

the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

Infografis UMKM

Tingkatkan potensi UMKM sebagai penopang perekonomian Indonesia dengan go digital

Pertahankan Bisnis di Masa Pandemi

5 tips penting untuk pebisnis UMKM

Memenangkan Hati Pelanggan

3 rekomendasi kursus online untuk mencari tahu caranya

majoo mendukung
wirausaha Indonesia
sebagai pahlawan
ekonomi Indonesia

VOL 03

Nov 2020



Pengantar

Halo majoopreneurs!

Indonesia mempunyai potensi yang sangat besar, baik dari alam maupun budayanya yang bisa menjadi sumber penghidupan rakyat. Hadirnya tangan-tangan kreatif dan inovatif, menciptakan beragam maha karya menjadi sebuah industri, dan juga menumbuhkan banyak lapangan pekerjaan baru. Industri tersebut disebut sebagai UKM.

Bangsa Indonesia sangat mendukung kehadiran UKM baru, seperti Gerakan 100 ribu UKM Go-Online yang telah digerakkan oleh Presiden Joko Widodo. Dengan banyaknya UKM yang ikut dalam industri digital, menandakan bahwa UKM kita siap untuk digitalisasi. Bahkan, Kementerian Koperasi dan UKM menargetkan 10 juta UKM siap terdigitalisasi hingga akhir 2020 ini, di mana telah ada 9,4 juta UKM yang telah go digital.

Keterbatasan saat masa pandemi membuat UKM tidak mau berdiam diri. Cara digital-lah yang akhirnya mampu mendukung kegiatan usaha tetap berjalan, tentu dengan perubahan kreasi dan inovasi yang disesuaikan dengan kondisi dan situasi.

Meski begitu, banyak sektor usaha yang belum beranjak ke ranah digital. Dari total kisaran 64 juta populasi UKM yang tersebar di seluruh Indonesia, baru 13% saja yang telah menyadari bahwa digitalisasi penting untuk mendongkrak potensi usaha untuk terus meningkat pesat.

Digitalisasi adalah cara mutlak yang perlu disadari oleh UKM Indonesia agar dapat beradaptasi, bahkan nantinya bisa bersaing di ranah global dengan potensi produk lokal yang tak kalah kualitasnya dengan produk internasional. Bersama majoo, digitalisasi akan terus didukung untuk majoopreneurs, mengikuti persaingan bisnis dengan cara digital, memanfaatkan teknologi terbaru yang tentunya mempermudah majoopreneurs dalam mengelola bisnis.

Semangat me- #langkahmajoo!



Denny Eko Prasetyo
VP Marketing

Redaksi



Reporter
Nisa Destiana



Reporter
Daniel Prasatyo



Art Director
Auliandra
Pradissa



Graphic Designer
Novita Putri



Penanggung Jawab /VP Marketing
Denny Eko Prasetyo



Reporter
Ajar Pamungkas



Graphic Designer
Alexandra
Cathlen



Managing Editor
Akidna Rahma



Reporter
Dini N. Rizeki



Marketing
Rachel Maya



Daftar Isi

06 **UMKM: Pahlawan Ekonomi** ✨
Indonesia Tanpa Tanda Jasa

Tingkatkan Potensi UMKM
Sebagai Penopang
Perekonomian Indonesia
dengan Go Digital! **11** ✨

15 **Efektifkah Dana Bantuan** ✨
untuk UMKM di Masa Pandemi?

Beragam Kemudahan
Mengelola Bisnis **18** ✨
Menggunakan Aplikasi
POS Seluler

22 **7 Alasan Dibutuhkan Aplikasi** ✨
POS Dalam Pengelolaan Bisnis

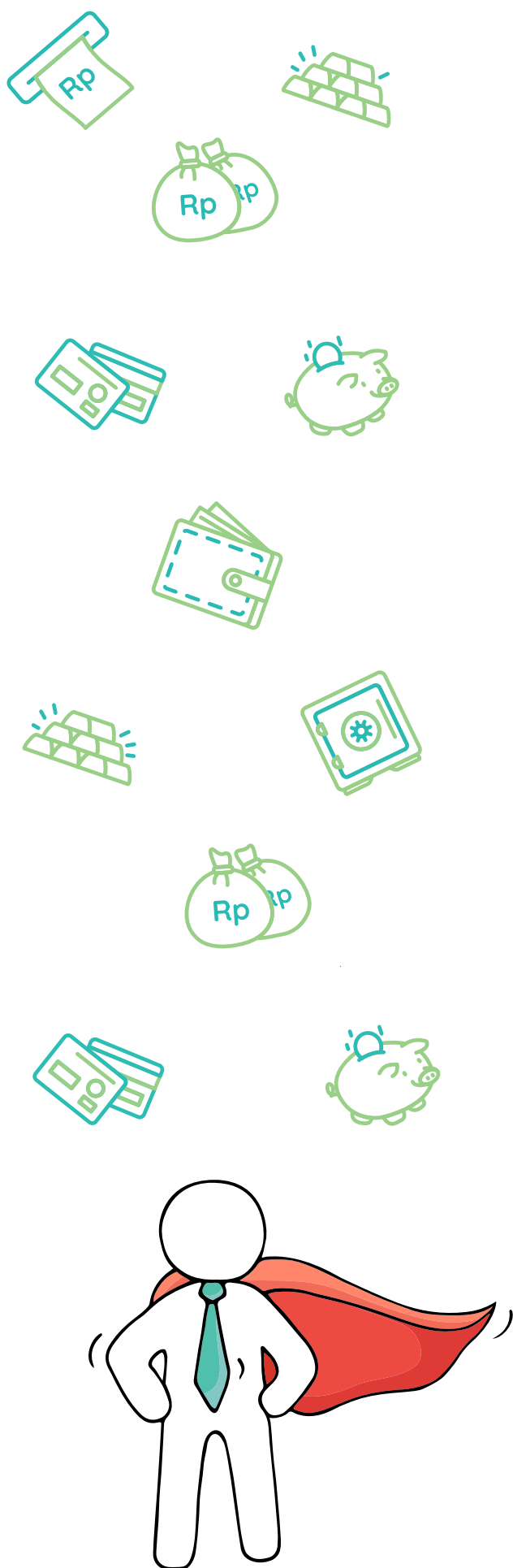
Inovasi demi Bertahan **26** ✨
dalam Pandemi

29 **3 Rekomendasi Kursus** ✨
Online untuk Memenangkan
Hati Pelanggan

5 Cara Mempertahankan **33** ✨
Bisnis di Tengah Hantaman
Wabah COVID-19

36 **Peran penting UMKM** ✨
di tengah Pandemi

Meneladani Usaha Bob **39** ✨
Sadino, Pahlawan Bisnis
dengan Gaya Nyentrik!



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.



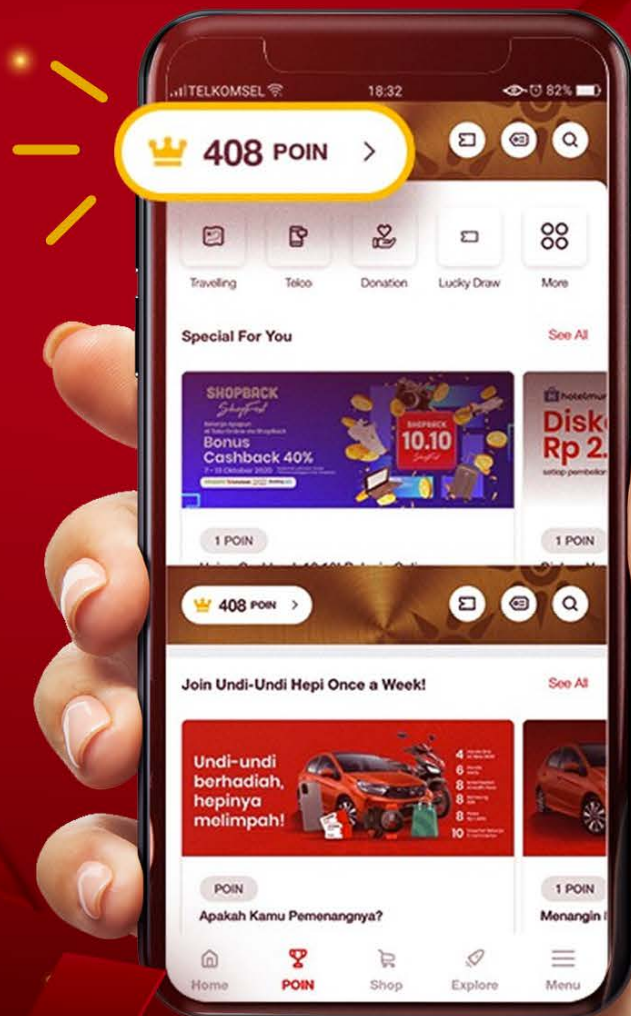
TELKOMSEL



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.



01

UMKM: Pahlawan Ekonomi Indonesia Tanpa Tanda Jasa

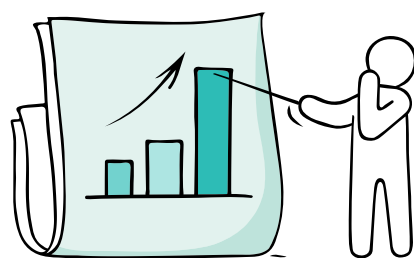


Terdapat banyak faktor yang mendukung pertumbuhan ekonomi suatu negara. Investasi skala besar dan penanaman modal asing memang menyedot perhatian kita, karena nilai dan ukurannya yang bombastis. Tak heran bila kita bahkan tidak melirik usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), yang nilai masing-masingnya terlihat kecil. Bantuan Langsung Tunai sebesar Rp 2,4 juta per usaha ini diberikan pemerintah secara khusus untuk para pelaku UMKM. Dana tersebut disalurkan satu kali ke rekening pelaku UMKM yang tercatat di data pemerintah.

Skala UMKM mungkin tergolong kecil, tetapi secara kolektif, perannya bagi perekonomian dalam negeri tidak dapat diabaikan. UMKM memberi sumbangan besar pada pendapatan domestik bruto. Bahkan dalam beberapa kali krisis global, perekonomian Indonesia dapat bangkit kembali berkat usaha mikro, kecil, dan menengah.

Kontribusi UMKM

Menekan angka kemiskinan
Tidak bisa dimungkiri, UMKM sangat membantu pemerintah dalam upaya mengentaskan kemiskinan. Bagaimana tidak? Untuk sebuah usaha kecil, banyak sumber daya manusia yang dilibatkan, mulai dari pengelolaan proses produksi hingga pemasaran.



Berdasarkan data yang dilansir Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, pada tahun 2018, UMKM menyerap tenaga kerja sampai 116.978.631 orang, dibandingkan dengan usaha besar yang hanya menyerap 3.619.507 pekerja. Keterlibatan sumber daya manusia tersebut berkontribusi pada 60% pendapatan domestik bruto (PDB) nasional.

Membantu pemerataan ekonomi UMKM tersebar di seluruh wilayah Indonesia bahkan sampai ke pelosok, yang sangat berperan dalam pemerataan ekonomi masyarakat. Selain membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat yang jauh dari kota-kota besar sehingga turut mencegah terjadinya urbanisasi besar-besaran, UMKM juga berperan dalam menggerakkan roda perekonomian setempat dengan alur pasokan bahan baku.

Menjadi sumber devisa negara
Makin hari, makin banyak UMKM yang dapat bersaing di kancah internasional, dengan mengeksport produk-produknya ke luar negeri. Tidak heran bila UMKM menjadi salah satu sumber devisa negara. Per tahun 2018, nilai total ekspor sektor nonmigas mencapai 293.840,9 miliar rupiah.

Menilik kontribusinya bagi perekonomian Indonesia, sudah sewajarnya pemerintah dan masyarakat tidak

lagi mengesampingkan dan justru mendukung perkembangan usaha mikro, kecil, dan menengah. Terlebih mengingat UMKM telah beberapa kali menyelamatkan perekonomian Indonesia dari krisis ekonomi pada tahun 1998 dan 2008.

Hantaman Pandemi

Berbeda dari krisis ekonomi yang lain, Pandemi Coronavirus ini menghantam UMKM cukup keras. Mengingat sifat UMKM yang padat karya alias menggunakan banyak tenaga kerja, dan sifat pandemi coronavirus yang penyebarannya melalui interaksi dan pergerakan manusia, diproyeksikan akan banyak UMKM yang gulung tikar.

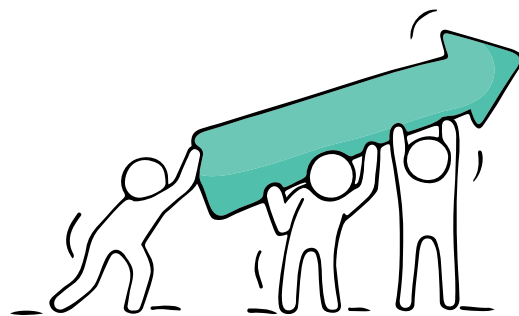


Proyeksi ini tidak sepenuhnya keliru meskipun tidak seratus persen akurat. Sekitar 30% UMKM mengalami kesulitan untuk terus beroperasi sebagai dampak dari diberlakukannya aturan-aturan maupun imbauan yang bertujuan menekan persebaran pandemi, mulai dari pemberlakuan jam malam, pembatasan sosial dan fisik, sampai ke pembatasan sosial berskala besar. Masih ditambah lagi dengan gelombang demi gelombang pemutusan hubungan kerja, yang menyebabkan permintaan bisnis pun turun drastis.

Muncul 70% Inovasi Baru dalam Dunia UMKM

Ukuran UMKM yang kecil dan kedekatan pengusahanya dengan fakta dan tantangan di lapangan, ternyata memudahkan UMKM berinovasi menyesuaikan bisnisnya dengan kondisi terkini. Akibatnya, sejak awal pandemi hingga sekarang, muncul 50%-70% UMKM baru yang bergerak dengan beragam inovasi kreatif. Bahkan, UMKM pun menjadi penyelamat bagi mereka yang tiba-tiba kehilangan pekerjaan akibat pandemi. Pada tahun 2017, Badan Pusat Statistik mencatat sekitar 59.200.000 pelaku usaha kecil dan menengah. Pada bulan September 2020, jumlah ini melesat menjadi sekitar 64.000.000.

Menggeliat Bangkit dengan Program Bantuan Pemerintah



Sejumlah program bantuan yang digelontorkan oleh pemerintah baik nasional maupun daerah juga turut membantu UMKM, bukan hanya untuk sekadar bertahan hidup melainkan juga untuk menggeliat bangkit dan

maju. Pada akhir tahun 2020 ini, UMKM diproyeksikan dapat bangkit kembali sebagai pahlawan penyokong ekonomi negara di tingkat paling bawah.

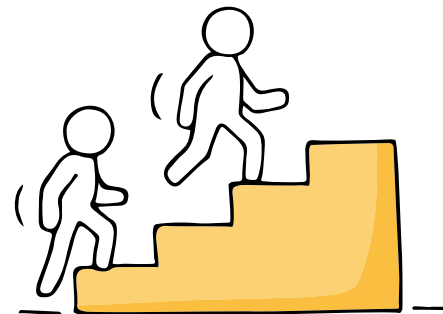
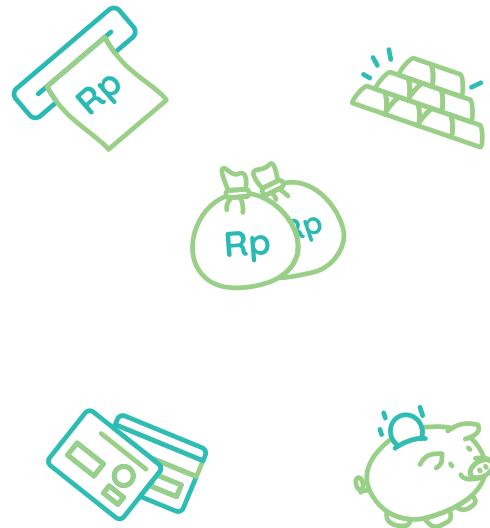
Digitalisasi sebagai Kunci

Upaya-upaya menekan persebaran pandemi yang mengganggu bisnis konvensional membuat digitalisasi menjadi jalan keluar yang menjanjikan. Kementerian Koperasi dan UKM mencatat adanya peningkatan penjualan di platform-platform e-commerce hingga 26% menjadi sekitar 3.100.000 transaksi per hari dibandingkan dengan angka penjualan sebelum pandemi. Dari semua UMKM yang ada, 8.000.000 di antaranya sudah hadir dalam platform digital. Kementerian Koperasi dan UKM menargetkan peningkatan sampai 10.000.000 UMKM pada akhir tahun 2020.

Selain memanfaatkan platform pasar digital, kita sebagai pemilik dan pelaku usaha kecil juga harus mempertimbangkan digitalisasi aktivitas bisnis harian seperti penggunaan aplikasi POS. Aplikasi ini akan menjadikan operasional bisnis efektif dan efisien, yang dapat mengurangi beban pengeluaran yang tak perlu dan mengoptimalkan kinerja bisnis dan meningkatkan penjualan.



Mengingat kontribusi dan peran UMKM dalam perekonomian bangsa ini, pemerintah sewajarnya memberikan perhatian dan dukungan yang lebih besar lagi. Meski terlihat kecil, UMKM terbukti telah menjadi tulang punggung ekonomi Indonesia, terlebih dalam masa krisis seperti pandemi ini. UMKM tidak menuntut tanda jasa; hanya dukungan agar bisa kembali menjadi pahlawan ekonomi nasional.



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



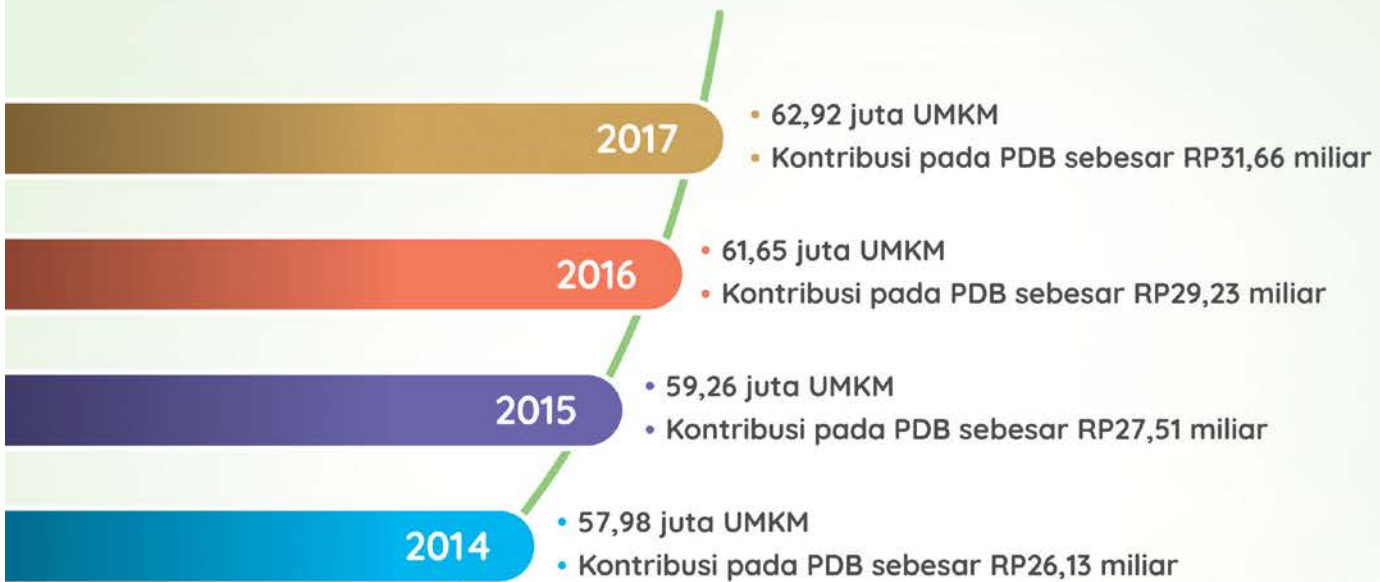
02

Tingkatkan Potensi UMKM Sebagai **Penopang** Perekonomian Indonesia dengan go digital!

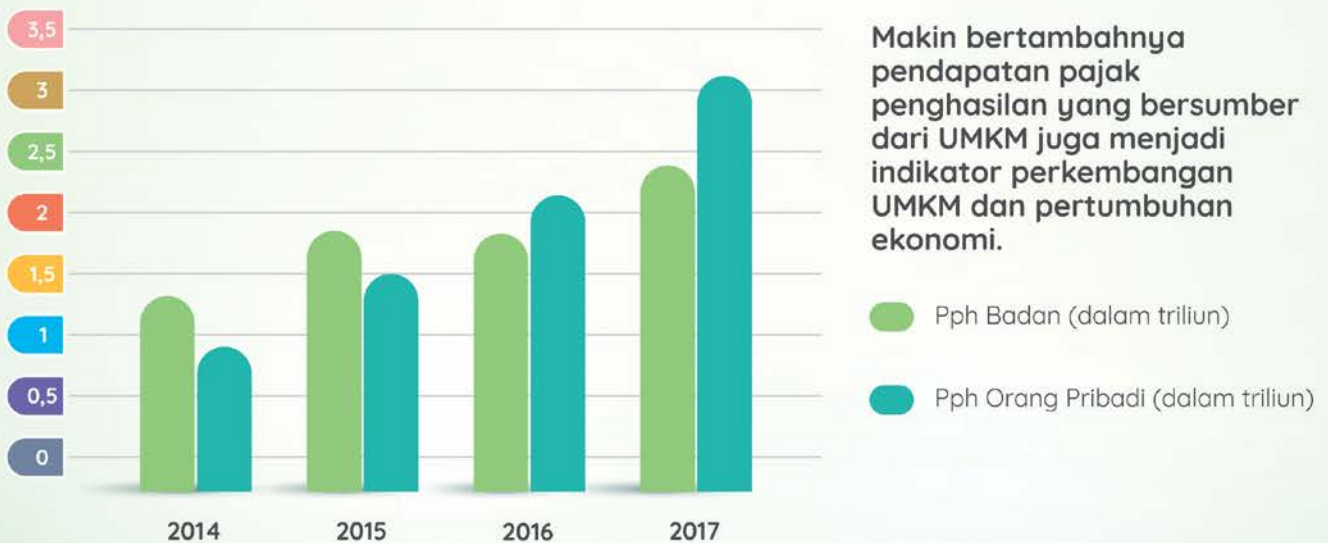


Perekonomian Indonesia Ditopang oleh UMKM

Dari tahun ke tahun, pertumbuhan ekonomi Indonesia tidak bisa lepas dari peranan UMKM. Sebaliknya, kontribusinya bagi perekonomian dalam negeri justru sangat besar.



Jumlah UMKM terus bertambah dan kontribusinya untuk PDB nasional makin besar.



Makin bertambahnya pendapatan pajak penghasilan yang bersumber dari UMKM juga menjadi indikator perkembangan UMKM dan pertumbuhan ekonomi.

● Pph Badan (dalam triliun)
● Pph Orang Pribadi (dalam triliun)

Kita tentu tidak ingin menyalahgunakan potensi besar dari UMKM. Saatnya, bersama-sama kita dukung UMKM lebih maju!

Bangkitkan Perekonomian Saatnya UMKM Go Digital



SITUASI PASAR DIGITAL



Meski sempat terjadi penurunan transaksi e-commerce pada awal pandemi, tak butuh waktu lama bagi pasar digital Indonesia untuk menggeliat kembali. Bahkan, Total transaksi per Agustus 2020 meningkat hampir 400% dibanding tahun 2018.

Kondisi UMKM

Jumlah UMKM: 64,19 juta
Kontribusi terhadap PDB 61%

Kita dapat melihat bahwa potensi pasar digital Indonesia sangat besar. Namun, baru sekitar 15% dari total UMKM yang terhubung dengan ekosistem digital. Padahal, UMKM tentu dapat tumbuh lebih baik bila go digital.

Tahun 2018

Hanya 8,3 juta (12,9%) yang terhubung dengan ekosistem digital

Tahun 2020

10-11 juta (15,58%-17,3%) UMKM sudah terhubung dengan ekosistem digital

Lembaga Riset Telematika Sharing Vision



Pertumbuhan ekonomi digital Indonesia tercepat di ASIA Tenggara.

majoopreneur Stories

Elya Findawati, Owner Starkult

“Pahlawan ekonomi Indonesia saat ini adalah UMKM, karena kontribusinya mencapai 60% dari PDB. Sektor ini cukup tahan resesi, buktinya bisa dilihat dari krisis 1998, 2008, dan pandemi 2020. Oleh karena itu butuh kerjasama semua pihak baik pemerintah dan masyarakat untuk memperkuat UMKM.”



Andi Musywarah, Owner King Cafe dan Resto

“Pahlawan ekonomi itu menurut kami adalah seseorang yang dapat memberdayakan masyarakat di sekitarnya. Seperti halnya Morocco Kebab sebagai usaha mikro/kecil di tengah terpaan pandemi, kami masih mampu memberikan sedikit lapangan pekerjaan bagi anak muda di Balikpapan. Semoga rekan usaha mikro/kecil lainnya mampu bertahan di tengah pandemi, sehingga bisa keluar bukan hanya sebagai pahlawan tapi juga sebagai juara.”



Bayu Kori Prayogi, Owner The Dimsum In & Kitchen

“Menurut saya, UKM di Indonesia termasuk salah satu pahlawan ekonomi. Karena kita membantu perkembangan ekonomi Indonesia. Tetapi, yang bisa dikatakan pahlawan, adalah mereka yang juga mampu memperjuangkan berdirinya suatu usaha walau dalam keadaan terpuruk sekali pun.”



Bapak Qutni, Owner Roti Kepo

“Pahlawan ekonomi menurut saya adalah mereka yang bisa membantu perekonomian masyarakat terutama dalam kondisi pandemi ini. Bagi UKM yang notabene-nya juga pahlawan ekonomi, harus tetap dekat dengan masyarakat dan melayani dengan sepenuh hati. Karena secara tidak langsung UKM sudah membantu memperkecil jurang ekonomi Indonesia.”



03

Efektifkah Dana Bantuan untuk UMKM di Masa Pandemi?



Sejak munculnya kasus pertama Covid-19 di Indonesia pada Maret 2020, pemerintah mencoba menerapkan berbagai cara untuk membantu perekonomian masyarakatnya. Beberapa metode bantuan diberikan, mulai dari bantuan sembako, dana bantuan bagi para pekerja yang terdaftar di BPJS Ketenagakerjaan, kartu prakerja, bantuan kuota data internet bagi siswa sekolah atau pegawai yang bekerja dari rumah, sampai ke bantuan dana bagi para pelaku UMKM atau yang biasa disebut BLT (Bantuan Langsung Tunai) UMKM.

Bantuan Langsung Tunai sebesar Rp 2,4 juta per usaha ini diberikan pemerintah secara khusus untuk para pelaku UMKM. Dana tersebut disalurkan satu kali ke rekening pelaku UMKM yang tercatat di data pemerintah.

Jumlah ini tentunya tidak sedikit, tetapi juga tidak cukup banyak. Banyak pihak menilai Bantuan Langsung Tunai ini tidak efektif dalam mendongkrak kembali operasional UMKM yang anjlok selama pandemi. Tidak sedikit UMKM yang belum bisa pulih atau malah hancur sama sekali.

Kenapa hal ini bisa terjadi?

Pertama, daya beli masyarakat menurun drastis. Masyarakat kelas menengah ke bawah tidak lagi mampu membeli produk atau jasa yang ditawarkan oleh UMKM karena menurunnya atau bahkan hilangnya pendapatan mereka. Sedangkan



masyarakat kelas menengah ke atas cenderung menahan diri untuk tidak berperilaku konsumtif. Selain menjaga stabilitas keuangan yang belum menentu, banyak masyarakat yang masih belum berani untuk terlalu sering keluar rumah. Dampaknya tentu besar bagi pelaku UMKM yang menjajakan produknya di sepanjang jalan/kaki lima.

Kedua, tidak meratanya bantuan yang disalurkan. Untuk bisa mendapatkan bantuan ini, pelaku UMKM harus memenuhi berbagai persyaratan. Salah satunya yang banyak dikeluhkan adalah keharusan memiliki rekening tabungan dengan saldo di bawah dua juta rupiah. Bagi pelaku usaha menengah mungkin bisa dengan mudah mereka penuhi, tetapi sangatlah sulit bagi pelaku usaha kecil dan mikro yang kebanyakan tidak memiliki rekening tabungan.

Ketiga, berubahnya prioritas pelaku UMKM. Bantuan yang diberikan sebagai bantuan usaha akhirnya dimanfaatkan sebagai bantuan untuk bertahan hidup. Menurunnya permintaan akibat menurunnya daya beli masyarakat menjadikan bantuan itu sia-sia.

Jadi, benar adanya bantuan dana dari pemerintah ini belum cukup efektif. Agar efektif, bantuan dari pemerintah seyogianya lebih berupa fasilitas dan kemudahan, baik itu perizinan, kemudahan mendapatkan pinjaman jangka panjang berbunga rendah, atau keringanan pajak yang lebih besar.

PROMOSI LEBIH GENCAR CASH FLOW MAKIN LANCAR KEUNTUNGAN MAKIN BESAR DENGAN MODAL TAMBAHAN



Ada banyak hal yang perlu dipikirkan dalam mengembangkan bisnis. Salah satunya adalah digitalisasi seluruh pencatatan stok hingga histori transaksi dan pemasukan.

Tidak berhenti disitu saja, pencatatan digital ini juga akan membuka akses permodalan yang bebas ribet dan bisa bikin bisnis kamu semakin maju. Jadi, kenapa harus tunggu waktu? Yuk kembangkan bisnismu dan raih keuntungan lebih dengan modal tambahan dari KoinWorks!

MENGAPA KOINWORKS?

Bunga Terjangkau
mulai dari 0,75%
per bulan.

Integrasi Otomatis
Hubungkan KoinWorks
dengan akun Majoo-mu.

Lunas Lebih Awal
Tanpa Biaya
Gratis pelunasan
pinjaman lebih awal.

Tanpa Agunan
Cukup unggah dokumen
yang dibutuhkan.

Pencairan Cepat
Pencairan pinjaman hanya
dalam waktu 1-3 hari,
langsung ke rekening kamu.

CARA PENGAJUAN

- 1 Log in di <https://dashboard.majoo.id>
- 2 Klik Layanan
- 3 Klik Pengembangan Usaha
- 4 Klik Kredit Usaha
- 5 Pilih **Koinworks** dan apply untuk isi data yang dibutuhkan
- 6 Pinjamanmu kini telah diproses

AJUKAN SEKARANG!

04

Beragam Kemudahan Mengelola Bisnis Menggunakan Aplikasi POS Seluler



Saat ini, aplikasi POS, atau aplikasi point of sales, merupakan produk teknologi yang dimanfaatkan sebagai ujung tombak bagi para pelaku usaha untuk meningkatkan keuntungan maupun penjualan. Meski awalnya hanya digunakan usaha besar, aplikasi pengelola bisnis ini kini juga sudah banyak dipakai oleh usaha kecil serta menengah. Apalagi dengan pengoperasian yang semakin lama semakin sederhana, manfaat yang ditawarkan sama sekali tidak berkurang, justru semakin memikat. Bahkan, saat ini aplikasi point of sales sudah banyak diluncurkan dalam bentuk seluler.

Namun, sebenarnya apa, sih, yang membuat aplikasi point of sales seluler ini begitu memikat?

1. Modal yang dibutuhkan menjadi jauh lebih kecil

Sebagai pelaku usaha, kamu tidak perlu lagi khawatir harus merogoh kocek terlalu dalam demi menyiapkan komputer atau server khusus untuk memasang aplikasi point of sales. Beberapa aplikasi sejenis hanya membutuhkan tablet. Bahkan, sejumlah penyedia jasa aplikasi untuk mengelola bisnis ini, misalnya saja aplikasi majoo, kini sudah menyediakan aplikasi yang bisa digunakan di smartphone. Jadi,



dengan modal yang terbatas, kamu tetap bisa menikmati berbagai manfaat yang ditawarkan oleh aplikasi *point of sales*. Semuanya dalam genggaman tanganmu, yang tentunya memangkas banyak biaya sehingga bisnismu lebih efisien.

2. Tidak khawatir meski tak mendatangi tempat usaha secara langsung

Dengan aplikasi seluler, kamu tak perlu repot-repot mendatangi setiap cabang tempat usaha yang kamu miliki untuk memeriksa data penjualan di komputer yang terpasang di sana. Aplikasi seluler ini bahkan membuatmu tak perlu repot mencari tempat yang cukup nyaman untuk membuka laptop. Data yang terintegrasi langsung ke smartphone dalam genggamanmu akan membuat pengecekan operasional bisnis menjadi jauh lebih mudah. Kapan



saja diperlukan, di mana saja kamu berada, cukup buka smartphonemu untuk mengetahui setiap data penjualan dan pelanggan dari setiap tempat usaha yang kamu miliki. Tentunya, sangat sesuai dalam masa pandemi seperti ini.

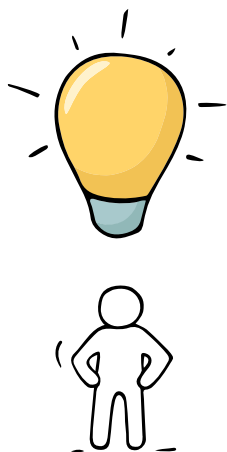
3. Lebih mudah untuk digunakan dan dipelajari

Khawatir menghabiskan banyak waktu dan tenaga untuk mengurai kerumitan sistem pengoperasiannya aplikasi pengelola bisnis?

Aplikasi seluler ini dirancang dengan tampilan antarmuka yang mudah, sehingga tidak butuh waktu lama untuk menjelajahi setiap fitur yang dimilikinya. Ditambah lagi, saat ini pengguna *smartphone* di Indonesia

sudah cukup tinggi dibanding pengguna komputer, laptop, maupun tablet. Dengan demikian, mengajari karyawan yang mungkin tidak terbiasa menggunakan laptop serta komputer pun bisa lebih cepat ketika dilakukan dengan *smartphone*.

Tidak perlu ragu untuk menggunakan aplikasi POS. Beragam manfaat serta keuntungan yang ditawarkan tentu akan sangat membantumu yang ingin terus mengembangkan bisnis dan meningkatkan pendapatan. Kamu bisa mencoba aplikasi pengelola bisnis seperti aplikasi majoo yang tidak menuntutmu untuk menyiapkan modal yang terlalu besar karena sudah tersedia di *smartphone*. Saatnya menjadi pelaku usaha yang kreatif dalam mengatasi masalah-masalah dalam mengelola bisnis agar terus maju!



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

7 Alasan Dibutuhkan Aplikasi POS

Dalam Pengelolaan Bisnis



Banyak pemilik bisnis yang berpikir bahwa aplikasi POS hanya dibutuhkan oleh bisnis besar. Ini keliru. Bisnis kecil atau menengah justru lebih perlu menggunakan aplikasi wirausaha atau POS, bila ingin maju. Mengapa demikian? Kita memiliki banyak keterbatasan yang menyulitkan bisnis tumbuh lebih besar. Dengan bantuan aplikasi POS, kamu dapat mengatasi berbagai keterbatasan tersebut & membawa bisnis lebih maju.

1. Menghemat waktu dan biaya

Misal, transaksi penjualan kafemu masih diproses secara manual. Saat konsumen bertransaksi, staf harus mencatatnya terlebih dahulu. Ketika ramai, antrean panjang tidak terhindarkan. Akhirnya, menjadi pengalaman tidak menyenangkan bagi pelanggan. Jika ditunda agar lebih cepat, berisiko ada transaksi yang tidak tercatat. Data menjadi tidak valid dan terbuka ruang untuk terjadinya kecurangan.

Dengan menggunakan sistem POS yang tepat, pencatatan transaksi terjadi secara otomatis. Tumpukan antrean tidak akan terjadi, transaksi tercatat rapi, dan minim kesalahan.

2. Mengelola bisnis dari mana saja

Dengan menggunakan sistem POS

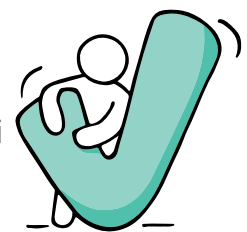


yang terintegrasi, kamu tidak lagi harus mengunjungi setiap geraimu di penghujung hari. Tidak perlu lagi terburu-buru ke gerai agar karyawan tidak terlalu lama menunggu. Atau tidak lagi perlu mengganggu kesibukan karyawan dengan menelepon mereka untuk memeriksa data penjualan, inventori, dan lain-lain.

Aplikasi POS yang sudah tersedia di gawai dalam genggamamu, membuatmu dapat mengawasi kelangsungan bisnis dari mana saja sebab seluruh data tersimpan di dalam cloud.

3. Memperoleh data yang akurat

Intuisi tidak cukup menjadi dasar pengembangan bisnis. Dibutuhkan data yang akurat untuk membuat keputusan bisnis yang tepat.



Sebagai contoh, karena tengah diminati, kamu menambah 1000 buah stok suatu produk. Angka tersebut diputuskan murni berdasarkan intuisi. Namun kamu tidak tahu pasti. Bisa jadi, stok menumpuk sebab kebutuhanmu tidak sebanyak itu.

Sistem POS dapat menunjukkan secara akurat jumlah kebutuhanmu di bulan ini. Terdapat data produk yang paling banyak terjual atau sebaliknya, peak hour, produk yang jumlahnya tinggal sedikit, dan sebagainya.

4. Meningkatkan manajemen inventori

Bagaimana cara kamu mengelola inventori? Menghitung dan mencatatnya secara manual? Dengan cara ini, bukankah risiko terjadinya kesalahan sangat besar dan sangat tidak efisien? Kamu dapat mengelola inventori dengan lebih baik bila menggunakan sistem POS. Penambahan dan pengurangan stok akan tercatat secara otomatis, setiap ada produk masuk atau keluar.

5. Manajemen karyawan yang lebih baik

Manajemen karyawan merupakan bagian yang cukup menantang. Terlebih bagi para pemilik bisnis kecil. Kabar baiknya, dengan sistem POS manajemen karyawan dapat dijalankan dengan lebih baik dan mudah. Tersedia fitur untuk mendata jam kerja karyawan, mencatat jam masuk atau jam selesai karyawan, bahkan mendata jumlah penjualan yang diciptakan oleh karyawan, kaitannya dengan perhitungan komisi.



6. Meningkatkan loyalitas konsumen

Pelanggan setia dapat berkunjung ke gerai kamu tiga kali lebih sering dibanding konsumen baru. Dalam rangka menjaga loyalitasnya, kamu dapat memberikan

promo khusus bagi mereka. Namun, bagaimana kamu mengingat jumlah kunjungan konsumen? Staf tidak akan bisa menghafal semuanya. Di sinilah sistem POS berperan penting dalam menyediakan data kunjungan dan penjualan.

7. Pilihan kanal penjualan dan pembayaran

Dunia tengah bergerak ke arah digital. E-commerce dan e-wallet merupakan hal besar dalam bisnis hari ini. Bila tidak mengikuti perkembangan, kamu akan tertinggal.



Menurut statista.com, pasar e-commerce Indonesia akan meraup \$82 triliun pada tahun 2025. Meningkat sekitar \$20,9 triliun dibandingkan tahun 2019. Sebuah potensi yang sayang sekali untuk dilewatkan.

Terkait pilihan pembayaran, bertransaksi secara tunai sudah bukan pilihan utama. Apalagi menimbang keamanan transaksi pasca pandemi. E-wallet benar-benar menjadi primadona dalam pilihan cara pembayaran.

Kini, aplikasi POS sudah terhubung dengan e-commerce dan menyediakan opsi pembayaran dengan berbagai e-wallet. Jadi, dapat dipastikan kamu dapat beradaptasi dengan tren bisnis digital.

Mau usaha makanan yang rasanya selalu bikin pelanggan penasaran?



Berlaku s.d
**31 Desember
2020**

ROTI KEPO

Cuannya Juga Pasti Bikin Kamu Penasaran!



Kelengkapan Usaha:

- Oven 2 Deck
- Freezer 330Lt
- Rak + Loyang
- Seragam 3 set
- Booth ukuran 2,4 m x 2 m
- Wallcovering 3 m x 10 m
- Billboard 1 m x 3 m
- Paket Opening 500 pcs roti
- Biaya Kemitraan 3 tahun

Hubungi kami:

 0857-5000-7000

 Roti Kepo

 roti.kepo

Rp. 90 Juta

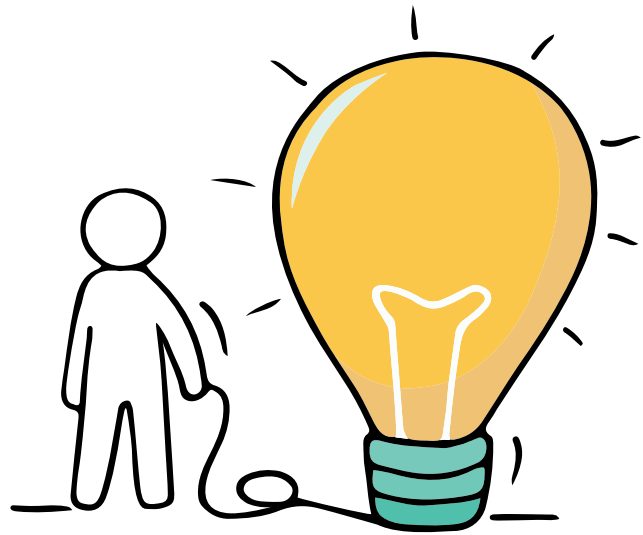


06

Inovasi demi Bertahan dalam Pandemi



Hantaman keras akibat pandemi COVID-19 dirasakan oleh bisnis dalam berbagai sektor. Hampir setiap usaha kecil mengalami penurunan pendapatan yang drastis. Situasi yang belum terlihat akan segera membaik, memaksa para pemilik bisnis menimbang untuk berubah haluan, setidaknya sementara waktu. Beberapa lainnya berusaha berinovasi.



Ada banyak bisnis yang telah beralih ke sumber pendapatan baru. Bila pivoting juga menjadi pertimbanganmu, ada baiknya untuk menganalisis beberapa langkah awal terlebih dahulu. Beralih haluan kadang butuh peralatan atau keterampilan baru, yang berarti investasi tambahan. Maka dari itu, perlu dipertimbangkan dengan matang.

Tidak perlu terburu-buru
Bila dalam mengubah haluan bisnis membutuhkan investasi, kamu harus yakin produk atau jasa baru yang akan ditawarkan memang dibutuhkan pasar saat ini.

Diskusikan ide yang kamu miliki dengan rekan atau tim yang dapat dipercaya. Ada baiknya juga melakukan uji coba, sebelum berkomitmen mengubah haluan dalam skala besar. Kamu juga perlu memiliki pemikiran yang jelas, apakah perubahan hanya sementara, selama pandemi COVID-19 saja atau permanen.

Lebih kreatif dengan *resource* yang dimiliki

Permintaan produkmu mungkin menurun drastis. Cermati *resource* yang kamu miliki. Adakah kemungkinan untuk mengolahnya menjadi produk lain yang masih dibutuhkan pada saat ini? Bisnis konveksi misalnya. Alih-alih produksi hijab atau baju formal seperti biasanya, misalnya, kamu bisa beralih memproduksi masker kain dan home dress, dengan bahan yang sama.

Pelajari alternatif pasar

Distributor bahan makanan segar merupakan salah satu yang paling tanggap bereaksi. Selama ini distributor sayur, buah, atau daging mungkin hanya menyasar restoran atau hotel. Akibat menurunnya okupansi hotel dan konsumen restoran para distributor ini segera beralih untuk menjual bahan makanan segar pada konsumen langsung. Pelajari alternatif pasar untuk produkmu.

Perubahan haluan bisnis membantu kebutuhan nasional

Di tengah situasi pandemi ini, ada produk-produk tertentu yang permintaannya melonjak seketika, seperti APD. Pemerintah, otoritas lokal, atau layanan darurat membutuhkan produk tersebut. Bila kamu dapat memenuhi permintaan tersebut, untuk sementara bisnismu memiliki pasar yang solid.

Pertimbangkan model bisnis digital

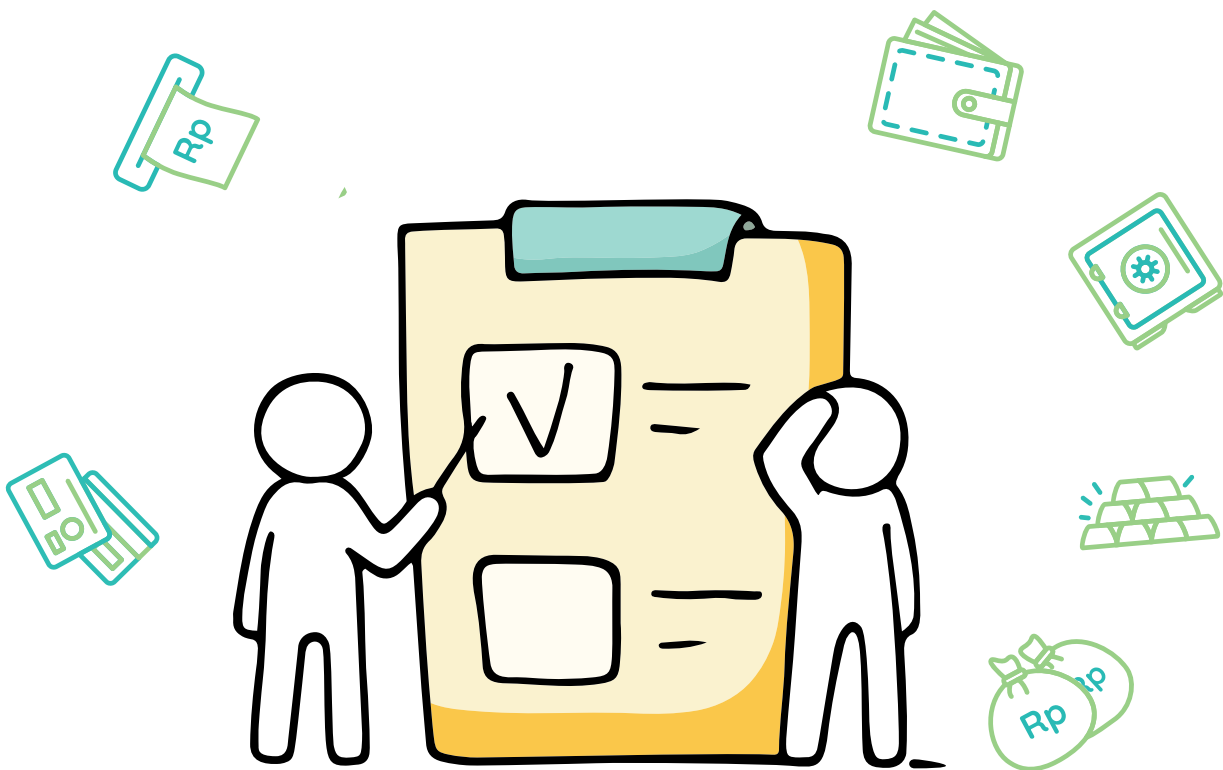
Banyak pelaku usaha ritel memilih untuk beralih ke model bisnis ritel online. Alih fungsikan



tokomu sebagai gudang stok, misalnya, dan gunakan platform e-commerce sebagai tokomu.

Temukan Cara Pemasaran Baru

Demi membantu mencegah penyebaran pandemi ini, dan menanggapi perubahan pola belanja masyarakat, kita harus menemukan cara baru dalam pemasaran. Manfaatkan semua media sosial untuk memasarkan barang dan jasmu. Jangan sungkan membuat *give away* untuk menarik perhatian pasarmu ke *platform digital* dan media sosialmu.



07

3 Rekomendasi Kursus Online untuk Memenangkan Hati Pelanggan



Di situasi pandemi dengan berbagai pembatasan untuk keluar rumah seperti yang sedang terjadi sekarang ini, banyak orang menggunakan waktu luangnya untuk belajar secara online. Baik itu dengan mendengarkan podcast, mengikuti kursus jarak jauh, atau sekadar membaca buku digital.

Masa pandemi berkepanjangan ini menjadi tantangan yang lebih sulit lagi bagi para pebisnis pada umumnya. Penjualan cenderung menurun. Jika saat ini kamu punya waktu luang, kamu bisa memanfaatkannya untuk belajar hal baru, terutama yang terkait dengan cara menggaet hati pelanggan saat pandemi. Banyak opsi kursus online yang bisa kamu pilih untuk memperkaya pengetahuanmu dalam memajukan bisnismu.

Berikut adalah beberapa rekomendasi kursus online yang bisa kamu pilih.

Dasar-Dasar Pemasaran Digital

Dunia saat ini adalah dunia digital. Mungkin di detik kamu membaca ini, setengah dari isi dunia sedang online di dunia maya ini. Terlebih di situasi pandemi dan pembatasan yang membuat orang tak bisa bebas keluar rumah untuk berbelanja, sebagian besar dari mereka pindah belanja ke toko online.



Berbagai bisnis pun menanggapi perubahan kebiasaan pelanggan tersebut dengan menambahkan kanal digital sebagai salah satu media penjualan. Jika kamu baru mau melakukannya, atau sudah melakukannya tapi ingin tahu lebih banyak lagi, kamu bisa mencoba ikut kursus dasar-dasar pemasaran digital dari Google Digital Garage secara gratis.

Menjadi Sang Master Media Sosial

Media sosial adalah bagian penting dari kehidupan digital sehari-hari pelanggan atau calon pelangganmu. Karena itu, memahami segala seluk beluk media sosial menjadi esensial bagi bisnismu jika ingin mengambil hati mereka.



Social Media Mastery adalah kursus yang diselenggarakan oleh platform desain grafis, Canva, sebagai bagian dari Design School mereka. Kursus ini 100% bersifat gratis dan bisa kamu ikuti kapan saja karena berbentuk video modul.

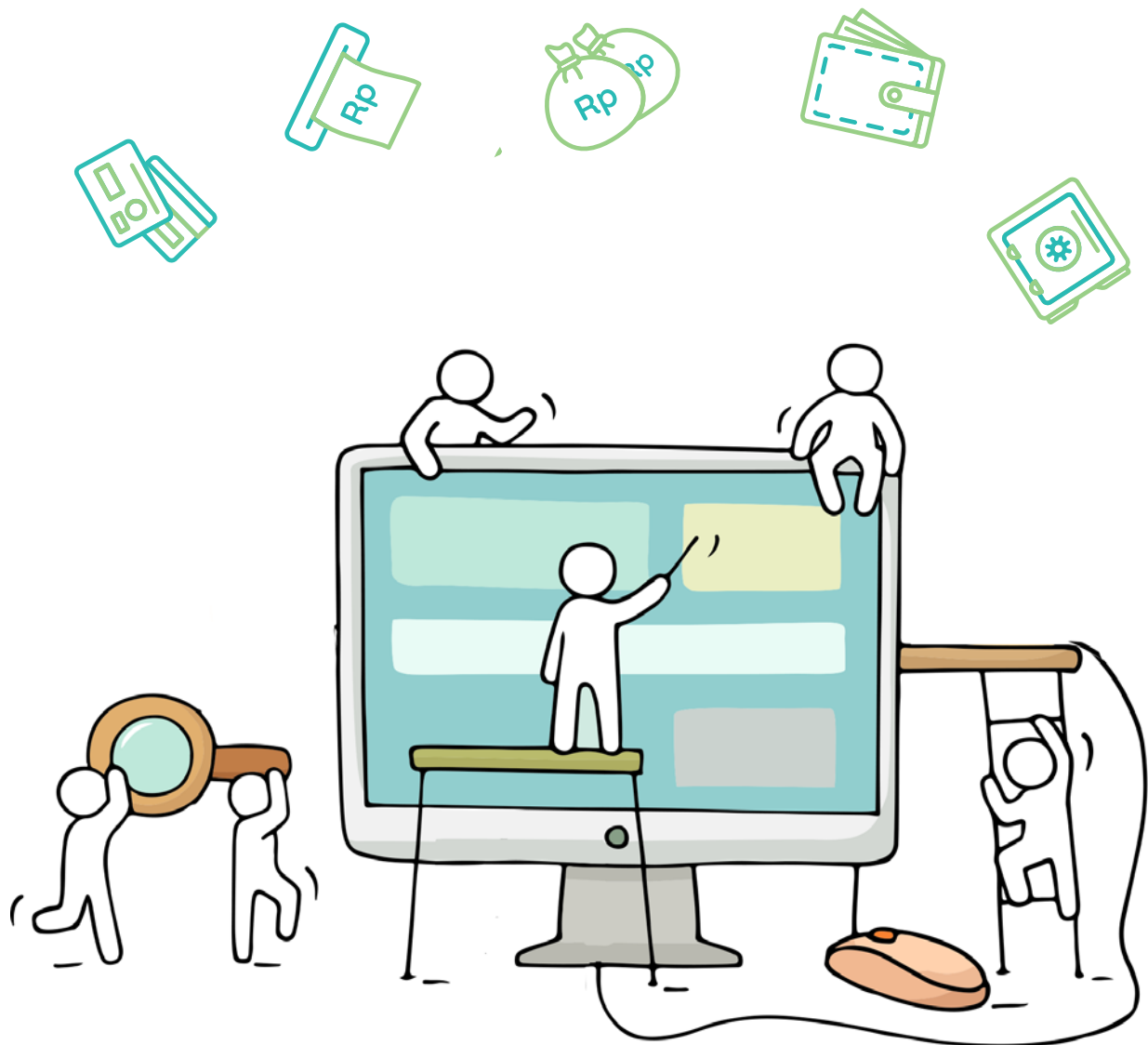
Seperti tajuknya, dalam kursus ini kamu akan mempelajari cara menjadi seorang master media sosial. Kursus ini cocok untuk siapa saja, baik itu pebisnis yang baru mulai merambah dunia media sosial, atau yang sudah berpengalaman, tetapi ingin meningkatkan kemampuannya.

Pemasaran Digital Lebih Optimal dengan SEO

Jika kamu sudah memiliki website untuk bisnismu, waktu luangmu kali ini bisa kamu gunakan untuk mengoptimalkannya sehingga akan lebih mudah ditemukan oleh calon pelangganmu.

Search Engine Optimization atau SEO adalah metode untuk mengoptimalkan website sehingga lebih mudah muncul di mesin pencari saat pelanggan mencari topik tertentu yang sesuai.

Kamu bisa menemukan banyak kursus gratis SEO di internet, salah satunya yang ditawarkan oleh Udemy.



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

5 Cara Mempertahankan Bisnis di Tengah Hantaman Wabah COVID-19



Wabah COVID-19 mau tak mau mengubah pola interaksi suatu usaha dengan pelanggan. Hampir semua pemilik bisnis mengerti, esensi dari mempertahankan bisnis adalah mempertahankan pelanggan dan menciptakan penjualan. Tidak mudah memang untuk membuat konsumen atau pelanggan tetap setia pada bisnismu di tengah situasi sulit ini. Berikut adalah beberapa cara yang dapat kamu lakukan sebagai pemilik bisnis agar tetap mampu bertahan di tengah pandemi ini.

1. Menjaga hubungan baik dengan pelanggan

Di situasi seperti saat ini, sebagai pemilik bisnis, kamu perlu menunjukkan empati kepada pelanggan. Para pelanggan bisnismu pasti tengah menerima setumpuk informasi terkait wabah COVID-19 beberapa waktu belakangan ini. Maka, sebaiknya kamu tidak mengeksploitasi masa sulit ini menjadi peluang yang dibuat berlebihan.

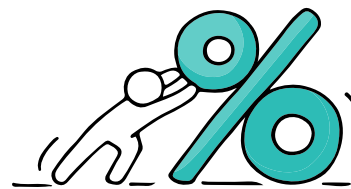
Tentu kamu tetap perlu menjaga komunikasi dengan pelanggan, melalui kanal media sosial atau mengirimkan surat elektronik, tapi pilihlah bahasa yang penuh empati, dan bukan meminta simpati. Susunlah bahasa komunikasi sedemikian rupa, sehingga



pelanggan menangkap pesan bahwa “bisnismu hadir untuk memudahkan mereka”.

2. Promosi yang tepat

Sekarang merupakan saat yang tepat untuk membuat promosi. Namun, kamu perlu merancang promosi yang benar-benar sesuai dengan kebutuhan pelanggan di tengah situasi saat ini.

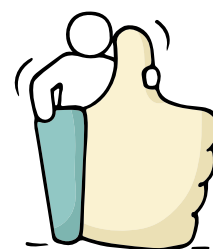


Kebutuhan utama semua orang saat ini adalah keselamatan dan mampu bertahan. Sehingga, kamu bisa merancang program promosi yang sesuai. Sebagai contoh, setiap pembelian produk sejumlah tertentu, gratis satu set masker kain dan hand sanitizer.

Jika kamu mampu merancang program-program promosi yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan, dengan sendirinya pelanggan akan tetap setia pada bisnismu. Sebab mereka dapat merasakan ada nilai lebih yang dirasakan ketika berbelanja produk milikmu.

3. Metode pemasaran yang kreatif

Selain program promosi itu sendiri, media untuk



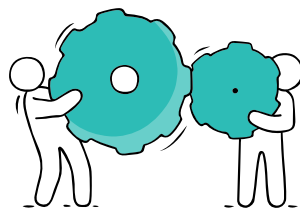
menginformasikan program tersebut juga harus tepat. Pemasaran yang dilakukan di Instagram tentu berbeda dengan Twitter, misalnya. Kenali karakter pelanggan di masing-masing kanal media sosial, ya!

Mulai gali metode atau cara-cara kreatif untuk mempertahankan penjualan. Kamu bisa mengeksplorasi aneka jenis metode pemasaran yang mungkin dilakukan. Manfaatkanlah berbagai media, seperti video yang mengharukan atau lucu, aneka ilustrasi atau meme, hingga surat elektronik yang bersifat personal atau unik, apalagi bila kamu selama ini telah menggunakan aplikasi wirausaha untuk mengelola bisnismu, kamu dapat mengatur surat elektronik melalui aplikasi tersebut untuk dikirimkan kepada pelanggan yang ada dalam basis data milikmu.

4. Kelola keuangan bisnis dengan baik

Pastikan arus kas bisnismu tetap tercatat dengan baik. Sebab di situasi sulit ini, kamu juga perlu sangat cermat dalam mengelola keuangan. Jika kamu yang masih merasa kesulitan dalam pembuatan laporan keuangan, kamu dapat memanfaatkan aplikasi laporan keuangan untuk membantumu.

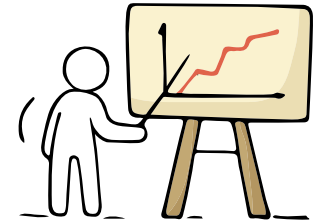
Pemanfaatan aplikasi tersebut akan memudahkan kamu untuk memantau



uang yang masuk dan keluar, tren penjualan, serta alokasi biaya. Dengan demikian, kamu memiliki data yang memadai untuk mengambil kebijakan terkait keuangan perusahaan, keputusan terkait strategi pemasaran, serta jumlah inventori.

5. Jangan berhenti!

Jangan dengarkan mereka yang mengatakan bahwa situasi akan membaik bila kamu berpikir positif, atau bersikaplah optimis agar wabah COVID-19 ini segera berakhir. Tidak ada jaminan semacam itu.



Akan tetapi, kamu benar-benar perlu mencoba tidak memiliki sugesti bahwa bisnis milikmu akan berakhir akibat pandemi ini. Kelola rasa panik dan stresmu dengan baik, sehingga keputusan bisnis yang kamu ambil dapat lebih rasional dan terukur.

Sebab meski sangat sulit, sekarang bukan waktunya untuk berhenti. Kamu perlu terus memasarkan produk, berusaha menciptakan penjualan, menggaet pelanggan baru sambil mempertahankan mereka yang setia. Dan semua hal tersebut tidak akan terjadi, jika kamu berhenti.

Teruslah jalankan operasional bisnis harian dengan berbagai penyesuaian yang diperlukan!

09

Peran Penting UMKM dalam Perkembangan Ekonomi



Usaha mikro, kecil, dan menengah memainkan peran penting dalam perkembangan ekonomi suatu negara. Hal ini bukan hanya berlaku di Indonesia, melainkan di banyak negara. Bahkan, UMKM disebut-sebut memegang peran signifikan dalam pertumbuhan ekonomi global.

Di Indonesia sendiri, kontribusinya terhadap perekonomian sudah tidak diragukan lagi. Peranan kelompok bisnis kecil dalam produksi, penyediaan lapangan kerja, pemerataan pendapatan, hingga ekspor sangat penting untuk ekonomi Indonesia.

Posisi strategis UMKM

Dalam dunia ekonomi, usaha kecil merupakan bahan bakar bagi perkembangan ekonomi. Berkat kepemilikannya yang bersifat privat, semangat kewirausahaan, fleksibilitas, serta kemampuannya beradaptasi dalam berbagai situasi menantang dan ketidakpastian, UMKM akhirnya berkontribusi besar terhadap pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja.

Dahulu, usaha kecil memang tidak dianggap sebagai faktor signifikan dalam roda perekonomian. Pemerintah tidak menunjukkan perhatian khusus yang tertuang dalam kebijakan sebab dianggap bukan prioritas. Namun, selama satu dekade terakhir, usaha kecil telah menunjukkan pengaruhnya

yang luar biasa bagi pertumbuhan dan kestabilan ekonomi. Secara konkret, apa saja sebetulnya kontribusi yang dapat diberikan UMKM terhadap perekonomian?

Sebagai pemilik usaha kecil kamu dapat memainkan peran vital bagi perekonomian dengan menciptakan lapangan kerja, mendorong stabilitas dan pertumbuhan ekonomi setempat, serta menghasilkan banyak inovasi dan kreasi. Dengan terciptanya kreasi dan inovasi, kompetisi serta kolaborasi untuk menciptakan produk yang bernilai tinggi pun terbentuk.

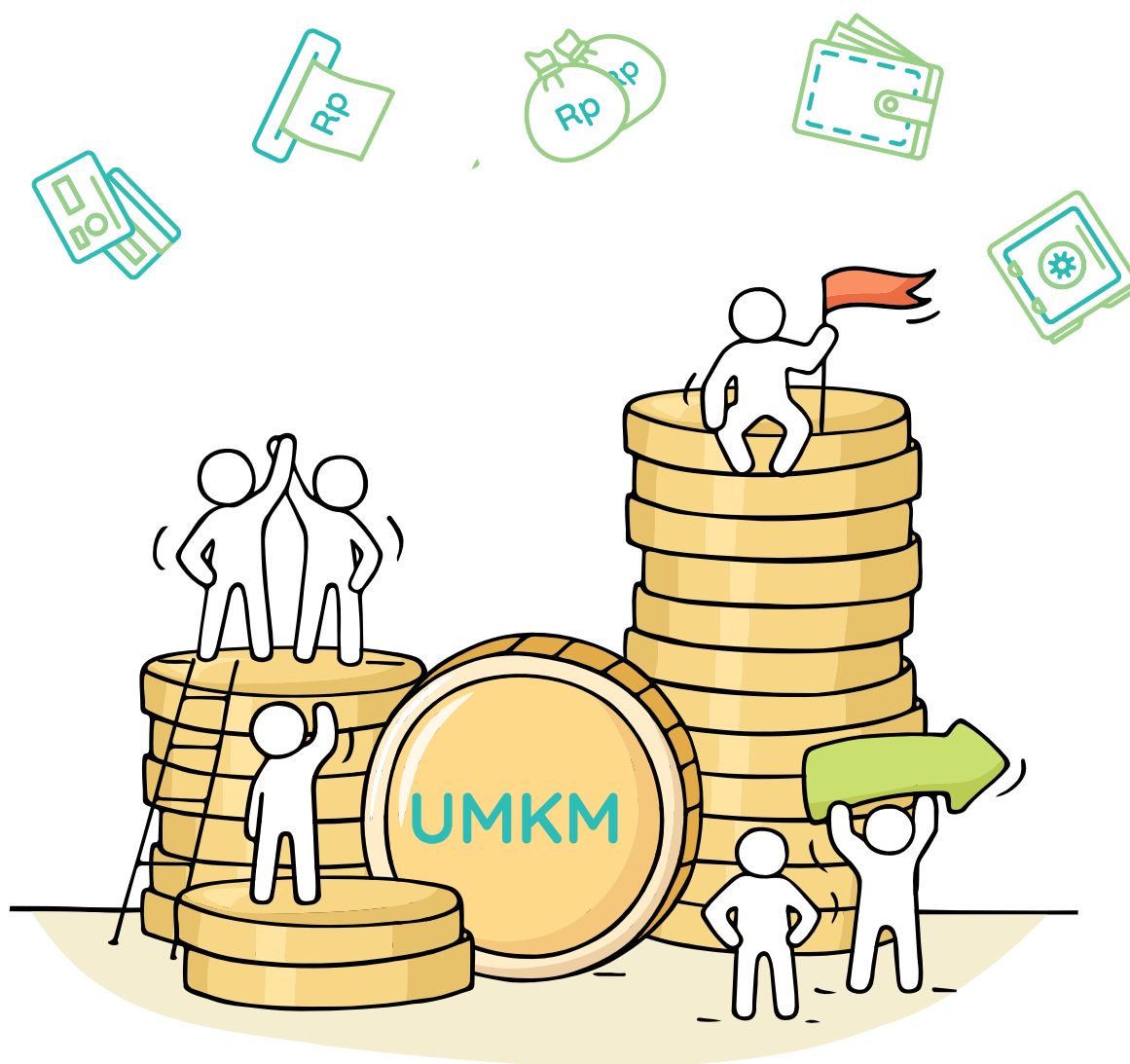
Hal tersebut menggiring masyarakat bergantung kepada usaha kecil dan menengah, baik secara langsung maupun tidak langsung. Ketatnya kompetisi atau luasnya kolaborasi memungkinkan kamu berperan dalam menyerap tenaga kerja sebanyak mungkin. Makna lainnya bagi perekonomian tentu terciptanya keuntungan dan menurunnya angka kemiskinan.

Satu usaha kecil dan menengah bisa menjadi penyedia kerja sekaligus konsumen dan distributor barang atau jasa bagi pasar setempat. Oleh sebab itu, semua pemangku kepentingan, mulai dari pemerintah, akademisi, sampai perusahaan besar perlu mencurahkan banyak perhatian pada sektor ini.

Perlu disadari juga bahwa usaha kecil dan menengah merupakan cikal bakal industri. Kebanyakan perusahaan besar saat ini dimulai dari usaha menengah, kecil, bahkan mikro.

Perkembangan industri di banyak negara selama beberapa tahun terakhir sebagian besar didominasi oleh perkembangan UMKM. Mulai muncul kesadaran bahwa ekonomi pasar dimulai dengan mengembangkan usaha kecil atau menengah. Kemudian usaha

tersebut dikembangkan secara dinamis. Itu sebabnya kita melihat pengusaha mendirikan perusahaan, memulai bisnis, mengubah sumber daya atau manajemen, dan akhirnya mengembangkan bisnis. Disadari atau tidak, usaha kecil dan menengah menjadi motor penggerak dalam pembangunan ekonomi nasional. Sebuah peran besar yang dapat kamu serahkan kepada orang lain atau kamu ambil peluangnya sekarang. Mana yang kamu pilih?



10

Meneladani Usaha Bob Sadino, Pahlawan Bisnis dengan Gaya Nyentrik!



Siapa yang tak mengenal almarhum Bob Sadino? Sosok yang sudah lama malang melintang di dunia bisnis ini, semasa hidupnya, telah menorehkan berbagai prestasi hingga namanya tak hanya dikenal oleh para pengusaha kecil dan menengah saja, tetapi juga menempel dalam ingatan masyarakat secara umum. Seperti apa, sih, kiprahnya semasa hidup?

Memulai sebagai pengusaha kecil dan menengah

Meski di akhir hidupnya Bob lebih dikenal sebagai pengusaha besar, tetapi awal kariernya dimulai sebagai pengusaha kecil dengan menyewakan mobil miliknya. Menariknya lagi, saat itu Bob sendiri yang menjadi supir untuk mobil yang disewakannya. Setelahnya pun Bob tidak langsung keluar dari usaha kecil dan menengah. Bob memilih untuk menjadi pionir dalam bisnis peternakan, khususnya telur ayam negeri. Dalam bisnis keduanya ini, Bob juga tak ragu untuk melakukan pemasaran dari pintu ke pintu.

Tak pernah kenal kata 'menyerah'

Dalam bisnis apa pun, rintangan pasti akan selalu ada. Tak terkecuali bisnis peternakan yang ditekuni oleh Bob. Bob bisa dibilang merintis bisnis baru dengan memperkenalkan telur ayam negeri yang saat itu masih belum begitu terkenal di Indonesia. Sebagai pengusaha yang bisa dibilang "membuka jalan" bagi pelaku-pelaku

usaha lainnya, tentu banyak masalah yang dihadapi olehnya. Mulai dari meyakinkan konsumen dengan produk yang dipasarkannya, hingga membangun basis yang kuat untuk pengembangan strategi bisnis.

Meski menghadapi banyak permasalahan dan rintangan, Bob tetap teguh dengan bisnisnya dan tak pernah putus asa. Selain ketekunan dan kedisiplinan, pantang menyerah juga merupakan karakteristik yang perlu dimiliki oleh setiap pengusaha. Khususnya bagi pengusaha yang bergerak di bisnis-bisnis baru seperti yang dilakukan oleh Bob dengan produk telur ayam negerinya. Sebagai hasilnya, Bob berhasil mengembangkan usahanya, dari yang tadinya seorang pengusaha kecil dan menengah, menjadi pengusaha besar dengan jaringan bisnis Kemfood dan Kemchick.

Memiliki kepribadian yang unik dan nyentrik

Selain kiprahnya sebagai pengusaha, Bob juga terkenal dengan gayanya yang nyentrik. Terbiasa merintis segala sesuatu dari bawah, Bob memiliki gaya berpakaian yang sederhana. Bahkan, ketika beberapa kali dipanggil untuk bertemu dengan presiden pun Bob tetap memilih untuk mengenakan celana pendek yang membuatnya nyaman, berbeda dengan kebanyakan orang yang pasti akan tampil rapi dan formal saat diminta bertemu dengan seorang kepala negara.

Kesederhanaan Bob Sadino juga menjadi karakteristik lain yang patut diteladani oleh setiap pelaku usaha. Meski beberapa orang mungkin menilai beliau tidak begitu paham kapan harus menempatkan diri, tetapi kekeraskepalaannya dalam mempertahankan prinsip justru menjadi salah satu kunci yang melancarkan jalannya sebagai seorang pelaku bisnis. Tak heran, ketika beliau tutup usia pada tanggal 19 Januari 2015 lalu, banyak kalangan yang merasa berduka karena ditinggalkan olehnya.

