

the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

Perluas jangkauan pasar
5 langkah praktis yang wajib kamu coba

Izin usaha PIRT
Pentingkah untuk bisnis makanan rumahan

Peluang reseller kosmetik lokal
Ini hal-hal yang perlu kamu persiapkan!



**UMKM Tumbuh,
Tangguh Membangun Bangsa**

VOL 36

Agustus 2023

Pengantar

Agustus adalah bulan istimewa bagi UMKM di Indonesia, karena selain adanya peringatan kemerdekaan, hari UMKM Nasional juga jatuh pada tanggal 12 Agustus. Hari UMKM Nasional adalah sebuah pengingat bahwa UMKM merupakan tulang punggung ekonomi bangsa yang perlu terus dikembangkan dan didukung.

Sebagai sektor yang memberi kontribusi paling signifikan terhadap perekonomian nasional, UMKM memiliki peran yang sangat penting antara lain menyerap tenaga kerja yang besar, meningkatkan pemerataan pendapatan, mempercepat pertumbuhan ekonomi hingga meningkatkan daya saing bangsa.

Namun, meskipun memiliki peran yang sangat penting, UMKM menghadapi berbagai tantangan, seperti keterbatasan akses permodalan, keterbatasan akses

pasar, keterbatasan teknologi, dan juga persaingan yang ketat.

Mengusung tema “Tanggung Membangun Bangsa” di bulan ini, majoo ingin mengajak majoopreneur di seluruh Indonesia menumbuhkan semangat juang untuk menghadapi dan mengatasi semua rintangan. majoo juga berkomitmen membantu seluruh UMKM dan majoopreneur untuk dapat beradaptasi dan menjadi semakin tangguh agar siap menghadapi persaingan pasar.

Dengan kita semua saling bergandengan tangan, UMKM Indonesia akan mampu membantu membangun bangsa Indonesia menjadi lebih maju dan sejahtera. Mari kobarkan semangat “Tanggung Membangun Bangsa”!

Salam hangat,
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



Creative Manager
Ocktaviana



Content Strategy
Syifa Alma





06 Inilah Alasan Kamu Perlu
**Mempertimbangkan
Kolaborasi Bisnis!**

**Bangun Komunitas
Wirausaha, Tumbuhkan
Kolaborasi Bisnis!** **10**

15 **7 Komoditas Indonesia**
yang Bisa Jadi Produk
Lokal Potensial

**Asah Pandangan Visioner
dan Pola Pikir Bisnis
yang Modern** **19**

24 5 Langkah Praktis untuk
Memperluas Jangkauan Pasar

Lewat Toko *Online*,
Ekspansi Bisnis Lebih Bebas **28**

33 Inilah Fitur Aplikasi POS
yang Optimalkan
Pemasaran Digital!

**Pentingnya Izin Usaha
PIRT untuk Bisnis
Makanan Rumahan** **37**

41 **Ingin Jadi Reseller
Kosmetik Lokal?**
Persiapkan Ini!

**Optimasi program
Loyalitas sebagai
Apresiasi Pelanggan!** **46**

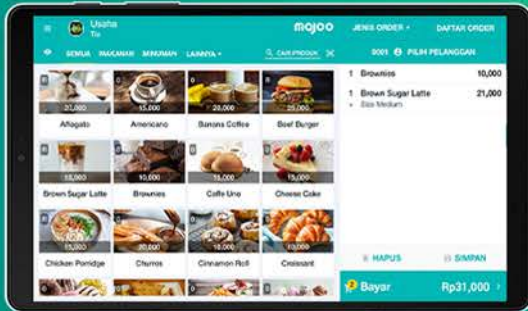


Dari Kami Yang Ingin Kamu Maju

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

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 5.9⁸⁸ JT

Untuk semua jenis usaha dan jasa



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



Inilah Alasan Kamu Perlu Mempertimbangkan Kolaborasi Bisnis!



Dunia bisnis memang sangat kompetitif dan kerap dianggap keras. Namun, bukan berarti bisnismu tak bisa berkembang. Meskipun persaingan tak bisa dihindari, ada juga peluang-peluang untuk melakukan kolaborasi bisnis.

Berkolaborasi dengan usaha kecil lainnya memungkinkan kamu mendiversifikasi target pasar, menjangkau pasar baru, serta meningkatkan kualitas produk atau layananmu.

Sebelum bicara lebih lanjut tentang alasan-alasan yang kayak membuatmu memutuskan untuk berkolaborasi, mari samakan persepsi terlebih dahulu: Apa yang dimaksud dengan melakukan kolaborasi?



Kolaborasi bisnis adalah kerja sama antara dua organisasi bisnis atau lebih untuk memecahkan masalah dan mencapai tujuan yang mungkin lebih menantang bila dicapai sendiri oleh satu bisnis.

Dengan menggabungkan keahlian, perspektif, dan keterampilan dari orang dan organisasi yang berbeda, semua pihak yang terlibat akan lebih mampu berinovasi dan berkembang.

Kalau kamu masih belum yakin untuk berkolaborasi, di bawah ini beberapa alasan kamu perlu berkolaborasi dengan bisnis lain.

Maju Bersama

Kolaborasi membantu usaha kecil bersaing dengan merek yang lebih besar melalui penggabungan pengetahuan, jangkauan konsumen, dan teknologi.



Kedua atau beberapa bisnis kecil akan berkembang sebagai hasil dari upaya gabungan bisnis-bisnis tersebut untuk saling membantu.

Pasalnya, mungkin sulit bagi bisnis kecil untuk membangun diri mereka sendiri jika mereka menghadapi bisnis dengan sumber daya keuangan dan kekuatan karyawan yang lebih besar.

Melalui kolaborasi, bisnis kecil bisa maju atau tumbuh bersama karena bisnis-bisnis yang berkolaborasi akan mendapat manfaat dari kerja sama tim.

Memperluas Network

Umumnya, bisnis kecil berkolaborasi dengan menghubungkan lingkaran profesional. Maka dari itu, kolaborasi membuka peluang bagi pelaku bisnis untuk mengembangkan jaringan

yang lebih luas daripada yang dapat dilakukan oleh bisnis masing-masing.

Lebih dari itu, pengusaha sukses memiliki minat yang sama untuk bertemu orang baru, membangun kontak, dan memperluas jaringan.

Tidak heran bila kamu ingin sukses dalam bisnis kamu perlu terus membuat koneksi baru, membentuk aliansi, dan menjangkau audiens baru.

Menghemat Waktu dan Biaya



Sebagai pemilik bisnis, kamu pasti sudah tahu betapa berharganya waktu sebagai sumber daya. Menariknya, dengan berkolaborasi dengan bisnis kecil lain, kamu bisa menghemat waktu. Bagaimana caranya?

Ketika kamu berkolaborasi, kamu akan memiliki tim dengan pengalaman dan wawasan yang lebih kaya serta beragam. Dengan begitu, kamu tak perlu menghabiskan banyak waktu untuk memecahkan masalah dan merencanakan produk atau pemasaran baru.

Makin banyak orang dengan berbagai wawasan serta pengalaman yang



mengerjakan proyek, makin banyak waktu yang kamu hemat.

Tak hanya itu, dalam hubungan kolaboratif, biaya-biaya pun dibagi. Kamu mungkin dapat memiliki anggaran yang lebih besar karena biaya ditanggung bersama.

Bahkan, anggaran lebih besar tersebut mungkin diperoleh sambil memotong biaya yang perlu kamu keluarkan jika bekerja sama dengan perusahaan lain. Pastikan perjanjian kerja sama mencakup pembagian biaya pengembangan dan pemasaran.

Mendorong Inovasi



Kolaborasi bisa memicu inovasi karena setiap orang yang terlibat dalam kerja sama kemungkinan membawa seperangkat keterampilan, pengetahuan, pendekatan, pengalaman, dan ide yang berbeda.

Bekerja sama dan merangkul perbedaan-perbedaan ini dapat memberi jalan bagi ide-ide baru melalui kombinasi perspektif yang unik. Wajar saja jika kolaborasi dianggap sebagai kunci inovasi yang konstan.

Bukan rahasia lagi, inovasi dibutuhkan di tengah pasar yang kompetitif bila kamu ingin bisnismu terus bertahan.

Maka dari itu, tak berlebihan jika kolaborasi bisnis dianggap strategi yang perlu dilakukan supaya bisnis makin maju.

Apalagi dengan pesatnya kemajuan teknologi saat ini, siklus hidup produk pun jadi lebih pendek. Dengan kata lain, kamu memerlukan biaya R&D yang sangat besar untuk menciptakan produk baru.

Akan tetapi, melalui kolaborasi, bisnis dapat menyatukan sumber daya untuk memangkas biaya dan saling menguntungkan dari inovasi.



Menyelesaikan Masalah Bisnis

Bukan tanpa alasan *crowdsourcing* kian populer belakangan ini, yaitu terdapat kekuatan dalam jumlah. Jika satu orang tidak dapat menyelesaikan suatu tugas sendiri, maka dua, tiga, atau beberapa orang mungkin bisa menemukan solusinya.

Logika tersebut juga berlaku dalam bisnis. Cobalah ingat kembali, tantangan baru-baru yang kamu temui dalam bisnis. Apakah kamu menghubungi mentor, mitra, atau sumber terpercaya lainnya untuk meminta saran atau panduan?

Kamu pun dapat melakukannya saat berkolaborasi dengan bisnis kecil lain karena kamu memiliki lebih banyak orang yang menangani masalah. Makin sulit suatu masalah dipecahkan, makin mendesak bagi kamu untuk melakukan kolaborasi.

Salah satu manfaat terbesar dari kolaborasi ialah kesempatan berbagi pengetahuan. Dalam setiap interaksi yang kamu lakukan dengan seseorang di luar lingkaran terdekat, kamu dapat belajar sesuatu yang berharga dan menyelesaikan masalah yang mungkin sebelumnya belum kamu ketahui solusinya.

Seperti telah disebutkan sebelumnya, beberapa kolaborasi bisnis yang paling berhasil mencakup dua atau lebih profesional yang menghadirkan perspektif, keahlian, dan pengetahuan yang berbeda.



Penambahan perspektif baru bisa memberikan hasil lebih dari sekadar yang kamu harapkan. Apakah kamu siap menjadikan kolaborasi dengan usaha kecil lainnya sebagai bagian dari strategi bisnismu? Kalau kamu masih membutuhkan inspirasi strategi bisnis lainnya, baca lebih lanjut [di sini](#).

Bangun Komunitas Wirausaha, Tumbuhkan Kolaborasi Bisnis!



 [DAFTAR ISI](#)

Siapa di sini yang masih belum bergabung dalam komunitas wirausaha? Jika memang masih belum, tak ada salahnya, *lho*, untuk mulai mencari-cari komunitas di sekitar yang bisa diikuti. Peralnya, membangun jejaring di antara para wirausahawan memberikan banyak sekali manfaatnya, *lho!*

Tak hanya bagi pelaku usahanya sendiri, keberadaan komunitas-komunitas semacam ini juga memberikan manfaat bagi pihak lain, mulai dari konsumen hingga pemerintah. Mengapa bisa demikian? Sederhana saja, dengan semakin aktifnya komunitas, kolaborasi bisnis yang menarik pun pasti dapat tumbuh dengan mudah.



Nah, ketika para wirausahawan sudah mulai berkolaborasi, roda perekonomian pun semakin mudah digerakkan. Jika sudah demikian, tentu yang akan mendapatkan keuntungan bukan hanya pelaku usaha saja, *kan*, pelanggan dan juga pemerintah pun bisa memetik buah manis dari lancarnya pergerakan roda ekonomi.

Jangan Menganggap Komunitas sebagai Wadah Kompetisi

Tak sedikit pelaku usaha yang enggan

membangun komunitas karena beranggapan bahwa komunitas tersebut hanya akan memperkeruh kolam dengan banyaknya kompetitor yang berkumpul. Oleh karena itu, anggapan atau pola pikir semacam ini sebaiknya dihapus terlebih dahulu, karena jelas bukan itu tujuan dari komunitas.

Alih-alih sebagai wadah untuk saling sikut, komunitas bisa dijadikan tempat untuk tumbuh dan mengembangkan bisnis bersama. Melalui komunitas, misalnya saja, informasi menarik yang dapat membantu pelaku usaha bisnis bisa dengan mudah didistribusikan.

Benar, memang, persaingan pasti terjadi. Akan tetapi, dalam sebuah komunitas, persaingan



ini akan muncul secara sehat dan justru lebih menguntungkan, alih-alih mengurangi pendapatan bisnis. Dengan demikian, jangan pernah ragu untuk berkomunitas dan menjalin hubungan yang baik dengan pelaku usaha lain.

Membangun Kolaborasi Bisnis dalam Sebuah Komunitas

Masih ragu untuk mulai berjejaring dengan pelaku usaha lainnya? Jangan, *dong!* Ingat selalu bahwa berkomunitas merupakan salah satu bentuk kolaborasi bisnis yang baik,

dan jangan lupa bahwa dari kolaborasi yang baik, keuntungan bisnis pun lebih mudah ditambah.

Ada beberapa manfaat yang sebenarnya bisa dibangun dengan berkolaborasi dalam sebuah komunitas, khususnya bagi komunitas dengan banyak pelaku usaha di dalamnya. Apa saja, *sih*, kita simak satu per satu, yuk!

1 Mudah Mendapatkan Informasi Pengembangan Bisnis

Terkadang, saat mengelola suatu bisnis, pelaku usaha akan berfokus pada bisnisnya tersebut sehingga tidak memiliki waktu atau tenaga lagi untuk mencari informasi yang bisa dimanfaatkan guna pengembangan bisnis.



Situasi tersebut tidak akan terjadi dalam sebuah komunitas. Mudah saja, dalam sebuah komunitas, informasi bisa didistribusikan dengan jauh lebih cepat ke seluruh anggota komunitas. Langkah ini tentu akan sulit dilakukan apabila tidak ada komunitas. Pelaku usaha pun harus mengeluarkan upaya yang lebih besar untuk mencari informasi tersebut.

Di samping itu, untuk alasan kemudahan, banyak program-program bantuan dari pemerintah yang bisa

lebih mudah diakses oleh komunitas jika dibandingkan dengan pelaku usaha yang tidak tergabung dalam komunitas apa pun. Manfaat inilah yang membuat komunitas pun menjadi perlu bagi pengembangan bisnis.

Komunitas juga kerap menjadi tempat bagi pelaku usaha untuk bertukar pikiran serta berbagi praktik terbaik dalam mengelola bisnis. Tanpa komunitas, tentu akan ada banyak sumber daya yang dihabiskan untuk memastikan pengembangan bisnis dapat dilakukan dengan baik, *kan?*

2 Mudah Lakukan Kolaborasi dengan Pelaku Usaha Lain

Tak jarang, pelaku usaha yang bergabung dalam komunitas tertentu memutuskan untuk mengelola tempat usaha bersama dan menjadi daerah sentra untuk bisnis yang serupa.

Tentu kawasan sentra semacam ini juga akan mempermudah pelanggan dalam mencari barang yang mereka butuhkan.



Persaingan bisnis pun bisa dipastikan lebih sehat ketika para pelaku usaha berkumpul di sebuah kawasan sentra, karena dalam kawasan ini, praktik monopoli akan sulit untuk dilakukan.

Di samping itu, keberadaan kawasan sentra juga menjadi daya tarik tersendiri bagi pelanggan. Dengan kata lain, potensi pelanggan untuk datang pun bisa dioptimalkan semaksimal mungkin.

3 Memastikan Adanya Riset Pasar yang Tepat

Tak hanya kolaborasi bisnis, pelaku usaha dalam komunitas wirausaha juga dapat dengan mudah melakukan riset pasar. Tanpa perlu banyak mengeluarkan biaya, pelaku usaha dapat saling berbagi informasi seputar pola dan tren pasar yang berlaku.

Ini juga yang menjadikan komunitas kurang tepat jika dianggap sebagai wadah kompetisi.

Pasalnya, setiap pelaku usaha yang tergabung dalam komunitas tersebut akan bersama-sama berusaha mengembangkan bisnisnya, misalnya saja dengan memastikan adanya riset



pasar yang telah dianalisis secara tepat, sehingga arah pengembangan bisnis pun tidak melenceng.



Agar pengelolaan bisnis bisa dilakukan dengan lebih efektif dan efisien, manfaatkan aplikasi majoo yang sudah dilengkapi dengan berbagai fitur unggulan untuk mempermudah pelaku usaha dalam mengelola bisnis.

Fitur keuangan yang dimilikinya, misalnya saja, bisa mencatat seluruh transaksi yang terjadi secara tepat, akurat, dan otomatis. Tak sampai di sana, laporan penjualan pun juga tersaji dalam format yang mudah untuk dianalisis. Pengembangan bisnis pun bisa dilakukan dengan mudah.

Tertarik untuk mencoba?

Yuk, segera saja berlangganan layanan aplikasi majoo dan nikmati seluruh fitur pengelolaan bisnis yang mudah digunakan!



majoopreneur Stories

Ana Store



Ana Mardiana
Owner
Ana Store SR12

Untuk menghadapi persaingan bisnis, saya membangun jaringan kemitraan lewat agen, *sub-agen* dan *reseller*. Jadi selain dari toko sendiri, penjualan saya didorong oleh kemitraan ini juga.

Ricky
Owner

Ricky Aquarium Fish

Kalau saya lebih fokus ke menjaga hubungan baik dengan *customer*. Karena di bisnis ikan, satu *customer* itu bisa datengin *customer* lain dan mungkin lebih banyak. Jadi saya fokus kasih pelayanan terbaik dan selalu berusaha kasih apa yang dibutuhkan *customer*.



Klinstan.



Denny Roring
Co-Owner
Klinstan PTC

Kami memperhatikan kualitas pelayanan dengan menggunakan *base* bahan pencucian yang hampir 100% organik. Ini dilakukan untuk menjaga material sepatu/tas supaya tetap terjaga setelah pencucian jangka panjang. Selain itu kami juga menyediakan team *delivery* yang siap *pick up* dan *deliver* sepatu/tas langsung ke pelanggan.

Idham Maulana
Owner
Rosy Fashion

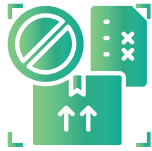
Selama 3 tahun membangun bisnis ini, saya selalu fokus di kualitas bahan baju-baju yang saya jual. Bisa dibilang semuanya *grade* A. Saya juga memastikan semua kebutuhan seragam dari atas kepala sampai kaki tersedia di toko saya. Jadi pelanggan nggak perlu pindah ke toko lain.



7 Komoditas Indonesia yang Bisa Jadi Produk Lokal Potensial



Indonesia memiliki berbagai komoditas asli yang memiliki potensi besar untuk menjadi produk lokal yang sukses. Beberapa contohnya adalah kopi dengan beragam varietas dan rasa yang khas, teh hijau dan teh hitam yang tumbuh subur di tanah tinggi, coklat dengan cita rasa unik dari biji kakao Indonesia, serta rempah-rempah seperti lada, kayu manis, dan cengkeh yang digunakan dalam kuliner dan obat-obatan.



Selain itu, produk tekstil seperti batik, tenun, dan songket juga menawarkan keindahan dan kekayaan budaya Indonesia. Semua komoditas Indonesia ini memiliki keunikan, kualitas, dan daya tarik yang dapat menjadi produk lokal potensial dalam pasar domestik maupun internasional.

Apa yang Dimaksud Produk Lokal Potensial?

Produk lokal potensial adalah produk-produk yang diproduksi di dalam negeri dan memiliki peluang yang besar untuk mencapai kesuksesan di pasar. Produk lokal potensial menawarkan nilai tambah, kualitas, atau keunikan tertentu yang dapat menarik minat konsumen dan bersaing di pasar domestik maupun internasional.



Beberapa ciri-ciri produk lokal potensial antara lain adalah:

- ✓ Produk lokal potensial seringkali memiliki elemen keunikan dan keaslian yang membedakannya dari produk sejenis. Ini bisa termasuk bahan baku khas, proses produksi tradisional, atau desain yang khas dari daerah tertentu.
- ✓ Produk potensial biasanya memperhatikan kontrol kualitas yang ketat dan menggunakan bahan baku yang berkualitas tinggi. Produk-produk tersebut memiliki reputasi yang baik di pasar karena dapat memenuhi atau melebihi harapan konsumen.
- ✓ Produk lokal yang potensial umumnya terkait erat dengan budaya atau tradisi suatu daerah atau negara. Produk-produk ini mampu memancarkan identitas budaya lokal memiliki daya tarik tersendiri.
- ✓ Produk lokal potensial mampu merespons tren dan permintaan pasar yang ada. Kemampuan ini memungkinkan produk lokal untuk tetap relevan dan diminati oleh konsumen.

Produk lokal potensial memiliki peluang yang baik untuk tumbuh dan berkembang di pasar.

Namun, penting untuk memperhatikan inovasi, kualitas, pemasaran, dan pengelolaan bisnis yang baik agar produk lokal dapat bersaing secara efektif dan mencapai kesuksesan.

Komoditas Asli Indonesia yang Berpeluang Jadi Produk Lokal Potensial

Berikut adalah beberapa komoditas Indonesia yang berpeluang untuk dijadikan sebagai produk lokal potensial.

1 Kopi

Indonesia dikenal sebagai salah satu produsen kopi terbaik di dunia dengan beragam varietas seperti Kopi Arabika dan Kopi Robusta. Kopi Indonesia memiliki cita rasa yang khas dan kualitas yang diakui secara internasional. Inilah yang menjadikannya sebagai komoditas yang berpeluang sebagai produk lokal potensial.



2 Teh

Komoditas Indonesia berikutnya adalah teh. Teh Indonesia, terutama Teh Hijau dan Teh Hitam, memiliki karakteristik yang berbeda dan berkualitas tinggi. Teh Indonesia sering kali dihasilkan dari daerah pegunungan yang memiliki iklim dan tanah



yang ideal untuk pertumbuhan tanaman teh.

3 Cokelat

Indonesia adalah salah satu produsen cokelat terbesar di dunia.

Kakao Indonesia menghasilkan cokelat dengan cita rasa unik dan kualitas yang tinggi. Produk cokelat lokal seperti cokelat batangan, cokelat bubuk, atau cokelat olahan lainnya memiliki potensi pasar yang luas.



4 Buah-buahan Tropis

Indonesia memiliki beragam buah-buahan tropis yang lezat dan kaya nutrisi, seperti durian, mangga, salak, nangka, dan rambutan. Buah-buahan ini dapat diolah menjadi berbagai produk lokal potensial. Mulai dari makanan ringan, selai, jus, atau sirup, yang menawarkan nilai tambah bagi konsumen.



5 Produk Perkebunan

Indonesia juga memiliki produk perkebunan lainnya yang potensial, seperti kelapa, kelapa sawit, karet, dan rempah-rempah seperti lada, kayu manis, dan cengkeh. Produk-produk merupakan komoditas Indonesia asli yang dapat digunakan dalam industri



makanan, minuman, kecantikan, atau produk-produk sehari-hari lainnya.

6 Tenun Tradisional

Kain tenun tradisional Indonesia memiliki keindahan dan keragaman pola yang khas dari daerah-daerah seperti batik, tenun ikat, songket, atau tenun Sumbawa. Produk-produk tekstil ini dapat digunakan dalam mode, *furniture*, aksesoris, atau barang-barang kerajinan tangan.



7 Bahan Produk Kosmetik Alami

Bahan-bahan alami Indonesia seperti minyak kelapa, lidah buaya, atau rempah-rempah, memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi produk kosmetik alami yang populer.

Produk-produk ini menarik minat konsumen yang mencari bahan-bahan alami dan ramah lingkungan.



Ini hanya beberapa contoh komoditas Indonesia yang memiliki potensi untuk menjadi produk lokal yang sukses.

Jika kamu tertarik untuk memulai bisnis ini, sebaiknya juga mempertimbangkan permintaan pasar, kualitas produk, dan inovasi dalam pengembangan produk lokal.

Untuk pemasarannya, ada banyak cara yang bisa kamu coba, khususnya untuk skala global atau internasional.

Salah satunya dengan memanfaatkan *omnichannel* pilihlah aplikasi POS untuk bisnismu yang sudah dilengkapi dengan fitur *omnichannel*, seperti majoo.

Sebagai aplikasi POS yang memiliki fitur lengkap termasuk *omnichannel*, majoo akan membantu kamu dalam aspek pengelolaan bisnis lainnya, seperti manajemen *inventory*, pelaporan keuangan, dan masih banyak lagi yang pasti sangat bermanfaat bagi bisnis produk lokal milikmu.

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

Asah Pandangan Visioner dan Pola Pikir Bisnis yang Modern



[🏠 DAFTAR ISI](#)

Selain dalam bentuk tabungan, mempunyai pola pikir bisnis yang modern sesungguhnya juga merupakan modal yang harus dimiliki oleh setiap pelaku usaha. *Yap, benar sekali! Agar sukses memulai atau mengelola suatu bisnis, uang saja tidak cukup, lho!*

Wajar saja, *kan?* Sebanyak apa pun tabungan yang dimiliki oleh seseorang, apabila pola pikir yang digunakannya tidak dapat mengikuti perkembangan zaman, tentu akan tetap sulit untuk mengelola bisnis yang mampu bertahan menghadapi berbagai terpaan.

Namun, apakah memang benar demikian? Mengapa pelaku usaha perlu memiliki pola pikir yang modern agar mampu mengelola bisnis dengan lancar? Daripada penasaran, mari kita simak penjabarannya bersama-sama, yuk!



Tidak Hanya Berlaku untuk Bisnis Modern Semata

Banyak yang beranggapan bahwa pola pikir yang modern hanya berlaku untuk bisnis yang juga modern, padahal kenyataannya tidak demikian. Berbeda dengan model bisnis yang dijalankan, pola pikir merupakan sesuatu yang lebih abstrak dan sifatnya internal di dalam diri kita sendiri.

Oleh karena itu, baik menjalankan bisnis dengan sifat yang modern maupun konvensional sekalipun, pola pikir yang berpandangan maju dan visioner tetap dapat diterapkan dengan baik untuk meningkatkan penjualan.

Bukan tidak mungkin juga, *lho*, seseorang yang membuka usaha warung kelontong dapat meningkatkan penjualannya hingga berkali lipat karena ia tak ragu untuk mengasah pandangan visioner serta pola pikir modern yang dimilikinya!

Penerapan Pandangan Visioner dalam Bisnis Konvensional

Ada beberapa cara yang bisa dilakukan oleh pelaku usaha untuk menerapkan cara pandang yang modern sehingga dapat dengan lancar mengembangkan bisnisnya, sekalipun mungkin bisnis model yang dijalankannya sesungguhnya tergolong konvensional:



1 Jeli dalam Melihat Peluang Bisnis

Saat melihat sampah plastik, sebagian besar orang mungkin akan segera berlalu tanpa memikirkannya terlalu jauh. Namun bagi mereka yang pola pikirnya sudah terbentuk dan visioner, bukan tidak mungkin sampah

yang dilihatnya tersebut akan diolah lagi untuk meningkatkan nilai jualnya.

Jeli dan selalu mempertanyakan sesuatu merupakan salah satu karakteristik dari mereka yang berpola pikir modern. Bahkan, ketika melihat sampah yang banyak diabaikan orang pun, mereka akan bertanya-tanya apa lagi yang bisa dilakukan terhadap sampah tersebut untuk mengantongi cuan.



Pada kenyataannya, peluang bisnis memang ada di mana pun, tetapi hanya mereka yang visioner saja yang bisa melihatnya sebagai peluang. Terlebih lagi, jeli melihat peluang tidak hanya berguna pada saat memulai bisnis saja.

Ketika seorang pelaku usaha sudah berfokus untuk menjalankan sebuah bisnis, misalnya saja, pandangan yang maju ke depan akan membantunya menemukan peluang-peluang strategi lain yang bisa mempermudah pengembangan bisnisnya tersebut.

2 Cepat Beradaptasi dengan Perkembangan Teknologi

Memiliki pandangan visioner tak ubahnya memiliki visi atau pandangan yang jauh ke depan; termasuk dalam

melihat pentingnya pemanfaatan produk-produk perkembangan teknologi.

Pelaku usaha yang bergerak di bidang bisnis konvensional sekalipun, akan dapat dengan mudah melihat manfaat penggunaan produk-produk teknologi untuk meningkatkan penjualan produknya. Ingat, di era yang sudah serba digital seperti sekarang, pengembangan bisnis konvensional sekalipun tetap dapat melibatkan beragam *platform* digital yang sudah tersedia.

Platform-platform digital ini tidak hanya tersedia sebagai saluran penjualan yang baru saja, *lho!* Selain menjadi saluran penjualan, pelaku usaha juga dapat memaksimalkan berbagai macam *platform* digital sebagai media pemasaran. Pada kenyataannya, praktik ini memang bukan sesuatu yang aneh lagi.

3 Memahami Pentingnya Pemasaran yang Kreatif

Kegiatan pemasaran yang kerap ditemukan dalam pengembangan bisnis konvensional umumnya cukup terbatas dan monoton, artinya bisa saja ada lebih dari satu bisnis berbeda yang menggunakan cara serupa



dalam memasarkan produk dan juga jasanya.

Namun, situasi ini tak lagi jadi halangan bagi pelaku usaha yang sudah memiliki pola pikir modern. Bagaimana tidak, pola pikir yang sudah maju ini umumnya dapat mendorong pelaku usaha untuk mencari inovasi dalam bidang pemasaran kreatif.

Sebagai contoh, memasang *influencer* di media sosial sebagai *brand ambassador* merupakan praktik yang terlahir dari pola pikir ini, *lho!* Awalnya, *influencer* adalah pengguna media sosial biasa yang mungkin sama sekali tidak berkaitan dengan dunia bisnis.

Namun, dengan jumlah pengikut yang besar, iklan yang memasang sosok mereka pun dirasa lebih menjual. Apabila dulu tak ada yang memiliki pandangan *visioner* dan melihat efek positif yang bisa diberikan *influencer*

di media sosial terhadap bisnis, tentu praktik *endorsement* yang ada sekarang bukanlah sesuatu yang wajar lagi ditemui.

Nah, memiliki pandangan jauh ke depan serta pola pikir bisnis yang modern jelas akan menguntungkan baik untuk model bisnis konvensional maupun model bisnis terbaru.



Namun, keuntungannya jelas akan lebih besar lagi apabila pola pikir yang sudah sangat maju ini dibarengi pula dengan berlangganan layanan aplikasi majoo!

Setiap fitur yang ada dalam aplikasi majoo sudah dirancang sedemikian rupa untuk membantu pelaku usaha meningkatkan pendapatannya sekaligus mempermudah pengelolaan operasional bisnis.

Menarik sekali, *kan?* Yuk, gunakan aplikasi majoo sekarang juga!



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 Care

Belanja supplies harga terbaik



5 Langkah Praktis untuk **Memperluas Jangkauan Pasar**



Pada titik tertentu, setiap pemilik UMKM mungkin akan bertanya-tanya, bisnis ini bisa bertumbuh atau tidak? Pemikiran tersebut mungkin diikuti pertanyaan lain, yaitu bagaimana cara memperluas jangkauan pasar?

Di tahap awal perjalanan bisnis, umumnya pemilik bisnis hanya fokus dengan upaya untuk mempertahankan bisnis. Memang perlu diakui, tak mudah meluncurkan dan memastikan suatu bisnis berjalan.

Setelah bisnis bisa berjalan, mengembangkannya pun tak kalah menantang.



Namun, bila kamu menginginkan keuntungan yang lebih besar, tentu bertahan saja tidak cukup, kamu perlu mendorong bisnis bertumbuh walaupun tak mudah.

Nah, kali ini kami akan membagikan strategi yang bisa diterapkan oleh UMKM untuk memperluas jangkauan pasar. Yuk, simak selengkapnya!

1 **Temukan Demografi Baru untuk Ditargetkan**

Saat kamu membuat bisnis pasti kamu sudah menetapkan target pasar yang akan disasar oleh bisnismu. Target pasar tersebut mungkin sudah menjadi konsumen atau pelanggan sehingga bisnismu

bisa bertahan. Jika kamu mau bisnismu berkembang, kamu tidak bisa hanya bertahan dengan target pasar tersebut. Kamu perlu mencari tahu siapa lagi yang bisa mendapatkan keuntungan dari produk yang kamu tawarkan.

Kalau demografi target baru tersebut sudah kamu ketahui, kamu bisa berpromosi di *targeted* media atau membuat kampanye pemasaran unik.

2 **Rebut Kembali Pelanggan Lama: Promosikan Cara Baru Penggunaan Produk**

Menemukan demografi pasar baru memang cukup optimal untuk perluasan pasar, tetapi menarik pelanggan baru bukan satu-satunya cara untuk memperluas bisnis.

Sering kali, pelanggan yang sudah ada merupakan peluang terbaik untuk



memperluas penjualan. Kamu bisa menasar target pasar lama untuk menggunakan produk baru atau menyarankan cara baru dalam pemanfaatan produk lama.

Dengan menemukan dan memasarkan cara baru untuk memanfaatkan produk atau layananmu, kamu dapat memersuasi pelanggan yang sudah ada

untuk membeli lebih banyak. Terlebih, statistik menunjukkan bahwa pelanggan yang sebelumnya telah membeli dari bisnismu cenderung lebih mudah melakukannya transaksi lagi, khususnya jika mereka memiliki pengalaman yang baik dengan layananmu.

Langkah ini juga dapat membantumu menarik pelanggan baru yang mungkin membutuhkan produk atau layananmu karena alasan berbeda dengan yang sebelumnya ditawarkan.



Maka dari itu, informasi kontak pelanggan dan preferensi pembeliannya harus dicatat. Berdasarkan data tersebut, buat teknik pemasaran yang bisa mengubahnya menjadi pelanggan tetap.

3 **Membangun dan Mengembangkan Kemitraan**

Dalam hal memperluas pasar UMKM, salah satu hal yang perlu kamu lakukan ialah membangun kemitraan atau kerja sama dengan bisnis yang sudah mapan.

Cara ini memungkinkan kamu memanfaatkan saluran eksternal yang dimiliki bisnis tersebut sekaligus menjangkau banyak pelanggan baru.

Bangun kemitraan dengan bisnis yang serupa dengan bisnismu sehingga kerja sama tersebut dapat saling melengkapi dan membantu kedua bisnis makin berkembang.

4 **Ekspansi ke Lokasi Lain**

Menemukan pasar baru atau upaya memperbesar pasar identik sekali dengan ekspansi lokasi. Banyak pemilik bisnis menggunakan pembukaan toko baru sebagai sarana untuk memperluas jangkauan pasar mereka.

Memang menyiapkan toko atau gerai di lokasi baru memungkinkan kamu memperluas kehadiran merek secara *offline* dan menjangkau klien baru.



Perlu diingat, ekspansi ke lokasi baru tidak berarti menduplikasi toko yang pertama. *Branding* dan operasional bisnis memang harus konsisten, tetapi setiap bisnis mungkin perlu selera berbeda sesuai dengan lokasi pendiriannya.

Karena itu, kamu perlu memahami strategi pembuatan cabang baru dengan baik jika ingin upaya perluasan pasar ini berhasil.



5 Perluas Pasar melalui Kanal Online

Bukan rahasia lagi, kini orang-orang makin tertarik pada pembelian *online*.



E-commerce menjadi *platform* yang bagus bagi bisnis untuk menangkap peluang-peluang baru.

Apalagi, menyiapkan toko *online* cukup sederhana dan sudah ada berbagai *platform e-commerce* yang bisa dimanfaatkan dengan mudah oleh bisnis kecil.

Tak hanya di *marketplace*, perluasan pasar secara *online* juga bisa dimaksimalkan dengan penggunaan aplikasi *consumer* instan. Penggunaan aplikasi untuk memperluas penjualan bukan hal asing lagi.

Banyak merek di berbagai sektor, baik *brand* lokal maupun internasional, sudah melakukannya, mulai dari bisnis *food and beverage* seperti Fore dan Starbucks hingga bisnis fesyen, misalnya Heaven Lights dan UNIQLO.

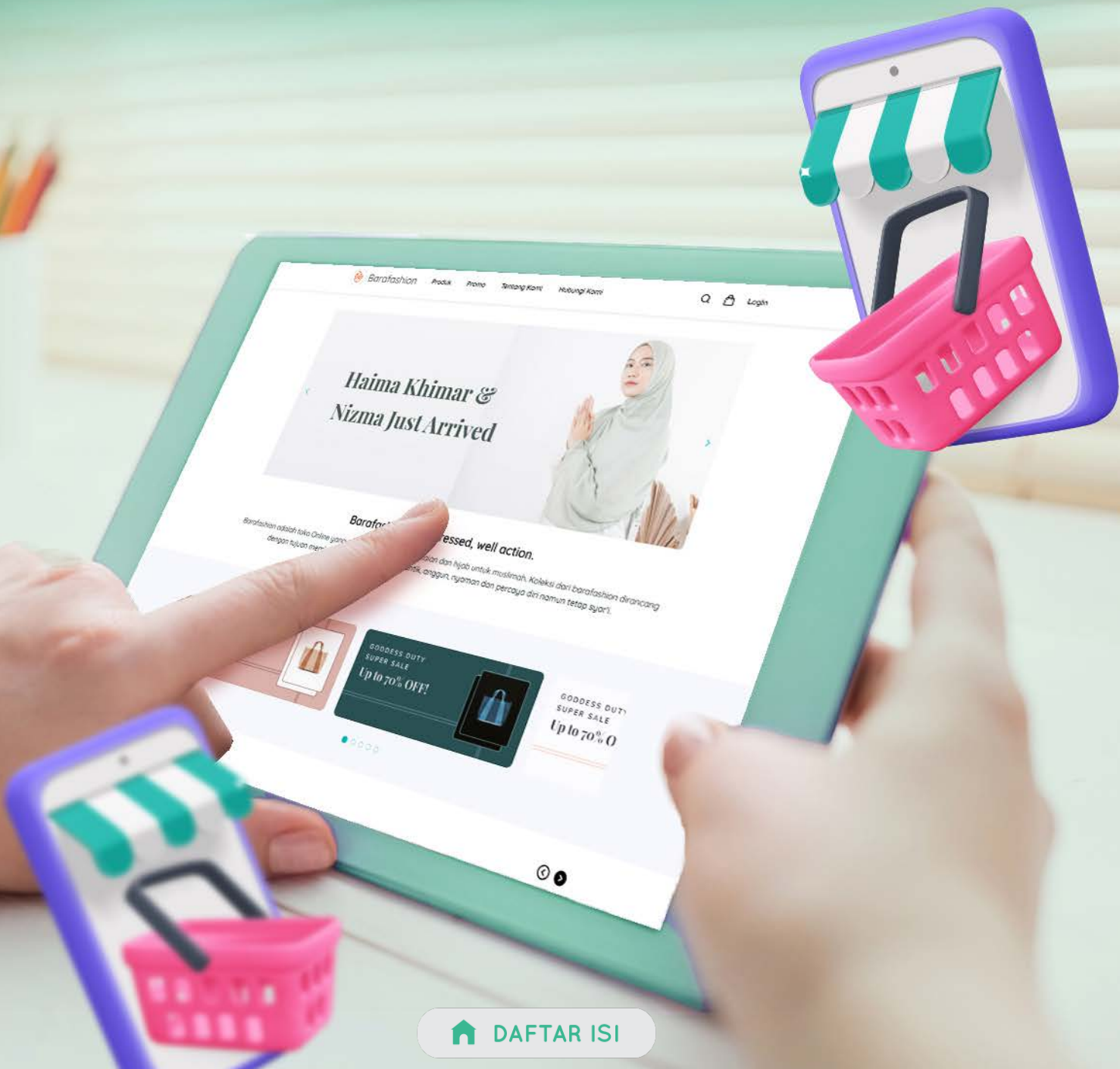
Dengan aplikasi *consumer* instan, kamu bisa menarik lebih banyak pelanggan dan memberikan pelayanan optimal sesuai dengan standar pelayanan yang kamu terapkan.

Harapannya tentu konsumen bisa memiliki pengalaman yang lebih baik dan merasa puas dengan pelayanan bisnismu.

Bingung tentang cara membuat aplikasi *consumer* instan? Tenang saja, majoo *Consumer App* siap membantumu. Cek sekarang!



Lewat Toko *Online*, Ekspansi Bisnis Lebih Bebas



Di tengah masyarakat yang hampir setiap keputusannya didorong, dipengaruhi, bahkan dieksekusi di internet, membuka toko *online* bukan lagi bersifat pilihan. Sekarang konsumen sudah otomatis mempunyai ekspektasi tersebut terhadap sebuah bisnis.

Pertanyaan semacam: Bisa dipesan *online*, enggak? Tentu bukan hal asing lagi di telinga para pemilik usaha.

Memang, perubahan ini tidak mudah bagi sebagian orang. Akan tetapi, mari lihat dari sisi lain, yaitu kehadiran platform *online* membuat para pemilik usaha lebih bebas melakukan 'ekspansi bisnis'.

Pertama-tama, Pahami Dahulu Ekspansi Bisnis!

Business expansion adalah fase saat bisnis mencapai titik tumbuh dan mencari opsi tambahan untuk mendatangkan profit.

Proses pengembangan atau ekspansi memang akan menjadi bagian dari siklus bisnis yang penuh risiko dan peluang. Jika tidak dikelola dengan baik, ekspansi justru dapat membuat bisnis mengalami kerugian.

Maka dari itu, kamu perlu cermat terkait keputusan pengembangan bisnis.

Banyak bisnis menghadapi kendala saat melakukan ekspansi, terutama terkait keterbatasan sumber daya.

Strategi mendatangkan tambahan profit yang pasti dipahami oleh banyak pemilik usaha, salah satunya ialah menambah basis konsumen. Untuk menambah basis konsumen, bisnis biasanya ekspansi dengan membuka cabang di daerah lain.

Sayangnya, bukan rahasia lagi, membuka cabang atau gerai baru bukanlah persoalan mudah. Kamu perlu memiliki *resource* yang cukup besar dan stabil jika ingin bisnis lama dan cabang baru berjalan optimal.



Bagaimana jika sumber daya yang kamu miliki terbatas dan kamu tetap ingin mengembangkan bisnis dan meningkatkan basis konsumen? Toko *online* merupakan salah satu jawabannya.

Bebas Ekspansi dengan Toko Online

Pada poin sebelumnya telah dibahas bahwa *online store* dapat menjadi alternatif strategi ekspansi.

Mengapa demikian? Mari cari tahu keuntungan-keuntungan yang bisa membuat bisnismu lebih berkembang berkat *online store*!

1 Menjangkau Konsumen yang Lebih Luas

Pada titik tertentu, profit toko atau gerai fisik sering kali menjadi stagnan sebab penjualannya terbatas kepada konsumen yang berada di area sekitar lokasi gerai tersebut.

Karakteristik ini tentu sangat berbeda dengan toko *online* yang jangkauannya bisa sangat luas. Konsumen di lokasi geografis yang sama hingga konsumen yang berada di luar negeri dapat menjadi pelangganmu.



Karena itu, membuka toko di *platform online* bisa menjadi strategi yang tepat saat kamu mau memperluas bisnis ke orang-orang di seluruh negeri atau di seluruh dunia, memperluas basis pelanggan, dan meningkatkan potensi pendapatan.

2 Leluasa Menambah Persediaan atau Diversifikasi Produk

Di samping menambah cabang, diversifikasi produk juga kerap disebut sebagai salah satu strategi ekspansi. Akan tetapi, tak sedikit bisnis terkendala dengan ruang display yang terbatas di gerai. *Nah*, menjual produk secara *online* menawarkan keleluasaan bagimu untuk memperluas atau menambah

persediaan, termasuk kemudahan 'men-*display*' produk-produk baru.

Jumlah barang yang dapat dijual bisnis secara *online* tidak perlu dibatasi layaknya pada toko fisik. Tentunya, cara ini dapat menjadi pertimbangan untuk meningkatkan arus kas.

3 Jam Buka Toko yang Tidak Terbatas

Poin lain yang membuat *online store* memberi ruang lebih bebas bagi pengembangan bisnis ialah jam buka.

Melalui *online store*, pembeli bisa melakukan riset produk dengan teliti dan membuat keputusan pembelian



kapan saja, baik siang maupun malam hari. Pasalnya, *online store* umumnya dapat diakses selama 24 jam.

Hal tersebut tentu membuat proses belanja lebih mudah bagi pelanggan. Tak hanya itu, aksesibilitas semacam itu merupakan keunggulan kompetitif yang sangat besar.

Memang benar, gerai atau toko *offline* pun dapat kamu atur agar buka 24 jam. Namun, tentu *resource* untuk operasional gerai jauh lebih tinggi dibandingkan dengan *online store*.

Jadi, kalau kamu mau melakukan ekspansi bisnis dan meningkatkan profit, alih-alih langsung membuka cabang baru, pertimbangkan untuk membuka toko *online* terlebih dahulu.

Kamu bisa lebih bebas memperbesar jangkauan pasar melalui *online store*, apalagi bila kamu sudah menggunakan aplikasi *Point of Sales* (POS) yang terintegrasi dengan berbagai *platform online*.



Dengan aplikasi POS yang dilengkapi fitur integrasi toko *online*, kamu bisa

leluasa mengelola *website*, *webtree*, dan *weborder*. Tak berhenti di situ, kamu juga mudah mengelola penjualan di berbagai *marketplace* dari satu *dashboard*.

Penerimaan dan pemrosesan pesanan pun jadi makin mudah. Risiko menolak pesanan karena stok belum *update*? Sudah pasti bisa dihindari sebab stok produk sudah tersinkronisasi.



Praktis, bukan? Yuk, pelajari lebih lanjut [di sini!](#)



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

Rp 11.9⁸⁸ 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



Inilah Fitur Aplikasi POS yang Optimalkan Pemasaran Digital!



[🏠 DAFTAR ISI](#)

Fungsi aplikasi POS saat ini telah berkembang pesat. Jika sebelumnya sistem *Point of Sales* (POS) hanya melacak waktu dan lokasi transaksi penjualan, menghitung nominal uang yang harus dibayar oleh konsumen, dan memberikan tanda terima setelah menyelesaikan pembelian, sekarang sudah lebih dari itu.

Kini sudah ada sistem POS yang bisa melacak detail pelanggan, seperti nama, nomor telepon, email, alamat, dan riwayat pembelian. Jadi, kamu memiliki data yang akurat dan valid sebagai dasar strategi pemasaran.

Lebih dari itu, saat ini sudah ada aplikasi POS yang sangat mendukung pemasaran digital. Mengingat bisnis tidak mungkin tak terlibat di *platform* digital, fitur atau layanan yang mendukung pengembangan bisnis di kanal digital tentu sangat penting.

Nah, kira-kira fitur apa saja yang perlu kamu pertimbangkan saat memilih POS agar pemasaran digital bisnismu optimal?

Fitur Customer Relationship Management

Customer Relationship Management atau CRM memberikan



lapisan ekstra terhadap interaksi dengan konsumen, yaitu aspek personalisasi. Pelanggan diperlakukan secara individual sehingga kamu dapat membangun hubungan yang lebih kuat dan tahan lama dengan mereka.

Fitur CRM di dalam sistem POS memungkinkan kamu mengumpulkan data konsumen. Lalu, kamu dapat membuat segmentasi berdasarkan kriteria tertentu, termasuk membuat program loyalitas khusus.

Dengan demikian, strategi pemasaran menjadi lebih optimal dan menghemat banyak waktu dan uang berkat otomatisasi.

Fitur Website Lengkap

Website menciptakan kredibilitas dan bisa membuat bisnismu dianggap sebagai layanan yang profesional. Tanpa *website*, calon pelanggan tidak akan menemukan bisnismu dengan mudah di hasil pencarian *search engine*.



Kamu bisa memanfaatkan *website* sebagai 'lokasi' terpusat untuk menyimpan alamat, nomor telepon, formulir kontak, daftar produk atau layanan, harga, dan informasi relevan lainnya terkait bisnismu.

Kehadiran 'lokasi' tersebut akan mempermudah calon konsumen menemukan bisnismu secara *online*. Karena itu, *website* bukan sekadar aspek bisnis yang direkomendasikan, melainkan keharusan bagi bisnis yang mau unggul pada era digital.

Sayangnya, banyak usaha kecil yang masih belum memiliki *website*. Kenapa demikian? Mungkin karena kurangnya budget atau kurang paham teknologi.

Jika membuat *website* terasa rumit bagimu, kamu perlu memastikan sistem POS yang dipilih untuk bisnismu memiliki fitur *website* lengkap. Lebih baik lagi bila sistem POS tersebut menyediakan fitur *Webtree* yang bisa dipasang di media sosial dan *weborder* yang memungkinkan kamu menerima pesanan dari mana pun.

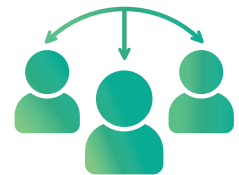
Fitur Integrasi Marketplace



Seperti yang sudah diketahui, marketplace adalah ruang terbuka online yang memungkinkan konsumen mencari aneka produk di satu *platform*.

Dengan kata lain, *marketplace* menawarkan keberagaman, perbandingan harga, dan pengalaman berbelanja yang lebih mudah.

Maka dari itu, *marketplace* menjadi *platform* yang baik bagi bisnis untuk menjangkau konsumen dan memenuhi kebutuhannya. Menjual produk melalui *marketplace* tidak hanya bisa meningkatkan penjualan, tetapi juga meningkatkan *exposure* bisnis sebab hadir di berbagai *platform online* secara konsisten.



Nah, untuk menjaga kualitas pelayanan, kamu perlu memastikan pengelolaan bisnis di berbagai kanal selaras, misalnya pengelolaan stok. Jumlah stok yang keluar atau masuk di gerai *offline*, *website*, serta kanal *marketplace* harus selaras dan diperbarui secara *real-time*.

Jika tidak, kamu mungkin akan mengecewakan konsumen sebab produk yang mereka pesan ternyata stoknya sudah habis, tetapi ada keterlambatan pembaruan stok di *marketplace* sehingga tampilannya stok produk masih tersedia.

Karena itu, kamu perlu mencari sistem POS yang sudah dilengkapi dengan fitur integrasi *marketplace*.

Jadi, kamu bisa mengelola berbagai toko *online* dari satu aplikasi saja. Efisien, bukan?

Fitur Kampanye Digital

Terakhir, dalam kaitannya dengan pemasaran digital, fitur yang perlu kamu pastikan ada dalam sistem POS pilihanmu ialah kampanye digital.

Seperti yang sudah diketahui, kampanye digital adalah upaya pemasaran *online* yang dilakukan oleh bisnis untuk mendorong *engagement*, konversi, *traffic*, dan pendapatan bisnis.



Akan tetapi, masih banyak usaha kecil yang belum menjalankan kampanye digital di tengah pergerakan bisnis yang sudah serba digital ini.

Alasannya beragam, ada pemilik usaha yang belum tahu kampanye digital dan manfaatnya untuk bisnis. Ada juga pebisnis yang sudah mengetahui pentingnya kampanye digital, tetapi tidak memiliki staf khusus untuk menanganinya. Tak hanya itu, kampanye digital kerap diasosiasikan sebagai strategi pemasaran yang mahal serta rumit.

Padahal, dengan aplikasi POS yang memiliki fitur kampanye digital, semua kebutuhan kampanye digital bisnismu bisa dilakukan secara efektif, efisien, dan bujetnya pun fleksibel. Penasaran? Yuk, cari tahu lebih lanjut [di sini!](#)

Pentingnya Izin Usaha PIRT untuk Bisnis Makanan Rumahan



Bagi pelaku usaha yang menjalankan bisnis makanan rumahan, pastikan sudah mengantongi PIRT agar di kemudian hari tidak harus terbentur dengan masalah legal formal terkait usaha yang dilakoni. Mengapa, *sih*, kita perlu memahami pentingnya izin usaha yang satu ini? Apa sebenarnya fungsi yang dimilikinya? Yuk, kita bahas bersama-sama!

Izin Usaha untuk Bisnis Pangan Rumahan

Dikenal juga dengan SPP-IRT yang memiliki kepanjangan Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga, tentu kita sudah bisa menerka-nerka apa fungsi dokumen yang satu ini, dan kenapa pemilik usaha harus sudah mengantonginya sebelum secara serius menekuni bisnis kuliner rumahan, *kan?*

Secara umum, izin ini merupakan dokumen tertulis yang diberikan oleh bupati atau wali kota setempat kepada pemilik usaha bidang kuliner rumahan sebagai jaminan bahwa produk-produk kuliner yang dipasarkan sudah memenuhi syarat maupun standar keamanan tertentu, baik dalam proses produksi dan juga distribusinya.



Sama seperti izin resmi lainnya, Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga juga memiliki masa berlaku, yaitu lima tahun sejak izin pertama kali diterbitkan. Selanjutnya, pemilik usaha dapat melakukan pembaruan izin yang tentunya akan diikuti dengan evaluasi kembali apakah produk bisnis yang dihasilkan masih sesuai dengan ketentuan atau tidak.

Mengingat produk kuliner akan dikonsumsi secara langsung dan bisa memengaruhi kesehatan serta keselamatan jiwa konsumen, pengelolaannya harus dilakukan secara tepat. *Nah*, di sinilah peran yang dimiliki sertifikat ini, yaitu sebagai jaminan bahwa produk yang dipasarkan tidak berbahaya ketika dikonsumsi.



Tidak Semua Jenis Makanan Bisa Memiliki SPP-IRT

Jika melihat penjelasan yang sudah dijabarkan, beberapa pelaku usaha mungkin merasa khawatir dan ingin segera mengurus perizinan ini agar bisnis yang dijalankannya bisa dipasarkan dengan aman.

Namun, sebenarnya tidak perlu terburu-buru, karena tidak semua produk kuliner dapat diedarkan dengan SPP-IRT;

sementara beberapa jenis lain membutuhkan izin edar dari BPOM.

Apa saja, sih, jenis makanan yang tidak bisa diedarkan dengan SPP-IRT, tetapi membutuhkan izin usaha dari BPOM?

1 Pangan dengan Proses Sterilisasi Komersial

Produk pangan yang mengalami proses sterilisasi komersial, misalnya saja olahan susu yang dipasteurisasi umumnya masih menyisakan sejumlah mikroorganisme di dalamnya dan harus disimpan dalam suhu rendah agar tidak mudah rusak. Karena sifatnya yang rentan, produk-produk ini tidak bisa diedarkan hanya dengan SPP-IRT saja, tetapi juga membutuhkan izin edar dari BPOM.



2 Pangan Olahan Beku

Jangan sampai salah, produk olahan beku bukan sekadar makanan yang dibekukan secara sederhana agar lebih awet, kemudian cukup dipanaskan kembali ketika dikonsumsi saja.



Untuk produk yang satu ini, proses pembekuan harus dilakukan secara tepat dan hati-hati, jika tidak produk makanan akan mudah busuk atau

mengalami kerusakan.

Oleh karena itu, peredaran produk olahan beku juga membutuhkan izin usaha dari BPOM.

Perhatikan dengan baik, karena sekalipun bisnis yang dijalankan tergolong sebagai usaha mikro, kecil, dan menengah, ketika ada produk yang membutuhkan proses pembekuan, SPP-IRT saja tidak cukup dan masih ada risiko usaha akan dikenai denda.

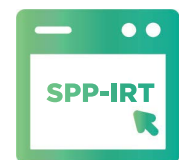
3 Produk Diet Khusus atau untuk Kebutuhan Medis Khusus

Jenis makanan lain yang juga tak bisa dipasarkan hanya dengan mengantongi SPP-IRT adalah produk-produk yang berkaitan dengan diet khusus, misalnya saja makanan penunjang ASI, formula bayi, atau makanan untuk penderita diabetes. Pastikan untuk mengantongi pula izin edar dari BPOM.



Kemudahan dalam Mengurus SPP-IRT

Nah, setelah memastikan bahwa produk kuliner yang ingin dipasarkan bisa diedarkan dengan SPP-IRT, selanjutnya tentu mengajukan permohonan untuk mendapatkan izin tersebut, *kan?*



Tenang saja, caranya tidak terlalu susah, *kok!* Untuk memperoleh SPP-IRT sebagai jaminan bagi produk kuliner rumahan yang ingin dijual, pelaku usaha harus terlebih dahulu melengkapi berkas-berkas yang dibutuhkan. Selanjutnya, izin dapat diajukan kepada bupati atau wali kota melalui Unit Pelayanan Terpadu Satu Pintu Dinas Kesehatan setempat.

Permohonan pengajuan izin yang diterima oleh dinas kemudian akan diproses lebih lanjut.

Setelahnya, pemilik usaha perlu mengikuti proses evaluasi untuk memastikan bahwa produk bisnisnya memang sudah memenuhi syarat dan ketentuan yang ditetapkan.

Tidak perlu khawatir, proses evaluasi ini akan dilakukan secara administratif atau berdasarkan berkas-berkas yang diserahkan saat melakukan pengajuan. Oleh karena itu, pastikan setiap berkas yang dibutuhkan sudah dilengkapi agar



pengajuan dapat diterima. Apabila seluruh berkas sudah dilengkapi secara tepat, Dinas Kesehatan setempat akan mengajukannya sebagai rekomendasi yang akan diperiksa ulang. Setelah seluruh proses dijalani dengan baik, bupati atau walikota akan menerbitkan PIRT yang diajukan dan pemilik usaha dapat menerima sertifikat melalui Unit Pelayanan Terpadu Satu Pintu Dinas Kesehatan. Mudah, sekali, *kan?*

Ketika izin sudah dikantongi, pemilik usaha pun bisa memulai kegiatan pemasaran serta penjualan secara aman tanpa perlu lagi merasa cemas atau khawatir.

Agar hasil lebih maksimal, pemilik usaha juga dapat memanfaatkan aplikasi majoo untuk memperoleh kemudahan dalam melakukan pengelolaan bisnisnya!



Yuk, gunakan aplikasi majoo sekarang juga!

Ingin Jadi *Reseller* Kosmetik Lokal? Persiapkan Ini!



[🏠 DAFTAR ISI](#)

Beberapa tahun belakangan, menjadi *reseller* adalah pilihan tepat bagi orang-orang yang ingin memiliki bisnis tapi tidak punya modal dalam jumlah besar. *Reseller* adalah individu atau perusahaan yang membeli produk dari produsen atau distributor dengan tujuan menjual kembali produk tersebut dengan margin keuntungan yang ditentukan sendiri.

Salah satu keuntungan utama menjadi *reseller* adalah modal awal yang lebih rendah dibandingkan dengan memulai bisnis dari nol. Kamu tidak perlu mengeluarkan biaya besar untuk produksi atau pengembangan produk. Sebaliknya, kamu dapat membeli stok produk dengan harga grosir dari produsen atau distributor, yang memungkinkan kamu untuk memulai bisnis dengan modal yang terjangkau.

Jika kamu memilih untuk menjadi *reseller*, artinya kamu tidak perlu terlibat dalam proses produksi atau pengembangan produk, hanya fokus pada penjualan, pemasaran, dan distribusi produk kepada pelanggan. *Reseller* berperan penting dalam rantai pasokan produk dan sebagai penghubung antara produsen dan konsumen akhir.

Kenapa Menjadi *Reseller* Produk Kosmetik Lokal itu Menarik?

Bisnis kosmetik produk lokal adalah bisnis yang memproduksi dan menjual produk kosmetik yang diproduksi di dalam negeri.

Mencakup berbagai jenis produk kosmetik, seperti perawatan kulit, perawatan rambut, *make-up*, dan produk-produk kecantikan lainnya.

Bisnis kosmetik lokal membantu mendorong pertumbuhan ekonomi di dalam negeri dengan menciptakan peluang kerja dan memberikan kontribusi terhadap pendapatan domestik. Ini dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat secara keseluruhan.

Dengan semakin berkembangnya kesadaran konsumen tentang keberlanjutan dan keunikan produk lokal, bisnis ini pun memiliki potensi yang baik untuk berkembang dan berhasil di pasar domestik maupun internasional. Termasuk untuk menjadi seorang *reseller*-nya.

Beberapa alasan mengapa menjadi *reseller* terlihat sangat menarik, antara lain:



- ✓ Sebagai *reseller*, kamu dapat menjual produk yang sudah ada di pasaran dan telah terbukti diminati oleh konsumen. Kamu tidak perlu memikirkan proses produksi, pengujian, atau risiko yang terkait dengan mengembangkan produk baru.
- ✓ Fokus utama kamu sebagai *reseller* adalah pada penjualan dan pemasaran produk. Kamu dapat menghabiskan waktu dan energi untuk memperluas jaringan pelanggan, mempromosikan produk, dan mencapai target penjualan.
- ✓ Menjadi *reseller* kosmetik lokal memberikan fleksibilitas dalam menjalankan bisnis. Kamu dapat menyesuaikan jam kerja, menentukan target pasar yang ingin dijangkau, dan mengelola bisnis sesuai dengan kebutuhan.

Dengan menjadi *reseller* produk lokal, artinya kamu turut mendukung pertumbuhan ekonomi di dalam negeri. Bisnis lokal yang sukses akan menciptakan lapangan kerja baru, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian secara keseluruhan.



Dengan mendukung produk lokal dengan menjadi *reseller*, kamu tidak hanya turut membangun perekonomian lokal, tetapi juga mendapatkan manfaat dari kualitas produk, inovasi, dan pengaruh positif pada lingkungan dan komunitas sekitar.

Apa Saja yang Perlu Disiapkan untuk Menjadi *Reseller* Kosmetik Lokal?

Untuk menjadi *reseller* produk kosmetik lokal, berikut adalah beberapa hal yang perlu dipersiapkan:

1 Pengetahuan Produk

Kamu perlu mempelajari produk-produk kosmetik lokal yang ingin dijual. Ketahui kualitas, manfaat, bahan-bahan, dan cara penggunaannya. Pastikan kamu dapat memberikan informasi yang akurat dan berharga kepada pelanggan potensial.



2 Penelitian Pasar

Lakukan riset pasar untuk memahami permintaan dan tren konsumen terkait produk kosmetik lokal. Identifikasi segmen pasar yang kamu ingin targetkan dan pelajari preferensi serta kebutuhan mereka. Ini akan membantu kamu menyesuaikan penawaran produk dengan baik.



3 Pilih Produk yang Tepat

Pilih produk-produk kosmetik lokal yang memiliki reputasi baik dan berkualitas. Pastikan produk tersebut sesuai dengan target pasar bisnismu. Pertimbangkan juga untuk menyediakan beragam produk, seperti perawatan kulit, rambut, *make-up*, dan lain-lain, agar dapat memenuhi kebutuhan beragam pelanggan.

4 Membangun Kemitraan dengan Produsen

Identifikasi produsen kosmetik lokal yang dapat kamu ajak bekerja sama.

Hubungi mereka untuk membicarakan kemungkinan menjadi *reseller* atau mendapatkan produk dengan harga grosir. Membangun kemitraan yang baik dengan produsen dapat memberikan akses lebih baik ke produk-produk yang diinginkan.



5 Sertifikasi dan Perijinan

Pastikan kamu memahami persyaratan sertifikasi dan perijinan yang berlaku untuk menjual produk kosmetik. Pastikan produk-produk yang kamu jual telah melewati uji keamanan dan memiliki izin edar yang sah. Periksa peraturan pemerintah terkait registrasi produk kosmetik dan pastikan sudah memenuhi semua persyaratan yang diperlukan.

6 Membuat Rencana Bisnis

Buat rencana bisnis yang mencakup strategi pemasaran, target penjualan, harga, saluran distribusi, dan promosi produk. Ini akan membantu kamu dalam merencanakan langkah-langkah bisnismu dan mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

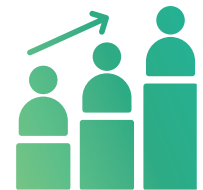


7 Pembelian Stok Awal

Setelah menentukan produk yang ingin dijual, dapatkan stok awal produk tersebut dari produsen atau distributor. Pastikan kamu memiliki persediaan yang cukup untuk memenuhi permintaan pelanggan.

8 Pemasaran dan Promosi

Gunakan berbagai saluran pemasaran dan promosi, seperti media sosial, situs web, iklan *online*, dan kolaborasi dengan *influencer* atau *beauty blogger*, untuk memperkenalkan produk kosmetik lokal tersebut. Buat konten menarik, ulasan produk, dan tawarkan promo atau diskon untuk menarik minat pelanggan potensial.



Setelah bisnis *reseller* kosmetik lokal dimulai, jangan lupa untuk terus mengevaluasi performa bisnis kamu.

Ingatlah bahwa menjadi *reseller* produk kosmetik lokal membutuhkan dedikasi, pengetahuan, dan komitmen yang kuat.



Selalu ikuti perkembangan industri kosmetik dan beradaptasi dengan perubahan pasar untuk tetap bersaing.

Jangan lupa pula untuk menggunakan majoo sebagai mitra pendamping bisnismu, terlebih bila ternyata bisnis reseller-mu sudah menjadi lebih besar. Pencatatan keuangan yang rapi dari aplikasi keuangan majoo akan membantu kamu memantau keuangan bisnis dengan lebih baik.

Jangan lupa untuk pakai majoo, ya!

Optimasi program Loyalitas sebagai Apresiasi Pelanggan!



Apresiasi pelanggan setia merupakan salah satu langkah yang dapat dilakukan oleh pelaku usaha untuk menjaga tingkat kepuasan pelanggan tetap tinggi. Bagaimanapun juga, pelanggan setia dengan tingkat kepuasan yang tinggi adalah kunci agar bisnis dapat terus bertahan, bahkan maju dan berkembang.

Jadi, tak heran jika banyak pelaku usaha selalu berusaha untuk mengapresiasi loyalitas yang ditunjukkan oleh pelanggannya, misalnya dengan program loyalitas. Namun, jika tidak dilakukan secara optimal, program yang sudah dirancang dengan baik ini pun tetap akan sulit untuk membuat pelanggan setia merasa transaksi yang dilakukannya mendapatkan apresiasi; apalagi membuat bisnis lebih maju dan berkembang.

Apa saja, *sih*, yang dapat dioptimalkan oleh pelaku usaha saat ingin memberikan apresiasinya terhadap pelanggan melalui program-program semacam ini?

Pastikan Terdapat Pembeda Manfaat yang Jelas!

Selain digunakan untuk menjaga tingkat kepuasan pelanggan, program-

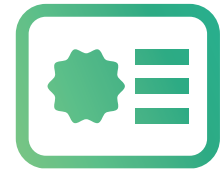
program yang berhubungan dengan loyalitas pelanggan, misalnya saja sistem keanggotaan,

umumnya juga berfungsi sebagai mesin pendorong angka penjualan. Dengan kata lain, tidak hanya produk atau jasa yang ditawarkan itu sendiri, pelaku usaha semestinya juga menawarkan program keanggotaan ini agar banyak diikuti oleh pelanggan setianya.

Untuk mencapai tujuan tersebut, pelanggan yang ditargetkan harus dapat melihat serta membedakan apa manfaat yang akan mereka dapatkan ketika menjadi pelanggan setia yang terdaftar dalam program ini dengan ketika menjadi pelanggan biasa.

Oleh karena itu, membuat pembeda yang jelas merupakan langkah yang baik untuk memaksimalkan program loyalitas yang dimiliki.

Dengan adanya pembeda yang jelas, pelanggan akan tertarik untuk menunjukkan loyalitasnya, misalnya saja dengan bergabung sebagai anggota, karena ingin menikmati manfaat tambahan yang ditawarkan. Ketika suatu bisnis memiliki banyak pelanggan setia, angka penjualan



pun dapat dengan mudah didorong melalui pembelian berulang. Selain itu, bagi pelanggan yang terdaftar sebagai anggota itu sendiri, ada banyak manfaat yang bisa dinikmati sehingga mereka akan merasa lebih diapresiasi ketika melakukan transaksi.

Mintalah Umpan Balik atau Masukan secara Berkala!

Beberapa pelaku usaha mungkin merasa sudah memberikan apresiasinya yang terbaik kepada pelanggan dengan meluncurkan berbagai program yang berkaitan dengan loyalitas pelanggan. Namun, apakah pelanggan setia yang ditargetkan juga merasakan hal yang sama?

Pastinya tanpa bertanya langsung kepada pelanggan yang dimaksud, jawaban yang bisa diberikan akan sepenuhnya berdasarkan pada asumsi atau perkiraan pelaku usaha semata. Bagaimana jika program terbaik yang dipikirkan oleh pelaku usaha justru dianggap biasa-biasa saja oleh pelanggan setia?

Agar terhindar dari kebingungan tersebut, dan tentunya untuk memastikan pelanggan setia menerima layanan yang terbaik, jangan ragu untuk meminta umpan



balik atau masukan dari pelanggan terkait implementasi program yang sudah dirancang. Salah satu caranya adalah dengan membuat survei kepuasan pelanggan terhadap program tersebut.

Jangan salah, survei semacam ini tidak hanya dapat membantu memperbaiki layanan semata, tetapi juga bisa membuat pelanggan setia merasa lebih diperhatikan.



Bagaimana tidak? Dengan meminta masukan dari pelanggan setia, mereka akan merasa bahwa pendapatnya benar-benar didengarkan; lebih-lebih lagi jika pendapat tersebut juga diaplikasikan dalam implementasi program berikutnya.

Tak hanya menjaga kepuasan pelanggan tetap tinggi saja, dengan melakukan praktik ini pelaku usaha juga bisa menumbuhkan rasa memiliki di hati pelanggan terhadap bisnis yang dikelola.

Jadilah Pelanggan yang Menerima Program Loyalitas!

Salah satu cara terbaik yang bisa dilakukan oleh seorang pelaku usaha dalam mengapresiasi setiap pelanggan setia yang dimilikinya adalah dengan

melihat apresiasi tersebut melalui sudut pandang yang digunakan.

Mudah saja, sebenarnya, setiap kali meluncurkan program apresiasi tertentu, cobalah untuk benar-benar mengikuti program tersebut, tetapi kali ini tidak sebagai pelaku usaha, melainkan sebagai pelanggan itu sendiri. Lepaskan sudut pandang sebagai pelaku usaha agar dapat benar-benar merasakan manfaat yang diterima oleh pelanggan setia.

Sebagai contoh, apabila meluncurkan program potongan harga khusus untuk pembelian dengan nilai transaksi tertentu, cobalah untuk melakukan pembelian sesuai dengan ketentuan program loyalitas tersebut. Tanyakan kepada diri sendiri, 'Apakah manfaat yang diberikan sudah sepadan dengan biaya yang dikeluarkan?', atau 'Apakah program ini menarik untuk diikuti dan mendorong untuk melakukan transaksi?'

Jawaban yang didapat dari pertanyaan-pertanyaan tersebut dapat membantu pelaku usaha memahami persepsi pelanggan terhadap program yang diluncurkan. Apabila pelaku usaha itu sendiri merasa manfaat yang diterima tidak sepadan dengan biaya yang ditetapkan, tentu pelanggan pun



kemungkinan akan merasa hal yang sama. Jika dipadukan dengan langkah-langkah

sebelumnya, cara ini dapat membantu pelaku usaha merancang program yang benar-benar mengapresiasi setiap transaksi yang dilakukan oleh pelanggan. Tingkat kepuasan pelanggan pun akan lebih mudah untuk dijaga agar tetap tinggi karena pelanggan dapat merasakan bahwa mereka diperhatikan dengan baik.

Agar apresiasi pelanggan dapat lebih maksimal, manfaatkan pula fitur keanggotaan yang disediakan oleh aplikasi majoo. Melalui fitur ini, pelaku usaha dapat lebih mudah dalam mengelola setiap promo yang diluncurkan, ditambah dengan sistem yang saling terintegrasi, termasuk dengan fitur keuangan yang secara otomatis mencatat setiap transaksi dengan tepat dan akurat, evaluasi program pun dilakukan dengan lebih mendalam.

Jangan lupa, pelanggan yang puas dan loyal merupakan kunci bisnis yang maju dan berkembang!

Jadi, gunakan aplikasi majoo sekarang!





Pakai majoo Apapun bisnismu bisa maju!

PT Majoo Teknologi Indonesia

majoo plaza

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

Hotline 24 jam majoo Care **1500-460** • **majoo.id**

Follow us:

 @majoo.indonesia

 @majooindonesia

 Revolusi majoo

 @majooindonesia

 majoo indonesia

Coba Gratis 14 Hari

