikuti kegiatan jual-beli secara umum.

## 2 Mempermudah Pemerintah Memberikan Bantuan

Pengelolaan bisnis memang jadi Mengayomi serta melindungi seluruh warga negaranya merupakan salah satu bagian tugas sebuah pemerintah. Akan tetapi, jika kita ambil Indonesia sebagai contoh kasus, tentu tak mudah dalam memperhatikan sekitar 276,4 juta penduduknya satu per satu.



Dibandingkan dengan jumlah penduduk, tentu lebih mudah memperhatikan UMKM yang jumlahnya tak sampai seperempatnya, *kan?*

*Nah*, inilah peran UMKM yang sangat membantu pemerintah dalam memberikan bantuan untuk warga negaranya.

Alih-alih harus memberi bantuan kepada ratusan juta penduduk yang pengelolaannya jelas tidak mudah, memberikan bantuan kepada puluhan juta UMKM dirasa lebih masuk akal.

Selanjutnya, pemerintah dapat mengandalkan *trickle down effect* dari bantuan yang diberikan kepada UMKM tersebut.

Maksudnya, dengan membantu UMKM, diharapkan akan muncul rangsangan untuk masyarakat yang ada di sekitarnya, sehingga efek dari bantuan yang diberikan pun bisa dirasakan pula oleh orang banyak di luar tenaga kerja UMKM itu sendiri.

### 3 Memaksimalkan Potensi Sumber Daya di Setiap Daerah

Peran UMKM yang juga tak bisa dilupakan adalah kemampuannya untuk memaksimalkan seluruh sumber daya yang ada di daerahnya, baik sumber daya alam maupun sumber daya manusia.



Mungkin, untuk perkara sumber daya manusia, sudah sempat disinggung bahwa keberadaan UMKM akan melahirkan lapangan-lapangan kerja baru yang memberdayakan SDM di daerah sekitar UMKM tersebut. Namun, bagaimana dengan sumber daya alam?

Seperti yang kita ketahui bersama, dalam persaingan bisnis, menjadi

unik dan memberikan nilai tambah merupakan salah satu kunci untuk memenangkan kompetisi.

Oleh karena itu, tak jarang pula UMKM yang menjadi kekhasan daerah sekitarnya sebagai komoditas usahanya.

Dengan kata lain, keberadaan UMKM tak hanya membantu merangsang tingkat ekonomi di setiap lapisan masyarakat, tetapi juga membantu pemerintah dalam mengelola seluruh sumber daya Indonesia yang bisa dibilang cukup kaya.



*Nah*, jadi jangan malu jika saat ini hanya sanggup membuka usaha kecil-kecilan, karena ternyata UMKM pun memegang peranan yang tak bisa dibilang kecil dalam upaya pemerataan ekonomi.

Agar niat baik dapat terus dilakukan dengan lebih efektif dan efisien, coba manfaatkan layanan dari aplikasi majoo dengan berbagai fiturnya yang dapat membuat pengelolaan bisnis menjadi jauh lebih mudah lagi!

Yuk, langsung saja berlangganan layanan aplikasi majoo!

# UMKM Berperan dalam Mendorong *Digital Economy*



**S**eperti yang kita ketahui, dunia terus berubah dan salah satu pendorong perubahan tersebut ialah transformasi digital. Di sektor ekonomi, mulai dari bisnis besar hingga usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) tak lepas dari penerapan transformasi digital.

Transformasi digital bukanlah tentang “*internet unicorn*”, melainkan tentang penggunaan teknologi terkini untuk melakukan hal-hal yang sudah dikerjakan selama ini dengan lebih baik.

Karena itu, transformasi digital tak jarang merujuk pada adopsi teknologi atau perubahan layanan bisnis yang berujung pada *digital economy*. Menariknya, usaha kecil pun memegang peranan dalam ekonomi digital.

Namun, sebelum membahas peran atau kontribusi UMKM terhadap ekonomi digital, mari kita ketahui pengertian dari *digital economy* itu sendiri!

## Mengenal Digital Economy

*Digital economy* atau ekonomi digital adalah aktivitas ekonomi yang dihasilkan dari miliaran koneksi internet setiap hari antara orang, bisnis, *device*, data,



dan proses. Pokok kekuatan ekonomi digital terletak pada *hyperconnectivity* manusia, bisnis, dan mesin sebagai hasil dari perkembangan internet dan teknologi.

Ekonomi digital membentuk dan mengubah struktur bisnis, cara bisnis berinteraksi, dan cara konsumen memperoleh layanan, informasi, atau produk.



Berbagai laporan memproyeksikan pertumbuhan ekonomi Indonesia akan didorong oleh perkembangan teknologi digital.

Sayangnya, akses terhadap internet di Indonesia saat ini belum merata menurut wilayah, jenis kelamin, tingkat kesejahteraan, tingkat pendidikan, dan sektor bisnis. Selain itu, internet masih dianggap sebagai sarana komunikasi dan hiburan, belum dianggap sebagai sarana bisnis pada umumnya.

Agar perkembangan ekonomi digital di Indonesia dapat memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi nasional, perlu pengembangan ekonomi digital yang inklusif yang mencakup empat aspek, yaitu jaringan internet dan infrastruktur

pendukungnya, akses dan pemanfaatan internet, transformasi digital, dan jaminan sosial.

Pertama, pemerintah perlu mendorong pemerataan jaringan internet dan infrastruktur pendukungnya, terutama di daerah tertinggal, terdepan, dan terluar (3T) Indonesia.

Lalu, pemerintah perlu memastikan tidak ada yang tertinggal dalam mengakses internet dengan harga yang terjangkau dan kualitas jaringan yang memadai. Pemanfaatan internet juga membutuhkan literasi digital, terutama bagi mereka yang terpinggirkan.

Tak hanya itu, pemerintah perlu mendorong transformasi digital yang memicu lahirnya inovasi-inovasi baru melalui digitalisasi. Upaya tersebut perlu dibarengi dengan perlindungan kerahasiaan dan keamanan data, serta mengoptimalkan penggunaannya dalam pengambilan keputusan strategis untuk meningkatkan layanan.

Hal lain yang tidak kalah penting, pemerintah perlu memfasilitasi akses jaminan sosial bagi pelaku usaha dan

pekerja di ekosistem ekonomi digital untuk memastikan keberlangsungan bisnis digital.

Dengan kerangka inklusif tersebut, perkembangan ekonomi digital dapat dirasakan oleh seluruh lapisan masyarakat Indonesia sehingga memberikan kontribusi yang nyata bagi pertumbuhan ekonomi.

### Peran UMKM terhadap *Digital Economy*



Data Kementerian Komunikasi dan

Informatika menunjukkan tingkat penetrasi internet di Indonesia meningkat menjadi 73,7% dari 2018, yaitu sebesar 64,8%. Pandemi telah mendorong UMKM menuju digitalisasi sesuai peluang dan tantangan pasar.

Adaptasi usaha kecil dalam mengembangkan produk digital terbantu dengan adanya program intensif Percepatan Ekonomi Nasional (PEN). PEN membantu jutaan usaha kecil dan menengah berevolusi melalui digitalisasi.

Hal tersebut dapat dilihat dari data per Juni 2020, jumlah usaha kecil yang membuka toko di *e-commerce*

meningkat sebesar 30%. Pertumbuhan tersebut menjadi bukti nyata peran UMKM dalam mendorong ekonomi digital Indonesia.

Ekonomi digital Indonesia diproyeksikan tumbuh delapan kali lipat pada 2030, dari Rp253 triliun menjadi Rp2.024 triliun. Pada saat bersamaan, dorongan digitalisasi juga membuat usaha kecil lebih tangguh serta memiliki daya saing global.

### Apa Dampaknya untuk Bisnismu?

Situasi ekonomi tentu akan terus berubah.

Pada akhirnya pertanyaan krusial di tengah segala perubahan tersebut, salah satunya: Apa dampak perubahan tersebut bagi bisnismu?

Seperti telah disebutkan sebelumnya, jumlah usaha kecil yang mengadopsi teknologi terus meningkat. Sebut saja, usaha kecil yang membuka toko *online* jumlahnya terus bertambah.

Hal tersebut tentu didorong oleh perubahan perilaku konsumen di era ekonomi digital ini.

Konsumen kini banyak memanfaatkan *online platform* untuk memperoleh layanan atau produk.



Tak hanya itu, ekspektasi konsumen terhadap pelayanan bisnis pun meningkat. Konsumen mengharapkan pelayanan yang responsif dan tepat.

Merespons situasi tersebut, kamu tentu memiliki pilihan untuk turut mengadopsi teknologi atau tidak. Jika kamu memilih beradaptasi dan mengadopsi teknologi-teknologi terkini dalam pengelolaan bisnis, kemungkinan besar

bisnismu mampu bersaing di pasar.



Sebaliknya, jika kamu tidak segera beradaptasi, risiko ditinggalkan oleh pelanggan relatif tinggi.

Jadi, sudahkah bisnismu memanfaatkan teknologi agar operasional bisnis lebih efisien dan memenuhi ekspektasi pelanggan?

# majoopreneur Stories

Ayam  
Kartini



## Christian Owner Ayam Kartini

Berpegang pada komitmen awal yang sudah dibuat. Jaga konsistensi supaya tetap bisa bertahan menjaga kualitas dan menarik pelanggan agar datang lagi.

## Frans Owner Shoeborn

Harus pinter-pinter berinovasi. Melihat pasar dan melakukan diverifikasi supaya tetap relevan dan bisnis tetap bertahan lama.



PHY  
PHY  
Frozen Food  
Jakarta



## Bekti Haryanti Owner Phyphy Frozen

Balik lagi ke motivasi awal untuk berbisnis itu apa. Bertahanlah karena itu. Terus tetap harus jeli lihat market dan bikin inovasi supaya beda dari kompetitor.

## Ella Sandika Owner Khanza Boutique

*Sharing* sama teman-teman karyawan dan pebisnis. Cari insight gimana cara biar tetap bisa bertahan. Ini juga jadi cara untuk saling menguatkan di masa sulit.



# Memulai Bisnis di Tengah Tahun, Tips bagi Pengusaha Muda



Ingin memulai bisnis di pertengahan tahun? Tidak masalah juga, *sih!* Namanya juga usaha, *kan?* Jika peluang usaha yang menguntungkan memang baru muncul di pertengahan tahun, kenapa tidak?

Meski memang tidak ada salahnya untuk memulai sebuah usaha yang baru di pertengahan tahun, bukan berarti bisa dilakukan secara asal, lho! Jangan terburu-buru dalam mengeksekusi sebuah ide bisnis ketika melihat peluang, terlebih jika kamu merupakan pengusaha muda yang benar-benar baru mulai terjun ke dunia bisnis.

### Bolehkah Pengusaha Muda Buka Usaha di Tengah Tahun?



Tentu saja boleh. Tak hanya mereka yang masih muda saja, *kok*. Pebisnis ulung yang sudah lama malang melintang di dunia bisnis pun sebenarnya boleh saja membuka usaha baru di pertengahan tahun. Akan tetapi, ingat selalu bahwa bisnis merupakan sesuatu yang mengandalkan momentum untuk menjangking kesuksesan.

Oleh karena itu, membuka lahan bisnis baru di pertengahan tahun pun tak boleh dilakukan dengan serampangan,

terlebih bagi mereka yang benar-benar baru di dunia bisnis dan masih belum memiliki banyak pengalaman terkait pengelolaan bisnis.

Jangan menganggap perkara ini sekadar urusan senioritas semata, *lho*, karena kita



memang harus mengakui bahwa dalam dunia bisnis memang ada perbedaan tingkat keberhasilan antara mereka yang sudah memiliki jam terbang tinggi dan yang baru memulai.

Pasalnya, dunia bisnis penuh dengan ketidakpastian serta perubahan yang cepat. Mereka yang memiliki jam terbang tinggi tentu akan lebih terbiasa dengan perubahan-perubahan ini dan mampu melakukan adaptasi yang sesuai. Kondisi yang sama jelas tak bisa kita harapkan dari pebisnis yang baru memulai, *kan?*

Namun, jangan cemas, selama persiapan yang dilakukan sudah matang, potensi risiko ini dapat diminimalkan, sehingga mereka yang masih muda pun tetap memiliki kesempatan untuk memulai usahanya di pertengahan tahun.

Persiapan apa saja, *sih*, yang perlu dilakukan? Kita ulas bersama, yuk, satu per satu!

## 1 Kenali Musim dari Sifat Bisnis yang Ingin Dijalankan

Berbisnis bukan hanya sekadar urusan jual-menjual produk atau menyediakan layanan, tetapi juga memenuhi kebutuhan pasar. Dengan demikian, ada beberapa bisnis yang sifatnya memang secara alami mengubahnya menjadi bisnis musiman.

Layanan *cleaning service* misalnya saja, mungkin akan lebih laris ketika



dipasarkan menjelang musim lebaran lalu, mengingat dalam masyarakat kita memang ada budaya untuk bebersih guna menyambut datangnya hari Idulfitri, *kan?* Pada waktu yang lain, bisa jadi layanan *cleaning service* hanya dibutuhkan seperlunya saja.

Bisnis penjualan bendera pun sama. Pertengahan tahun akan menjadi waktu yang tepat untuk memulai usaha mengingat banyaknya orang yang membutuhkan beragam jenis dan bentuk bendera untuk merayakan hari kemerdekaan Republik Indonesia pada tanggal 17 Agustus. Namun, pada hari lain, penjualan pun akan terasa sepi.

*Nah*, coba kenali sifat bisnis yang ingin dijalankan. Apakah pada pertengahan

tahun, bisnis tersebut memang banyak dibutuhkan oleh pasar atau tidak? Momen apa yang bisa dimanfaatkan untuk melambungkan bisnis yang baru berjalan di pertengahan tahun?

## 2 Perhatikan Harga Bahan Baku yang Mungkin Berbeda



Setiap bisnis akan ada naik dan turunnya, pasang dan surut akan selalu datang. Termasuk ketika kita bicara tentang bisnis penyediaan bahan baku produksi.

Perhatikan apakah bisnis yang akan dijalankan membutuhkan bahan baku tertentu yang pengadaannya akan lebih sulit atau bahkan lebih mudah dilakukan di pertengahan tahun.

Misalnya saja, untuk bisnis makanan olahan berbahan dasar buah. *Hmm*, jelas kita perlu memperhatikan apakah buah yang dibutuhkan sedang musim atau tidak.



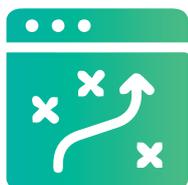
Ketika bahan baku yang dibutuhkan memang sedang dalam puncak musimnya, kita bisa mendapatkan bahan baku tersebut dengan harga yang lebih terjangkau.

Artinya, ongkos produksi pun bisa ditekan dan kita bisa menjual produk dengan harga yang lebih rendah atau mengambil margin keuntungan yang lebih besar.

Sebaliknya, jika bahan baku yang dibutuhkan tidak banyak di pertengahan tahun, tak ada salahnya untuk menunda memulai usaha, *Iho*, karena pengadaan bahan baku tersebut pasti akan memaksa kita merogoh kocek lebih dalam yang nantinya juga dapat memengaruhi harga jual akhir.

### 3 Susun Strategi Pemasaran yang Sesuai

Bicara tentang pengusaha muda, salah satu kualitas yang dapat diandalkan dan mudah ditemui adalah kemampuan adaptasinya yang kuat terhadap perubahan. Manfaatkan ini sebagai modal untuk menyusun strategi pemasaran yang sesuai.



Bisa jadi karakter bisnis yang akan dijalankan mungkin tidak tepat untuk dimulai di pertengahan tahun atau mungkin bahan baku yang dibutuhkan untuk produksi tidak sedang tidak banyak tersedia. Namun, jangan putus asa terlebih dahulu. Ingat selalu bahwa berbisnis sangat berkaitan dengan upaya memaksimalkan momen.

Jika tidak ada momen yang bisa dimanfaatkan, buatlah momentummu sendiri.

Mudah saja, *kok*, cobalah untuk menyesuaikan strategi pemasaran dengan momen-momen yang ada di pertengahan tahun. Bisa tentang hari kemerdekaan, Iduladha, atau momen-momen lainnya.

Luncurkan bisnis dengan program promo yang berkaitan dengan momen-momen ini sehingga pelanggan pun akan tertarik untuk melirik. Jangan takut dengan pengelolaan bisnisnya, manfaatkan saja aplikasi majoo yang sudah dilengkapi dengan beragam fitur unggulan untuk mempermudah pengelolaan bisnis. Sehingga pengusaha muda pun bisa memulai bisnis dengan tepat dan memiliki daya saing yang tak kalah dengan pemain lama.



Yuk, tunggu apa lagi? Gunakan aplikasi majoo sekarang juga!



# Bisnis Baru Raup Untung dengan **Langkah Bisnis** **yang Tepat**



**S**elepas euforia Ramadan dan Idulfitri, tidak sedikit dari kita yang menjadi bersemangat untuk menjadi lebih baik dan lebih maju. Apakah kamu juga termasuk orang-orang yang ingin mempunyai bisnis baru?

Tentu untuk mewujudkan keinginan itu harus diiringi dengan niat, usaha, dan kemampuan. Tidak cukup dengan itu, jika yang kamu inginkan adalah memiliki bisnis baru yang akan dikelola sendiri, kamu harus membuat perencanaan yang matang agar bisnis yang kamu jalankan tidak mengalami kerugian.

Terutama bagi kamu seorang pemula, memulai bisnis tentu tidak semudah membalikkan telapak tangan, bukan? Selain tantangan, akan ada hal-hal tidak terduga yang akan terjadi dalam perjalanan bisnis milikmu.

Lalu, bagaimana merencanakan sebuah bisnis agar resolusi memiliki bisnis bisa berhasil? Berikut ini beberapa langkah bisnis yang bisa kamu coba untuk membangun bisnis baru raup untung.

### Lakukan Riset Pasar

Langkah bisnis yang pertama adalah melakukan riset pasar. Riset ini dilakukan untuk menentukan target pasar yang tepat



bagi produk atau jasa dari bisnismu. Dari hasil riset pasar tersebut, kamu akan mengetahui bisnis yang benar-benar diinginkan oleh pasar. Riset juga dapat dilakukan untuk mengetahui kompetitor bisnismu sehingga nantinya kamu dapat menemukan keunggulan dan kelemahan dari bisnis kompetitor.

Untuk melakukan riset pasar ini, kamu bisa menggunakan pencarian di Google dan media sosial. Selain itu, kamu dapat melakukan survei kepada target pasar yang ingin dituju atau jika memiliki modal, bisa memanfaatkan jasa riset pasar yang tersedia, ya.

### Menentukan Tujuan yang Spesifik



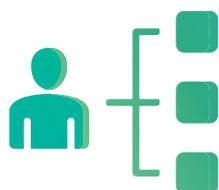
Bisnis bisa gagal karena goal atau tujuan bisnisnya tidak tepat. Oleh karena itu, langkah bisnis yang bisa kamu lakukan dari awal adalah menentukan tujuan bisnismu. Tujuan yang spesifik mencakup apa tujuannya, angka yang ingin dicapai, kapan target tujuan tersebut tercapai, hingga strategi untuk meraih tujuan tersebut.

### Menyusun *Business Plan* yang Matang

Supaya bisnis terarah dan mudah dikelola, kamu perlu membuat *business plan*. *Business plan* ini mencakup langkah-langkah dalam pengembangan

ide dan peluang usaha meliputi perencanaan finansial, konsep bisnis, sumber daya yang diperlukan, dan lain sebagainya.

## Perlunya Memperhatikan Regulasi yang Bisnis



Dalam menjalankan bisnis, kamu perlu memperhatikan regulasi yang berkaitan dengan operasional bisnis milikmu, *lho!* Regulasi ini bisa berasal dari pemerintah, misalnya selama pandemi kemarin adanya pembatasan sosial atau pembatasan kunjungan. Kamu juga perlu memperhatikan regulasi yang berkaitan dengan operasional, penjualan, maupun aspek-aspek lainnya. Berikut ini terdapat struktur hukum yang bisa kamu lakukan untuk bisnismu, antara lain:

1. Pilih nama yang baik bagi bisnismu.
2. Daftarkan nama bisnismu kepada Ditjen HKI sebagai merek dagang resmi dan sah di mata hukum.
3. Siapkan dokumen-dokumen penting dari bisnismu.
4. Uruslah surat-surat perijinan usaha, misalnya akta pendirian perusahaan, nama perusahaan, hak atas nama perusahaan, serta pengakuan dan pengesahan perusahaan.

## Memikirkan Kebutuhan Konsumen dan Mengamati Tren

Dalam membangun bisnis baru, kamu perlu memikirkan kebutuhan konsumen, *lho!* Mengapa demikian? Karena dengan memikirkan kebutuhan konsumen, kamu dapat menciptakan produk yang akan laku dipasaran. Produk yang dibutuhkan dan laku dibeli konsumen tentunya akan berdampak pada meningkatnya *sales*.



Selain itu, perlu juga mengamati tren sehingga kamu dapat menemukan berbagai ide baru yang menarik agar bisnis baru milikmu semakin berkembang. Dengan mengikuti tren tersebut, kamu akan menemukan cara atau strategi yang tepat sesuai tren agar lebih cepat terhubung dengan calon pelanggan.

## Marketing Bisnis Melalui Digital Platform

Langkah bisnis selanjutnya yang bisa kamu lakukan yaitu mempromosikan bisnis secara *online* mulai dari iklan di Facebook, Instagram, Google, dan lain sebagainya. Optimalkan juga SEO *website* toko *online*-mu agar lebih mudah ditemukan di mesin pencarian.



## Perluas *Networking* untuk Kelangsungan Bisnis

*Networking* dapat menjadi landasan untuk kelangsungan bisnismu. Kamu dapat bergabung dengan komunitas yang terkait dengan jenis bisnis yang kamu geluti. Adapun cara lain yang bisa kamu lakukan yaitu bekerja sama dengan *Key Opinion Leader* (KOL) agar jangkauan bisnismu lebih luas.



Nah, sekarang kamu jadi lebih mengerti tentang langkah bisnis yang akan kamu lakukan, bukan? Langkah bisnis yang paling penting adalah melakukan riset dan menentukan tujuan bisnis sehingga nantinya bisnismu dapat unggul di pasar.

Sebuah bisnis dapat berjalan efektif bila sesuai dengan sistem yang digunakan. Salah satu sistem yang paling penting untuk bisnis adalah sistem akuntansi.

Sistem akuntansi ini sangat diperlukan pada bisnismu untuk membuat dan mengelola anggaran, menetapkan harga, melakukan bisnis dengan pihak lain, dan mengajukan pajak.

Kamu dapat mengelola segala operasional bisnismu dengan menggunakan aplikasi majoo. Aplikasi majoo memiliki banyak fitur menarik, misalnya fitur *Point of Sales* (POS), akuntansi, analisis bisnis, dan lain sebagainya.



O, ya! Semua operasional bisnis bisa dipantau dari *dashboard* aplikasi majoo melalui gadget milikmu pribadi di mana pun dan kapan pun.

Jadi, tunggu apa lagi? Segera daftarkan bisnis baru kamu dan nikmati pengelolaan bisnis yang lebih mudah.

aplikasi wirausaha

**majoo**

# Ragam Layanan majoo untuk Bantu Semua Kebutuhan Bisnismu

**m Pay**

Terima semua pembayaran digital



**m Capital**

Permodalan cepat tanpa agunan



**m Ads**

Kampanye digital raih pelanggan baru



**m Supplies**

Belanja supplies harga terbaik



# 5 Tips Sukses Kelola Bisnis Kecil agar Makin Maju



**M**engevaluasi kinerja bisnis sebaiknya dilakukan secara berkala, untuk bisa menyesuaikan strategi bisnis dengan situasi terkini atau bahkan menyusun strategi yang benar-benar baru. Karena itu, kami menyiapkan 5 tips sukses untuk bisnis kecil agar makin maju.

Dengan menerapkan langkah-langkah pengelolaan bisnis di bawah ini, harapannya bisnismu bisa makin maju pada tahun-tahun mendatang. Yuk, langsung simak selengkapnya!



### Tetapkan Goals

Menetapkan tujuan dan sasaran merupakan langkah penting dalam mengelola bisnis. Penentuan *goals* akan membantumu tetap berada di jalur yang tepat dan kemajuan bisnis pun lebih terukur. Berikut ini beberapa cara menetapkan tujuan dan sasaran bisnis.

- ✓ Tentukan apa yang ingin kamu capai dengan bisnismu.
- ✓ Pastikan tujuanmu dapat dicapai, realistis, dan spesifik.
- ✓ Tetapkan kerangka waktu untuk tujuan tersebut.
- ✓ Komunikasikan tujuan kepada tim dan pihak lain yang berkepentingan.
- ✓ Pantau kemajuan dari proses pencapaian tujuan.

### Terorganisasi dengan Kalender atau Planner



Salah satu tips sukses untuk mengelola bisnis kecil ialah melakukan aktivitas bisnis secara teratur. Agar selalu terorganisasi, kamu bisa menggunakan bantuan kalender atau *planner*.

Dengan begitu, kamu dapat melacak tenggat waktu, rapat, dan acara penting lainnya. Supaya tak ada agenda atau aktivitas bisnis yang terlewat, coba terapkan cara-cara berikut ini.

- ✓ Simpan kalender atau *planner* di tempat yang kamu lihat setiap hari. Jadi, kamu akan selalu ingat untuk memeriksa tenggat waktu dan acara mendatang.
- ✓ Pastikan kamu menuliskan semua detail penting untuk setiap aktivitas, termasuk tanggal, waktu, lokasi, dan tujuan.
- ✓ Buatlah *reminder* untuk diri sendiri.
- ✓ Delegasikan tugas kepada anggota tim dan pastikan mereka mengetahui tenggat waktu mereka.
- ✓ Selalu perbarui kalender atau *planner*-mu.
- ✓ Mengelola bisnis secara terorganisasi membantumu lebih siap menghadapi hal-hal tak terduga.

Cara ini juga membantu mengurangi stres dan meningkatkan fokus pada *goals*.

## Awasi Status Keuangan Bisnis

Selanjutnya, kamu perlu melacak pengeluaran dan pendapatan bisnis, bila ingin bisnis makin maju. Melacak uang masuk dan keluar akan membantumu mengawasi status keuangan bisnis dan memastikannya tetap sesuai dengan anggaran. Inilah beberapa cara melacak pengeluaran dan pendapatan bisnis.

Buat *spreadsheet* atau gunakan perangkat lunak keuangan untuk melacak pengeluaran dan pendapatan bisnis. Cara ini akan memudahkanmu melihat arus uang dan mengetahui keuntungan yang dihasilkan.

Bandingkan pengeluaran aktual dengan pengeluaran yang dianggarkan. Jika ada kelebihan anggaran di area tertentu, kamu mungkin perlu mencari cara untuk menguranginya.

Perhatikan status keuangan dan ambil tindakan korektif jika diperlukan. Dengan memantau keuangan secara cermat, bisnis dapat terhindar dari masalah keuangan.



## Tentukan Prioritas Bisnis

Agar berhasil mengelola bisnis kecil, kamu perlu menetapkan prioritas. Jadi, kamu perlu memutuskan apa yang paling penting bagi bisnis dan fokus pada hal-hal tersebut.



Tidak perlu khawatir bila selama ini kamu masih kesulitan menentukan prioritas sebab kami telah menyiapkan beberapa triknya di bawah ini:

- ✓ Pikirkan tujuan jangka panjang bisnis: Apa yang ingin kamu capai?
- ✓ Buatlah daftar hal-hal yang perlu kamu lakukan untuk mencapai tujuan tersebut.
- ✓ Urutkan poin dalam daftar berdasarkan tingkat kepentingannya. Mulailah dari tugas yang paling penting.
- ✓ Fokus pada satu tugas dalam satu waktu dan jangan mencoba melakukan banyak hal. Cara ini akan membuatmu terhindar dari perasaan kewalahan dan memastikan setiap tugas mendapat perhatian yang layak.
- ✓ Beristirahatlah saat kamu perlu dan jangan mencoba melakukan semua tugas sekaligus. Dengan begitu, kamu bisa tetap fokus dan terbebas dari risiko kelelahan.

## Manfaatkan Teknologi

Tips sukses menjalankan bisnis yang terakhir ialah memanfaatkan teknologi. Bukan rahasia lagi, kini teknologi telah berkembang pesat, termasuk dalam aspek pengelolaan bisnis.

Maka dari itu, sudah saatnya kamu menggunakan aplikasi majoo yang bisa membantu menjadikan proses pengelolaan bisnis lebih efektif dan efisien.

majoo adalah aplikasi *Point of Sales* (POS) yang bukan hanya hadir untuk pengelolaan transaksi di kasir, melainkan dapat membantumu melacak keuangan melalui laporan



keuangan, memantau karyawan melalui fitur absensi karyawan, hingga mengelola *inventory*.

Tak hanya itu, majoo merupakan aplikasi wirausaha yang berbasis *cloud*. Jadi, semua data, mulai dari transaksi hingga keuangan, akan terdokumentasi secara *real time* dan kamu bisa memantaunya dari mana saja.



Tentunya, kamu pun lebih mudah memantau perkembangan bisnis dan kesesuaian aktivitas harian bisnis dengan *goals* yang telah kamu tetapkan di awal. Mau tahu lebih lanjut soal aplikasi majoo? Klik [tautan ini](#), ya!

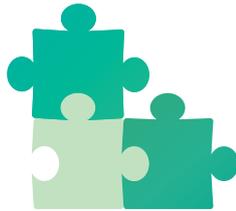
# Temukan *One Stop Solution Tools* dalam Mengelola Bisnis!



[🏠 DAFTAR ISI](#)

**P**engelolaan bisnis akan lebih efektif dan efisien jika kamu dibantu oleh *tools* yang bisa menjadi *one stop solution*. Peralitanya, kini pasar terus berkembang dan perilaku konsumen pun terus berubah.

Jadi, praktis sekali bila ada sistem yang menawarkan berbagai solusi untuk aneka kebutuhan bisnismu, bukan?



Lalu, alat bantu seperti apa yang harus kamu pilih? Tak perlu bingung, kini sudah ada aplikasi POS (*Point of Sales*) yang menawarkan berbagai solusi untuk kebutuhan bisnismu. Namun, tentu kamu perlu memilih aplikasi atau sistem yang tepat.

Pemilihan sistem POS yang tepat sebagai alat bantu pengelolaan bisnis sangat krusial bagi kemajuan usahamu, *lho!* Karena itu, yuk cermati tips memilih sistem POS yang bisa menjadi *one stop solution* untuk bisnismu!

### **Buat Daftar Aktivitas Bisnis**

Setiap bisnis berbeda sehingga sebelum kamu memilih sistem POS, buatlah daftar aktivitas bisnis yang paling sering kamu lakukan dan tentukan fitur POS yang selaras dengan aktivitas tersebut.

Berikut ini beberapa pertanyaan yang bisa kamu ajukan untuk mengetahui aktivitas rutin bisnismu.

- ✓ Bagaimana bisnis cara mengelola *inventory*?
- ✓ Bagaimana cara bisnis memantau penjualan dan memahami tren pembelian?
- ✓ Bagaimana pelanggan membayar produk atau layanan?
- ✓ Apakah bisnis memiliki program loyalitas?
- ✓ Apakah sistem POS akan duduk di konter atau harus *mobile*?
- ✓ Apakah bisnis perlu menyertakan transaksi *e-commerce*?
- ✓ Bagaimana cara kamu melacak dan mengelola kehadiran karyawan?



Jika kamu sudah memiliki sistem POS incaran, tambahkan pro dan kontra dari sistem tersebut ke dalam daftar di atas. Cara tersebut akan membantumu menemukan fitur yang bisa menjadi solusi untuk bisnismu.

### **Ketahui Data yang Perlu Kamu Kumpulkan**

Data yang perlu kamu kumpulkan mungkin mencakup banyak fungsi bisnis yang kamu dan tim lakukan setiap hari. Namun, kamu



juga perlu mempertimbangkan data di luar yang terkait kegiatan bisnis harian. Tujuannya untuk membantu bisnis merencanakan masa depan.

Jadi, saat kamu menelusuri transaksi pada akhir jam operasional bisnis, pikirkan data apa yang ingin kamu kumpulkan? Apa yang perlu kamu ketahui di penghujung hari kerja, akhir bulan, dan akhir tahun? Bisnis yang maju minimal memiliki pemahaman yang benar tentang beberapa data esensial, yaitu:

- ✓ Apa yang dijual?
- ✓ Berapa harganya?
- ✓ Siapa yang membeli?

Selain itu, menentukan metrik pelaporan dapat membantumu menjalankan bisnis dengan lebih optimal serta membantumu memilih sistem POS terbaik.

Sebagai contoh, melacak *inventory* tidak akan terlalu merepotkan jika kamu menambahkan *printer* dan pemindai *barcode* ke pengaturan POS. Contoh lainnya, mungkin opsi terbaik untukmu ialah sistem POS yang memproses pembayaran dan melacak penjualan secara akurat.



Pikirkan bisnis pada masa yang akan datang serta keputusan bersifat *data-driven* yang proses pengambilannya bisa dibantu oleh sistem POS.

## Tentukan Jenis Pembayaran yang akan Kamu Terima

Selanjutnya, pastikan pemrosesan pembayaran dengan mengajukan pertanyaan seperti di bawah ini.

- ✓ Jenis pembayaran apa yang kamu terima sekarang?
- ✓ Apakah ada jenis pembayaran yang ingin kamu hentikan atau tambahkan untuk masa mendatang?
- ✓ Bagaimana transaksi tunai dan nontunai berpengaruh pada bisnis?

Kamu mungkin belum memiliki semua jawaban untuk pertanyaan tersebut, tetapi sebaiknya kamu mengetahui jenis pembayaran yang krusial untuk operasional bisnis dan temukan aplikasi POS yang mengakomodasi kebutuhan tersebut.



## Evaluasi *Hardware* dan *Software* yang Kamu Butuhkan

Jika kamu memiliki *software* dan *hardware* yang sudah kamu gunakan dan kamu sukai, carilah perusahaan penyedia sistem POS yang memudahkan integrasi dengan peralatan yang sudah kamu miliki.



Pertimbangkan, apakah kamu bersedia membeli *hardware* dan *software* tertentu untuk pemasangan sistem POS? Atau kamu coba pendekatan fleksibel dengan memilih sistem POS berbasis *cloud*?

Pemilihan sistem POS berbasis *cloud* tidak hanya menghemat biaya sebab kamu bisa menggunakan *hardware* yang sudah kamu miliki, tetapi juga mengoptimalkan pengelolaan bisnis karena dapat diakses dari banyak *device* dan dari mana saja.



Setelah mengetahui cara mengenali sistem POS yang dibutuhkan bisnis, beberapa dari kamu mungkin masih kesulitan memilih produk aplikasi POS yang tepat. Bahkan, sebagian mungkin bertanya-tanya, apakah ada satu sistem POS yang bisa memenuhi aneka kebutuhan bisnis sekaligus?

Kabar baiknya, ada majoo yang siap menjadi *one stop solution* untuk bisnismu. Kamu perlu pengelolaan *inventory* optimal? majoo sudah dibekali fitur aplikasi *inventory*. Lalu, bagi para pemilik bisnis yang perlu data penjualan akurat, majoo mendokumentasikan penjualan secara *real time*.

Absensi karyawan, laporan keuangan, transaksi *e-commerce*, hingga akses sistem dari mana saja dapat dipenuhi oleh majoo.

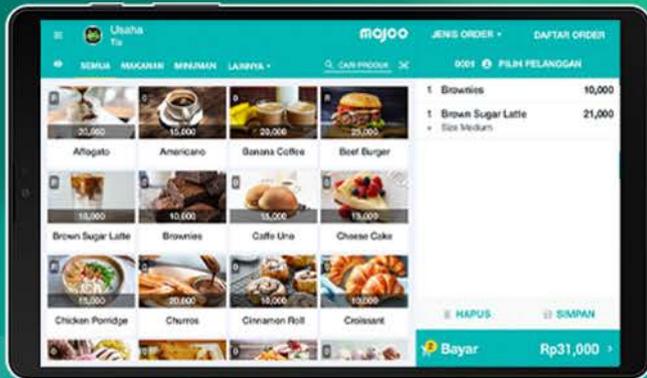


Penasaran? Yuk, coba [di sini!](#)

**ADVANCE  
SUPER RENEWAL**

aplikasi wirausaha

**majoo**



# PERPANJANG LANGGANAN 2 TAHUN BANYAK UNTUNGNYA

Mulai

Rp **4.2** JT

**BONUS DOUBLE  
DEAL EDC**



- ✔ Subscription 24 Bulan Advance
- ✔ Integrasi Grabfood, Gofood dan Grabmart
- ✔ Integrasi Marketplace

PROMO TERBATAS  
**PERPANJANG SEKARANG**

**Aplikasi Wirausaha Lengkap Kelola Bisnis Jadi Maju**

Kasir Online

Inventori

Akuntansi

Karyawan

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

Integrasi Marketplace



DIPERCAYA WIRASAMA  
**40.000+**

HOTLINE RESPONSIF  
**24 JAM**

DUKUNGAN TEKNISI  
**60KOTA**

GET IT ON  
Google Play

Download on the  
App Store

Get it from  
Microsoft

# Mengukur Target Penjualan, Maksimalkan Pengembangan Bisnis



**S**epenting apa, *sih*, sebenarnya memiliki target penjualan yang bisa diukur? *Eits*, jangan salah! Penting sekali, *lho!* Peralannya, dengan target yang mudah diukur, artinya kita juga dapat dengan mudah melakukan evaluasi terhadap aktivitas penjualan, sehingga pengembangan bisnis pun bisa dilakukan dengan lebih terarah.

*Nah*, pertanyaannya, apa yang harus diperhatikan agar target yang telah kita tetapkan untuk angka penjualan dapat benar-benar efektif serta terukur? Kita bahas bersama-sama, yuk!

### Bagaimana Mengukur Target untuk Penjualan



Setiap pelaku usaha tentu ingin agar usahanya maju dan berkembang, serta berkelanjutan. Namun, sebelum bicara tentang pengembangan bisnis, ada baiknya kita tahu dulu bahwa target yang ditetapkan untuk seluruh operasional bisnis sudah benar, *kan?* Wajar saja, dong! Jika penjualan tidak sesuai dengan target, bisnis pun akan terasa kurang menguntungkan dan sulit dikembangkan.

Masalahnya, menentukan target untuk kegiatan operasional bisnis seperti penjualan dan pemasaran bukanlah perkara yang mudah. Ada beberapa

faktor yang perlu diperhatikan agar target ini tidak terlihat sebagai angka yang sekadar dipasang. *Nah*, sudah tahu, belum, apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan target ini?

Jika belum tahu, tenang saja, karena kita akan mengulasnya bersama-sama. Langsung saja kita mulai, yuk!

## 1 Mungkinkah Target Tersebut Tercapai?

Kebanyakan orang asal memasang target tanpa perhitungan yang benar, sehingga target tersebut pun tidak pernah tercapai. Selain membuat evaluasi cenderung merah, target yang sulit untuk dicapai juga akan membebani tenaga penjualan.



Bukan tidak mungkin, *lho*, karyawan yang sudah digaji dengan baik untuk menjalankan kegiatan pemasaran serta penjualan merasa putus asa karena tak berhasil mencapai target. Jika terus dibebani dengan target yang tak masuk akal, karyawan pun bisa kehilangan kepercayaan diri dan lambat laun akan menyerah dalam usahanya untuk mencapai target tersebut.

Sekalipun telah digaji dengan baik, tekanan dari target yang tak bisa

dicapai ini sering kali membuat karyawan menyerah dan ingin berhenti. Jika sudah demikian, tentu bisnis pula, kan, yang mengalami kerugian karena harus mengajari staf penjualan yang baru?

*Nah*, agar dapat terhindar dari kekacauan tersebut, pastikan untuk menetapkan target yang memang benar-benar dapat dicapai. Tak boleh asal, lakukan perhitungan dengan benar lengkap disertai proyeksi bagaimana target tersebut bisa dicapai dengan kegiatan penjualan yang dilakukan. Dengan demikian karyawan pun akan lebih semangat lagi dalam menjalankan tugasnya sebagai staf bagian penjualan maupun pemasaran.

## 2 Berapa Target yang Dibutuhkan Pengembangan Bisnis?

Salah satu cara untuk menetapkan target yang masuk akal adalah dengan menghitung terlebih dahulu

berapa biaya yang dibutuhkan untuk melakukan pengembangan, kemudian menambahkannya dengan harga produksi untuk menetapkan harga jual. Tetapkan juga durasi untuk melakukan pengembangan ini, sehingga beban biaya pengembangan pun bisa dibagi dalam beberapa siklus penjualan dan



tidak harus dicapai dalam satu waktu sekaligus.

Sebagai contoh, jika untuk menghasilkan 100 produk yang siap jual kita harus menghabiskan biaya produksi sebesar Rp1.000.000. Artinya, *break even point* bisa dicapai apabila kita menjual setiap produk seharga Rp10.000. *Nah*, jika kita ingin melakukan pengembangan senilai Rp10.000.000, sehingga *break even point* baru bisa tercapai jika produk tersebut dijual seharga Rp110.000, *kan?*

Tentunya tak akan ada pelanggan yang mau mengeluarkan uang hingga Rp110.000 untuk produk senilai Rp10.000, *dong?* Namun, jika kita mengatur bahwa pengembangan akan dilakukan dalam setahun, artinya untuk setiap siklus penjualan kita bisa menjual setiap produk dengan harga di bawah Rp20.000 dengan target untuk kegiatan penjualan selama 12 bulan. Lebih masuk akal, bukan?

## 3 Mengapa Perlu Target yang Dapat Diukur?

Ingat bahwa setiap siklus penjualan membutuhkan targetnya masing-masing. Umumnya, target di periode berikutnya akan lebih tinggi jika dibandingkan dengan periode



sebelumnya. Dengan kata lain, besarnya target untuk setiap periode sebaiknya dibuat berbeda.

*Nah*, berapa peningkatan target yang perlu ditetapkan sebenarnya bisa diketahui dengan mengukur target



pada periode berikutnya. Evaluasi dapat dilakukan untuk mengetahui efektivitas target pada periode lalu, agar target pada periode berikutnya bisa ditetapkan secara tepat.

Misalnya saja, untuk bulan lalu target yang ditetapkan sebesar Rp1.000.000, dan hasil penjualan ternyata mampu melebihi target tersebut sebesar Rp200.000 menjadi Rp1.200.000. Pelaku usaha dapat mengambil kesimpulan bahwa performa staf penjualan pada periode tersebut sebesar 120% dari target yang ditentukan.

Dari kesimpulan tersebut, mudah bagi pelaku usaha untuk menetapkan target penjualan di periode berikutnya secara tepat sekaligus menguntungkan bagi pengembangan bisnis.



Tentunya evaluasi semacam ini perlu dibarengi dengan

rekam laporan penjualan yang baik, termasuk mencatat seluruh transaksi yang masuk maupun keluar. Tenang, tak perlu panik, dengan aplikasi majoo pekerjaan ini tak akan lagi jadi perkara, *lho!* Pasalnya, aplikasi majoo telah dilengkapi dengan fitur akuntansi yang dapat mencatat setiap transaksi secara tepat, akurat, dan otomatis.

Selain itu, aplikasi majoo juga telah dilengkapi dengan beragam fitur unggulan lainnya yang dapat mempermudah pengelolaan bisnis. Jadi, tunggu apa lagi? Gunakan aplikasi majoo sekarang juga!

# Tips Optimalkan Layanan Pelanggan untuk Daya Tarik



**S**eseorang yang sedang membangun usaha atau meluncurkan produk baru biasanya sering mengalami kesulitan dalam menawarkan produk.

Kesulitan ini, jika tidak segera diatasi dapat menjadi awal dari tutupnya sebuah usaha dalam jangka waktu 2–3 bulan dari peluncuran produk. Usaha ini akan tutup karena tidak mampu mendapatkan angka penjualan yang sesuai dengan target, sehingga biaya produksinya tidak tertutupi.

Untuk mengatasi hal tersebut, sebagai pemilik usaha, kamu perlu berbagai strategi tepat agar pengembangan usaha milikmu menjadi lebih optimal dan terus menghasilkan profit. Salah satu strategi yang bisa kamu lakukan untuk membuat target audiensmu tertarik membeli produk milikmu yaitu dengan mengoptimalkan layanan pelanggan. Kenyamanan pelanggan menjadi salah satu prioritas yang strateginya perlu kamu pikirkan dengan matang. Tanpa kamu sadari bahwa kenyamanan merupakan daya tarik produk sehingga pelanggan membeli produk dari usahamu.

Namun, apakah memberikan pelayanan terbaik cukup untuk dapat mengubah

calon konsumen untuk membeli produkmu? Nyatanya tidak semudah itu. Saat ini, konsumen memilih mencari detail produk atau jasa melalui internet. Jadi penting bagi kamu untuk mengenali konsumen hingga dapat menarik perhatian mereka, ya.

Berikut ini strategi #NyalakanAksimu mengoptimalkan layanan pelanggan agar konsumen tertarik terhadap produk yang kamu tawarkan. Yuk, simak sampai habis, ya!

## 1 Layanan yang Berkualitas dan Komunikasi yang Efektif

Supaya daya tarik produk dari usahamu terus dilirik konsumen, kamu perlu melakukan layanan pelanggan yang berkualitas dan konsisten sehingga mereka akan puas dengan *service* yang bisnismu berikan.

Sebuah komunikasi yang efektif antara bisnis dan *customer* dapat menjadi daya tarik produk agar dibeli *customer*, lho! Komunikasi harus bersifat responsif, efisien, dan solutif, ya.

Salah satu cara komunikasi yang efektif dan mendatangkan daya tarik produk misalnya memberikan informasi detail terkait produk atau jasa yang baru *launching*.



Tak lupa untuk selalu memastikan bahwa pelangganmu merasa senang dan terpuaskan dengan pengalaman mereka saat berinteraksi dengan bisnismu.

## 2 Program Loyalitas Pelanggan



Program loyalitas yang efektif dapat membantu mempertahankan pelangganmu. Dengan memberikan program loyalitas pelanggan yang menguntungkan mereka, tentunya akan berdampak pada daya tarik produk yang kamu tawarkan juga. Program loyalitas pelanggan ini potongan harga, rewards, *cashback*, hingga akses penawaran khusus. Dengan cara ini, *loyal customer* akan terus tertarik membeli produk atau jasa dari bisnismu.

## 3 Menyesuaikan Produk atau Jasa

Layanan pelanggan yang bisa kamu optimalkan untuk daya tarik produk yaitu mengadakan survei pelanggan terkait produk atau jasa yang kamu sudah kamu tawarkan. Bisnismu harus paham kebutuhan dan keinginan pelanggan, sehingga bisnismu dapat menyesuaikan produk atau jasa yang sesuai dengan kebutuhan mereka.



Tentunya cara ini dapat membangun hubungan yang lebih kuat dengan pelanggan.

## 4 Menyediakan Layanan Pengiriman Cepat

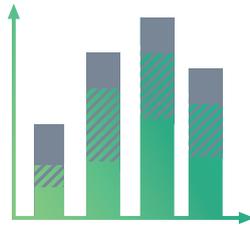
Kini, tak sedikit orang yang membutuhkan barang atau produknya sampai dalam waktu yang cepat. Layanan pelanggan yang bisa meningkatkan daya tarik produkmu dilirik pelanggan yaitu dengan menyediakan layanan pengiriman cepat.



Jika pelanggan bisa mendapat produk dengan cepat, mereka tentu akan merasa puas. Tak bisa dipungkiri bahwa salah satu aspek yang memengaruhi kepuasan pelanggan dan daya tarik produk dibeli pelanggan adalah pengiriman yang cepat. Saat pelanggan merasa puas dengan layanan dan produkmu, peluang mereka melakukan *repeat order* pun semakin besar.

Itulah strategi #NyalakanAksimu mengoptimalkan layanan pelanggan untuk daya tarik produkmu dibeli pelanggan. Kamu bisa mengimplementasikan strategi tersebut sesuai dengan kebutuhan bisnismu dan untuk menghadapi tantangan bisnis, ya.

Kini kamu tak perlu bingung lagi untuk mengoptimalkan layanan pelanggan agar produkmu dilirik pelanggan. Kamu bisa menggunakan aplikasi majoo yang sudah berbasis *cloud*. Aplikasi majoo adalah aplikasi wirausaha lengkap untuk kelola bisnis menjadi lebih maju. Di dalam satu aplikasi terdapat fitur lengkap untuk semua jenis usaha, *lho!*



Salah satu fitur yang bisa kamu gunakan untuk mengoptimalkan layanan pelanggan ini yaitu fitur CRM (*Customer Relationship Management*).

Dengan menggunakan fitur ini, kamu akan lebih dekat dengan pelanggan karena bisa menggunakan *marketing campaign* untuk mengirimkan promo via SMS, WhatsApp, email, LBA Telkomsel, hingga *Consumer App*. Selain itu, kamu juga bisa menawarkan produk favorit yang sering dibeli oleh *loyal customer*-mu.

Nikmati beragam fitur dan layanan lengkap untuk kelola apa pun jenis bisnismu. Kamu bisa coba gratis aplikasi majoo selama 14 hari, *lho!*

Yuk, mulai [majoo](https://majoo.id) sekarang!

# Tentukan **Strategi** **Pengembangan Produk** dengan **Analisis SWOT**



**P**engembangan produk adalah salah satu aspek penting dalam strategi bisnis. Dalam mengembangkan produk yang berkualitas dan diminati oleh pasar, pemilik usaha perlu memiliki strategi pengembangan produk yang tepat dan efektif. Strategi pengembangan produk mencakup serangkaian kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk menghasilkan produk baru atau meningkatkan produk yang sudah ada agar dapat lebih baik dari pesaing dan memenuhi kebutuhan pelanggan.

Jika kamu belum tahu, analisis SWOT ternyata merupakan salah satu alat yang dapat digunakan dalam strategi pengembangan produk. Analisis SWOT adalah singkatan dari *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), dan *Threats* (ancaman).

Dengan melakukan analisis SWOT, perusahaan dapat mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal perusahaan, serta peluang dan ancaman eksternal dari pasar. Selain itu, analisis ini dapat membantu kamu untuk memahami posisi bisnismu dalam pasar dan mengembangkan strategi untuk meningkatkan daya saing produk.



## Strategi Pengembangan Produk dengan Analisis SWOT

Tadi disebutkan bahwa analisis SWOT menjadi salah satu metode yang paling umum digunakan dalam proses pengembangan produk, serta untuk tetap dapat mempertahankan daya saing di pasar.

Perlu kamu pahami bahwa pengembangan produk dalam bisnis adalah proses merancang, mengembangkan, dan memperkenalkan produk baru atau memperbaiki produk yang sudah ada. Tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan pasar yang terus berubah.



Pengembangan produk yang baik memerlukan upaya untuk memahami kebutuhan pasar dan merancang produk yang dapat memenuhi kebutuhan tersebut.

Tahap ini melibatkan penelitian pasar untuk memahami kebutuhan pelanggan dan mencari peluang pasar baru, serta melakukan penelitian dan pengembangan teknologi untuk menciptakan produk yang inovatif dan memenuhi standar kualitas yang tinggi.

Itulah alasannya strategi pengembangan produk dapat dilakukan dengan penerapan analisis SWOT. Dalam melakukan analisis SWOT, bisnis akan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan internal, seperti sumber daya, pengalaman, dan keahlian. Selain itu juga menilai peluang dan ancaman eksternal, seperti tren pasar dan persaingan. Dari hasil analisis tersebut, bisnis dapat mengembangkan strategi pengembangan produk yang efektif dan memperkuat posisi mereka dalam pasar.

Strategi pengembangan produk menggunakan analisis SWOT dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

## 1 Memperkuat Kekuatan Produk untuk Eksploitasi Peluang



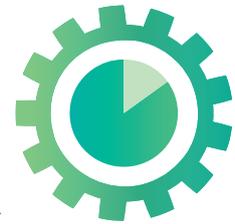
Pelaku bisnis atau pemilik perusahaan dapat memperkuat kekuatan produk yang dimilikinya dengan beberapa cara. Jika bisnismu memiliki kekuatan yang dapat mendukung pengembangan produk, strategi yang bisa dilakukan adalah mengambil peluang yang ada di pasar. Misalnya, jika bisnismu memiliki keahlian di bidang teknologi, kamu bisa mengembangkan produk yang inovatif dan dapat memenuhi kebutuhan pasar yang baru.

## 2 Memperbaiki Kelemahan Produk

Kamu sebagai pemilik usaha dapat memperbaiki kelemahan produk dengan melakukan perbaikan pada fitur atau kualitas produk. Dengan memperbaiki kelemahan produk, kamu dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan memperkuat posisi pasar produk.

## 3 Mengidentifikasi Peluang Pasar

Cobalah untuk melakukan identifikasi peluang pasar baru dengan mengamati tren dan perubahan di pasar, serta melakukan survei pasar.



Dengan mengidentifikasi peluang pasar, kamu dapat mengembangkan produk baru atau mengubah strategi pemasaran produk yang ada untuk memanfaatkan peluang pasar tersebut.

## 4 Mengatasi Ancaman Pasar

Bisnis yang kamu jalankan dapat mengatasi ancaman pasar dengan melakukan perubahan pada produk yang ada. Misalnya, jika ada pesaing baru yang memasuki pasar, kamu dapat meningkatkan kualitas produk untuk mempertahankan pelanggan.

Dalam proses melakukan pengembangan produk yang sukses, kamu perlu ingat untuk selalu mempertimbangkan faktor internal dan eksternal dengan menggunakan analisis SWOT.



bisnismu dapat mengembangkan produk yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan.

Untuk mempermudah proses analisis bisnis yang kamu lakukan, majoo menyediakan berbagai fitur pengelola bisnis yang mudah diakses. Dengan begitu, kamu mendapatkan dukungan penuh menjalankan bisnis, termasuk untuk pengembangan produk. *So, jangan ragu coba majoo!*

Dengan mengambil keuntungan dari kekuatan dan peluang yang dimiliki dan mengatasi kelemahan dan ancaman, seperti yang ada pada analisis SWOT,

# Peduli Kesehatan Mental Membentuk Loyalitas Karyawan



Secara budaya, kita sudah jauh lebih terbuka soal kesehatan mental. Orang yang memiliki masalah *mental health* kini merasa bisa berbagi tentang diagnosis dan masalah mereka.

Ternyata, kondisi ini berkontribusi pada meningkatnya insiden *mental health* di tempat



kerja yang memengaruhi produktivitas dan loyalitas karyawan. Merujuk pada *Recruitment & Employment Confederation*, berikut ini statistik lingkungan kerja yang terkait dengan *mental health*.

- ✓ 15,4 juta hari kerja hilang karena stres, depresi, atau kecemasan terkait pekerjaan.
- ✓ Stres, depresi, dan kecemasan terhitung seperti di bawah ini:
  - 44% dari semua kasus kesehatan yang berhubungan dengan pekerjaan.
  - 57% dari semua hari kerja yang hilang karena kesehatan yang buruk.
  - Tekanan beban kerja seperti tenggat waktu yang ketat atau target yang sulit dan kurangnya dukungan dari pihak manajemen perusahaan disebut sebagai faktor penyebab utama.

Tidak heran bila *mental health* disebut-sebut sebagai salah satu faktor penting yang membentuk produktivitas.

Sementara itu, loyalitas karyawan sangat dipengaruhi oleh dukungan manajemen perusahaan terhadap isu tersebut.

## Berapa Besar Dampak Kesehatan Mental terhadap Lingkungan Kerja?

Sebagai pemilik bisnis, beberapa dari kamu mungkin bertanya-tanya, sejauh mana *mental health* karyawan memengaruhi kehidupan kerjanya?



Baru-baru ini, terdapat studi bahwa risiko masalah emosional atau mental merupakan salah satu pemberi pengaruh utama dalam biaya medis yang perlu disediakan pemberi kerja.

Selain kecacatan dan klaim medis langsung, kesehatan mental yang buruk menjadi penyebab nomor satu ketidakhadiran karyawan dan dapat menurunkan produktivitas.

Meskipun demikian, biaya bukan satu-satunya alasan pengusaha perlu memperhatikan kesejahteraan mental tenaga kerja mereka.

*Mental health* juga dapat memicu terjadinya kesalahan dan kelalaian yang mengakibatkan insiden serius.

Keamanan di tempat kerja juga mungkin terpengaruh karena adanya gangguan kognitif akibat stres yang tidak terkendali.

Maka dari itu, lingkungan tempat kerja yang berkontribusi terhadap stres tidak memiliki reputasi yang baik, perputaran karyawannya tinggi, dan kehilangan karyawan-karyawan bertalenta.

### Dukungan Manajemen Perusahaan terhadap Kesehatan Mental Karyawan



Di Inggris, 31% tenaga kerja telah resmi didiagnosis memiliki masalah kesehatan mental. Konon, bisnis atau perusahaan perlu menanggung biaya £42 miliar per tahun karena hilangnya produktivitas, perekrutan, dan ketidakhadiran karyawan sebagai dampak masalah *mental health*.

Namun, dari sejumlah kasus tersebut, sebagian besar karyawan mengatakan bahwa atasan yang proaktif mendukung kesejahteraan mental membuat mereka bisa lebih loyal dan produktif.

Jadi, pemilik bisnis tetap bisa membentuk loyalitas karyawan dan mempertahankan produktivitas kerja bila para pemilik sungguh-sungguh peduli pada isu *mental health*.

### Menciptakan Lingkungan Kerja yang Sehat

Kunci utama dalam membantu karyawan yang mengalami masalah *mental health* ialah menciptakan lingkungan kerja yang kondusif dan mendorong karyawan untuk bisa membicarakan hal yang mengganggu mereka.

Mungkin ada karyawan yang memiliki kekhawatiran dari sisi emosional, finansial, atau berjuang menyelesaikan masalah personalnya. Dalam konteks ini, manajer berperan penting dalam menciptakan lingkungan kerja yang terasa aman bagi karyawan untuk lebih terbuka dan membantu menemukan solusi.

Ada banyak pelatihan yang bisa diikuti oleh para manajer atau pemilik usaha untuk belajar cara membangun tempat kerja yang sehat secara mental, termasuk menangani stigma dan diskriminasi.



## Menyediakan Opsi *Remote Working*

*Remote working* selama beberapa waktu bisa menjadi salah satu cara efektif untuk mengurangi stres di tempat kerja. Di kota-kota dengan lalu lintas yang sangat padat, bekerja dari rumah dapat menghilangkan tekanan selama di perjalanan menuju ke kantor.

Lebih dari itu, kebijakan ini juga memberikan fleksibilitas kepada karyawan dalam mengelola kebutuhannya, seperti mengatur janji bertemu psikolog atau psikiater, menyelesaikan urusan pengasuhan anak, dan menyediakan kesempatan untuk berolahraga yang bermanfaat bagi kesehatan fisik dan mental.

Karena sebagian besar rumah tangga memiliki akses yang baik terhadap internet, seharusnya pekerjaan-pekerjaan tertentu dapat dilakukan dari lokasi mana pun. Dengan kata lain, untuk beberapa posisi tertentu, cara ini memang mungkin dilakukan.



## Akses kepada Bantuan Profesional

Salah satu dukungan yang tak kalah penting ialah bisnis atau perusahaan memberikan akses bantuan profesional bagi karyawan, misalnya berupa konseling gratis di tempat kerja atau rujukan untuk tindak lanjut.

Akses ke terapi gratis untuk karyawan dengan masalah kesehatan mental dapat membantu mengimbangi kekhawatiran tentang biaya dan menjadi upaya preventif bagi masalah-masalah yang lebih serius.

Penanganan isu ini dengan cepat tidak hanya menguntungkan karyawan, tetapi juga pemberi kerja karena produktivitas dan loyalitas karyawan cenderung terjaga.

Tak lupa, minimalkan *workload* karyawan dengan memanfaatkan digital tools untuk automasi pekerjaan!





# Pakai majoo Apapun bisnismu bisa maju!

PT Majoo Teknologi Indonesia

**majoo** plaza

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

Hotline majoo Care **1500-460** • [majoo.id](https://majoo.id)

Follow us:

 @majoo.indonesia

 @majooindonesia

 Revolusi majoo

 @majooindonesia

 majoo indonesia

Coba Gratis 14 Hari

