

# the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

5 Metode Pembayaran  
**Cashless**

Cocok nih untuk UMKM!

Mau **stock opname** efektif?  
5 langkah yang bisa kamu coba

Panduan lengkap pilih  
aplikasi **Point of Sales**

Apa saja yang perlu  
diperhatikan, ya?



#BuktiNyata: Bagi UMKM,  
majoo Selalu Ada!

VOL 34

Juni 2023

# Pengantar

UMKM sudah berulang kali membuktikan diri sebagai tulang punggung perekonomian bangsa. Meski masing-masingnya secara terpisah tampak tak signifikan, jumlahnya yang besar membuat UMKM berhasil menyelamatkan Indonesia dari keterpurukan ekonomi ketika bisnis besar kolaps akibat krisis moneter dan sebagai dampak dari pandemi.

majoo hadir di tanah air dengan tujuan untuk mendukung dan memberdayakan UMKM. majoo menyadari sepenuhnya, bahwa pengusaha UMKM memiliki latar belakang yang beragam, yang sebagian besarnya berangkat dari semangat juang untuk bertahan hidup dan meningkatkan kesejahteraan diri, keluarga, dan juga masyarakat di sekitarnya.

Tentunya, dengan keberagaman latar belakang itu, tantangan masing-masing

pengusaha UMKM pun tak kalah beragamnya.

Ada yang mengalami kesulitan dalam teknis operasional usaha, dalam pengembangan bisnis, dalam meningkatkan penjualan, dalam menentukan strategi pemasaran, bahkan dalam mengelola karyawan.

Oleh karena itulah, majoo selalu melakukan inovasi-inovasi untuk bisa terus membantu para pengusaha UMKM dalam memudahkan operasional bisnis serta mengembangkan usahanya lebih jauh lagi.

Artikel-artikel yang majoo himpun kali ini, merupakan sekelumit #BuktiNyata dari upaya majoo untuk selalu ada bagi UMKM Indonesia.

**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



**Content Strategy**  
Syifa Alma





## 06 Apa Saja Fitur Unggulan yang Dibutuhkan untuk Go Digital?

**Aplikasi Wirausaha Lengkap** yang Bukan Sekadar POS **10**

## 16 Panduan Lengkap Memilih Aplikasi *Point Of Sales* yang Tepat

**5 Metode Pembayaran *Cashless*** yang Cocok untuk UMKM **21**

## 26 Tips Keuangan UMKM: Hindari Kesalahan Hitung pada Kasir

**Efektivitas Penggunaan Aplikasi dengan Fitur Absensi *Online*** **31**

## 36 Aplikasi majoo: Mengelola Bisnis Digital dalam Satu Gerai

**Mau *Stock Opname* Efektif?** Lakukan 5 Langkah Penting Ini! **40**

## 44 Tips Memaksimalkan Produktivitas Kerja Pemilik Usaha

**Analisis Penjualan bagi Usaha Kecil dan Menengah?** Penting! **48**

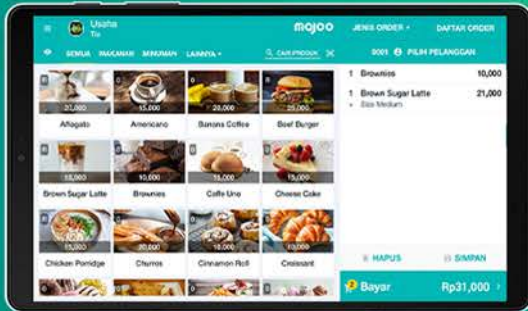


## Dari Kami Yang Ingin Kamu Maju

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.



**Langganan 1 Tahun  
Aplikasi Kasir  
Lengkap Banyak  
Bonusnya**

**Rp 5.9<sup>88</sup> JT**

Untuk semua jenis usaha dan jasa



Cafe & Restoran



Toko Retail



Online Shop



Fashion & Accessories



Car Wash



Food Truck & Pop up Store



Laundry



Salon & Barbershop



Franchise

**Dapatkan**

- ✔ Subscription 12 Bulan Advance
- ✔ Standee Neo
- ✔ Support 24 Jam
- ✔ Referral Voucher

**BONUS DOUBLE  
DEAL EDC**



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

\*Syarat dan Ketentuan Berlaku

**PENAWARAN TERBATAS  
DAPATKAN SEKARANG**

\*Biaya Instalasi 100rb

**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 WIRASANA  
**40.000+**



HOTLINE RESPONSIF  
**24 JAM**



DUKUNGAN TEKNISI  
**60KOTA**



# Apa Saja Fitur Unggulan yang Dibutuhkan untuk *Go Digital*?



SELAMAT DATANG

SERVED BY 4		DAFTAR ORDER
		0017 John Bonham
<b>999</b>	Tahu Campur Diskon 10%	20.000 (2.000)
<b>88</b>	Nasi Putih	3.500
DATA KUSTOMER		
<b>9</b>	Ayam Krispi bagian paha atas	25.000
JON HOPKINS		
<b>769</b>	Es Teler Diskon 10% susu coklat susu coklat dipisah di gelas. * susu &	20.000 (2.000)
		HAPUS
		SIMPAN

TERIMA KASIH

 [DAFTAR ISI](#)

Setiap pelaku usaha umumnya membutuhkan produk, layanan, atau fitur unggulan untuk membuat bisnis yang dikelolanya tampak lebih menonjol, terlebih di dunia bisnis masa kini yang memiliki persaingan ketat. Tampil biasa-biasa saja dan sama sekali tidak menonjol tentu akan membuat bisnis lebih sulit untuk dikenali, sebagai akibatnya pelanggan pun lebih mudah untuk beralih pada pihak kompetitor.

Salah satu nilai unik yang paling dicari dari bisnis saat ini adalah tersedianya *online presence* atau keberadaan bisnis tersebut dalam *platform-platform online*. Wajar saja, *kan*, karena dengan majunya perkembangan zaman serta teknologi dan juga kebiasaan baru yang dimunculkan oleh pandemi Covid-19, *digital platform* kerap menjadi pilihan bagi pelanggan yang ingin memenuhi kebutuhan sehari-harinya.

*Nah*, pertanyaannya, *apa saja, sih*, yang dibutuhkan agar bisnis bisa selangkah lebih maju menuju *go digital*?

## Go Digital Bersama Produk-Produk Teknologi

Salah satu penanda bahwa sebuah usaha sudah mulai masuk ke ranah digital adalah pelaksanaan operasional

bisnisnya yang juga sudah mulai memanfaatkan produk-produk teknologi, khususnya yang berkaitan dengan dunia digital.

Tentu meski terasa sederhana, pelaksanaannya tidak demikian.

Bagaimanapun juga, kita perlu memahami bahwa penetrasi internet di Indonesia masih tergolong lemah.

Situasi ini ditandai dengan literasi digital yang masih cukup rendah dan juga sarana dan prasarana yang masih belum memadai secara merata.

Dengan kondisi yang demikian, agak sulit rasanya untuk sepenuhnya menjalankan operasional bisnis dengan teknologi digital.

Solusi yang paling memungkinkan adalah melakukan operasional harian bisnis dengan teknologi-teknologi untuk kebutuhan pemasaran dan penjualan *offline*, tetapi memiliki kapabilitas untuk menjangkau pasar digital, misalnya saja layanan-layanan yang ditawarkan oleh aplikasi majoo.



Secara ringkas, aplikasi majoo merupakan sebuah aplikasi *point of sales* yang dapat digunakan untuk menyediakan kemudahan pembayaran bagi pelanggan ketika mereka sampai di meja kasir. Meski demikian, aplikasi majoo juga dilengkapi dengan beragam kapabilitas yang tak hanya memudahkan pengelolaan bisnis, tetapi juga memungkinkan pelaku usaha untuk *go digital* melalui tiga fitur andalannya!

## 1 **Weborder**

Bisa melakukan pembelian dari mana saja, kapan pun



diinginkan, merupakan salah satu daya tarik utama yang ditawarkan oleh *platform-platform digital*. Karenanya, aplikasi majoo pun dilengkapi dengan fitur *weborder* yang memungkinkan pelaku usaha untuk mengelola seluruh pesanan yang masuk secara *online*.

Melalui fitur ini, setiap pelaku usaha dapat memiliki toko *online* yang instan sekaligus lengkap. Tanpa perlu untuk mengeluarkan lebih banyak biaya, etalase digital untuk memamerkan seluruh produk unggulan yang dapat dibeli oleh pelanggan pun segera tersedia.

Tentunya, dengan transaksi yang sepenuhnya *online*, pelanggan pun

dapat menyelesaikan pembayaran secara digital dengan beragam pilihan *e-wallet* melalui fitur *weborder*.

## 2 **Website**

Memiliki situs web sendiri yang khusus digunakan untuk mengelola bisnis juga menjadi penanda bahwa bisnis tersebut sudah mulai merambah *platform online* dan siap untuk merengkuh pasar digital. Bagaimana tidak? Dari situs web bisnis, pelanggan bisa mengetahui seluruh informasi terkait bisnis tersebut, mulai dari jam operasional, peta lokasi, dan juga kontak yang bisa dihubungi.

Memiliki situs web khusus untuk bisnis bisa menjadi langkah pertama dalam menghadirkan *online presence*. Selain itu,



keberadaan situs web bisnis ini juga bisa digunakan untuk menjangkau pelanggan yang mungkin tidak dapat datang langsung ke tempat usaha untuk melakukan pembelian karena terhalang jarak.

Agar pelaku usaha dapat lebih mudah dalam memasarkan bisnisnya melalui situs web, aplikasi majoo pun menghadirkan fitur *website* yang tidak hanya memungkinkan pelaku usaha memiliki situs web khusus untuk mengelola bisnisnya, tetapi juga



mendapatkan *domain* premium yang bisa dinamai sesuai kebutuhan.

### 3 **Webtree**

Agar lebih mantap mengembangkan bisnis ke arah *go digital*, tentu pemasaran melalui media sosial pun menjadi sesuatu yang wajib untuk dilakukan. Tidak hanya bisnis-bisnis berskala besar saja, kalau diperhatikan baik-baik, sebenarnya tak sulit juga menemukan akun media sosial milik pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah.

Masalahnya, media sosial pada dasarnya memang dirancang sebagai wadah untuk bersosialisasi, sehingga sekalipun tepat untuk dijadikan media pemasaran, mengarahkan audiens untuk melakukan pembelian jelas menjadi perkara yang berbeda, *kan?*

*Nah*, tidak perlu cemas, karena melalui fitur *webtree*, kegiatan pemasaran pun dapat lebih mudah dikonversi untuk meningkatkan angka penjualan dengan membuat tautan khusus yang

mengarah ke saluran-saluran penjualan seperti situs web, telepon, WhatsApp, dan *platform-platform* lainnya.

Pengelolaan yang mudah juga memungkinkan pelaku usaha untuk mengatur sendiri menu apa saja yang ingin ditampilkan kepada pelanggan ketika tautan tersebut diklik.

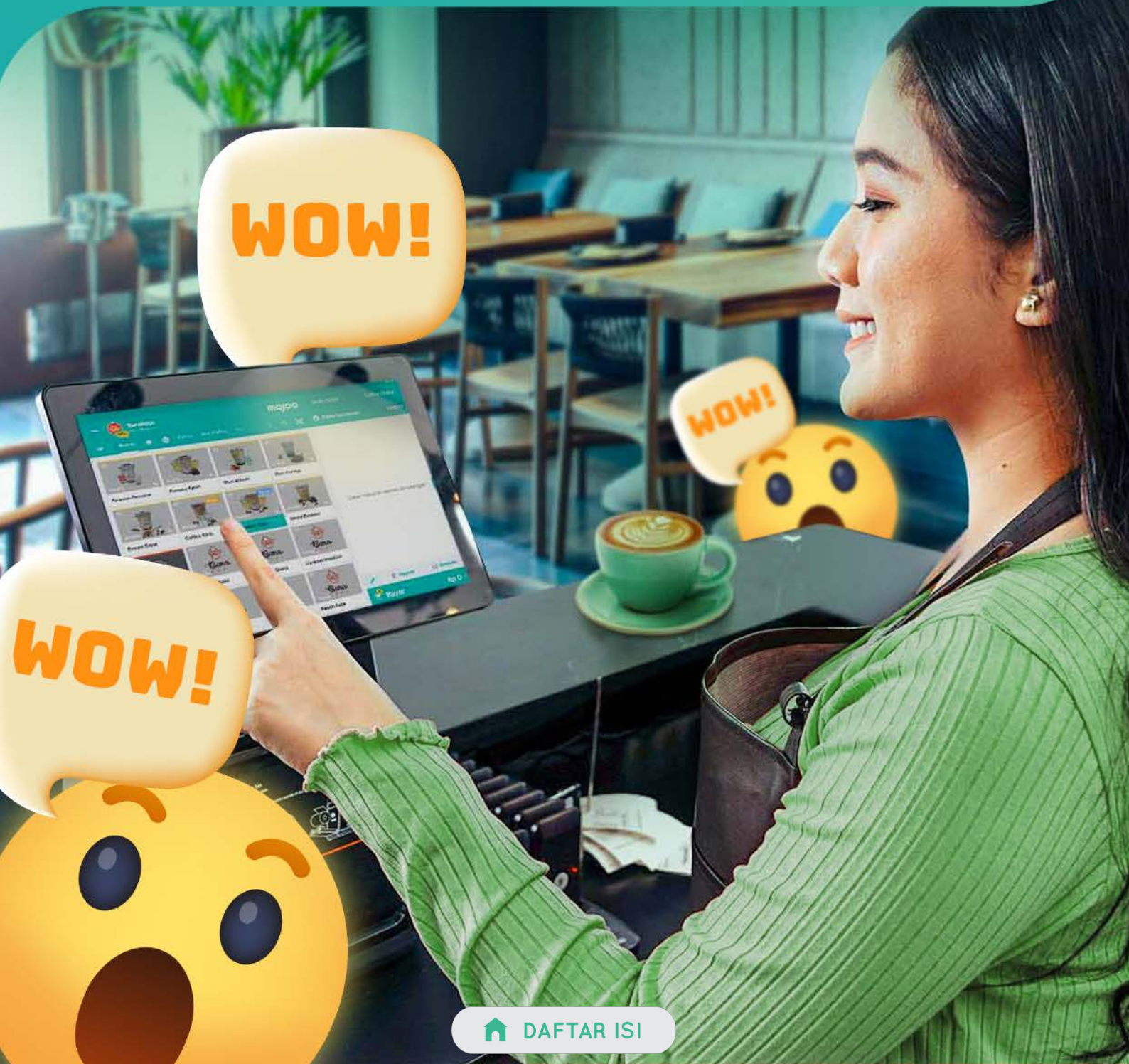
Kemudian, karena bentuknya merupakan tautan, pelaku usaha pun juga tak akan kesulitan dalam membagikannya kepada pelanggan, mulai dengan menempelnya di bio atau profil, maupun membagikannya dalam posting media sosial mana pun yang digunakan.

Mudah sekali, kan, ternyata menasar pasar digital melalui tiga fitur unggulan yang tergabung dalam layanan *webstore* dari aplikasi majoo? Jangan tunggu terlalu lama, langsung saja mulai langkah pertamamu dalam memperluas pasar ke *digital platform*!

Yuk, segera berlangganan layanan aplikasi majoo!



# Aplikasi Wirausaha Lengkap yang Bukan Sekadar POS



[🏠 DAFTAR ISI](#)

Saat ini, hampir semua bisnis ritel, kafe, restoran, dan berbagai penyedia jasa atau layanan sudah mengimplementasikan aplikasi POS (*Point of Sales*) yang membantu mereka untuk mengelola transaksi harian dan menghitung keuntungan bulanan. *Point of Sales* pada prinsipnya adalah aplikasi kasir modern. Aplikasi ini membantu bisnis untuk mengelola pembayaran, menyimpan dan mengelola pesanan pelanggan, mengelola promosi, diskon, *loyalty program*, mencetak kuitansi, dan lain sebagainya.

Tapi, meskipun aplikasi ini bisa membantumu melihat pendapatan total yang dihasilkan oleh bisnismu, pada umumnya aplikasi ini tidak bisa banyak membantumu dalam hal perencanaan, inventori, hingga pengelolaan karyawan.

Aplikasi POS, terutama generasi lama, tidak memiliki fitur akuntansi dan inventori yang mendetail, sehingga bisnis akan kesulitan mengidentifikasi stok barang dan perhitungan neraca. Hasilnya? Banyak proses pengelolaan inventori dan keuangan yang masih harus dikerjakan secara manual.



Perkembangan dunia bisnis saat ini menuntut bisnismu untuk bisa berevolusi dengan cepat menjawab berbagai tuntutan, baik dari internal maupun dari eksternal seperti pelangganmu. Untuk merespons tuntutan tersebut, kamu tidak lagi bisa bergantung pada aplikasi sekadar POS saja.

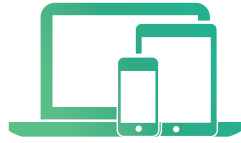


Lebih dari sekadar aplikasi kasir untuk mengelola transaksi saja, bagaimana kamu akan mengelola laporan keuangan? Bagaimana caramu mengelola kehadiran karyawan, mengurus gaji dan komisi mereka? Dengan beberapa cabang toko yang kamu punya, bagaimana kamu akan mengelola inventori? Bagaimana cara mudah untuk mengelola *loyalty program*, memberikan diskon, serta promosi untuk pelanggan?

Berbagai proses bisnis yang rumit ini akan sangat menyita waktumu jika harus dipantau secara terpisah, apalagi jika dilakukan secara manual. Untuk memudahkannya, ada baiknya kamu mempertimbangkan untuk menggunakan aplikasi wirausaha yang mencakup semua fitur yang kamu perlukan untuk mengelola bisnismu.

## Manfaat Penggunaan Aplikasi Wirausaha

Dengan menggunakan satu aplikasi terpusat, kamu bisa menyederhanakan proses bisnis, menghemat waktu dan biaya, meningkatkan produktivitas, serta meningkatkan kualitas pelayanan kepada pelanggan.



- ✓ **Informasi di ujung jari:** Sebuah aplikasi wirausaha yang terintegrasi akan memberimu akses *real-time* termasuk informasi pelanggan dan histori pembelian.

- ✓ **Mengurangi risiko:** Sistem yang terintegrasi akan memudahkanmu memonitor setiap detail bisnismu. Tak akan ada lagi data tidak akurat atau tidak sama karena data akan selalu diperbarui secara *real-time*.



- ✓ **Pengelolaan keuangan lebih mudah:** Aplikasi wirausaha akan memudahkanmu mengelola buku kas, penerimaan, dan pengeluaran. Membuat laporan keuangan, laba-rugi, dan neraca, hingga pencatatan utang dan piutang yang belum terbayarkan.

- ✓ **Pembiayaan usaha lebih mudah:** Laporan keuangan yang mendetail dan terstruktur akan memudahkan bisnismu jika suatu saat butuh mengajukan pembiayaan usaha ke lembaga keuangan, misalnya bank.
- ✓ **Manajemen penjualan:** Aplikasi ini membantumu menganalisis dan mengelola penjualan sehingga akan memudahkanmu untuk melihat perkembangan bisnismu apakah sudah sesuai dengan target atau belum.

## Apa Saja Fitur Aplikasi Wirausaha yang Penting untuk UMKM?

Aplikasi wirausaha pada prinsipnya menggabungkan berbagai proses dalam sebuah bisnis di bawah satu aplikasi yang terintegrasi. Aplikasi ini menggunakan satu *database* dan infrastruktur sehingga memudahkanmu untuk mengambil keputusan pada seluruh rantai bisnismu dari perencanaan, operasional, hingga logistik.



- ✓ **Kasir modern:** Tentu saja! Ini adalah fitur dasar yang wajib dimiliki sebuah aplikasi wirausaha.

- ✓ **Keuangan:** Fitur ini akan membantumu menyederhanakan pengelolaan laporan keuangan. Semua aktivitas keuanganmu akan tercatat dengan baik, dengan standar akuntansi.
- ✓ **Analisis bisnis:** Menganalisis dan melaporkan data yang terkait untuk membantu pengambilan keputusan.
- ✓ **Loyalti pelanggan:** Meningkatkan kepuasan pelanggan dan keuntungan dengan pengelolaan diskon, promosi, dan lain sebagainya.
- ✓ **Manajemen karyawan:** Mengelola absensi dan presensi karyawan hingga perhitungan komisi.
- ✓ **Manajemen inventori:** Mengelola stok, baik yang masuk, terbuang, dan juga *opname*, sekaligus memberikan analisis perputaran stok, hingga analisis modal belanja.



## Bagaimana Cara Memilih Aplikasi Wirausaha yang Tepat untuk UMKM?

Bisnis kecil dan menengah perlu mengimplementasikan aplikasi



wirausaha untuk meningkatkan performa bisnis secara keseluruhan.



Di antara berbagai aplikasi yang tersedia di pasaran, ada beberapa hal yang perlu kamu pertimbangkan saat memilih aplikasi wirausaha yang lengkap untuk bisnismu.

- ✓ **Biaya:** Bandingkan jenis-jenis paket langganan yang ditawarkan, biaya pemeliharaan, hingga biaya yang terkait dengan kustomisasi agar dapat kompatibel dengan bisnismu. Jangan sepelekan biaya-biaya tersembunyi yang mungkin perlu kamu keluarkan jika kamu ingin menambah fitur. Bisa jadi, biaya fitur tambahan tersebut malah menguras *budget* yang kamu miliki. Pilihlah aplikasi yang menyediakan semua fitur lengkap tanpa biaya tambahan seperti majoo yang menawarkan seluruh fitur aplikasi wirausaha dalam satu harga.



- ✓ **Kecocokan dengan bisnismu:** Pilihlah aplikasi yang fleksibel dan dapat disesuaikan dengan kebutuhan bisnismu secara spesifik dan mudah beradaptasi dengan perubahan yang mungkin terjadi di masa depan.

✓ **Kemudahan penggunaan:**

Temukan aplikasi wirausaha yang mudah digunakan, sehingga kamu tidak perlu menghabiskan banyak waktu dan tenaga untuk memberikan pelatihan ke karyawanmu.

Waktu dan tenaga tersebut lebih baik kamu alokasikan

untuk memikirkan strategi membuat bisnismu semakin maju.



- ✓ **Kompatibilitas *mobile*:** Mengingat saat ini dunia digital berkembang dengan sangat cepat, dan kamu juga mungkin akan disibukkan dengan berbagai aktivitas yang

menuntutmu untuk terus bergerak, pilihlah aplikasi yang *mobile friendly* sehingga kamu tetap dapat memantau bisnismu dari ponsel saat kamu sedang tidak berada di tempat.

Menggunakan aplikasi POS-mu yang sekarang mungkin memang nyaman dan sudah terasa cukup. Berubah juga bukanlah hal yang mudah.

Tapi jika perubahannya ke arah yang lebih baik dan dengan menggunakan aplikasi wirausaha justru akan mendukung kemajuan bisnismu ke depannya, apakah kamu siap menciptakan perubahan itu?

# majoopreneur Stories



## **Eka Kurniawan** Store & Marketing Manager Bee Bee Land Araya

majoo membuat data penjualan lebih mudah dipahami dan dimengerti, sehingga kita bisa lebih *intense* dan detail dalam mengontrol penjualan.

## **Renny Prahastuti** Owner Dedari Health & Beauty Care

Dengan fitur kasir *online* dari majoo, jadi lebih bisa memantau penjualan bulanan. Fitur inventori juga membantu memantau persediaan stok.



# Panduan Lengkap Memilih Aplikasi *Point Of Sales* yang Tepat



 [DAFTAR ISI](#)



**A**pa pun bisnis yang kamu miliki: kafe, salon, ritel, *car wash*, *laundry*, dan sebagainya, ada aplikasi *Point of Sales* (POS) yang dapat memenuhi kebutuhan bisnismu.

*Point of Sales* merupakan sistem yang mengoperasikan seluruh jenis transaksi, seperti pembagian nota tagihan (pisah bayar), pengembalian uang (*refund*), dan masih banyak fitur lainnya. Sistem ini digunakan untuk memproses transaksi penjualan dan mengumpulkan data yang bisa menjadi *insight* berharga untuk bisnismu.

Sistem POS terdiri dari komponen perangkat keras atau *hardware* serta aplikasi *software*.

Dan sistem ini bisa memberikan banyak sekali manfaat, di antaranya:

- Efisiensi waktu dengan menyederhanakan proses bisnis,
- Meningkatkan produktivitas dan mengurangi biaya operasional,
- Menyediakan laporan dan analisis data yang lengkap dan terperinci,
- Mengurangi *human error*.

Semua manfaat di atas tentu saja akan membawamu pada manfaat yang lebih besar, yaitu memaksimalkan *Return of Investment* (ROI), yang tentu saja diharapkan oleh semua pemilik usaha.



Dengan manfaat yang jelas dapat membuat bisnis maju, tidak membuat semua pemilik usaha langsung memutuskan untuk menggunakan sistem POS dalam operasional bisnisnya. Hal ini sangat bisa dipahami. Menerapkan teknologi baru dalam bisnis bisa menakutkan dan membingungkan bagi pemilik usaha.



Maka, penting untuk memahami secara mendalam mengenai sistem *Point of Sales* (POS) ini, baik *hardware* maupun *software*, sehingga para pemilik usaha bisa membuat keputusan bijak terkait hal ini.

## Apa Saja Komponen *Hardware* dalam Sistem POS?

Berikut ini beberapa komponen yang umumnya dibutuhkan bila kamu ingin menerapkan sistem POS dalam bisnismu.

- ✓ **Monitor/Tablet:** Untuk menampilkan database produk atau menjalankan fungsi lain, absensi karyawan misalnya. Saat ini, umumnya pemilik usaha banyak memilih tablet sebab dianggap lebih efisien. Pada tablet, kamu juga bisa langsung melakukan transaksi penjualan tanpa perlu komponen bantuan lain, seperti *keyboard*.

✓ **Barcode Scanner:** Sangat berguna untuk automasi transaksi, terutama untuk bisnis ritel. Memindai *barcode* dapat menarik seluruh informasi mengenai suatu produk dan data tersebut bisa terintegrasi dengan sistem inventori, sehingga jumlah stok barang akan langsung disesuaikan bila ada transaksi.

✓ **Debit/Credit Card Reader:**

Dibutuhkan untuk pembayaran dengan menggunakan kartu debit atau kredit. Sebab kita tahu bahwa saat ini tren *cashless* sudah menjadi bagian dari gaya hidup masyarakat. Pilihan pembayaran non tunai penting untuk melengkapi pengalaman konsumen ketika bertransaksi.



✓ **Printer:** Ketika kepedulian terhadap lingkungan meningkat, ditambah orang semakin menginginkan hidup yang praktis, seperti saat ini, nota bisa saja dikirimkan melalui email atau pesan singkat. Namun, menyediakan *printer* untuk memberikan nota cetak tetap penting. Sebab ada cukup banyak konsumen yang tetap lebih nyaman jika setelah bertransaksi bisa

memeriksa rincian belanjanya pada nota cetak.

✓ **Cash Drawer:** Tren *cashless* seperti disebutkan sebelumnya, mungkin akan sepenuhnya menjadi gaya hidup pada beberapa tahun mendatang. Namun, saat ini transaksi tunai masih jadi pilihan utama. Maka, kasir yang memadai tetap dibutuhkan.



## Fitur yang Perlu Kamu Pertimbangkan Saat Memilih Sistem *Point of Sales*

Sistem *Point of Sales* (POS) modern bukan hanya menawarkan fleksibilitas dalam proses transaksi harian, tetapi juga meningkatkan peluang sebuah usaha untuk maju dengan menyederhanakan operasional bisnis.

Berikut ini fitur-fitur yang sebaiknya ada pada sistem POS yang akan kamu gunakan.



### 1 **Fitur Kasir Online**

Tentu saja kasir *online* merupakan fitur utama dari sistem POS. Sebaiknya, kamu pilih

sistem POS dengan pilihan tampilan layar kasir yang bisa disesuaikan dengan jenis usaha. Seperti usaha ritel, *Stock Keeping Unit* (SKU), meja (untuk kafe atau restoran), dan jasa.

Selain itu, pilihlah sistem POS yang memungkinkan automasi penjualan.



Terdapat fungsi untuk mencetak nota pesanan atau nota pembelian, pembayaran, hingga bisa automasi buka dan tutup kas kasir (*cash drawer*). Kelengkapan fungsi *barcode scanner* juga penting dimiliki, baik kamera maupun *bluetooth*, agar kode SKU atau label harga dapat dibaca secara otomatis.

Dan salah satu hal yang sangat perlu dipertimbangkan adalah kemungkinan penggunaan aplikasi POS tanpa jaringan internet atau *offline*. Hal ini penting sekali agar transaksi penjualan tidak terganggu di saat ada masalah dengan koneksi internet. Serta dipastikan juga bahwa sistem merekam data transaksi dengan baik. Sehingga data akan langsung terkirim sebagai laporan penjualan ketika kamu sudah terhubung dengan internet kembali.

## 2 Fitur Loyalti Pelanggan

Memiliki pelanggan merupakan hal yang sangat penting untuk

menopang bisnis. Maka, penting bagi kamu memilih sistem POS yang memiliki fitur loyalti pelanggan. Di mana kamu bisa dengan mudah mengelola promo, diskon, bahkan menerapkan sistem poin atau *voucher*. Atau memungkinkan kamu mengatur promo tertentu berdasarkan grup pelanggan.

Untuk itu, sistem POS yang kamu pilih juga harus bisa mengelola data pelanggan dengan baik. Selain untuk membuat promo khusus seperti disebutkan di atas, data pelanggan lengkap (total transaksi, produk kesukaan, frekuensi kedatangan, dll.) juga bisa memberi kamu *insight* yang berharga.

## 3 Fitur Keuangan

Banyaknya hal yang harus kamu tangani mungkin membuat kamu tidak sempat mengerjakan laporan keuangan. Akibatnya laporan keuangan bisnismu serabut. Hal ini selain menyulitkan kamu mengevaluasi kemajuan bisnis, juga akan menghambat ketika suatu hari kamu perlu pembiayaan usaha.

Untuk menghindari hal tersebut, maka kamu perlu sistem POS yang dilengkapi dengan fitur keuangan. Di mana seluruh pemasukan dari penjualan dan pengeluaran rutin usaha tercatat. Begitu juga dengan mutasi

keuangan. Pastikan pula bahwa seluruh pencatatan tersebut mengikuti standar akuntansi. Sehingga kamu bisa menarik laporan akuntansi dari data-data yang tersedia, seperti laporan laba-rugi, neraca, dan lainnya.

## 4 Fitur Inventori

Salah satu hal yang sangat penting dari sistem POS adalah sistem inventori. Fitur ini memungkinkan kamu untuk memantau jumlah stok bahan baku atau produk, sehingga kamu bisa mengetahui dengan pasti waktu untuk melakukan pengadaan barang.



Manajemen inventori ini harus akurat. Pilihlah sistem yang bisa menunjukkan posisi stok, merekam penambahan stok, menyediakan data mutasi antar cabang (untuk bisnis dengan banyak cabang), sehingga memudahkan kamu melakukan *stock opname*. Jauh lebih baik bila sistem inventori ini memiliki fungsi pembuatan *Purchase Order* (PO) dan pengaturan stok masuk dari supplier yang terintegrasi dengan sistem keuangan.

## 5 Fitur Manajemen Karyawan

Tim yang tepat akan sangat menunjang kemajuan bisnis. Sebagai

pemilik usaha tentu kamu ingin seluruh karyawan benar-benar melaksanakan tanggung jawabnya masing-masing pada jam kerja yang telah disepakati.

Maka, kamu memerlukan alat bantu untuk memantau kerja karyawan. Salah satunya dengan sistem absensi. Memiliki sistem POS dengan fitur manajemen karyawan membuatmu tidak perlu menyediakan mesin absensi khusus secara terpisah atau bisa meninggalkan absensi manual. Sebab, sistem POS yang baik sudah menyediakan fitur absensi yang terintegrasi.

Data absensi tersebut juga bisa kamu gunakan dalam



menentukan komisi karyawan, bila bisnismu menerapkan sistem komisi. Juga memudahkan dalam perhitungan gaji setiap bulannya.

Fitur ini juga idealnya memungkinkan kamu mengatur hak akses karyawan terhadap sistem, sesuai dengan tugas dan tanggung jawabnya masing-masing. Hal ini dapat meminimalisir terjadinya *fraud* di dalam bisnismu. Sehingga operasional bisnismu lebih aman.

Untuk informasi lebih detail mengenai sistem POS yang tepat bagi bisnismu, bisa kamu pelajari di *website* majoo, ya!

# 5 Metode Pembayaran *Cashless* yang Cocok untuk UMKM



[🏠 DAFTAR ISI](#)

**M**etode pembayaran *cashless* atau nontunai perlu mulai diterapkan oleh para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Kenapa? Pertama, pembayaran *cashless* mempermudah transaksi bagi pelanggan dengan menghilangkan kebutuhan untuk membawa uang tunai secara fisik. Ini dapat meningkatkan kenyamanan dan efisiensi dalam berbelanja, sehingga meningkatkan peluang penjualan bagi UMKM.

Kedua, pembayaran *cashless* memungkinkan UMKM untuk memperluas jangkauan bisnis. Dengan menerima pembayaran melalui kartu kredit, debit, atau dompet digital, UMKM dapat melayani pelanggan dari berbagai lokasi dan bahkan menerima pembayaran dari luar negeri.

### Metode Pembayaran *Cashless* untuk UMKM

Salah satu manfaat dari penerapan metode pembayaran *cashless* pada UMKM adalah dapat membantu pemiliknya mengelola keuangan dengan lebih baik.

Dengan adanya transaksi elektronik, catatan pembayaran menjadi lebih akurat dan terdokumentasi dengan baik.



Ini memudahkan pelacakan dan analisis keuangan, membantu UMKM dalam pengelolaan inventaris, perencanaan anggaran, dan pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik.

Pentingnya pembayaran *cashless* juga terkait dengan faktor keamanan. Transaksi tunai dapat meningkatkan risiko kehilangan atau pencurian uang. Dengan pembayaran nontunai, risiko ini dapat dikurangi karena uang secara elektronik ditransfer langsung ke rekening UMKM. Selain itu, metode pembayaran *cashless* sering kali dilengkapi dengan lapisan keamanan tambahan, seperti enkripsi dan verifikasi dua faktor, yang melindungi data dan transaksi pelanggan.

Berikut adalah beberapa metode pembayaran *cashless* yang tepat untuk digunakan oleh UMKM.

### 1 Kartu Kredit/Debit

Menerima pembayaran melalui kartu kredit atau debit adalah metode pembayaran *cashless* yang umum digunakan. Bukan hanya pada bisnis dalam skala besar, namun juga bisa digunakan oleh UMKM. Pemilik UMKM dapat memilih untuk bekerja sama dengan bank atau penyedia layanan pembayaran untuk mengakomodasi transaksi ini.

## 2 Transfer Bank

Pembayaran yang dilakukan melalui transfer antar bank memungkinkan pelanggan untuk mentransfer dana langsung dari rekening bank mereka ke rekening UMKM dengan mudah dan aman. Pihak pemilik UMKM dapat memberikan informasi rekening bank mereka kepada pelanggan untuk memudahkan pembayaran.



## 3 e-Wallet

*e-Wallet* atau dompet digital adalah *platform* yang memungkinkan pelanggan menyimpan dana mereka secara elektronik. Pengguna dapat melakukan pembayaran dengan mentransfer dana dari akun *e-wallet* mereka. Contoh *e-wallet* yang populer di Indonesia adalah GoPay, OVO, dan Dana.

Metode pembayaran ini cocok untuk UMKM karena memungkinkan konsumen untuk membayar tanpa perlu membawa uang tunai dan menyediakan kemudahan dalam melakukan transaksi.

## 4 QR Code

*QR Code* adalah pembayaran *cashless* yang sedang sangat populer. Pelanggan dapat

memindai *QR code* yang ditampilkan oleh UMKM menggunakan aplikasi pembayaran mereka, dan pembayaran akan diproses secara otomatis.



Salah satu keuntungan dari metode ini adalah mudah digunakan dan memungkinkan UMKM untuk menerima pembayaran tanpa perlu memiliki perangkat pembayaran yang mahal.

## 5 POS (Point of Sales) Digital

UMKM dapat menggunakan POS digital yang terhubung ke internet untuk menerima pembayaran *cashless*. POS memungkinkan UMKM untuk menerima berbagai metode pembayaran, termasuk kartu kredit dan debit, *mobile payment*, dan *e-wallet*. Dengan menyediakan pilihan pembayaran yang beragam, UMKM dapat meningkatkan kenyamanan pelanggan dan menjangkau lebih banyak konsumen.



Salah satu POS yang bisa dicoba oleh para pemilik UMKM adalah fitur *majoopay* dari *majoo*. Ini adalah metode pembayaran digital untuk berbagai transaksi *e-wallet* dan EDC yang dilengkapi akses otomatis ke laporan penjualan.

Bukan hanya terintegrasi dengan mesin EDC sebagai *mobile order*, majoopay juga terhubung langsung laporan keuangan bisnis. Sehingga menjadikannya sangat praktis bagi pemilik UMKM.

Pada dasarnya, pemilihan metode pembayaran *cashless* atau nontunai yang cocok untuk UMKM dapat tergantung pada beberapa faktor.

Mulai dari preferensi pelanggan, infrastruktur teknologi yang tersedia, biaya transaksi, sampai dengan kemudahan penggunaan. Pemilik UMKM sebaiknya rutin mengevaluasi



berbagai opsi yang tersedia dan memilih metode yang paling sesuai untuk bisnis.

Dengan semakin berkembangnya teknologi pembayaran *cashless*, UMKM dapat memanfaatkan inovasi dan integrasi dengan sistem pembayaran yang lebih canggih.



Semua ini membantu UMKM meningkatkan efisiensi operasional, meningkatkan pengalaman pelanggan, dan beradaptasi dengan tren pembayaran yang berkembang. UMKM milikmu sudah pakai majoo, kan?



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



# Tips Keuangan UMKM: Hindari Kesalahan Hitung pada Kasir



**P**entingnya perhitungan yang akurat dan tepat oleh kasir UMKM tidak bisa diabaikan.

Perhitungan yang salah dapat berdampak negatif pada keuangan dan kelangsungan bisnis. Sebagai pemilik UMKM, mengandalkan kasir yang mampu menghitung dengan akurat adalah kunci untuk menjaga keuangan yang sehat.

Dengan melakukan perhitungan yang benar, kamu dapat memastikan bahwa pendapatan dan pengeluaran tercatat dengan tepat. Ini memungkinkanmu untuk mengidentifikasi tren penjualan, mengelola stok dengan efisien, dan membuat keputusan berdasarkan data yang akurat.

Selain itu, perhitungan yang akurat juga membantu mencegah kerugian dalam keuangan UMKM akibat kesalahan dalam harga, kembalian, atau perhitungan persediaan.

Jadi, pastikan kasir UMKM milikmu memiliki keterampilan perhitungan yang baik. Selain itu, mampu untuk selalu melakukan verifikasi dan rekonsiliasi secara rutin untuk menjaga kelancaran dan keberhasilan bisnismu.



## Kenapa Kasir UMKM Harus Menghitung dengan Tepat dan Akurat?



Kasir UMKM harus menghitung secara tepat dan akurat karena ada beberapa alasan penting yang melibatkan keuangan UMKM dan kelangsungan bisnis.

Berikut adalah beberapa penjelasan mengapa perhitungan yang tepat dan akurat menjadi sangat penting:

### 1 Keuangan UMKM yang Sehat

Perhitungan yang akurat memastikan bahwa pendapatan dan pengeluaran bisnis tercatat dengan benar. Ini membantu dalam menyusun laporan keuangan yang akurat, termasuk laba rugi dan neraca keuangan. Dengan pemahaman yang tepat tentang kondisi keuangan bisnis, pemilik UMKM dapat membuat keputusan yang lebih baik dalam hal pengeluaran, investasi, dan strategi bisnis.

### 2 Manajemen Stok yang Efektif

Perhitungan kasir yang akurat membantu dalam mengelola stok barang dengan lebih baik.



Saat transaksi diinput secara benar, data penjualan yang diperoleh dapat membantu memprediksi permintaan, mengidentifikasi tren penjualan, dan mengatur tingkat persediaan yang optimal. Dengan begitu, UMKM dapat menghindari kelebihan atau kekurangan stok yang dapat menyebabkan kerugian.

### 3 Pemantauan Kecurangan dan Pencurian



Dengan sistem kasir yang akurat, UMKM dapat dengan mudah melacak semua transaksi dan mencegah kecurangan atau pencurian yang mungkin terjadi. Dengan catatan yang rapi dan akurat, pemilik usaha dapat membandingkan jumlah uang yang seharusnya masuk dengan jumlah uang yang sebenarnya ada di kasir. Sehingga dapat mengidentifikasi adanya ketidaksesuaian atau kecurangan dalam *cash flow* keuangan UMKM.

### 4 Membangun Kepercayaan Pelanggan

Perhitungan kasir yang tepat dan akurat mencerminkan profesionalitas dan kredibilitas UMKM. Ketika pelanggan melihat bahwa UMKM memiliki sistem kasir yang handal, mereka akan merasa lebih percaya

untuk bertransaksi dan kembali lagi. Keakuratan dalam mencatat pembayaran, memberikan kembalian yang tepat, dan mengelola transaksi dengan baik adalah faktor penting dalam membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan.



### 5 Efisiensi Operasional

Perhitungan yang tepat dan akurat oleh kasir UMKM membantu meningkatkan efisiensi operasional. Dengan menggunakan sistem kasir yang terintegrasi, kasir dapat dengan cepat dan akurat menghitung total transaksi, menghasilkan struk pembayaran, dan memproses pembayaran pelanggan. Ini dapat meminimalkan antrian dan waktu tunggu, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan memungkinkan fokus lebih pada pelayanan pelanggan.

#### Tips Menghindari Kesalahan Perhitungan pada Kasir UMKM

Dalam dunia bisnis, terutama UMKM, tingkat akurasi dalam perhitungan kasir memegang peran vital dalam memastikan keberlangsungan usaha.

Salah hitung, meskipun tampak sepele, bisa berdampak signifikan pada keuangan UMKM dan reputasi bisnis jika terjadi secara berulang-ulang.

Oleh karena itu, meminimalkan risiko kesalahan dalam proses ini bukan hanya kebutuhan,



tetapi juga suatu kewajiban. Berikut beberapa tips praktis yang dapat membantu kamu menghindari kesalahan perhitungan kasir UMKM, sehingga dapat memaksimalkan efisiensi operasional dan memperkuat pondasi bisnis.

## 1 Pelatihan Karyawan

Pastikan karyawan pada posisi kasir mendapatkan pelatihan yang memadai tentang penggunaan sistem kasir dan tata cara melakukan perhitungan yang benar. Berikan panduan langkah-demi-langkah tentang bagaimana menjalankan kasir, memasukkan data transaksi, dan mengelola pembayaran.

## 2 Gunakan Barcode dan Scanner

Menggunakan *barcode* dan *scanner* pada produk dapat membantu mengurangi kesalahan dalam memasukkan harga atau mengidentifikasi produk. Dengan mengandalkan teknologi ini, kamu dapat memastikan perhitungan yang lebih akurat dan efisien.



## 3 Lakukan Verifikasi Harga dan Diskon

Pastikan harga dan diskon produk yang diinput ke dalam sistem kasir sudah sesuai dengan yang tercantum di etiket atau daftar harga. Jika terdapat perbedaan, segera lakukan koreksi sebelum transaksi selesai. Ini dilakukan agar kamu dapat menghindari kesalahan dalam perhitungan jumlah yang harus dibayarkan.

## 4 Periksa Kembali Sebelum Menyelesaikan Transaksi

Ajarkan kasir untuk selalu memeriksa kembali total harga, jumlah uang yang diterima, dan kembalian yang diberikan sebelum menyelesaikan transaksi. Ini dapat membantu mengurangi kesalahan hitung yang mungkin terjadi karena kelalaian atau kecerobohan.

## 5 Rekonsiliasi Harian

Lakukan rekonsiliasi harian antara catatan penjualan dan uang kas yang diterima. Dengan membandingkan catatan transaksi dengan jumlah uang yang seharusnya diterima, kamu dapat mengidentifikasi dan mengatasi kesalahan hitung dengan cepat sebelum berdampak negatif pada keuangan UMKM milikmu.

## 6 Gunakan Sistem POS yang Terpercaya

Pertimbangkan untuk menggunakan sistem *Point of Sales* (POS) yang andal dan terpercaya. Sistem ini akan membantu mengotomatiskan perhitungan dan meminimalkan kesalahan kasir UMKM. Sistem ini akan secara otomatis menghitung total pembayaran, mengurangi stok barang, dan menghasilkan laporan keuangan yang akurat.

Pilihlah sistem yang sesuai dengan kebutuhan bisnismu dan pastikan kasir terlatih dalam mengoperasikannya.



Salah satu yang bisa kamu coba adalah fitur kasir *online* dari majoo. Tersedia empat jenis tampilan kasir yang bisa dipilih sesuai jenis bisnismu.

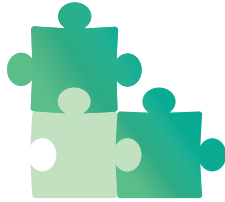
Bahkan bila mendadak jaringan internetmu sedang tidak bagus dan koneksi terputus, aplikasi masih bisa digunakan jadi perhitungan tidak akan terganggu. Data transaksi akan otomatis terkirim ke laporan saat kamu kembali *online*.

Secara otomatis semua hal tersebut akan membantu kamu meminimalkan terjadinya kesalahan hitung pada kasir UMKM milikmu. *So*, tunggu apa lagi? Pakai majoo sekarang, yuk!

# Efektivitas Penggunaan Aplikasi dengan Fitur Absensi



**K**aryawan dan tenaga kerja yang disiplin menjadi salah satu kunci untuk meraih kesuksesan dalam suatu bisnis. Bagaimana cara untuk mengetahui apakah karyawan di tempatmu bekerja dengan etos kedisiplinan yang tinggi? Salah satunya dengan melihat jam kerja mereka.



Karyawan yang baik akan datang dan pulang tepat waktu, tidak memanipulasi daftar kehadiran dan tidak mengganggu enteng pentingnya absensi.

Mudah bagi pemilik usaha atau pimpinan sebuah perusahaan untuk mengecek daftar kehadiran bila jumlah karyawan yang ada tidak terlalu banyak atau semuanya bekerja *full time* di kantor. Tapi akan menjadi sebuah masalah bila ternyata jumlah karyawan cukup banyak dan ada beberapa yang memang bertugas di lapangan dan jarang menetap di kantor. Belum lagi kalau ada beberapa karyawan yang gemar melakukan kecurangan dalam daftar absensi.

Munculnya aplikasi lengkap dengan fitur absensi *online* dianggap menjadi salah satu solusi yang tepat untuk mengatasi berbagai masalah terkait dengan hal ini. Dengan adanya aplikasi semacam ini, pemilik usaha atau perusahaan menjadi

lebih mudah dalam mengontrol manajemen karyawan.

Kehadiran atau keterlambatan karyawan tercatat secara tepat sehingga nantinya perusahaan akan diuntungkan lantaran gaji yang diberikan sepadan dengan kinerja karyawan tersebut.



Apa saja yang menjadikan fitur absensi *online* ini hadir lebih efektif? Yuk kita bahas satu per satu!

### Penghematan Biaya

Saat pemilik bisnis atau perusahaan menyadari bahwa daftar absensi konvensional lumayan menimbulkan masalah, ada beberapa dari mereka yang akhirnya memilih menggunakan metode absensi dengan



*fingerprint scanner*. Tapi hal ini kemudian memunculkan masalah baru, antara lain biaya untuk membeli alat yang tidak murah. Belum lagi bila ternyata perusahaan memiliki beberapa cabang, otomatis alat yang harus dibeli juga bertambah.

Selain itu, kamu juga akan membutuhkan perangkat *fingerprint* cadangan sebagai antisipasi apabila terjadi kerusakan.



Tak hanya dibebankan oleh biaya pengadaan perangkat, sistem *fingerprint* juga membutuhkan teknisi khusus untuk melakukan perbaikan maupun pemeliharaan.

Dengan menggunakan aplikasi lengkap yang memiliki fitur absensi *online*, hal ini bisa diminimalisasi. Pemilik bisnis atau perusahaan bisa menghemat banyak dana dengan berlangganan cukup satu aplikasi saja. Absensi *online* tidak membutuhkan banyak perangkat fisik absensi.



Bermodalkan komputer atau laptop dan koneksi internet, kamu sudah bisa menjalankan fungsi absensi karyawan. Para karyawan pun dapat melakukan absensi dengan gawai yang mereka miliki. Cukup dengan mengunduh, mendaftarkan dan menggunakannya dari gawai, manajemen karyawan bisa kamu kontrol kapan saja.

### Meminimalisasi Manipulasi

Sudah menjadi rahasia umum, ada beberapa karyawan yang sering melakukan kecurangan dengan memanipulasi daftar kehadiran mereka. Datang jam sembilan, mengaku datang jam delapan.



Hal ini kerap terjadi bila menggunakan daftar absensi konvensional. Tapi tidak akan terjadi lagi saat kamu beralih ke aplikasi yang menyediakan fitur absensi *online*.

Absensi *online* umumnya memakai teknologi berdasarkan *Global Positioning System* (GPS) yang akan melakukan verifikasi kehadiran karyawan yang bersangkutan. Karyawan tidak akan bisa memanipulasi jam kehadiran kerja karena data digital yang masuk akan dienkripsi dan disimpan dengan rapi.



Data jam kedatangan, pulang, juga keterlambatan karyawan tercatat dengan tepat yang nantinya akan berpengaruh pada gaji yang mereka terima. Perusahaan bisa memberikan bayaran yang sepadan dengan jam kerja mereka.

### Akurasi Perhitungan Jam Kerja

Karena selalu terhubung dengan internet, aplikasi dengan fitur absensi *online* ini secara otomatis membuat perhitungan jam kerja jadi lebih akurat. Ini disebabkan waktu yang dipakai akan tersinkron dengan waktu yang berlaku di semua gawai.



Waktu yang ditampilkan pada gawai karyawan serta perangkat laptop atau komputer di perusahaan akan sama. Tingkat akurasi dalam sistem absensi inilah yang menjadi poin yang amat penting dalam pengukuran kinerja karyawan perusahaan. Apalagi kalau bisnis atau perusahaan kamu menerapkan kebijakan gaji yang berpedoman pada kehadiran serta keterlambatan karyawan.

Cara ini akan sangat efektif untuk bisnis atau perusahaan yang melakukan potongan gaji untuk setiap

keterlambatan dan juga memberikan tunjangan *overtime* bagi karyawan yang bersedia lembur demi mencapai target tertentu.

### Satu Aplikasi untuk Semua

Saat kamu sudah mengetahui efektivitas dari adanya sebuah fitur absensi *online*, kamu pun tak lagi punya



alasan untuk tidak mencobanya. Lalu apakah hanya aplikasi absensi saja yang bisa kamu pakai dalam mengontrol manajemen karyawan? Tidak.

Aplikasi wirausaha *online* seperti majoo hadir dengan sistem operasional berbasis cloud. Bukan hanya fitur absensi *online* yang kamu dapat, tapi sekaligus dengan beberapa fitur lainnya seperti laporan keuangan, kasir *online*, dan inventori produk.

Kamu bisa memantau kehadiran dan kinerja karyawan dengan mudah, akurat, dan secara *real-time*.

Semestinya hal ini juga akan memudahkan kamu dalam menentukan kebijakan gaji untuk para karyawan yang secara otomatis berpengaruh pada keuangan perusahaan.





**Langganan 1 Tahun  
Aplikasi Kasir  
Lengkap Banyak  
Fitur Premiumnya**

**Rp 11.9<sup>88</sup> JT**

\*tidak termasuk perangkat

**Untuk semua jenis usaha dan jasa**



Cafe & Restoran



Toko Retail



Online Shop



Fashion & Accessories



Car Wash



Food Truck & Pop up Store



Laundry



Salon & Barbershop



Franchise

**Dapatkan**

- ✔ Subscription 12 Bulan + 1 Bulan Prime
- ✔ Standee Neo - Rotate
- ✔ Support 24 Jam
- ✔ Referral Voucher

**BONUS DOUBLE  
DEAL EDC**



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

\*Syarat dan Ketentuan Berlaku

**PENAWARAN TERBATAS  
DAPATKAN SEKARANG**

\*Biaya Instalasi 500rb

**Aplikasi Wirausaha Lengkap Kelola Bisnis Jadi Maju**

Kasir Online

Inventori

Akuntansi

Karyawan

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

Integrasi Marketplace



Bisa buat toko online-mu sendiri!



DIPERCAYA WIRASUSAHA  
**40.000+**



HOTLINE RESPONSIF  
**24 JAM**



DUKUNGAN TEKNISI  
**60KOTA**



# Aplikasi majoo: Mengelola Bisnis Digital dalam Satu Gerai



Praktas  
Pembayaran

NO	ITEM	JML	UNT	AMOUNT
2	Paket Campur			36.000
	Ayam goreng			
	Nasi Udak			
	Feor Jamar			
2	Makaroni Pelangi			25.000
	Dakso 5%			
	Cheese cream			
	Menta/leau dan susu cair			

Total Rp65.725

Pembayaran: 65.725

Pembayaran lainnya: 0

PROMO: Diskon, Poin, Kupon, Compliment

Pembayaran Tunai: Uang Psa, 10K, Lainnya, 50K

Pembayaran Lainnya: EDC, Walek, Deposit, Transfer, Voucher

PISAH BAYAR, BAYAR NANTI, Proses Bayar

[DAFTAR ISI](#)

**M**engelola bisnis digital di lebih dari satu *platform* dalam waktu yang bersamaan?

Dengan bermunculannya berbagai lokapasar alias *marketplace digital*, ada tuntutan bagi bisnis sekarang ini untuk hadir di sebanyak mungkin lokapasar agar bisa terus meningkatkan angka penjualan dan bertahan dalam persaingan yang ketat.

Pun demikian, jika tidak dilakukan dengan tepat dan sesuai, mengelola bisnis di lebih dari satu *platform* bisa jadi justru menimbulkan kebingungan yang berujung pada kerugian bisnis.

Tentunya ini menjadi kontraproduktif dari tujuan awalnya, bukan?



Jadi, apa saja yang bisa dilakukan untuk membuat pengelolaan bisnis menjadi lebih efektif meski dilakukan di lebih dari satu *platform* dalam satu waktu?

### Ciptakan Sistem yang Saling Terintegrasi

Permasalahan utama yang sangat mungkin terjadi saat mengelola bisnis di beberapa *platform* sekaligus adalah munculnya kerancuan akibat sistem yang tidak saling terintegrasi; khususnya jika bisnis yang dikelola hanya satu, tetapi dipasarkan melalui berbagai *platform*.

Sebagai contoh, untuk kasus demikian, kerap terjadi masalah dengan penyediaan stok. Ketika di awal disediakan seratus *item* yang siap untuk dipasarkan, kemudian produk tersebut terjual 30 *item* di *platform A*, 40 *item* di *platform B*, dan 50 *item* di *platform C*, bagian gudang atau penyimpanan stok akan kebingungan karena dari 100 *item* yang tersedia, telah terjadi transaksi sejumlah 120 *item* akibat tidak adanya sistem yang terintegrasi antara ketiga *platform* yang digunakan.



Beberapa pelaku usaha umumnya menyiasati potensi masalah ini dengan melakukan *plotting* atau penempatan stok yang berbeda-beda di setiap *platform* yang dipilih untuk berjualan. Misalnya saja, dengan 100 *item* yang tersedia, pelaku usaha memilih untuk menjual hanya 30 *item* di *platform A*, 30 di *platform B*, dan 40 di *platform C*.

Dengan cara tersebut, pemesanan yang melebihi stok tidak akan terjadi. Hanya saja, sistem ini memberikan batasan pada *platform* yang memang banyak digunakan pelanggan. Jika *platform C* memiliki 50 pelanggan potensial, artinya akan ada 10 penjualan yang tidak terealisasi karena stok di *platform C* hanya dipatok sebesar 10 *item* saja.

## Atur Tenaga Kerja Sesuai Kebutuhan

Apakah jika kamu ingin memasarkan produkmu di beberapa digital *platform* sekaligus, kamu perlu mempekerjakan beberapa admin untuk memastikan lancarnya proses penjualan? Belum tentu.

Sebelum terburu-buru memutuskan, coba cari tahu terlebih dahulu seperti apa arus transaksi yang ditawarkan oleh *platform* pilihanmu, kemudian cocokkan kembali dengan produk yang ingin kamu jual. Apakah memang benar beban kerja dari admin yang akan mengelola gerai digital tersebut terlalu besar sehingga tenaga kerjanya perlu ditambah, atau sesungguhnya masih bisa ditangani oleh satu admin saja?

Kamu bisa mencoba mengukur-ukur hal ini melalui informasi yang disediakan oleh setiap *platform* itu sendiri. Umumnya, mereka mencantumkan informasi terkait berapa banyak pengguna yang terdaftar dalam *platform* tersebut sebagai konsumen dan seberapa tinggi tingkat transaksi yang dilakukan setiap harinya.

Untuk memperoleh pendapatan sebesar-besarnya, mengurangi beban pengeluaran menjadi penting, termasuk



pos-pos pengeluaran yang ditujukan untuk mempekerjakan karyawan. Karenanya, penting untuk menghitung terlebih dahulu kebutuhan tenaga kerja tersebut dan tidak secara asal mempekerjakan karyawan.

Saat menjalankan operasional bisnis di beberapa *platform* digital sekaligus, tenaga kerja dapat dimaksimalkan dengan mengatur shift kerja.

Sehingga sebenarnya tidak perlu secara penuh membuka transaksi 24 jam penuh selama tujuh hari, tetapi diatur di jam-jam yang memang ramai saja.

## Perhatikan Gaya Berjualan di Setiap Platform

Setiap *platform* memiliki target audiens masing-masing, sehingga untuk memastikan penjualan dapat tetap maksimal di setiap *platform*, memberikan pelayanan yang sesuai dengan karakter dari setiap target audiens pun menjadi penting untuk dipastikan.

Jika sebelumnya kebutuhan tenaga kerja dapat memengaruhi seberapa banyak karyawan yang akan dipekerjakan, gaya komunikasi dengan setiap audiens yang ditarget juga dapat memengaruhi.



Coba lihat terlebih dahulu bagaimana gaya berkomunikasi dari karyawan yang kamu pekerjakan, apakah bisa fleksibel dan menyesuaikan dengan setiap gaya komunikasi yang berbeda-beda di setiap *platform* atau gaya komunikasinya dengan pelanggan cenderung *strict* dan sulit untuk diubah?



Apabila gaya komunikasinya memang tidak fleksibel, tak ada salahnya untuk mempekerjakan tenaga kerja tambahan yang gaya komunikasinya lebih sesuai dengan *platform* yang ingin dipilih.

Tentu saja, penting juga untuk mencari tahu apakah ada perbedaan antara komunikasi yang dilakukan di satu *platform* dengan *platform* lain.

Apabila cenderung sama atau tidak memiliki perbedaan yang terlalu

jauh, mungkin kamu juga tak perlu mempekerjakan tenaga kerja tambahan. Namun, jika segmen audiens yang ditarget di setiap *platform* berbeda jauh, jangan ragu untuk mencari tenaga kerja tambahan sesuai dengan kebutuhannya.



Selanjutnya, kamu dapat memanfaatkan aplikasi majoo untuk mempermudah mengelola bisnis digital di banyak *platform* secara bersamaan.

Dengan sistem aplikasi majoo yang saling terintegrasi, kamu tak perlu takut akan ada pemesanan ganda atau ketidakcocokan stok karena operasional bisnis dilakukan di banyak tempat sekaligus.



Yuk, pakai aplikasi majoo sekarang!

# Mau *Stock Opname* Efektif? Lakukan 5 Langkah Penting Ini!





**D**alam manajemen *inventory*, *stock opname* atau proses perhitungan stok secara aktual merupakan tahap krusial. Dengan melakukan perhitungan jumlah stok, kamu bisa mengetahui jumlah stok barang sebenarnya sambil mencocokkan jumlah stok dengan *data inventory*.



Jadi, kamu bisa meminimalkan risiko kerugian akibat jumlah stok yang tidak akurat. Supaya efisien, kamu perlu melakukan langkah-langkah di bawah ini dalam proses pengecekan stok.

### **Sesuaikan Jadwal Stock Opname dengan Sektor Bisnis**

Untuk menjaga keakuratan jumlah stok, kamu perlu melakukan pengecekan jumlah stok secara teratur. Ada bisnis yang mengecek jumlah stok aktual setahun sekali, biasanya sebelum pelaksanaan audit.

Lalu, ada juga bisnis yang melakukan perhitungan aktual stok barang setiap 3-4 bulan sekali atau setiap bulan. Kapan sebetulnya waktu ideal melakukan *stock opname*?

Jadwal pengecekan jumlah stok sebetulnya bisa berbeda-beda, tergantung karakter bisnis yang kamu

jalankan. Sebut saja, bisnis kuliner yang bahan-bahannya cepat rusak dan menyusut perlu lebih sering mencocokkan jumlah stok.

Untuk bisnis kuliner seperti kafe atau restoran, hitunglah stok setiap akhir *shift* atau seminggu sekali bila kamu ingin jumlah stok selalu akurat. Memang agak merepotkan, tetapi langkah ini baik bagi bisnis dalam jangka panjang. Jika kamu akan menghitung stok setiap hari, lakukanlah perhitungan stok bahan setelah *close order*.



Agak berbeda dengan barang-barang tahan lama seperti produk fesyen, mungkin kamu bisa menjadwalkan pengecekan stok setiap bulan atau setiap tiga bulan sekali.

Supaya hasil perhitungan akurat, kamu perlu menghentikan arus pergerakan barang selama proses perhitungan berjalan. Jadi, bagi bisnis yang item barangnya banyak, kamu mungkin perlu menutup gerai selama beberapa jam saat jadwal pengecekan stok.

### **Pertimbangkan Metode Cycle Counting**

*Cycle counting* atau *partial stock-takes* adalah metode perhitungan stok secara terus-menerus atau perhitungannya dicitil.

Jadi, alih-alih menghitung seluruh stok dalam satu waktu, kamu menghitung setiap barang satu per satu secara rutin.



Sebagian orang menganggap metode ini lebih efektif. Selain itu, cara ini dianggap akan mengurangi risiko kebingungan saat proses perhitungan stok sebab jenis barang yang perlu dihitung setiap waktunya tidak banyak.

Metode ini juga banyak dipilih pemilik usaha sebab gerai tidak perlu ditutup dan operasional bisnis bisa tetap berjalan saat proses perhitungan berlangsung. Nah, bila kamu mau menerapkan metode *cycle counting*, perhitungan stok perlu dilakukan setiap hari.

### Tandai Setiap Kardus atau Rak Penyimpanan



Bila stok barang mudah dikenali karena kemasannya jelas, langkah ini tidak terlalu esensial. Namun, kita tahu di antara barang yang dibeli bisnis, mungkin beberapa barang datang dalam kemasan kardus coklat yang sepiintas tampak sama.

Dalam kasus demikian, kamu perlu menandai setiap kardus agar mudah dikenali isinya. Apabila bisnismu

mempunyai stok yang banyak, rak-rak penyimpanan juga sebaiknya ditandai atau diberi label nama barang.

Penandaan ini tak hanya memudahkanmu mengenali barang, tetapi juga memudahkan kamu menemukan barang-barang yang mungkin terpisah dari kategorinya. Kita tahu, jika barang terpecah-pecah risiko kekeliruan dalam perhitungan jumlah stok aktual cukup tinggi.

### Beri Tanda Stok yang Sudah Dihitung



Saat proses perhitungan stok, kekeliruan rentan terjadi. Karena itu, sebaiknya kamu menandai stok barang yang sudah dihitung agar tidak terhitung ulang.

Selain ditandai sudah dihitung, sebaiknya stok dicek waktu pengadaannya, apalagi bila barang-barang yang kamu jual mempunyai masa kedaluwarsa. Pindahkan posisi barang yang sudah dihitung dan pengadaannya lebih awal ke tempat penyimpanan yang mudah dijangkau.

Dengan begitu, stok tersebut akan lebih dahulu dijual sehingga bisnis terhindar dari kerugian akibat barang kedaluwarsa.

Di samping itu, kamu juga sebaiknya selalu melakukan double check agar perhitungan stok akurat. Bila karyawan yang bertugas lebih dari satu orang, sebaiknya *double check* dilakukan oleh orang yang berbeda.

## Manfaatkan Digital Tools

Banyak bisnis mengalami 'bocor halus' akibat pengelolaan stok yang kurang rapi. Penjualan terasa baik, tetapi laba tidak seberapa. Pemilik usaha kerap tidak menyadari biaya atau kerugian akibat stok yang rusak, terutama pada bisnis kuliner.

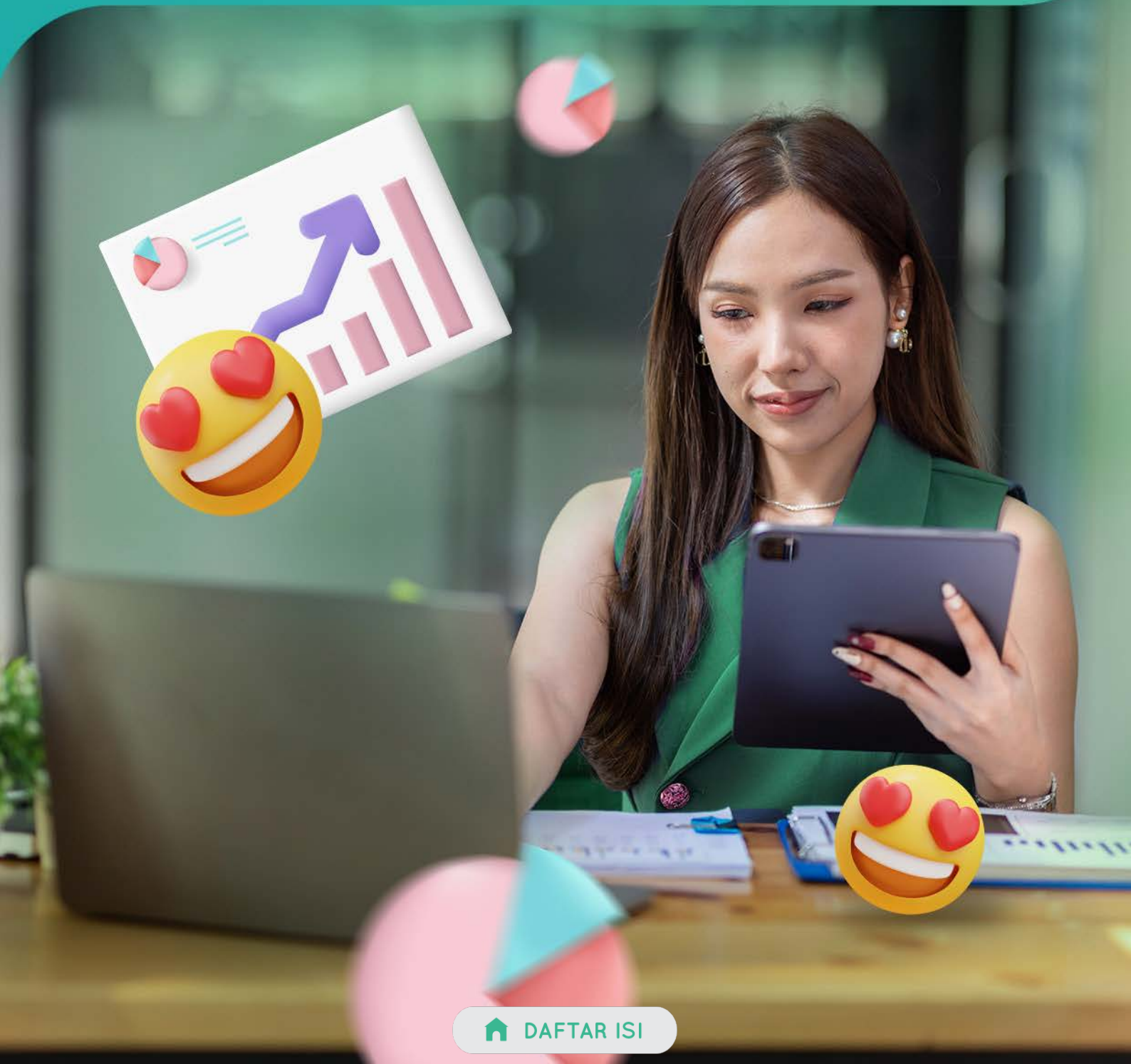


Maka dari itu, kamu perlu mengupayakan pengelolaan stok optimal, salah satunya dengan *stock opname*. Namun, pengecekan jumlah aktual stok juga perlu nilai atau data rujukan yang akurat. Inilah pentingnya kamu memanfaatkan digital tools seperti aplikasi POS yang dilengkapi fitur *inventory*.

Dengan begitu, penambahan dan pengurangan stok selalu tercatat secara *real-time*. Jadi, saat proses perhitungan aktual stok, kamu tinggal mencocokkan data saja.

Yuk, rapikan pengelolaan *inventory*-mu sekarang dengan aplikasi majoo!

# Tips Memaksimalkan Produktivitas Kerja Pemilik Usaha



**M**enjadi pemilik usaha bisa sangat menyenangkan, terutama ketika pertumbuhannya tinggi dan potensinya tampak tidak terbatas. Namun, sebenarnya pekerjaan atau aspek bisnis yang bisa dilakukan sendiri oleh pemiliknya sangat terbatas.

Dalam banyak kasus, pelaku wirausaha perlu merekrut tim agar bisa terus berkembang. Sayangnya, mempekerjakan lebih banyak orang tidak selalu berarti menyelesaikan lebih banyak pekerjaan.

Kadang pemilik usaha bisa jadi kurang produktif setelah penambahan tim karena kamu makin terganggu dengan pekerjaan-pekerjaan kecil yang tidak menghasilkan pendapatan.



Lalu, untuk memaksimalkan produktivitas kerja pemilik bisnis, apa yang perlu kamu lakukan?

## Manajemen Produktivitas Kerja Personal Pemilik Usaha

Manajemen produktivitas mengacu pada proses yang diterapkan bisnis untuk meningkatkan produktivitas karyawan.

Peningkatan produktivitas karyawan membutuhkan manajer atau pemilik

usaha yang bisa memprioritaskan tugas dan mendelegasikan tanggung jawab. Dengan begitu, setiap tugas bisa dipastikan selesai sesuai jadwal dan seefisien mungkin.

Jadi, titik awal apa yang lebih baik untuk meningkatkan produktivitas bisnis, selain peningkatan produktivitas kerja pemiliknya? Jika fokus pada tugas yang penting, tim bisnismu akan melakukan hal yang sama.



Perlu diketahui, pemilik bisnis atau manajer yang kurang fokus pada tugas penting bisa lambat menanggapi permintaan atau memberikan persetujuan sehingga menjadi hambatan yang tidak perlu.

Berikut ini beberapa hal yang bisa kamu lakukan untuk meningkatkan produktivitas personal.

## Tetapkan Tujuan yang Jelas dan Terukur

Sebagai pemilik bisnis, kamu tentu tahu pentingnya visi dan target yang jelas. Setelah kamu menentukan target bisnis yang jelas, kamu juga perlu membuat target personal yang selaras untuk memastikan kamu berkontribusi pada tujuan bisnis.

Layaknya target bisnis, kamu juga bisa memanfaatkan *SMART framework* dalam menetapkan target personal. Selain menjagamu tetap fokus, penggunaan *framework* tersebut akan memudahkanmu untuk menentukan suatu tugas dikerjakan oleh tim atau oleh dirimu sendiri.

### **Pecah Proyek Besar Menjadi Tugas-Tugas Kecil**

Jangan dulu bingung saat kamu melihat ukuran proyek yang besar. Dengan memecahnya menjadi beberapa tugas yang lebih kecil, kamu dapat menghindari kewalahan.

Sebagai contoh, kamu dapat membagi kampanye pemasaran menjadi beberapa tugas, yaitu riset pasar di minggu pertama, pembuatan rencana pemasaran di minggu berikutnya, dan eksekusi pada minggu ketiga. Tak hanya memudahkanmu untuk fokus pada pekerjaan, cara ini juga mengurangi risiko target tidak tercapai.



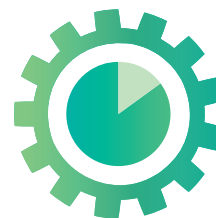
### **Membuat Prioritas**

Dalam rangka mencapai tujuan, cari tahu tugas mana yang penting dan harus kamu selesaikan terlebih dulu? Nilai setiap pekerjaan berdasarkan level kepentingannya. Makin besar dampaknya terhadap pencapaian

tujuan bisnis, makin penting tugas tersebut.

*Nah*, pemilik usaha idealnya fokus pada tugas-tugas penting tersebut. Sementara itu, tugas yang tidak terlalu krusial bisa kamu delegasikan kepada tim.

Di samping itu, kamu juga perlu menilai tugas berdasarkan urgensinya. Tugas-tugas yang sifatnya mendesak tentu perlu diselesaikan lebih awal. Pemahaman urgensi ini tidak hanya membantumu mengatur produktivitas personal, tetapi juga memudahkan pengaturan target atau tenggat waktu kerja karyawan.



### **Menetapkan Rutinitas Harian**

Jadwal yang teratur dapat mencegah disorganisasi. Kamu jadi tahu persis tugas apa yang harus dilakukan hari per hari dan bisa menyusun strategi untuk menyelesaikannya.

Dengan demikian, kamu tidak akan perlu bekerja lembur atau sebaliknya, kurang produktif. Jadwal rutin harian ini penting sekali bagi para pelaku usaha agar penggunaan waktu efektif dan kamu juga tetap memiliki waktu untuk urusan pribadi.

## Delegasikan Pekerjaan dan Gunakan Alat Bantu

Kalau kamu banyak menyimak tips soal peningkatan produktivitas, salah satu ungkapan yang mungkin muncul ialah *'Don't bite off more task than you can chew'*.

Karena itu, mendelegasikan pekerjaan selalu menjadi salah satu bagian esensial dalam bisnis. Apabila tugasmu sudah terlalu banyak, delegasikan pekerjaan kepada staf atau gunakan jasa pihak ketiga seperti agensi atau *freelancer*.

Tugas-tugas yang bersifat rutin atau administratif sebaiknya didelegasikan kepada staf. Sementara itu, kamu cukup terlibat dalam pengawasan untuk memastikan tugas tersebut dikerjakan dengan baik.



Jadi, pada saat yang sama, kamu bisa fokus pada hal yang penting bagi perkembangan bisnis, misalnya negosiasi dengan investor.

Bagaimana bila kamu perlu mengerjakan tugas penting dan tidak bisa selalu mengawasi pekerjaan staf di gerai bisnis? Tidak perlu khawatir, kini ada majoo, yaitu aplikasi wirausaha lengkap yang hadir dengan *fitur owner*.

Dengan *fitur owner*, kamu bisa memantau bisnis dari mana saja dan kapan saja. Pengelolaan bisnis jadi lebih mudah, bukan?



Kamu juga mau bisa memantau bisnis dari mana saja?

Yuk, pakai majoo sekarang!

# Analisis Penjualan bagi Usaha Kecil dan Menengah? Penting!





**H**arus diakui, hingga saat ini masih belum banyak pelaku usaha kecil dan menengah yang menerapkan analisis penjualan dalam bisnisnya secara berkala. Wajar saja, sebenarnya, mengingat menjalankan usaha itu sendiri, terlepas dari skala usahanya, bukanlah perkara yang mudah.

Tak jarang pelaku usaha sudah sangat cukup disibukkan dengan urusan operasional bisnis dari hari ke hari; memantau proses produksi, memastikan seluruh produk didistribusi dengan baik, dan sambil lalu menyusun strategi pemasaran yang menarik untuk mendorong angka penjualan.



Kadang kala mengurus operasional bisnis itu sendiri sudah sangat melelahkan dan menyita banyak waktu hingga untuk menyusun serta menyiapkan strategi bisnis yang matang pun sulit untuk dilakukan, apalagi melakukan analisis, *kan?*

Padahal, sebenarnya praktik yang satu ini penting sekali untuk UMKM, *lho!*

Tak percaya? Langsung saja kita simak bersama-sama, yuk, penjelasannya!

## Pentingnya Analisis Penjualan bagi UMKM

Sudah bukan rahasia lagi bila perbedaan antara UMKM dengan bisnis besar lainnya yang sudah memiliki nama tak sekadar terbatas pada urusan skala saja. Besarnya modal saat melakukan pengembangan dan kecilnya kesempatan untuk unggul di pasar persaingan juga harus diperhitungkan jika ingin bisnis terus bertahan, bahkan semakin maju dan berkembang.



*Nah*, untuk menutupi selisih yang cukup besar tersebut, jelas UMKM tak bisa begitu saja meniru pola dan karakter penjualan serta pemasaran yang dilakukan oleh jenama besar, *kan?* Perbedaan modal dan kesempatan jelas akan membuat pelaku usaha tertinggal jika harus *head-to-head* langsung melawan bisnis besar.

Efektivitas dan efisiensi kinerja pun harus dijadikan nilai tambah agar bisnis tetap dapat bersaing sekalipun dengan adanya keterbatasan modal dan kesempatan. Masalahnya, bagi bisnis yang baru berkembang, arah efisiensi seperti apa yang perlu dilakukan agar



tetap dapat menunjukkan performa di kancah persaingan? Jawabannya bisa ditemukan dengan melakukan beragam analisis, termasuk untuk penjualan.

## 1 Mengetahui Potensi Setiap Lini Produk dan Jasa

Jangan salah, ingat selalu bahwa yang dilakukan adalah analisis. Oleh karena itu, sekadar menghitung berapa banyak yang berhasil dijual jelas belum bisa disebut sebagai kegiatan analisis yang ideal.

Tak hanya mencatat setiap penjualan yang terjadi sepanjang waktu, pelaku usaha pun perlu mencari tahu potensi dari setiap produk dan jasa yang ditawarkannya. Misalnya saja dengan mengidentifikasi berapa banyak selisih penjualan suatu produk antara periode saat ini dengan periode sebelumnya? Apa yang menjadi alasan munculnya selisih tersebut? Bagaimana potensi penjualan suatu produk jika dibandingkan dengan produk yang lain?

Dengan menganalisis beberapa hal tersebut, pelaku usaha dapat mengetahui strategi terbaik yang bisa diterapkan untuk meningkatkan angka penjualannya, atau bahkan berhenti memproduksi atau menyediakan

layanan tertentu yang ternyata dinilai kurang menguntungkan setelah dianalisis.

Tanpa adanya analisis semacam ini, potensi setiap lini produk serta jasa yang disediakan pun akan sulit untuk diukur, *kan?*

## 2 Mengukur Strategi Pemasaran dan Kontribusinya bagi Bisnis

Tak semua kegiatan pemasaran ternyata efektif untuk mendatangkan keuntungan. Namun, pelaku usaha tak akan mengetahuinya apabila tidak melakukan analisis penjualan. Pasalnya, dari analisis tersebut, pelaku usaha bisa mengukur keberhasilan kegiatan pemasaran yang dilakukan dalam suatu periode dan seberapa besar kontribusinya terhadap angka penjualan.

Analisis ini juga dapat difungsikan sebagai bagian dari *trial and error* strategi bisnis. Dengan mengukur besarnya peningkatan atau penurunan angka penjualan setelah sebuah kegiatan pemasaran dilakukan, pelaku usaha dapat mengetahui tingkat keberhasilan kegiatan pemasaran tersebut.



Bukan tidak mungkin dari analisis yang dilakukan, pelaku usaha juga bisa menemukan strategi pemasaran yang lebih baik. Dengan cara ini, bisnis yang dijalankan pun bisa memiliki nilai tambah yang tak dimiliki oleh kompetitornya, sekalipun mungkin kompetitor yang dimaksud memiliki skala usaha yang lebih besar.

Tak hanya strateginya sendiri, target pemasaran pun bisa lebih dikerucutkan lagi melalui analisis yang lebih mendalam. Seperti apa pasar yang bisa ditarget dengan produk atau jasa yang dipasarkan? Cobalah untuk menganalisisnya terlebih dahulu.

### **3 Menentukan Arah Pengembangan Bisnis secara Akurat**

Manfaat terakhir yang bisa diberikan oleh analisis penjualan adalah adanya arah pengembangan bisnis yang lebih akurat. Melalui analisis yang dilakukan, pelaku usaha dapat menilai produk dan jasa seperti apa yang sebenarnya dibutuhkan oleh pelanggannya. Dengan demikian, mudah pula untuk memfokuskan penjualan untuk produk dan jasa tersebut, *kan?*



Jangan anggap sepele, arah pengembangan bisnis yang ditetapkan

secara asal tak jarang menjadi penyebab jatuhnya sebuah bisnis, *lho!* Wajar saja, dong, bagaimanapun juga upaya pengembangan bisnis tentu membutuhkan biaya yang tak bisa dibilang sedikit, *kan?* Jika pengembangan yang dilakukan ternyata bukan pengembangan yang dibutuhkan oleh pelanggan, bisnis pun bisa mengalami kerugian, alih-alih meraup keuntungan.

Dengan modal yang cukup terbatas jika dibandingkan dengan bisnis berskala besar, pelaku usaha kecil dan menengah perlu mempertimbangkan upaya pengembangan bisnisnya dengan baik, salah satunya dengan menjadikan hasil analisis sebagai dasar pertimbangan.



### **Analisis Bisnismu Menggunakan Aplikasi majoo!**

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**

Ya, pada bisnis berskala besar, analisis bisnis dilakukan oleh sebuah departemen tersendiri yang dikepalai

oleh analis bisnis profesional, dengan dibantu dengan sejumlah staf. Tentunya, ini tidak bisa diterapkan dalam bisnis berskala UMKM. Kalau dipaksakan, anggaran yang harus dikeluarkan bisa membengkak berkali lipat.

Tak perlu gentar atau bingung dulu. Aplikasi majoo sudah dilengkapi dengan beragam fitur unggulan untuk mempermudah pengelolaan bisnis.



Fitur akuntansi aplikasi majoo, misalnya saja, mampu mencatat setiap transaksi secara tepat, akurat, dan otomatis, sehingga analisis pun bisa dilakukan dengan mudah tanpa ada kesalahan.

Analisis bisnis menggunakan fitur dalam aplikasi majoo akan sangat mudah dilakukan, karena antarmukanya yang sederhana dan mudah dipahami. Menarik sekali, *kan?*

Yuk, gunakan aplikasi majoo sekarang juga!



# 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

