

the
majoo
preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

Emotional Marketing

Metode jitu dapatkan pelanggan

Usaha Bersama Pasangan

5 pertimbangan sebelum memulai

Bisnis Ritel

5 tips mempertahankan pelanggan



Di Balik Bisnis yang Sehat,
Terdapat Sumber Daya yang Kuat

VOL 09

Mei 2021

Pengantar

“Di balik bisnis yang sehat terdapat sumber daya yang kuat”

Dalam ilmu ekonomi dan bisnis, dinyatakan bahwa perusahaan adalah suatu organisasi yang memiliki tujuan untuk memperoleh laba dalam kegiatan operasionalnya. Dan ketika kata kuncinya adalah laba, maka umumnya pos keuangan perusahaan terbagi menjadi dua. Bagian atau pos-pos yang menjadi sumber pemasukan dan pos-pos yang menjadi sumber pengeluaran. Dari kedua kategori ini, pos karyawan lebih sering masuk ke bagian pos pengeluaran, karena memang secara rasional, seringkali gaji karyawan adalah pengeluaran tetap (*fixed expenses*) di mana mau ada penjualan atau tidak ada penjualan, beban biaya ini terus ada. Di sisi lain, pada era kolaborasi seperti sekarang, rasanya terasa egois apabila kita melihat hubungan karyawan dan pengusaha hanya sebatas matematika saja. Bisakah pola pikir ini kita tantang?

Sering kita lupa bahwa karyawan (atau saya lebih suka menyebut mereka sebagai tim) majoopreneurs adalah orang-orang yang (kebanyakan) berhadapan langsung dengan konsumen kita, mereka adalah perwakilan dari kita sang pemilik perusahaan. Lebih penting lagi, mereka adalah perwakilan dari brand dan perusahaan itu sendiri. Sebaik apa pun kita

melakukan *personal branding*, atau melakukan investasi marketing dengan budget jutaan, hingga ratusan juta, akan sia-sia apabila pelanggan kita kecewa dengan pelayanan yang dilakukan oleh tim-tim kita di lapangan. Apabila ini terjadi, semua usaha dan investasi kita untuk citra perusahaan kita, akan hilang begitu saja. Sebaliknya, apabila kita dapat mengelola tim kita dengan baik, bukan tidak mungkin mereka yang sering kita anggap sebagai *cost center*, bisa menjadi *revenue generator*, melalui pelayanan maksimal di lapangan, atau dengan menjadi ambassador dan mengajak teman, kerabat, dan kenalan mereka untuk membeli produk, atau jasa yang usaha kita tawarkan.

Sebagai majoopreneurs *progressive*, saya ingin mengajak teman-teman untuk membuka perspektif agar kita lebih maju lagi. Mari kita mengubah perspektif kita dalam melihat tim-tim lapangan kita sebagai investasi dan melakukan pemberdayaan-pemberdayaan pada karyawan kita. Ingatlah bahwa kekuatan rantai ada pada bagian paling lemah dari mata rantai, sehingga jika tim kita sebagai mata rantai lemah, maka rantai bisnis kita juga akan lemah.

Salam majoo!

May the force be with us!



Denny Eko Prasetyo

VP Marketing

Redaksi



Reporter
Nisa Destiana



Reporter
Daniel Prasatyo



Graphic Designer
Novita Putri



Graphic Designer
Firman



Penanggung Jawab /VP Marketing
Denny Eko Prasetyo



Reporter
Ajar Pamungkas



Art Director
Rama Pradana



Managing Editor
Akidna Rahma

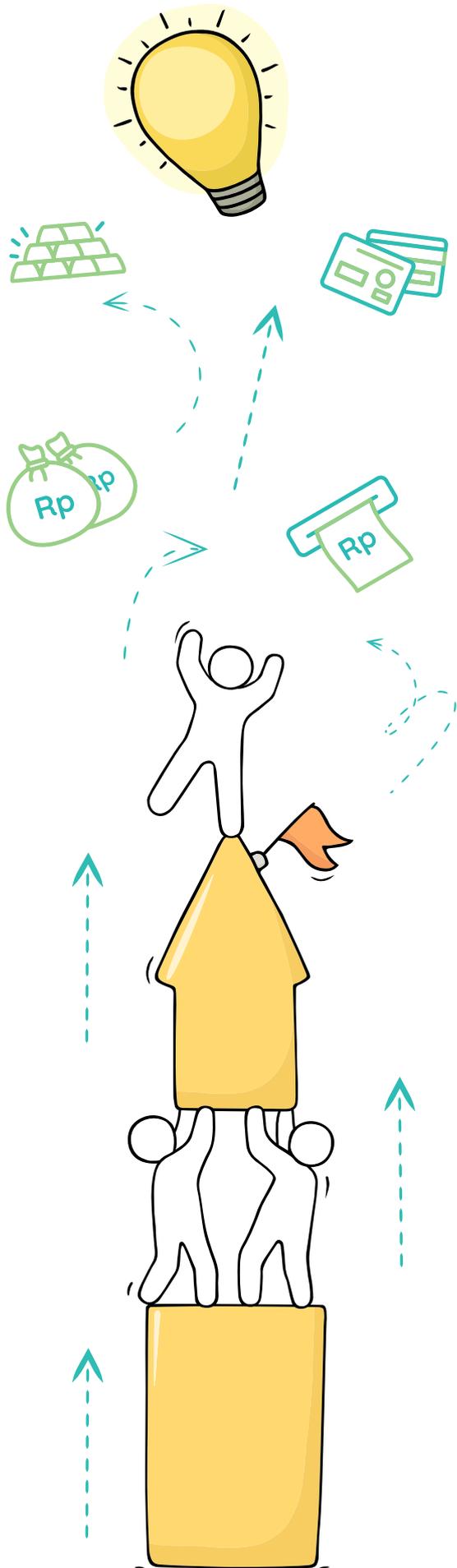


Reporter
Dini N. Rizeki



Marketing
Rachel Maya





06 5 Alasan Karyawan Merupakan **Aset Perusahaan yang Nomor Satu** 

Mengapa Karyawan Kasir Bisa Disebut sebagai **Penyelamat Usaha?** **10** 

14 Pentingnya Penghargaan untuk **Meningkatkan Produktivitas** 

Inilah 5 Cara Menganalisis **Performa Karyawan** **18** 

22 **6 Bentuk Apresiasi pada Kinerja SDM** yang Bisa Kamu Berikan 

Usaha Sendirian Berpotensi Lebih Sukses, Mitos atau Fakta? **27** 

31 Ingin Memulai Usaha Bersama? **Kenali Dulu Partner Bisnismu!** 

Inilah 4 Tips Membangun **Bisnis dengan Pasangan** **36** 

40 **Susi Pudjiastuti**, dari Bisnis Lobster Menjadi Menteri 

Menilik Kaitan Barista Cakep dengan Penjualan Coffee Shop **44** 

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.



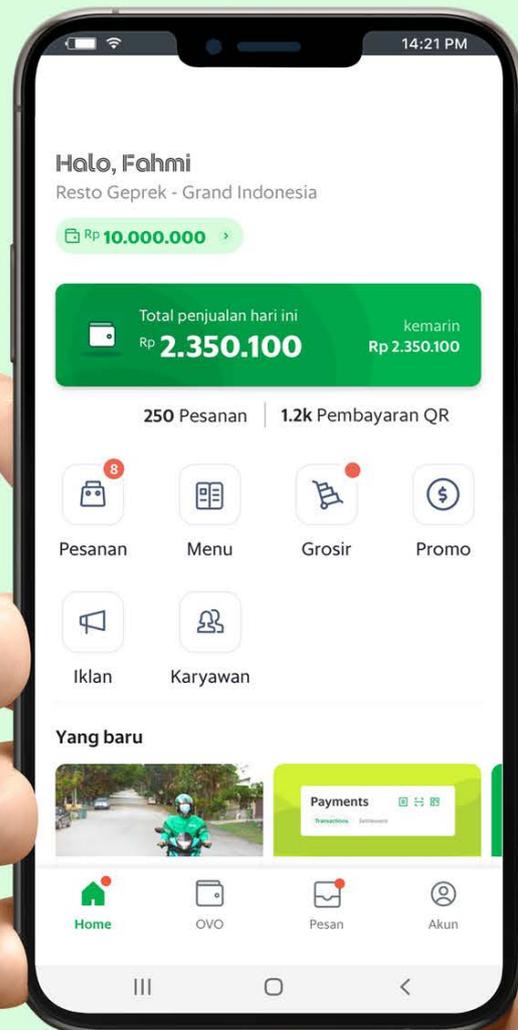
Mudahnya bikin iklan
yang menarik dengan
target yang spesifik.



Buat juga promo khusus
yang cuma ada di restomu.



Belanja kebutuhan
harian resto pun
bisa pakai ujung jari.



01

5 Alasan Karyawan Merupakan Aset Perusahaan yang Nomor Satu



Sebagai pemilik usaha, sebagian dari kamu mungkin merasa terbebani dengan biaya gaji karyawan. Lebih jauh lagi, biaya tunjangan dan segala fasilitas yang mampu meningkatkan kesejahteraan karyawan.

Padahal, umumnya perusahaan-perusahaan yang mapan sangat mengapresiasi karyawannya. Mereka amat menyadari bahwa karyawan merupakan aset serta faktor esensial bagi kemajuan perusahaan.

Karena itu, perusahaan tersebut biasanya berupaya untuk memberikan gaji yang baik, tunjangan yang layak, serta lingkungan kerja yang kondusif.

Meskipun terdengar seperti beban pengeluaran, memperlakukan karyawan dengan baik dan memperhatikan kesejahteraannya justru membawa bisnis makin untung. Mengapa demikian? Inilah lima alasan karyawan merupakan aset bagi perusahaan.

1. Sumber daya terbesar dan memengaruhi citra brand

Organisasi bisnis yang menghargai karyawannya sering kali dapat berfungsi dengan baik dan cenderung berhasil meraup profit.

Perusahaan yang baik memang semestinya menawarkan tunjangan



finansial dan kesehatan bagi karyawan. Tidak hanya itu, bisnis tersebut juga menyediakan peluang pengembangan diri bagi karyawan serta inisiatif untuk memberi kembali kepada masyarakat.

Lalu, bagaimana segala investasi tersebut kembali dalam bentuk keuntungan bagi perusahaan? Ketika sebuah perusahaan mengapresiasi karyawannya sedemikian rupa, karyawan juga akan mengapresiasi perusahaan.

Sebagai timbal balik, karyawan cenderung menunjukkan peningkatan produktivitas dan loyalitas kepada perusahaan. Hal tersebut juga sering kali tercermin dalam keseharian karyawan di mana mereka memberikan performa terbaiknya.

Sebagai contoh, kebanyakan orang yang harus melakukan perjalanan bisnis mungkin lebih memilih maskapai tertentu. Alasannya, staf maskapai tersebut terlihat senang, fokus, dan efisien.

Dari sikap karyawan, kita bisa menduga bahwa maskapai tersebut memberikan apresiasi yang baik kepada karyawan. Apresiasi tersebut akhirnya berbuah citra yang baik bagi maskapai tersebut sebagai sebuah brand.

2. Wajah dari bisnis

Saat membangun bisnis atau memasarkan sebuah merek, kamu mungkin berkolaborasi



dengan figur publik untuk dijadikan brand ambassador. Namun, pernahkah terlintas di benakmu bahwa karyawan sebetulnya adalah wajah paling jujur dari bisnis?

Bila retensi karyawan rendah dan masa kerja sangat singkat, bisnismu tidak akan terlihat 'cantik'. Investor atau klien akan menganggap bisnis kurang memperhatikan kesejahteraan karyawan.

Beberapa dari kamu mungkin berpikir, tidak mungkin klien atau konsumen memedulikan hal tersebut. Jangan keliru, perlakuan kurang baik perusahaan terhadap karyawan berisiko menurunkan pendapatan bisnis.

Belum lama ini, sempat mencuat kasus tentang sebuah perusahaan produsen es krim yang disebut-sebut tidak memberikan tunjangan kesehatan yang layak. Lebih buruk lagi, tidak memberikan perlindungan atas kecelakaan kerja yang menimpa karyawan.

Begitu kabar tersebut menyeruak ke permukaan, cukup banyak konsumen yang mengajak untuk melakukan boikot terhadap merek tersebut. Tidak sedikit juga yang langsung berhenti membeli produknya.

3. Proses rekrutmen itu mahal

Apabila kamu berpendapat karyawan



itu tergantikan dan kamu selalu bisa merekrut karyawan baru, berhentilah sejenak. Kemudian, coba renungkan biaya-biaya yang perlu dikeluarkan untuk melakukan proses rekrutmen.

Kamu mungkin perlu mengeluarkan biaya untuk memasang iklan lowongan kerja di situs pencari kerja. Kemungkinan lain, kamu mungkin harus membayar *headhunter* untuk menemukan staf yang tepat.

Selain memakan biaya, rekrutmen juga menghabiskan banyak waktu. Setelah proses perekrutan, karyawan baru mungkin masih harus melewati masa training yang berarti biaya serta waktu tambahan.

Belum lagi kalkulasi terkait cost opportunity sebab karyawan baru akan memasuki periode produktivitas rendah terlebih dahulu sebelum akhirnya menemukan ritme kerja yang tepat.

Jadi, menyediakan lingkungan kondusif dan apresiasi yang layak supaya masa kerja karyawan panjang masih lebih cost effective dibandingkan merekrut karyawan baru.

4. Turnover karyawan pun tidak ekonomis

Pertama, perputaran karyawan yang cepat itu mahal dari sisi sumber daya yang berharga.



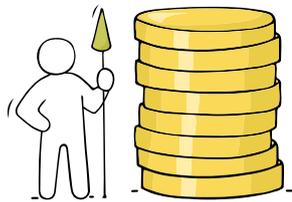
Hal tersebut juga akan memengaruhi karyawan lain dan klien.

Saat melihat rekan kerjanya banyak yang mengundurkan diri, karyawan lain akan mulai menganalisis lingkungan kerja dan mempertimbangkan untuk meninggalkan perusahaan.

Sementara itu, ketika klien harus bertemu dengan staf baru terus-menerus dalam kurun waktu singkat, mereka akan kehilangan koneksi yang telah terbangun. Perlahan-lahan, klien juga akan bertanya-tanya, mengapa perusahaan tidak bisa menjaga retensi karyawan? Situasi ini dapat berdampak sangat merugikan dalam operasional bisnis harian.

5. Apresiasi karyawan berbanding lurus dengan profit

Bisnis yang memberikan gaji memuaskan, tunjangan memadai, waktu libur cukup, dan berbagai fasilitas



lain berarti ada di jalur yang benar. Memberikan lebih dalam hal optimalisasi kesejahteraan karyawan tidak pernah salah.

Perusahaan tersebut berpeluang lebih besar untuk maju dibandingkan organisasi bisnis yang tidak memperhatikan karyawannya dengan baik. Perlu diingat, apresiasi juga bukan hanya seputar materi atau pemenuhan finansial semata, melainkan bagaimana perusahaan memandang serta memosisikan karyawannya.

Jadi, perspektif bisnis menganggap karyawan sebagai aset atau beban juga sangat krusial dalam menentukan bisnis akan maju atau tidak.

Kini, sudah banyak perusahaan yang berorientasi kepada karyawan. Jika bisnis milikmu belum memberikan perhatian dalam aspek tersebut, saatnya membuat perubahan dan jadikan bisnismu lebih maju dengan memahami bahwa karyawan merupakan aset.



02

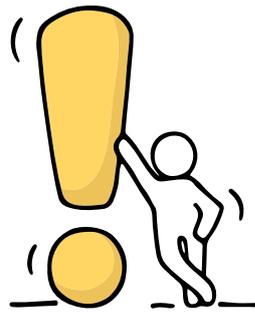
Mengapa Karyawan Kasir Bisa disebut Sebagai Penyelamat Usaha?



Tak sedikit orang yang menganggap pekerjaan sebagai karyawan kasir sebagai pekerjaan yang remeh. Padahal, mereka yang bertugas di meja kasir bisa dibilang sebagai ujung tombak. Bagaimana tidak, kasir bisa jadi merupakan hal pertama dan terakhir yang dilihat oleh pelanggan sehingga peranannya pun menjadi sangat krusial untuk mempertahankan tingkat kepuasan pelanggan dan menjaga retensi. Apa, sih, sumbangsih karyawan di meja kasir bagi keberlanjutan usaha hingga bisa disebut sebagai pahlawan ekonomi?

Benteng sekaligus ujung tombak dalam menghadapi pelanggan

Seperti sudah disebutkan, posisi meja kasir yang umumnya diletakkan di dekat pintu masuk tempat usaha membuatnya sebagai titik mulai sekaligus titik akhir bagi pelanggan yang ingin berbelanja. Meski produk maupun jasa yang kamu tawarkan sudah sangat sempurna, pertimbangan yang membuat pelanggan memutuskan untuk berbelanja kembali di tempat usahamu bisa jadi justru ada di meja kasir. Jika karyawan yang menempati meja kasir tidak terlalu ramah atau terlalu bertele-tele dalam menyelesaikan transaksi, kecil kemungkinan pelanggan akan kembali ke tempat usahamu.



Memastikan pencatatan keuangan tetap rapi

Bagi bisnis apa pun, laporan keuangan merupakan elemen penting yang dapat membantu

menentukan arah serta strategi bisnis. Oleh karena itu, memastikan setiap transaksi yang ada dicatat secara tepat dan akurat pun menjadi sama pentingnya. Umumnya, pekerjaan ini menjadi tanggung jawab mereka yang bertugas di meja kasir. Mereka dapat menjadi pahlawan ekonomi yang menopang proses bisnis jika memiliki kedisiplinan terhadap setiap pencatatan keuangan yang terjadi; terlebih jika kasir di tempat usahamu masih menggunakan sistem yang konvensional.

Memberikan wawasan bermanfaat terkait perilaku transaksi pelanggan

Sekalipun area kerjanya mungkin terbatas pada meja kasir saja, jangan pernah menyepelkan karyawanmu. Sebaliknya, bangun inisiatif yang mereka miliki untuk memperhatikan perilaku transaksi yang dimiliki oleh pelangganmu. Sebagai contoh, cari tahu di jam-jam berapa tempat usahamu ramai, dan apa



saja yang dibeli oleh pelanggan pada jam-jam tersebut. Dengan demikian, kamu bisa sedikit mengintip kebutuhan pelangganmu dan memasukkannya sebagai pertimbangan dalam menyusun strategi bisnis yang mampu mengembangkan usahamu.



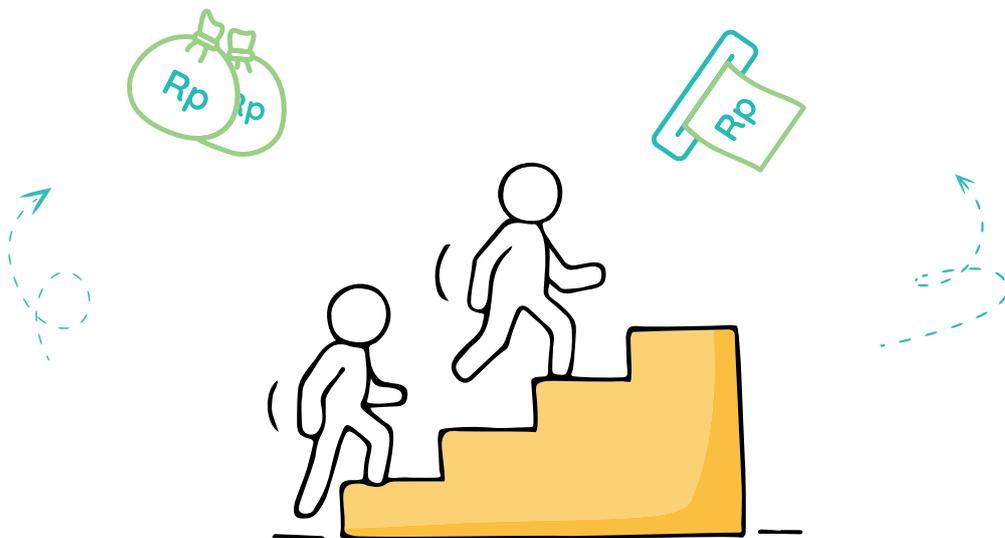
Wajah bagi tempat usaha

Menjadi pahlawan ekonomi tidak harus menjadi sosok dengan kontribusi besar terhadap ekonomi

negara. Khususnya bagi usaha kecil dan menengah, menjadi wajah yang selalu diingat oleh pelanggan sudah menjadi jasa yang tak terkira. Disadari atau tidak, kasir adalah sosok pertama yang akan diingat oleh pelanggan ketika mereka datang ke tempat usahamu. Itulah mengapa, penting bagi mereka yang bertugas di meja kasir untuk memperhatikan setiap pelanggan yang

datang. Dengan demikian, karyawan tersebut dapat melontarkan basa-basi personal yang dapat meningkatkan kepuasan pelanggan, misalnya saja dengan menanyakan kabar pelanggan yang baru datang lagi ke tempat usahamu setelah sekian lama atau menawarkan promo tertentu yang mungkin dibutuhkan oleh pelanggan tertentu pula.

Kinerja karyawan kasir juga akan semakin maksimal jika kamu menggunakan aplikasi POS seperti aplikasi majoo, sehingga karyawanmu dapat menyerahkan pencatatan keuangan yang rapi pada aplikasi tersebut dan bisa lebih fokus memperhatikan kepuasan pelanggan. Aplikasi majoo juga memiliki fitur keanggotaan yang mudah dan cocok digunakan oleh karyawan di meja kasir untuk menghafal perilaku transaksi pelanggan maupun menawarkan promo yang tepat.



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



03

Pentingnya Penghargaan untuk Meningkatkan Produktivitas



Terlepas dari sektor bisnis yang kamu tekuni, menarik dan mempertahankan karyawan yang kompeten merupakan hal krusial. Kompetisi untuk mendapatkan talent terbaik bisa sangat menantang.

Bila kamu berhasil merekrut karyawan dengan kompetensi terbaik, “pekerjaan rumah” belum selesai. Kamu masih perlu memikirkan cara untuk meningkatkan produktivitas karyawan tersebut agar selalu optimal.

Bagaimana cara memotivasi karyawan agar dapat bekerja seproduktif mungkin? Nah, kamu perlu memberikan penghargaan, lebih dari soal kompensasi dan tunjangan.

Penghasilan tentu merupakan hal penting dalam kehidupan seseorang. Namun, berbagai riset menunjukkan bahwa merasa dihargai juga sangat penting dalam sebuah lingkungan kerja.

Mengenal pentingnya sistem penghargaan karyawan

Produktivitas kerja sangat penting dalam rangka memastikan suatu bisnis bisa memperoleh keuntungan. Kalau begitu, kamu perlu terus berupaya meningkatkan produktivitas karyawan.



Dalam pengelolaan SDM, kamu bisa menerapkan *reward system* dan *recognition system*. Meskipun keduanya diterjemahkan sebagai penghargaan, tetapi maknanya sedikit berbeda.

Reward system lebih merujuk kepada bentuk apresiasi berupa materi, di luar gaji atau tunjangan, yang diberikan oleh perusahaan. Karena berupa materi, sudah pasti perusahaan membutuhkan biaya tambahan untuk menerapkan sistem ini.

Selain itu, *reward system* juga umumnya diberikan dengan syarat tertentu. Jadi, karyawan baru memperolehnya apabila memiliki pencapaian khusus. Misalnya, sistem bonus yang diberikan kepada karyawan berhasil mencapai target penjualan.

Di sisi lain, *recognition system* bertujuan memberikan ‘keuntungan psikologis’ bagi karyawan. Sekilas, cara ini mungkin terdengar klise, tetapi sebuah penelitian di USA menunjukkan bahwa sebagian besar karyawan di Amerika mengundurkan diri dari pekerjaannya karena merasa kurang dihargai.

Sementara itu, perusahaan dengan *recognition system* yang baik mengalami penurunan angka turnover karyawan hingga 23,4 %. Mengapa bisa demikian?

Ketika seorang karyawan merasa dihargai

oleh atasannya, umumnya timbul rasa memiliki terhadap pekerjaan sehingga motivasi dan produktivitasnya meningkat. Wajar saja bila *recognition system* dianggap sangat berkaitan dengan perbaikan performa kerja karyawan dan profit yang diterima oleh bisnis.

Lalu, apa itu *recognition system*? Secara sederhana, sistem tersebut merupakan metode yang kamu terapkan untuk memastikan para karyawan merasa kerja kerasnya setiap hari bernilai dan sangat dihargai.

Adapun bentuk implementasinya dapat sangat bervariasi. Kamu bisa membuat program penghargaan terstruktur, seperti *employee of the month*, membuat konten video tahunan yang menampilkan pencapaian karyawan, ataupun menyediakan papan pengenalan karyawan berprestasi.

Di luar metode terstruktur, selalu menarik memberikan apresiasi yang bersifat spontan. Selain mendekatkan pemilik bisnis atau pimpinan perusahaan dengan staf, cara-cara spontan juga sering kali dianggap lebih tulus oleh karyawan.

Misalnya, sebagai manajer atau pemilik bisnis, kamu bisa mengirimkan pesan berupa ucapan selamat atas pencapaian

karyawan ke grup Whatsapp tim. Bentuk lainnya, kamu dapat mengucapkan terima kasih secara personal kepada staf atas bantuan dan kerja kerasnya sehingga tujuan bisnis pada bulan tersebut tercapai.

Ucapan terima kasih tersebut bisa diikuti dengan

apresiasi-apresiasi sederhana lain, seperti mengizinkan karyawan yang bersangkutan datang lebih siang atau pulang lebih awal keesokan harinya, memberi waktu istirahat makan siang yang lebih panjang, atau mengizinkannya bekerja dari rumah.

Cara-cara tersebut mungkin terlihat remeh, tetapi begitu kamu menerapkannya, kamu akan menemukan perubahan di dalam bisnis. Berikut ini beberapa keuntungan yang akan dirasakan oleh bisnis milikmu.

- Produktivitas karyawan meningkat
- Memungkinkan bisnis lebih profit
- Menciptakan kultur perusahaan yang positif
- Karyawan lebih loyal dan retensi pun meningkat
- Menyatukan staf dari berbagai generasi

Dampak sistem penghargaan: sebuah penjelasan psikologis

Jika kamu masih merasa heran,



mengapa recognition system mampu meningkatkan produktivitas dan berujung pada peningkatan performa bisnis, simak penjelasan berikut ini.

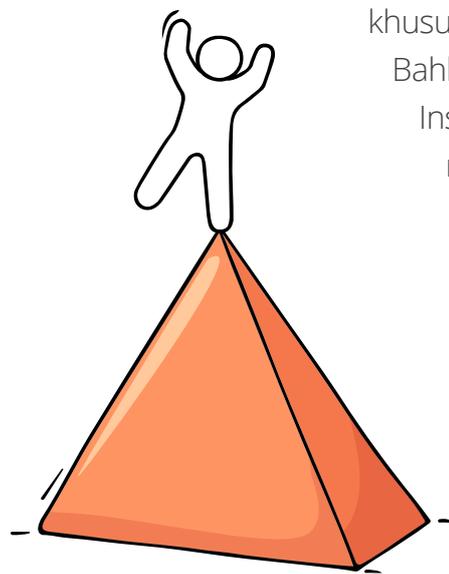
Hierarki kebutuhan menurut Maslow

Dalam hierarki kebutuhan yang disampaikan oleh Abraham Maslow, psikolog berkebangsaan Amerika, manusia memiliki lima macam kebutuhan.

Kelima jenis kebutuhan tersebut digambarkan dalam bentuk piramida yang perlu dipenuhi mulai dari dasar.

Maslow mengatakan kebutuhan mendasar manusia adalah kebutuhan fisik, seperti makan, istirahat, dan keamanan. Berikutnya, manusia perlu kepemilikan dan cinta, apresiasi, serta aktualisasi diri di puncak hierarki.

Hierarki tersebut erat sekali kaitannya dengan dunia kerja. Saat seseorang telah memperoleh pekerjaan dan penghasilan, secara alami ia akan berupaya memenuhi kebutuhan berikutnya yaitu apresiasi. Karena itu, recognition system bisa menjadi metode yang mendorong seseorang bekerja sangat optimal.



Peranan dopamine

Recognition system juga memengaruhi sistem biologis di otak kita. Saat kita menerima pujian atau apresiasi, otak akan mengeluarkan dopamine seperti halnya ketika kita melakukan aktivitas favorit atau menerima hadiah.

Konon menerima apresiasi atas pencapaian pekerjaan mengaktifkan saraf khusus dan memunculkan rasa senang. Bahkan, The Japanese National Institute for Psychological Sciences menyatakan bahwa menerima pujian dapat mengaktifkan saraf yang sama dengan yang aktif saat kita menerima uang.

Akan tetapi, saraf tersebut juga bukan hanya memicu rasa senang, melainkan menghadirkan rasa diperlakukan secara adil. Nah,

ketika seseorang merasa diperlakukan dengan adil, ia akan cenderung lebih terlibat dan mengeluarkan seluruh kompetensinya dengan optimal.

Masih ada banyak teori lain yang mendukung serta menjabarkan kaitan antara apresiasi dengan produktivitas kerja karyawan. Namun, teori tidak akan mendatangkan keuntungan bagi bisnis sebelum kamu benar-benar menerapkannya sendiri. Selamat mencoba!

04

Inilah 5 Cara Menganalisis Performa Karyawan



Karyawan merupakan salah satu aset yang terbesar dimiliki bisnis. Tim yang akan menyelesaikan pekerjaan dan mencapai target. Dengan demikian, analisis kinerja staf adalah hal yang penting dalam mendukung kemajuan bisnis.

Perhatian manajer atau pemilik bisnis sering teralihkan karena melihat staf terlihat sibuk bekerja. Padahal, jika berbicara produktivitas, acuannya hanya hasil. Bukankah jumlah jam kerja menjadi kurang bermakna bila target tidak tercapai?

Analisis kinerja karyawan

Pertanyaan berikutnya yang muncul di benakmu, bagaimana cara untuk analisis kinerja karyawan? Lima cara di bawah ini layak menjadi fokus utama.

1. Memanfaatkan aplikasi kalender

Seiring dengan perkembangan teknologi, tersedia berbagai aplikasi yang memudahkan aktivitas bisnis. Satu di antara beragam aplikasi tersebut adalah aplikasi kalender.

Kamu dapat menggunakan aplikasi mana saja, baik gratis maupun berbayar, selama fiturnya sesuai dengan kebutuhan bisnis.

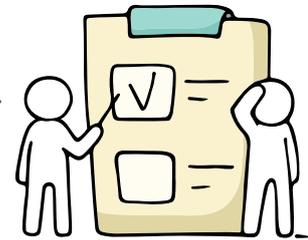


Dengan aplikasi kalender, biasanya kamu dapat membuat rencana, melihat

perkembangan pekerjaan, sampai menandai bahwa target sudah selesai. Artinya, tim dapat menetapkan target, strategi, mengelola timeline, dan memeriksa tugasnya. Di sisi lain, kamu sebagai manajer atau pemilik, dapat memantau dan menganalisis performa seluruh tim.

2. Mengacu pada matriks

Sejak awal, ajaklah tim dalam organisasi bisnis untuk membuat matriks. Kesepakatan tentang target yang ingin dicapai dan waktu untuk mencapainya dituangkan dalam matriks tersebut. Meski secara umum target tercapai, manajer dapat menyadari bila ada karyawan yang performanya di bawah matriks.



3. Check-In

Check-In atau pertemuan bersama tim membuka peluang bagi manajer atau pemilik untuk mendengarkan staf secara langsung. Pertemuan ini diarahkan agar staf fokus pada kemajuan yang sudah dibuat, rencana yang dimiliki selama periode waktu tertentu, serta masalah yang menghambat kemajuan.



Kadang manajer atau pemilik perlu

melakukan check-in dengan staf satu per satu. Mendiskusikan kontribusi staf bagi bisnis dan tantangan yang dihadapi secara lebih personal. Metode analisis ini biasanya mampu memberikan dorongan bagi karyawan untuk bekerja lebih optimal.

4. Kualitas kerja sebagai indikator

Jika kamu membangun bisnis yang berorientasi pada hasil, kualitas kerja merupakan poin esensial dalam analisis kinerja. Apa artinya bila kualitas kerja menjadi indikator performa staf? Menyelesaikan pekerjaan saja tidak cukup, tetapi pekerjaan tersebut perlu melampaui standar kualitas yang telah ditetapkan.

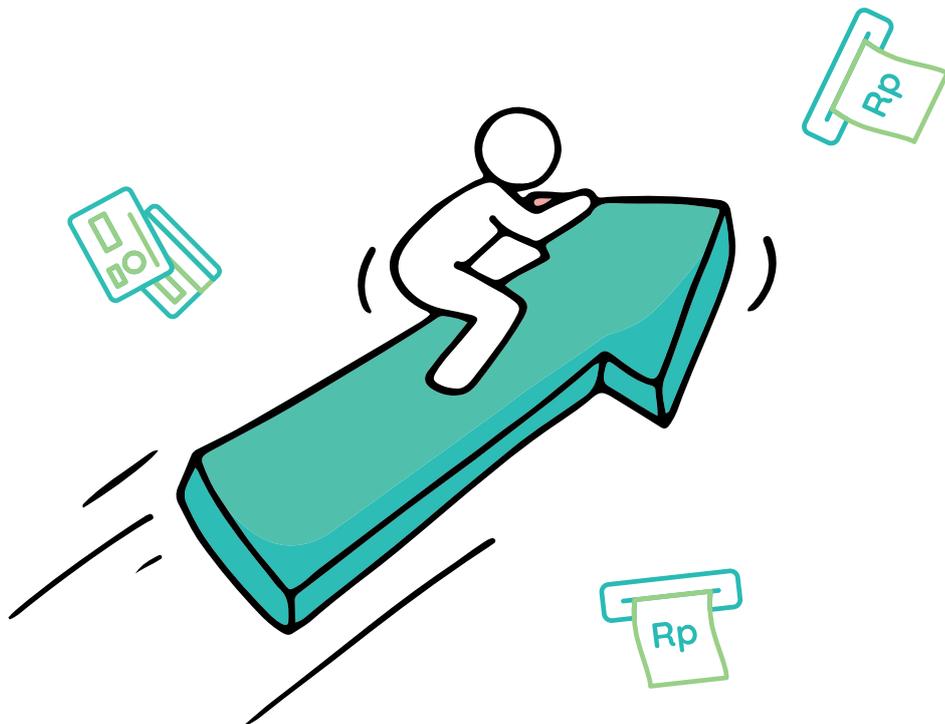


5. Kepuasan pelanggan

Bagi banyak bisnis, kepuasan pelanggan merupakan tanda bahwa bisnis berjalan lancar atau ada masalah. Wajar saja bila beberapa bisnis menjadikan kepuasan pelanggan sebagai bagian integral dari analisis kinerja. Dengan kata lain, bila pelanggan senang, staf telah melakukan hal yang semestinya.



Nah, dengan cara di atas, kamu dapat menganalisis performa staf dengan mudah. Kelima cara di atas juga akan membangun budaya menyelesaikan pekerjaan. Bisnis milikmu tidak akan membuka ruang bagi staf yang hanya hadir tanpa benar-benar memberikan kontribusi.



majoopreneur Stories



Irfan Handiliastawan

Owner, Suweger Indonesia

"Agustus 2019 awal kami membuka gerai Suweger pertama kami, hasil dari diversifikasi bisnis yang sudah berjalan sebelumnya. Dimulai dengan kami yang menjaga toko, dan perlahan mulai merekrut pegawai."

Bagi kami, karyawan adalah partner kami. Visi harus diselaraskan antara karyawan dan pengusaha sehingga kedua belah pihak dapat sama-sama mendukung dan diuntungkan. Selain itu juga karyawan merupakan aset terbesar di dalam perusahaan yang harus selalu dijaga dengan baik, sehingga dapat bersinergi dan menghasilkan nilai tambah bagi perusahaan."

Johan Handoko

Owner, Ayam Bebek Pak Boss

"Saya memulai bisnis ini, karena saya suka makan ayam goreng, dan saya melihat bisnis ayam goreng tidak hilang dari waktu ke waktu, kita bisa menemui di mana saja kuliner ayam goreng."

Karyawan bagi usaha saya adalah aset paling berharga, selain itu karyawan sudah seperti bagian dari keluarga."



Rachmat Setioso

Owner, Warkop Ramonez



"Karyawan bagi saya adalah teman. Yang juga bisa marah, bisa rewel, bisa resek, bisa asik, bisa apa saja, bisa terjadi apa saja, kapan saja. Selama mereka paham dan mengerti akan tanggung jawab, Insya Allah tidak ada masalah. Intinya tahu sama tahu. Saya juga harus sering di posisi mereka. Mereka basah saya juga harus basah, saya kenyang mereka pun juga harus ikutan kenyang."



Urip

Owner, Pilon Coffee

"Pada waktu itu sedang mulai menjamur kedai kopi susu. Dari cuma sebagai penikmat akhirnya tertarik untuk buat dan dijual. Awalnya jual dalam kemasan botol dengan sistem PO dan akhirnya memutuskan untuk membuka kedai sendiri di tahun 2018 setelah resign dari pekerjaan. Prinsip kami dalam membuat produk yang kami jual adalah "apa yang diri sendiri tidak ingin jangan diberikan kepada orang lain". Oleh karena itu, kami selalu mengutamakan kualitas dari setiap produk yang kami buat agar bisa kami nikmati sendiri juga. Karyawan bagi kami adalah kunci sukses dari sebuah bisnis. Karena walaupun ada sistem tapi tidak ada yang menjalankannya, sistem tersebut tidak akan berjalan dengan baik."



05

6 Bentuk Apresiasi pada Kinerja SDM yang Bisa Kamu Berikan



Di dalam sebuah bisnis atau perusahaan, kamu tidak bekerja sendirian. Ada banyak Sumber Daya Manusia (SDM) lain yang bekerja denganmu. Sebut saja mulai dari seorang admin, akuntan, tenaga pemasaran, customer service, cleaning service, sampai kurir.

Bila karyawanmu berprestasi maka selayaknya kamu memberikan apresiasi pada mereka. Memiliki karyawan berprestasi merupakan sebuah keuntungan bagi perusahaan karena prestasi mereka bisa saja membawa dampak positif bagi pertumbuhan perusahaan.

Apresiasi atau reward seperti apa sih yang menunjukkan kebanggaanmu atas kinerja SDM ini sekaligus bisa menjadi pemacu semangat mereka untuk terus berprestasi?

1. Ucapan Terima Kasih dan Beri Pujian

Mengucapkan terima kasih ini sebenarnya adalah hal sepele, hal kecil tapi memiliki efek cukup besar.

Dengan kamu, sebagai pemilik bisnis atau pimpinan, berterima kasih atas kinerja SDM yang ada di perusahaanmu, maka mereka akan merasa sangat dihargai.



Biasakan untuk berterima kasih pada karyawan atas apa yang sudah mereka lakukan. Katakan secara spesifik untuk apa kamu berterima kasih. Hal ini akan menambah semangat mereka untuk melakukan yang lebih baik lagi ke depannya.

Jangan lupa juga untuk memberikan pujian atas kinerja SDM di perusahaan. Sama seperti ucapan terima kasih, pujian memang hal sederhana yang bisa diberikan pada karyawan loyal dan berprestasi di perusahaan. Tapi hal tersebut bisa jadi sangat berharga bagi mereka.

2. Cuti Tambahan

Cuti tambahan adalah sebuah bentuk reward lain yang bisa kamu berikan.

Pada dasarnya, cuti merupakan hak setiap karyawan. Tapi seperti yang kamu tahu, dalam jangka waktu

setahun jumlah cuti yang disediakan bagi karyawan cukup terbatas, maka tidak ada salahnya bila kamu menambah total cuti tersebut.

Cuti tambahan bisa dimanfaatkan oleh para karyawan untuk berlibur atau sekadar untuk beristirahat sebelum kembali bekerja. Bentuk apresiasi karyawan ini cukup manusiawi sehingga pastinya akan sangat dihargai.



Apalagi bila kamu bisa menambahkan opsi cuti tapi tetap menerima bayaran. Hal ini menunjukkan bahwa kamu sebagai pemilik bisnis atau perusahaan menginginkan yang terbaik untuk anggota timnya, termasuk kebutuhan istirahat fisik dan kondisi mental yang selayaknya.

3. Pengembangan Karir

Memiliki jabatan tertentu merupakan impian setiap karyawan, apalagi bila masa kerjanya sudah cukup lama dan memiliki kemampuan yang memang tidak diragukan. Maka tidak ada salahnya kalau kamu mengapresiasi karyawan berprestasi dengan memberinya kesempatan untuk mengembangkan karir.

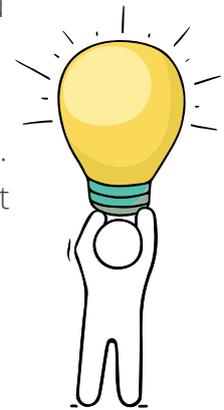


Coba beri kesempatan pada karyawan untuk mengembangkan kemampuannya terlebih dulu, misalnya dengan mendaftarkannya pada training bisnis atau memberinya akses untuk online course di luar jam kerja. Bisa juga dengan melibatkan mereka dalam proyek-proyek baru yang berbeda dari sebelumnya. Dengan begitu mereka akan merasa mendapat tanggung jawab yang lebih, secara otomatis juga mereka akan semakin termotivasi untuk terus berprestasi.

Walau tidak langsung mendapat kenaikan jabatan, tapi bentuk apresiasi kinerja SDM seperti ini dapat membantu karyawan untuk memaksimalkan potensi dan meningkatkan fleksibilitasnya.

4. Memberikan Penghargaan

Ada cara lain yang dapat dilakukan untuk mengapresiasi kinerja SDM yang loyal dan berprestasi yaitu dengan cara memberikan penghargaan berupa piagam, piala, atau medali. Bila penghargaan tersebut dipasang di meja kerja mereka, maka akan mengingatkan mereka akan keberhasilan yang pernah dicapai.



Kamu dapat menetapkan agenda employee of the month atau employee of the year sebagai suatu bentuk pemberian tanda penghargaan pada para karyawan yang berprestasi. Pemberian tanda penghargaan sebagai reward pada karyawan ini terbukti dapat meningkatkan tanggung jawab mereka terhadap pekerjaannya.

5. Fasilitas Kesehatan

Bentuk apresiasi kinerja SDM lainnya adalah dengan memberikan



perhatian khusus terhadap kesehatan karyawan, baik secara fisik dan mental. Karyawan yang sehat akan memiliki peluang lebih besar untuk merasa bahagia sehingga dapat berdampak positif terhadap hasil kerjanya. Jadi, mengapa kamu tidak mencoba memberikan program reward yang bertujuan untuk meningkatkan aktivitas kesehatan karyawan?

Karyawan yang cukup aktif berolahraga pasti akan menyukai reward di bidang kesehatan ini, sedangkan mereka yang belum aktif dapat menjadikan hal tersebut sebagai kesempatan untuk menerapkan gaya hidup yang lebih sehat.

Kamu bisa memberikan potongan diskon untuk menjadi anggota gym, misalnya. Atau bisa juga dengan mendatangkan guru yoga, pilates, bahkan bekerja sama dengan psikolog sehingga karyawan bisa mendatangnya untuk berkonsultasi mengenai kesehatan mentalnya.



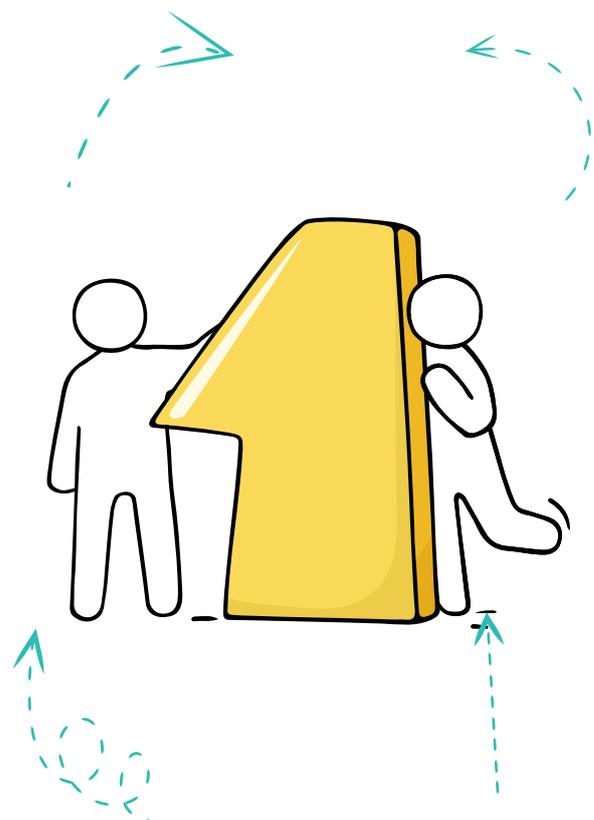
6. Memberikan Berbagai Bonus

Reward lain yang bisa kamu coba adalah dengan memberikan hadiah atau bonus spesial sebagai bentuk apresiasi atas kinerja SDM yang baik. Karyawan yang sudah bekerja keras untuk perusahaan dan berprestasi layak diberi imbalan berupa hadiah nyata yang bisa langsung dimanfaatkan

seperti voucher belanja, voucher makan di tempat spesial atau voucher liburan. Atau kalau kamu ingin yang praktis, bonus dalam bentuk uang pun bisa kamu berikan.

Pilihan reward lain yang mungkin dapat dimanfaatkan oleh karyawan adalah gift box bulanan. Ada banyak alternatif gift box untuk dikirim, termasuk kebutuhan seperti produk segar, daging, makanan siap saji dan camilan sehat.

Bisa juga kamu berikan gift box bertema hobi atau minat mereka. Jenis gift box seperti ini dapat membantu karyawan untuk menghabiskan waktu luang dan membuktikan bahwa kamu peduli akan kebutuhan mereka.



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



06

Usaha Sendirian Berpotensi Lebih Sukses, Mitos atau Fakta?



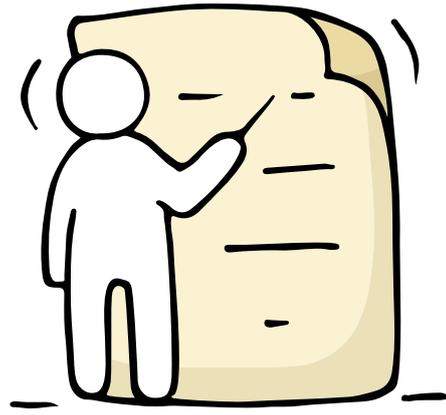
Apakah kamu berencana meninggalkan pekerjaan dan menjalankan usaha sendiri? Ide tersebut mungkin bagus selama kamu tidak merencanakan untuk menjalankannya seorang diri.

Meskipun kamu mungkin pernah mendengar bahwa menjalankan usaha seorang diri berpotensi lebih sukses, tetapi hal tersebut hanyalah mitos. Faktanya, kamu tidak akan bisa menghasilkan keuntungan besar bila menjalankan bisnis sendirian. Mari kita coba buat perhitungan sederhana!

Misalnya, kamu menyediakan jasa servis komputer. Anggaplah semua komputer membutuhkan waktu yang sama untuk diperbaiki yaitu empat jam. Dengan asumsi bekerja selama delapan jam per hari, kamu dapat memperbaiki dua komputer setiap hari.

Jika tarif per perbaikan dianggap 200 ribu rupiah, setiap hari kamu akan menerima sekitar 400 ribu rupiah. Dalam satu bulan, dengan perhitungan jasa servis tutup setiap akhir pekan, kamu akan menerima kurang lebih 10,4 juta.

Sayangnya, angka tersebut hanya hitungan ideal di atas kertas. Kenyataannya, kamu tidak akan bisa selalu menyelesaikan dua komputer per hari. Ada waktu-waktu di mana kamu harus menyelesaikan hal-hal administratif.



Jangan lupa, kamu juga akan meninggalkan aktivitas servis setiap ada klien yang datang sebab tidak ada kasir atau staf yang akan melayani. Belum lagi, urusan lain yang tidak kalah menyita waktu, sesederhana membersihkan ruangan tempat servis.

Apakah sekarang sudah tergambar jelas, mengerjakan usaha seorang diri lebih berpotensi memajukan bisnis merupakan mitos? Secara lebih detail, berikut ini kamu dapat melihat alasan mengelola bisnis sendirian bukanlah ide yang terlalu brilian.



Tidak cukup waktu mengerjakan seluruh aspek bisnis sendiri

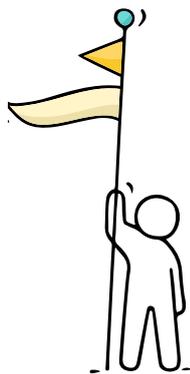
Meskipun kamu berkomitmen mencurahkan seluruh waktu yang kamu miliki untuk mengerjakan bisnis, waktu tersebut tetap tidak akan mencukupi. Dari ilustrasi di atas, situasi tersebut sudah terlihat jelas.

Bagaimanapun tidak mungkin kamu menghabiskan seluruh waktu untuk menyelesaikan setiap aspek bisnis agar usaha tersebut terus bertahan. Saat skala usaha masih relatif kecil, kamu mungkin masih bisa menangani setiap urusan dalam bisnis. Namun, bila kamu berharap bisnis terus bertumbuh, kamu membutuhkan tim untuk menjalankannya.

Kamu tidak ahli dalam setiap bidang

Bukan rahasia lagi, membangun bisnis merupakan sesuatu yang kompleks. Tidak sedikit pemilik usaha dihadapkan dengan hal yang belum pernah mereka ketahui sebelumnya, tetapi dibutuhkan untuk kemajuan bisnis.

Sebut saja, kamu perlu mempelajari tentang marketing, penjualan, berbagai keterampilan digital, pelayanan konsumen, dan masih banyak lagi. Sebagian dari kamu mungkin berpendapat, bukankah baik kita jadi memahami banyak bidang?



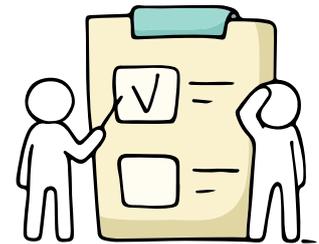
Memang benar, mempelajari aspek-aspek tersebut akan menguntungkan. Sayangnya, kecil kemungkinan kamu dapat menjadi ahli di setiap bidang tersebut. Padahal, jika ingin memenangkan kompetisi bisnis yang makin ketat, kamu perlu menguasai seluruh aspek dengan baik. Jika tidak, bentuklah tim yang ahli dalam masing-

masing bidang tersebut.

Pekerjaanmu pun perlu disupervisi

Adanya check and balance dalam bisnis sangat penting supaya bisnis selalu bergerak ke arah yang tepat. Ketika kamu mengelola usaha sendiri tanpa tim, tidak akan ada seseorang yang memberi masukan.

Tanpa pengamatan pihak lain, tidak mudah untuk mengetahui bahwa bisnis butuh perbaikan atau aspek tertentu dilakukan dengan keliru. Sebaliknya, saat kamu bekerja dengan pihak lain, ada peluang untuk mendapatkan insight atau masukan tambahan.



Bekerja dengan pihak lain tidak berarti kamu harus memiliki karyawan. Tersedia pilihan untuk mendelegasikan pekerjaan secara outsource atau merekrut jasa freelancer. Poin pentingnya, kamu tidak menjalankan bisnis seorang diri.

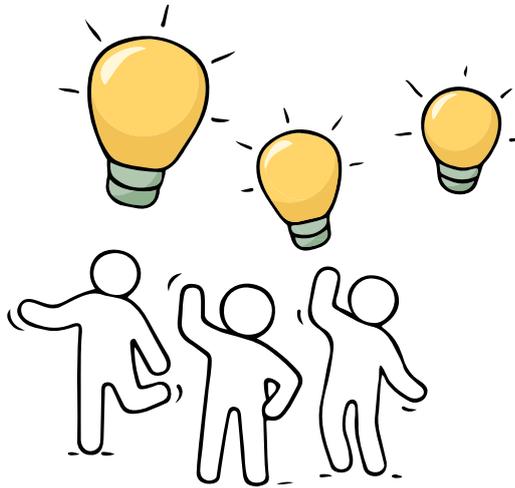
Bekerja dengan tim lebih menguntungkan bisnis

Seperti yang telah dibahas sebelumnya, kamu perlu input dari pihak lain bila ingin bisnis berjalan optimal. Selain itu, bekerja dalam tim berarti kamu



bisa berdiskusi tentang setiap ide atau rencana.

Memikirkan strategi bersama tim hampir selalu memberikan keuntungan karena kamu jadi bisa melihat suatu ide atau rencana dari berbagai perspektif. Setiap orang memiliki kelebihan sehingga menggabungkan keterampilan masing-masing orang di dalam tim lebih menguntungkan bagi bisnis.



bersikeras mengerjakan semua aspek bisnis sendirian. Mungkin kamu bisa saja tidak memiliki karyawan, tetapi kamu tetap perlu sumber daya yang bisa membantumu menjalankan bisnis dengan lebih baik.

Memang bukanlah hal mustahil untuk memulai bisnis sendirian, tetapi kamu tidak mungkin ahli dalam setiap aspek bisnis. Mungkin kamu bukan seorang salesperson atau kamu kesulitan

Lagi-lagi, kamu bisa membentuk tim yang hebat dengan merekrut karyawan tetap. Namun, bekerja dengan freelancer juga dapat menghasilkan tim yang sama hebatnya.

memahami akuntansi serta segala hal teknis terkait pengelolaan keuangan.

Kesimpulan

Apabila kamu mengelola bisnis seorang diri dan tidak mau meminta bantuan pihak lain, kamu tidak bisa mengharapkan usaha tersebut sukses perusahaan-perusahaan yang sudah mapan.

Berupaya memahami bidang yang tidak terlalu kamu pahami akan membuang banyak waktu. Padahal, waktu tersebut dapat kamu gunakan untuk memikirkan strategi bagi pengembangan bisnis.

Bahkan, cukup banyak usaha kecil yang tidak mampu bertahan karena pemiliknya

Karena itu, kamu perlu bantuan dari pihak lain agar bisnis milikmu dapat terus bergerak maju. Jadi, bisnis yang dijalankan sendirian tidak berpotensi lebih sukses, anggapan tersebut hanyalah mitos belaka.

07

Ingin Memulai Usaha Bersama? Kenali Dulu Partner Bisnismu!



Membangun dan menjalankan bisnis menjadi impian banyak orang, lantaran bisnis menjanjikan peluang sukses yang lebih besar. Memang, hal ini juga harus dibarengi dengan kerja keras dan konsep yang jelas sejak awal.

Upaya ini bisa saja dilakukan sendiri, tapi bila dilakukan bersama dengan partner bisnis, ada kemungkinan segala sesuatunya akan jadi lebih mudah. Karena itulah tidak sedikit orang yang memilih untuk membangun sebuah usaha bersama dengan partner bisnis.

Tantangannya, memilih partner bisnis bukanlah hal yang mudah. Bahkan bisa dibilang lebih rumit dibandingkan dengan memilih pasangan hidup.

Kamu harus jeli sebelum memastikan dan memilih siapa yang akan menjadi partner dalam usaha bersamamu. Hal ini sangat penting, karena bila salah pilih, bukannya keberhasilan yang akan kamu dapat, tapi bisa jadi malah kegagalan yang datang.

Pentingnya Peranan Seorang Partner Bisnis

Menjalankan usaha bersama dengan partner selayaknya akan memberikan berbagai kemudahan. Kamu bisa saling bertukar ide dan pendapat tentang konsep dan strategi yang jitu



untuk mengembangkan bisnis agar lebih maju. Termasuk juga dalam hal keuangan. Partner bisnis bisa membantu pengadaan modal awal.

Dengan memiliki partner, kamu juga bisa memperluas jaringan untuk bisnismu. Kamu dan partner bisnismu harus mampu saling melengkapi setiap kekurangan atau kelemahan yang bisa saja terjadi saat bisnis sudah mulai berjalan.



Siapa Saja yang Bisa Menjadi Partner Bisnis?

Ada banyak hal yang bisa kamu pertimbangkan

sebelum memilih partner bisnismu. Di bawah ini ada beberapa kriteria yang bisa jadi bahan pertimbanganmu dalam memilih partner bisnis. Partner bisnis yang baik adalah yang memiliki beberapa hal ini dalam dirinya.

Karakter

Karakter dan kepribadian adalah dua hal penting yang mendasar dalam memilih partner. Sebisa mungkin jangan pilih partner yang karakter dan kepribadiannya bertolak belakang denganmu untuk menghindari



terjadinya konflik dalam berbisnis. Pastikan adanya chemistry yang baik dengan partnermu.

Setidaknya, pilihlah partner yang sudah kamu kenal dengan baik, sehingga bisa memahami bagaimana kebiasaan dan juga kepribadiannya secara mendalam. Hal ini bertujuan untuk mengatasi berbagai tantangan dan masalah yang mungkin saja terjadi dalam bisnis yang dijalankan.

Visi Dan Misi

Dalam membangun sebuah usaha bersama, visi dan misi adalah hal yang sangat penting. Pastikan terlebih dulu bahwa partner bisnis ini memiliki visi dan misi yang sama denganmu. Bila visi dan misi sudah sama, maka kamu dan partner bisnismu bisa menjalankan bisnis dengan arah dan tujuan yang sama.



Visi dan misi sebaiknya disusun dan dipikirkan dengan matang. Bisnis yang dijalankan oleh dua orang atau bahkan beberapa orang harus tetap memiliki satu visi dan misi saja. Karena bila visi dan misinya tidak bisa dikonsepsikan menjadi satu, maka hal ini sama saja dengan mengendalikan satu perahu ke dua arah. Kalau ini yang terjadi, rasanya mustahil untuk bisa sampai

dengan selamat ke tujuan. Sulit untuk mendapatkan keuntungan dan keberhasilan.

Komitmen

Komitmen adalah hal yang juga penting dalam mendirikan usaha bersama.

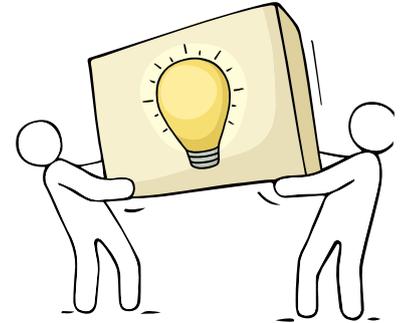
Pilih partner bisnis yang mampu diajak

berkomitmen dan menjadikan bisnis kalian sebagai prioritas utamanya. Hal ini lantaran komitmen akan mendasari keseriusan dalam menjalankan bisnis.

Selain itu, sebisa mungkin hindari bila bisnis yang dijalankannya bersama kamu ini ternyata hanya pekerjaan sampingannya. Karena kemungkinan yang terjadi adalah dia tidak bisa mencurahkan perhatian serta kemampuannya secara maksimal pada bisnis kalian.

Keuangan

Tanpa modal yang cukup, bisnis yang sudah kamu rencanakan tidak akan berjalan dengan baik. Karena itulah sebaiknya kamu pilih partner yang bisa membantu kamu dalam mencari modal. Sebaiknya pula kamu dan



partnermu membicarakan sejak awal perihal menentukan jumlah keuntungan yang akan didapatkan oleh kedua belah pihak secara adil.

Etos Kerja yang Baik

Dibutuhkan kerja keras dan usaha yang panjang untuk membangun sebuah usaha bersama yang maju dan sukses. Dalam hal ini, kamu dan partnermu sebaiknya memiliki etos kerja yang baik.



Disiplin tinggi dan kerja keras merupakan tanda bahwa partnermu memiliki etos kerja yang baik. Selain itu, kejujuran dan sifat terbuka menjadi poin wajib yang tidak bisa kamu abaikan begitu saja. Pastikan memilih partner bisnis yang jujur dan juga bertanggung jawab.

Maka, sebaiknya pastikan dulu kalau partnermu nantinya memiliki etos kerja tersebut demi kesuksesan usaha yang kamu jalankan. Tapi jangan salah, hal ini juga berlaku bagi kamu, sebab kalian nantinya memiliki kepentingan yang sama dalam bisnis tersebut.

Pengalaman dan Networking

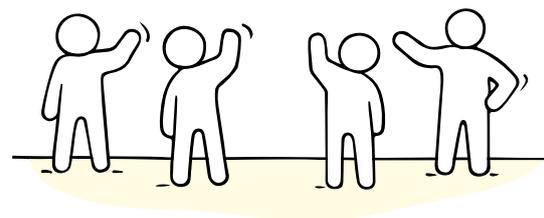
Kriteria lainnya dalam memilih partner

bisnis adalah yang berpengalaman di bidangnya. Pengalaman yang cukup dari seorang partner bisnis mampu mengatasi setiap permasalahan yang mungkin terjadi pada saat bisnis berjalan. Hal ini akan sangat menguntungkan dalam mengembangkan sebuah usaha bersama.

Selain itu, pilihlah partner dengan jaringan bisnis yang luas. Networking atau jaringan bisnis bisa jadi penentu suksesnya suatu bisnis karena dengan jaringan yang luas, peluang untuk mengembangkan bisnis menjadi terbuka lebar.

Memilih partner bisnis memang tidak mudah, terutama jika berniat untuk membangun sebuah usaha bersama yang sukses dan maju. Kamu harus cukup jeli memperhatikan berbagai kriteria yang memang benar-benar sangat dibutuhkan dalam sosok seorang partner bisnis.

Bila semua kriteria sudah terpenuhi dengan baik, maka bisa dibayangkan kamu sudah siap untuk memulai bisnis dan meraih kesuksesan bersamanya.



aplikasi wirausaha

majoo extra

langganan majoo
sekarang,
EXTRA 1.000.000*
kemudian.

Kasir Online

Akuntansi

Aplikasi CRM

Aplikasi Owner

Karyawan

Inventori

Analisa Bisnis

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

Inilah 4 Tips Membangun Bisnis dengan Pasangan

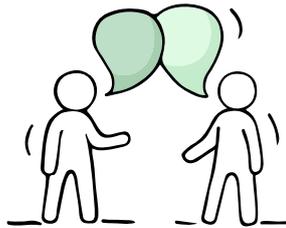


Cukup banyak orang yang memilih membangun bisnis bersama pasangan, terutama usaha kecil yang baru dimulai. Namun, menjalankan bisnis dengan partner romantis bisa penuh tantangan.

Jika kamu mempertimbangkan untuk menjalankan bisnis dengan pasangan, berikut ini beberapa tips yang perlu kamu ketahui.

1. Berbagi peran sesuai kelebihan masing-masing

Keputusan membangun bisnis dengan pasangan, sebaiknya didasarkan pada skill set yang saling melengkapi. Pastikan masing-masing pihak memiliki keterampilan unik yang mendukung kemajuan bisnis.



Penting sekali untuk memahami strength dari kedua belah pihak. Bisnismu akan berpotensi lebih maju jika kedua pihak mengemban peran yang tepat, sehingga setiap pihak bisa memberikan performa kerja optimal. Memiliki peran yang jelas juga dapat menjaga masing-masing pihak tetap bertanggung jawab serta mencegah timbulnya perselisihan tentang apa yang harus ditangani.

Sebagai contoh, jika salah satu di antara kalian mahir berhitung dan sangat

menaruh perhatian pada setiap detail angka, posisikanlah pihak tersebut sebagai penanggung jawab keuangan bisnis.

Sementara itu, pihak lain yang lebih senang melakukan riset dan mengembangkan konten, dapat mengambil posisi penanggung jawab kreatif. Model seperti ini terutama sesuai bila yang kalian bangun merupakan bisnis agensi.

Bidang bisnis lain mungkin membutuhkan penyesuaian. Namun, intinya setiap pihak perlu mengambil peran yang jelas di dalam bisnis sesuai dengan kelebihan yang dimilikinya. Apabila skill set kamu dan pasangan tidak saling melengkapi, sebaiknya pertimbangkan ulang rencana membangun usaha bersama.

2. Jangan habiskan setiap waktu bersama!

Mengingat banyak bisnis sudah mengandalkan platform digital, kini hampir semua orang bisa bekerja dari mana saja selama tersedia koneksi internet. Tidak terkecuali usaha kecil yang mungkin akan kamu bangun bersama pasangan.



Walaupun bisnis mungkin memiliki gerai fisik, adanya aplikasi POS tetap

memungkinkan pengelolaan bisnis dilakukan kapan saja dan di mana saja.

Nah, kemungkinan tersebut membuka peluang makin besar bagi kamu dan pasangan untuk terus bersama-sama. Contohnya, kerja bersama di kafe atau co-working space favorit.

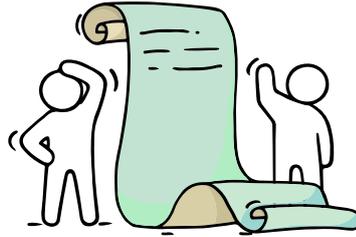
Terlepas dari betapa cocoknya kamu dan pasangan, selalu bersama-sama dapat membuatmu lelah, baik secara mental maupun emosional. Sebab itu, berikanlah ruang bagi diri kalian masing-masing untuk bekerja sendirian.

Kembali kepada soal peran. Idealnya, pembagian peran memungkinkan kamu untuk memercayai partner sepenuhnya. Kemudian, kalian bisa memberi ruang kepada satu sama lain untuk mengerjakan tugas masing-masing.

Konon, jeda yang cukup menghadirkan potensi inspirasi dan kreativitas berdatangan. Kamu juga lebih bersemangat mendiskusikan aneka ide untuk pengembangan bisnis saat akhirnya bekerja bersama.

Bagi kamu yang mengembangkan bisnis dengan suami atau istri, siasati ruang ini dengan membuat jadwal-jadwal

tersendiri. Misalnya, ada hari-hari kalian bekerja bersama di kantor atau gerai, hari yang kalian bekerja di rumah, serta hari yang pasangan bekerja di rumah, sedangkan kamu di kedai kopi, atau sebaliknya.



3. Melakukan review secara berkala

Mengulas perjalanan bisnis bersama partner merupakan hal yang sangat penting. Sebut saja, kalian melakukannya secara rutin dalam periode tertentu.

Dengan demikian, masing-masing pihak dapat mengemukakan aspek-aspek yang belum optimal serta mendiskusikan solusinya. Cara ini lebih baik daripada mengatasi masalah-masalah kapan saja diinginkan.

Alasannya, dalam dinamika sebuah hubungan, diskusi isu bisnis secara acak berisiko tidak fokus dan tercampur dengan persoalan personal. Akhirnya, kalian bisa berargumen dan terbakar emosi akibat alasan yang sebetulnya bukan permasalahan di dalam bisnis.

Perlu diingat, komunikasi yang efektif dapat menjadi media untuk menyelesaikan berbagai persoalan. Maka dari itu, buatlah jadwal khusus untuk berdiskusi tentang bisnis sehingga

masing-masing pihak mengapresiasi waktu diskusi tersebut secara serius.

4. Jadilah pasangan!

Membangun bisnis bersama kerap membuat batasan antara relasi pribadi dan kerja menjadi kabur. Saat mengembangkan bisnis, banyak orang lupa bahwa esensinya kalian adalah pasangan.

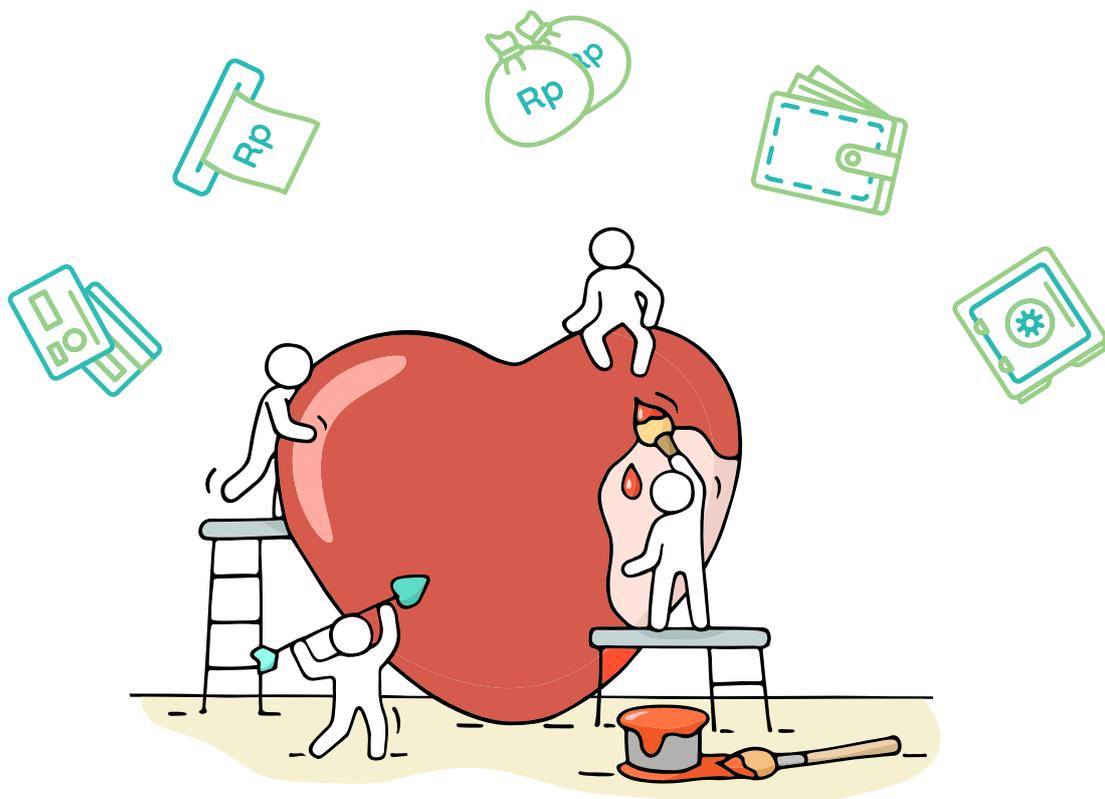
Memang tidak mudah mengubah pendekatan kita kepada pasangan dari mode profesional ke personal ataupun sebaliknya. Bahkan, kadang kita tidak tahu kapan harus mengubah mode tersebut.

Mudah sekali untuk menjadikan hidup melulu tentang pekerjaan dan bisnis. Hampir setiap orang mengalaminya. Akan tetapi, sebagai pasangan kamu perlu menyediakan waktu untuk hanya menjadi pasangan, melepaskan atribut partner bisnis untuk sementara waktu.

Mengapa hal tersebut penting?

Bila kamu dan pasangan bisa mengelola energi cinta antara kalian dengan baik, energi tersebut akan mengalir dan menjadi napas dalam bisnis. Staf

dan klien pun akan turut merasakannya. Jadi, berhati-hatilah mengelola energi tersebut.



09

Susi Pudjiastuti, dari Bisnis Lobster Menjadi Menteri



Siapa yang tak kenal dengan Susi Pudjiastuti? Sosok yang satu ini berhasil mencuri perhatian masyarakat dengan gayanya yang cenderung slebor, tapi tetap tegas dalam menjalankan pekerjaannya. Belum lagi saat beliau didapuk menjadi Menteri Kelautan dan Perikanan dalam Kabinet Kerja 2014. Wah, namanya sudah tentu melambung tinggi.

Baru Lulus SMA Setelah Menjadi Menteri

Meski kiprah Bu Susi, begitu ia sering dipanggil di media sosial, sudah tak perlu diragukan lagi, nyatanya beliau baru menyelesaikan pendidikan formalnya justru setelah dilantik dan menjalankan tugas sebagai menteri.



Terlahir pada tanggal 15 Januari 1965, sebenarnya mudah saja bagi Bu Susi untuk menyelesaikan pendidikan formalnya mengingat keluarganya bisa dibilang mampu membiayai pendidikannya dari bisnis ternak yang sudah dijalankan dari generasi ke generasi.

Menurut Bu Susi sendiri, ia tidak cocok dengan sistem sekolah yang harus dijalaninya, belum lagi keterlibatannya dalam gerakan golput dianggap terlalu kritis, sehingga Bu Susi pun dikeluarkan dari sekolah ketika beliau menduduki

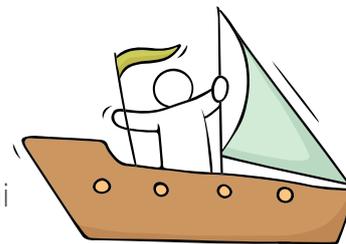
bangku kelas dua di sekolahnya tersebut.

Untungnya, Bu Susi tidak berhenti mengejar pendidikannya, bahkan setelah ia dilantik sebagai menteri sekalipun. Bu Susi mendaftar untuk Paket C di PKBM Bina Pandu, dan berhasil menamatkan pendidikan setara SMA melalui ujian susul di bulan Mei 2018, setelah beliau melewati ujian yang semestinya diikuti pada tahun 2017.

Memulai dengan Bisnis Lobster dan Ikan

Mungkin saat ini kita mengenal Bu Susi sebagai mantan Menteri Kelautan dan Perikanan. Namun, karier Bu Susi sudah dimulai jauh sebelum itu.

Bu Susi bisa dibilang sebagai pebisnis andal yang mampu melihat peluang. Tumbuh dan besar di Pangandaran yang memang terkenal hasil lautnya, Bu Susi tak keberatan untuk memulai kiprah bisnisnya dari nol dengan menjual seluruh perhiasan yang dimilikinya dan menjadikannya modal usaha.



Dengan modal awal sebesar Rp750.000, Bu Susi mulai menjadi pengepul ikan di Pangandaran pada tahun 1983. Bisnis yang dilakoni dengan tekun tersebut semakin berkembang hingga akhirnya

pada tahun 1996, Bu Susi mengambil langkah besar dengan mendirikan pabrik pengolahan ikan dalam naungan PT ASI Pudjiastuti Marine Product.

Bisnis lobster yang dibandrol dengan merek Susi Brand menjadi produk unggulan pabrik pengolahan ikan yang didirikannya. Pasar yang ditargetnya pun mulai meluas hingga ke Asia dan Amerika, tentunya juga didukung dengan kualitas produk yang selalu dijaganya agar tetap baik dan layak dipasarkan dengan harga jual yang tinggi.

Membangun Bisnis Penyokong Bisnis Utama

Setelah menjadikan bisnis lobster sebagai produk andalannya, Bu Susi menyadari adanya satu masalah yang cukup krusial dalam pengembangan bisnisnya: tingkat kematian lobster yang semakin tinggi jika waktu pengiriman atau pendistribusiannya semakin panjang.



Kesegaran lobster merupakan salah satu kualitas yang perlu dijaga Bu Susi sebagai seorang pelaku usaha. Pada tahun 2004, sebagai upaya memotong waktu transportasi, Bu Susi mengambil keputusan bisnis yang juga tak kalah

besar: membeli dua buah pesawat Cesna Caravan menggunakan modal yang dipinjam dari salah satu bank BUMN.

Kedua buah pesawat tersebut kemudian digunakannya untuk mengantarkan produk-produk bisnisnya dari Pangandaran ke Jakarta. Dengan waktu tempuh yang jauh lebih singkat, lobster yang menjadi produk andalan bisnisnya bisa diantarkan dalam keadaan yang tetap segar, tentunya dengan tingkat kematian yang lebih rendah pula.

Keberhasilannya dalam menyingkat waktu tempuh membuatnya berpikir bahwa bisnis aviasi merupakan sesuatu yang akan membuahkan hasil jika ditekuni secara serius. Buah pemikiran tersebut pun membuatnya menjadi salah satu tokoh yang disegani dalam dunia aviasi dengan PT ASI Pudjiastuti Aviation yang dimilikinya.

Tokoh Bisnis yang Peduli Lingkungan

Salah satu alasan yang membuat Bu Susi dikagumi sebagai seorang pelaku bisnis



adalah kepeduliannya yang sangat tinggi terhadap lingkungan di sekitarnya.

Bagi Bu Susi, keuntungan bisnis seharusnya bisa sejalan dengan upaya pelestarian lingkungan yang sudah sepatutnya dilakukan oleh semua orang,

termasuk para pelaku usaha. Dalam bisnis lobster, misalnya, Bu Susi justru memiliki anggapan bahwa menjaga habitat lobster akan memberikan keuntungan yang jauh lebih besar baik secara bisnis maupun kelestarian lingkungan. Demikian juga bisnis-bisnis yang lain, Bu Susi selalu beranggapan bahwa penting bagi pelaku usaha untuk memperhatikan lingkungan alam di mana mereka mencari keuntungan, karena menjaga lingkungan tersebut tetap lestari dapat memberikan keuntungan dalam jangka panjang, alih-alih menghabiskan sumber daya alam untuk keuntungan yang dapat dinikmati sekali saja di awal.

Keuletan Bu Susi Pudjiastuti sebagai seorang pelaku usaha sudah tak perlu

diragukan lagi. Kita bisa melihatnya dengan caranya mengembangkan bisnis lain demi menyokong operasional bisnis utama yang dijalankannya. Ketelitian serta kecermatan beliau dalam melihat peluang bisnis ini tentu menjadi pelajaran berharga bagi setiap pelaku usaha yang ingin meraup nilai keuntungan yang sama besarnya, bukan?

Jika kunci bisnis yang dimiliki oleh Bu Susi terdapat pada caranya mengelola sumber daya, sebagai pelaku usaha kamu dapat menirunya dengan memanfaatkan aplikasi majoo untuk mengelola bisnismu secara efektif dan efisien!



10

Menilik Kaitan Barista Cakep dengan Penjualan Coffee Shop



Belakangan ini, minum kopi memang sudah menjadi bagian dari gaya hidup. Banyak orang makin rutin berkunjung ke coffee shop, sebagian di antaranya bahkan datang setiap hari.

Ternyata, alasan konsumen mengunjungi kedai kopi sangat beragam. Ada yang sekadar ingin menikmati kopi enak, perlu bekerja sambil minum kopi, ngopi bersama teman, bahkan sampai ingin melihat barista cakep di kedai tersebut.

Tidak heran kalau banyak kedai kopi yang kemudian populer karena baristanya yang ganteng atau cantik. Tentunya, hal ini juga menjadi pengamatan para ahli ekonomi. Konon, barista cakep dikaitkan dengan peningkatan penjualan atau terbentuknya basis pelanggan. Benarkah demikian?

Tiga coffee shop dengan barista cakep

Sebelum kita membahas kaitan tampilan fisik barista dengan omzet atau loyalitas pelanggan, mari kita intip tiga kedai kopi yang terkenal dengan baristanya yang *good looking*.



1. Starbucks Indonesia

Siapa yang tidak tahu jaringan kedai kopi yang tersebar hampir di seluruh kota besar ini? Selain terkenal dengan pelayanannya yang optimal, Starbucks juga dianggap memiliki staf barista yang cakep.



Sebagai perusahaan yang sudah mapan, hal tersebut sebetulnya tidak mengherankan sama sekali. Tentu ada standar operasional yang diberlakukan bagi para barista di Starbucks. Karena itu, kita selalu bertemu dengan barista yang rapi, bersih, dan klimis.

2. Filosofi Kopi

Filosofi Kopi juga disebut-sebut sebagai coffee shop dengan barista yang cakep. Meskipun variabel pendukung keberhasilan bisnis kedai kopi yang satu ini sangat banyak, kehadiran barista good looking tentu tidak bisa diabaikan peranannya.



Belum lagi figur Ben dan Jodi yang diperankan oleh Chicco Jerikho dan Rio Dewanto dalam film yang berjudul sama, sangat melekat pada kedai ini. Wajar saja jika kedai ini dikenal mempunyai barista yang ganteng.

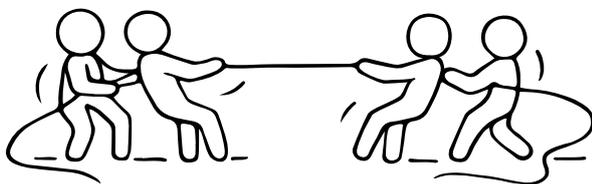
Akan tetapi, ketika akhirnya kedai kopi ini merekrut barista perempuan, kebanyakan juga tampak cantik. Jadi, tidak heran bila kemudian Filosofi Kopi dianggap memiliki barista yang cakep-cakep.

3. Coffee Smith

Sejak 2015, Muhammad Aga dari Coffee Smith disebut-sebut sebagai salah satu barista skillful dan cakep. Sampai sekarang, meski Aga sudah tidak bersama Coffee Smith lagi, label tersebut tetap melekat di kedai kopi ini.



Memiliki keterampilan dan tampilan fisik yang oke seolah-olah sudah menjadi identitas dari para barista Coffee Smith. Terlepas dari berbagai strategi yang diterapkan oleh kedai kopi ini, tampaknya citra tersebut sanggup menumbuhkan basis pelanggan yang solid.



Pengaruh staf yang good looking terhadap bisnis

Di dunia yang ideal, penampilan seseorang seharusnya tidak berdampak

terhadap bisnis. Namun, berbagai studi menunjukkan, seseorang dengan penampilan menarik cenderung menghasilkan lebih banyak penjualan. Terlepas dari upaya konsumen untuk objektif, secara tidak sadar kecenderungan membeli dari seseorang yang ganteng atau cantik tetap lebih tinggi.

Tidak heran jika kemudian berbagai bisnis, termasuk coffee shop, memutuskan merekrut barista cakep untuk meningkatkan penjualan. Meskipun demikian, bukan berarti kamu hanya akan berhasil jika merekrut staf yang berpenampilan menarik saja.

Kenyataannya, kita juga bisa menemukan barista yang tetap bisa memberikan excellent customer experience dan disukai pelanggan, meskipun penampilannya terlihat sederhana.

Dalam hal terkoneksi dengan seseorang, tampilan wajah dan gaya berpakaian memang bukanlah jaminan. Dibutuhkan juga ketulusan, kehangatan, serta kesediaan memberikan perhatian kepada lawan bicara.

Segala proses kompleks tadi mampu membuat konsumen merasa diapresiasi dan menjadi loyal kepada bisnis. Akan tetapi, penampilan yang

tepat tetap penting untuk memberikan impresi yang sesuai tentang bisnis milikmu.

Misalnya, penampilan formal memberikan kesan profesional dan bisa dipercaya. Sementara itu, gaya kasual menciptakan kesan terbuka dan *approachable* sehingga konsumen tidak sungkan.

Jadi, tampilan fisik staf mungkin berpengaruh terhadap keberhasilan bisnis. Namun, riset tidak menunjukkan angka definitif tentang seberapa besar pengaruhnya.

Meskipun begitu, ada aspek-aspek penting dari penampilan yang tidak bisa dikompromikan dan perlu dipenuhi oleh staf, misalnya kebersihan diri.

Rambut, gigi, kuku, dan kebersihan personal lainnya sangat berdampak pada persepsi konsumen terhadap bisnis. Tambahan lagi, sikap juga merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari kemajuan bisnis.

Bersikap positif dan percaya diri akan membuat barista tampak menyenangkan di mata konsumen. Selalu ramah serta bersedia memberikan bantuan juga menjadi catatan khusus dalam benak konsumen.

Dengan kata lain, tampilan wajah bukanlah sesuatu yang perlu kamu jadikan standar dalam rekrutmen. Akan tetapi, kamu perlu selalu memastikan kebersihan dan sikap karyawan selalu baik. Kedua hal tersebut cukup menjadi bekal untuk membangun basis pelanggan dan meningkatkan penjualan.

