

the
majoo
preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

Rising Heroes

3 UMKM yang bertahan di era new normal

Pivot Saat Pandemi

3 pelajaran penting dari bisnis yang berhasil

Dana Pinjaman

5 langkah pengelolaan agar bisnis lancar



**Setahun Bertahan,
Saatnya Maju Lebih Kencang**

VOL 07

Mar 2021

Pengantar

"A smooth sea never made a skilled sailor." - Franklin D. Roosevelt.

Pada saat presiden Amerika Franklin Roosevelt bertugas, negara Amerika sedang mengalami krisis multi-dimensi. Selain keterlibatan dalam perang, Amerika juga dilanda krisis ekonomi yang terjadi akibat biaya dari perang tersebut. Di kala itulah salah satu kutipan yang keluar dari beliau adalah: "Lautan yang tenang tidak akan melahirkan pelaut yang tangguh."

Kutipan dari presiden ke-32 Amerika Serikat ini mungkin sangat relevan dengan majoopreneurs pada situasi saat ini. Tantangan yang tercipta dari musibah pandemi COVID-19 ini ibarat lautan ganas yang harus diarungi para pengusaha sebagai pelaut. Dan tidak sedikit dari mereka yang akhirnya harus menyerah oleh keadaan. Tapi, sisi baiknya adalah, ini bisa menjadi 'bend test' sekaligus menjadi guru yang akan meningkatkan kualitas kita. Karena, apabila

kita dapat mengarungi lautan ganas seperti sekarang saja bisa, apalagi nanti ketika lautan sudah tenang? Mungkin bukan hanya jadi pelaut tangguh saja, kita bisa jadi bajak laut yang dapat menguasai pasar tempat di mana kita berada. Kita akan dapat berdiri tegak, dan orang-orang di sekitar kita (termasuk kompetitor) akan segan melihat kita.

Edisi The majoopreneurs kali ini kami dedikasikan kepada pelaut-pelaut tangguh yang telah berhasil lebih dari sekadar *survive*, namun bahkan bisa mengubah tantangan ini, menjadi kesempatan dengan bertransformasi, berinovasi, dan berjuang menjadi majoopreneurs sejati, dan cerita-cerita mereka, layak untuk kita pelajari.

Selamat membaca, dan salam majoo!



Denny Eko Prasetyo
VP Marketing

Redaksi



Reporter
Nisa Destiana



Reporter
Daniel Prasatyo



Graphic Designer
Novita Putri



Graphic Designer
Alexandra
Cathlen



Penanggung Jawab /VP Marketing
Denny Eko Prasetyo



Reporter
Ajar Pamungkas



Marketing
Rachel Maya

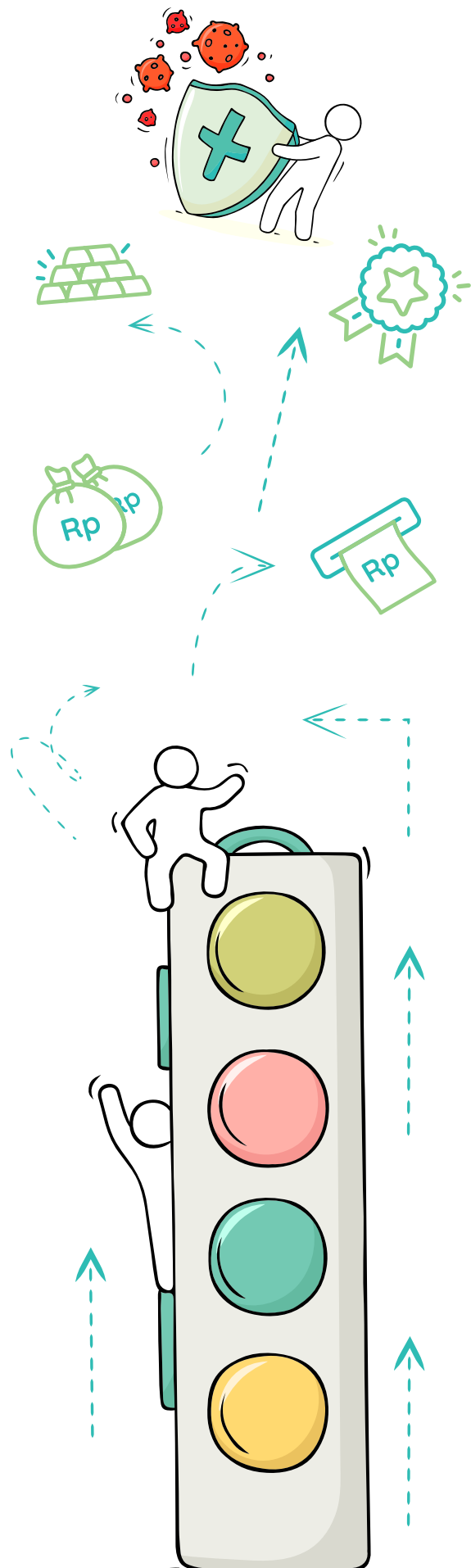


Managing Editor
Akidna Rahma



Reporter
Dini N. Rizeki





06 Bidang Usaha yang Mampu Mendukung Sukses di Era New Normal



3 Pelajaran dari Entrepreneur yang **Berhasil Pivot Selama Pandemi**

10



14 3 Kisah UMKM yang **Berhasil Bertahan di Era New Normal**



Melirik Berbagai Peluang Bisnis **Setelah Pandemi Virus Corona**

18



22 **Manajemen Operasional yang Sesuai Untuk Era New Normal**



Era New Normal, Inilah **6 Tips Untuk Membuka Kembali Kafe**

26



29 **5 Tips Menjalankan Bisnis Laundry dengan Aman di Era New Normal**



Mencuri Inspirasi dari **Cara Bisnis di Cina Beradaptasi dengan Pandemi**

33



36 **Ingin Mengembangkan Usaha, Tapi Modal Terbatas? Simak Pilihan Pembiayaan Usaha Ini**



Dukung **Bisnis Bangkit Dengan Akses Modal Usaha yang Mudah**

40



43 **5 Langkah Mengelola Dana Pinjaman Agar Bisnismu Lancar**



Dari Kami Yang Ingin Kamu Maju



Demi terciptanya Berjuta wirausaha maju 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.



Jualan Laris Pakai Aplikasi

**Berbagai fitur keren akan bantu
bisnismu makin maju:**



Proses pendaftarannya
mudah, cepat, dan **GRATIS!**



Ganti foto restoran atau
menu andalanmu
dengan mudah.



Dapatkan rekomendasi
program promosi terbaik
dari Grab.



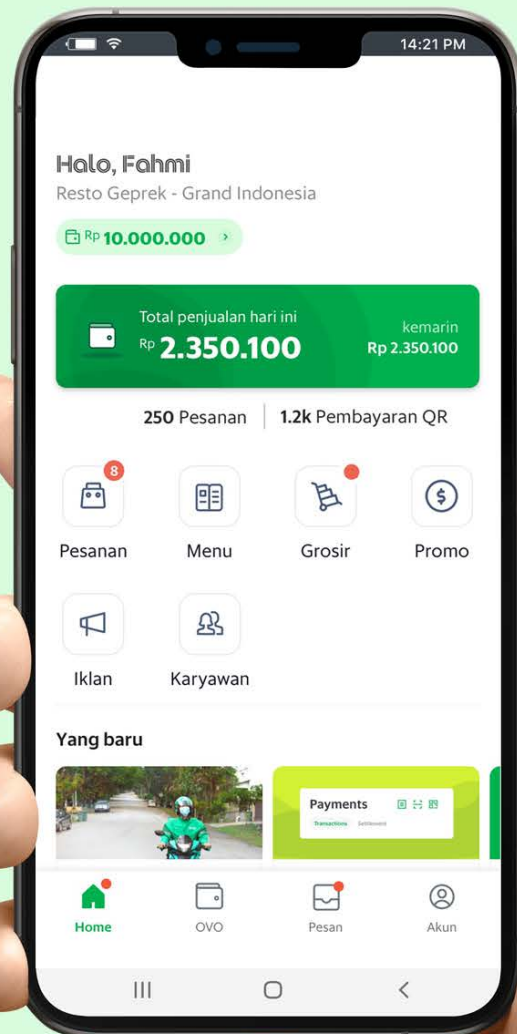
Mudahnya bikin iklan
yang menarik dengan
target yang spesifik.



Buat juga promo khusus
yang cuma ada di restomu.



Belanja kebutuhan
harian resto pun
bisa pakai ujung jari.



01

Bidang Usaha yang Mampu Mendulang Sukses di Era New Normal



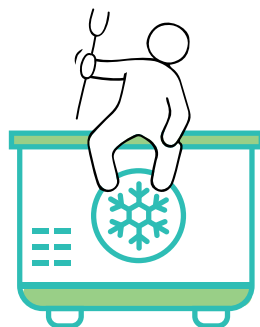
Setahun sudah kita merasakan hidup dalam era new normal. Banyak hal yang membuat kita mau tidak mau harus beradaptasi dengan segala perubahan yang ada: mengurangi aktivitas di luar rumah, membatasi kontak fisik, patuh terhadap protokol kesehatan yang sudah ditetapkan. Tak terkecuali dalam bisnis.

Perekonomian masyarakat juga mengalami perubahan yang signifikan. Tidak sedikit bidang usaha yang terpaksa gulung tikar, tapi banyak pula bisnis baru yang lahir dan membuktikan kemampuannya bertahan karena memang sesuai dan cocok dengan kondisi yang ada saat ini. Intinya, sebagian besar yang berhasil mengonversi pola bisnis konvensional menjadi digital terbukti bertahan.

Bila kamu ingin membuka bisnis baru beberapa bidang usaha ini mungkin bisa kamu coba.

1. Berjualan frozen food

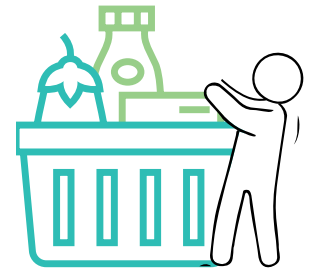
Bekerja dan sekolah dari rumah diberlakukan oleh pemerintah untuk mengurangi pergerakan dan kontak fisik yang biasa terjadi di masyarakat. Frozen food adalah solusi bagi orang-orang yang berpikir untuk mengurangi kegiatan berbelanja ke pasar atau supermarket. Transaksi masih



bisa dilakukan secara online dengan menggunakan jasa antar.

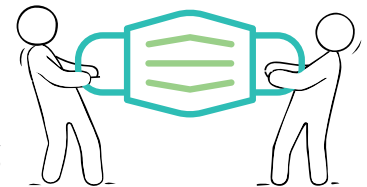
2. Online shop kebutuhan sehari-hari

Kalau dulu orang beralih ke online shop untuk mencari produk yang agak sulit ditemukan di pasar atau supermarket, sekarang tidak begitu adanya. Masyarakat sudah mulai nyaman berbelanja kebutuhan sehari-hari mereka dari online shop, termasuk kebutuhan bahan pokok dan sekunder lainnya seperti sayuran, buah, dan obat-obatan. Kalau kamu mau mencoba bisnis baru, yang satu ini bisa dicoba karena peluangnya cukup besar.



3. Produksi masker

Masker menjadi sebuah benda yang sangat penting dalam masa new normal. Tidak ada salahnya bila kamu membuka produksi masker homemade dan memasarkannya secara online. Asal jangan lupa, masker yang kamu produksi harus tetap sesuai dengan syarat protokol kesehatan yang sudah ditetapkan, meski kamu juga bebas mengekspresikan kreativitasmu.



4. Jasa cleaning service

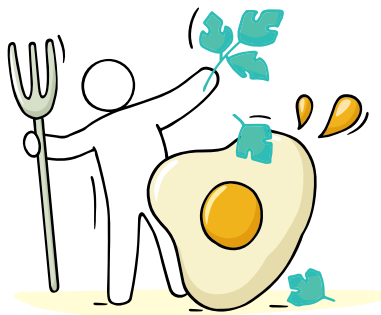
Jasa cleaning service dibutuhkan oleh beberapa orang yang



mungkin kewalahan dalam mengurus kebersihan rumah atau tempat bekerjanya. Bidang ini memang masih memiliki resiko bisa menularkan atau bahkan tertular virus, tapi bila kamu mampu taat dengan semua tahap protokol kesehatan maka semuanya akan baik-baik saja.

5. Katering

Pembatasan kontak fisik dan kegiatan di luar rumah



bisa kamu manfaatkan dengan membuka jasa katering makanan sehat. Kamu bisa mempromosikan menu kateringmu secara online dan mengirimkan makanannya dengan memanfaatkan jasa kurir yang memang banyak tersedia saat ini.

Kamu juga bisa hanya menyediakan paketan bahan makanan untuk dimasak di rumah. Seperti paket memasak sayur lodeh, sayur asem, dan jenis lauk lain yang jadi kesukaan masyarakat.



aplikasi wirausaha

majoo

Aplikasi wirausaha lengkap
kelola bisnis jadi maju

Kasir Online

Karyawan

Akuntansi

Inventori

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Order Online



APLIKASI OWNER

Bisnis ternotifikasi
disegala kondisi



AKUNTANSI LENGKAP

Keuangan akurat
kontrol biaya tepat



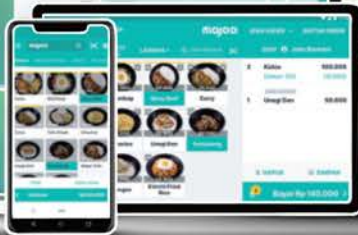
WHATSAPP STRUK

Hemat kertas
otomatis ringkas



Upgrade level bisnismu
mulai dari

Rp129rb



Coba Gratis 14 Hari



majoo.id

majoo.id/harga



02

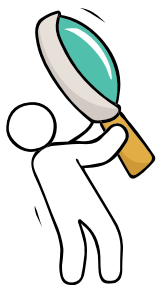
3 Pelajaran dari Entrepreneur yang Berhasil Pivot Selama Pandemi



Sehubungan dengan pandemi COVID-19 yang berlangsung cukup panjang, para pemilik usaha perlu menemukan formula tertentu supaya bisnis tetap bertahan. Pasalnya, cukup banyak jasa yang mendadak tidak dibutuhkan atau produk yang mengalami penurunan permintaan pasar akibat perubahan perilaku konsumen saat ini.

Misalnya, para pemilik restoran atau event organizer sudah pasti perlu mencari cara baru dalam menjalankan bisnis. Bahkan, tidak sedikit juga yang mengubah lini bisnis agar mampu bertahan. Meskipun begitu, tidak semua bisnis berhasil.

Namun, ada bisnis-bisnis yang berhasil menemukan cara untuk mendatangkan pendapatan bagi bisnis. Ada pula yang justru meningkat penjualannya. Dari bisnis atau entrepreneur seperti itulah kita akan belajar.



Jeli melihat peluang

Bila kita melihat agak jauh sampai ke Los Angeles, ada Sonia Hou, salah satu pemilik bisnis yang berhasil melakukan pivot karena jeli melihat

peluang. Seperti yang telah diketahui, Sonia Hou memiliki bisnis jewellery dengan penjualan yang baik sebelum pandemi COVID-19.

Namun, layaknya bisnis lain, begitu wabah virus corona menyerang

penjualan perhiasan menurun drastis. Menyadari bahwa perhiasan bukanlah prioritas konsumen saat ini, Sonia Hou mulai melakukan riset dan melihat *face shield* yang dijahit pada topi sedang menjadi tren di Asia.

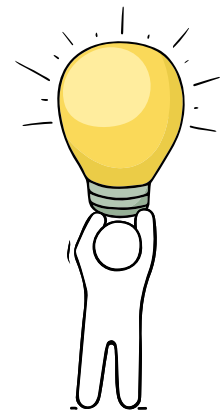
Ia memutuskan untuk menjual topi *face shield* dan begitu produk tersebut diunggah ke situs resmi Sonia Hou, sebanyak 300 buah *face shield* terjual dalam waktu kurang dari satu bulan. Selanjutnya, produk perlindungan diri seperti masker pun ditambahkan atau menjadi bonus pembelian perhiasaan.

Temukan permasalahan konsumen yang bisa kamu selesaikan

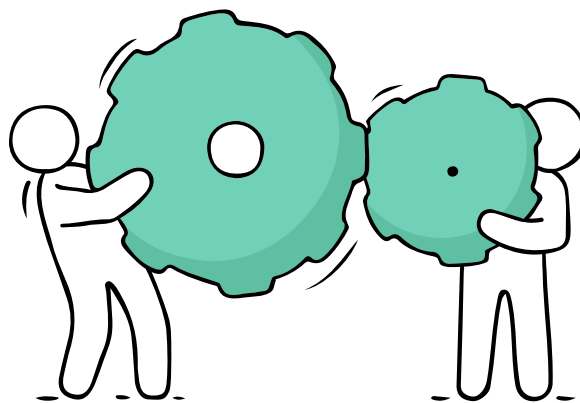
Salah satu cara untuk menekan penyebaran virus corona adalah mengurangi mobilitas. Salah satu kebiasaan baru yang berdampak

pada banyak bisnis. Orang lebih banyak menghabiskan waktu di rumah, bekerja dari rumah, bahkan cukup banyak orang yang tidak keluar rumah meskipun hanya sekadar untuk berbelanja kebutuhan pokok.

Dalam kebiasaan baru tersebut, terdapat masalah yaitu orang harus tinggal di rumah tetapi kebutuhan hariannya mesti terpenuhi. Kiranya inilah yang disadari oleh para entrepreneur di balik Kedai Sayur.



Wajar sekali bila kamu merasa tidak familier dengan Kedai Sayur karena bisnis ini pada awalnya merupakan B2B (business to business). Sebelumnya, klien utama mereka adalah penjual sayur, kafe, dan restoran.



Menanggapi situasi new normal di mana pengunjung ke kafe dan restoran berkurang dan ada kebutuhan orang berbelanja dari rumah, bisnis ini melakukan pivot. Kedai Sayur mengubah model bisnisnya menjadi B2C (business to consumer), menjual langsung sayur kepada konsumen akhir.

Setelah itu, salah satu pionir marketplace hotel dan penginapan ini tidak tinggal diam. Mereka beralih menawarkan layanan pengalaman bagi konsumen seperti tur hiking secara online.

Menawarkan produk dalam format baru

Kita dapat mengambil pelajaran dari strategi yang dilakukan oleh Airbnb. Pada awal pandemi COVID-19, Airbnb sempat melakukan lay off sebagai respons terhadap terpuruknya sektor pariwisata.

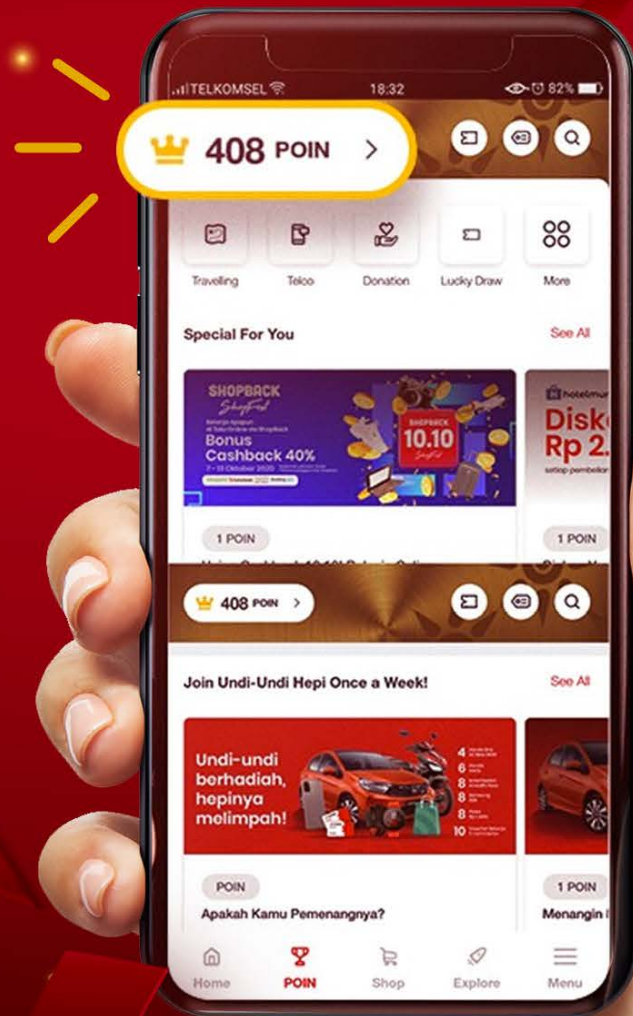
Tidak jauh dari sektor pariwisata, tetapi hiking disuguhkan dalam format yang sama sekali baru yaitu secara virtual. Meskipun hal seperti ini terasa tidak mungkin sebelumnya, sekarang orang bersedia membayar layanan pengalaman supaya bisa tetap nyaman di rumah.



Datangkan lebih banyak pelanggan, makin cuan dengan **Telkomsel Poin!**

Hanya dengan bergabung menjadi *merchant* Telkomsel Poin, jadi gampang bikin promo sesukamu dan datangkan omzet lebih banyak lagi!

Email kami di **redaksi@majoo.id** untuk daftarkan bisnis kamu.



03

3 Kisah UMKM yang Berhasil Bertahan di Era New Normal



Di tengah gempuran pandemi COVID-19, ada banyak sekali pemilik UMKM yang gigih berjuang agar bisnisnya tetap berjalan. Kisah mereka merupakan contoh inspiratif tentang bagaimana usaha kecil menggunakan kreativitas, koneksi, dan komunitas untuk bertahan di era new normal.

Strategi di era new normal ala Soto Sedaap Boyolali

Bagi penggemar soto, Soto Sedaap Boyolali mungkin menjadi pilihan tiap kali berkunjung ke Kendal atau Semarang. Kuahnya yang segar selalu menjadi alternatif bagi mereka yang kurang menyukai kuah kental berlemak.

Sayangnya, seperti bisnis lain, Soto Sedaap Boyolali juga turut terkena dampak pandemi. Pada awal pandemi, penjualan turun sekitar 5%-10%. Lalu, memasuki bulan Maret dan April 2020, pendapatan Soto Sedaap Boyolali berkurang hingga 75%.

Karena sepi pengunjung dan beban operasional tinggi, Andi Yusuf, sang pemilik, sempat harus merumahkan 30% dari karyawannya. Meskipun begitu, ia berjanji akan menghubungi kembali para pekerja tersebut jika keadaan mulai membaik.

Melihat kondisi tersebut, Andi Yusuf menimbang berbagai opsi strategi untuk mendongkrak penjualan yang sedang terjun bebas. Seiring dengan kunci operasional bisnis di era new normal yaitu minim kontak, Soto Sedaap Boyolali pun akhirnya membuka layanan drive in.

Pengunjung dapat menikmati semangkok hangat soto di dalam kendaraan masing-masing. Untuk menyelesaikan pembayaran pun, pengunjung tidak harus masuk ke dalam gerai. Staf Soto Sedaap Boyolali akan menghampiri pengunjung sehingga transaksi tunai atau non tunai dapat diselesaikan dari dalam mobil.

Dengan begitu, penjualan mulai pulih dan naik ke posisi 55% dari yang semula hanya 25%. Strategi tersebut terus dilakukan hingga kini penjualan Soto Sedaap Boyolali sudah mencapai angka 80%. Selain itu, dari 30%

pekerja yang semula dirumahkan, 20% di antaranya sudah dipekerjakan kembali.



Andi Yusuf,
Owner Soto Sedaap Boyolali

Sebagai pemilik, Andi juga terus mengamati laporan yang disajikan oleh aplikasi POS.

Memeriksa performa masing-masing outlet, mengamati produk yang paling diminati atau sebaliknya, serta menganalisis perbedaan performa setiap produk tersebut.

Kebab Durian Becek berupaya bangkit dengan pemasaran digital

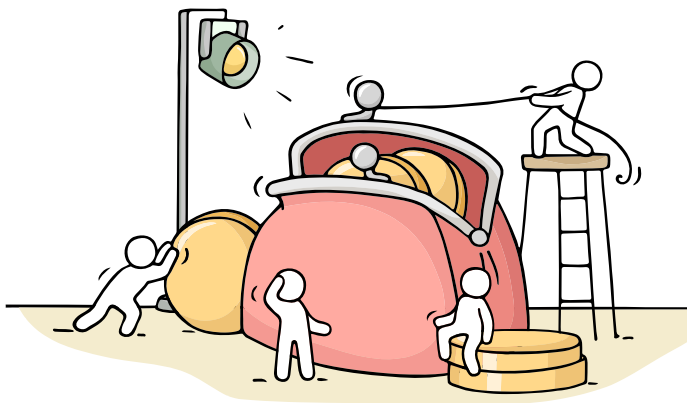
Di Indonesia durian termasuk salah satu buah yang banyak digemari.

Namun, tidak semua orang bisa menikmati durian dengan mudah karena harganya relatif mahal. Hal ini dilihat sebagai peluang oleh Fajar Isman yang juga penggemar durian.



Fajar Isman,
Owner Kebab Durian

Ia mendirikan bisnis Kebab Durian Becek yang menawarkan cara baru menikmati durian. Sebelum pandemi, usaha ini menghasilkan keuntungan yang sesuai dengan yang Fajar harapkan. Akan tetapi, saat pandemi COVID-19 melanda, Fajar terpaksa menutup gerainya selama dua bulan pertama.



Berkat simpanan dana, pada masa tersebut Kedai Durian Becek masih bisa membayar gaji karyawan sebanyak 50%. Ternyata, pandemi yang semula diduga hanya berlangsung satu atau dua bulan berjalan sangat panjang.

Kebab Durian Becek memutuskan untuk kembali beroperasi dengan mengandalkan pemasaran melalui media sosial. Berkolaborasi dengan akun-

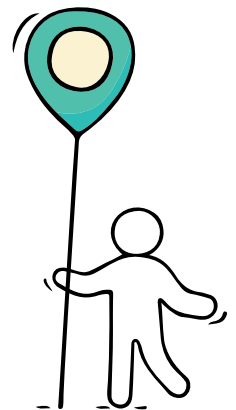
akun yang memiliki basis follower besar di Instagram menjadi salah satu strategi yang dijalankan oleh Fajar Isman.

Berbagai promo pun dirancang oleh Fajar Isman untuk menarik minat konsumen. Program-program promosi tersebut dapat diatur

dengan mudah di dalam aplikasi POS yang digunakan oleh Kebab Durian Becek.

Pick up point, cara Kibocheese bertahan di tengah krisis

Kamu mungkin sudah tidak asing lagi dengan cheese cake khas Jepang yang begitu populer di Indonesia sejak 2018. Salah satu merek yang cukup diminati adalah Kibocheese.



Meskipun termasuk ke dalam top 5 brand Japanese Cheesecake di Jabodetabek, Kibocheese tidak dapat mengelak dari hantaman krisis akibat pandemi. Seperti UMKM lainnya, penjualan Kibocheese terpuruk saat pandemi COVID-19 menyerang.

Pada bulan Maret 2020, mereka kehilangan penjualan hingga 60%. Kondisi makin buruk di bulan April karena penurunan penjualan mencapai 90%. Menghadapi hal tersebut, Vicky dan sang kakak sebagai pemilik sempat pivot dengan menjual *frozen food*.



Vicky,
Owner Kibocheese

Penjualan frozen food cukup baik, tetapi tidak dapat menggantikan omzet yang selama ini diperoleh dari penjualan cheesecake. Akhirnya, Kibocheese hadir dengan strategi pick up point di mana konsumen dapat mengambil pesannya dengan transaksi minim kontak.

Menurut Vicky, platform digital juga memainkan peranan penting bagi pulihnya bisnis Kibocheese. Pasalnya, seluruh kampanye brand awareness dan pemasaran Kibocheese dilakukan melalui media sosial. Bahkan, produk pun didesain ulang supaya lebih sesuai untuk penjualan online. Pemasarannya juga dioptimalkan dengan berkolaborasi dengan *influencer*.

Tidak hanya itu, Vicky juga merasa beruntung, di tengah situasi seperti ini ia bisa memanfaatkan aplikasi POS untuk mengelola banyak cabang Kibocheese.

Dengan sinkronisasi *real time*, ia juga bisa selalu menghadirkan laporan yang akurat, baik bagi dirinya maupun investor lain. Dalam situasi krisis, para investor bisnis tentu menjadi cemas dan perlu memantau detail perkembangan bisnis.

Dari ketiga kisah di atas, kita mengerti bahwa hampir semua bisnis menghadapi tantangan dan sandungan serupa. Masing-masing berjuang menemukan cara untuk keluar dari situasi sulit tersebut. Dengan persistensi dan optimalisasi tools yang tersedia, ketiga UMKM tersebut berhasil bangkit. Jadi, percayalah kamu juga bisa!



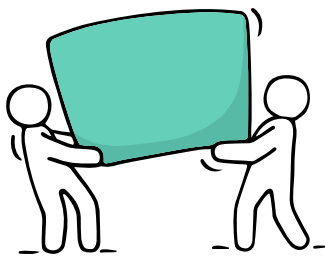
04

Melirik Berbagai Peluang Bisnis Setelah Pandemi Virus Corona



Kita tengah menghadapi krisis kesehatan global. Hampir semua sektor bisnis tiba-tiba terhenti. Pembatasan sosial, kondisi bekerja dari rumah, atau bahkan tidak bekerja sama sekali, juga mengubah perilaku konsumen.

Perubahan perilaku konsumen ini tidak selalu berarti buruk. Di baliknya, tetap ada peluang bisnis yang menjanjikan. Berikut ini beberapa peluang yang layak kamu pertimbangkan.



Layanan Pesan-Antar Bahan Makanan

Pembatasan sosial suatu saat akan berakhir, tapi kebiasaan untuk memanfaatkan

platform digital tidak akan hilang begitu saja. Maka, salah satu peluang bisnis yang masih akan terus menjanjikan adalah bisnis bahan makanan yang menyediakan layanan pesan-antar.

Kamu pasti menyadari, sejak masa swakarantina, apa saja dapat kamu beli secara online. Bukan hanya produk fesyen atau elektronik, bahkan sayur-mayur hingga garam pun dapat diantar ke depan pintu rumahmu. Para ahli finansial menduga, kebiasaan ini akan terus berlanjut, meskipun pandemi telah usai.

Produk sanitasi

Setelah krisis ini berlalu, cara pandang orang terhadap kebersihan dan sanitasi tidak akan sama lagi.



Kamu mungkin ingat, di awal wabah COVID-19 melanda Indonesia, penjualan hand sanitizer dan berbagai produk disinfektan melesit signifikan.

Setelah masyarakat melakukan pembatasan sosial, omzet produk tersebut memang sedikit menurun. Orang lebih sering di rumah dan dapat mencuci tangan secara rutin. Namun, ketika orang dapat beraktivitas keluar rumah kembali, maka permintaan produk hand sanitizer akan kembali meningkat.

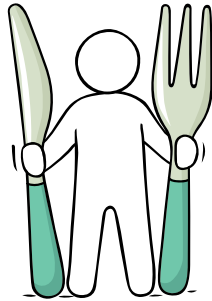
Jadi, ada baiknya kamu menyiapkan bisnis produk sanitasi secara serius. Mulai riset vendor pemasok yang memiliki izin atau mulai daftarkan produkmu ke Badan POM. Sehingga ketika pandemi usai dan permintaan pasar naik, produkmu sudah memiliki izin edar.

Jangan hanya membayangkan penjualan produk sanitasi ini secara eceran. Kamu dapat menimbang peluang untuk menjadi pemasok bagi restoran, kafe, instansi pemerintah, kantor, dan lain sebagainya. Karena setelah pandemi,

orang ingin mendapat jaminan kebersihan dan sanitasi yang baik.

Alat Makan dan Minum Personal

Seperti kita ketahui, virus corona dapat menular melalui droplet atau percikan. Meski informasi yang beredar masih simpang siur, namun dikatakan bahwa virus ini bertahan lebih lama pada material berbahan logam.



Apakah setelah krisis kesehatan ini berakhir, apakah kamu dapat dengan tenang menikmati makanan di penjual pinggir jalan atau restoran dengan menggunakan peralatan makan yang digunakan oleh banyak orang? Jika jawabannya tidak, kemungkinan ada banyak orang yang juga berpikiran sama.

Maka, menjual produk alat makan dan minum personal merupakan peluang bisnis yang layak dilirik. Terlebih, jika kamu bisa menyediakan produk dengan desain unik.



Suplemen Kesehatan

Sistem imun tubuh pasti akan disikapi secara berbeda setelah wabah ini berakhir.

Orang akan lebih peduli terhadap kekebalan tubuhnya. Mengapa tidak memanfaatkan peluang ini untuk memasarkan aneka suplemen kesehatan? Kamu bisa menyediakan produk jamu atau probiotik, seperti yoghurt.

Jangan lupa untuk memberikan edukasi kepada konsumen terkait pentingnya menjaga sistem imun serta manfaat dari produk yang kamu sediakan. Cara ini dapat memompa angka penjualan.

Nah, kira-kira bisnis mana yang akan kamu coba?



aplikasi wirausaha

majoo

Beragam Solusi Cerdas di Satu Aplikasi Wirausaha

Kasir Online

Loyalti

Keuangan

Karyawan

Inventori

Analisa Bisnis



PANTAU & KONTROL PENJUALAN CABANG DARI MANAPUN

Mengurangi kecurangan/fraud



KONTROL BIAYA USAHA

Maksimalkan keuntungan



LAPORAN KEUANGAN OTOMATIS

Tidak perlu lembur yang
menyita waktu



TINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN

Tingkatkan penjualan



@majooindonesia

www.majoo.id



05

Manajemen Operasional yang Sesuai Untuk Era New Normal



Seperti yang sering dibicarakan oleh para ahli, baik ahli kesehatan maupun ekonomi, pandemi COVID-19 akan meninggalkan bekas mendalam. Dalam kata lain, setelah pandemi berlalu sekalipun, orang tidak akan otomatis kembali begitu saja pada cara-cara hidup sebelum era new normal.

Kita semua dihantui oleh perasaan takut kehilangan kesempatan mengaktualisasikan diri, kehilangan pekerjaan, hingga kehilangan nyawa. Ketakutan yang semula milik personal berubah menjadi ketakutan komunal. Hal ini perlu direspons dengan baik oleh para pemilik usaha dalam bentuk penyesuaian manajemen operasional.

Memulihkan bisnis dengan empat aturan baru

Apabila dilihat sepintas, kecemasan yang hadir di tengah masyarakat tampak seperti hal besar yang jauh dari keseharian. Namun, perubahan makro tersebut akan berdampak pada hal mendasar yaitu cara hidup. Bagi pemilik usaha, membicarakan cara hidup berarti membincang perilaku konsumen.

Karena itu, jika bisnis ingin kembali pulih pada masa new normal ini, perlu ada perubahan dalam manajemen operasional. Kini aktivitas bisnis harian perlu memperhatikan aturan-aturan berikut ini.



Hygiene menjadi prioritas

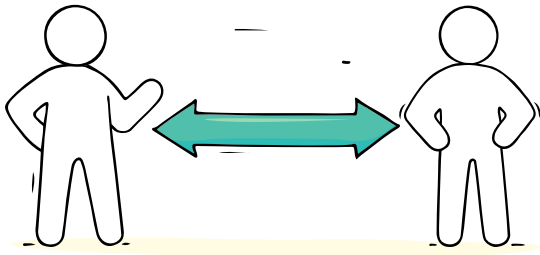
Virus COVID-19 diketahui sangat berkaitan erat dengan kebersihan. Maka dari itu, bisnis harus menjadikan hygiene sebagai prioritas. Dengan begitu, kamu memberikan jaminan keamanan, sebuah jawaban atas perasaan takut kehilangan nyawa akibat COVID-19.

Meskipun kita masih mendengar kabar sumbang tentang segelintir orang yang enggan menerapkan protokol kesehatan, tetapi survei membuktikan personal hygiene secara umum meningkat pesat. Dari sini, terlihat bahwa disiplin menerapkan protokol kesehatan merupakan kunci pulihnya bisnis dalam berbagai sektor.

Transformasi menjadi low touch

Kontak fisik merupakan hal mutlak yang perlu dihindari untuk menekan penyebaran virus COVID-19. Sebab itu, setiap bisnis yang operasionalnya melibatkan banyak kontak fisik perlu melakukan perubahan besar.

Sebagai contoh, sektor hospitality dan tourism perlu mengubah pengelolaan bisnisnya menjadi minim kontak. Transformasi ke platform digital bisa menjadi jawaban, baik bagi situasi saat ini maupun kelangsungan bisnis jangka panjang.



Minim kerumunan mesti diutamakan

Pada era new normal sudah jelas tidak memperbolehkan adanya kerumunan. Jadi, industri yang bergantung kepada crowd, seperti transportasi publik, bisnis pertunjukan, atau pertandingan olahraga, perlu melakukan penyesuaian.

Pengalaman virtual dapat menjadi penyelesaian pada masa transisi. Namun, hybrid model yang menggabungkan aktivitas fisik dan virtual perlu ditemukan sebagai solusi jangka panjang.

Beralih ke low mobility

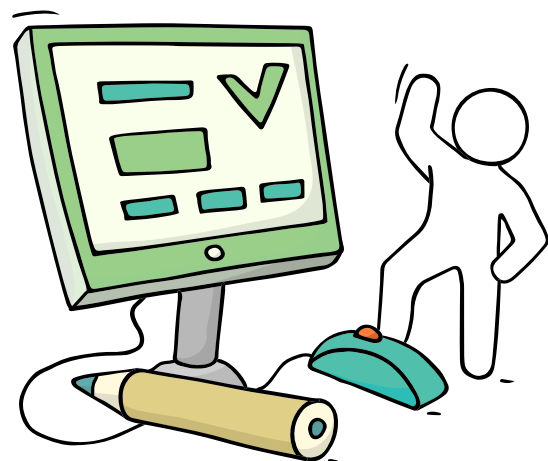
Makin banyak mobilitas, makin besar risiko penyebaran virus COVID-19. Karena itu, masyarakat mengurangi pergerakan atau aktivitas di luar rumah. Sektor-sektor yang bergantung

pada mobilitas masyarakat tentu terpuak. Sebut saja industri otomotif, penerbangan, pariwisata, hingga energi.

Bahkan, industri food and beverage pun turut terkena imbas karena konsumen sudah jarang melakukan dine-in. Sementara itu, peluang-peluang di ranah digital terbuka sangat lebar. Jadi, pelaku usaha perlu jeli menangkap dan mengoptimalkan peluang tersebut.

Mari kita berkaca pada Air Asia yang secara terbuka mengakui keterpurukan bisnisnya pada awal pandemi. Kini mereka melakukan pivot dengan menyediakan jasa pengantaran makanan secara digital. Hal serupa juga dilakukan oleh Airbnb yang menawarkan pengalaman perjalanan hiking virtual.

Dengan menimbang empat aturan di atas, adaptasi manajemen operasional seperti apa yang akan diterapkan oleh bisnisimu?




Hindari Problematika Gali Lubang Tutup Lubang dalam Bisnis

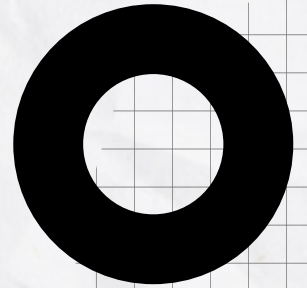


Gali setiap akar masalah lini bisnis dan cari tahu langkah krusial yang harus segera diambil. *Problem solving* membantu Anda mengubah masalah menjadi peluang bisnis yang baru.

Jangan lewatkan kelas ***Problem Solving Hiremaxi*** yang dapat Anda akses mulai:

Selasa, 2 Februari 2021

Hiremaxi adalah *platform learning* yang membantu pebisnis untuk *upgrade* kemampuan diri seputar karier dan *entrepreneurship*, dan menyediakan *bundling class* atau *bootcamp* untuk pebisnis UMKM. Info selengkapnya cek Instagram  @hiremaxi



06

Era New Normal, Inilah 6 Tips Untuk Membuka Kembali Kafe



Sudah bukan rahasia lagi, merebaknya wabah COVID-19 benar-benar mengacaukan industri kuliner pada umumnya, termasuk kedai kopi dan kafe. Banyak kafe harus membuat keputusan sulit, menutup sementara kedai mereka. Di Indonesia sendiri, hal ini setidaknya sudah berlangsung sejak Maret 2020.

Kondisi ini jelas menyulitkan banyak pihak, baik pemilik maupun para karyawan. Saat ini, wabah COVID-19 memang belum terselesaikan, namun para ahli dan pemerintah berpendapat bahwa roda perekonomian perlu kembali bergerak. Maka, semua pihak diharapkan bersiap-siap menghadapi new normal.

Artinya, kafe atau restoran dapat membuka kembali gerai mereka. Akan tetapi, tentu tidak akan sama seperti saat virus corona belum hadir di sekitar kita. Berbagai langkah yang menjamin kesehatan dan keamanan pegawai serta pengunjung perlu diterapkan.

Membuka kembali kafe dalam situasi new normal

Jika berbicara ideal, semua pihak pasti berharap dapat tinggal di rumah, aman dari risiko tertular virus. Sayangnya, sebagian orang sudah harus memulai kembali bisnis atau melanjutkan pekerjaan, agar kehidupan terus berjalan.

Bila kamu termasuk pemilik bisnis yang akan mulai membuka kembali kafe di tengah pandemi ini, beberapa hal di bawah ini sebaiknya diterapkan sebagai bagian new normal.

1. Mengoptimalkan penjualan melalui platform digital

Penjualan melalui platform digital atau layanan pesan antar sebaiknya tetap menjadi fokus utama para pemilik kedai kopi. Cara ini dapat tetap membuat kedai memperoleh pendapatan dengan risiko paparan virus yang sangat minimal.



2. Menyediakan fasilitas cuci tangan

Jika kamu terpaksa membuka kembali layanan dine in atau makan di tempat, maka kamu perlu menyediakan fasilitas cuci tangan. Kamu bisa menyediakan kran air mengalir sementara yang lengkap dengan sabun di luar pintu masuk, atau menyediakan larutan hand sanitizer.

Berikan edukasi juga kepada para pelanggan tentang pentingnya mencuci tangan secara langsung, dan juga melalui akun media sosial, ya!

3. Ajakan untuk membuka pintu dengan bahu

Gagang pintu merupakan benda yang akan paling sering disentuh orang. Melihat gaya kedai kopi saat ini, banyak sekali kedai yang menggunakan gagang pintu berbahan logam. Adanya virus yang berdiam di gagang pintu, pasti hal terakhir yang kamu harapkan.

Maka, buatlah tulisan di pintu masuk yang mengajak pelanggan untuk mendorong pintu dengan bahu. Kamu juga dapat memasang alat bantu atau hands-free door opener. Alat ini cukup banyak tersedia di *market place*.

Meski sudah diberi peringatan, mungkin tidak semua pelanggan akan mematuhi. Jadi, tetap bersihkan gagang pintu dengan cairan disinfektan secara rutin.



4. Perlengkapan pelindung diri

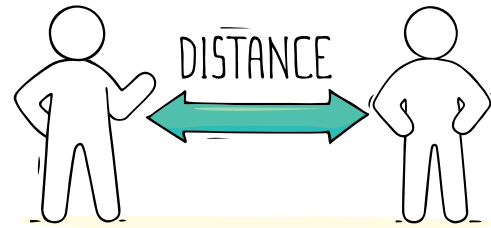
Perlengkapan pelindung diri ini harus digunakan oleh karyawan dan juga

pengunjung. Salah satunya, seluruh karyawan dan pengunjung wajib menggunakan masker. Tidak perlu sungkan untuk menerapkan aturan, pengunjung yang tidak menggunakan masker tidak diperkenankan memasuki area kafe.

Bagi karyawan, sebaiknya dilengkapi juga dengan *face shield* dan sarung tangan. Hal ini tentu untuk menjamin kesehatan dan keselamatan bersama.

5. Pengaturan tempat duduk

Jika sebelumnya desain kedai dibuat sedemikian rupa agar dapat menampung pengunjung dalam jumlah maksimal, kini saatnya untuk mendesain ulang tata letak tempat duduk di kedai milikmu. Upayakan setiap tempat duduk paling tidak berjarak antara 1-1,5 meter.



Dengan demikian, para pengunjung tetap dapat menerapkan pembatasan sosial selama berkunjung ke kedai milikmu.

6. Disinfeksi semua peralatan

Semua kafe pasti selalu menjaga kebersihan baik peralatan saji, ruangan, meja, kursi, hingga bar dan dapur. Namun, dalam situasi new normal ini, upaya menjaga kebersihan harus dilakukan secara ekstra.

Setiap peralatan saji sebaiknya dicuci juga dengan cairan disinfektan yang aman bagi peralatan makan. Begitu pula benda-benda lain yang mungkin banyak disentuh atau digunakan oleh pengunjung, seperti meja dan kursi misalnya.



07

5 Tips Menjalankan Bisnis Laundry dengan Aman di Era New Normal



Wabah COVID-19 menghantam berbagai sektor ekonomi. Namun, siapa sangka situasi ini justru menguntungkan bisnis laundry kiloan. Pasalnya, cara pandang yang berubah tentang kebersihan membuat orang lebih sering mencuci, jasa laundry pun menerima banyak pesanan.

Hal tersebut dikonfirmasi oleh ketua Asosiasi Laundry Indonesia (ASLI). Konon permintaan jasa laundry meningkat hingga 50% sejak adanya virus corona.

Ekonomi memang perlu terus bergulir, namun kesehatan dan keselamatan juga tetap harus menjadi prioritas. Mengingat kebutuhan pasar yang meningkat, maka para pemilik bisnis laundry sebaiknya menerapkan protokol kesehatan yang ketat di fase new normal ini. Di bawah ini beberapa tips untuk kamu.

1 • **Perlengkapan perlindungan diri bagi karyawan**

Boleh saja usaha laundry milikmu beroperasi seperti biasa, tapi kesehatan harus diutamakan. Salah satunya, pastikan karyawan selalu memakai perlengkapan perlindungan diri.

Mulai dari masker kain, sarung tangan, hingga face shield. Selain interaksi dengan konsumen, baju kotor juga memiliki risiko kontaminasi silang.



Maka, perlengkapan perlindungan diri wajib digunakan.

2 • **Sistem drive-thru.**

Penting sekali untuk meminimalisasi kontak antara karyawan dengan konsumen. Seperti diketahui, salah satu poin penting dari protokol kesehatan di era new normal adalah pembatasan sosial. Sistem drive-thru dapat menjadi jawaban.

Tidak perlu membuat sistem yang rumit. Cukup dengan meminta konsumen untuk menginformasikan via WhatsApp saat akan mengantar cucian kotor. Informasi nama pelanggan, nomor plat kendaraan, serta berbagai informasi lain yang dibutuhkan disampaikan sebelumnya melalui WhatsApp.

Sebaliknya, saat sudah selesai, karyawan menginformasikan bahwa order sudah siap dan dapat diambil pada waktu tertentu.

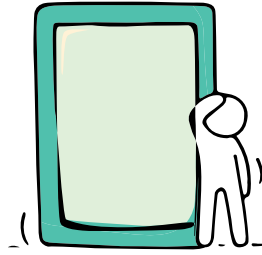
3. Pembayaran digital

Masih berkaitan dengan sistem drive-thru, jauh lebih baik bila pembayaran pun diselesaikan melalui sistem transfer. Pelanggan harus mengirimkan pembayaran setelah menerima informasi bahwa cucianya sudah selesai.

Jadi, saat mengambil pesanan, karyawan benar-benar tinggal menyerahkan pakaian bersih dan nota. Interaksi yang dibutuhkan mungkin tidak akan sampai satu menit, tidak perlu banyak komunikasi langsung yang berisiko adanya paparan droplet.

4. Perlakuan khusus pada pakaian

Karakter virus corona yang disebut-sebut dapat menempel pada permukaan benda, dalam rentang



waktu tertentu, membuat perlakuan pada pakaian atau benda kotor lainnya harus ekstra.

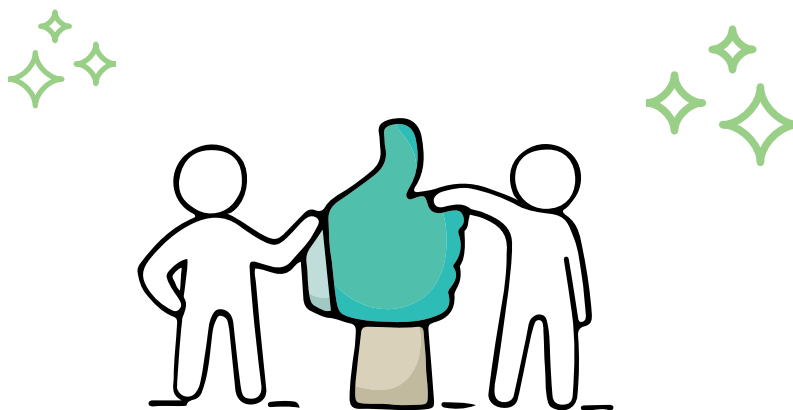
Sebagai contoh, jika sebelumnya proses mencuci digabungkan, kini cucian sebaiknya hanya dicuci per pesanan pelanggan.

5. Disinfeksi peralatan

Bisnis laundry harus menambahkan proses disinfeksi dalam daftar rutinitas wajib harian. Bagian dalam mesin cuci, keranjang baju, hingga alas setrika, perlu diberi cairan disinfektan.

Tidak hanya itu, seluruh ruangan pun sebaiknya diberi cairan disinfektan setiap sebelum dan selesai operasional.

Disinfeksi ini ditujukan untuk menghindari risiko terjadinya kontaminasi silang. Dengan cara ini, diharapkan bisnis tetap dapat berjalan dan karyawan serta konsumen pun tetap aman.



aplikasi wirausaha

majoo extra

langganan majoo
sekarang,
EXTRA 1.000.000*
kemudian.

Kasir Online

Karyawan

Akuntansi

Inventori

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Order Online

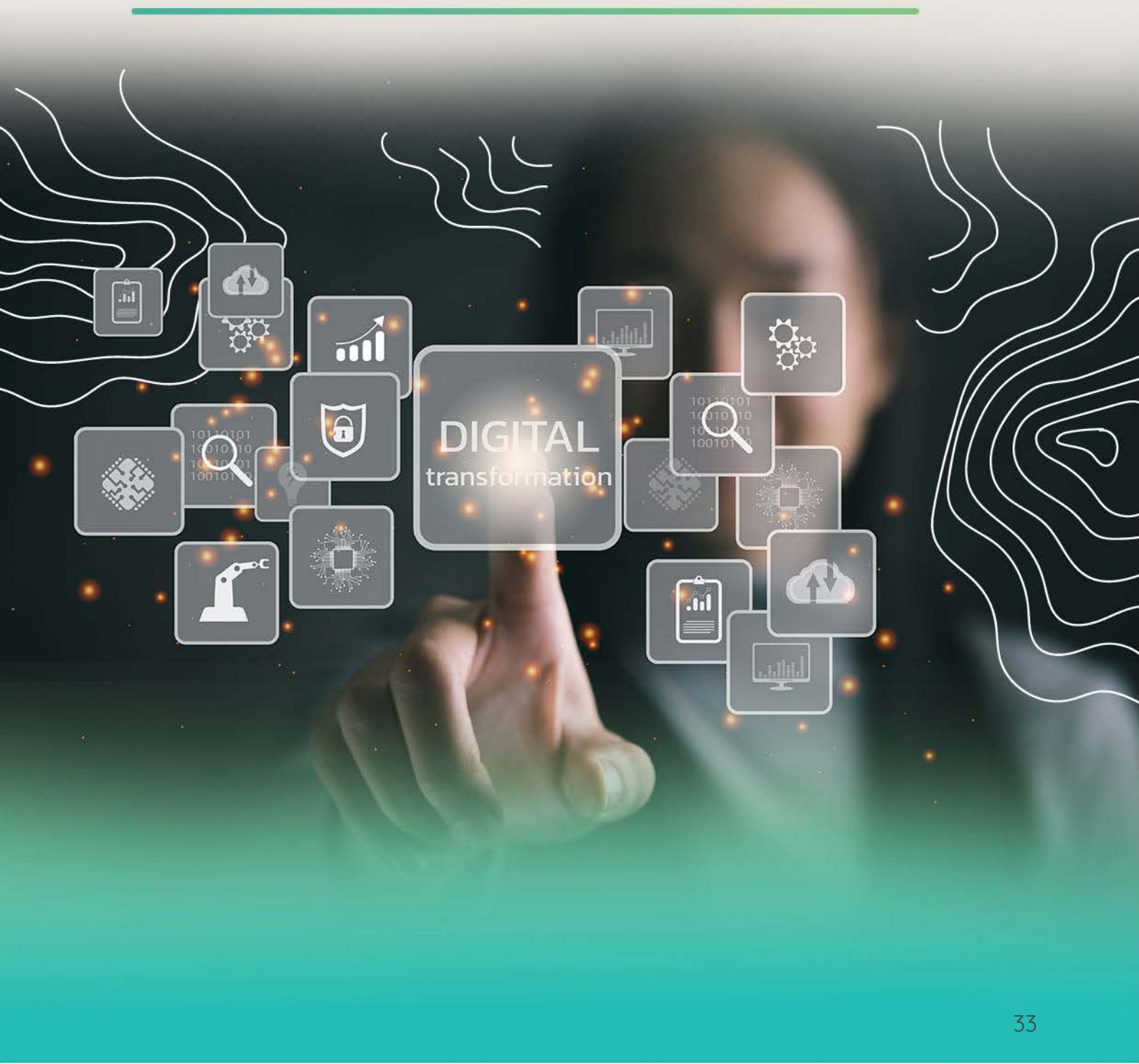


*Langganan 12 bulan, bisa mendapatkan benefit senilai 1 juta yang terdiri dari: 2 bulan langganan senilai 500rb, standee neo senilai 250rb, voucher majoo 250rb.



08

Mencuri Inspirasi dari Cara Bisnis di Cina **Beradaptasi** dengan **Pandemi**



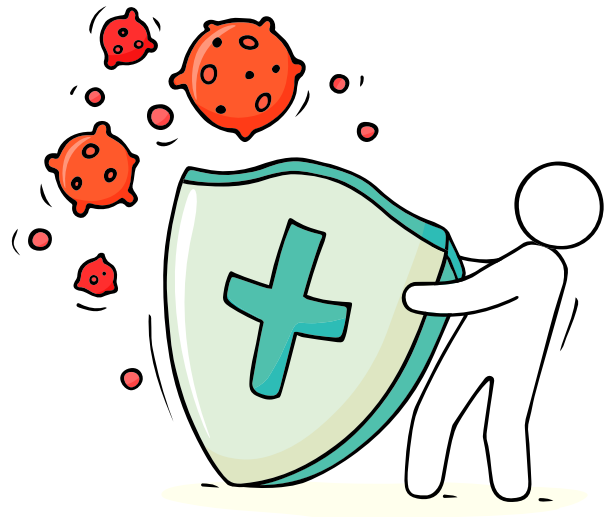
Virus korona yang berawal di kota Wuhan, Cina dan menginfeksi lebih dari 80.000 orang ini menimbulkan efek negatif terhadap masyarakat Cina pada umumnya dan tentu saja, perekonomian negara ini. Tetapi, krisis ini juga memunculkan berbagai peluang baru.

Cina berada di posisi yang lebih awal beberapa minggu dibanding negara lain di dunia ini dalam menghadapi pandemi. Mereka juga salah satu yang pertama kali bangkit dan menata ulang perekonomiannya pasca lockdown dan berbagai pembatasan. Jadi, tentu menarik untuk mencuri inspirasi dari berbagai cara yang dilakukan bisnis di negara ini dan mengolahnya menjadi sesuatu yang bisa kamu aplikasikan untuk bisnismu.

Pada umumnya, hampir semua bisnis terpengaruh oleh pandemi virus korona ini. Tetapi, bisnis yang melakukan inovasi, meningkatkan ketahanan model bisnis dan beradaptasi pada situasi bisnis yang baru. Di Cina, ada dua kategori bisnis yang menunjukkan ketahanan bisnis yang baik, yaitu mereka yang memanfaatkan digital dalam rencana bisnisnya, dan mereka yang membangun pondasi pengotomatisan yang kuat.

Akselerasi transformasi digital

Berhentinya ekonomi secara mendadak dan tak terduga, telah memaksa



bisnis-bisnis di Cina untuk beralih ke model bisnis digital secara instan pula, perubahan ini bisa dikatakan terjadi dalam semalam. Kecepatan adalah kunci. Mereka perlu mencari solusi kreatif untuk kebutuhan pelanggan yang muncul, mengatasi keterbatasan proses yang disebabkan oleh lockdown, serta menemukan cara untuk menekan biaya. Berbagai bisnis yang seharusnya memerlukan waktu bertahun-tahun untuk mewujudkan rencana mereka bertransformasi ke digital, mengakselerasi rencana tersebut dengan sangat cepat.

New Oriental Group, sebuah perusahaan edukasi, selama dua tahun kesulitan meyakinkan para orang tua, siswa, dan guru untuk berpindah ke platform live-streaming yang mampu menampung satu juta siswa secara bersamaan. Pandemi virus korona kini membuat platform ini digunakan secara besar-besaran di berbagai kota di Cina, bahkan yang sebelumnya tidak dilayani oleh platform ini.

Studio film Huanxi Media Group nyaris merugi besar karena filmnya "Lost in Russia" yang direncanakan tayang menjelang puncak masa liburan Tahun Baru Cina, gagal dirilis. Karena bioskop ditutup akibat pandemi, studio film ini kemudian bekerja sama dengan Bytedance (pemegang lisensi TikTok dan aplikasi streaming video lainnya di Cina) untuk menayangkan film "Lost in Russia" dan konten lain secara livestream di platform tersebut, dan menghasilkan keuntungan untuk Huanxi senilai 91 juta dolar dan film tersebut telah ditonton lebih dari 600 juta kali dalam dua hari.

Dua contoh kasus ini bisa memberimu gambaran bagaimana bisnis-bisnis di Cina memaksimalkan akselerasi digital untuk mengubah ancaman menjadi peluang, dan mendapatkan keuntungan.



Berhasil memanfaatkan otomatisasi

Proses pengajuan pinjaman bisa jadi rumit dan berbelit-belit, sangat tidak ideal bagi pebisnis yang mencari pinjaman untuk mendanai operasional bisnis selama pandemi. China Minsheng Bank melakukan investasi besar-

besaran dalam mengotomatiskan proses aplikasi pinjamannya, mulai dari pengajuan, peninjauan, verifikasi, dan persetujuan otomatis. Bank ini mengurangi waktu proses persetujuan menjadi hanya 30 menit, dan berhasil menghadirkan penawaran yang menarik bagi bisnis.

Trip.com Group, agen perjalanan terkemuka, merasakan dampak COVID-19 lebih awal, akibat jutaan turis membatalkan rencana perjalanan mereka selama musim liburan di Cina. Menghadapi tantangan ini, Trip.com mempersingkat permintaan pembatalan pengguna dengan mengembangkan aplikasi "satu-klik", dan kemudian bekerja sama dengan mitra di seluruh dunia untuk membakukan kebijakan pembatalan bagi penggunanya.

Tentu tidak mungkin mengotomatiskan semua aspek dalam bisnis, tapi kamu bisa memulainya dari area yang rentan dengan kesalahan manusia, membutuhkan waktu penyelesaian yang lambat, hingga proses-proses manual yang menyita waktu. Setelah area-area ini bisa kamu identifikasi, mulailah mencari solusi teknologi yang bisa meringankan bebanmu. Misalnya, jika selama ini bisnismu terbebani dengan proses bulanan untuk membuat laporan keuangan seperti neraca, rugi laba, dan arus kas, kamu bisa menggunakan aplikasi wirausaha seperti majoo untuk memudahkanmu.

09

Ingin Mengembangkan Usaha, Tapi Modal Terbatas? Simak Pilihan Pembiayaan Usaha Ini



Dari waktu ke waktu, semakin banyak orang mendirikan bisnis. Bidangya mungkin berbeda-beda, namun semua bisnis memiliki satu kesamaan, yaitu membutuhkan modal untuk mendanai perusahaan dan menutup biaya operasional.

Berbicara pembiayaan usaha, jenisnya mungkin banyak, tetapi kategorinya hanya berupa utang dan ekuitas. Kedua kategori tersebut memiliki kelebihan dan kekurangan masing-masing.

Membiayai usaha dengan cara berutang atau mengajukan pinjaman bank, umumnya tidak dapat ditempuh oleh setiap bisnis. Bisnis-bisnis kecil sering kali dianggap tidak memenuhi kualifikasi untuk pengajuan pinjaman. Entah karena portofolio bisnis belum memadai atau tidak ada aset yang dapat dijadikan jaminan.

Meski demikian, pembiayaan usaha melalui pinjaman bank tentu bukan satu-satunya cara untuk memperoleh tambahan modal. Kini, peluang bagi para pengusaha kecil lebih terbuka, sebab tersedia berbagai opsi pembiayaan.

Modal ventura, salah satu pilihan pembiayaan usaha

Modal ventura termasuk jenis pengumpulan modal jenis kedua, yaitu bersifat ekuitas. Investor memberikan pendanaan kepada perusahaan startup atau bisnis kecil yang diyakini akan



berkembang pesat di kemudian hari, dan sebagian saham menjadi milik investor.

Pendanaan tersebut umumnya berasal dari bank investasi, para investor mapan, maupun lembaga pembiayaan lainnya. Para pemberi dana ini sering kali melirik bisnis kecil dengan pertumbuhan bisnis yang luar biasa atau perusahaan yang memiliki potensi pertumbuhan sangat besar.

Pembiayaan usaha dengan modal ventura semakin populer beberapa waktu belakangan ini, khususnya di kalangan para pebisnis yang memiliki keterbatasan akses terhadap pinjaman bank atau pasar modal.

Bagi bisnis yang ingin memperoleh pendanaan, kamu perlu memberikan business plan, entah kepada perusahaan modal ventura atau kepada investor perorangan, yang lebih sering disebut sebagai angel investor. Apabila proposalmu dianggap menarik, perusahaan atau investor

tersebut akan menganalisis bisnismu secara menyeluruh, sebelum tiba pada keputusan pemberian modal.

Melirik pendanaan dari peer to peer lending

Saat ini, hampir semua orang sudah mengenal marketplace.

Suatu wadah yang mempertemukan penjual dan pembeli secara online. Secara sederhana, peer to

peer lending (P2P) memiliki konsep serupa marketplace. Bedanya, wadah ini mempertemukan pemberi pinjaman dana dengan peminjam dana.



P2P memang tidak terbatas sebagai wadah pinjaman untuk pembiayaan usaha, pinjaman yang bersifat personal pun dapat dilakukan melalui P2P. Namun, bagi bisnis kecil, pendanaan melalui P2P memberikan keuntungan tersendiri.

Sebagai pemilik bisnis, kamu tidak perlu melewati serangkaian prosedur kompleks yang lazim ditempuh saat mengajukan pinjaman ke bank misalnya. Suku bunga yang ditetapkan P2P juga relatif jauh lebih rendah.

Meski demikian, cara ini tentu memiliki kekurangan. Salah satunya, suku bunga pinjaman akan naik signifikan bila kelayakan kredit menurun. Misal, ketika kamu terlambat membayar

pinjaman, tagihan akan melesat tinggi. Bagi kamu yang ingin mengetahui lebih jauh, dapat mengakses situs resmi P2P, seperti KoinWorks, Investree, atau ModalKu.

Program Pinjaman Lunak untuk UMKM

Beberapa bank ternama berupaya untuk mendukung program pemerintah memajukan UMKM dengan memberikan pinjaman lunak tanpa agunan yang mudah diakses. Majoo telah berhasil menggandeng Commonwealth Bank untuk menawarkan

pinjaman modal usaha bagi UMKM.

Pinjaman yang diberi nama CommBank BizLoan (CBL) ini berbentuk kredit tanpa agunan,

dan besarnya antara 10 juta rupiah sampai dengan 200 juta rupiah.

Program ini merupakan wujud dari keseriusan Majoo dan CommBank dalam memajukan UMKM dengan memanfaatkan teknologi digital, karena pinjaman ini dapat diakses secara online.

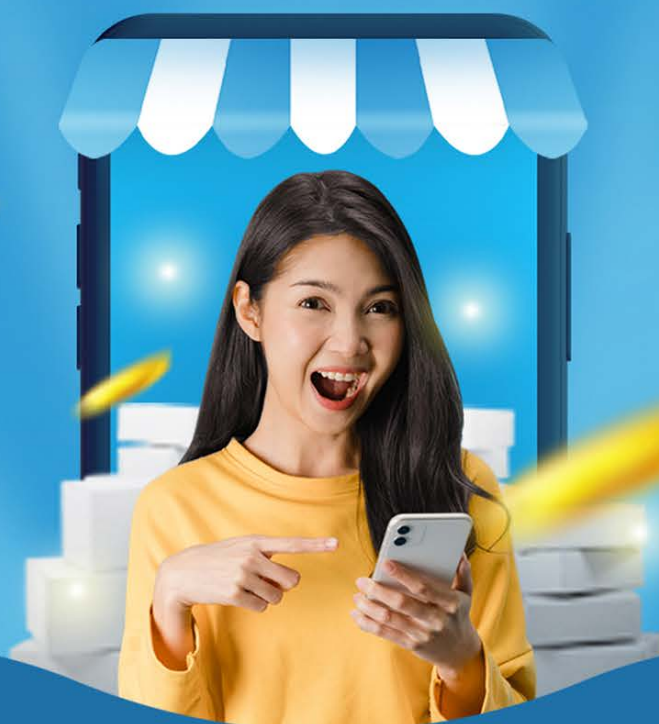
Tenor pinjaman yang bisa dipilih adalah 12, 24, dan 36 bulan, dengan bunga yang sangat rendah, antara 1.19%-1.49%. Keseluruhan prosesnya pengajuannya bersifat digital, dan pinjaman akan disetujui dalam waktu kurang dari 2 menit.



JUALAN DI BLIBLI HANYA 1 KLIK

MUDAH DAFTARNYA BANYAK KEUNTUNGANNYA

BEBAS BIAYA DEPOSIT | **BEBAS KOMISI SEMUA KATEGORI*** | **GRATIS ONGKIR** | **BONUS MODAL PROMO HINGGA 5,6 JUTA**



Bebas Deposit & Komisi

Komisi 0% seluruh kategori selama 3 bulan*



Gratis Ongkir

E-commerce dengan program gratis ongkir terbaik se-Indonesia



Upload Produk Mudah

1 klik produk langsung live



Bonus Modal Promo Hingga 5,6 Juta

Saldo Bliklan hingga 5,4 juta & Seller Voucher 200 ribu

Upgrade Fitur Premium Bebas Biaya Tambahan

Official Store & Fulfillment by Blibli



Daftar sekarang: bit.ly/cobablibli

10

Dukung Bisnis Bangkit Dengan Akses Modal Usaha yang Mudah



Tidak berlebihan kalau uang disebut sebagai faktor yang sangat krusial di dalam bisnis. Bagaimanapun setiap bisnis membutuhkan modal usaha. Suntikan dana ini bukan hanya dibutuhkan pada awal membangun bisnis, melainkan seiring perjalanan bisnis bertumbuh.

Salah satu contoh kasus yang nyata adalah saat ini. Bagi konsumen, fitur-fitur pay later mendorong untuk bertransaksi, di sisi bisnis hal serupa juga dibutuhkan. Pendanaan atau pinjaman modal akan mendorong bisnis untuk bergerak dan bangkit kembali.

Pentingnya kemudahan pendanaan bagi bisnis

Dalam perjalanan sebuah bisnis, kadang diperlukan modal usaha tambahan untuk menghasilkan lebih banyak keuntungan dan menarik lebih banyak pelanggan. Secara khusus, tambahan dana juga bisa menjadi penyelesaian saat bisnis mengalami krisis seperti saat ini.

Sayangnya, kebanyakan usaha mikro dan kecil cukup kesulitan mengakses pendanaan dibandingkan perusahaan yang telah mapan. Rekam jejak operasi dan kesuksesan yang masih minimal

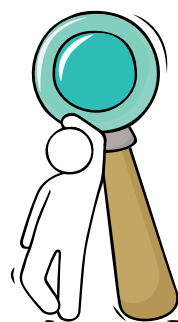
umumnya menjadi keberatan calon pemberi dana ataupun bank.

Sementara itu, jika pinjaman dana berhasil diperoleh pun sering kali pemilik usaha mikro dan kecil dibebani bunga yang cukup tinggi. Sebuah syarat yang wajar sebetulnya sebagai kompensasi dari risiko kegagalan bisnis yang dianggap tinggi oleh pemberi modal.

Namun, apabila hal tersebut berlangsung terus menerus, bagaimana UMKM memiliki kesempatan untuk bertumbuh? Terlebih di tengah hantaman pandemi seperti saat ini. Suntikan dana dibutuhkan supaya usaha-usaha tersebut bisa memulihkan diri sebelum akhirnya bergerak maju.

Program funding yang mudah diakses

Meskipun situasi saat ini terasa demikian sulit bagi para pelaku usaha, tetapi ada pihak yang selalu bersedia mendukung pemilik usaha kecil. Sebagai contoh, penyedia aplikasi POS kini mulai menghadirkan fitur pendanaan untuk bisnis.



Ekosistem digital mulai dibentuk supaya pemilik UMKM lebih mudah mengakses *funding*. Nah, mungkin kamu perlu mencari

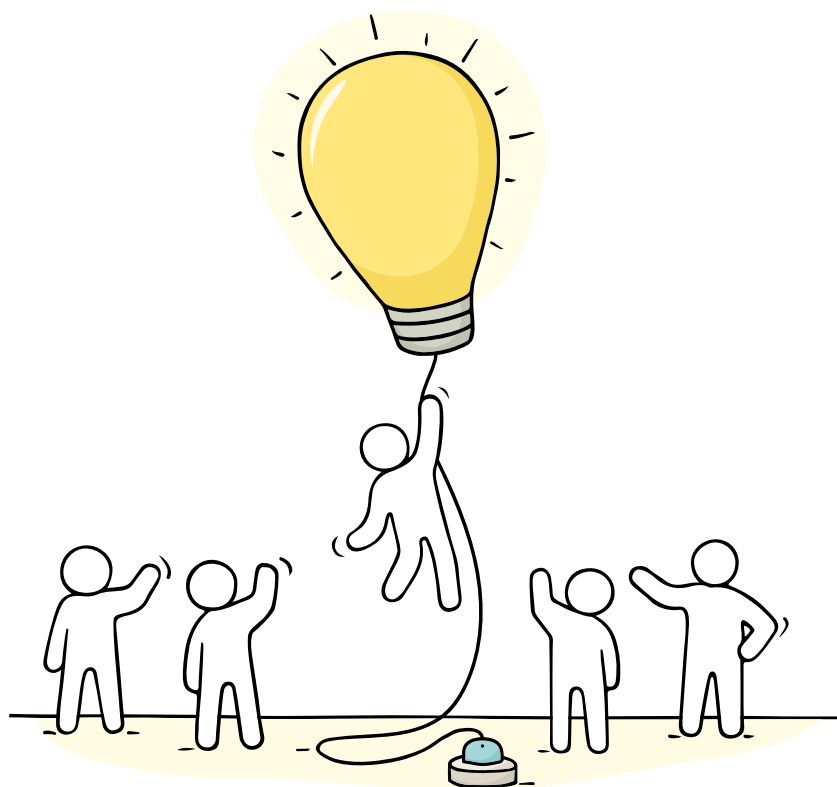
aplikasi seperti ini sehingga tidak hanya memudahkan operasional bisnis, tetapi juga mendukung pemulihan dan pertumbuhannya.

Melalui ekosistem digital tersebut, kamu dapat mengajukan pinjaman modal usaha kepada penyedia dana seperti peer to peer lending. Lebih dari itu, kamu juga dapat mengajukan pinjaman kepada bank.

Menariknya, jika selama ini pengajuan pinjaman modal ke bank terasa sulit karena berbagai aturan yang belum mungkin dipenuhi usaha kecil, regulasi tersebut sudah disederhanakan. Kamu bisa membuat pengajuan *online* melalui aplikasi POS dengan jumlah dana sesuai kebutuhan.

Pihak bank yang bekerja sama dengan aplikasi POS akan menilai pengajuan tersebut dan memberikan konfirmasi dalam waktu dua menit. Kecepatan konfirmasi ini tentu sangat berharga bagi pemilik usaha. Dalam dua menit, kamu sudah mengetahui apakah bisnis menemukan harapan baru atau kamu masih perlu mencari pemberi modal lain.

Ketika pengajuan disetujui pun, pemilik usaha tidak dibebani dengan suku bunga yang tinggi. Wujud dukungan agar usaha-usaha kecil di Indonesia benar-benar memiliki peluang untuk bangkit dan bertumbuh. Tunggu apa lagi? *Let's grow now and pay later!*



11

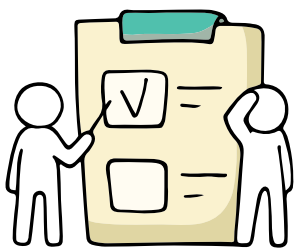
5 Langkah Mengelola Dana Pinjaman Agar Bisnismu Lancar



Para pemilik bisnis dalam memperluas usahanya, biasa mencari tambahan modal melalui pinjaman. Salah satu cara mendapatkannya adalah dengan meminjam ke bank.

Seorang pebisnis harus mampu membaca situasi dan kondisi kapan harus mengajukan pinjaman. Selain itu, mendapatkan pinjaman bukan berarti segala persoalan telah selesai. Kedisiplinan dalam mengelola dana pinjaman sangat diperlukan agar tidak mengakibatkan masalah baru.

Ada beberapa langkah yang harus kamu lakukan agar dana pinjaman yang kamu terima dapat digunakan dengan sebaik mungkin untuk membuat usahamu maju



1. Rencanakan dengan Matang

Sebelum mengajukan pinjaman ke bank, sebaiknya kamu menyusun rencana keuangan

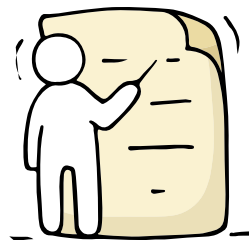
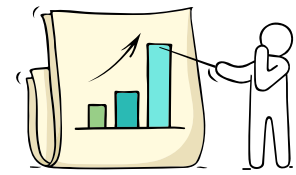
usaha terlebih dulu. Pastikan kamu memahami penyaluran dana pinjaman tersebut, misalnya untuk menambah alat produksi, pembiayaan promosi, atau pembukaan cabang wilayah baru. Dengan begitu pinjaman yang kamu terima dapat digunakan sesuai keperluan dan bisnismu dapat semakin maju.

2. Perhatikan Rasio Pinjaman terhadap Penghasilan

Besarnya pinjaman yang ditawarkan atau yang bisa kamu dapatkan kadang sangat menggiurkan.

Yang kamu harus ingat adalah

kamu harus mengembalikan pinjaman tersebut, dan jangan sampai upayamu membayar angsuran pinjaman malah melukai alur keuangan usahamu. Pastikan rasio besarnya angsuran perusahaanmu terhadap keuntungan yang kamu peroleh. Sebisa mungkin jangan sampai lebih dari 30%. Ini akan memberimu keleluasan dalam terus mengembangkan usahamu.



3. Buat Catatan

Yang juga sangat diperlukan dalam mengelola pinjaman adalah dengan membuat

catatan keuangan perusahaan secara rinci. Tulis dan catat semua pemasukan, pengeluaran, dan besarnya cicilan yang harus dibayar. Setiap angsuran yang sudah kamu bayar juga perlu ditulis karena bisa memudahkan penghitungan arus kas perusahaan. Dengan begitu, kamu dapat dengan mudah melihat seberapa besar kemajuan perusahaan.



4. Bayar Angsuran Tepat Waktu

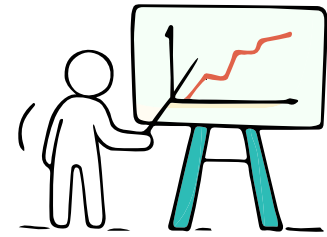
Jangan pernah menunda untuk membayar cicilan. Dengan

membayar tepat waktu, tidak hanya rekam jejak kreditmu akan bersih dan akan memudahkanmu untuk kelak mengajukan pinjaman lagi, tetapi juga kamu terhindar dari biaya bunga dan denda keterlambatan yang sebenarnya tidak perlu. Jika memungkinkan dan kamu mampu, tidak ada salahnya juga melunasi pinjamanmu sebelum tenornya habis.

5. Stay on track

Tidak jarang kita tergoda ketika tiba-tiba ada sejumlah besar uang

masuk ke dalam rekening kita. Dalam hal ini, kedisiplinan kita untuk stay on track menjadi kunci utama. Gunakan dana pinjaman itu sesuai dengan peruntukannya. Jangan sampai dana pinjaman habis, bisnis tidak berkembang, dan utang membebanimu.



Memang mendapatkan pinjaman atau utang modal sangat baik dalam upaya mengembangkan bisnismu. Namun, jika pinjaman tersebut belum pasti berpotensi memajukan bisnismu atau belum kamu rencanakan, jangan mudah tergoda untuk meminjam uang.

