

the majoo preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia

Kaleidoskop Bisnis 2020
Tren bisnis sepanjang tahun 2020

Resolusi Tahun Baru
Pentingnya bisnis kecil
membuat resolusi

Peluang Bisnis 2021
Ide untuk yang ingin berganti
bidang usaha



Refleksi 2020 untuk Resolusi 2021

VOL 04 | Des 2020

Pengantar

Halo majoopreneurs!

Kita sudah berada di penghujung 2020. Seperti yang banyak di antara kita rasakan, tahun ini adalah tahun yang (mungkin paling) berat dalam beberapa dekade terakhir, terutama untuk kita, para pengusaha.

Jika kita melihat dari sudut pandang yang netral, 'masalah' bukanlah musuh kita, tapi sebaliknya, dia adalah teman baik kita. Model bisnis yang baik adalah model bisnis yang mampu memecahkan masalah (pain-point) konsumen dari bisnis tersebut. Tanpa ada masalah, tidak akan ada produk atau layanan yang bisa menjadi solusi konsumen, dan tidak ada alasan (gain) bagi konsumen untuk membeli produk atau menggunakan layanan tersebut.

Meskipun pernyataan di atas lebih mudah dituliskan daripada dilakukan, namun saya percaya bahwa modal pertama untuk menyelesaikan masalah adalah: pemikiran positif terhadap masalah tersebut. Dan menurut saya, permasalahan yang kita hadapi sekarang adalah bentuk *test: Survival of the fittest*. Mereka yang berhasil *survive* menghadapi pandemi ini, akan menjadi pemenang pasar. Karena Indonesia, sebagai negara dengan masyarakat konsumen terbesar

di Asia Tenggara, kebutuhan konsumen akan selalu ada. Dan mereka yang tetap bertahan pada tahun 2021, akan bisa melayani pasar yang akan bertambah besar dengan banyaknya pemain yang gugur karena tidak dapat beradaptasi dengan kondisi pasar yang sekarang.

Kami percaya majoopreneurs adalah kelompok yang akan survive dalam situasi ini, karena menggunakan Aplikasi Wirausaha adalah bentuk digitalisasi bisnis yang merupakan cara terbaik untuk dapat beradaptasi. Digitalisasi memungkinkan pengusaha untuk tetap melayani pelanggan, membuka pasar, mengatur bisnis dengan leluasa, di tengah keterbatasan seperti sekarang ini.

Dalam edisi kali ini, kami ingin mengapresiasi mereka yang sampai saat ini mampu *survive* dalam pandemi 2020 ini, dan semoga tulisan kami dalam edisi ini dapat memberi inspirasi untuk terus me#langkahmajoo hingga tahun-tahun seterusnya.

Semangat me- #langkahmajoo!



Denny Eko Prasetyo
VP Marketing

Redaksi



Reporter
Nisa Destiana



Reporter
Daniel Prasetyo



Art Director
Auliandra Pradisssa



Graphic Designer
Novita Putri



Penanggung Jawab /VP Marketing
Denny Eko Prasetyo



Reporter
Ajar Pamungkas



Graphic Designer
Alexandra Cathlen



Managing Editor
Akidna Rahma

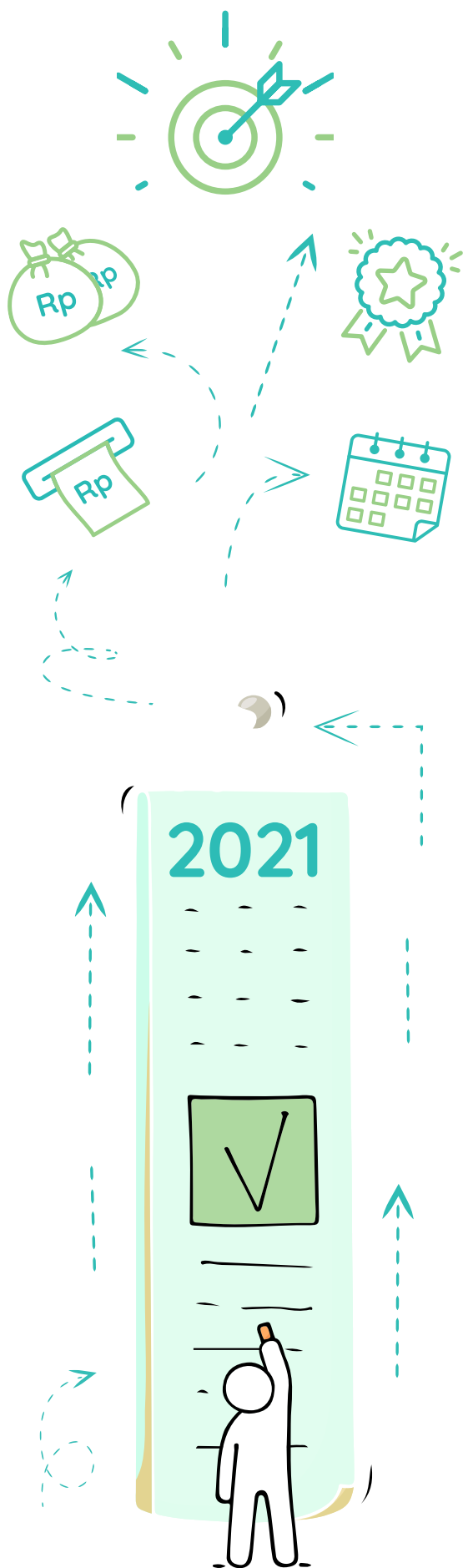


Reporter
Dini N. Rizeki





Marketing
Rachel Maya







06 Belajar dari Pandemi: 5 Hal yang Perlu Menjadi Catatan Penting Pemilik Usaha 

Catatan Bisnis Penting di Tahun 2020 yang Perlu Diketahui Pelaku Usaha **10** 


14 Peluang Bidang Usaha Modal Kecil Terbaik Tahun 2021, Apakah Kamu Perlu Berganti 

Sejumlah Manfaat Aplikasi majoo dan Fitur Laporan Keuangannya bagi Bisnismu **18** 

22 Menganalisis Pertumbuhan Bisnis Selama 2020 untuk Strategi Pemasaran di Tahun **2021** 


Pentingnya Membuat Resolusi Bagi Bisnis Kecil **26** 

29 Corporate Resolution, Inilah Hal yang Perlu Kamu Ketahui 

Melangkah Maju dengan Menjadikan Bisnis Lebih Customer Centric **33** 

36 Menyusun Strategi Bisnis Di Tengah Situasi Tidak Menentu 

Menyusun Resolusi Pribadi bagi Pebisnis di Tahun Baru **39** 

42 Yasa Singgih, Pengusaha Muda yang Berhasil dengan Beragam Lini Bisnis! 

Kaleidoskop Tren Bisnis 2020 **45** 

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.



GrabMerchant

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.



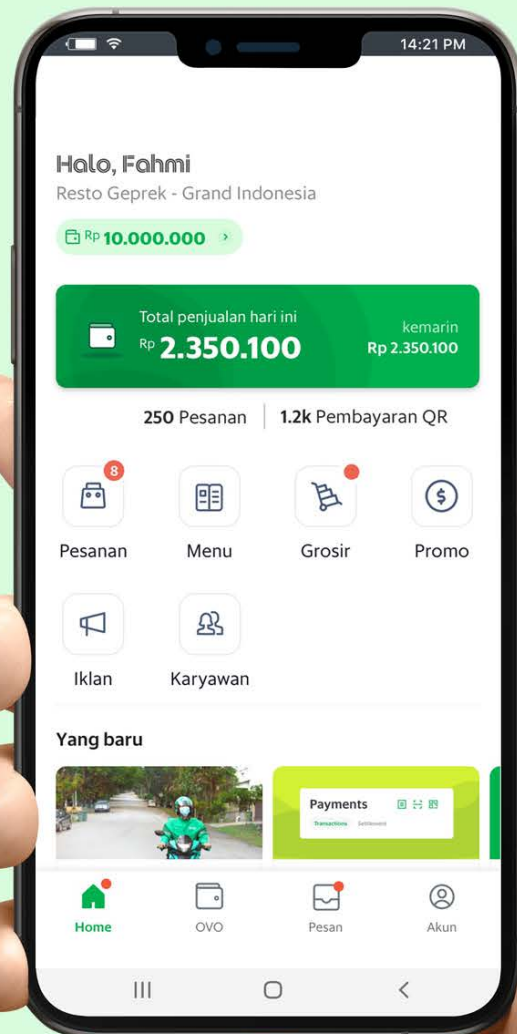
Mudahnya bikin iklan
yang menarik dengan
target yang spesifik.



Buat juga promo khusus
yang cuma ada di restomu.



Belanja kebutuhan
harian resto pun
bisa pakai ujung jari.



01

Belajar dari Pandemi: 5 Hal yang Perlu Menjadi Catatan Penting Pemilik Usaha



Sejak awal 2020, usaha mikro, kecil, dan menengah terhantam pandemi. Banyak bisnis terpaksa tutup secara permanen. Sebagian masih bertahan, tetapi dalam keadaan kritis.

Agar usaha kita mampu bertahan dan terus beroperasi hingga beberapa tahun ke depan, pengalaman ini harus dijadikan pelajaran. Inilah beberapa pelajaran yang dapat dipetik oleh pemilik usaha dari beratnya hantaman wabah COVID-19 ini.

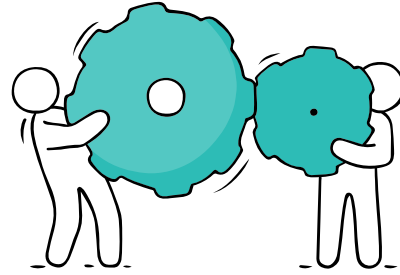
Melindungi diri sendiri sama pentingnya dengan menjaga bisnis

Seperti kebanyakan orang, para pemilik UMKM juga berupaya agar terhindar dari virus corona. Tertular penyakit ini jelas memperberat perjuangan pemilik UMKM. Saat mereka tidak bisa bekerja berarti mereka tidak dapat menjalankan usaha dan tidak memperoleh penghasilan.

Oleh sebab itu, salah satu cara mencegahnya adalah dengan memiliki perlindungan diri. Carilah produk asuransi yang dapat memiliki fasilitas pemberian tunjangan bila kamu tidak mampu bekerja akibat sakit atau disabilitas. Dengan cara ini, tetap ada 'pemasukan' yang akan kamu terima selama kamu sakit dan tidak dapat bekerja.

Terbiasa membuat penyesuaian
Kejadian pandemi ini benar-benar

mengingatkan pemilik bisnis tentang pentingnya membuat penyesuaian saat dibutuhkan. Penyesuaian ini dapat berupa perubahan strategi pemasaran, mekanisme operasional, bahkan produk atau jasa.



Alasannya sudah jelas, ada situasi yang memaksa bisnis beradaptasi dengan ekstrem. Selama wabah COVID-19

merebak, karyawan harus bekerja dari rumah. Restoran dan kafe lebih banyak berjualan melalui kanal online dan delivery, dan masih banyak contoh lainnya.

Tentu kita berharap tidak ada wabah lain yang harus dihadapi lagi ke depannya. Namun, dari sini kita bisa belajar bahwa kemampuan dan kesiapan beradaptasi merupakan kunci bagi bisnis kecil bila ingin

Melakukan lebih dengan cara yang lebih efisien

Pandemi bukanlah situasi yang biasa. Situasi ini menyebabkan kesulitan bagi usaha kecil. Makin lama situasi ini berlangsung, makin lama pula kamu harus bertahan dalam situasi bisnis yang sulit termasuk resesi.

Meski demikian, kamu tentu tidak mau mengorbankan kualitas produk atau jasa yang ditawarkan. Sesulit apa pun kondisi bisnis saat ini, pelanggan setia bisnismu

tetap layak menerima jasa atau produk yang terbaik, sebagaimana mestinya.

Karenanya, kamu perlu meningkatkan permainanmu. Potonglah biaya-biaya besar seperti promosi melalui kanal konvensional dan gunakan cara lain yang lebih efisien. Promosikan bisnis melalui media sosial atau kanal digital lainnya. Memotong biaya operasional di tempat yang tepat membuatmu bisa mempertahankan bagian lain yang menjadikan bisnismu unik.

Ketahui cara memanfaatkan pembiayaan secara strategis

Bagi kamu yang sangat mengandalkan pembiayaan untuk menopang bisnis, sekarang mungkin sulit untuk memperoleh pinjaman. Di sisi lain, hal tersebut tidak berlaku untuk semua orang. Bila kamu merancang secara strategis tentang bagaimana dan kapan mengajukan pinjaman, kemungkinan kamu lebih mudah mendapatkan dana pinjaman.

Jika kamu berhasil memperoleh pinjaman, kamu juga perlu cerdas dalam pengalokasiannya. Butuh strategi khusus dalam penggunaan dana tersebut, agar memperoleh keuntungan optimal. Sebagai contoh, dana tersebut dapat kamu fokuskan untuk biaya pemasaran,



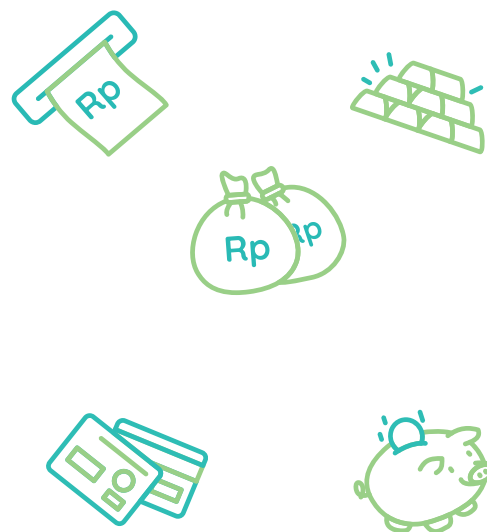
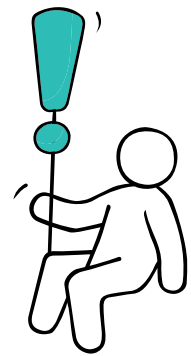
mengembangkan produk, atau mempercepat pembayaran faktur.

Sadari bahwa kamu tetap memerlukan istirahat

Para pemilik usaha kecil memang harus bekerja lebih keras dalam kondisi sulit seperti saat ini.

Namun, mengambil jeda sejenak untuk beristirahat tidak akan membuat bisnis tiba-tiba berakhir. Sebaliknya, istirahat yang cukup dapat membuat kamu lebih produktif dalam bekerja. Kamu hanya perlu menyusun prioritas pekerjaan yang tepat dan menyadari bahwa beberapa pekerjaan dapat menunggu sambil kamu beristirahat.

Walau sangat berat, tetapi pelajaran berharga memang dapat diambil dari situasi ini. Bagi para pemilik bisnis yang masih terus bergerak maju, lima hal di atas dapat membantumu mempertahankan bisnis dan melalui sisa pandemi.



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



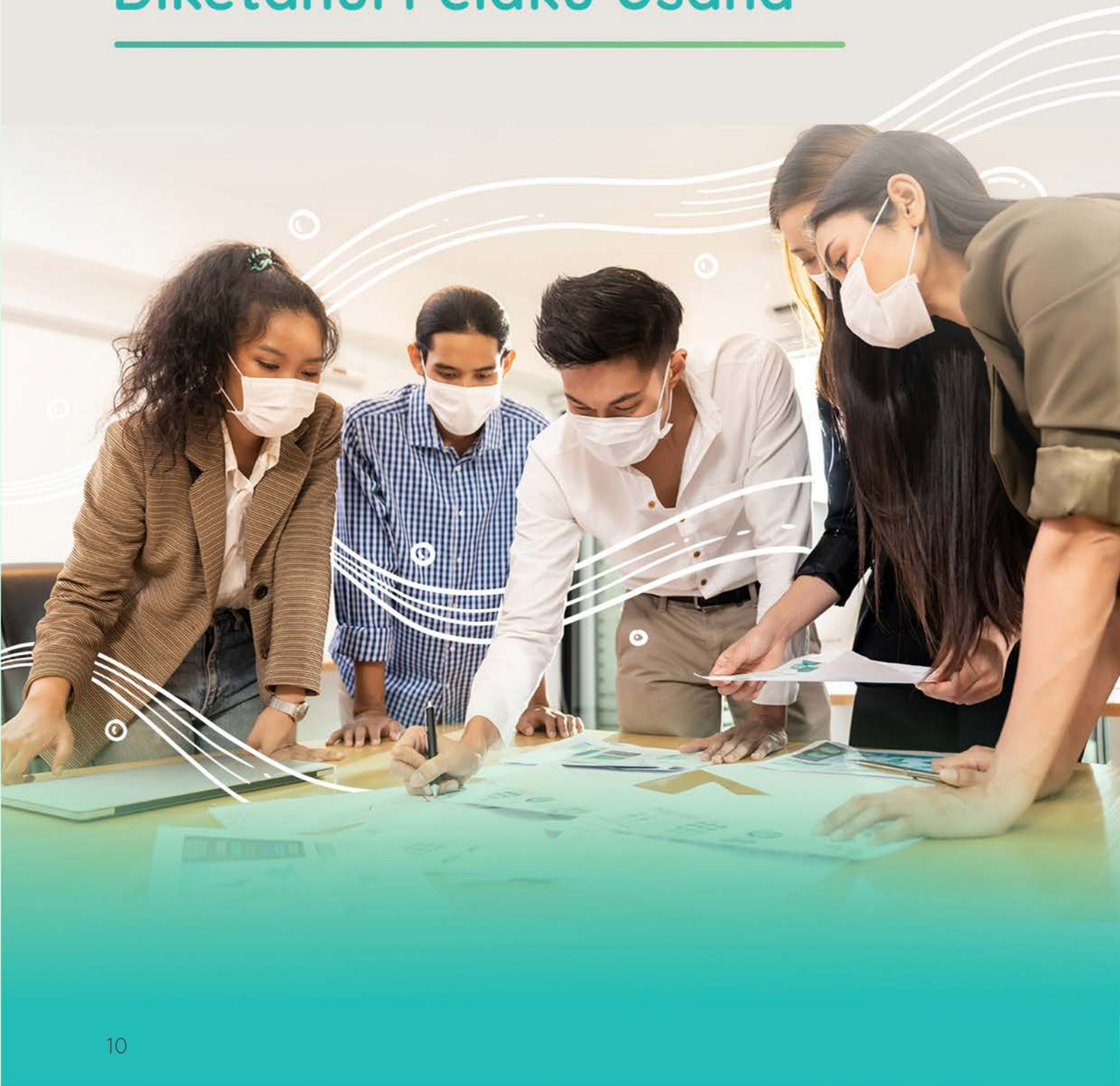
majoo.id

majoo.id/harga



02

Catatan Bisnis Penting di Tahun 2020 yang Perlu Diketahui Pelaku Usaha



Beberapa waktu lalu, Badan Pusat Statistik (BPS) mengeluarkan garis besar catatan bisnis berupa laporan perekonomian Indonesia sepanjang tahun 2019 hingga triwulan pertama tahun 2020. Menjelang penghujung tahun 2020 ini, tak ada salahnya kita sebagai pelaku usaha bercermin kembali pada laporan bisnis tahun 2020 tersebut, terlebih jika bermaksud untuk mulai menyusun strategi di tahun 2021, kan?



Pertumbuhan ekonomi dunia cenderung melambat

Dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya, banyak sekali masalah yang muncul secara serentak di seluruh penjuru dunia pada tahun ini. Mulai dari wabah COVID-19 yang ditetapkan sebagai pandemi, situasi politik yang tak menentu di sejumlah negara, hingga masalah-masalah lain yang menjadi tantangan. Tak heran jika laporan bisnis tahun 2020 masih belum menunjukkan perkembangan bisnis yang menggembirakan. Pun demikian, sebagai negara berkembang, Indonesia beserta sejumlah negara lain di kawasan ASEAN memiliki pertumbuhan ekonomi yang cukup bagus di kisaran angka 5% beberapa tahun terakhir. Jadi, jangan terlalu pesimis dulu!

Angka inflasi masih cenderung stabil

Kabar baik lainnya adalah tingkat inflasi yang masih tergolong stabil, terlepas dari pertumbuhan ekonomi yang tidak begitu memuaskan. Pada tahun 2019, tingkat inflasi Indonesia sendiri berada di angka 2,7%. Namun, dengan banyaknya tantangan ekonomi yang terjadi di tahun 2020 ini, angka inflasi diproyeksikan akan naik hingga 3% di kisaran angka 5%. Ini tentu mengkhawatirkan, tetapi dengan tingginya apresiasi masyarakat dalam negeri terhadap rupiah, angka inflasi ini masih dapat ditekan. Nah, di sinilah peran para pelaku usaha untuk memastikan perputaran uang di masyarakat tetap terjaga.

Pandemi COVID-19 muncul sebagai tantangan bagi perekonomian dalam negeri

Tak dapat dipungkiri, adanya pandemi

dan juga Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) memang sangat memengaruhi laporan bisnis tahun 2020. Dengan adanya pandemi ini, fokus perhatian pemerintah pun terbagi. Sejumlah pos pengeluaran yang tadinya dianggarkan untuk merangsang pertumbuhan ekonomi, mau tak mau harus digunakan terlebih dahulu untuk memberikan jaminan sosial bagi masyarakat yang terdampak.

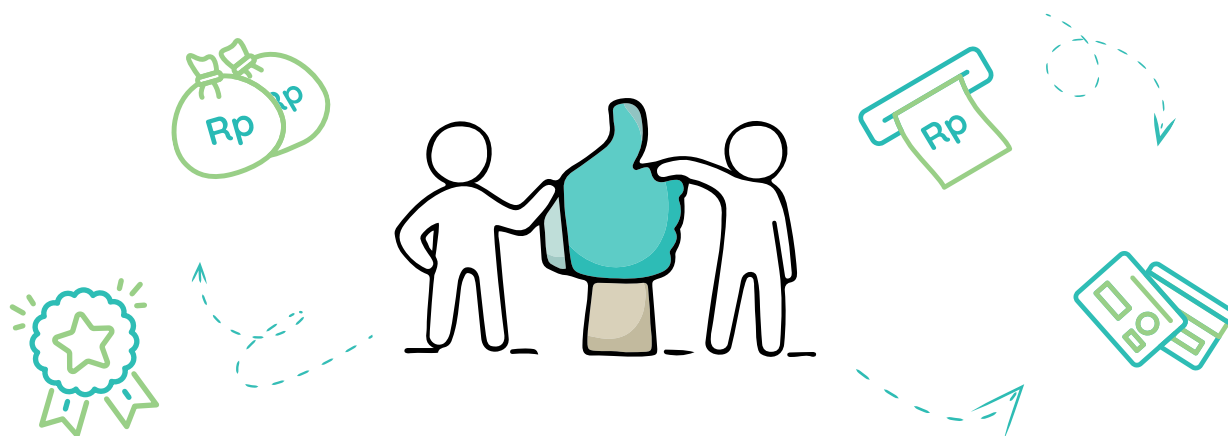
Dampak COVID-19 bisa dibilang cukup besar bagi sektor bisnis hingga membuat beberapa pelaku usaha harus gulung tikar. Sekitar 63,9% UMKM mengalami penurunan omzet hingga lebih dari 30%. Oleh karena itu, pemerintah menggelontorkan sejumlah program bantuan bagi para pelaku usaha, khususnya usaha mikro, kecil, dan menengah, sehingga dampak yang dirasakan pun dapat ditekan.

Platform digital muncul sebagai solusi

Masalah utama yang muncul akibat pandemi COVID-19 adalah turunnya angka transaksi tatap muka karena banyak pelanggan yang memilih untuk

tetap di rumah dan hanya pergi ke luar untuk urusan yang benar-benar penting. Untungnya, platform-platform digital mampu menjawab persoalan ini, dengan mengalihkan transaksi secara online. Kementerian Koperasi dan UKM pun terus mendorong program go digital bagi UMKM. Saat ini, sudah 8.000.000 UMKM yang beralih ke platform digital, sekitar 13% dari keseluruhan UMKM yang ada di Indonesia. Ke depannya, angka ini tentu diupayakan untuk terus naik. Kamu pun dapat mulai melirik platform digital agar usahamu dapat terus bertahan dari pandemi yang diperkirakan masih akan terus ada hingga tahun depan ini.

Mempelajari catatan bisnis seperti laporan bisnis tahun 2020 ini tidak hanya membantumu memahami keadaan perekonomian dunia, tetapi juga mampu memilih rekomendasi yang bisa kamu ambil. Misalnya saja dengan melakukan migrasi bisnis ke sektor digital yang mulai naik daun, atau memanfaatkan produk teknologi bisnis seperti aplikasi majoo untuk mempermudah pengelolaan bisnismu.



majoopreneur Stories



M. Aprizal Ramadhan

Owner Mar Barbershop

“Resolusi di 2021: Mengelola efektivitas kinerja bisnis. Susun setiap pekerjaan dalam bisnis saya menjadi semakin terstruktur sesuai dengan kebutuhannya. Ketika target bisnis teratur, saya sama tim dapat berkolaborasi secara efektif mengenai tugas dan peran pekerjaan. Strateginya melakukan Pengukuran Kinerja Setiap Tahun. Membuat target harian, diadakan pelatihan 3 bulan baik *softskill / hardskill*.”

Giovanni Alcio

Owner Distretto Coffee



“Resolusi saya untuk Distretto Coffee di tahun 2021 adalah dapat memberikan pengalaman yang lebih baik lagi dari segi rasa, tempat dan kenyamanan untuk teman-teman penikmat kopi. Dengan terus menjaga konsistensi rasa, semangat tim, melakukan penyesuaian interior harapannya konsumen bisa lebih nyaman dan menjadikan Distretto Coffee sebagai salah satu tujuan pertamanya untuk menikmati kopi.”

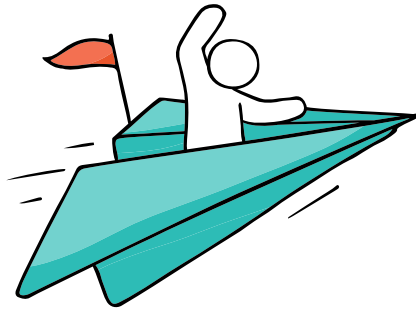


03

Peluang Bidang Usaha Modal Kecil Terbaik Tahun 2021, **Apakah Kamu Perlu Berganti Haluan?**



Mencari peluang bidang usaha terbaik untuk dilakukan bisa dibidang gampang-gampang susah. Selain sifatnya yang untung-untungan, dapat menciptakan tren bisnis baru atau tidak, dengan adanya pandemi COVID-19 di awal tahun 2020 ini, arah bisnis juga semakin sulit untuk dibaca. Dari berbagai analisis bisnis yang dilakukan di tahun 2021, diprediksi ada beberapa bidang usaha yang menarik untuk digeluti. Coba periksa dulu, apakah bisnismu termasuk di antaranya atau mungkin kamu perlu berganti haluan mengikuti prediksi berikut.



Bisnis suplai masker

Bisnis yang satu ini jelas sangat menggiurkan jika melihat kurva COVID-19 masih belum juga menurun. Tak heran jika sejak pertengahan tahun 2020, bisnis ini berkembang cukup pesat, dan diperkirakan masih akan menjanjikan keuntungan di tahun 2021 nanti. Banyaknya pelaku usaha yang bergelut dalam bisnis ini memang patut dipertimbangkan, tetapi bukan berarti keuntungan tidak bisa dimaksimalkan. Sejumlah pelaku usaha, misalnya, memberikan nilai tambah bagi produknya dengan memasarkan masker buatan tangan berhias, berbeda dengan masker bedah yang desainnya cenderung sederhana. Namun, jika kamu juga ingin berkecimpung dalam bisnis

masker kain buatan tangan, pastikan masker buatanmu dibuat tiga rangkap agar tetap efektif mengurangi penyebaran virus COVID-19, ya!

Bisnis pupuk dan media tanam lainnya

Bidang usaha terbaik untuk tahun 2021 masih belum lepas dari perkara hobi. Tak heran, sejak diberlakukannya

Pembatasan Sosial Berskala Besar untuk mengurangi penyebaran pandemi, banyak orang yang memilih untuk memulai hobi-hobi baru. Salah satunya adalah bercocok tanam. Oleh karena itu, di tahun 2021, tak ada salahnya untuk melirik bidang usaha ini. Misalnya saja dengan menyediakan pupuk, pot, atau media tanam lain yang tentu dibutuhkan oleh banyak orang yang menekuni hobi ini.

Bisnis jamu atau minuman herbal lainnya

Selain hobi, bisnis yang berhubungan dengan kesehatan atau daya tahan tubuh juga mulai dilirik di tahun 2020 ini, dan diperkirakan akan terus berlanjut di tahun 2021. Salah satu di antaranya adalah bisnis jamu-jamuan, minuman herbal, atau empon-empon. Terlebih lagi, 2021 akan diawali dengan musim pancaroba dan penghujan yang bisa memperburuk daya tahan tubuh. Momen yang tepat untuk

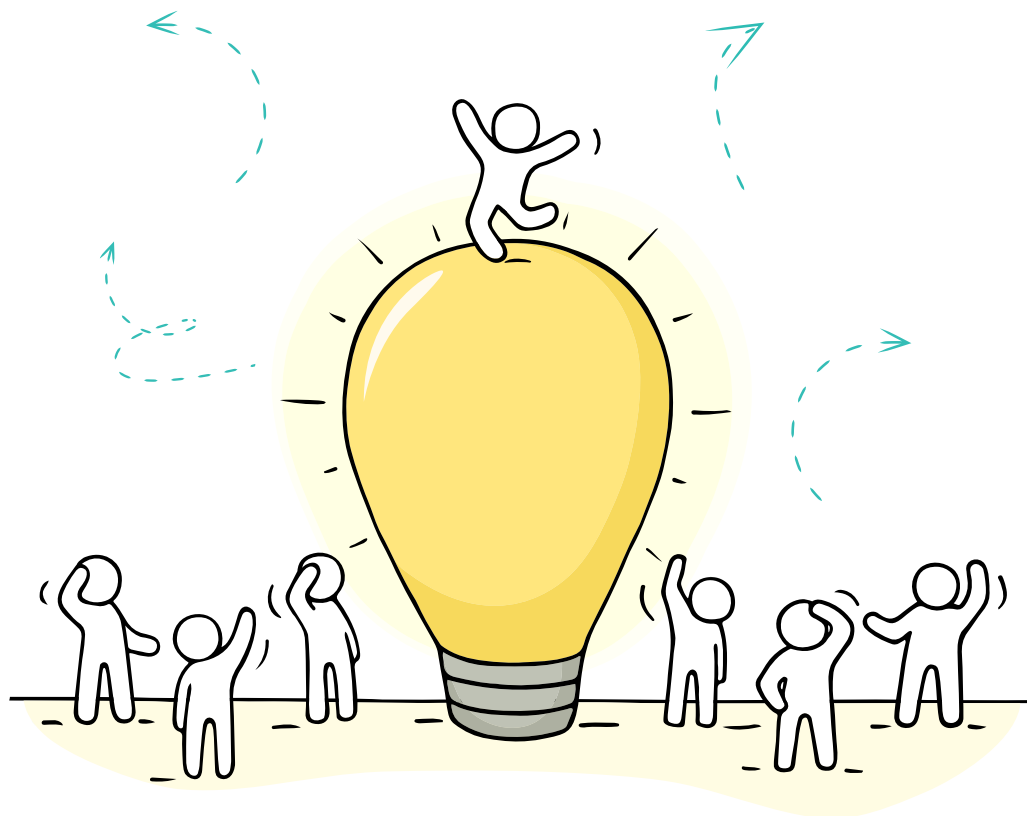
menjual minuman penambah stamina, bukan? Beberapa pelaku usaha memilih untuk menjual dalam kemasan botol, dan tak sedikit pula yang menjual dalam bentuk bubuk instan untuk diseduh. Pilihan bidang usaha ini bisa kamu pertimbangkan juga.

Bisnis jasa kelas online

Ada berapa banyak iklan webinar yang kamu lihat selama masa pandemi ini? Banyak sekali, bukan? Bisnis kelas online memang mulai naik daun di tahun 2020 ini. Ada banyak sekali kelas yang ditawarkan, mulai dari mata pelajaran sekolah formal hingga

kelas-kelas pengetahuan bisnis dan hobi diperkirakan akan semakin laris di tahun 2021. Target pasarnya pun cukup beragam dan mencakup semua kalangan usia.

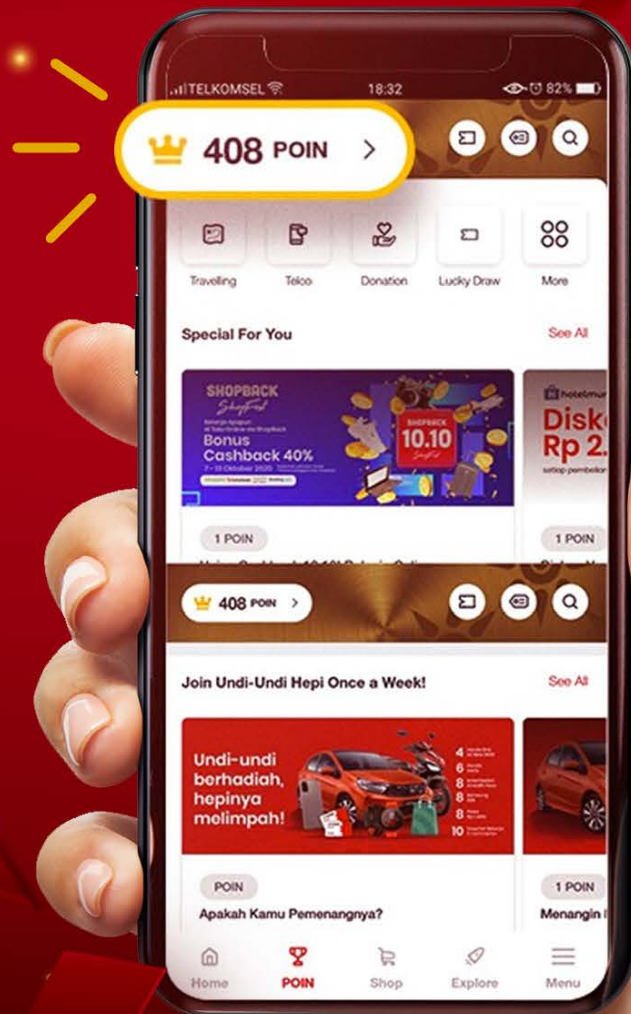
Ada banyak sekali peluang bidang usaha terbaik yang bisa dilakukan di tahun 2021. Jika kamu merasa bisnismu cukup terdampak oleh pandemi COVID-19 dan sulit sekali dikembangkan di sepanjang tahun 2020 ini dan ingin mencoba bisnis baru yang lebih menjanjikan untuk dijalankan di tahun 2021, 4 pilihan bidang usaha terbaik di atas bisa kamu coba!



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.



04

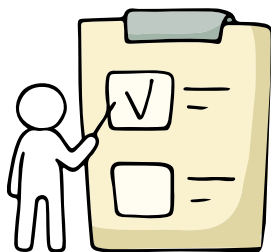
Sejumlah Manfaat Aplikasi majoo dan Fitur Laporan Keuangannya bagi Bisnismu



Sebagai sebuah aplikasi POS yang serbaguna, ada beragam manfaat aplikasi majoo yang bisa kamu gunakan untuk mengoptimalkan bisnismu. Khususnya, fitur laporan keuangannya yang sangat menarik. Bagaimana kamu bisa memanfaatkan fitur aplikasi majoo yang satu ini untuk mengembangkan bisnismu? Mari kita bedah lebih dalam!

Mempermudah pengelolaan pemesanan penjualan

Tidak perlu lagi pusing menghitung pesanan yang mana untuk pelanggan siapa pula, manfaatkan fitur Faktur Penjualan dalam aplikasi majoo. Dengan fitur ini, kamu bisa membuat pesanan penjualan yang juga dapat difungsikan sebagai kontrak kesepakatan jual-beli. Agar pengelolaan bisnismu lebih mudah lagi, melalui fitur ini kamu juga dapat menerbitkan tagihan untuk pelanggan sekaligus membuat bukti pengiriman penjualan. Semuanya dalam satu platform digital yang mudah dioperasikan, sehingga kamu tak perlu lagi menyiapkan banyak kertas atau sistem pengarsipannya.



Mencatat seluruh biaya dan pengeluaran

Fitur aplikasi majoo yang satu ini juga sangat membantu dalam menjalankan

bisnismu. Aplikasi majoo dapat secara tepat mencatat seluruh biaya dan pengeluaran yang dilakukan oleh bisnismu. Kamu juga dapat melihat seluruh pengeluaran yang telah dilakukan dengan mudah, misalnya saja saat kamu memesan produk baru dari supplier pilihanmu. Dengan demikian, kamu juga bisa memantau sudah berapa kali kamu melakukan pemesanan produk tersebut selama sebulan, dan bisa memperkirakan berapa banyak item yang perlu kamu pesan di bulan berikutnya.

Mengelola kas bisnis selayaknya bank

Bukan hanya sekedar mencatat setiap pengeluaran atau pemasukan bisnis saja, fitur aplikasi majoo ini juga sangat bermanfaat karena memungkinkanmu melakukan transaksi yang berkaitan dengan kas dan bank secara langsung. Sebagai contohnya, kamu dapat mentransfer atau mengirim dan menerima uang langsung dari aplikasi majoo. Dengan demikian, pencatatan keuangan bisnismu pun bisa dibuat ringkas dan serapi mungkin.



Mempermudah pelaporan keuangan yang akurat

Aplikasi majoo menyediakan fitur

laporan keuangan yang sangat andal dan komprehensif. Melalui fitur ini, kamu dapat mengelompokkan setiap transaksi sesuai dengan kategorinya, kemudian mencantumkannya secara otomatis dalam buku besar bisnismu. Selain itu, kamu juga bisa melakukan penghitungan otomatis dalam bentuk jurnal, neraca laba rugi, atau bahkan laporan arus kas. Semuanya tersedia secara digital dan dikerjakan secara langsung, sehingga kamu bisa menghemat pos-pos pengeluaran yang seharusnya digunakan untuk menyiapkan kebutuhan kertas maupun tenaga kerja untuk penghitungannya.

Saatnya memanfaatkan berbagai fitur aplikasi majoo

Beragam manfaat

aplikasi majoo di atas tentu akan sangat membantumu dalam mengatur keuangan bisnis. Dengan pencatatan otomatis yang akurat, kamu bisa dengan tepat memantau arus keuangan setiap bisnis yang kamu kelola. Setiap fiturnya yang saling terintegrasi juga akan mempermudahmu dalam mengambil keputusan bisnis yang berhubungan dengan keuangan. Lebih lanjut lagi, laporan keuangan yang komprehensif ini juga dapat kamu jadikan pertimbangan dalam menyusun strategi bisnis dan pemasaran, kan? Menjelang tahun 2021 yang sesaat lagi akan datang, buat bisnismu semakin maju dan berkembang bersama aplikasi majoo.



aplikasi wirausaha

majoo

Beragam Solusi Cerdas di Satu Aplikasi Wirausaha

Kasir Online

Loyalti

Keuangan

Karyawan

Inventori

Analisa Bisnis



PANTAU & KONTROL PENJUALAN CABANG DARI MANAPUN

Mengurangi kecurangan/fraud



KONTROL BIAYA USAHA

Maksimalkan keuntungan



LAPORAN KEUANGAN OTOMATIS

Tidak perlu lembur yang
menyita waktu



TINGKATKAN LOYALITAS PELANGGAN

Tingkatkan penjualan



@majooindonesia

www.majoo.id



05

Menganalisis Pertumbuhan Bisnis Selama 2020 **untuk** Strategi Pemasaran di Tahun 2021



Di tahun 2020 ini, tidak semua bidang usaha memiliki pertumbuhan bisnis yang bagus. Bahkan, banyak pula yang terpaksa harus gulung tikar karena terdampak oleh pandemi COVID-19. Meski memiliki nasib yang lebih baik, bisnis-bisnis yang sanggup bertahan hingga kini pun juga tidak tentu mendapatkan jalan yang mulus untuk mengembangkan usahanya. Menjelang tahun 2021, strategi pemasaran pun sudah harus mulai disusun. Analisis pengembangan bisnis selama tahun 2020 pun menjadi pertimbangan yang penting untuk menentukannya. Apa saja yang perlu dilakukan?

Ukur kesehatan keuangan bisnismu

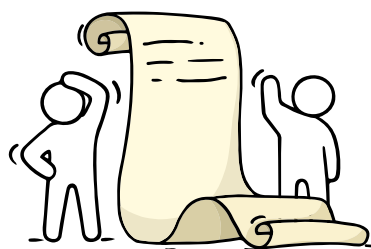
Jika kamu baru memulai usahamu di tahun 2020 ini, mungkin kamu tak punya tolok ukur saat melakukan analisis pengembangan bisnis. Sebaliknya, justru arus kas bisnismu selama tahun 2020 inilah yang akan menjadi tolok ukurnya. Hitung jumlah produk atau jasa yang bisa kamu pasarkan sebagai prediksi target pemasaran untuk tahun 2021.

Namun, jika ini sudah tahun kesekian bisnismu berjalan, kamu bisa membandingkan seberapa sehat keuangan bisnismu di tahun 2020 dengan tahun-tahun sebelumnya. Ada berapa persen kenaikan atau penurunan

pendapatan yang kamu alami, dan apakah ada perbedaan yang signifikan dalam pos pengeluaran dari tahun ke tahun. Hitung pengeluaran yang wajar serta pengeluaran di luar dugaan. Jadikan perhitungan ini untuk memproyeksikan rencana bisnismu selama setahun ke depan.

Identifikasi masalah dalam analisis pengembangan bisnis

Klasifikasikan dahulu masalah yang kamu hadapi selama menjalankan bisnis di tahun 2020. Jika bisa, identifikasi sedetail mungkin penyebab langsungnya. Misalnya saja, jika kamu bergerak di bidang retail dan pendapatamu menurun akibat pandemi COVID-19, cari tahu apakah penurunan tersebut disebabkan oleh sedikitnya pengunjung yang mendatangi tempat usahamu akibat Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) atau mungkin penyebabnya adalah produk yang kamu tawarkan tidak sesuai dengan kebutuhan pelanggan di masa pandemi. Mungkin memang benar akar masalahnya adalah pandemi, tetapi jika kamu bisa mengidentifikasi masalah dalam pengembangan bisnismu sedetail mungkin, kamu juga bisa menemukan cara terbaik untuk menyelesaikannya. Jika PSBB yang menjadi masalahnya, contoh saja, kamu bisa meluncurkan program berbelanja dari rumah dengan layanan pesan-antar, kan? Solusinya tentu berbeda jika masalah yang kamu identifikasi juga berbeda.



Cari tahu keberhasilan program pemasaran yang telah dilakukan

Mungkin tidak semua program pemasaran yang kamu lakukan sepanjang tahun 2020 berhasil. Namun, mana yang gagal dan mana yang berhasil? Coba lihat kembali data penjualan dalam periode program pemasaran yang kamu lakukan. Dari hasil analisis pengembangan bisnis tersebut, kamu bisa memperkirakan program-program yang menjanjikan untuk diulang kembali, dan program pemasaran yang harus disesuaikan dengan kondisi riil agar hasilnya lebih optimal. Misalnya saja kamu mempromosikan bisnismu melalui media sosial. Dari hasil analisis, banyak audiens yang berinteraksi dengan program promo tersebut di media sosial, tetapi ternyata interaksi tersebut tidak terkonversi menjadi transaksi. Hmm, jangan keburu senang dulu karena bisnismu hanya ramai dibicarakan di media sosial, tetapi tidak secara langsung



meningkatkan pendapatan. Mungkin kamu perlu mengganti promonya dari sekadar woro-woro atau pemberitahuan menjadi potongan harga langsung bagi 100 pembeli pertama, misalnya.

Ketahui cara pertumbuhan bisnismu di tahun 2020 agar kamu dapat menyusun strategi pemasaran yang lebih ciamik dalam meningkatkan penjualan. Analisis pengembangan bisnis semacam ini sangat penting untuk memastikan strategi bisnis yang kamu ambil ke depannya memang sesuai dengan kebutuhan pasar. Untuk itu, fitur pelaporan keuangan aplikasi majoo dirancang secara andal dan akurat dapat dimanfaatkan untuk mengoptimalkan pengambilan keputusanmu!



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!

06

Pentingnya Membuat Resolusi Bagi Bisnis Kecil



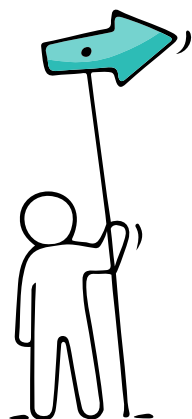
Pergantian tahun memberi ruang bagi pemilik usaha untuk melakukan refleksi tentang tahun lalu. Waktu ini adalah momen yang tepat juga untuk menyusun strategi. Apabila kamu ingin terus bergerak maju, sudah sewajarnya kamu terus memikirkan pembaruan untuk bisnis termasuk menyusun resolusi.

Secara definisi, resolusi merupakan dokumen penting yang berfungsi sebagai pernyataan resmi tentang keinginan dewan direksi. Hal tersebut mungkin relatif lumrah di perusahaan besar, tetapi kurang familier dalam bisnis kecil. Namun, bukan berarti tidak dibutuhkan.

Penentuan tujuan atau rencana tetap diperlukan dalam usaha kecil, bahkan sangat penting. Untuk memahami pentingnya penyusunan rencana, coba kamu cek poin-poin di bawah ini.

Resolusi memberi arah untuk bisnis

Setiap bisnis pasti memiliki tujuan tertentu, mulai dari pencapaian target penjualan sampai pertumbuhan bisnis secara keseluruhan. Rencana yang jelas membuat langkah dan strategi bisnis lebih terarah.

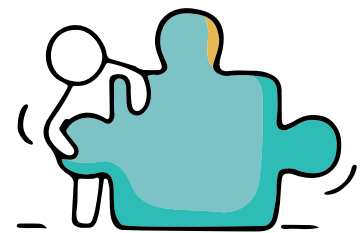


Namun, rencana tersebut hanya memberi gambaran besar. Kalau kamu ingin rencana tersebut menjadi kenyataan, dibutuhkan langkah-langkah nyata pula untuk mewujudkannya.

Sebagai contoh, jika resolusi bisnis adalah menggandakan penjualan tentu aktivitas bisnis perlu mengarah ke sana. Misalnya, kamu membuat promosi yang lebih gencar, memberikan pelayanan yang lebih baik, atau membuat program loyalitas pelanggan.

Acuan strategi bisnis yang efektif

Kegiatan bisnis harian sangat menyita waktu dan dalam banyak kasus membuat pemilik usaha tidak sempat menyusun rencana. Oleh sebab itu, penting sekali bagi pemilik bisnis kecil untuk memiliki rencana yang jelas sejak awal.



Usaha kecil akan lebih terarah bila sejak awal tahun sudah disusun target tahunan, target per enam atau tiga bulan, hingga target bulanan. Kamu juga memiliki acuan yang lebih jelas dalam mengevaluasi efektivitas suatu strategi bisnis yang sedang dijalankan.

Lebih baik dalam pengelolaan arus kas

Arus kas sangat krusial bagi bisnis dalam sektor apa pun. Tidak sedikit usaha kecil yang hancur akibat kurang baiknya pengelolaan kas. Biasanya, pengelolaan kas juga ada kaitannya dengan rencana bisnis. Makin baik perencanaan dan penentuan target, pengelolaan arus kas pun dapat lebih baik dan terarah.

Membantu meningkatkan produktivitas karyawan

Dengan adanya resolusi, pembagian tugas dapat berjalan lebih baik. Sebagai pemilik, kamu dapat mendelegasikan tugas dengan jelas dan efisien kepada karyawan. Dengan demikian, kamu

memiliki lebih banyak waktu untuk fokus pada pengembangan bisnis.

Sebaliknya, dari sisi karyawan, mereka dapat terlibat dan mengerti perannya masing-masing. Pemahaman akan kontribusi tersebut biasanya memunculkan rasa memiliki terhadap bisnis dan dapat memacu produktivitas.

Dari penjelasan di atas, kamu tentu sudah memahami, terlepas dari skala bisnisnya, setiap bisnis memerlukan rencana yang jelas. Nah, sudah mendekati akhir tahun nih, apakah kamu sudah mulai menyiapkan rencana bisnis untuk 2021?



07

Corporate Resolution, Inilah Hal yang Perlu Kamu Ketahui



Resolusi banyak diartikan sebagai tujuan atau target. Hal tersebut tidak sepenuhnya salah.

Namun, bila kita membahas resolusi perusahaan secara spesifik, memang terdapat sedikit perbedaan makna.

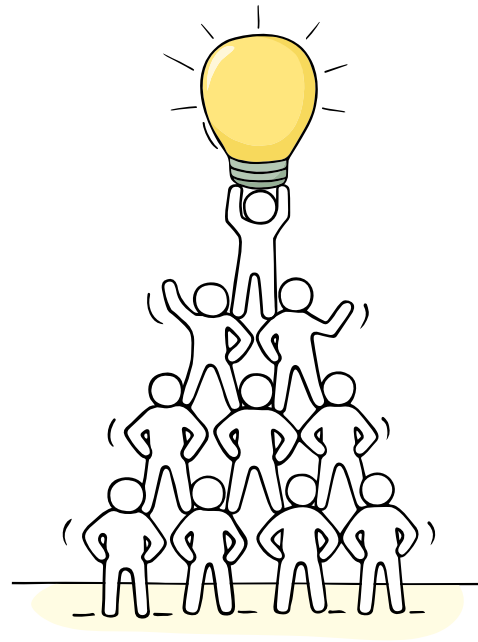
Setiap bisnis pasti membuat keputusan, dan setiap keputusan perlu disetujui dan idealnya didokumentasikan secara tertulis. Itulah peran corporate resolution yakni memastikan setiap keputusan lengkap, jelas, serta akurat. Jadi, resolusi perusahaan ini merupakan pernyataan tertulis dari direksi perusahaan terkait keputusan-keputusan penting di dalam bisnis.

Mengapa perlu ada resolusi perusahaan? Bisnis perlu dibedakan dari pemiliknya sehingga bebannya pun terpisah. Untuk menjaga sekat ini, bisnis atau perusahaan perlu bertindak secara mandiri, terpisah dari pemilik. Nah, resolusi perusahaan akan membantu menunjukkan hal tersebut.

Apa itu corporate resolution?

Di dalam resolusi perusahaan tentu direksi tidak perlu mencantumkan aktivitas bisnis harian, seperti proses merekrut karyawan baru, melunasi faktur, atau menarik konsumen baru. Aktivitas-aktivitas bisnis harian tersebut cukup dijalankan dan dipantau oleh manajer operasional.

Corporate resolution dibutuhkan untuk setiap keputusan bisnis besar



yang dibuat oleh direksi perusahaan. Memang tidak semua bisnis memiliki direksi, terutama usaha kecil yang kebanyakan belum memiliki struktur yang jelas. Meski demikian, bisnis kecil tetap perlu membuat resolusi. Dokumen resolusi ini merupakan dasar hukum tentang keputusan-keputusan yang diambil di dalam bisnis.

Jenis corporate resolution

Ada banyak keputusan yang dibuat oleh direksi perusahaan yang diuraikan dalam resolusi perusahaan, termasuk keputusan finansial serta perubahan kepemilikan. Di dalam resolusi bisa diuraikan tentang wewenang staf untuk bertindak atas nama perusahaan.

Sebagai contoh, penunjukkan siapa yang berwenang membuka rekening, menarik uang, atau menulis cek atas nama perusahaan. Ini merupakan salah satu jenis corporate resolution yang umum karena bank, pialang,

atau manajer aset membutuhkan informasi tersebut.

Beberapa tindakan di dalam bisnis yang membutuhkan resolusi perusahaan, antara lain pembelian aset, pengajuan pinjaman, perubahan manajemen, hingga penggabungan dua usaha atau merger.

Cara membuat corporate resolution

Resolusi perusahaan bentuknya bisa bervariasi, tergantung sektor bisnis yang dijalani. Namun, secara umum resolusi perusahaan perlu mencantumkan hal-hal di bawah ini:

- ✓ Tanggal resolusi dibuat.
- ✓ Negara tempat usaha didirikan atau berdasarkan hukum mana perusahaan bertindak.
- ✓ Tanda tangan staf yang berwenang untuk

menandatangani corporate resolution.

- ✓ Beri judul dokumen sesuai tujuannya, misal 'Resolusi untuk Mengajukan Pinjaman Bank'.
- ✓ Terdapat pernyataan bahwa resolusi tersebut telah disetujui oleh direksi. Bila terjadi voting, perlu dicantumkan jumlah direksi yang setuju dan tidak setuju.
- ✓ Pada resolusi perusahaan juga perlu dicantumkan terkait topic tersebut sudah mencapai kesimpulan atau belum.
- ✓ Terakhir, tentu perlu ada tanda tangan direksi perusahaan.

Nah, bagi usaha kecil yang belum memiliki struktur kompleks, dapat menyesuaikan bentuk resolusi perusahaan sesuai kondisi struktur bisnis. Menjelang 2021, sudah siap resolusi untuk bisnis milikmu? Yuk, mulai sekarang!



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

Melangkah Maju dengan Menjadikan **Bisnis Lebih Customer Centric**



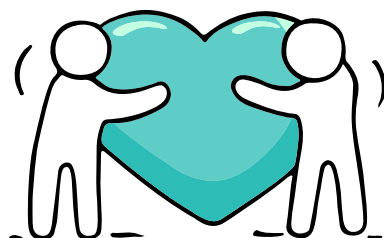
Kebanyakan pemilik bisnis menyebut bisnisnya customer centric. Apakah hal tersebut benar bila setiap aspek bisnis diukur dengan hanya berorientasi pada organisasi bisnis? Sebab pendapatan, pertumbuhan bisnis, serta key performance indicator (KPI) serupa pada dasarnya mengukur 'performa' konsumen bagi perusahaan atau bisnis. Nah, bisnis yang berorientasi kepada konsumen perlu mengukur juga performa organisasi bisnis bagi konsumen.

Berbeda dengan bisnis, konsumen

memang tidak memiliki data yang merefleksikan performa bisnis bagi mereka. Namun, konsumen dapat membawa keluhan, kebutuhan, atau intensi pada setiap interaksi dengan konsumen lainnya, termasuk seberapa cepat atau mudah ekspektasi mereka dapat terealisasi. Realisasi ekspektasi konsumen inilah yang dapat diartikan sebagai customer performance indicator (CPI).

Jumlah bisnis yang beralih menjadi lebih customer centric terus bertambah dengan mengadopsi, mengukur, serta mengoptimalkan CPI. Karena pelanggan merupakan satu-satunya bahan bakar untuk pertumbuhan bisnis, makin sesuai performa bisnis dengan CPI makin kuat pula potensi bagi bisnis untuk bergerak maju.

Mari kita ambil contoh dari industri asuransi. Klien secara proaktif mencari asuransi dan mengisi formulir pertanyaan secara online berharap memperoleh informasi terkait paket asuransi yang dapat dipilih dengan cepat. Dalam hal ini, perusahaan yang dapat merespons dengan rincian produk dan premi asuransi dalam hitungan detik memiliki potensi lebih besar dipilih oleh klien. Sebaliknya, perusahaan asuransi yang berjanji dengan rincian premi dalam beberapa waktu ke depan cenderung dilupakan oleh calon klien.



Di saat perusahaan kedua mendistribusikan pertanyaan calon pelanggan kepada pihak terkait, sesuai aturan perusahaan, klien sudah menerima penawaran dari perusahaan pertama. Ketika agen asuransi terkait dari perusahaan kedua menghubungi calon klien, transaksi dengan perusahaan asuransi pertama mungkin sudah dilakukan. Demikian krusialnya pemenuhan ekspektasi yang diharapkan konsumen dalam pembentukan basis pelanggan.

Apa yang dapat kita pelajari dari contoh tersebut? Perusahaan asuransi yang menjadikan fast quote sebagai CPI akan merasakan korelasi antara performa yang baik berdasarkan CPI mendukung pertumbuhan bisnis. Inilah alasan utama pentingnya suatu bisnis mengadopsi CPI. Makin fokus suatu

bisnis terhadap hasil yang penting bagi konsumen, makin baik kinerjanya terkait hasil yang penting versi KPI.

Menjelang akhir tahun seperti ini, bisnis biasanya mulai menyusun rencana dan target untuk tahun berikutnya. Sayangnya, resolusi yang disusun biasanya hanya berkuat soal KPI. Padahal, seperti yang telah dibahas sebelumnya, penting sekali bagi bisnis untuk memiliki CPI. Oleh sebab itu, yuk persiapkan CPI bisnismu untuk 2021!

Susun CPI untuk menjadi bisnis yang customer centric

Setidaknya, ada beberapa kesalahan yang umum dilakukan oleh pemilik usaha saat mengembangkan CPI. Salah satu yang paling sering terjadi adalah pemilik usaha mengadopsi CPI bisnis lain begitu saja. Padahal, CPI tersebut hanya menjelaskan hal yang penting bagi konsumen bisnis lain, tidak dapat mewakili konsumen bisnismu.

Kesalahan lainnya, antara lain mengembangkan CPI berdasarkan pendapat tim internal yang berasumsi bahwa mereka mengenal konsumen padahal tidak, berdasarkan focus group discussion yang hanya mewakili pendapat sebuah grup, serta berdasarkan survei. Tentu membuat CPI berdasarkan survei terdengar

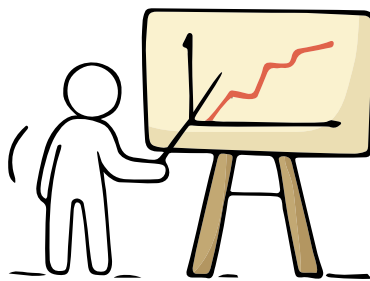
sangat menarik. Namun, tidak satu pun pendekatan tersebut memberikan hasil optimal saat kamu berusaha mengidentifikasi ekspektasi konsumen.

Pendekatan yang efektif untuk mengidentifikasi CPI justru perlu dibuat secara kontekstual. Misalnya, kamu menyewa peneliti profesional untuk melakukan riset etnografi. Peneliti tersebut berbicara dan mengamati konsumen di lingkungan aktual di

mana konsumen memikirkan atau mencoba mencapai hasil tertentu. Tempat yang dimaksud bisa di rumah, kantor, pusat perbelanjaan, atau lokasi lain yang relevan.

Peneliti profesional yang sudah terlatih melakukan riset etnografi biasanya memahami cara untuk menggali rasa frustrasi atau ekspektasi konsumen. Peneliti juga bisa menanyakan pertanyaan terbuka yang tidak bisa diberikan dalam bentuk survei atau jarang dijawab oleh konsumen pada saat mengisi survei.

Begitu kamu berhasil mengidentifikasi CPI untuk bisnismu, mulailah mencari kaitannya dengan KPI. Bila relasi kedua indikator tersebut sudah diketahui, kamu bisa menugaskan karyawan untuk memantau pencapaiannya. Karyawan ini bertugas mengelola aktivitas bisnis sesuai dengan ekspektasi konsumen yang berujung pada pertumbuhan bisnis.



09

Menyusun Strategi Bisnis Di Tengah Situasi Tidak Menentu



Beberapa bulan belakangan, kita melihat banyak bisnis mulai beroperasi kembali. Namun, hal tersebut tidak meniadakan situasi yang tidak pasti di tengah pandemi ini. Bahkan, beberapa bisnis tutup kembali setelah sebentar saja beroperasi.

Melihat keadaan tersebut tentu menyusun rencana bisnis ke depan merupakan tantangan besar. Dalam situasi tak menentu seperti sekarang, hal yang kamu butuhkan adalah arah strategis yang dapat menyediakan tujuan bisnis dan membantu menentukan target yang realistis. Berikut ini beberapa poin yang perlu kamu perhatikan dalam menyusun strategi bisnis untuk tahun 2021.

Fokus pada hal yang dapat kamu lakukan

Saat ini, terdapat berbagai kebijakan yang membatasi operasional bisnis. Lihatlah hal-hal yang bisa dilakukan. Sebagai contoh, bila kamu pemilik restoran dan berhadapan dengan larangan menerima konsumen di dalam ruangan, fokuslah untuk melayani konsumen melalui fasilitas pesan antar, take away, atau optimalkan area luar restoran yang lebih terbuka.

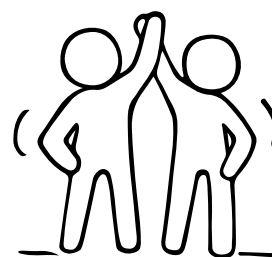


Terlepas dari apa pun bisnis yang kamu jalani, inilah pola pikir yang perlu ditanamkan dalam menyusun strategi untuk 2021. Can-do strategy yaitu fokus pada daftar hal yang mungkin dilakukan oleh bisnismu. Bentuknya bisa sangat beragam, mulai dari transisi ke penjualan online, riset target pasar baru untuk potensi diversifikasi, tetap menjaga hubungan dengan pelanggan, hingga meninjau ulang strategi pemasaran.

Tentunya, perlu penyesuaian di beberapa bagian, agar kamu dapat menentukan target yang lebih kuantitatif. Dengan demikian, kamu juga dapat menyusun rencana yang lebih jelas dalam mencapai target tersebut.

Berikan nilai tambah kepada konsumen

Di tengah situasi tidak pasti seperti ini, pusatkan perhatian kepada konsumen. Bisa dengan memberikan nilai tambah kepada konsumen dalam cara yang mendukung tercapainya target pendapatan.



Dalam bidang pemasaran, perlu dipertimbangkan untuk mengakses sumber informasi yang dianggap berharga oleh konsumen. Dengan

kata lain, gandenglah influencer yang didengarkan oleh konsumen. Strategi ini memang tidak akan mendatangkan keuntungan langsung, tetapi konsumen dapat bertransaksi saat keadaan sudah membaik.

Manfaatkan waktu untuk melakukan perbaikan

Lihatlah 2021 yang serba tidak menentu sebagai ruang untuk melakukan perbaikan. Beberapa bisnis mungkin sudah sepenuhnya bertransformasi melakukan pemasaran dan penjualan secara digital. Bila hal ini juga berlaku untuk usaha yang kamu jalankan, sekarang merupakan saat yang tepat untuk segera bertransformasi ke ranah digital.

Strategi bisnis yang kamu susun untuk tahun depan bisa berfokus membuat arahan detail terkait transformasi tersebut. Menentukan timeline untuk uji coba serta menerapkan proses digital juga termasuk ke dalam strategi yang perlu disusun.

Menjalankan transformasi digital saat ini lebih baik bagimu saat kondisi membaik lagi. Jadi, nantinya kamu bisa menawarkan pengalaman digital yang mungkin sudah mereka harapkan.

Buat beberapa skenario

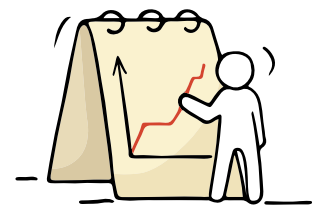
Asumsikan kondisi tidak menentu masih berlangsung tahun depan

sehingga kamu harus membuat rencana cadangan bagi bisnismu. Petakan berbagai hambatan yang mungkin kamu hadapi di tahun depan dan siapkan respons strategis untuk persoalan tersebut.

Strategi ini harus bisa menyelesaikan skenario yang berbeda-beda, seperti isu kesehatan, beroperasi kembali dengan tempo yang lebih lambat, proses buka dan tutup bisnis tergantung perkembangan situasi terbaru, hingga kembali beroperasi sebagaimana biasanya. Susunlah strategi untuk setiap skenario dan gunakan pengalaman pada 2020 untuk menyusun key tactic.

Taktik atau tindakan yang akan dilakukan bisa yang sudah terbukti efektif atau langkah baru yang masih diuji efektivitasnya. Kamu bisa juga mengamati tindakan apa yang berhasil dilakukan oleh bisnis lain, meski cara tersebut belum pernah kamu lakukan sebelumnya.

Bila kamu mengamati uraian di atas secara seksama, pasti ada banyak langkah yang bisa dilakukan pada 2021. Dengan proaktif membuat rencana dan mengantisipasi berbagai skenario, kamu dapat tetap fokus memajukan bisnis kecil yang sedang kamu jalankan. Bahkan kamu mungkin bisa melihat ada harapan di depan sana.



10

Menyusun Resolusi Pribadi bagi Pebisnis di Tahun Baru



Menjelang pergantian tahun kebanyakan dari kita akan mulai menyusun resolusi untuk tahun yang baru. Apa saja yang perlu diperbaiki, apa saja yang perlu dilakukan atau bahkan dihilangkan dari kehidupan kita.

Begitu juga bagi para pebisnis. Sesukses apa pun bisnis yang kamu jalankan, pebisnis tetaplah seorang manusia yang memiliki standar kebahagiaan dan kepuasan masing-masing. Seorang pebisnis perlu mengatur ulang rencana hidupnya untuk setahun ke depan agar seimbang dengan rencana bisnisnya.

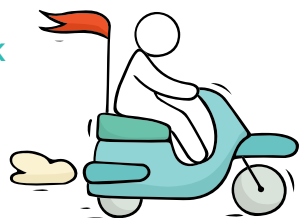
Ada beberapa hal sederhana yang bisa dilakukan oleh para pebisnis dalam menyusun resolusi pribadi untuk tahun depan.

1 • Meninggalkan kebiasaan buruk

Kebiasaan buruk masing-masing orang tentu tidak sama.

Beberapa contohnya adalah rasa malas, tidak memiliki inisiatif, kurang disiplin, tidak pernah tepat waktu. Hal-hal ini memiliki pengaruh yang cukup signifikan pada saat kamu menjalankan bisnismu.

Jika kamu tidak berusaha menghilangkan rasa malas, jangan salahkan bila ada karyawan atau



pekerja di bisnismu yang juga jadi malas. Begitu pun jika kamu kurang disiplin. Karena sebagai pemilik bisnis, kamu adalah role model untuk seluruh karyawan dan orang-orang yang bekerja dalam bisnismu.

2 • Memberi tantangan untuk diri sendiri

Memberi tantangan pada diri sendiri ini adalah salah

satu resolusi tahun baru yang selalu dilakukan oleh Mark Zuckerberg. Tantangan yang seperti apa? Tidak perlu muluk-muluk.

Mark Zuckerberg pernah membuat resolusi pribadi menantang dirinya untuk memakai dasi setiap hari di tahun 2009, lalu di tahun 2017 dia menetapkan resolusi untuk bertemu orang-orang baru di Amerika Serikat. Sederhana. Terlihat mudah. Tapi belum tentu mudah untuk melakukannya dengan konsisten. Padahal efeknya ke dunia bisnis lumayan besar.

Misalnya dengan menetapkan untuk memakai dasi setiap hari, otomatis kamu akan memakai pakaian yang rapi, penampilan akan terlihat semakin keren, tingkat percaya diri meningkat, rekan dan kolega bisnis pun pasti akan senang melihatnya.



Berani menantang diri sendiri akan melatih kamu untuk bisa bertahan dari tantangan yang datang dari dunia bisnis.

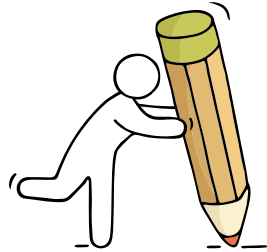
3. Mengatur ulang jadwal pribadi

Mengatur ulang yang dimaksud adalah dengan tidak mencampur adukkan waktu untuk diri sendiri atau keluarga dengan waktu untuk menjalankan bisnis.

Selama ini, banyak di antara para pebisnis yang terkesan tidak lagi punya

waktu untuk urusan pribadi dengan alasan totalitas dalam berbisnis. Waktu makan malam bersama keluarga bisa dengan mudah diinterupsi oleh panggilan dari kolega bisnis dan sejenisnya. Padahal justru hal inilah yang paling mampu menaikkan tingkat stress di kalangan pebisnis.

Berusaha membedakan mana waktu untuk bekerja dan mana waktu untuk bersantai akan mampu menyeimbangkan kehidupan kamu sebagai manusia normal. Bukankah pikiran dan mental yang sehat akan lebih mudah diajak berkompromi menciptakan bisnis yang maju?



11

Yasa Singgih, Pengusaha Muda yang Berhasil dengan Beragam Lini Bisnis!



<https://www.mensrepublic.id/other/tentang-kami/pencapaian>

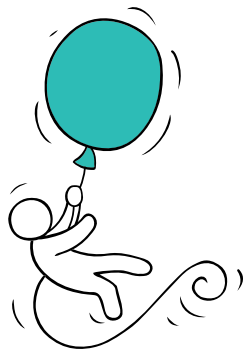
Bicara tentang tokoh inspiratif di dunia bisnis, Yasa Singgih merupakan salah satu nama yang tak boleh sampai terlewatkan. Pemuda kelahiran 23 April 1995 dengan nama lengkap Yasa Paramita Singgih ini kiprahnya tak perlu diragukan lagi. Kesuksesannya sebagai pengusaha muda bahkan membawanya menjadi salah satu dari 30 tokoh di bawah usia 30 tahun paling berpengaruh versi Forbes, 2016. Tak heran, di usianya yang masih tergolong muda, torehan bisnisnya bisa dibilang sudah cukup banyak.

Memulai karier di usia dini

Kebanyakan anak berusia 15 tahun mungkin masih sibuk menyelesaikan urusan sekolahnya. Namun, tidak demikian dengan Kang Yasa ini. Di usia yang tergolong dini tersebut ia sudah mulai rutin menjadi Master of Ceremony (MC) di berbagai acara demi tidak memberatkan kedua orang tuanya. Tak jarang pula ia mengisi tiga acara sekaligus dalam satu hari, masing-masingnya dengan mengantongi upah hingga Rp 350.000.

Terjun ke dunia bisnis

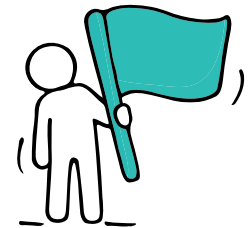
Ketekunannya untuk mencari pendapatan



sendiri membawanya masuk ke dunia bisnis. Berbagai macam usaha pernah dicobanya. Mulai dari bisnis lampu hias hingga konveksi. Semangatnya yang saat itu baru duduk di bangku SMA patut dicontoh. Di antara kesibukannya sebagai pelajar, ia rela menjelajahi Pasar Tanah Abang untuk mencari baju-baju yang dapat dijualnya kembali. Meski belum dibarengi dengan strategi bisnis yang matang, kerja kerasnya tetap membuahkan hasil yang memuaskan, dan memberinya modal yang cukup untuk mengembangkan sayap lebih lebar lagi.

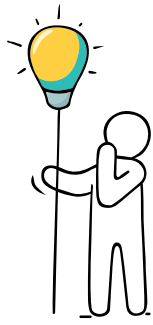
Tidak lepas dari kegagalan

Dari bisnis konveksi, Kang Yasa beralih merambah bisnis kuliner. Usaha pertamanya di bidang ini dimulai dengan membuka gerai kopinya sendiri yang dipasarkan dengan merek "Ini The Kopi". Pada awalnya, perjalanannya di bisnis kuliner ini terbilang mulus, usahanya berkembang dengan pesat hingga mampu membuka cabang di salah satu pusat perbelanjaan di ibu kota. Sayangnya, kesibukannya mengurus berbagai macam bisnis tanpa dibarengi perencanaan yang tepat justru menjadi bumerang baginya. "Ini The Kopi" terpaksa gulung tikar dengan kerugian ratusan juta yang harus ditutup dari pendapatan bisnisnya yang lain.



Belajar untuk fokus

Kegagalannya bermain di bisnis kuliner tidak menjadikan pengusaha muda yang satu ini putus asa. Justru dari pengalaman pahit tersebut ia memetik banyak pelajaran berharga. Mulai dari fokus pada bisnis yang ingin ditekuni hingga membarengi usahanya dengan strategi yang juga sesuai dengan keadaan. Buah dari pelajaran tersebut adalah lahirnya merek Men's Republic yang awalnya berpusat pada bisnis sepatu, hingga akhirnya terus berkembang dan mulai membuka lini produk lain seperti ikat pinggang, tas, dan juga celana. Bersama merek Men's Republic inilah nama Kang Yasa mulai melambung sebagai pengusaha sukses.

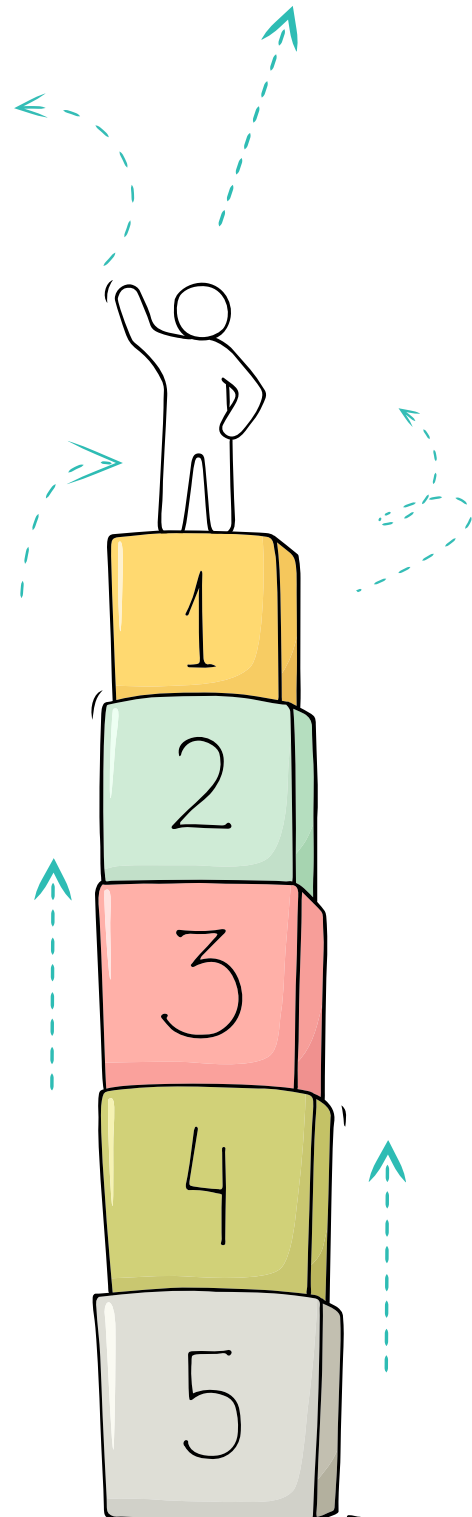


Pengusaha muda sukses pilihan Forbes

Kisah perjalanan bisnisnya yang penuh inspirasi diapresiasi secara luas di tahun 2016 ketika Forbes, sebuah majalah bisnis terkemuka asal Amerika Serikat, mendapuknya sebagai salah satu dari 30 tokoh paling berpengaruh di bawah usia 30 tahun. Keuletan serta ketekunan Yasa Singgih ini patut diteladani oleh setiap pelaku usaha yang juga ingin meraih kesuksesan. Kepiawaiannya dalam melihat peluang bisnis juga tak perlu diragukan. Ketika pandemi



COVID-19 merebak sejak awal tahun 2020 ini, bisnisnya tak lantas gulung tikar, tetapi justru semakin berkembang dengan melirik pasar e-commerce yang menjanjikan.

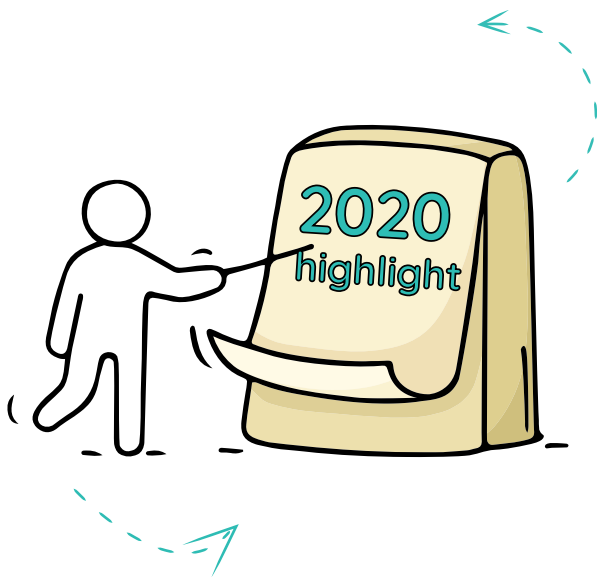


12

Kaleidoskop Tren Bisnis 2020



Meski banyak harapan dan target yang terhempas oleh pandemi sepanjang tahun 2020 ini, dunia bisnis di Indonesia terus menggeliat, berusaha bertahan dan bangkit dengan cara-cara dan pendekatan-pendekatan baru. Tahun 2020 ini memunculkan keunikan-keunikan baru dalam tren bisnis, yang sebagian dirangkum dalam Kaleidoskop Tren Bisnis 2020 ini.



JANUARI

Waralaba Jajanan dan Laundry

Tahun 2020 dibuka dengan harapan dan juga bencana. Banjir besar di Jakarta secara tidak langsung menjadi pendorong munculnya bisnis-bisnis yang berhubungan dengan cleaning service dan laundry. Sebagian besar laundry di Jabodetabek sampai kewalahan. Selain itu, tren waralaba jajanan dari tahun sebelumnya masih berlanjut, dan pada bulan Januari 2020, yang naik daun adalah seblak.



FEBRUARI

Boba

Boba alias bubble tea, atau teh dengan tambahan topping berbentuk *bubble* atau jelly memuncak penjualannya pada bulan Februari 2020. Selain pemain besar dengan nama yang sudah jadi, muncul banyak pedagang baru dengan skala yang lebih kecil namun dengan variasi yang sangat beragam.





APRIL

Kopi Literan dan Jamu

Masih ingat Dalgona Coffee? Pada awal-awal masa pandemi, Jung Il-Woo dari Korea Selatan menjadikan Dalgona Coffee mendunia. Banyak dari kita yang ikut mencoba membuatnya di rumah, karena resepnya yang mudah, dan kita punya banyak waktu di rumah. Viralnya Dalgona Coffee membuat banyak coffee shop melahirkan ide kopi literan. Sambil mendukung upaya pemerintah menekan persebaran pandemi dengan membuat pelanggan dapat menikmati kopi mereka dengan tetap berada di rumah, kopi literan ini juga mendatangkan pemasukan yang besar. Pelanggan yang biasanya sekali beli hanya satu cangkir kopi (150-250ml), sekarang membeli 1 liter setiap transaksi. Selain itu, bisnis jamu pun meningkat, khususnya karena kita percaya bahwa jamu bisa membantu meningkatkan stamina dan imunitas tubuh.



MARET

Masker

Pada awal pandemi, masker medis dan masker N95 hampir tidak bisa ditemukan di pasaran. Banyak oknum yang menimbun persediaan sehingga menyebabkan kelangkaan, dan kemudian mempermainkan harga. Masyarakat tidak tinggal diam. Begitu diumumkan bahwa penutup wajah berbahan kain pun cukup efektif untuk mencegah persebaran virus corona, mulai bermunculan masker-masker berbahan kain dengan desain dan model yang sangat bervariasi. Mulai dari yang bermotif tradisional, sampai dengan yang modern. Tren ini bakal masih berlanjut bahkan setelah vaksin covid-19 sudah tersebar.



MEI

Frozen Food

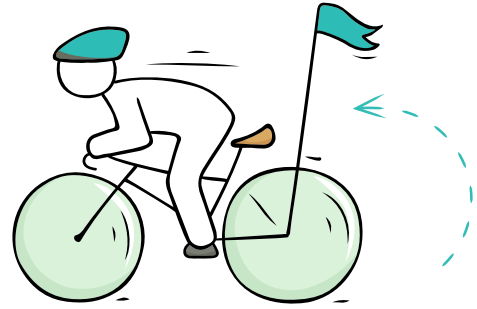
Selama ini, frozen food yang akrab dengan kita mungkin hanya bakso, nugget, sosis dan sejenisnya. Sejak pandemi menerpa Indonesia, banyak pedagang makanan yang beralih menjual makanannya dalam bentuk beku, yang ternyata justru memperluas pasar mereka. Apa saja yang dibekukan? Mulai dari dimsum, sampai pempek Palembang beku bisa kamu dapatkan di platform digital.



JUNI

Sepeda

Ya, cabang olahraga yang satu ini menjadi sangat populer di tengah pandemi. Alasannya sederhana: bisa dilakukan secara sendirian, melatih otot kaki dan pernapasan (penting bagi kita yang seharian bekerja di belakang meja, dan untuk menjaga kesehatan), dan meski dilakukan bersama-sama, tetap bisa menjaga jarak aman. Tren ini menyebabkan peningkatan permintaan sepeda, dari yang murah sampai yang harganya ratusan juta, bahkan banyak yang harus inden berminggu-minggu akibat tingginya permintaan. Tidak hanya itu, asesoris bersepeda seperti pakaian, sepatu, helm, sampai kacamata pun ikut terdongkrak penjualannya.



JULI

Tanaman Hias

Dengan diterapkannya PSBB dan bekerja dari rumah, banyak dari kita yang mulai menyadari betapa kenyamanan rumah menjadi faktor penting yang bisa membuat kita betah. Sebagian besar mulai merapikan dan menata rumahnya, lalu menghiasinya dengan tanaman. Sebagian lagi, mulai bercocok tanam, baik itu tanaman pangan maupun tanaman hias. Tanaman hias pun mulai kembali naik daun. Yang paling digemari saat ini adalah tanaman jenis Monstera, atau disebut juga janda bolong, yang harganya berkisar dua puluh – seratus ribu (Monstera Obliqua) hingga 40 – 12 juta (Monstera Adasonii Variegata)



AGUSTUS

Ikan Cupang

Ikan Cupang pernah naik daun beberapa tahun silam, dan kembali populer di tengah pandemi ini. Sebagian merasa bahwa memelihara ikan cupang dapat memberi kesibukan yang berarti dan membantu dengan masalah kesehatan mental, sebagian lagi menganggapnya sebagai investasi. Harganya berkisar dari puluhan ribu, sampai 25 juta per ekor!



OKTOBER

Event Online

Beberapa event nasional dan internasional yang sebelumnya menjadi pemicu kunjungan wisatawan melakukan inovasi besar-besaran: memindahkan program mereka ke ranah online. Mulai dari diskusi panel, pameran karya, sampai ke workshop-workshop yang dilakukan secara online juga. Keberhasilan mereka memberi secercah harapan bagi bisnis event organizer untuk mempertimbangkan alternatif ini di masa mendatang.



DESEMBER

Bulan terakhir tahun ini dipenuhi dengan doa dan harapan untuk tahun depan yang lebih majoo, serta rasa syukur telah mampu bertahan hidup dan mempertahankan bisnis sepanjang tahun ini. Dengan sudah adanya vaksin Covid-19, kondisi ekonomi tahun depan diharapkan mulai menunjukkan titik cerah. Tak heran, bulan Desember ini yang naik penjualannya adalah hampers atau hantaran, apa pun produknya. Karena yang terpenting adalah menyampaikan rasa terima kasih kepada mereka yang selalu mendukung kita sepanjang pandemi ini.



SEPTEMBER

Wisata New Normal

Setelah pandemi berjalan beberapa bulan, para pelaku dunia wisata mulai mencoba bentuk-bentuk baru. Salah satunya adalah memasarkan staycation, yang menjual kamar hotel dengan harga murah bagi mereka yang ingin berlibur dari rumahnya. Ada beberapa tour operator yang menawarkan paket perjalanan untuk kelompok kecil, ke tempat-tempat wisata alam yang tersembunyi.



NOVEMBER

Makanan ala Korea

Pembatasan aktivitas di luar rumah nyaris sepanjang tahun membuat pilihan hiburan kita menjadi terbatas. Sebagian besar memilih menikmati drama korea. Pelaku bisnis yang jeli selalu bisa melihat kesempatan bahkan dalam kesempitan sekalipun: menjual makanan ala Korea. Hasilnya? Laku keras!

