

the Majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

VOLUME 01

Peluang di Tengah Pandemi

Apa saja usaha yang masih layak dicoba?

#langkahmajoo

Kisah sukses Moodbooster Coffee

Kelola Bisnis agar Maju

7 tips penting bagi pebisnis pemula



Mulai Usaha Di Masa Pandemi

Pengantar



Sejak revolusi industri, pendidikan di seluruh dunia dibentuk sedemikian rupa untuk menghasilkan tenaga kerja yang siap pakai. Termasuk pendidikan di negara kita, yang mencetak calon-calon pekerja yang berkualitas untuk mendorong industri global.



Salah satu dampaknya adalah tingkat persaingan yang tinggi untuk bisa memperoleh pekerjaan, apalagi ketika pekerjaan yang kita idamkan adalah pekerjaan di perusahaan-perusahaan multinasional. Tingginya tingkat persaingan ini pun kemudian mengikuti hukum pasar: semakin banyaknya pasokan, semakin rendah harganya. Dengan kualifikasi yang sama persis, kita bisa kehilangan kesempatan mendapatkan suatu pekerjaan hanya karena orang lain bersedia dibayar lebih murah daripada kita.

Tingginya persaingan mendapat pekerjaan ini menyebabkan banyak orang mulai melirik dunia wirausaha. Alih-alih berebut kesempatan kerja, kita bisa membuka lapangan pekerjaan.

Kamu mungkin salah satu dari sekian banyak orang yang sedang mempertimbangkan masa depanmu. Akankah menempuh jalur pekerja, atau mau menjadi seorang wirausahawan? Atau, kamu adalah seorang pekerja yang ingin mewujudkan impian menjadi seorang wirausahawan. Yang mana pun kamu, majoob berharap artikel-artikel yang telah kami kumpulkan ini, dapat membantumu mengambil langkah terpenting dalam hidupmu.

Dalam The majoopreneurs ini, kami akan menyajikan artikel-artikel yang bisa kamu jadikan panduan dalam memulai mewujudkan impianmu.

Salam majoob!



Denny Eko Prasetyo
VP Marketing

REDAKSI



**Penanggung Jawab
/VP Marketing**
Denny Eko Prasetyo



Managing Director
Akidna Rahma



Reporter
Nisa Destiana



Reporter
Daniel Prasetyo



Reporter
Ajar Pamungkas



Art Director
Auliandra Pradissa



Graphic Designer
Novita Putri



Graphic Designer
Alexandra Cathlen



Marketing
Rachel Maya





Daftar Isi

04 **Cerita #langkahmajoo** Moodbooster Coffee

Bagaimana **Cara**
Memulai Bisnis yang Maju? **06**

10 **Modal Penting** untuk Memulai Usaha

13 Hal Penting dalam **Mengelola Bisnis**

5 **Peluang Usaha** di Tengah Pandemi Coronavirus **16**

19 **Rahasia** Pengusaha Sukses



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.



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



01

Cerita #langkahmajoo Moodbooster Coffee



Gimana sih awal mula perjalanan Moodbooster?

Ide awal Moodbooster berasal dari hobi jalan-jalan yang dimiliki salah satu co-foundernya, Indra. Pada suatu hari Indra jalan-jalan ke Lombok Timur untuk diving lalu dia mencicipi kopi bersama para nelayan setempat. Uniknya, penduduk setempat menyajikan kopi menggunakan air kelapa, tanpa tambahan gula. Mereka merebus air kelapa lalu menggunakannya untuk menyeduh kopi dengan metode tubruk, alias diseduh langsung tanpa filter. Dan ternyata rasa yang dihasilkan unik dan enak sekali.

Bermula dari kisah itulah, Indra dan dua orang co-founder lainnya kemudian mendirikan Moodbooster Coffee di Jakarta pada bulan Agustus 2017. Mereka membangun usaha kedai kopi ini juga untuk memenuhi demand para pencinta kopi dengan gaya hidup urban.

Selain menu andalan yang terinspirasi oleh cara nelayan Lombok Timur menyeduh kopinya, mereka juga menawarkan berbagai sajian kopi lain dengan biji kopi terbaik, seperti latte, hingga cappuccino ala Italia, serta berbagai inovasi minuman perpaduan kopi, cokelat, teh, susu, dan bahan-bahan lainnya.

Apa yang membuat Moodbooster menggunakan majoo?

Sebagai sebuah kedai kopi, Moodbooster membutuhkan aplikasi POS untuk mengontrol semua aspek bisnisnya, mulai dari penjualan, operasional kedai, inventori barang, sampai operasional karyawan.

Moodbooster sangat terbantu dengan fitur absensi yang ada di majoo yang menggunakan foto. Fitur ini memudahkan manajemen untuk mengontrol kehadiran karyawan.

Selain itu, backend majoo gampang diakses dan gampang diupdate ketika ada berbagai promo. Karena saat ini, promo dari penyedia e-wallet ada banyak sekali dan beragam, majoo memudahkan Moodbooster mengontrol semua promo tersebut. Sejauh ini, Moodbooster merasa senang dan puas dengan fitur-fitur majoo yang lengkap dan mudah digunakan.

Dengan penawaran harga yang sangat menarik, majoo punya fitur yang paling lengkap dan paling cocok untuk Moodbooster sekarang. Dan majoo juga bisa diaplikasikan ke bisnis apa saja, dari mulai F&B sampai ritel.

Penasaran mau dengar langsung cerita dari Indra, co-founder Moodbooster? Tonton video selengkapnya di sini.

<https://youtu.be/gg6r3G7rJyU>



KENIKMATAN RASA PEDAS DATANGKAN CUAN BISNIS CADAS

BERGABUNG DENGAN BISNIS ALA RESEP ASLI GARUT
DENGAN CITA RASA PEDAS EXTRA YANG SUDAH PASTI JUARA!
DATANGKAN KEUNTUNGAN DARI SAJIAN KENIKMATAN
BAGI PECINTA PEDAS DENGAN FORMULA YANG KHAS.



INFO LEBIH LANJUT, HUBUNGI :

+62 811 227 080

02

Bagaimana Cara Memulai Bisnis yang Maju?



1. Tentukan Bidang dan Jenis Usaha yang Tepat



Gunakan pendekatan 3P dalam menentukan bidang dan jenis usaha yang akan kamu jalankan: *passion*, pasar, dan pasokan. Idealnya, usahamu kelak bisa memenuhi ketiganya.

Apabila usahamu kelak merupakan *passion*-mu, kamu sudah mempunyai atau mengetahui pasar yang akan kamu. Apabila kamu memiliki jaringan pasokan, keberlangsungan usahamu akan terjamin.

Haruskah memenuhi ketiganya? Idealnya begitu. Namun, tidak harus. Kalau kamu bisa membaca peluang pasar, meski itu bukan *passion*-mu, kamu bisa berusaha mencari pasokannya. Atau kalau kamu punya pasokannya, kamu tinggal mencari pasarnya.



2. Amati - Tiru - Modifikasi

Langkah berikutnya adalah pendekatan ATM: Amati, Tiru, Modifikasi.

Amatilah bisnis yang serupa dengan bisnis yang akan kamu lakukan. Pelajari cara mereka menjalankan usahanya. Pasar yang mana yang mereka bidik? Akankah kamu berkompetisi di pasar yang sama atau berbeda? Bisakah kamu berkompetisi dengan mereka? Bagaimana cara mereka memasarkan produk atau jasa mereka?

Prinsipnya sederhana: kalau bisnis mereka bisa berjalan dengan cara seperti itu, dengan target pasar seperti itu, dengan strategi marketing seperti itu, maka sudah bisa dipastikan cara dan pasar mereka itu menjanjikan. Kamu tidak perlu membuat strategi marketing dari nol. Tiru saja. Tapi jangan lupa modifikasi. Tiru garis besarnya, tapi kamu harus modifikasi sedemikian rupa supaya bisa bersaing dengan mereka. Kalau bisa, merebut pangsa pasar mereka.

3. Susun Rencana Bisnis



Kalau sudah, kamu bisa mulai membuat *business plan*. Ada banyak panduan membuat *business plan* yang bisa kamu temukan di internet. Yang terpenting dari business plan ini adalah:

- Visi, misi, dan target usahamu.
- Proyeksi kebutuhan modal usaha.
- Proyeksi pendapatan dan pengeluaran.
- Strategi pemasaran.

Tidak sedikit pengusaha yang mengabaikan langkah ini, yang akibatnya cukup fatal. Alokasi modal bisa membengkak, misalnya. Ada juga yang tidak kunjung mencapai BEP (*break even point*). Beberapa bisnis malah kemudian mulai kehilangan arah karena tidak ada visi, misi, dan target yang tertulis.



4. Jangan Sungkan Konsultasi

Setelah kamu menyelesaikan rencana bisnismu, jangan sungkan berkonsultasi. Tujuannya adalah untuk membuat rencana bisnismu ini sedekat mungkin dengan kenyataannya kelak. Tentunya, kamu harus memilih orang yang tepat sebagai konsultan. Pilihlah sahabatmu yang paham neraca keuangan, misalnya, untuk membantumu melakukan analisis terhadap proyeksi finansialmu. Tanyai rekan-rekanmu sebagai calon pelanggan, apa yang mereka inginkan yang tidak didapatkan dari kompetitormu.



Kalau kamu memutuskan untuk mencari pemodal, tentunya kamu harus menyiapkan diri untuk melakukan presentasi di depan calon pemodalmu – siapa pun itu. Beri juga mereka jaminan keamanan dengan membuat surat perjanjian, atau sertakan mereka dalam akta badan hukummu sebagai pemodal.



6. Petakan Organisasi Usahamu

Salah satu kesalahan yang sering terjadi dalam bisnis adalah tidak adanya organisasi yang jelas. Buatlah struktur organisasi dan alur koordinasi yang jelas.

Siapa yang bertanggung jawab atas apa, kepada siapa informasi tentang sesuatu diberikan, kepada siapa pertanyaan tentang sesuatu dipertanyakan?

Tanpa organisasi yang jelas, tumpang tindih tanggung jawab bisa menimbulkan masalah. Yang menimbulkan masalah yang lebih besar adalah kalau ada hal yang tidak ada penanggung jawabnya.



5. Pengadaan Modal

Hal yang harus kamu perhatikan juga adalah pengadaan modal. Dari jumlah modal yang kamu butuhkan, berapa yang sudah kamu punyai? Dari mana kamu akan mengadakan sisanya?

Kalau kamu akan melakukan bisnis ini bersama beberapa temanmu, dan masing-masingnya sudah berkomitmen menyertakan modal, kamu harus membuat perjanjian kerja sama dan menyepakati pembagian tanggung jawab dan keuntungan. Pertimbangkan bentuk badan hukum yang sesuai.



7. Rekrut Tim Inti

Dengan struktur organisasi yang sudah kamu buat, kamu mulai bisa mengisinya dengan orang-orang yang tepat. Penanggung jawab keuangan harus memiliki pengetahuan dan kemampuan mengendalikan dan mengelola keuangan, misalnya.



Rekrut orang yang berpembawaan ramah dan punya passion bekerja di bidang *hospitality* untuk mengisi posisi *waiter* atau kasir.

Tim pertamamu ini, perlakukan sebagai tim inti. Setelah nanti bisnismu mulai maju, mereka bisa memberikan pelatihan dan mendampingi staf baru. Pertahankan tim intimu dengan kompensasi yang layak.

8. Komunikasikan Target

Pada waktu kamu menyusun rencana bisnis, pastikan kamu sudah menentukan target jangka panjang, menengah, dan pendek. Uraikan target jangka pendekmu menjadi target bulanan, mingguan dan harian, dan komunikasikan kepada semua stafmu.



Lakukan evaluasi secara berkala. Bisa jadi, targetmu tercapai lebih cepat dari rencanamu. Kalau ini yang terjadi, kamu harus segera menyesuaikan target berikutnya. Atau, targetmu tidak tercapai sesuai waktu yang direncanakan. Segera temukan masalahnya dan cari solusinya. Libatkan stafmu dalam evaluasi ini.

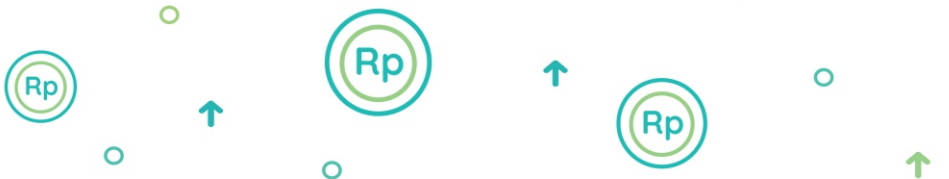


9. Sekarang adalah Waktu yang Tepat

Tidak ada waktu yang lebih tepat untuk memulai bisnismu selain sekarang, saat ini juga. Seunik apa pun idemu, pasti ada setidaknya satu orang dari 260 juta penduduk Indonesia yang memiliki ide yang nyaris sama. Kalau tidak segera kamu eksekusi, orang lain itu yang akan mengeksekusinya.

Lagipula, andai kita pukul rata semua bisnis baru akan mulai menanggung keuntungan setelah tahun pertama, semakin kamu tunda, semakin lama waktu yang kamu butuhkan untuk mulai menikmati hasil usahamu.

Tunggu apa lagi?





ROYAL XIFU®

Master-nya BOBA



Jadi XiFu dari Bisnis Boba dengan Resep Jitu



Punya bisnis boba langsung dari “guru”nya boba? Tunggu apa lagi?! Dengan harga terjangkau, kamu bisa punya bisnis boba sendiri tentunya dengan kualitas premium dan keuntungan maksimum!

Registrasikan dirimu sekarang di

08991625026 atau DM di instagram [@royalxifu.indonesia](https://www.instagram.com/royalxifu.indonesia)



03

5 Modal Bisnis Penting untuk Memulai Usaha



1. Pengetahuan Pasar yang Disasar

Pelajari terlebih dahulu pasar potensial untuk bisnis yang akan kamu mulai. Pemahaman yang baik terkait pasar potensial yang kamu miliki akan membantumu saat menentukan strategi pemasaran yang tepat.



2. Lokasi yang Strategis

Tidak sedikit bisnis yang gagal karena berada di lokasi yang tidak tepat. Pelajari karakter bisnismu, karakter pasarmu, dan pola pasokanmu, agar kamu bisa menentukan lokasi yang paling efisien dan strategis untuk usahamu.



3. Display yang Menarik

Tampilan sangatlah penting bagi jenis usaha apa pun. Buatlah tempat usahamu mencolok atau menonjol dari yang lainnya, sehingga mencuri perhatian calon pelanggan. Kalau usahamu tidak memiliki toko fisik, misalnya *online shop*, prinsip ini tetap penting. Gunakan foto dan grafis yang profesional, yang menampilkan citra bisnismu



4. Networking yang Kuat

Bangunlah jejaring untuk mendukung usahamu. Berkolaborasi dengan pemasok, bahkan dengan kompetitor. Apabila ada asosiasi untuk jenis usahamu, bergabunglah. Dengan berjejaring, usahamu bisa masuk ke dalam kompetisi yang sehat, yang tidak saling menjatuhkan.



5. Memanfaatkan Media Sosial

Media sosial saat ini merupakan tempat terbaik untuk menerapkan kekuatan *words of mouth* atau pemasaran dari mulut ke mulut. Jika dibutuhkan, kamu juga bisa menggunakan jasa *influencer*

atau *buzzer* untuk memasarkan produk maupun jasmu. Apabila kamu mampu merancang strategi dan kampanye pemasaran yang tepat di media sosial, niscaya bisnismu akan lekas maju.





ROCKET FOOD

Bisa Punya Bisnis dengan Pelanggan Berderet Untung Meroket



Mudah berbisnis franchise dengan bergabung bersama Rocket Chicken yang memiliki sistem bisnis berbasis data dan banyak program loyalty yang menguntungkan, otomatis kamu bisa kuasai pasar!

Tertarik?

Registrasi sekarang, hubungi:
Mario (+628 57-7716-6129)
Ricky (+628 18-0778-1108)

 @rocketfood_id

 rocketfood.id

04

7 Hal Penting Bagi Pemula dalam Mengelola Bisnis



1. Ketahui Proses dari Hulu ke Hilir



Dalam semua bidang usaha, ada rangkaian proses yang terjadi di belakang layar. Mulai dari pengadaan bahan baku, pengolahan, sampai ke pengantaran barang jadi ke konsumen. Kamu, sebagai pemilik usaha, harus mengetahui dan memahami seluruh proses yang ada di dalam usahamu agar kamu bisa memperkirakan pada titik mana di dalam proses itu mungkin akan terjadi kendala.

Meskipun kemungkinan terjadinya kendala ini sangat kecil, mungkin bahkan tidak sampai satu persen, selama masih ada kemungkinannya, maka masih bisa terjadi. Dan kamu sebaiknya siap dengan beberapa solusi alternatif pada saat itu terjadi.



2. Ciptakan Sistem Koordinasi Kerja

Sistem koordinasi dan alur komando ini sangat diperlukan baik dalam usaha skala kecil maupun skala besar. Semua orang yang terlibat dalam usahamu ini harus tahu siapa yang bertanggung jawab atas apa, siapa melapor kepada siapa, siapa memberi arahan, dan juga kapan.

Adanya sistem koordinasi dan alur komando ini, yang harus kamu ciptakan sendiri, akan membuat kegiatan harian usahamu dapat berjalan lebih lancar tanpa sandungan.

3. Patuh pada Budget

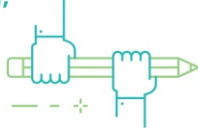


Dalam menjalankan usaha, *budgeting* memegang peranan penting. Kamu harus selalu mengendalikan biaya yang harus kamu keluarkan, agar usahamu memiliki keuntungan. Biasanya, pada awal tahun, kamu harus membuat anggaran pengeluaran dan estimasi pemasukan supaya usahamu dapat berjalan dengan baik.

Namun, ada kalanya faktor eksternal membuat rencana pengeluaranmu membengkak. Misalnya, ada kenaikan harga bahan baku yang cukup signifikan. Dalam situasi ini, kamu harus sangat bijak dan berhati-hati dalam mengambil keputusan. Kalau kamu ingin memotong pengeluaran lain untuk menutup pengeluaran dadakan ini, kamu harus sudah memahami konsekuensinya. Bahkan kalau kamu memutuskan menyuntikkan dana tambahan ke anggaranmu, ada risiko yang harus kamu waspadai.



4. Tanpa Manusia, Sistem Tidak Ada Gunanya



Kamu harus selalu ingat, semenjanjikan apa pun potensi keuntungan suatu usaha, usahamu tidak akan berjalan tanpa ada orang-orang yang membantumu. Pastikan kamu mengutamakan kesejahteraan mereka. Beri mereka gaji dan kompensasi yang layak. Ketika kinerja mereka bagus, beri juga penghargaan yang layak. Kalau keuntunganmu mencapai target, beri pula mereka bonus.



5. Pelanggan Usahamu adalah Pelangganmu

Sebagai pemilik usaha, kamu adalah bisnismu. Citra pemilik usaha di mata pelanggan sama pentingnya dengan citra usahamu. Ketika seorang pelanggan disambut oleh pemilik usaha, didengarkan keluhan kesahnya, apalagi ketika namanya diingat oleh si pemilik, kesetiiaannya pada usahamu akan naik berlipat ganda. Jangan menunggu sampai mereka mengajukan keluhan, baru kamu hampiri mereka.

6. Jeli Melihat Peluang



Terkadang, bagi pemula, segala sesuatu bisa terlihat seperti peluang. Kamu tidak perlu gegabah dan terburu-buru memutuskan untuk mengejarnya, sebelum kamu mempertimbangkan baik-baik segala konsekuensi dan risikonya. Mungkin kelak kamu mendapat peluang untuk ikut pameran, misalnya. Pelajari, apakah pengunjung pameran itu target pasarmu.



7. Terus Bertumbuh dan Berkembang

Ketika usahamu nanti sudah sampai di titik stabil, secara keuangan mungkin kamu sudah bisa lega dan merasa nyaman. Tetapi, sebagai pengusaha, kamu harus terus memikirkan pertumbuhan dan perkembangan usahamu. Bagaimana caranya usaha ini bisa menjadi lebih besar? Bagaimana bisa mencakup pasar yang lebih luas? Sudah perlukah membuka cabang baru? Atau membuat produk-produk baru?





Punya Bisnis Kuat
Bersama Ayam Strong

Tanpa Ribet Lagi

Cari Pelanggan Sendiri



Ayam Strong dengan harga yang terjangkau,
sudah pasti ramai pembeli karena cita-rasa yang bervariasi.
Dikenal sebagai Standard Food Grade Packaging dan dari antusiasme
pelanggan tanpa henti sehingga mendapatkan penghargaan
Top Business Opportunity 2018.

Jadi tunggu apa lagi? Punya bisnis sendiri
kini bukan sekedar impian lagi!

Registrasi Sekarang

0821 2320 8202 atau

DM di instagram @ayamstrongindonesia

05

5 Peluang Usaha di Tengah Pandemi Coronavirus



Di tengah pandemi COVID-19 yang terjadi di seluruh bagian dunia seperti sekarang ini, semakin banyak orang yang memutuskan untuk mengikuti anjuran untuk lebih banyak #DiRumahAja jika memungkinkan dan menghindari keramaian. Semakin banyak juga kantor dan perusahaan yang mengizinkan karyawannya untuk bekerja dari rumah atau work from home demi membantu mengurangi potensi penyebaran coronavirus.

Untuk mengurangi frekuensi keluar rumah, banyak masyarakat yang memutuskan mengurangi frekuensi belanjanya juga, dari yang setiap hari menjadi mingguan atau dua mingguan. Karena inilah, meskipun berbagai bisnis mengalami penurunan omset besar-besaran karena hal-hal tersebut di atas, masih ada beberapa jenis usaha yang menggeliat di tengah gempuran pandemi COVID-19 ini. Berikut adalah beberapa peluang dan tren usaha yang menarik untuk dicoba di tengah pandemi ini.

1. Makanan Beku

Salah satu bahan makanan yang paling banyak dicari dan ingin dibeli oleh masyarakat di saat-saat seperti ini adalah makanan beku, contohnya nugget, bakso, chicken wings, sosis, siomay, dan lain sebagainya. Jenis makanan ini banyak dipilih karena praktis, awet, serta bisa



disimpan dulu di dalam kulkas untuk dimasak sewaktu-waktu.

Usaha makanan beku ini menarik karena memungkinkan untuk kamu lakukan dari rumah, sehingga relatif aman bagi kesehatanmu. Dan jika selama ini kamu sudah punya bisnis makanan, misalnya restoran atau kafe, kamu juga bisa mempertimbangkan untuk mengemas menu makananmu menjadi hidangan beku sehingga pelangganmu bisa mememesannya dan menghangatkannya sendiri di rumah.



2. Bahan Makanan Siap Masak

Tidak suka makanan beku dan mau terus masak makanan sendiri? Bagaimana caranya bisa terus mendapatkan bahan makanan yang segar tanpa perlu keluar rumah terlalu sering? Tentu tidak sedikit orang yang berpikiran seperti ini.

Kamu bisa memanfaatkan peluang ini dengan menjual paket-paket bahan masakan siap olah. Yang perlu kamu lakukan adalah, berbelanja, memotong dan mengupas bahan seperti sayur mayur dan daging, serta menyiapkan bumbu-bumbunya. Jika tidak ingin terlalu sering ke pasar, kamu bisa mencoba bekerja sama dengan supplier misalnya tukang sayur untuk mengantarkan bahan masakan tersebut ke rumahmu.





3. Layanan Pengantaran

Di saat masyarakat tidak ingin sering

keluar rumah seperti ini, menyediakan layanan pengantaran untuk produk apa pun yang kamu jual menjadi wajib hukumnya jika kamu ingin bisnismu bertahan.

Beruntung saat ini sudah banyak sekali jasa pengiriman yang bisa diandalkan, mulai dari kurir reguler, hingga ojek online. Manfaatkan peluang ini dengan menyediakan pilihan antar untuk setiap produk yang dibeli oleh pelanggan. Untuk meningkatkan penjualan, kamu bisa memberikan promo subsidi ongkos kirim, atau bahkan menggratiskannya.

4. Produk Kemasan Besar

Peluang yang satu ini sangat cocok dimanfaatkan oleh kamu yang saat ini mengelola kedai kopi, kafe, atau restoran. Sekali lagi, untuk memfasilitasi orang yang tidak ingin sering keluar rumah, kamu bisa menawarkan produk dalam kemasan besar sehingga pelangganmu tetap bisa menikmati produkmu tanpa perlu sering-sering membelinya.

Kedai kopimu misalnya, bisa menyediakan menu es kopi susu andalan yang biasanya hanya kemasan



gelas 250 ml, menjadi kemasan botol 1 atau 2 liter sekaligus. Atau restoranmu bisa menawarkan promo makan satu hari, yang terdiri dari 3 menu atau 3 porsi makanan yang bisa dibeli sekaligus.



5. Minuman Sehat

Daya tahan tubuh yang bagus adalah salah satu kunci utama agar kita tidak mudah tertular

coronavirus yang sedang merebak ini. Mengonsumsi makanan dan minuman yang sehat adalah salah satu cara terbaik untuk menjaga dan meningkatkan imun tubuh kita.

Hal tersebut juga yang cukup disadari oleh masyarakat belakangan ini, sehingga penjualan minuman sehat turut menjadi tren. Beberapa di antaranya adalah jus buah segar, minuman tradisional seperti wedang jahe dan wedang uwuh, hingga air perasan lemon dan madu murni.

Kita tentu tidak mau pandemi coronavirus ini berkepanjangan. Dan jika kamu bertanya-tanya apa yang harus kamu lakukan sesudah pandemi berakhir jika kamu memutuskan untuk mencoba salah satu peluang di atas? Jangan khawatir. Semua peluang di atas akan bisa terus kamu lanjutkan dan justru berpotensi menjadi salah satu pundi keuntungan yang baru untuk bisnismu ke depannya.



06

Rahasia Pengusaha Sukses Yang Perlu Kamu Tahu



Sebagian besar pengusaha bekerja keras, menghabiskan waktu bertahun-tahun untuk mencapai titik suksesnya saat ini. Bagaimana caranya seseorang bisa menjadi pengusaha yang sukses sementara orang lain malah merugi? Penasaran bagaimana caranya kamu bisa mengikuti jejak mereka?'

1. **Berpikiran Terbuka**

Pikiran para pengusaha yang sukses tidak dipenuhi oleh asumsi dan penilaian yang sudah terbentuk sebelumnya. Saat mereka menghadapi ide bisnis atau produk yang potensial, mereka punya kemampuan untuk menilainya dengan pikiran terbuka. Mereka punya kebebasan pikiran sekaligus keberanian untuk mencoba sesuatu yang baru, meskipun orang lain merasa itu tidak akan berhasil.

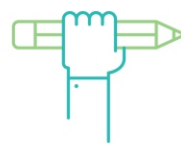


2. **Tim yang Andal**

Pengusaha yang sukses membangun tim yang kuat dan memaksimalkannya, karena tidak ada satu orang yang ahli dalam segala hal. Semua orang memerlukan orang lain yang memiliki kemampuan yang melengkapi kemampuan mereka sendiri. Carilah kelebihan dan kekurangan dirimu sendiri. Sesudah itu, carilah orang-orang yang mampu mengisi celah kekuranganmu sehingga tim yang kamu miliki akan semakin kuat.

3. **Kemampuan Adaptasi**

Situasi dapat berubah kapan saja. Jika kamu ingin menjadi pengusaha yang sukses, kamu harus terus belajar dan beradaptasi saat situasi baru muncul, tanpa meninggalkan visi dan misi yang ingin kamu capai dalam bisnismu. Di sinilah kata hatimu memegang peranan penting, terutama saat kamu merasa mulai keluar dari jalur. Pengusaha yang sukses memiliki keseimbangan antara mendengarkan firasatnya dan tetap persisten mengejar kesuksesan.



4. **Eksekusi, Eksekusi, dan Eksekusi**

Gagasan yang kita miliki, besar kemungkinannya terpicirkan oleh orang lain juga. Meski harus berhati-hati, jangan habiskan terlalu banyak waktu dengan perencanaan. Karena pada akhirnya, selalu ada hal-hal yang tidak sesuai dengan yang kita rencanakan. Kamu masih tetap harus menyesuainya dengan realita di lapangan. Kamu akan belajar jauh lebih banyak hal dengan mengeksekusi daripada membuat hipotesis. Ingat: Tetaplah menjadi fleksibel dan beradaptasilah saat ada situasi baru muncul.





5. Mengejar Kesempurnaan

Kita semua tahu bahwa tidak ada sukses yang terjadi

dalam satu malam. Di balik setiap kesuksesan, ada kerja keras dan keringat yang diperas selama bertahun-tahun. Pengusaha yang sukses selalu memberikan usaha 100% terhadap hal-hal yang mereka kerjakan. Saat kamu tahu bahwa kamu sudah berusaha sekeras-kerasnya, kamu tidak akan menyesali hasilnya kelak.

Untuk menjadi pengusaha yang sukses, curahkan seluruh waktu dan tenaga yang kamu punya untuk memastikan kesempurnaan produk atau layanannya. Upayakan untuk terus bisa meningkatkan kualitas hingga nyaris sempurna.

6. Kemauan Belajar

Pengusaha yang sukses, belajar dari kesuksesan dan kegagalannya. Mereka bisa dengan jujur mengenali pola bisnis yang berhasil dan menganalisa dengan baik jika terjadi kegagalan dalam bisnisnya.



Orang-orang seperti ini memiliki semangat untuk menyerap pelajaran apa pun yang ada dari peristiwa yang terjadi di sekitarnya.

Bahkan jika ia gagal sekali pun, alih-alih sekadar kecewa, ia justru akan berusaha menemukan kesalahannya agar kelak jika ingin membangun bisnis lagi, kesalahan itu tidak akan diulangnya lagi.

7. Nikmati Perjalanan

Banyak nasihat yang mengajarmu untuk fokus pada target yang ingin kamu capai. Tapi orang-orang yang sukses, justru fokus pada perjalanannya dan merayakan kesuksesan-kesuksesan kecil yang hadir di sepanjang jalan.



Apakah kamu mau menghabiskan seluruh hidupmu hanya untuk mengejar tujuan jika kamu tidak menikmati prosesnya? Apakah tidak akan lebih menyenangkan buatmu dan orang-orang yang ada di dalam timmu untuk menikmati hidup di sepanjang perjalanan, bahkan jika target dan tujuanmu tidak tercapai?



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.

