

# the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

**Kampanye sedekah  
di bulan Ramadan**  
Bukan sekadar *marketing strategy*,  
tapi juga bisa jadi ibadah

**4 Inspirasi Program CSR**  
Perkuat hubungan bisnis  
dengan masyarakat

**'Berbagi' sebagai  
brand DNA**

*Tips* membangun *brand* yang  
dikenal senang 'memberi kembali'



**#TebarKebaikan**  
di Bulan Penuh Keberkahan

**VOL 39**

Maret 2024



# Pengantar

Bulan Ramadan adalah salah satu bulan yang paling dinantikan dan dirayakan oleh mayoritas masyarakat Indonesia. Dikenal sebagai bulan yang penuh berkah dan kebaikan, Ramadan tidak hanya menjadi waktu untuk meningkatkan ibadah dan ketakwaan, tetapi juga menjadi momen untuk menghadirkan kembali nilai-nilai penting dalam kehidupan.

Bagi dunia bisnis, Ramadan juga menawarkan peluang yang unik. Selain sebagai bulan yang penuh berkah secara spiritual, Ramadan juga merupakan bulan saat perilaku konsumen cenderung berubah. Oleh karena itu, bagi para pelaku bisnis, ini adalah kesempatan yang tepat untuk berinovasi, beradaptasi, dan memberikan nilai tambah kepada pelanggan.

Namun, dalam upaya untuk memaksimalkan keuntungan bisnis, penting bagi para pebisnis untuk tidak hanya berfokus pada aspek finansial semata. Ramadan adalah saat yang tepat bagi bisnis untuk meningkatkan keterlibatan sosial dan memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar. Dengan menebar kebaikan melalui berbagai inisiatif sosial, bisnis tidak hanya membangun citra merek yang positif, tetapi juga memperkuat ikatan dengan pelanggan dan komunitas.

Salah satu cara yang efektif untuk menebar kebaikan adalah melalui penerapan teknologi digital dalam operasional bisnis. Dengan memanfaatkan teknologi

digital, para pebisnis dapat meningkatkan efisiensi operasional mereka dan mempercepat proses layanan kepada pelanggan. Selain itu, teknologi digital juga membuka pintu bagi terciptanya peluang baru dalam memberikan kontribusi sosial dan memberikan manfaat langsung kepada masyarakat.

Dengan tema "Tebar Kebaikan" bulan ini, para pebisnis diharapkan untuk tidak hanya berfokus pada pencapaian target keuangan, tetapi juga memperhatikan peran mereka sebagai agen perubahan sosial. Dengan mengambil langkah-langkah nyata untuk menyebarkan kebaikan di sekitar mereka, para pebisnis tidak hanya dapat memperkuat posisi mereka dalam pasar, tetapi juga menjadi agen perubahan yang positif dalam masyarakat.

Oleh karena itu, di tengah kesibukan dan persaingan bisnis yang semakin ketat, mari kita tidak lupa untuk mengingat nilai-nilai Ramadan, yaitu kemurahan hati, kepedulian, dan kebaikan. Dengan berbagi kebaikan dan memberikan dampak positif bagi orang lain, kita tidak hanya akan merayakan bulan Ramadan dengan penuh makna, tetapi juga meningkatkan kualitas hidup bersama sebagai masyarakat yang berbudaya dan peduli satu sama lain.

Salam hangat,

**Tim Redaksi**

## Redaksi



**Managing Editor**  
Akidna Rahma



**Project Manager**  
Faiqotul Himma



**Reporter**  
Nisa Destiana



**Reporter**  
Daniel Prasatyo



**Graphic Designer**  
Novita Putri



**Graphic Designer**  
Firman



**VP of Growth & Marketing**  
Gary Ghazi



**Product Marketing Supervisor**  
Mardiana



**Reporter**  
Ajar Pamungkas



**Content Strategy**  
Syifa Alma



**Head of Marketing**  
Randa Purnama A.



**Creative Manager**  
Ocktaviana



**Reporter**  
Dini N. Rizeki





**06** Bulan Ramadan Tiba,  
**Pastikan Operasional  
Restoran Optimal!**

---

**Efisien Kelola Bisnis di  
Bulan Ramadan, Ibadah  
Jadi Tenang** **10**

---

**15** Tips dan Trik **Mengoptimalkan  
Operasional Bisnis  
di Bulan Ramadan**

---

**Memaksimalkan Peluang  
Bisnis UMKM di Bulan  
Ramadan? Yuk!** **19**

---

**24** **5 Marketing Campaign**  
yang Cocok di Bulan Ramadan

---

**4 Implementasi Program  
CSR di Bulan Ramadan  
untuk Masyarakat** **28**

---

**33** Bagaimana Cara **Menjadikan  
'Berbagi' Bagian dari  
Brand DNA?**

---

**Cari Strategi Pemasaran  
di Ramadan? Kampanye  
Sedekah Saja!** **37**

---

**41** **Trik Meningkatkan  
Penjualan Omnichannel  
Saat Ramadan**

---

**Cara Praktis Gelar Diskon  
Ramadan Anti Rugi** **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](mailto:redaksi@majoo.id)

Follow instagram kami di [instagram.com/majoo.indonesia](https://www.instagram.com/majoo.indonesia) untuk inspirasi dan beragam informasi menarik lainnya setiap hari.



# MAJOO DEAL ADVANCE - GALAXY



## Langganan Paket Lengkap 1 Tahun Banyak Bonusnya

Rp **6.7<sup>99</sup>** JT\*

Untuk semua jenis usaha dan jasa



Cafe & Restoran



Toko Retail



Online Shop



Fashion & Accessories



Car Wash



Food Truck & Pop up Store



Laundry



Salon & Barbershop



Franchise

**BONUS  
DOUBLE  
DEAL EDC**



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

\*\*Syarat dan Ketentuan Berlaku

**Dapatkan**

- ✓ Subscription 12 Bulan + 1\* Bulan
- ✓ Standee Neo
- ✓ Tablet Advan VX Lite
- ✓ Printer 58mm
- ✓ Support 24 Jam
- ✓ Referral Voucher

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!



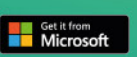
DIPCAYA WIRUSAHA  
45.000+



HOTLINE RESPONSIF  
24 JAM



DUKUNGAN TEKNISI  
60KOTA





# Bulan Ramadan Tiba, Pastikan Operasional Restoran Optimal!





Industri makanan merupakan salah satu industri yang paling

kompetitif secara global, terlebih pada bulan

Ramadan. Di negara dengan mayoritas penduduk muslim seperti Indonesia, operasional restoran tentu perlu disesuaikan agar penjualan maksimal.



Tak hanya itu, waktu makan yang berubah secara signifikan juga membuat permintaan konsumen berubah. Karena itu, restoran atau bisnis F&B yang mampu mengoptimalkan operasionalnya sehingga memudahkan konsumen muslim memperoleh menu buka dan sahur sebetulnya tak hanya sedang menjaga penjualan, tetapi juga beramal, *lho!*

Pertanyaannya, bagaimana kamu bisa mengoptimalkan operasional restoran selama bulan Ramadan? Simak tipsnya di bawah ini!

## 1 Menyesuaikan Jam Buka Restoran



Kewajiban berpuasa mengubah perilaku konsumen muslim. Umat muslim akan makan sahur sekitar pukul 03.00-05.00 dini hari dan baru

makan kembali pada saat berbuka puasa, yaitu pukul 18.00-19.00.

Penyesuaian jam buka restoran akan sangat memudahkan konsumen muslim dalam mengakses kebutuhan makanan selama berpuasa. Sebut saja, bila biasanya restoranmu buka pukul 09.00-21.00, kamu mungkin bisa membuat perubahan sementara jadi pukul 17.00-05.00.

## 2 Buat Menu Spesial Ramadan

Rilis menu baru atau memperbarui menu merupakan langkah krusial dalam setiap bisnis restoran.



Maka dari itu, agar restoranmu bisa beroperasi secara lebih optimal ketika bulan puasa tiba, pertimbangkan pembuatan menu Ramadan.

Seperti yang sudah diketahui, Ramadan kental dengan nuansa spiritual sekaligus tradisi, termasuk tradisi terkait makanan-makanan yang dikonsumsi.

Jika kamu ingin memudahkan dan menjawab permintaan pasar, salah satunya sediakanlah menu-menu yang menjadi tradisi, khususnya untuk buka puasa.

### 3 Manfaatkan Aplikasi POS Restoran



Selama bulan Ramadan, bila restoran tetap buka pada siang hari, kemungkinan jumlah kunjungan atau pesanan relatif tidak terlalu tinggi. Sementara itu, pada jam buka puasa, kemungkinan besar angka kunjungan dan pesanan melonjak.

Mengingat kesibukan yang akan dihadapi oleh restoran, terutama pada jam buka puasa atau sahur bila restoranmu buka dini hari, kamu perlu bantuan *digital tools* yang makin memudahkan operasional. Karena itu, pastikan kamu memanfaatkan aplikasi POS (*Point of Sales*) untuk restoran.

Di luar sana memang ada banyak aplikasi POS yang bisa digunakan untuk restoran. Namun, kamu perlu memastikan aplikasi POS tersebut menyediakan fitur-fitur berikut ini agar operasional bisnis restoranmu benar-benar optimal.

### 4 e-Menu QR

*e-Menu* atau menu elektronik adalah sistem interaktif yang digunakan di kafe dan restoran sebagai alternatif modern dari menu yang dicetak di kertas.



Nah, informasi atau data menu tersebut bisa diakses melalui kode QR (*Quick Response*).

Jadi, pengunjung restoran yang sudah memperoleh meja bisa langsung memindai kode QR yang tersedia. Setelah kode QR dipindai, pengunjung bisa melihat menu secara *online* sehingga konsumen tidak perlu lagi menunggu menu cetak diantarkan oleh *waitress*. Dengan demikian, waktu pelayanan bisa jadi lebih efisien. Waktu tunggu berkurang sebab pengunjung bisa langsung melihat pilihan menu dan menentukan pesanan.

### 5 Fitur Food Order Omnichannel

Bagi restoran yang ingin meningkatkan penjualan sekaligus memberikan kemudahan bagi konsumen muslim dalam memenuhi kebutuhannya selama Ramadan, *food order omnichannel* merupakan salah satu fitur esensial yang perlu kamu pertimbangkan.



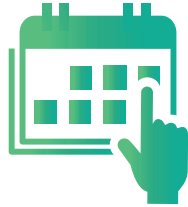
Pasalnya, tidak semua orang memutuskan makan secara *dine-in* di restoran saat buka puasa atau sahur.

Cukup banyak konsumen yang ingin makan dengan nyaman di rumah, tetapi praktis tanpa repot memasak.



Maka dari itu, penyediaan layanan pesan antar makanan sangat penting. Namun, pengelolaannya pun harus efektif dan efisien, bukan malah membuat kamu dan tim kerepotan.

Nah, fitur *food order omnichannel* membuat aplikasi POS terintegrasi dengan berbagai layanan makanan pesan antar, misalnya GoFood dan GrabFood.



Jadi, kamu bisa menerima dan memproses pesanan dari satu *dashboard*. Laporan penjualannya pun otomatis tercatat bersama dengan penjualan lainnya.

Dengan menggunakan [fitur omnichannel](#) di aplikasi majoo, toko *online*-mu dapat diintegrasikan dengan *marketplace* dan *website* bisnis. Jadi, hanya menggunakan satu *dashboard* saja kamu bisa mengelola multi akun di berbagai *marketplace*, *food order*, dan *mart delivery*.

Selain itu, kamu bisa membuat *website* bisnis sendiri secara gratis dengan *domain premium* yang bisa dikustomisasi sesuai kebutuhan untuk meningkatkan kredibilitas bisnismu.

Jadi, tak perlu ragu lagu untuk menggunakan [aplikasi majoo](#), bukan? Yuk, gunakan aplikasi majoo sekarang juga!

# Efisien Kelola Bisnis di Bulan Ramadan, Ibadah Jadi Tenang





**K**ita semua tahu, mengelola bisnis bukanlah hal sederhana, mulai dari manajemen karyawan, mengelola hubungan dengan konsumen, hingga proses produksi. Ada banyak tugas yang harus diselesaikan dan proses yang perlu dipantau oleh pemilik usaha.

Pada bulan Ramadan, hal tersebut mungkin terasa lebih menantang bagi pemilik usaha yang muslim. Kamu perlu mengoptimalkan ibadah sambil tetap menjalankan setumpuk tugas bisnis secara efektif dan efisien.

Namun, tenang saja sebab ada cara supaya kamu bisa efisien kelola bisnis sehingga ibadah Ramadan lebih optimal. Penasaran? Yuk, simak selengkapnya!

## 1 Delegasikan Pekerjaan yang Tidak Signifikan

Sebagai pemilik bisnis, kamu perlu menyadari bahwa jumlah jam dalam sehari terbatas. Banyak pemilik usaha kecil kesulitan mendelegasikan pekerjaan kepada karyawan karena terbiasa mengerjakan banyak tugas sendiri. Bahkan, saat pekerjaan didelegasikan pun, tak sedikit pemilik usaha yang terjebak melakukan *micro-manage*.



Untuk menjalankan bisnismu dengan lebih efisien, kamu perlu mendelegasikan pekerjaan yang dampaknya kurang signifikan terhadap kemajuan bisnis.

Luangkan waktu mempelajari kekuatan dan kelemahan karyawan sehingga kamu dapat mendelegasikan pekerjaan secara efektif.

## 2 Fokus pada Satu Tugas pada Satu Waktu



Terbukti secara ilmiah bahwa kita lebih produktif ketika kita fokus selama waktu tertentu untuk menyelesaikan satu tugas alih-alih daripada berusaha mengerjakan beberapa aktivitas sekaligus.

Cara mudah bagi pemilik usaha kecil untuk mencapai strategi ini adalah dengan menggabungkan atau mengelompokkan tugas yang memerlukan proses serupa.

Sebagai contoh, kamu bisa menetapkan satu jam pertama pada pagi hari untuk menjawab semua *email* atau *chat* pekerjaan.

Cara tersebut lebih efisien bila dibandingkan dengan menjawab *email* penjualan pada pagi hari, lalu merespons klien pada sore hari.

### 3 Terbuka terhadap Perubahan

Perasaan mudah di dalam bisnis konon bersifat menyebar dan kondisi ini sedikit berbahaya bila rasa puas tersebut berasal dari pemilik dan diikuti oleh para karyawan. Pasalnya, rasa puas berisiko membuatmu tak ingin lagi membuat inovasi. Jika kamu tidak ingin mengubah proses, produk, strategi pemasaran, atau aspek lain dari bisnis, kamu tidak dapat mengharapkan karyawan bersedia menerima perubahan.

Bersedia melakukan perubahan merupakan suatu keharusan di dalam bisnis. Bisnis yang stagnan akan tersingkir seiring adanya kompetitor, perubahan tren ekonomi, atau perubahan permintaan konsumen. Salah satu trik efisiensi bisnis kecil adalah mempersiapkan diri untuk perubahan, sehingga ketika perubahan datang, kamu dapat beradaptasi dengan cepat.

Dengan *value* ini, kamu dan tim bisnis selalu siap dengan berbagai perubahan perilaku konsumen sepanjang tahun, termasuk saat Ramadan.



### 4 Otomatisasi Proses dan Alur Kerja

Pemilik usaha kecil sering terjebak dalam pengerjaan tugas-tugas yang repetitif. Nah, kalau kamu mau pengelolaan bisnis lebih efisien, mulailah lakukan otomatisasi untuk banyak aktivitas bisnis. Memang, banyak usaha kecil belum menerapkan otomatisasi karena khawatir biaya di muka atau pengaruhnya terhadap pekerjaan karyawan.

Salah satu contoh pekerjaan berulang yang sebetulnya

bisa diotomatisasi ialah pencatatan penjualan. Apabila pemrosesan transaksi penjualan dilakukan secara manual, kamu atau staf kasir perlu mencatat penjualan secara manual pula.

Padahal, jika kamu menggunakan aplikasi kasir *online*, pencatatan penjualan yang repetitif tak perlu lagi kamu lakukan sebab data penjualan tercatat secara otomatis dan *real-time*.



### 5 Manfaatkan Digital Tools yang Tepat

Selanjutnya, cara cepat untuk meningkatkan efisiensi bisnis kecil adalah memanfaatkan teknologi



dan alat yang dibuat khusus untuk memecahkan masalah produktivitas. Pemanfaatan *digital tools* ini biasanya menjawab kebutuhan otomatisasi dan efisiensi secara bersamaan. Kuncinya, pilih *digital tools* yang tepat!

Kabar baik untuk kamu yang memiliki usaha kecil, kini ada majoo yang siap membantumu kelola bisnis secara mudah dan efisien.



majoo adalah aplikasi wirausaha lengkap yang dilengkapi fitur Aplikasi *Owner*.



Dengan aplikasi *owner*, kamu bisa memantau bisnis kapan saja dan di mana saja melalui *dashboard* majoo.

Kini aplikasi *owner* sudah tersedia di Google Play Store dan Apple Store yang bisa kamu *download* [di sini](#).

# majoopreneur Stories



## **dr. Ira Indriasari AAM** *(anti aging) owner* **Ira Skincare & Slimming**

Selama bulan Ramadan, biasanya sales kita juga ikut meningkat, jadi karyawan tetap harus bekerja maksimal selagi mereka menjalankan ibadah puasa.

Biasanya selain kami menyediakan THR sebagai hak mereka, kami juga mengadakan kegiatan buka bersama. Kira-kira di minggu ketiga di bulan Ramadan. Ini kita lakukan untuk menjaga relasi juga ke karyawan.

Selain itu, kegiatan buka bersama ini juga rutin kita lakukan ke relasi *supplier* Ira Skincare & Slimming. Tujuannya ya untuk menjaga silaturahmi dan hubungan bisnis supaya semakin langgeng dan berlanjut ke tahun-tahun berikutnya.



# Tips dan Trik Mengoptimalkan Operasional Bisnis di Bulan Ramadan



**B**ulan Ramadan adalah waktu yang istimewa bagi umat muslim di seluruh dunia. Selain memiliki nilai keagamaan yang tinggi, bulan Ramadan juga memiliki dampak signifikan terhadap aktivitas bisnis. Bagi pemilik usaha, mengoptimalkan operasional bisnis selama bulan Ramadan adalah tantangan yang perlu dipersiapkan dengan baik.

Bulan Ramadan sering dianggap sebagai momen saat aktivitas bisnis dapat melambat, karena perubahan pola makan dan ibadah dari umat muslim. Namun, sebenarnya ada beberapa alasan mengapa bisnis bisa tetap mengoptimalkan operasional mereka selama bulan Ramadan.

### Tips dan Trik Mengoptimalkan Operasional Bisnis



Bulan Ramadan seringkali dianggap sebagai bulan yang memberikan peluang bisnis besar, terutama dalam sektor makanan, ritel, dan hiburan. Permintaan konsumen meningkat karena banyak orang mencari barang-barang khusus untuk menyambut bulan suci ini.

Itulah sebabnya, sebagai pemilik usaha kamu dapat mengoptimalkan operasional bisnis dengan lebih efektif.

Berikut adalah beberapa tips dan trik yang dapat membantu kamu mengelola bisnis dengan efektif selama bulan Ramadan:

## 1 Rencanakan dengan Matang

Perencanaan adalah



kunci kesuksesan dalam mengelola bisnis di bulan Ramadan. Mulailah dengan membuat jadwal yang terperinci untuk aktivitas bisnis selama bulan Ramadan.

Pastikan kamu memperhitungkan waktu-waktu ibadah dan aktivitas-aktivitas lain yang biasanya terjadi selama bulan ini. Dengan perencanaan yang matang, kamu dapat mengatur prioritas dan menghindari konflik jadwal yang dapat mengganggu operasional bisnis.

## 2 Sesuaikan Jam Kerja

Selama bulan



Ramadan, bisa jadi ada karyawan yang berpuasa dan mungkin memiliki energi agak rendah pada siang hari.

Sebaiknya kamu mempertimbangkan untuk menyesuaikan jam kerja agar sesuai dengan kebutuhan dan kenyamanan karyawan.



Misalnya, kamu dapat memperpendek jam kerja di siang hari dan memperpanjang jam kerja di malam hari. Dengan begitu, para karyawan dapat beristirahat dan berbuka puasa dengan tenang.

### 3 Tingkatkan Komunikasi

Komunikasi yang efektif sangat penting dalam mengelola bisnis di bulan Ramadan.



Pastikan kamu terus berkomunikasi dengan karyawan dan pelanggan mengenai jadwal operasional, promosi khusus, dan perubahan lain yang mungkin terjadi selama bulan ini.

Kamu bisa memanfaatkan berbagai *platform* komunikasi dalam hal ini. Seperti *email*, pesan singkat, dan akun media sosial untuk memastikan informasi dapat disampaikan dengan cepat dan tepat.

### 4 Siapkan Stok Barang

Selama bulan Ramadan, permintaan konsumen terhadap berbagai produk dan layanan tertentu biasanya meningkat. Oleh karena itu, pastikan kamu memiliki stok barang yang cukup untuk memenuhi permintaan pasar.

Lakukan perencanaan persediaan dengan cermat dan tetapkan untuk dapat mengatur produksi atau pengadaan barang dengan tepat waktu.

### 5 Tawarkan Promosi Khusus



Bulan Ramadan adalah waktu yang tepat untuk menawarkan promosi khusus kepada pelanggan. Pertimbangkan untuk memberikan diskon, paket *bundling*, atau hadiah langsung untuk menarik minat konsumen selama bulan ini. Pastikan promosi relevan dengan tema Ramadan tapi tetap memberikan suasana dan kondisi kerja yang nyaman bagi para karyawan.

### 6 Jaga Kualitas Pelayanan



Meskipun ada berbagai tantangan operasional selama bulan Ramadan, jangan pernah mengorbankan kualitas pelayanan kepada pelanggan. Usahakan untuk tetap memberikan pelayanan yang ramah, cepat, dan efisien kepada pelanggan. Ini akan membantu membangun kepercayaan dan loyalitas pelanggan yang akan berdampak positif bagi bisnismu dalam jangka panjang.

## 7 Manfaatkan Teknologi

Teknologi dapat menjadi alat yang sangat berguna dalam mengoptimalkan operasional bisnis di bulan Ramadan. Manfaatkan sistem manajemen bisnis, aplikasi kolaborasi, dan aplikasi keuangan yang lengkap seperti aplikasi owner dari majoo, untuk memudahkan pengelolaan bisnis. Pertimbangkan juga memanfaatkan *e-commerce* untuk meningkatkan penjualan selama bulan Ramadan.

Setelah semua tips mengoptimalkan operasional bisnis kamu lakukan,



perhatikan juga untuk tetap menjaga keseimbangan antara aktivitas bisnis, ibadah, dan kehidupan pribadi selama bulan Ramadan. Meskipun mengelola bisnis adalah prioritas, jangan lupakan pentingnya waktu untuk beribadah, beristirahat, dan berkumpul bersama keluarga.

Dengan menjaga keseimbangan ini, kamu akan dapat menghadapi bulan Ramadan dengan lebih tenang dan efektif. Selamat menjalankan bisnis dan selamat berpuasa kepada kamu yang merayakan!





# Memaksimalkan Peluang Bisnis UMKM di Bulan Ramadan? Yuk!



Sebagai negara dengan penduduk beragama Islam terbesar di dunia, Ramadan dan lebaran bisa dibilang menjadi salah satu momen yang paling ditunggu. Ada banyak sekali tradisi maupun kegiatan khusus yang hanya bisa ditemui di waktu-waktu ini saja, misalnya tradisi pulang kampung atau pasar kaget yang menjajakan menu-menu hidangan berbuka.

Tak hanya bagi umat muslim saja, keriuhan bulan puasa ini sebenarnya juga menjanjikan keuntungan bagi pelaku usaha yang jeli dalam memaksimalkan peluang bisnis UMKM yang dikelolanya. Peralnya, di bulan-bulan ini, tren konsumsi masyarakat cenderung meningkat, dengan kata lain, produk atau jasa yang ditawarkan pun akan lebih laris terjual selama momen ini.



Sayang sekali untuk dilewatkan, bukan?

## Memaksimalkan Peluang Bisnis Bulan Puasa

Jika dicari, sebenarnya ada banyak sekali peluang bisnis bulan puasa yang bisa digali untuk menambah keuntungan, baik yang berhubungan dengan ibadah puasa itu sendiri maupun yang mungkin tidak berkaitan secara langsung.

Coba perhatikan, *deh!* Pernah, tidak, melihat jalanan yang tadinya kosong tiba-tiba dimanfaatkan tak ubahnya pasar kaget untuk menjajakan hidangan-hidangan berbuka?

*Yap*, praktik tersebut sebenarnya termasuk salah satu contoh peluang bisnis yang dimaksimalkan selama bulan Ramadan hingga lebaran.

Dengan banyaknya pemeluk agama Islam yang menjalankan ibadah puasa, pasar-pasar kaget semacam ini jelas menjanjikan keuntungan yang lumayan, terlebih di daerah yang memang sudah biasa menjalankan tradisi ngabuburit atau kumpul-kumpul menjelang waktu berbuka.

Namun, tentunya jika kita juga mencoba menggarap peluang bisnis tersebut, hasilnya mungkin akan kurang maksimal karena sudah ada banyak pelaku usaha lain yang juga menjalankan usaha serupa, *kan?* Lalu, peluang bisnis apa yang bisa dimanfaatkan oleh UMKM? Kita simak beberapa di antaranya, yuk!

### 1 Dropshipper Baju Muslim

Berbelanja baju lebaran merupakan salah satu kegiatan yang khas dengan nuansa bulan Ramadan.





Dengan maraknya toko-toko *online* yang memperketat persaingan, sistem *dropshipper* bisa menjadi pilihan yang menarik untuk dicoba.

Cocok untuk UMKM, sistem *dropshipper* tidak membutuhkan modal yang terlalu besar dan skala bisnisnya pun bisa digarap sesuai dengan kemampuan.



Bekerja sama dengan pemasok sebagai *dropshipper* bisa menjadi peluang yang sangat menjanjikan, terlebih di masa-masa lebaran ketika memang banyak orang yang mencari baju muslim untuk berlebaran.

Di era yang sudah serba digital seperti sekarang, sistem *dropshipper* ini bisa dibilang menjadi salah satu sistem penjualan yang cukup bisa diandalkan, *lho!*

## 2 Katering Menu Lebaran



Budaya bertukar parcel atau bingkisan makanan ringan menjelang lebaran tak bisa dipungkiri memang cukup menggiurkan bagi pelaku usaha yang bergerak di bidang kuliner, khususnya kue-kue kering khas lebaran. Namun, tentu sudah banyak yang terpikir untuk menjalankan bisnis serupa, *kan?*

Agar peluang bisnis bulan puasa yang ingin digarap bisa lebih unik, pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah yang menggeluti bisnis musiman ini bisa mencoba pula untuk menyediakan katering menu berbuka maupun lebaran.

Kamu juga bisa memberikan nilai tambah dengan menyediakan pula layanan pesan antar sehingga pelanggan pun akan semakin dimudahkan, baik saat bingung menyiapkan hidangan berbuka untuk keluarga maupun untuk memasak menu lebaran yang rumit.

## 3 Pet Hotel dan Pet Sitter



Berkaitan dengan budaya pulang kampung yang banyak dilakukan oleh orang, terlebih dengan adanya masa libur lebaran yang umumnya lebih panjang jika dibandingkan dengan banyak hari besar keagamaan lainnya, ada satu peluang bisnis bulan puasa yang cukup menarik untuk dicoba, *lho*, yaitu layanan *pet hotel* dan juga *pet sitter*.

Target pasar untuk peluang bisnis yang satu ini adalah para pemilik hewan peliharaan yang ingin pulang kampung, tetapi tidak tega untuk meninggalkan hewan peliharaannya sendirian, sementara untuk membawa

mereka ikut pulang kampung pun kerap menjadi pilihan yang sulit pula diambil.

Situasi ini bisa dimanfaatkan sebagai peluang bisnis berupa usaha penitipan hewan peliharaan, baik yang berupa hotel yang bisa dikunjungi pelanggan untuk menitipkan hewan peliharaannya selama mudik, atau sebaliknya, kita mendatangi rumah pelanggan untuk ikut merawat hewan peliharaan selama mereka ditinggal pergi.



Peluang bisnis yang satu ini tak hanya menawarkan keuntungan yang besar, tetapi juga dapat membantu

pelanggan untuk mudik dengan tenang tanpa harus mengkhawatirkan hewan peliharaan yang terpaksa ditinggal. Jika dibandingkan dengan peluang bisnis lainnya, ide yang satu ini masih belum banyak digarap, *Iho!*

Sebenarnya, masih ada banyak sekali peluang bisnis UMKM yang bisa dimaksimalkan di bulan



Ramadan dan juga lebaran, *Iho!* Namun, agar hasilnya bisa benar-benar optimal dalam mendatangkan keuntungan, manfaatkan pula aplikasi majoo yang dapat mempermudah pengelolaan operasional bisnis dengan beragam fitur unggulannya yang dapat dimanfaatkan!

aplikasi wirausaha



# Ekosistem Digital Lengkap untuk Tumbuhkan Bisnis

Dukungan layanan untuk optimalkan keuntungan



Pembayaran Digital Terintegrasi



Permodalan Usaha Tanpa Agunan



Berizin dan diawasi Otoritas Jasa Keuangan



Iklan Digital untuk Tingkatkan Penjualan



Belanja Bahan Baku Praktis dari Satu Tempat

Unggas & Daging

Susu & Telur

Kemasan

Alat Tulis & Kantor

Bahan Pokok

Minuman



Pusatnya Franchise Berkualitas

Mereka yang telah maju bersama kami:



BARBERTOPIA HUNGRYBANK



Support 24 Jam dengan Teknisi di 60 Kota



# 5 Marketing Campaign yang Cocok di Bulan Ramadan



**B**ulan Ramadan, momentum yang dinantikan banyak umat muslim di seluruh dunia, begitu juga di Indonesia. Ramadan bukan sekadar untuk menyambut Idul Fitri dan bersilaturahmi, tetapi banyak orang berbelanja berbagai kebutuhan selama bulan suci ini. Oleh karena itu, banyak brand mengadakan *marketing campaign* atau promo khusus yang hanya berjalan di bulan Ramadan.

Ramadan merupakan saat yang tepat bagi *brand* untuk mencapai berbagai objektif, mulai dari *brand awareness* hingga peningkatan penjualan secara maksimal. Jika kamu mencari ide *marketing campaign* yang efektif untuk bulan Ramadan, ada beberapa strategi pemasaran yang bisa kamu pertimbangkan.

## 1 Promo Diskon Saat Jam Berbuka Puasa

Selama bulan Ramadan, aktivitas pembelian mengalami peningkatan paling drastis menjelang berbuka puasa.

Kamu juga sering melihat *brand F&B* mengadakan diskon menjelang dan sesaat setelah berbuka puasa, seperti dari jam 17:00-19:00, bukan?



Namun, *marketing campaign* ini tidak hanya berlaku untuk *brand F&B*. Kamu dapat memanfaatkan momen ini untuk membuat *campaign* diskon terbatas atau *flash sale* pada produk atau layanan bisnismu, sambil memanfaatkan waktu orang-orang yang sedang menunggu waktu berbuka puasa. Peluang seperti ini bisa kamu manfaatkan sehingga meningkatkan *conversion*.

## 2 Live Event Saat Ngabuburit

Di jam-jam ngabuburit, kamu dapat mengadakan *marketing campaign* berupa *live event* di media sosial seperti Instagram atau TikTok. *Live event* ini memungkinkan kamu berinteraksi dengan pelanggan secara *real-time*.



Kamu dapat mengadakan *live event* dengan mengangkat berbagai segmen, misalnya Q&A, *games* atau *giveaway*, promo terbatas, atau sesi diskusi dengan narasumber yang relevan dengan *brand*-mu.

Contohnya, jika kamu memiliki *brand fashion*, kamu dapat mengundang *fashion influencer* untuk berbagi tips

tetap *stylish* berpakaian saat Ramadan atau *mix and match* pakaian dengan jilbab. Dari *live event* ini, kamu tidak hanya mempromosikan produkmu, tapi juga menjadi lebih *engaged* dengan audiens.

### 3 Membuat *Event Tabur Kebaikan*

Bulan Ramadan bukan hanya tentang ibadah dan refleksi spiritual, tetapi juga merupakan waktu yang tepat untuk menjalankan nilai-nilai kebaikan dan memberikan manfaat kepada sesama.



Sebagai pemilik bisnis, kamu bisa memanfaatkan momentum ini untuk menghadirkan *marketing campaign* tabur kebaikan kepada sesama.

*Marketing campaign* ini dapat mencakup berbagai inisiatif, seperti donasi sebagian dari penjualan untuk amal, memberikan paket makanan kepada mereka yang membutuhkan, atau mengadakan program pelatihan dan bantuan untuk masyarakat kurang mampu.

Selain memberikan manfaat langsung kepada masyarakat, *marketing campaign* ini juga dapat meningkatkan citra dan reputasi bisnismu. Konsumen akan cenderung lebih tertarik dan terhubung dengan merek yang peduli

dengan kepentingan sosial dan mampu memberikan dampak positif bagi masyarakat.

### 4 Berbagi Kisah Momen Ramadan

Berbagi kisah tentang momen Ramadan menjadi strategi marketing yang tidak hanya fokus pada penjualan, tetapi juga pada memperkuat kehadiran brand dan terhubung secara emosional dengan pelanggan.

Kamu bisa membuat *campaign* ini di platform Instagram untuk menciptakan pengalaman berharga *followers* di bulan Ramadan. Caranya dengan mengisi feed Instagram dengan kisah-kisah yang menggambarkan kehangatan dan kebersamaan selama bulan Ramadan.

### 5 Membuat Menu Khusus Berbuka, Sahur, atau Hampers

Membuat *marketing campaign* dengan menu khusus untuk buka puasa, sahur, atau



*hampers* dapat menjadi strategi yang sangat efektif dalam meningkatkan daya tarik dan keterlibatan pelanggan selama bulan Ramadan.

Dengan menyajikan menu khusus untuk momen penting seperti berbuka



puasa dan sahur, kamu dapat menarik perhatian konsumen yang sedang mencari pilihan makanan yang sesuai dengan kebutuhan mereka di waktu-waktu tersebut.

Jadi, *marketing campaign* selama bulan Ramadan memegang peranan penting dalam meningkatkan visibilitas dan daya tarik bisnis, terutama di industri F&B dan retail. Dengan memanfaatkan momen-momen khusus seperti berbuka puasa, sahur, dan perayaan Idul Fitri, bisnis



dapat merancang strategi pemasaran yang menciptakan pengalaman berkesan bagi pelanggan.

Kini, kamu bisa menggunakan aplikasi majoo yang memiliki fitur majooAds untuk meningkatkan efektivitas *marketing campaign*. Dengan menggunakan fitur [majooAds](#), kamu bisa memilih target audiens yang tepat, analisis data yang mendalam, dan pilihan format iklan yang kreatif, sehingga kamu dapat mengoptimalkan *marketing campaign* bisnismu secara efektif dan efisien.

# 4 Implementasi Program CSR di Bulan Ramadan untuk Masyarakat



**B**ulan Ramadan bukan hanya menjadi waktu yang istimewa bagi umat Muslim untuk meningkatkan ibadah dan spiritualitas. Tetapi juga merupakan kesempatan yang baik bagi pemilik bisnis untuk melaksanakan program CSR (*Corporate Social Responsibility*) yang berdampak positif bagi masyarakat.

Implementasi program CSR di bulan Ramadan bukan hanya tentang memberikan bantuan secara finansial. Tetapi juga tentang menunjukkan komitmen terhadap nilai-nilai kemanusiaan dan kepedulian sosial.

### Pentingnya Program CSR untuk Kegiatan Ramadan Bisnis



Pebisnis perlu melakukan program CSR (*Corporate Social Responsibility*) di bulan Ramadan karena beberapa alasan. Berikut adalah beberapa alasan mengapa program CSR bisa menjadi kegiatan Ramadan menjadi penting bagi pebisnis:

✓ Melakukan program CSR di bulan Ramadan, artinya kamu sebagai pebisnis dapat menunjukkan penghargaan terhadap nilai-nilai keagamaan. Dengan begitu dapat memberikan dukungan secara langsung.

✓ Melalui *Corporate Social Responsibility*, kamu dapat meningkatkan citra dan reputasi bisnis di mata masyarakat. Secara otomatis dapat meningkatkan loyalitas pelanggan, menarik investor, dan memperkuat hubungan dengan berbagai pemangku kepentingan.

✓ Dapat menjadi kesempatan untuk memperkuat hubungan dengan komunitas lokal. Terlibat dalam kegiatan amal, penyediaan bantuan, atau menyelenggarakan acara-acara yang mendukung kebersamaan dan solidaritas, dapat membangun hubungan yang lebih baik dengan masyarakat sekitar.

✓ Program CSR sebagai kegiatan Ramadan dapat membangun kepercayaan dan kredibilitas di antara pelanggan, karyawan, dan masyarakat. Kamu dapat membuktikan bahwa bisnismu lebih dari sekadar entitas yang mencari keuntungan finansial.

● Implementasi Program CSR sebagai Kegiatan Ramadan

Beberapa contoh kegiatan Ramadan yang bisa kamu terapkan sebagai program CSR untuk bisnismu antara lain:





# 1 Program Bantuan Beras dan Sembako

Salah satu program *Corporate Social Responsibility* yang paling umum dilakukan oleh pebisnis di bulan Ramadan adalah memberikan bantuan beras dan sembako. Program ini bertujuan untuk membantu masyarakat yang kurang mampu agar dapat melaksanakan ibadah puasa dengan lebih layak.

Kamu dapat bekerja sama dengan lembaga amal atau yayasan sosial untuk menyediakan paket sembako. Seperti beras, minyak goreng, gula, serta bahan makanan pokok lainnya kepada keluarga-keluarga yang membutuhkan.



Selain itu, dapat juga memberikan bantuan langsung kepada masjid-masjid atau lembaga keagamaan untuk distribusi kepada masyarakat yang membutuhkan.

# 2 Program Pendidikan dan Pelatihan

Selain bantuan materi, program CSR di bulan Ramadan juga dapat difokuskan pada pemberdayaan masyarakat melalui program pendidikan dan pelatihan.

Kamu dapat menyelenggarakan berbagai kegiatan pendidikan seperti kursus keterampilan, pelatihan wirausaha, atau program beasiswa bagi siswa-siswi yang berprestasi tapi kurang mampu.

Program ini bertujuan untuk memberikan akses kepada masyarakat untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan, sehingga dapat meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan ekonomi. Misalnya, mengadakan kelas-kelas baca Al-Qur'an, ceramah agama, atau seminar tentang nilai-nilai etika bisnis dalam Islam.



# 3 Program Berbagi Makanan

Program lainnya yang dapat kamu implementasikan adalah berbagi makanan berbuka puasa. Kamu dapat menyediakan takjil atau makanan secara gratis bagi masyarakat yang berpuasa. Baik melalui pembagian langsung di tempat-tempat umum, masjid-masjid, maupun melalui kerja sama dengan lembaga-lembaga amal yang telah memiliki jaringan distribusi.



## 4 Program Kebersihan dan Lingkungan

Selama bulan Ramadan, banyak umat Muslim yang berbondong-bondong menuju masjid untuk melaksanakan ibadah. Kamu dapat membuat program kebersihan dan lingkungan yang bertujuan untuk menjaga kebersihan dan keindahan masjid serta lingkungan sekitarnya.

Contohnya, dengan mengadakan kegiatan pembersihan, pengecatan, atau perbaikan infrastruktur di sekitar masjid-masjid atau tempat-tempat umum lainnya. Program ini dapat melibatkan karyawan, keluarga mereka, serta anggota masyarakat secara luas, sehingga dapat menciptakan kesadaran yang



lebih besar akan pentingnya menjaga lingkungan dan kebersihan.

Setelah program CSR selesai dilaksanakan, jangan lupa untuk melakukan evaluasi terhadap dampak



dan efektivitas program tersebut. Selain itu juga menyusun laporan yang transparan mengenai penggunaan dana dan hasil yang telah dicapai.

Implementasi program CSR di bulan Ramadan bukan hanya merupakan kewajiban sosial bagi bisnis, tetapi juga merupakan kesempatan untuk meningkatkan dampak positif bagi masyarakat. Bonusnya, kamu memperkuat hubungan antara bisnis dan masyarakat yang bisa menjadi calon pelanggan potensial bisnismu.

**MAJOO DEAL  
PRIME**



## Langganan Paket Lengkap 1 Tahun Banyak Bonusnya

Rp **18.4<sup>99</sup>** JT\*

Untuk semua jenis usaha dan jasa



Cafe & Restoran



Toko Retail



Online Shop



Fashion & Accessories



Car Wash



Food Truck & Pop up Store



Laundry



Salon & Barbershop



Franchise

**BONUS  
DOUBLE  
DEAL EDC**



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

\*\*Syarat dan Ketentuan Berlaku

## Dapatkan

- ✓ Subscription 12 Bulan + 1\* Bulan
- ✓ Standee Neo - Rotate
- ✓ iMin Swan 1 (4 GB - Dual Display)
- ✓ Printer Ethernet Panda Desktop 80mm
- ✓ Support 24 Jam
- ✓ Referral Voucher

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!



DIPERCAYA WIRAUSAHA  
**45.000+**



HOTLINE RESPONSIF  
**24 JAM**



DUKUNGAN TEKNISI  
**60KOTA**





# Bagaimana Cara Menjadikan 'Berbagi' Bagian dari *Brand DNA*?



**B**rand DNA merupakan bagian penting

dalam pembentukan sebuah bisnis. Sebagai kumpulan nilai dan karakteristik suatu merek, *brand* DNA terkait erat dengan citra merek di benak konsumen. *Value* tertentu yang dijunjung konsumen tentu perlu diperhatikan oleh para pengusaha saat membentuk budaya dan identitas merek.

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?*

*Nah*, belakangan ini, konsumen banyak menaruh perhatian pada merek-merek yang berbagi kembali pada masyarakat atau lingkungan.

Karena itu, pengusaha perlu mempertimbangkan untuk menjadikan 'berbagi' sebagai bagian dari DNA merek.

Sebelum kita membahas cara menjadikan 'berbagi' atau '*charity*' bagian dari inti merek, mari kita ketahui alasan pentingnya sebuah merek memberi kembali kepada masyarakat atau lingkungan.



## Pentingnya Berbagi Untuk Sebuah *Brand*

Bukan rahasia lagi, semua orang mengerti bahwa berbagi merupakan hal yang baik. Bagi bisnis, tak hanya baik, tetapi berbagi juga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan memberi pebisnis tujuan yang lebih besar daripada sekadar keuntungan.

Tak heran bila kegiatan berbagi bisa membuat bisnis memiliki hubungan yang erat dengan masyarakat. Bisnis yang berinisiatif memberi kembali akan lebih mudah terhubung dengan program-program amal setempat.

Program amal tersebut dapat memengaruhi komunitas dengan menyediakan layanan vital dan menjembatani kesenjangan sosial ekonomi.



Sementara itu, *giving back* atau berbagi menciptakan budaya internal bisnis yang kuat. Apalagi bila kegiatan tersebut merupakan tindak lanjut dari misi bisnis.

Menindaklanjuti misi bisnis akan memotivasi karyawan dengan menawarkan rasa memiliki dan *sense of fulfillment* sebab karyawan tahu mereka terlibat dalam bisnis yang memberikan dampak baik.



Lebih dari itu, memberi kembali juga mendorong terciptanya loyalitas pelanggan. Menciptakan produk dengan inisiatif amal akan menghasilkan rasa bangga di dalam diri pembeli karena mereka tahu uang mereka digunakan untuk tujuan yang baik.

## Jadikan 'Berbagi' Bagian dari Brand DNA



Pertanyaan

berikutnya, bagaimana menjadikan 'berbagi' elemen tak terpisahkan dari brand DNA? Salah satu kuncinya ialah menentukan kegiatan amal yang tepat.

Kita tahu ada banyak cara untuk memberi kembali kepada masyarakat atau lingkungan. Namun, bisnismu tak bisa terlibat dalam semua isu atau memilih kegiatan berbagi secara acak bila ingin hal tersebut menjadi bagian dari identitas merek.

Dalam pemilihan aktivitas berbagi yang tepat, kamu perlu melakukan langkah-langkah di bawah ini.

### 1 Cari kegiatan berbagi yang selaras dengan brand value

Sikap tulus dengan sumbangan amal sangat penting dalam proses berbagi.

Sebaiknya, bisnismu tidak hanya berbagi karena isu tersebut populer atau trendi.

Pilihlah kegiatan berbagi yang memang menjadi perhatianmu. Inisiatif berbagi idealnya berawal dari keyakinan bahwa langkah tersebut memang perlu dilakukan dan berdampak baik.

Selain itu, pertimbangkan program amal yang selaras dengan *brand value*. Sebagai contoh, bila nilai utama yang dijunjung oleh bisnis adalah *growth mindset*, kamu bisa berbagi yang mendukung terbentuknya *growth mindset*, misalnya pendidikan. Bisnismu bisa berbagi melalui program beasiswa pendidikan.

Contoh lainnya, kita dapat mempelajari kegiatan berbagi yang dilakukan oleh perusahaan sepatu TOMS. Merek ini percaya bahwa dunia idealnya dapat lebih adil. Karena itu, TOMS mendonasikan 1/3 dari keuntungannya kepada *grassroots society*.



### 2 Temukan badan amal dengan value yang sama

Dalam upaya menjadikan kegiatan berbagi sebagai bagian dari budaya dan identitas merek, kamu



mungkin tak bisa mengelolanya sendiri. Kondisi ini bukan masalah, kamu dapat berkolaborasi dengan badan amal atau yayasan tertentu.

Kuncinya, temukan badan amal yang memiliki kaitan erat dengan *value* bisnismu. Lakukan riset dan temukan organisasi apa yang selaras dengan *brand*-mu. Pastikan kamu melakukan *due diligence* dan bekerja sama dengan organisasi yang tepercaya.



Supaya program berbagi yang kamu lakukan lebih terarah, kamu juga bisa membuat kesepakatan tertentu dengan badan amal terkait. Sebut saja, jika kamu ingin menekankan ikatan lokal atau keluarga, mintalah agar program berbagi fokus pada masyarakat di sekitar lokasi bisnis.

Temukan mitra yang bersemangat untuk bekerja sama dengan bisnismu dalam upaya menciptakan dampak yang sebaik-baiknya.

Cara ini, akhirnya akan membantu membangun kredibilitas merek.

### 3 **Pertimbangkan pihak yang butuh bantuan saat ini**

Melakukan kegiatan berbagi yang selaras dengan nilai brand memang penting. Akan tetapi, kamu juga tetap perlu peka dengan situasi terkini. Jangan lupa, pertimbangkan program berbagi untuk situasi khusus.

Seperti saat pandemi merebak, bisnismu bisa membuat program bantuan khusus, misalnya mendonasikan sejumlah barang yang dibutuhkan ke rumah sakit, membantu masyarakat yang kehilangan pekerjaan, dan lain-lain.

Apakah kamu tertarik menjadikan 'berbagi' sebagai bagian dari identitas bisnismu? Jika iya, coba terapkan cara-cara di atas.



# Cari Strategi Pemasaran di Ramadan? Kampanye Sedekah Saja!



Sudah bukan rahasia umum jika bulan Ramadan kerap dijadikan momen untuk memperbanyak amalan baik. Ingin memperbanyak ibadah, tetapi juga ingin memasarkan usaha yang sedang dikelola? Gampang saja, coba lakukan kampanye sedekah sebagai bagian dari kegiatan pemasaran yang bisa dimanfaatkan untuk mendorong penjualan juga.

Tertarik untuk bersedekah melalui bisnis yang dikelola? Ada banyak sekali caranya, lho!



Tak perlu bingung, langsung saja kita simak bersama-sama, yuk! Siapa tahu ada inspirasi menarik yang bisa diterapkan di bisnismu sendiri. Jadi seimbang, *deh*, jualan tetap jalan, tetapi ibadah tak ditinggalkan. Seru sekali, *kan*? Langsung saja kita bahas, yuk!

## Menyusun Strategi Pemasaran UMKM di Bulan Ramadan

Disadari atau tidak, pola transaksi masyarakat umumnya lebih konsumtif ketika memasuki bulan Ramadan. Tak aneh, sebenarnya, karena toh bulan ini memang cukup istimewa, khususnya di Indonesia yang mayoritas masyarakatnya beragama muslim. Di bulan ini, banyak orang tak segan



merogoh kocek lebih dalam untuk berbuka puasa dengan hidangan yang istimewa, baik yang dimasak sendiri maupun yang dibeli di luar untuk dinikmati di rumah bersama keluarga dan orang-orang terdekat. Dengan situasi tersebut, tentu mereka yang menekuni bisnis kuliner akan meraup untung, *kan*?

Namun, jangan salah! Bulan Ramadan memang penuh berkah. Tak hanya bagi mereka yang berjualan makanan dan minuman, tetapi juga pelaku usaha lainnya. *Nah*, kira-kira apa saja, sih, strategi pemasaran UMKM yang bisa diterapkan di bulan Ramadan ini agar juga kecipratan berkahnya? Yuk, langsung saja kita bahas!

## Paket Khusus Takjil untuk Pekerja Esensial



Di antara banyak jenis karyawan, mereka yang bekerja di bidang esensial seperti perawat, *cleaning service*, maupun tukang ojek termasuk jenis pekerjaan yang paling berat.

Bukan hanya tentang penghasilannya saja, lho! Jenis-jenis pekerjaan ini secara sifat memang bukan sesuatu yang mudah untuk diselesaikan, terlebih jika mereka yang bekerja tersebut juga sekaligus menunaikan ibadah puasa.



Padahal, seperti nama yang dimilikinya, pekerja esensial memberikan manfaat yang besar bagi kehidupan kita sehari-hari. Jadi, tak salah, kan, jika menjadikan pekerja esensial, khususnya yang berpuasa, sebagai target manfaat kegiatan pemasaran?

Sembari bersedekah, kita bisa menawarkan *bundling* produk sekaligus takjil untuk para pekerja esensial ini kepada pelanggan. Hitung-hitung, kita mengajak pelanggan kita untuk bersedekah bersama ketika mereka membeli paket takjil ini.



Tak hanya mendapatkan produk yang memang ingin dibeli, pelanggan juga bisa sedikit menyumbang agar kita bisa memberikan takjil kepada pekerja esensial.

Dengan menyediakan *bundling* produk yang seluruh keuntungannya akan disalurkan untuk membelikan takjil bagi orang lain, ada nilai tambah yang bisa kita tunjukkan sebagai bisnis yang peduli dengan sesama.

Tentunya, citra yang baik ini akan sangat menguntungkan dalam jangka panjang. Menarik sekali, *kan?*



## Promo Kegiatan Sosial untuk Panti Asuhan

Memberi takjil untuk pekerja esensial mungkin akan menghabiskan banyak sumber daya. Pasalnya, kita perlu membagikan takjil setiap hari untuk mewujudkan program promo ini. Apakah ada sedekah yang bisa dilakukan satu waktu saja?

Ada, dong! Coba buat promo kegiatan sosial untuk panti asuhan. Skemanya cukup mudah, cukup ajak pelanggan untuk berdonasi, bisa secara langsung atau dengan membeli paket khusus yang keuntungannya akan disalurkan, dalam periode waktu tertentu.

Ketika periode tersebut berakhir, seluruh uang yang terkumpul bisa langsung diteruskan pada panti asuhan yang sudah ditunjuk.



Meski lebih mudah untuk dilakukan, kegiatan pemasaran UMKM yang satu ini mungkin agak sedikit kompleks karena waktu yang terbatas. Bagaimanapun juga, karena namanya juga bersedekah di bulan Ramadan, tentu dana yang terkumpul tak bisa diberikan ketika bulan Ramadan berakhir, *kan?*

Oleh karena itu, membuat batasan waktu untuk mengikuti program kegiatan sosial ini menjadi penting. Selain untuk memastikan dana disampaikan tepat waktu, pelaku usaha juga bisa mengatur agar pelaksanaan program tidak bertabrakan dengan hari libur karyawan—kecuali, tentu saja, bisnis yang dijalankan tetap beroperasi di masa lebaran.

### **Mengadakan *Sahur on the Road* bersama Pelanggan**

Takjil untuk berbuka puasa bukan satu-satunya berkah yang bisa dibagikan kepada orang lain di bulan Ramadan, makan sahur pun juga tak kalah pentingnya.



Bagi usaha-usaha yang dekat dengan pelanggan, khususnya yang sudah menjalankan sistem keanggotaan, pemasaran UMKM juga bisa dilakukan dengan mengajak pelanggan untuk ikut berkeliling membagikan makan sahur ke beberapa pihak yang membutuhkan.

Penjaga rel kereta api, misalnya saja, kerap kali harus bekerja sepanjang waktu tanpa kenal lelah, bahkan di bulan Ramadan sekalipun. Cobalah untuk menyisihkan sebagian keuntungan untuk membelikan mereka makan sahur, dan agar lebih transparan, cobalah ajak pelanggan-pelanggan setia yang memang sudah dekat untuk ikut membagikan makan sahur tersebut.

# Trik Meningkatkan Penjualan Omnichannel Saat Ramadan





**P**erubahan gaya hidup selama Ramadan memengaruhi kebiasaan, tindakan, dan keputusan konsumen. Bisnis tentu perlu beradaptasi dengan perubahan tersebut bila ingin terus berkembang dan meningkatkan penjualan selama Ramadan.

Mengoptimalkan *omnichannel commerce* merupakan salah satu cara mendorong penjualan.



Seperti yang sudah diketahui strategi omnichannel mengacu pada integrasi yang mulus antara inisiatif pemasaran dan penjualan di berbagai kanal, seperti toko, *online store*, media sosial, dan lain-lain.

Tujuannya supaya konsumen memiliki pengalaman yang konsisten saat berinteraksi dengan bisnismu. Akses terhadap produk atau jasmu pun jadi lebih mudah. Lalu, bagaimana cara memanfaatkannya untuk menggenjot penjualan selama Ramadan? Intip triknya di bawah ini!

### **Pahami Pelanggan**

Sebelum kamu mengembangkan strategi pemasaran untuk bulan Ramadan, kamu perlu memahami kebutuhan dan preferensi konsumen.



Maka dari itu, kamu perlu mengetahui kebiasaan berbelanja konsumen selama Ramadan.

Salah satu contohnya, perubahan waktu berbelanja. Selama Ramadan, khususnya yang muslim, mulai berbelanja sejak dini hari. Rata-rata konsumen mulai melakukan pembelian *online* pada pukul 4 atau 5 pagi.

Dari sisi akses, sebagian besar konsumen berbelanja melalui ponselnya selama Ramadan. Kebiasaan ini tentu sangat bisa dipahami, konsumen bisa berbelanja dengan mudah melalui *smartphone* setelah santap sahur.



Dengan memahami tren-tren tersebut, kamu akan lebih mudah memaksimalkan penjualan dan meningkatkan *engagement* dengan konsumen saat Ramadan.

### **Manfaatkan Media Sosial untuk Berbagi Konten Ramadan**

Media sosial merupakan alat yang ampuh untuk menjangkau pelanggan selama Ramadan. Berbagai *platform*, seperti Instagram, Facebook, dan TikTok menjadi pilihan tepat untuk berbagi konten yang relevan.

Mulai dari resep makanan hingga informasi diskon khusus Ramadan bisa kamu bagikan melalui *platform-platform* tersebut.



Saat posting konten Ramadan, pastikan kamu membalas komentar untuk mendorong *engagement*. Jadi, kamu bisa memulai percakapan dengan *followers* yang meninggalkan komentar sehingga tercipta pengalaman yang dipersonalisasi.

Perasaan 'dekat' tersebut bisa mendorong konsumen untuk berbelanja, bahkan menjadi pelanggan.

### Personalisasi Pesan Ramadan Campaign

Personalisasi ialah kunci untuk memenangkan hati pelanggan. Selama Ramadan, kamu perlu menyesuaikan pesan pemasaran dengan kebutuhan dan preferensi spesifik pelanggan muslim.

Sebagai contoh, kamu bisa memberikan penawaran dan diskon khusus untuk barang-barang yang biasanya dibeli selama Ramadan seperti kurma atau sajadah. Berikut ini beberapa cara pesan pemasaran bisa dipersonalisasi.

- ✓ Sapa pelanggan dengan namanya dan staf yang melayani konsumen pun sebaiknya memperkenalkan

diri untuk menambah sentuhan personal.

- ✓ Sajikan rekomendasi produk berdasarkan perilaku konsumen seperti riwayat belanja atau tontonan.
- ✓ Jadwalkan pesan berdasarkan lokasi konsumen dan zona waktu.
- ✓ Tawarkan diskon member pada hari ulang tahun mereka.

### Responsif, Bahkan pada Waktu Sahur



Responsif terhadap pertanyaan dan kekhawatiran pelanggan merupakan langkah penting dalam upaya meningkatkan penjualan.

Memang, upaya selalu responsif bisa sangat menantang, khususnya saat Ramadan. Mungkin tak mudah menemukan tenaga kerja yang bersedia bekerja pada jam-jam yang tak biasa seperti waktu sahur. Selain itu, kamu juga perlu mengatur jadwal kerja tim untuk mengakomodasi karyawan muslim yang berpuasa.

Untuk mengatasinya, kamu bisa mempertimbangkan penggunaan *chatbot* untuk merespons pesan dengan cepat dan membantu menyelesaikan semua FAQ sederhana.



Dengan cara ini, kamu dapat memastikan alokasi tenaga kerja efisien untuk tugas yang lebih rumit atau menangani pelanggan yang sulit.

## Optimalkan *Mobile Shopping*

Seperti telah disebutkan sebelumnya, banyak konsumen menggunakan ponselnya untuk berbelanja. Ditambah lagi, tren dari tahun ke tahun, penggunaan ponsel memang meningkat selama bulan Ramadan.

Karena itu, kamu perlu mengoptimalkan platform *e-commerce* untuk seluler dan membuatnya mudah dinavigasi. Lebih baik lagi, kalau kamu memungkinkan pelanggan berbelanja di messaging app menggunakan katalog produk dalam obrolan.

Konsumen bisa menambahkan produk yang diinginkan ke keranjang secara



langsung atau bahkan membagikannya dengan mudah kepada teman-teman mereka hanya dengan meneruskan katalog tanpa berpindah aplikasi.

Dengan integrasi tautan pembayaran, kamu dapat langsung membuat tautan dari mereka untuk melakukan pembelian dan memutuskan lebih cepat dengan pembelian impulsif.

Setelah itu, detail atau status pelacakan tanda terima dan pesanan dapat dikirim secara otomatis kepada konsumen.

Hasilnya, pengalaman belanja Ramadan yang lancar diselesaikan dalam obrolan di aplikasi yang sama.

Di samping itu, kamu juga bisa memaksimalkan penjualan melalui toko *online* di *marketplace*.

Jika kamu mau menjaring banyak konsumen, pertimbangkan buka *online shop* di beberapa *platform marketplace*.





# Cara Praktis Gelar Diskon Ramadan Anti Rugi



[🏠 DAFTAR ISI](#)

**P**romo diskon memang sering dikaitkan dengan bulan Ramadan karena banyak konsumen yang lebih aktif mencari diskon Ramadan dan berbagai promo lainnya selama bulan suci. Selama bulan Ramadan, memang banyak orang yang membutuhkan berbagai produk dan layanan untuk menyambut Hari Raya Idul Fitri, seperti pakaian baru, aksesoris, bahan makanan, dan lainnya.



Itulah sebabnya, banyak pemilik bisnis yang berlomba untuk menawarkan diskon dan promo selama bulan Ramadan untuk menarik perhatian pelanggan dan meningkatkan penjualan.

Sayangnya, ada sebagian pebisnis yang ternyata belum paham cara menerapkan diskon Ramadan dengan tepat, sehingga malah mengalami kerugian karena pendapatan yang tidak sesuai dengan modal yang sudah dikeluarkan.

### **Mengapa Banyak Pebisnis Mengalami Kerugian Saat Gelar Diskon Ramadan?**

Ada beberapa alasan beberapa pebisnis mengalami kerugian saat menggelar promosi Ramadan, antara lain:

## **1 Kurangnya Perencanaan yang Matang**

Banyak pebisnis yang terburu-buru dalam memberikan diskon Ramadan tanpa melakukan perencanaan yang matang.

Mereka hanya mengikuti tren dan memutuskan untuk memberikan diskon tanpa memperhitungkan biaya operasional yang harus dikeluarkan.

## **2 Diskon atau Potongan Harga yang Terlalu Besar**

Beberapa pebisnis memberikan potongan harga yang terlalu besar, sehingga akhirnya malah sulit untuk mendapatkan keuntungan yang cukup dari penjualan produk yang dijual. Ini dapat terjadi karena pebisnis ingin menarik perhatian pelanggan dengan memberikan potongan harga yang besar.

## **3 Persaingan yang Ketat**

Selama bulan Ramadan, banyak



pebisnis yang juga memberikan diskon dan promo yang menarik. Persaingan yang ketat membuat beberapa pebisnis sulit untuk bersaing, terutama jika mereka tidak memiliki keunggulan dalam hal produk atau harga.

## 4 Adanya Perubahan Perilaku Konsumen

Selama Ramadan, perilaku konsumen pun biasanya dapat berubah. Ada banyak kegiatan sosial dan keagamaan yang dapat mengalihkan perhatian mereka dari belanja, sehingga penjualan produk dapat menurun.



Selain itu, mereka juga biasanya akan cenderung memilih produk yang dianggap lebih bermanfaat selama Ramadan, seperti makanan dan minuman khusus.

## 5 Masalah Logistik

Beberapa pebisnis terkadang mengalami masalah logistik selama Ramadan, seperti pengiriman produk yang terlambat atau barang yang rusak saat pengiriman. Inilah yang nantinya dapat menyebabkan adanya kerugian yang cukup besar bagi pebisnis.



### Tips Gelar Diskon Ramadan Tanpa Rugi

Menggelar promosi Ramadan bisa menjadi strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan, namun tetap perlu dijalankan dengan hati-hati agar tidak berakhir dengan kerugian.

Untuk menghindari kerugian saat menggelar diskon Ramadan, pebisnis sebaiknya melakukan beberapa hal seperti berikut.

## 1 Tentukan Anggaran dengan Baik

Pastikan anggaran yang dikeluarkan untuk promo Ramadan sesuai dengan kemampuan finansial bisnismu. Jangan terlalu berlebihan dalam memberikan diskon atau memberikan hadiah.

Lakukan perhitungan dengan rinci dan cermat terkait biaya operasional, stok produk, dan target penjualan. Pastikan diskon yang diberikan dapat menarik minat pelanggan tanpa membuat kamu mengalami kerugian.

## 2 Pilih Produk yang Tepat

Pilih produk yang paling populer di musim Ramadan atau produk-produk yang berkaitan dengan Ramadan seperti baju lebaran, sajadah, dan lainnya.



Fokus pada produk unggulan yang dapat menarik minat pelanggan.

Jangan memberikan diskon pada produk yang jarang dibeli atau memiliki *margin* keuntungan yang rendah.



### 3 Tentukan Jenis Promosi yang Tepat

Pilih jenis promosi yang tepat untuk produk yang kamu jual.

Misalnya, jika kamu memiliki *online shop*, berikan diskon atau gratis ongkir untuk pembelian di atas sejumlah tertentu.



### 4 Berikan Diskon secara Terbatas

Berikan diskon pada produk tertentu namun dengan memberikan batas waktu promo yang jelas. Dengan begitu, konsumen akan merasa tertarik dan terburu-buru untuk membeli produk yang ditawarkan.



### 5 Gunakan Media Sosial untuk Mempromosikan

Gunakan media sosial untuk memberikan informasi mengenai produk yang kamu tawarkan.

Pastikan juga bahwa pesan promosi kamu mudah dipahami dan menarik perhatian konsumen.



Jika perlu, tambahkan integrasi *marketplace* yang dapat menghubungkan toko *online*-mu dengan berbagai *marketplace* dengan sistem pengelolaan bisnis yang kamu gunakan, misalnya dengan aplikasi POS yang memiliki fitur *marketplace integration* dari majoo.

### 6 Persiapkan Stok dan Logistik dengan Baik

Pastikan kamu memiliki stok yang cukup untuk menghadapi permintaan selama musim Ramadan.



Selain itu, kamu juga perlu memastikan bahwa kegiatan logistik dapat berjalan dengan lancar untuk menghindarkan kamu dari masalah pengiriman yang terlambat atau produk yang rusak selama di perjalanan.

Ingat, menggelar diskon Ramadan memang penting untuk meningkatkan pendapatan bisnismu, namun pastikan terlebih dulu bahwa kamu sudah memperhitungkan semuanya dengan rapi agar tidak sampai mengalami kerugian.



# 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

