

the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

**Lanjut bisnis keluarga
atau mulai bisnis sendiri**
Mending mana, ya?

Mulai bisnis dari hobi
8 Rekomendasi hobi yang
bisa jadi ide bisnis

Tahun baru, bisnis baru
9 Tips mulai bisnis UMKM
di awal tahun



**#CiptakanResolusi Maju,
untuk Bisnismu di Tahun Baru!**

VOL 38
Desember 2023

Pengantar

Salah satu karakteristik wirausahawan yang maju adalah resilience, yaitu ketabahan dalam menghadapi situasi sesulit apa pun, yang dilengkapi dengan keuletan untuk mencari jalan keluar sehingga kemudian bisa bangkit untuk kembali tumbuh dan berkembang.

Sepanjang tahun 2023, dunia wirausaha berkali-kali digempur oleh masalah – ketidakstabilan harga bahan baku, khususnya di sektor pangan, menurunnya jumlah transaksi akibat layoff besar-besaran di hampir semua sektor bisnis, sampai dengan ditutupnya TikTok Shop oleh pemerintah yang menyebabkan jutaan toko online kehilangan platform untuk menjajakan dagangannya.

Meskipun demikian, kamu, wirausahawan yang resilient, tetap bertahan dan tidak menyerah, terus memutar otak dan memanfaatkan segala macam peluang yang ada. Terlebih, Desember sudah tiba.

Desember selalu menjadi bulan yang istimewa. Ada banyak hal yang dirayakan atau diistimewakan pada

bulan ini. Mulai dari Natal, liburan panjang bersama keluarga, dan masa-masa menjelang tahun yang baru. Bagi pebisnis, bulan Desember menjanjikan kenaikan penjualan karena kebanyakan orang merasa berhak menikmati hasil kerja sepanjang tahun dengan membelanjakan tabungan mereka.

Tidak hanya itu. Bulan Desember juga istimewa bagi pebisnis karena ini saatnya kamu menata ulang rencana bisnismu di tahun yang akan datang. Mulai dari melakukan analisis atas bisnismu dan strategi pemasaranmu, untuk menyusun yang baru dan yang lebih baik.

Menyusun resolusi bisnis untuk menyongsong tahun yang baru adalah salah satu upaya untuk tetap resilient, agar bisa menjadi wirausahawan yang maju. Jangan tunda lagi, mulailah ciptakan resolusi maju bagi bisnismu, agar semakin maju di tahun yang baru!

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 Pilih Mana: Melanjutkan
Bisnis Keluarga atau
Memulai Bisnis Baru?

Memulai **Bisnis UMKM** di
Tahun Baru itu *Tricky!* **10**

15 Memulai Bisnis dari **Hobi yang**
Menguntungkan Ternyata
Seru!

10 Keterampilan yang
Perlu Dimiliki sebelum
Memulai Bisnis **19**

24 3 Cara Bisnis Kecil
Bisa **Meningkatkan**
Layanan Konsumen

Maksimalkan Peluang
Usaha, Waspada! Juga
Risiko Bisnis! **28**

33 **Menyasar Pengembangan**
Bisnis yang Sesuai
Kebutuhan Pasar

Belajar dari Bisnis
Sayuran Online, Kiat
Hindari Bangkrut! **37**

41 **Produk Bisnis dan**
Teknologi Informasi?
Apa Hubungannya?!

Usaha Kecil Makin Maju
dengan **Penggunaan**
Digital Tools **46**

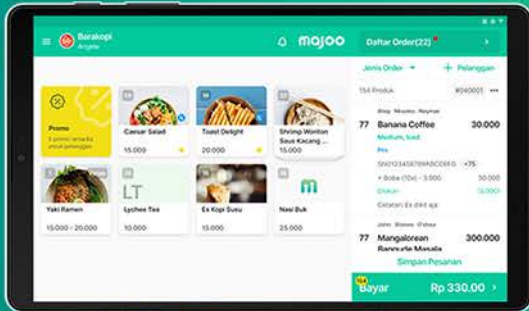


Dari Kami Yang Ingin Kamu Maju

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



Cafe & Restoran



Toko Retail



Online Shop



Fashion & Accessories



Car Wash



Food Truck & Pop up Store



Laundry



Salon & Barbershop



Franchise

Dapatkan

- ✔ Subscription 12 Bulan
- ✔ 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

*Harga belum termasuk PPN dan biaya instalasi

Aplikasi Wirausaha Lengkap Kelola Bisnis Jadi Maju

Kasir Online

Inventori

Akuntansi

Karyawan

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

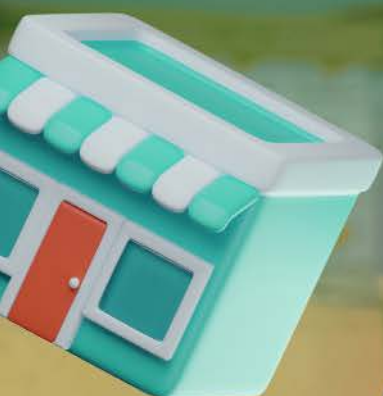
Toko Online

Integrasi Marketplace



Bisa buat toko online-mu sendiri!

Pilih Mana: **Melanjutkan Bisnis Keluarga** atau **Memulai Bisnis**



Terkadang, orang-orang ragu untuk meneruskan bisnis keluarga. Entah karena bisnis yang dijalankan tidak sesuai dengan minat, tidak memiliki kemampuan mengelola bisnis, atau memang memiliki keinginan untuk merintis bisnis sendiri.

Melanjutkan bisnis keluarga atau memulai bisnis sendiri adalah keputusan yang sangat pribadi dan bergantung pada beberapa faktor.

Ada banyak pilihan untuk memulai sebuah bisnis. Selain ide, modal, dan manajemen, ada hal yang juga tak kalah penting dalam jalannya sebuah bisnis yaitu *partner* atau rekan berbisnis. Bisnis merupakan sesuatu yang tidak bisa dilakukan sendiri, terlebih buat kamu yang ingin mengembangkan bisnis hingga besar.

Berikut adalah beberapa hal yang perlu dipertimbangkan dalam membuat keputusan:

1 Pengetahuan dan Pengalaman Bisnis

Jika kamu sudah memiliki pengetahuan dan pengalaman dalam bisnis keluarga, melanjutkan bisnis bisa menjadi pilihan



yang baik. Namun, jika kamu lebih suka memulai bisnis baru, memulai bisnis sendiri mungkin menjadi pilihan yang tepat.

2 Kemampuan Finansial

Melanjutkan bisnis keluarga yang sudah berjalan, kamu bisa memanfaatkan posisi finansial dan aset-aset yang sudah dimiliki bisnis tersebut. Sementara, jika kamu memutuskan untuk memulai bisnis sendiri, kamu perlu mempertimbangkan sumber daya finansial yang bisa kamu akses.

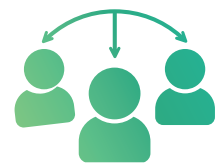


3 Visi dan Misi Bisnis

Kadang, visi dan misi bisnis keluarga bisa jadi tidak sejalan dengan visi dan misi pribadimu. Bila ini yang terjadi, memulai bisnis sendiri mungkin merupakan pilihan yang lebih baik.

4 Keterikatan Emosional

Melanjutkan bisnis keluarga bisa sangat menyenangkan dan memberikan keterikatan emosional yang kuat. Di sisi lain, memulai bisnis sendiri akan lebih menantang dan memberikan lebih banyak kesempatan untuk berkembang.



5 Keterbukaan terhadap Perubahan

Bisnis keluarga yang sudah berjalan pastinya memiliki prosedur dan sistem yang sudah mengakar. Godaan untuk melakukan perubahan terhadap sistem tersebut pastinya akan penuh tantangan. Lain halnya ketika kamu memulai bisnis sendiri.



Kamu bisa menyusun sistem dan prosedur yang sesuai dengan keinginanmu sejak awal.

Nah, jadikan faktor-faktor di atas dalam mengambil keputusan yang sesuai dengan keinginan dan tujuan pribadimu!

Memulai Bisnis UMKM di Tahun Baru itu *Tricky!*

2022 2023 2024



[🏠 DAFTAR ISI](#)

Seorang pegiat UMKM pasti menginginkan usahanya bisa menjadi besar dan berkembang. Bisnis yang sukses merupakan indikator keuntungan yang besar. Namun, memulai bisnis memang bukan merupakan suatu hal yang mudah. Semuanya serba *tricky*, perlu trik-trik khusus untuk menjalaninya dengan tepat, butuh adanya *trial and error* agar kamu bisa tahu mana yang paling tepat untuk dilakukan.



Tips Memulai Bisnis UMKM di Tahun Baru

Sebelum memulai bisnis di tahun baru, ada beberapa hal yang perlu kamu persiapkan dari awal, mulai dari modal, produk yang akan dijual, lokasi bisnis, dan lainnya.

Tips memulai bisnis UMKM yang bisa kamu lakukan, antara lain adalah:

1 Pemilihan Bidang Usaha

Pilihlah bidang usaha yang akan dijalankan terlebih dahulu. Pastikan kamu memilih jenis bidang usaha yang memiliki peluang bagus di masa depan. Kamu juga bisa menyesuaikan usaha yang akan kamu mulai dengan hobi.



2 Lakukan Riset Pasar

Entah ini bisnis pertama yang kamu miliki, atau sudah yang kedua atau ketiga, riset pasar merupakan hal yang tidak bisa kamu lewatkan. Apalagi jika ternyata bisnis yang baru kamu mulai ini adalah hal baru. Pastinya kamu harus tahu di mana dan seperti apa pasar yang tepat untuk menjual produk tersebut.

3 Siapkan Mental

Kenapa harus menyiapkan mental segala *sih*? Alasannya adalah karena nantinya akan ada beberapa tantangan yang harus kamu hadapi sebagai pebisnis. Kalau kamu tidak kuat mental, usaha yang kamu mulai juga bisa ikut melemah.

Pemilik bisnis adalah orang-orang yang harus memiliki keberanian, kuat dan tahan banting, serta tidak mundur jika menghadapi masalah.

4 Siapkan Modal

Modal merupakan hal penting yang harus disiapkan untuk memulai bisnis. Namun, bisnis yang sukses tidak selalu membutuhkan modal dalam jumlah besar.

Ada banyak sekali contoh bisnis yang meraih kesuksesan tapi dengan modal yang minim. Kuncinya ada pada pengelolaan modal yang baik dan terarah.

5 Lokasi Tempat Usaha yang Strategis

Lokasi tempat usaha punya pengaruh besar dalam kesuksesan bisnis UMKM yang kamu mulai. Pilihlah lokasi strategis yang dekat dengan jalan utama dan cukup sering dilalui banyak orang, dengan begitu akan semakin banyak orang mengenal bisnismu.

6 Strategi Marketing yang Tepat

Dengan maraknya pemasaran secara digital, otomatis kamu jangan hanya terpaku untuk memikirkan strategi pemasaran secara konvensional saja. Susunlah strategi pemasaran digital mulai dari tujuan pemasangan iklan, konsep iklan, sampai dengan media yang akan kamu pakai untuk mengunggah berbagai iklan promosi tersebut. Setelah semua materi *marketing* telah rampung, kamu hanya tinggal membuat *brief* promosi secara *online*.



7 Manfaatkan e-Commerce dan Marketplace

Salah satu cara agar usaha yang kamu mulai nantinya bisa dikenal oleh masyarakat adalah dengan memaksimalkan semua aspek yang bisa digunakan



sebagai media *branding*, antara lain dengan memanfaatkan *e-commerce* atau *marketplace*.

Pemasaran dan penjualan produk melalui *e-commerce* atau *marketplace* bisa menghasilkan efisiensi *branding* ke seluruh tingkatan masyarakat tanpa batas dan jarak distribusi produk.

8 Konsisten dalam Berbisnis

Banyak bisnis yang sudah dimulai tapi malah mandek atau *stuck* di tengah jalan. Ini sering terjadi. Kenapa bisa begitu? Karena pemilik bisnisnya tidak konsisten dalam menjalankan bisnis. Semangat yang menggebu-gebu di awal memulai bisnis mungkin menjadi berkurang seiring perjalanan. Lantaran itulah, diperlukan adanya konsistensi dari diri pribadi si pemilik agar bisnisnya bisa tetap bertahan.



9 Manfaatkan Teknologi Keuangan Digital

Keuangan merupakan hal utama yang harus ada dalam bisnis agar tetap bisa beroperasi. Dibutuhkan ketelitian dan keahlian dalam menangani seluruh transaksi, arus kas keuangan, sampai pembukuan dan laporan keuangan bisnis.

Sebelum memulai bisnis, kamu harus tahu bahwa biasanya di akhir periode, kamu harus memiliki laporan keuangan yang berisikan pencatatan seluruh transaksi keluar dan transaksi masuk secara detail. Pencatatan ini juga harus disertai dengan berbagai bukti pembayaran, kuitansi, faktur atau *invoice*.



Takut salah melakukannya? Kamu bisa memanfaatkan aplikasi keuangan seperti majoo. Bukan hanya membantu perhitungan keuangan bisnis, majoo juga punya banyak fitur menarik yang terkait dengan operasional bisnis. Kalau bersama majoo, rasanya memulai bisnis yang *tricky* itu bisa dihadapi dengan lebih mudah. Cobain, *deh!*

majoopreneur Stories

Genki Massaaji

元気マッサージ
Family Reflexology & Massage

Benky Wahyu Atmadja Owner Genki Massaji

Pastinya saya mau berekspansi. Di tahun depan menambah satu cabang lagi di daerah Jakarta Selatan. Selain itu juga ingin menambah menu *treatment* supaya lebih beragam.

Arie Owner

Omahe Opa Waterpark

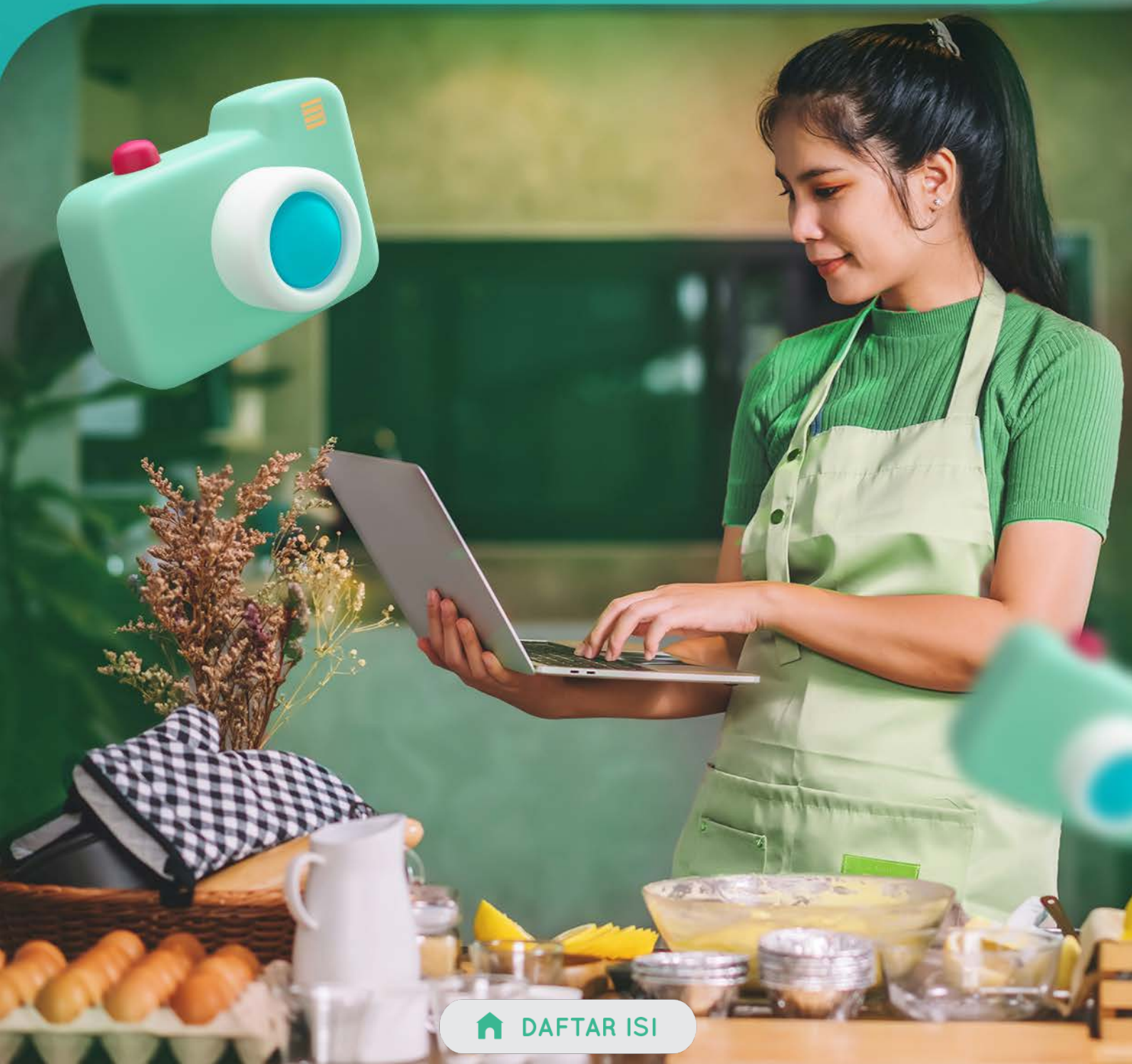
Kita mau Omahe Opa semakin maju, target pasar semakin luas dan semakin terkenal di Indonesia, supaya makin banyak *customer* yang berkunjung ke Omahe Opa Waterpark.



Widad Zahra Adiba Co-Owner Ideon Co-working Space

Mau menyesuaikan kebutuhan pelanggan dengan menambah *private office*. Selain itu kita juga ingin meningkatkan *digital marketing* di Ideon, supaya lebih dikenal lagi oleh calon *customer* kita.

Memulai Bisnis dari **Hobi** **yang Menguntungkan** Ternyata Seru!



Kamu mungkin sudah sering mendengar kisah sukses orang-orang yang memulai bisnis dari hobi atau kegemaran masing-masing. Dari kisah-kisah tersebut, bisa disimpulkan bahwa ternyata ada cukup banyak hobi yang menguntungkan di dunia ini. Jadi, kalau masih ada yang bilang bahwa punya hobi itu *wasting money*, coba diajak baca ini dulu.

Kenapa memulai bisnis dari sebuah hobi bisa disebut sebagai hal yang seru dan menyenangkan?



Karena dengan memulai bisnis dari hobi, proses perjalanan dari bisnis itu sendiri akan berjalan lebih mudah, sebab kamu melakukannya berdasarkan hal yang disukai dan dipahami dengan baik.

Berbisnis dengan hobi yang kamu minati, secara otomatis akan membuatmu menjalankannya dengan kecintaan dan *excitement* yang tinggi, sehingga lebih mudah untuk bisa bertahan bahkan bisa berkembang menjadi lebih besar.

So, hobi yang menguntungkan untuk bisa digunakan sebagai langkah awal dalam memulai bisnis itu apa saja, *sih?*



Rekomendasi Hobi yang Menguntungkan untuk Memulai Bisnis

Meskipun ada banyak orang yang sukses memulai bisnis dari hobinya, nyatanya tidak semua hobi atau kegemaran bisa menjadi sebuah awal kesuksesan, ya.

Ini, *nih*, beberapa hobi yang menguntungkan dan bisa jadi ide bisnis.

1 Hobi Menulis

Menulis di media massa, media *online*, dan menerbitkan buku bisa dilakukan bagi yang terbiasa dengan hobi menulis. Jika dimuat di media massa, tentu akan memperoleh *fee*. Sedangkan, jika menulis buku yang diterbitkan oleh penerbit, kamu akan memperoleh royalti. Sampai di situ saja? Tidak, *dong!*

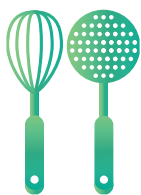


Profesi *copywriter*, *content writer*, pun bisa berawal dari hobi menulis. Kamu pasti tahu kan kalau profesi-profesi seperti itu sedang sangat dibutuhkan oleh media atau bisnis *online*?

Bahkan, untuk membuat *caption* di media sosial pun banyak orang yang membutuhkan jasa penulis. Menarik, *kan?*

2 Hobi Memasak

Sudah lama hobi yang satu ini disebut sebagai sebuah hobi yang menguntungkan. Kalau kamu suka memasak, kamu bisa mengembangkannya menjadi sebuah bisnis kuliner, seperti katering atau restoran.



3 Hobi Blogging

Kamu punya hobi ngeblog? Bersyukurlah! *Blogging* ternyata memiliki peluang besar untuk bisa mengumpulkan cuan dan memulai bisnis. Apalagi jika kamu dan beberapa teman yang memiliki hobi serupa bisa membuka sebuah *agency* bersama untuk memberikan layanan jasa blog pada audiens.



4 Hobi Bercocok Tanam

Pernah melihat *nursery*? Taman anggrek? Taman bunga? Kebun buah? Atau *florist* dengan berbagai bunga yang cantik? Bisnis-bisnis tersebut umumnya dimulai dari hobi bercocok tanam.



Ada juga bisnis budidaya tanaman tanpa media tanah yang lebih beken disebut hidroponik. Tanaman hidroponik ini bisa laku keras bila dijual di pasaran.

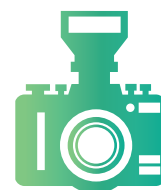
5 Hobi Desain Grafis

Bisnis desain grafis semakin berkembang luas akhir-akhir ini. Bisa dibilang memiliki hobi yang berkaitan dengan desain ini bisa mendapatkan peluang usaha yang tidak ada habisnya. Kamu bisa memulai bisnis dari usaha jasa cetak undangan, spanduk, *backdrop*, sampai dengan cetak kaos dan *goodie bag*, semuanya membutuhkan jasa orang-orang yang suka dengan desain grafis.



6 Hobi Fotografi

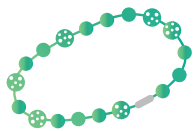
Hobi fotografi semakin digemari karena dianggap sebagai salah satu hobi yang menguntungkan. Bahkan, untuk menjalankan usaha dari hobi ini, kamu tidak harus menggunakan kamera DSLR yang harganya mahal. Kamu bisa memanfaatkan *smartphone* dengan kamera yang beresolusi tinggi untuk menghasilkan berbagai foto.



Jasa bisnis fotografi dibutuhkan untuk keperluan foto *pre-wedding*, acara keluarga, kegiatan perusahaan, organisasi kemanusiaan, pembuatan buku kenangan, sampai dengan *maternity* dan dokumentasi kelahiran bayi.

7 Hobi Membuat Kerajinan Tangan

Hobi membuat kerajinan tangan tentu membutuhkan keahlian yang tidak bisa dilakukan oleh sembarang orang. Hobi kerajinan tangan ini bisa dijadikan sebagai langkah awal dalam memulai bisnis. Hasil kerajinan tangan bukan hanya bisa kamu pasarkan di pasar lokal, melainkan di pasar internasional. Buktinya, sudah banyak pengrajin asal Indonesia yang berhasil menjual produknya ke luar negeri.



8 Hobi Programming

Mengiringi berkembangnya teknologi, hobi *programming* pun makin diminati. Jika kamu memiliki hobi *coding* dengan berbagai macam bahasa pemrograman komputer di bidang IT, hobi ini bisa kamu jadikan sebuah peluang bisnis untuk mendapatkan keuntungan.



Salah satu bahasa pemrograman yang sedang *booming* adalah untuk *smartphone* Android. Tidak sedikit *programmer* yang sukses karena hobinya yang menjadikan banyak pesanan datang dari perusahaan atau individu untuk membuatkan *software* baik berbasis *desktop edition* atau *web based*. Kamu juga bisa memulai bisnis ini dengan menciptakan produk secara mandiri.



Berbagai jenis hobi yang menguntungkan tadi bisa menjadi alternatif yang menarik bagi kamu yang ingin mencoba memulai bisnis dari hobi. Jika sudah berhasil memulai, jangan lupa untuk menambahkan layanan aplikasi bisnis yang disediakan oleh aplikasi majoo ke dalam bisnismu, sehingga operasional bisa berjalan dengan lebih lancar.

Bisnis yang dimulai dari hobi yang seru tentunya harus dibarengi dengan aplikasi yang seru juga, *kan?* So, tunggu apa lagi? Mulai dari sekarang!

10 Keterampilan yang Perlu Dimiliki sebelum Memulai Bisnis



Memulai bisnis adalah langkah berani yang dapat memberikan peluang besar untuk meraih kesuksesan dan kemandirian finansial. Namun, kesuksesan dalam dunia wirausaha tidak datang begitu saja.

Sebelum memasuki dunia bisnis yang kompetitif, penting bagi kamu sebagai calon pengusaha untuk tahu pentingnya menguasai berbagai keterampilan bisnis yang relevan. Keterampilan-keterampilan ini menjadi dasar kuat yang akan membantumu dalam menghadapi tantangan, memanfaatkan peluang, dan mencapai pertumbuhan bisnis yang berkelanjutan.



Mengapa Perlu Memiliki Keterampilan Sebelum Memulai Bisnis?

Ada beberapa alasan kuat mengapa sebelum memulai bisnis sebaiknya para pengusaha memiliki berbagai keterampilan yang relevan lebih dulu. Beberapa alasannya antara lain adalah:

1 Untuk Dapat Meningkatkan Peluang Keberhasilan

Mengelola bisnis yang sukses melibatkan banyak aspek yang harus

dikelola secara efisien. Dengan menguasai berbagai keterampilan bisnis, kamu dapat membuat keputusan yang lebih tepat dan efektif dalam menghadapi tantangan yang mungkin timbul.

2 Agar Dapat Mengelola Sumber Daya dengan Efisien

Operasional bisnis membutuhkan pengelolaan sumber daya yang efisien, termasuk keuangan, manusia, dan waktu. Dengan memiliki keterampilan manajemen yang baik, kamu dapat mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan mencapai tujuan bisnis dengan lebih baik.



3 Sebagai Cara Beradaptasi terhadap Perubahan Pasar

Pasar bisnis selalu berubah dan berfluktuasi. Jika kamu menguasai berbagai keterampilan bisnis, artinya kamu akan lebih cepat beradaptasi dengan perubahan pasar.



Termasuk dalam mengambil langkah-langkah yang tepat untuk tetap bersaing.

4 Untuk Meningkatkan Efektivitas Pemasaran

Keterampilan pemasaran yang baik membantu kamu dalam mengidentifikasi target audiens yang tepat.



Selain itu juga dapat membantu untuk menyampaikan pesan yang efektif, dan menciptakan strategi pemasaran yang sukses untuk menarik pelanggan.

5 Agar Mampu Mengelola Keuangan dengan Baik

Keuangan yang sehat adalah kunci keberhasilan bisnis. Dengan memahami keterampilan keuangan, kamu dapat mengelola anggaran, memantau arus kas, dan membuat keputusan keuangan yang bijaksana.

Intinya, menguasai berbagai keterampilan bisnis sebelum memulai bisnis akan membantu mempersiapkan kamu sebagai seorang pengusaha. Mulai dari menghadapi tantangan, mengoptimalkan peluang, hingga mencapai keberhasilan jangka panjang dalam menjalankan bisnis.



Keterampilan Bisnis Apa Saja yang Perlu Dimiliki?

Jadi, sebenarnya keterampilan apa saja yang perlu dimiliki sebelum kamu berani memulai bisnis?

Ini penjelasannya.

1 Keterampilan Manajemen Umum

Ini mencakup kemampuan untuk mengatur sumber daya, merencanakan, mengawasi, dan mengendalikan aktivitas bisnis kamu.

Manajemen umum meliputi pemahaman tentang keuangan, pemasaran, sumber daya manusia, dan operasi bisnis secara keseluruhan.

2 Keterampilan Keuangan

Memahami aspek keuangan bisnis sangatlah penting. Ini mencakup kemampuan untuk mengelola



anggaran, menghitung keuntungan dan kerugian, memantau aliran kas, serta membuat dan membaca laporan keuangan.

3 Keterampilan Pemasaran

Dalam menghadapi persaingan yang ketat, kemampuan untuk memasarkan produk atau layanan bisnismu dengan efektif adalah sebuah kunci keberhasilan.



Ini melibatkan pemahaman tentang analisis pasar, strategi pemasaran, dan bagaimana mencapai target audiens.

4 Keterampilan Komunikasi

Kemampuan berkomunikasi dengan jelas dan efektif adalah keterampilan yang vital untuk berinteraksi dengan karyawan, pelanggan, pemasok, dan pihak-pihak lain yang terkait dengan bisnis yang kamu mulai.



menciptakan produk atau layanan yang unik dan menarik bagi pelanggan bisnismu nantinya. Ini juga dapat menjadi faktor yang membedakan bisnismu dengan milik kompetitor.

5 Keterampilan Kepemimpinan

Sebagai pemilik bisnis, kamu juga harus mampu memimpin dan menginspirasi tim bisnismu. Keterampilan kepemimpinan mencakup kemampuan untuk mengambil keputusan yang tepat, memberikan arahan yang jelas, dan memotivasi anggota tim untuk mencapai tujuan bersama.



8 Keterampilan Resolusi Masalah

Bisnis selalu dihadapkan pada tantangan dan masalah. Kemampuan untuk mengidentifikasi masalah, menganalisis situasi, dan mencari solusi efektif adalah keterampilan yang sangat berharga.

9 Keterampilan Networking

Membangun jaringan bisnis yang kuat dan berhubungan dengan orang-orang yang relevan dalam industri kamu dapat membantu memperluas kesempatan bisnis. Ini tentunya juga akan secara otomatis membawa kemajuan pada bisnis yang kamu jalankan.

6 Keterampilan Teknis

Tergantung pada jenis bisnis yang dijalankan, kamu mungkin perlu memiliki keterampilan teknis yang relevan. Misalnya, jika kamu membuka bisnis yang berkaitan dengan teknologi, artinya pemahaman tentang pemrograman dan teknologi informasi akan sangat berharga.

10 Ketahanan dan Kemampuan Beradaptasi

Dalam perjalanan bisnis seringkali muncul berbagai perubahan dan tantangan tidak terduga. Kemampuan untuk tetap tegar dalam menghadapi rintangan dan beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis adalah hal yang penting.

7 Kreativitas dan Inovasi

Mampu berpikir kreatif dan inovatif membantu untuk

Satu hal yang perlu kamu ingat adalah bahwa tidak semua keterampilan harus dimiliki secara sempurna sebelum memulai bisnis.



Namun, semakin banyak keterampilan yang kamu miliki atau kembangkan sebelumnya, akan semakin siap kamu menghadapi tantangan dan kesempatan yang datang bersamaan dengan menjalankan bisnis.

Jika kamu merasa keterampilan bisnis yang kamu miliki belumlah cukup untuk menjalankan bisnis, kamu bisa juga membekali bisnismu dengan aplikasi seperti majoo. Aplikasi majoo memiliki banyak pilihan fitur yang akan membantu kamu mengembangkan keterampilan dasar yang sudah kamu kuasai. Dengan begitu, kamu sudah tidak perlu ragu lagi untuk segera memulai bisnis, *kan?* Pastikan memulai langkah bisnismu bersama majoo, ya!

aplikasi wirausaha

majoo

Ragam Layanan majoo untuk Bantu Semua Kebutuhan Bisnismu

m Pay

Terima semua pembayaran digital



m Capital

Permodalan cepat tanpa agunan



Berizin dan diawasi Otoritas Jasa Keuangan

m Ads

Kampanye digital raih pelanggan baru



m Supplies

Belanja supplies harga terbaik



3 Cara Bisnis Kecil Bisa **Meningkatkan** **Layanan Konsumen**



Bisnis kecil sering kali dikenal memiliki layanan konsumen yang lebih baik karena pendekatan personalnya. Banyak yang mengaitkan kesuksesan usaha kecil dengan hubungan yang dimilikinya dengan pelanggan.

Dalam lingkungan bisnis yang sangat kompetitif saat ini, memberikan layanan pelanggan yang sangat baik makin penting bagi usaha kecil yang ingin sukses.

Pelanggan yang puas lebih besar kemungkinannya untuk kembali lagi dan merekomendasikan bisnismu kepada orang lain sehingga dapat membantumu membangun basis pelanggan setia.



Lebih dari itu, pelanggan setia berpotensi lebih besar meningkatkan keuntungan bisnis. Pertanyaannya, bagaimana cara agar bisnismu bisa terus meningkatkan layanan konsumen?

Berikut ini beberapa langkah yang bisa kamu terapkan dalam rangka mengoptimalkan layanan pelanggan dan membedakan bisnis kecil milikmu dari pesaing.

1 Latih Karyawan untuk Memberikan Layanan Prima

Karyawan merupakan wajah bisnismu. Karena itu, pelatihan karyawan agar memberikan layanan pelanggan yang baik sangatlah penting.

Tak hanya perlu memiliki pengetahuan produk, karyawan juga perlu mengerti cara mendengarkan secara aktif, memecahkan masalah, dan berkomunikasi secara efektif dengan konsumen.



Jika sejak awal karyawan sudah dibekali keterampilan berhadapan dengan pelanggan, karyawan akan lebih mampu memberikan layanan yang dipersonalisasi untuk konsumen secara lancar.

Selain itu, karyawan juga perlu dilatih untuk bisa merespons konsumen dengan cepat.

Menurut penelitian, lebih dari 60% pelanggan mengharapkan tanggapan dalam waktu satu jam setelah menghubungi bisnis melalui media sosial.



Maka dari itu, kamu dan tim perlu bisa menanggapi pertanyaan dan keluhan konsumen dengan cepat.



Bila perlu, gunakan teknologi seperti *chatbots* untuk mengotomatiskan respons terhadap pertanyaan pelanggan dan siapkan proses yang memungkinkan karyawan merespons dengan cepat.

Jangan lupa, karyawan juga perlu dilatih untuk melayani konsumen dengan penuh empati. Bahkan, ketika karyawan berhadapan dengan pelanggan yang sulit.

Empati dapat membantu meredakan situasi tegang dan membuat pelanggan merasa didengarkan dan dipahami. Dengan berempati, kamu dapat mengubah pengalaman pelanggan yang semula negatif sekalipun menjadi positif.



2 Berikan Layanan yang Mudah Diakses dan Dipersonalisasi

Dalam layanan pelanggan, aksesibilitas memainkan peranan penting. Pastikan bisnismu mudah diakses oleh pelanggan. Jadi, kamu mungkin perlu menyediakan berbagai saluran bagi pelanggan untuk menghubungimu,

mulai dari telepon, *email*, hingga media sosial.

Kalau kamu mau memberikan layanan yang makin prima, kamu bisa pertimbangkan layanan khusus yang mungkin tidak ditawarkan bisnis lain, misalnya menawarkan jam layanan yang diperpanjang.

Di samping itu, kamu perlu selalu ingat bahwa pelanggan tidak suka kerumitan. Oleh karena itu, jadikan proses dan prosedur layanan sederhana dan mudah. Pastikan pelanggan dapat dengan mudah menavigasi *website* atau toko dan segera menemukan informasi atau produk yang mereka butuhkan.

Selain kemudahan, personalisasi juga aspek penting dalam layanan konsumen. Untuk bisa memberikan layanan yang dipersonalisasi, kamu perlu mengumpulkan data pelanggan yang relevan. Data tersebut bisa kamu jadikan dasar untuk menyesuaikan layanan dengan preferensi dan kebutuhan konsumen.



Penyesuaian tersebut dapat mencakup berbagai aspek, misalnya memanggil konsumen dengan menyebutkan nama, mengingat pembelian mereka sebelumnya, menawarkan rekomendasi

produk yang dipersonalisasi, atau memberikan diskon khusus untuk pelanggan.

3 Ukur Kualitas Layanan yang Kamu Berikan

Mengukur kepuasan pelanggan sangat penting untuk meningkatkan upaya layanan pelanggan. Tanpa pengukuran kualitas, kamu tidak tahu pasti layanan yang bisnismu berikan sudah maksimal atau belum.



Jadi, kamu perlu mengumpulkan data *feedback* dari pelanggan dan gunakan informasi tersebut untuk mengidentifikasi aspek yang masih perlu perbaikan. *Feedback* dari konsumen berperan signifikan dalam membantumu menyelaraskan proses bisnis dengan kebutuhan pelanggan.

Cara sederhana untuk mengukur kualitas layanan pelanggan yang kamu berikan



ialah dengan bertanya langsung kepada pelanggan, terutama setelah pelanggan berinteraksi dengan bisnismu.

Kamu bisa memanfaatkan *digital tools* untuk mengirimkan survei kepada konsumen tentang pengalaman mereka berinteraksi dengan bisnis sesaat setelah interaksi terjadi, misalnya melalui:

- ✓ *Chat pop-up*
- ✓ Survei di akhir telepon, bila interaksi melalui telepon
- ✓ Survei melalui SMS
- ✓ Formulir survei yang dikirimkan melalui *email*

Sifat survei yang *real-time* memastikan detail interaksi masih segar dalam ingatan pelanggan dan memungkinkan kamu menyelaraskan survei dengan panggilan, obrolan, atau email tertentu. *Platform CRM* umumnya menawarkan fitur ini sebagai bagian dari aplikasi.



Kamu juga bisa mempertimbangkan penggunaan aplikasi kasir *online* yang dilengkapi fitur CRM untuk mengoptimalkan layanan konsumen. Lebih dari itu, penyelesaian proses transaksi pun jadi jauh lebih cepat dan mudah jika kamu menggunakan aplikasi kasir *online*. Tunggu apa lagi? Yuk, coba sekarang!

Maksimalkan Peluang Usaha, **Waspada** Juga **Risiko** Bisnis!



Selain harus jeli dalam melihat serta memaksimalkan peluang usaha, pebisnis andal tentu perlu selalu waspada dalam menghadapi risiko bisnis. Tak jarang, *lho*, suatu bisnis terpaksa gulung tikar, meski peluang bisnisnya cukup besar. Pasalnya, pelaku usaha kurang awas dalam memperkirakan risiko yang mungkin harus dihadapinya.

Tak ingin, kan, bisnis yang sudah dibangun susah-payah terpaksa harus ditutup hanya karena kurang jeli dalam menyikapi risiko. Padahal, namanya bisnis, tentu pasti akan ada risiko, *kan?*

Eits, tenang dulu! Tak perlu buru-buru merasa khawatir! Bagaimana jika kita ulas satu per

satu risiko yang mungkin terjadi pada bisnis, khususnya bisnis yang memang baru dimulai. Siapa tahu, dengan mengetahui risiko-risiko tersebut, peluang bisnis yang digarap pun bisa semakin maksimal dalam menghasilkan keuntungan bisnis.

Langsung saja kita bahas, yuk! *Let's go!*

Mengenal Beberapa Risiko Dasar Manajemen Bisnis

Setiap segala sesuatu pasti memiliki risiko, tak terkecuali dalam manajemen bisnis. Jelas setiap pelaku usaha tentu

sudah memahami hal yang satu ini. Namun, tak banyak yang bisa mengerti bahwa risiko, sekecil apa pun, bisa menjadi fatal dan dapat membuat keberlanjutan operasional bisnis terancam ketika tidak disikapi dengan baik.

Agar terhindar dari kemalangan tersebut, tak ada salahnya kita sebagai pelaku usaha awas dengan beragam risiko, khususnya risiko dasar yang sebenarnya bisa diminimalkan sejak awal.



Nah, apa saja, sih, risiko yang dimaksudkan tersebut? Setidaknya, ada tiga risiko dasar yang kerap kali menjadi penyebab bangkrutnya suatu bisnis, *lho!* Apa saja, *sih?* Kita ulas satu per satu, yuk!

1 Jeli Lihat Peluang Usaha Tanpa Menghitung Biaya

Bagi mereka yang pengalamannya dalam berbisnis sudah terasah, risiko yang satu ini mungkin menjadi salah satu yang paling pertama ditangani, bahkan sebelum bisnis yang dimilikinya mulai dijalankan.

Wajar saja, *sih*, pasalnya risiko yang satu ini memang termasuk dalam ancaman awal yang dihadapi oleh



pelaku usaha, yaitu risiko berhentinya operasional bisnis karena modal yang telanjur habis.

Siapa pun, ketika melihat suatu peluang usaha, tentu akan dengan bersemangat mencoba untuk menggarapnya.

Terlebih jika proyeksi keuntungan yang dibuat cukup menggiurkan.

Wah, jelas sayang, dong, untuk melewatkan peluang yang mungkin jarang muncul ini?

Namun, jangan lupa, sebelum bisa memperoleh

keuntungan, bisnis akan banyak melakukan pengeluaran untuk memastikan operasional dapat berjalan dengan baik. Sering kali, pelaku usaha yang masih belum banyak pengalaman kerap mengabaikan hal yang satu ini.

Akibatnya, modal telanjur habis untuk menjalankan operasional bisnis, sementara keuntungan belum banyak dikantongi. Otomatis bisnis pun terpaksa gulung tikar, *kan?* Risiko ini sebenarnya bisa diatasi dengan mudah apabila kita membuat proyeksi yang baik, lengkap dengan *runway* atau rancangan berjalannya bisnis.

Dengan modal yang dimiliki, hitung proyeksi keuntungan yang bisa

didapatkan, berapa lama waktu yang dibutuhkan, dan juga pengeluaran apa yang perlu diprioritaskan.

Ingat selalu bahwa *runway* merupakan napas dari bisnis, jangan sampai kehabisan napas ketika masih banyak yang perlu dilakukan!



2 Orang yang Tepat di Posisi yang Salah

Sebuah bisnis tentu tak bisa dijalankan sendirian. Mulai dari produksi, distribusi, dan bahkan evaluasi, ada banyak sekali hal yang perlu dilakukan agar bisnis dapat terus berjalan. Mau tak mau, pelaku usaha pun perlu mempekerjakan orang untuk menangani setiap kegiatan yang dibutuhkan.

Nah, hati-hati! Risiko kerugian bisa saja dialami ketika kita menempatkan orang yang tepat di posisi yang salah, atau apesnya menempatkan orang yang salah di posisi yang salah.

Seorang staf penjualan, misalnya saja, memiliki inisiatif yang baik dalam melihat peluang dan berhasil menggegolkan pembelian-pembelian dengan nilai keuntungan besar. Namun, hanya karena kemampuan dan rekam



jejaknya tersebut, jangan buru-buru untuk menunjuk staf tersebut untuk mengepalai divisi penjualan.

Ingat selalu bahwa setiap posisi memiliki tanggung jawab serta kualifikasi yang berbeda. Seseorang bisa saja menunjukkan kinerja yang sangat baik sebagai staf, tetapi tidak ketika menjadi manajer.

Maklum saja, toh yang diurus juga cukup berbeda, *kan?*

Ketika situasi di atas terjadi, risiko bisnis mengalami kerugian pun akan lebih besar, *lho*, sekalipun peluang yang digarap juga cukup menjanjikan.

3 Terlalu Optimis dan Mengulang Kesalahan yang Sama

Risiko berikutnya yang tak kalah bahaya saat menjalankan bisnis adalah terlalu optimis bahwa badai pasti berlalu. Jangan salah, *lho*, karena kadang badai memang pasti akan berlalu.

Namun, jika tidak disikapi dengan baik, badai ini mungkin akan berlalu-lalang.



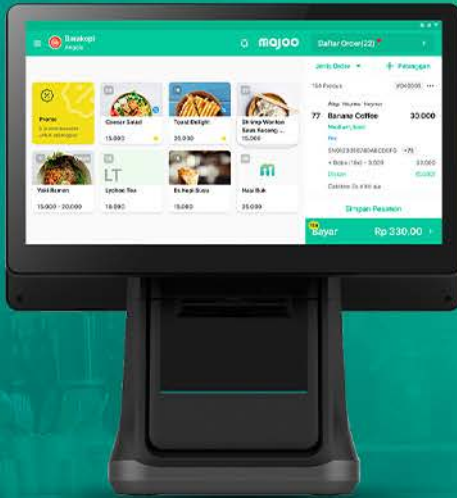
Sederhana saja, tak jarang pelaku usaha abai dengan kesalahan-kesalahan kecil yang sebenarnya bisa diatasi dengan mudah. Untuk beberapa kasus, kesalahan-kesalahan semacam ini memang tidak merugikan ketika dibiarkan. Akan tetapi, berbeda saat menjalankan bisnis, karena kesalahan sekecil apa pun bisa menjadi risiko fatal dan mengancam keberlanjutan bisnis.

Optimis memang perlu, tetapi patut juga dibarengi dengan



sikap realistis. Jangan pernah lupa untuk melakukan evaluasi secara berkala untuk mengidentifikasi masalah-masalah yang muncul dalam pengelolaan bisnis. Ambil langkah yang dibutuhkan agar risiko bisnis pun bisa ditangani tanpa harus mengorbankan bisnis.

Agar peluang usaha bisa digarap dengan lebih maksimal, jangan lupa pula untuk memanfaatkan aplikasi majoo. Dengan beragam fitur unggulan yang dimilikinya, aplikasi majoo memang dirancang untuk memberikan kemudahan dalam pengelolaan bisnis. Jadi, tunggu apa lagi? Gunakan aplikasi [majoo](https://majoo.id) sekarang juga!



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
- ✔ 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

*Harga belum termasuk PPN dan biaya instalasi

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!

Menyasar Pengembangan Bisnis yang Sesuai Kebutuhan Pasar



Agar bisnis dapat bertahan, kebutuhan pasar harus menjadi salah satu pertimbangan saat melakukan pengembangan bisnis.

Bisnis yang berhasil adalah bisnis yang mampu menjawab kebutuhan pasar. Rasa-rasanya ini sudah menjadi rahasia umum yang banyak diketahui oleh para pelaku usaha, *kan?*

Wajar saja, dong! Apabila kita mampu menyediakan produk atau jasa yang memang dibutuhkan oleh pasar, tentu keinginan mereka untuk membeli produk-produk tersebut pun akan meningkat. Dengan demikian, omzet bisnis pun bisa lebih besar, dan keberlangsungan bisnis tetap terjaga baik.

Oleh karena itu, penting sekali untuk mengetahui apa, sih, yang sebenarnya disukai oleh pelanggan, terutama saat ingin melakukan pengembangan bisnis? Penasaran apa yang harus dilakukan untuk mengembangkan bisnis yang bakal disukai oleh pelanggan? Kita bahas bersama-sama, yuk!

Riset, Riset, dan Riset!

Setiap pelaku usaha tentu setuju bahwa berwirausaha membutuhkan *insting* yang



mumpuni, baik dalam melihat peluang bisnis, menentukan strategi bisnis, hingga mengambil keputusan apa pun terkait bisnisnya.

Memiliki insting bisnis yang bagus memang tidak salah, bahkan terkadang sangat dibutuhkan. Hanya saja, saat melakukan pengembangan atau pengelolaan bisnis, seorang pelaku usaha sebaiknya memang tidak bergantung sepenuhnya pada instingnya.



Nah, agar tidak semata-mata mengandalkan insting dalam menjalankan bisnis, pelaku usaha sebenarnya dapat melakukan beragam insting untuk mencari tahu apa yang sebenarnya disukai oleh pelanggan. Apa saja, *sih*, riset yang dimaksud tersebut?

1 Riset Pasar

Untuk mengetahui apa yang diinginkan oleh pasar, tentu riset pasar yang menjadi andalan. Dalam riset ini, pelaku usaha dapat dengan mudah mengetahui produk bisnis yang bagaimana yang sebenarnya diinginkan oleh pelanggan.



Di samping itu, riset pasar juga memungkinkan pelaku usaha untuk membuat proyeksi keberhasilan bisnisnya, *lho!*

2 Riset Kepuasan Pelanggan

Sebelum melakukan pengembangan bisnis, cari tahu terlebih dahulu faktor-faktor yang disukai oleh pelanggan dari model bisnis yang ada saat ini. Riset kepuasan pelanggan dapat menjadi alat bantu untuk mengetahui hal ini.

Susunlah pertanyaan-pertanyaan riset yang tidak hanya dapat menggali informasi terkait tingkat kepuasan pelanggan terhadap bisnis, tetapi juga apa yang membuat mereka lebih tertarik untuk melakukan pembelian. Masukkan wawasan yang diperoleh untuk meningkatkan kualitas bisnis hingga dapat lebih kena di hati mereka.

3 Riset Produk

Jika riset pasar digunakan untuk mencari tahu apa yang dibutuhkan oleh pasar, riset produk berangkat dari titik yang berkebalikan: Apakah produk atau jasa yang ingin dikembangkan sudah sesuai dengan yang dibutuhkan oleh pelanggan?

Perbaiki atau peningkatan kualitas yang seperti apa, sih, yang sebenarnya diharapkan oleh pelanggan dari produk-produk yang kita jual? Jadikan pertanyaan ini sebagai acuan dalam mengembangkan produk bisnis.

Targetkan Segmen yang Tepat!

Sesungguhnya, menyenangkan semua orang merupakan sesuatu yang mustahil dilakukan, termasuk dalam mengelola bisnis.



Jangan habiskan terlalu banyak tenaga untuk memastikan bisnis yang kita jalankan sesuai dengan apa yang dibutuhkan oleh semua orang, tetapi fokuskan pada segmen pasar yang kebutuhannya memang sesuai dengan sasaran bisnis!

Ada banyak segmentasi yang bisa kita buat untuk memperkecil pasar yang ingin disasar, mulai dari jenis kelamin, usia, bahkan tingkat ekonomi. Sederhana saja, kok, yang dibutuhkan oleh remaja tentu berbeda dengan yang dibutuhkan oleh mereka yang sudah bekerja, *kan?*



Nah, yang seharusnya menjadi pertanyaan adalah, "Segmen pasar mana yang paling menguntungkan untuk digarap dengan bisnis yang ingin kita jalankan?"

Dari riset-riset yang sudah dilakukan sebelumnya, tambahkan faktor segmentasi pasar untuk memastikan bisnis dikembangkan ke arah yang tepat dan menguntungkan.

Tak hanya terkait kebutuhannya saja, segmentasi semacam ini juga dapat membantu pelaku usaha menentukan kegiatan pemasaran terbaik yang bisa dilakukan. Selanjutnya, apabila kegiatan pemasaran sudah dilakukan secara tepat sesuai dengan segmen yang disasar, potensi terjadinya pembelian pun akan meningkat.



Lakukan Pengembangan Bisnis Sesuai Tren Terkini!

Sekalipun sudah melakukan berbagai macam riset untuk menentukan arah pengembangan bisnis, jangan terburu-buru melakukan eksekusi, karena masih ada satu faktor lagi yang perlu diperhatikan: tren serta pola transaksi pelanggan!

Sebagai contoh, di era yang sudah serba modern seperti sekarang, pelanggan cenderung sudah terpapar dengan beragam kemudahan yang ditawarkan oleh produk-produk teknologi. Sistem pesan antar secara *online*, dompet digital, maupun *blast*

SMS sudah bukan lagi menjadi sesuatu yang asing.

Bahkan, bukan sesuatu yang berlebihan jika kita sebutkan bahwa keberadaan *online presence* sudah menjadi salah satu kebutuhan pasar yang dicari dari suatu bisnis, *kan?* Jangan sampai riset yang sudah dilakukan menjadi mentah karena kita sebagai pelaku usaha enggan untuk melirik pasar *online*, ya!

Manfaatkan beragam kemudahan yang ditawarkan oleh aplikasi majoo untuk mencapai transformasi digital.

Selain memungkinkan pelaku usaha mengelola bisnisnya yang dimilikinya kapan saja dan di mana saja, aplikasi majoo juga sudah dilengkapi dengan integrasi fitur ke berbagai *platform* digital yang menjadi pilihan pasar.



Kelola bisnis secara seru, menyenangkan, dan jauh lebih menguntungkan! Gunakan aplikasi [majoo](https://majoo.id) sekarang juga!

Belajar dari Bisnis Sayuran *Online*, Kiat Hindari Bangkrut!



Sebagai sebuah gagasan, bisnis sayuran *online* memang merupakan inovasi menarik yang dapat menjadi peluang bisnis sukses. Hadir untuk menyediakan keperluan sehari-hari bagi pelanggan yang mobilitasnya kian hari semakin tinggi, jelas bisnis ini memiliki kans yang tinggi untuk diterima dengan baik oleh masyarakat.

Pun demikian, pelaku usaha perlu benar-benar waspada dalam menjalankan operasional bisnisnya. Peralnya, jika kita perhatikan perkembangan bisnis beberapa tahun terakhir, banyak bisnis serupa yang bukannya meraup keuntungan besar, tetapi justru terpaksa gulung tikar.

Nama-nama besar di bisnis yang menyediakan beragam jenis sayuran dan buah secara *online* satu per satu bertumbangan.

Padahal, seperti yang sudah dijelaskan di atas, peluang bisnis model ini sesungguhnya cukup besar.

Belajar dari pengalaman bisnis-bisnis tersebut, ada sejumlah kiat hindari bangkrut yang sebenarnya bisa kita jadikan pelajaran.



Belajar dari Pengalaman, Kiat Hindari Bangkrut

Setiap pelaku usaha tentu ingin agar bisnisnya terus maju dan berkembang, tumbuh semakin besar. Namun, dalam bisnis apa pun, risiko kerugian bukanlah sesuatu yang bisa dihilangkan. Pun demikian, bukan berarti kita hanya bisa berdiam diri saja, ya. Mempersiapkan diri menjadi langkah tepat agar kerugian yang dihadapi tidak sampai menyebabkan kebangkrutan.

Di antara banyak langkah pencegahan yang bisa dilakukan, mengidentifikasi masalah patutnya menjadi keterampilan pertama yang harus dikuasai. Tak hanya mampu melihat peluang saja, pelaku usaha mestinya juga dapat menaksir potensi kerugian yang mungkin terjadi, dengan demikian risiko terburuk pun dapat dihindari.

Namun, tentu ini bukanlah keterampilan yang mudah dikuasai oleh siapa saja, *kan?*

Bagi mereka yang mungkin tidak diberkahi dengan keterampilan ini, belajar dari pengalaman merupakan salah satu alternatif yang bisa diupayakan, baik dari pengalaman saat mengelola bisnis sendiri, maupun pengalaman pelaku usaha lain dalam mengelola bisnisnya.



1 Fokus pada Operasional Bisnis

Benar, memang, mengembangkan bisnis hingga tumbuh besar jelas menjadi impian setiap pelaku usaha. Namun, secara serampangan melakukan ekspansi dan pengembangan bisnis justru bisa menjadi senjata makan tuan yang akan merugikan bisnis, *Iho!*

Pengembangan bisnis perlu dilakukan dengan hati-hati, bahkan hanya dilakukan setelah melakukan beragam riset yang dibutuhkan, dan ketika seluruh modal yang dibutuhkan sudah disiapkan. Berkaca dari pengalaman Sayurbox yang mengembangkan bisnisnya sedemikian rupa sehingga tak hanya mampu memberikan layanan B2B (*Business to Business*) dan B2C (*Business to Consumer*), tetapi juga menjalankan lini layanan yang disebut Tokopanen.

Sebagai akibat dari operasional bisnis yang tidak benar-benar difokuskan pada satu model bisnis tersebut, pada akhirnya Tokopanen pun terpaksa dihentikan layanannya ketika terjadi perubahan prospek pasar.

Pengembangan bisnis yang tidak terfokus tersebut membuat bisnis rentan goyah ketika dihadapkan



pada situasi khusus. Dalam kasus Sayurbox dan Tokopanen, pandemi menjadi penyebab perbedaan prospek pertumbuhan pasar yang tidak sesuai dengan harapan.

2 Mempersiapkan Bisnis dari Ancaman Tak Terduga

Tak hanya Sayurbox, pada dasarnya ada cukup banyak bisnis yang terdampak oleh pandemi. Stoqo, misalnya saja, yang berfokus pada penyediaan layanan penjualan sembako secara *online*, pada akhirnya harus berhenti beroperasi pada April 2020 lalu akibat pandemi.

Keberadaan pandemi Covid-19 yang muncul sejak akhir tahun 2019 lalu memang banyak memberi dampak bagi perekonomian kita hampir di setiap lapisan. Guna mengurangi tingkat penyebaran coronavirus, pemerintah memberlakukan pembatasan kegiatan masyarakat, termasuk dengan melarang pelaku usaha melayani pelanggan secara langsung di tempat usaha.

Sekalipun diterapkan dengan maksud baik, tentu pembatasan kegiatan masyarakat tersebut sangat membebani pelaku usaha. Memutar otak untuk mencari kiat hindari bangkrut pun seolah jadi prioritas utama.



Munculnya pandemi serta efek yang diberikan mungkin tak bisa benar-benar diperkirakan. Namun, dampak yang diberikan benar-benar nyata. Oleh karena itu, bisnis memang harus benar-benar siap dalam menghadapi risiko apa pun yang mungkin terjadi. Secara berkala melakukan riset dan juga evaluasi performa bisnis merupakan salah satu langkah yang bisa diambil untuk bersiap.

3 Berhenti Beroperasi Bukan Berarti Berhenti Berbisnis

Kadang kala kita beranggapan bahwa ketika bisnis harus menghentikan operasionalnya, artinya bisnis tersebut sudah tak bisa diselamatkan. Padahal, menghentikan operasional secara sementara bisa menjadi kiat hindari bangkrut.

Bananas, misalnya saja, memilih untuk menghentikan operasionalnya setelah sepuluh bulan berjalan sejak Januari 2022 lalu. Namun, keputusan ini tak diambil untuk berhenti beroperasi sepenuhnya.

Terkadang, ketika mengalami kerugian, pengeluaran-pengeluaran tertentu perlu dipangkas, dan seperti yang kita ketahui bersama, biaya operasional merupakan komponen pengeluaran

terbesar yang menjadi beban bagi bisnis. Tak masalah, sebenarnya, jika kita memutuskan untuk menghentikan operasional untuk sementara agar dapat kembali melayani pelanggan di masa yang akan datang.

Pun demikian, perlu diingat bahwa menghentikan biaya operasional tak sepenuhnya menghentikan pengeluaran. Ingat bahwa akan tetap ada *fixed cost* yang harus ditanggung selama bisnis masih berjalan. Namun, jika memang diperlukan, mengurangi sejumlah lini produk dan operasional sebenarnya bisa cukup membantu kita menghindari kebangkrutan, *lho!*

Berkaca dari pengalaman ketiga bisnis sayuran *online* di atas, pastikan untuk mempersiapkan bisnis dengan baik untuk menghadapi situasi apa pun. Menjaga agar operasional bisnis tetap efektif dan efisien, misalnya saja, bisa menjadi kiat hindari bisnis dengan mengurangi beban pengeluaran bisnis.

Ingin bisnis tetap efektif dan efisien? Gunakan aplikasi majoo dan beragam fitur unggulannya yang dapat membuat pengelolaan bisnis terasa jauh lebih mudah dan ringkas! Yuk, gunakan aplikasi [majoo](#) sekarang juga!



Produk Bisnis dan Teknologi Informasi? Apa Hubungannya?!



Seiring dengan majunya zaman, teknologi informasi pun juga turut berkembang. Bahkan, kemajuan perkembangan teknologi kadang terasa lebih cepat dibandingkan dengan perkembangan manusia yang menjadi penggunaannya sendiri, *lho!*

Tak percaya? Coba, *deh*, ingat-ingat lagi berapa kali pernah mendengar cerita susahny mengajari orang tua untuk mengoperasikan aplikasi-aplikasi mutakhir dalam telepon genggam mereka? Tak sedikit juga, *kan?*

Masuk akal, sebenarnya, karena mereka yang terlahir lebih dulu mungkin memang belum terpapar perkembangan produk teknologi sedari dini, sehingga ketika teknologi berkembang dengan pesat, mereka membutuhkan waktu yang lebih lama untuk beradaptasi. Alasan ini pula yang melatari mengapa kebanyakan pengguna produk teknologi umumnya merupakan mereka yang terlahir di generasi yang lebih baru.



Lalu, apa kaitannya dengan produk bisnis?

Disadari atau tidak, mereka yang bergerak di sektor ekonomi, baik sebagai pelaku usaha maupun pemerintah atau pembuat kebijakan, banyak yang berasal dari generasi tua;

atau *boomers* jika anak-anak zaman 'now' menyebutnya.

Memang benar tak semuanya terlahir di era *boomers*, khususnya untuk pelaku usaha yang sebetulnya juga banyak berasal dari generasi milenial bahkan Gen Z. Akan tetapi, harus diakui pula bahwa literasi digital di Indonesia masih terbilang cukup rendah, *kan?*

Padahal, sebagai pelaku usaha, kita juga harus menyadari bahwa segmen pasar untuk kebanyakan bisnis mulai merambah mereka yang termasuk dalam generasi milenial atau Gen Z. Artinya, jika ingin bisnis dapat ikut maju, berkembang, dan tetap memiliki pelanggan, memanfaatkan produk-produk teknologi dalam pengelolaan bisnis pun menjadi sebuah kebutuhan yang patut dipenuhi.

Produk teknologi tidak terbatas pada *marketplace*, *lho!*

Tak sedikit orang yang langsung memikirkan *marketplace digital* ketika diminta untuk menerapkan produk teknologi ke dalam produk bisnis. Wajar saja, sebenarnya, karena bagi pelaku usaha, kegiatan bisnis dekat sekali dengan aktivitas jual beli yang dilakukannya, dan *marketplace* digital memang



diperuntukkan untuk menjalankan aktivitas tersebut secara *online*.

Akan tetapi, sebenarnya ada banyak sekali produk teknologi yang dapat dimanfaatkan saat ingin melakukan pengelolaan bisnis, *lho!* Bahkan, media sosial yang awalnya tidak diperuntukkan untuk kebutuhan bisnis pun kini kerap dijadikan lapak digital untuk berjualan, *kan?*



Lebih dari itu, proses pengelolaan bisnis sendiri pada dasarnya tidak terbatas pada aktivitas penjualan saja, tetapi juga termasuk pemasaran dan manajemen sumber daya bisnis. Untuk menyelesaikan kegiatan-kegiatan tersebut dengan lebih mudah, pelaku usaha sebenarnya bisa memanfaatkan beragam produk teknologi yang ada saat ini, *lho!*

Apa saja, *sih*, produk teknologi yang bisa diterapkan dalam proses bisnis?

1 Pengelolaan Sumber Daya Manusia

Selain untuk berjualan, saat ini sudah banyak produk teknologi yang bisa dimanfaatkan untuk memaksimalkan kinerja karyawan. Umumnya, produk-produk teknologi

semacam ini dikembangkan untuk memangkas kebutuhan administrasi karyawan.

Logis sekali, *lho*, sebenarnya! Ketika karyawan tidak perlu lagi menghabiskan banyak waktu untuk menyelesaikan tugas-tugas administratifnya, mereka dapat lebih fokus dalam mengurus operasional bisnis atau bahkan memiliki waktu luang untuk mengembangkan kapasitas dirinya.

Salah satu contoh produk teknologi yang dapat digunakan untuk mencapai tujuan ini



adalah produk-produk pengelolaan sumber daya yang memungkinkan karyawan untuk mencatat kehadirannya dengan mudah, meminta slip gaji tanpa perlu melewati birokrasi manual, bahkan menghitung atau mengevaluasi capaian kinerjanya.

2 Manajemen Relasi Pelanggan

Produk bisnis tidak terbatas pada barang atau jasa yang ingin dijual saja. Sekalipun mungkin tidak bisa dilihat bentuknya secara fisik, hubungan yang baik dengan pelanggan juga termasuk sumber daya bisnis yang perlu dikelola secara tepat.



Dengan berkembangnya zaman dan teknologi, pelaku usaha sudah tak perlu lagi kebingungan untuk menjaga relasi dengan pelanggan secara manual. Manfaatkan saja aplikasi-aplikasi teknologi yang menawarkan kemudahan dalam membuat sistem *membership* yang dapat diikuti oleh pelanggan setia.

Sistem tersebut umumnya juga sudah dilengkapi dengan saluran komunikasi yang dapat membantu pelaku usaha menyampaikan informasi promo secara mudah atau bahkan membantu mencari *insight* dari pelanggan dalam bentuk survei atau semacamnya.



3 Pengaturan Operasional Bisnis

Selanjutnya, produk teknologi juga dapat digunakan untuk mempermudah pelaksanaan operasional bisnis harian.

Sebagai contoh, apabila dulu kita harus meluangkan waktu seharian penuh untuk menyelesaikan proses tutup buku di setiap akhir bulan atau tahun, dengan memanfaatkan aplikasi pencatatan keuangan yang mumpuni, pelaku usaha dapat menghemat waktu dan tenaga untuk menyelesaikan rutinitas semacam ini.

Agar lebih mudah lagi, pelaku usaha juga dapat memanfaatkan aplikasi yang menawarkan fitur pencatatan transaksi setiap kali produk bisnis yang dipasarkannya terjual.



Nah, coba bayangkan saja berapa banyak pengeluaran yang dapat dihemat apabila pengelolaan bisnis dilakukan secara maksimal dengan produk-produk teknologi yang hingga saat ini masih terus dikembangkan? Ingat selalu bahwa setiap produk teknologi pada dasarnya dibuat untuk mempermudah kita dalam menjalankan apa pun aktivitas yang harus kita selesaikan, termasuk dalam berbisnis.

Jika masih tidak percaya bahwa produk-produk teknologi informasi sangat berkaitan dengan dunia bisnis, bahkan bisa membantu pelaku usaha meningkatkan keuntungan bisnisnya, coba berlangganan layanan aplikasi majoo. Dengan beragam fitur unggulan yang dimilikinya, pelaku usaha mana pun pasti dapat merasakan mudahnya pengelolaan bisnis dengan produk teknologi yang satu ini.



Yuk, jangan menunggu terlalu lama, langsung saja berlangganan layanan aplikasi [majoo!](https://majoo.id)

Usaha Kecil Makin Maju dengan **Penggunaan Digital Tools**



Tablet screen displaying a withdrawal form in the Majoo app. The form is titled "Tarik Saldo Outlet" and includes fields for "Pilih Outlet & Nominal", "Rekening Tujuan Pesanan", and "Pilih Rekening Bank". The "Total Saldo Outlet Dijilih" is Rp 11.420.000,00. A "Tarik Saldo" button is visible at the bottom right.

 [DAFTAR ISI](#)

Terlepas dari besar atau kecilnya skala bisnis, tuntutan dan tekanan dalam pengelolaan usaha tetap banyak. Terlebih, bila kamu menjalankan setiap aspek bisnis sendiri, tanpa bantuan *digital tools*.

Dengan cara begitu, tidak heran bila pemilik usaha kecil bekerja sampai tujuh hari penuh dalam seminggu. Koordinasi aktivitas harian bisnis, memimpin tim, mengelola arus kas, dan mengatur alokasi sumber daya memang bisa jadi pekerjaan tiada henti dalam bisnis.



Masih ditambah lagi dengan komunikasi eksternal seperti kegiatan pemasaran atau merespons komplain konsumen. Daftar pekerjaanmu makin panjang. Bagaimana kamu bisa menjadikan tugasmu lebih efisien? Penerapan teknologi seperti *digital tools* bisa menjadi jawaban.

Digital Tools Esensial untuk Usaha Kecil

Kalau kamu tengok di pasaran, ada banyak sekali opsi alat bantu digital yang bisa digunakan oleh bisnis. Mana *sih tools* yang benar-benar esensial dan mendukung kemajuan bisnis kecil?



Yuk, simak pembahasannya?

1 Customer Relationship Management Software

Software yang berfungsi mengelola hubungan dengan pelanggan merupakan alat bantu penting bagi bisnis. Dengan alat bantu yang didedikasikan pada manajemen hubungan pelanggan, kamu bisa mengoptimalkan pengalaman pelanggan.

Selain itu, kamu dapat membangun basis pelanggan setia dengan *Customer Relationship Management* (CRM) yang optimal.



Seperti yang sudah diketahui, CRM adalah teknologi yang bisa digunakan oleh bisnis untuk mengelola seluruh interaksi dengan pelanggan atau calon pelanggan.

2 Aplikasi Human Resource (HR)

Sebagai pemilik usaha kecil yang baru memiliki sedikit karyawan, kamu mungkin menganggap belum perlu investasi untuk manajemen SDM.

Padahal, berapa pun jumlah karyawanmu, kamu tetap harus menangani manajemen karyawan dan pekerjaan tersebut tetap menyita waktu.

Maka dari itu, aplikasi manajemen karyawan merupakan salah satu alat bantu digital yang patut kamu pertimbangkan untuk menjadikan pekerjaan administratif terkait karyawan lebih efisien.

Apalagi, bila bisnismu adalah jenis bisnis yang membagi komisi kepada karyawan. Kamu pasti kerepotan menghitung pembagian gaji dan komisi setiap bulan. Jadi, permudah dengan penggunaan aplikasi manajemen karyawan.



3 Aplikasi Akuntansi

Kamu mungkin sudah tahu bahwa akuntansi adalah sistem informasi yang berguna untuk mencatat kejadian ekonomi di suatu perusahaan dan menginformasikannya kepada pihak-pihak yang berkepentingan.

Dengan penerapan akuntansi yang tepat, kamu bisa lebih memahami keuangan bisnismu. Kamu akan bisa merencanakan pengeluaran masa depan secara strategis untuk memaksimalkan keuntungan.

Sayangnya, kebanyakan pebisnis, khususnya pemilik bisnis kecil, kurang memahami dan merasa kesulitan menerapkan



akuntansi dalam bisnisnya. Karena itu, kamu perlu aplikasi akuntansi untuk mempermudah pengelolaan keuangan bisnis. *Software* akuntansi akan membantu bisnis mengelola aliran dana masuk dan keluar sekaligus mengawasinya melalui laporan-laporan keuangan.

4 Kasir Online

Sebelum pemasukan dilaporkan dalam bentuk laporan keuangan dalam sistem akuntansi, tentu ada proses uang masuk dalam proses transaksi. Kalau menilik bisnis besar, transaksi tersebut mungkin sudah dikelola dengan memanfaatkan teknologi.



Namun, tidak semua bisnis kecil familiar dengan opsi aplikasi kasir. Saat ini masih cukup banyak UMKM yang mengelola transaksi penjualannya secara manual. Kalau kamu salah satunya, *digital tools* berikutnya yang perlu kamu miliki ialah aplikasi kasir *online*.

Dengan memanfaatkan kasir *online*, kamu bisa memproses transaksi secara cepat dan akurat. Transaksi penjualan juga akan langsung tercatat di dalam sistem secara *real time*. Saat gerai kamu tutup, kamu bisa menarik laporan penjualan. Mudah, bukan?

Temukan Satu Aplikasi Lengkap Agar Makin Praktis

Kini kamu sudah mengetahui *software* atau aplikasi apa saja yang sebaiknya kamu gunakan supaya



pengelolaan bisnismu lebih mudah. Di pasaran, kamu bisa menemukan sistem-sistem di atas dalam aplikasi yang terpisah-pisah.

Sebut saja, *software* manajemen karyawan tersendiri. Lalu, kamu bisa menggunakan aplikasi akuntansi yang terpisah dari sistem manajemen karyawan tersebut.

Terdengar rumit bila kamu harus menggunakan aplikasi terpisah? Tenang saja sebab kini ada majoo yang siap menjawab berbagai kebutuhan bisnismu.

majoo adalah aplikasi wirausaha lengkap dengan fitur-fitur esensial yang dibutuhkan oleh bisnis. Kamu bisa mengelola transaksi penjualan, laporan keuangan, hingga manajemen karyawan dalam satu aplikasi.

Bahkan, kamu juga dapat mengelola CRM dengan berbagai programnya di aplikasi yang sama.

Jadi, kamu bisa membuat *loyalty program* yang nyambung dengan kondisi penjualan. Potensi keuntungannya tentu bisa lebih optimal.

Penasaran dengan aplikasi wirausaha lengkap ini? [Klik tautan ini](#) untuk mempelajari lebih lanjut!





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

