

the
majoo
preneurs

Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia



Strategi Pemasaran Unik
Gali inspirasi dari brand ternama

Riset Pasar Secara Online
Cara mudah tahu selera konsumen

Business Plan yang Fleksibel
Buat dalam 5 langkah mudah

**2021: Tahun Baru,
Rencana Baru,
Bisnis Maju**

VOL 05
Jan 2021

Pengantar

Sambut 2021 harapan baru dengan cara baru

Hi majoopreneurs!

Tahun baru kali ini terasa berbeda dari tahun-tahun sebelumnya. Kata “baru” seakan bukan lagi barang spesial di sekitar kita: mulai dari cara yang baru dalam berinteraksi, cara bekerja baru, cara pembayaran baru, cara *meeting* yang baru, bisnis-bisnis model baru, dan serangkaian cara-cara baru yang memaksa kita menata-ulang sudut pandang kita dalam melihat sesuatu yang normal.

Lantas, bagaimana kita seharusnya menyikapi kebaruan?

Melakukan sesuatu dengan cara-cara yang baru memang tidak selamanya nyaman. Mungkin karena kebanyakan dari kita lebih senang melakukan aktifitas dengan cara yang biasa kita lakukan, karena cara tersebut tidak membutuhkan adaptasi yang macam-macam; tubuh kita memiliki ‘*muscle memory*’ di mana, tubuh tidak memerlukan komando ekstra dalam melakukan hal-hal yang kita anggap biasa - selayaknya orang yang biasa menyetir mobil manual tidak perlu berpikir kapan injak kopling, rem, atau gas. *Muscle memory* inilah yang

kemudian memberikan rasa nyaman yang ada dari melakukan hal lama: Kita tidak memerlukan *effort* dalam melakukannya.

Namun, apakah cara lama itu adalah cara yang terbaik?

Inilah yang harus jadi bahan renungan kita. Kesempurnaan yang katanya adalah milik Tuhan, biarlah tetap bukan milik kita. Karena dengan merasa tidak sempurna, kita akan terus mencari-cari cara lain dan cara baru untuk memperbaiki cara *default* yang kita miliki. Pada porsi yang sesuai insecurities baik untuk kita agar terus waspada, dan cepat tanggap dalam bereaksi.

Di edisi kali ini kami ingin mengajak pembaca untuk selalu merasa tidak sempurna. Hanya dengan memiliki rasa tidak sempurna lah kita akan berusaha menjadi lebih baik dan berusaha menemukan cara-cara baru dalam berinovasi pada bisnis kita.

Yuk, sambut tahun baru dengan cara-cara baru!



Denny Eko Prasetyo
VP Marketing

Redaksi



Reporter
Nisa Destiana



Reporter
Daniel Prasatyo



Graphic Designer
Novita Putri



Graphic Designer
Alexandra
Cathlen



Penanggung Jawab /VP Marketing
Denny Eko Prasetyo



Reporter
Ajar Pamungkas



Marketing
Rachel Maya



Managing Editor
Akidna Rahma



Reporter
Dini N. Rizeki



06 **Bersiap Menghadapi Perubahan** Akibat Dampak Pandemi Bagi Bisnis



Kamu Perlu Menyusun Rencana Bisnis, Inilah Alasannya

10



14 Apakah Strategi Bisnis Saat Ini Dapat **Mengantarkan Bisnis ke Tujuan?**



4 Hal yang Perlu Diperhatikan saat Mempersiapkan Rencana Bisnis untuk New Normal

18



22 **Buat Business Plan yang Fleksibel** dalam 5 Langkah Mudah



Pentingnya Memanfaatkan Dashboard Aplikasi majoo dalam Implementasi Rencana Bisnis

26



29 **Mengurangi Risiko Bisnis** dengan Menghindari Kesalahan Umum Menggunakan Fitur Akuntansi Lengkap



Proyeksi Tren Bisnis 2021 yang Menarik Dijadikan Inspirasi Usaha

33



36 **Riset Pasar Secara Online:** Cara Mudah Untuk Mengetahui Selera Konsumen



Menilik Bisnis yang Berhasil Melakukan Pivot Saat Pandemi

40



43 Gali Inspirasi dari Strategi **Pemasaran Unik Brand Ternama**



Dari Kami Yang Ingin Kamu Maju



Demi terciptanya Berjuta wirausaha maju untuk Indonesia, kami persembahkan berbagai inspirasi yang bisa mendukung maju-nya bisnismu. Kamu bebas menyebar luaskan E-Magz ini ke teman-teman kamu.

Untuk saran, kerjasama, branding dan pertanyaan, silahkan sampaikan ke redaksi@majoo.id

Follow Instagram kami di [instagram.com/majoo.indonesia](https://www.instagram.com/majoo.indonesia) untuk inspirasi dan beragam informasi menarik lainnya setiap hari.



Jualan Laris Pakai Aplikasi

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



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



Ganti foto restoran atau
menu andalanmu
dengan mudah.



Dapatkan rekomendasi
program promosi terbaik
dari Grab.



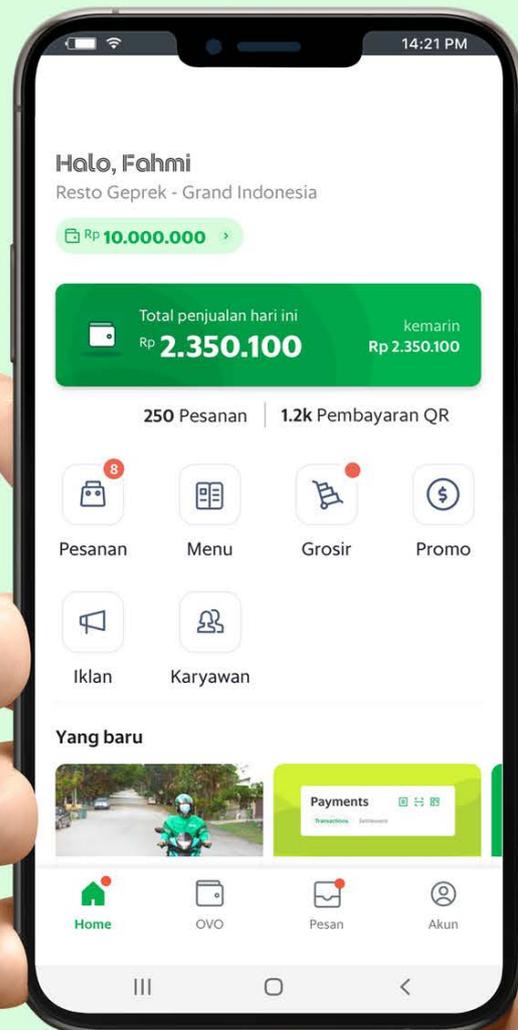
Mudahnya bikin iklan
yang menarik dengan
target yang spesifik.



Buat juga promo khusus
yang cuma ada di restomu.



Belanja kebutuhan
harian resto pun
bisa pakai ujung jari.



01

Bersiap Menghadapi Perubahan Akibat Dampak Pandemi Bagi Bisnis

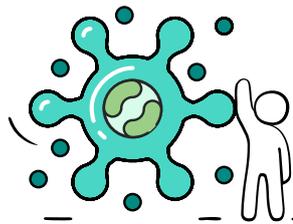


Dampak pandemi bagi bisnis, khususnya bisnis rumahan atau usaha kecil dan menengah lainnya, cukup merepotkan tidak hanya pelaku usaha saja, tetapi juga pemerintah dan konsumen. Namun, memastikan bisnis tetap berjalan sekalipun pandemi tengah berlangsung tentu porsi tanggung jawabnya akan lebih banyak diemban oleh pelaku usaha. Jangan cemas, ada beberapa langkah yang bisa dilakukan untuk menghadapi perubahan akibat pandemi ini, kok!

1. Selalu ikuti kabar terbaru terkait pandemi

Jika sebelumnya setiap pelaku usaha dituntut untuk melekat terhadap isu-isu

yang berhubungan dengan bisnis yang dijalankannya, kini ada satu hal yang juga harus diikuti: berita terkait pandemi Covid-19. Tak dapat dipungkiri lagi, pandemi yang tengah menghantam ini memberikan pengaruh ke banyak hal, dan mungkin sekali bisnismu termasuk salah satu di dalamnya. Jadi, ikuti selalu kabar terbaru terkait pandemi, khususnya peraturan pemerintah yang mengikuti perkembangan baru tersebut, dan buat rencana mitigasi bisnis yang sesuai. Sebagai contoh, kamu bisa mempertimbangkan aturan jam malam yang ditetapkan oleh pemerintah yang mungkin bisa memengaruhi operasional bisnismu. Selain itu, kamu juga harus memperhatikan aturan terkait maksimal

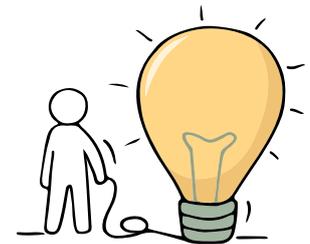


jumlah orang yang boleh berada di dalam satu ruangan yang sama jika bisnismu memiliki tempat usaha fisik. Jangan sampai bisnismu dikenai denda karena melanggar aturan pemerintah terkait pandemi di tengah masa yang sulit ini.

2. Evaluasi potensimu jika pandemi diperkirakan masih lama berakhirnya

Kurang lebih sudah setahun kita menghadapi situasi pandemi ini, jadi tak ada salahnya untuk melakukan evaluasi ulang apakah bisnis

yang tengah kamu upayakan masih relevan dengan situasi saat ini atau apakah kamu perlu beralih menggeluti bidang bisnis lainnya. Pandemi Covid-19 ini harus diakui memunculkan banyak perubahan, khususnya terkait tren bisnis. Jika bisnismu sudah tidak relevan lagi dalam menghasilkan keuntungan, sudah saatnya untuk mempertimbangkan ulang rencana bisnis ke depan.



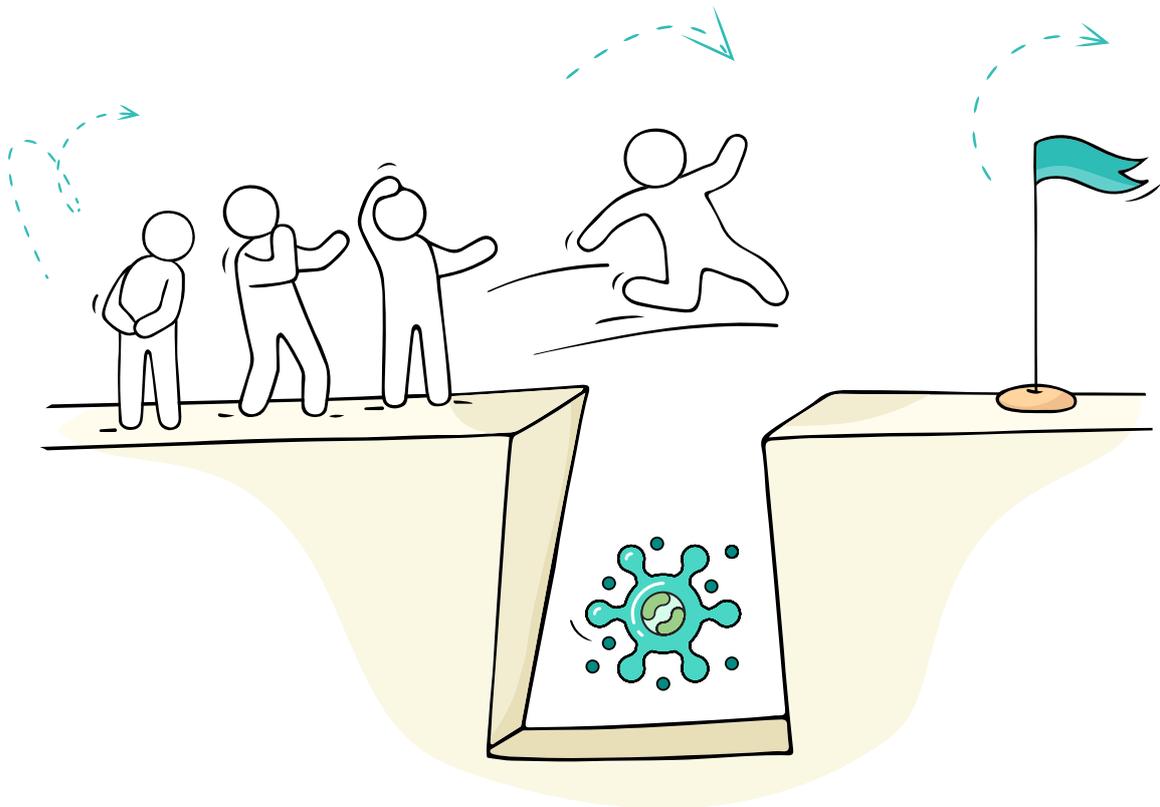
3. Mulai persiapan untuk mengembangkan sayap ke dunia digital



Baik bisnismu merupakan bisnis rumahan atau usaha kecil dan menengah, platform digital akan sangat membantu menghadapi perubahan yang

ditimbulkan oleh adanya pandemi. Jika kamu belum memiliki tempat usaha digital, pertimbangkan untuk mulai membuatnya; dan jika kamu sudah memiliki tempat usaha digital, saatnya mulai mendalaminya lebih jauh dengan mengembangkan strategi-strategi pemasaran digital tingkat lanjut. Prospek yang dimiliki dunia digital dalam mengembangkan bisnis menjadi jauh lebih besar dengan adanya pandemi ini, akan sangat baik sekali jika kamu berhasil memaksimalkannya.

Dampak pandemi bagi bisnis bisa beragam tergantung dari bisnis yang tengah kamu jalani. Bukan berarti kamu harus menyerah menghadapi perubahan-perubahan baru ini, tetapi sebagai pelaku usaha, justru kamu harus semakin tekun dan jeli melihat peluang, mempersiapkan strategi yang matang, dan mitigasi bisnis yang baik saat menghadapi kendala. Manfaatkan pula aplikasi majoo dengan berbagai fiturnya untuk memastikan bisnis rumahan atau usaha kecil dan menengah yang tengah digeluti dapat terus bertahan.



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

Kamu Perlu Menyusun Rencana Bisnis, Inilah Alasannya



Jika diibaratkan, rencana bisnis itu seperti peta. Kamu akan lebih mudah sampai ke tujuan dengan melihat peta yang benar. Meskipun demikian, tidak ada jaminan kamu tidak akan tersesat dalam perjalanan. Namun, bila tidak memilikinya, kamu mungkin akan harus sering berhenti untuk menanyakan arah. Tidak efisien, bukan?

Itu sebabnya, pelaku bisnis sebaiknya memiliki business plan sebagai panduan dalam menjalankan bisnis. Dengan memiliki business plan, para pemilik usaha jadi bisa melihat gambaran besar suatu bisnis, membuat rencana sejak awal, membuat keputusan penting dengan tepat, hingga meningkatkan kemungkinan bisnis untuk maju.

Rencana bisnis yang dimaksud di sini tentu perencanaan tertulis. Umumnya, di dalam business plan terdapat informasi yang dapat meningkatkan peluang bisnis untuk bertumbuh. Misalnya, terdapat analisis pasar, analisis kompetisi, segmentasi pasar, strategi pemasaran, serta rencana operasional bisnis.

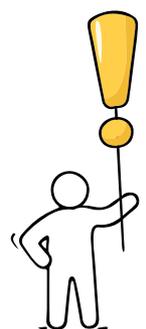
Jadi, meskipun terkesan memakan banyak waktu dan rumit, menuliskan business plan sangat penting bagi bisnis. Supaya kamu makin dapat melihat urgensinya, berikut ini kami sajikan lima alasan penting di balik penyusunan business plan.

Membantumu membuat keputusan penting

Rencana bisnis memiliki banyak fungsi. Salah satu fungsi utamanya adalah membantu para pelaku bisnis membuat keputusan yang tepat.

Seperti yang telah diketahui, menjalankan suatu bisnis sering kali merupakan proses membuat keputusan yang tiada hentinya.

Hal tersebut juga erat sekali kaitannya dengan manajemen krisis. Nah, mengingat situasi krisis di tengah pandemi ini, keberadaan business plan menjadi berkali lipat pentingnya.

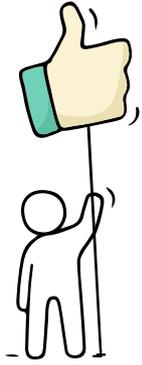


Menghindari kesalahan besar

Konon, tidak banyak usaha kecil yang dapat bertahan hingga lima tahun. Sebagian besar sudah gulung tikar sebelum menginjak tahun

kelima. Padahal, kesalahan yang terjadi seharusnya dapat diatasi bila bisnis tersebut memiliki business plan.

Sebagai contoh, kesalahan yang umum terjadi adalah produk yang ditawarkan tidak dibutuhkan pasar. Hal ini tentu tidak akan terjadi bila sejak awal ada business plan yang jelas sebab dalam perencanaan tersebut kita perlu menyusun segmentasi pasar.



Mengonfirmasi bahwa bisnismu berpotensi sukses

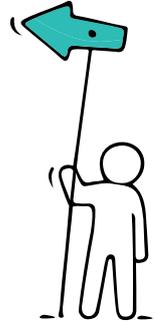
Kebanyakan bisnis dibangun berdasarkan *passion*. Di satu sisi, *passion* memang motivasi yang sangat luar biasa.

Sayangnya, *passion* tidak dapat menjadi sarana pembuktian nilai atau potensi bisnis.

Menyusun rencana yang akan kamu lakukan dalam memajukan bisnis merupakan langkah paling penting di antara ide dan eksekusi bisnis. Peran *business plan* adalah memberikan konfirmasi bahwa visi yang kamu miliki memang masuk akal.

Menentukan dan mengomunikasikan target

Tanpa *business plan*, pelaku bisnis sering kali menetapkan target yang kurang rasional. Sebaliknya, adanya perencanaan bisnis membuat kamu memiliki tolok ukur yang jelas dalam penyusunan target. Selain itu, kamu juga menjadi lebih berkomitmen terhadap visi jangka panjang.



Tidak hanya berperan dalam menentukan target, *business plan* juga berkontribusi penting dalam mengomunikasikan target tersebut kepada tim. Berapapun jumlah tim dalam bisnismu saat ini, kamu tidak mungkin selalu hadir untuk membuat setiap keputusan. *Business plan* dapat menjadi panduan bagi tim bila harus mengambil keputusan saat pemilik bisnis tengah absen.



majoopreneur Stories



Irfan Lukman

Owner, Kumis Klasik Barbers

“Rencana bisnis di tahun ini selain menambah cabang *barbershop*, saya ingin mengembangkan sayap ke bisnis *clothing line* di Papua, dengan mengandalkan media sosial dan peran dari *reseller* dan *dropshipper*, saya yakin bisnis *clothing* bisa *survive* di era pandemi saat ini”

Azmi Rasid Badres

Owner, Mal Bourne Coffee Co

“Karena di tahun 2020 kemarin banyak hal yang harus ditunda sebab pandemi Covid-19, di tahun 2021 ini kami mempertahankan strategi yang sudah dibuat di 2020, terutama strategi untuk meningkatkan *market share* kami. Tetapi hal yang baru dan kami aplikasikan adalah untuk selalu bisa mensyukuri keadaan, karena banyak hal-hal yang kami anggap ringan ternyata tidak seringan itu. Yang jelas kami juga harus mengaplikasikan strategi di mana kami selalu bisa siap siaga ketika ada wabah datang.”



Ahmad

Owner, Publice

“Rencana bisnis Krisbar Susi di tahun 2021 ini adalah melakukan kolaborasi dan inovasi bersama semua aplikator penyedia food untuk mengajak masyarakat lokal Jogja membeli UMKM asli dari daerah Jogja. Sehingga perkembangan bisnis kuliner lokal tetap terus berjalan dan mampu untuk menghidupi semua yang ada di dalamnya.”



Rahmandiansyah Tri Riwanto

Owner, Krisbar Susi

“Bisnis tahun ini sama dengan bisnis tahun lalu, hanya saja kami membuka outlet yang beda lokasi dari sebelumnya. Tahun lalu kami punya rencana untuk membuat bisnis yang berbeda dari tahun sebelumnya, tetapi karena pandemi jadi kami menunda rencana itu. Semoga tahun ini semua outlet berjalan lancar sehingga kami bisa menambah outlet lagi.”



03

Apakah Strategi Bisnis Saat Ini Dapat Mengantarkan Bisnis ke Tujuan?



Setiap pemilik bisnis ingin bisnisnya bertumbuh, tetapi sering kali tidak yakin di mana atau bagaimana mengalokasikan sumber daya untuk mencapai target tersebut. Sebuah dilema dalam strategi bisnis. Klasik, bukan? Di sinilah diperlukannya analisis gap.

Apa itu analisis gap?

Secara sederhana, analisis gap adalah proses membandingkan performa bisnis saat ini dengan yang diharapkan. Perbandingan ini akan menunjukkan adanya ketidakefektifan entah pada struktur, kemampuan, proses, teknologi, atau keterampilan.

Berdasarkan perbandingan tersebut, bisnis atau tim dapat menentukan tindakan yang perlu dilakukan untuk memperbaiki performa, sehingga bisnis dapat segera kembali ke jalur yang tepat dalam mencapai target.

Analisis ini juga dapat digunakan untuk meningkatkan performa karyawan atau tim. Kompetensi, kinerja, dan produktivitas dapat dievaluasi dengan analisis ini. Kamu bisa mengetahui yang perlu dipenuhi untuk mengisi kesenjangan yang ada pada bisnis.

4 Langkah melakukan analisis gap

1. Identifikasi kondisi bisnis saat ini

Sebagai contoh, kamu memiliki rumah sangrai kopi dan dapat memproduksi 240 kuintal biji kopi, padahal target produksi adalah 300 kuintal biji



kopi. Artinya, 240 kuintal biji kopi merupakan kondisi bisnis saat ini.

2. Tetapkan keadaan ideal

Selanjutnya, kamu perlu tahu kondisi seperti apa yang dianggap ideal bagi bisnis. Kadang, hal ini disebut sebagai desired state atau future goal. Untuk mencapai hal tersebut, kamu perlu menganalisis kondisi saat ini (poin nomor satu) dan ke mana bisnis akan menuju, dalam jangka waktu yang masuk akal.

Kamu bisa menetapkan target dicapai dalam satu tahun misalnya. Meskipun rentang tiga atau lima tahun biasanya waktu yang ideal untuk mengejar target bisnis. Pada kasus ini, targetnya adalah memproduksi 300 kuintal biji kopi per tahun.

3. Mengidentifikasi gap

Kini, kamu sudah mengetahui posisi bisnis saat ini dan posisi yang

diharapkan. Saatnya menjembatani kesenjangan antara keduanya.

Dalam kasus rumah sangrai kopi tadi, kondisi produksi saat ini 240 kuintal dan target 300 kuintal, terdapat kesenjangan 20%. Inilah saatnya kamu menganalisis berbagai penyebab yang berpotensi menyumbang selisih 20% tersebut.

Mungkin kamu akan menemukan kapasitas mesin menyumbang 12% selisih, keterlambatan suplai biji kopi segar menyumbang 5% selisih, dan kekurangan karyawan yang terampil menyumbang 3% selisih.

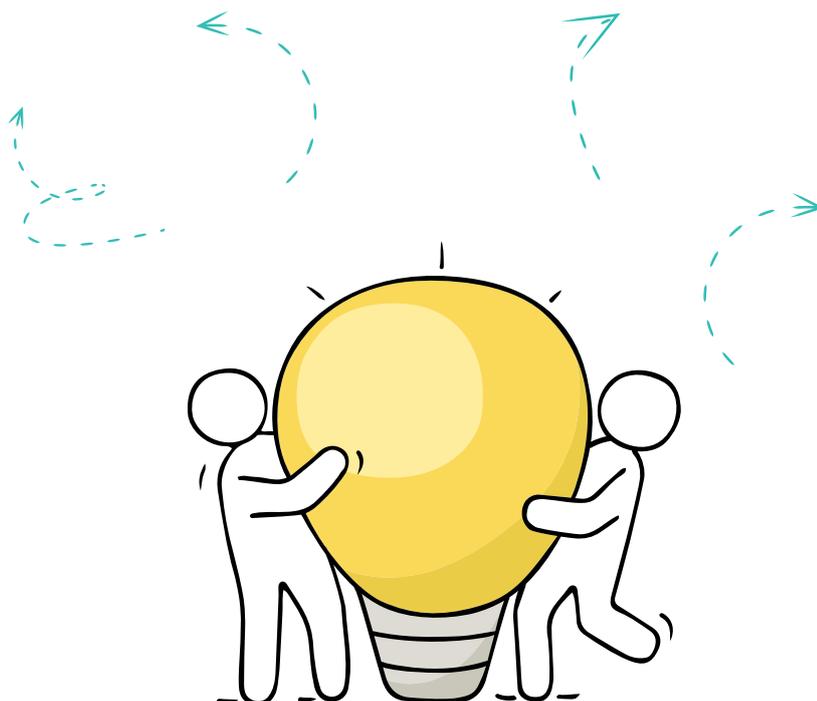
4. Rancang perbaikan untuk menghilangkan kesenjangan tersebut

Berikutnya, kamu tinggal memutuskan perubahan atau langkah apa yang perlu diambil untuk memperbaiki kondisi

tersebut. Bila dalam strategi bisnis sebelumnya kamu menetapkan akan menambah karyawan, mungkin hal tersebut tepat, tetapi tidak mendesak.

Berdasarkan analisis kesenjangan kamu mengetahui bahwa kontribusi kesenjangan terbesar dipengaruhi oleh kapasitas mesin. Maka, investasi mesin dengan kapasitas lebih besar menjadi prioritas. Sampai sini, kamu bisa menyusun strategi yang lebih mendekati bisnis kepada tujuan serta prioritas setiap rencana.

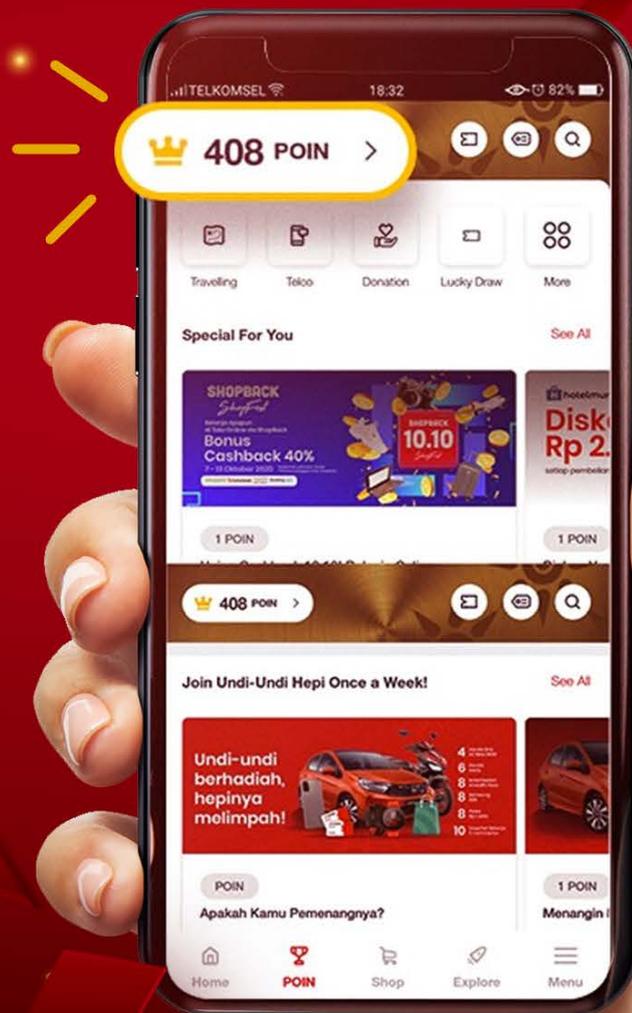
Terakhir, jangan lupa pastikan kamu memiliki target waktu yang jelas kapan kesenjangan tersebut terselesaikan dan target tercapai. Pastikan juga kamu memiliki parameter kemajuan yang dapat dievaluasi dari waktu ke waktu. Selamat mencoba!



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

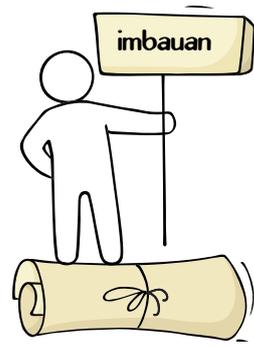
4 Hal yang Perlu Diperhatikan saat Mempersiapkan Rencana Bisnis untuk New Normal



Mengiringi periode new normal yang tengah berlangsung ini, rencana bisnis pun tentunya harus dievaluasi kembali, baik rencana yang sudah dicanangkan sejak jauh-jauh hari, maupun rencana yang khusus disiapkan menghadapi krisis ini. Agar strategi bisnis yang disusun benar-benar berhasil mengembangkan bisnis yang dilakukan, beberapa hal berikut penting untuk diperhatikan dengan baik.

Perubahan antusiasme pasar terhadap produk

Pandemi COVID-19 tidak bisa dimungkiri telah mengubah banyak hal. Terlebih lagi, dengan adanya pembatasan sosial berskala besar, keseharian banyak orang jauh berubah dibandingkan sebelumnya; termasuk minat serta daya beli pasar terhadap produk yang ditawarkan oleh bisnismu. Penting sekali untuk mengidentifikasi adakah perubahan kebiasaan belanja pelangganmu selama pembatasan sosial berskala besar yang lalu, sehingga kamu bisa memastikan bahwa ke depannya produk yang ingin dipasarkan masih tetap relevan bagi pelanggan. Setiap perubahan atau pergeseran pola pasar terhadap produkmu sangat menentukan rencana atau strategi bisnis yang ingin kamu siapkan.



Aturan atau imbauan dari pemerintah setempat

Meski sudah hampir satu tahun, pandemi COVID-19

masih belum sepenuhnya berakhir, sehingga masih ada kemungkinan pemerintah setempat di daerahmu mengeluarkan aturan maupun imbauan baru yang dapat memengaruhi bisnismu. Mengikuti perkembangan berita, baik di media sosial maupun media konvensional, akan sangat membantu pelaku usaha untuk merancang rencana yang tidak bertabrakan dengan anjuran pemerintah. Jika sebelumnya kamu bukan tipikal orang yang rajin membaca berita, mungkin sekarang waktu yang tepat untuk memulainya.

Moral dan kesejahteraan sumber daya manusia

Kebanyakan pelaku usaha memiliki rencana yang demikian besar dan hebat. Namun, harus diingat pula pada masa new normal ini ada banyak hal yang berubah, baik ke arah positif maupun negatif. Dalam menyusun rencana atau strategi bisnis, terutama di masa krisis



seperti sekarang, pertimbangkan pula semangat kerja yang dimiliki oleh karyawanmu. Strategi yang dapat meningkatkan angka penjualan setinggi-tingginya memang bagus, tetapi jika moral karyawan sedang turun, strategi yang bagus tersebut justru bisa menjadi ganjalan besar dalam menjalankan bisnis.

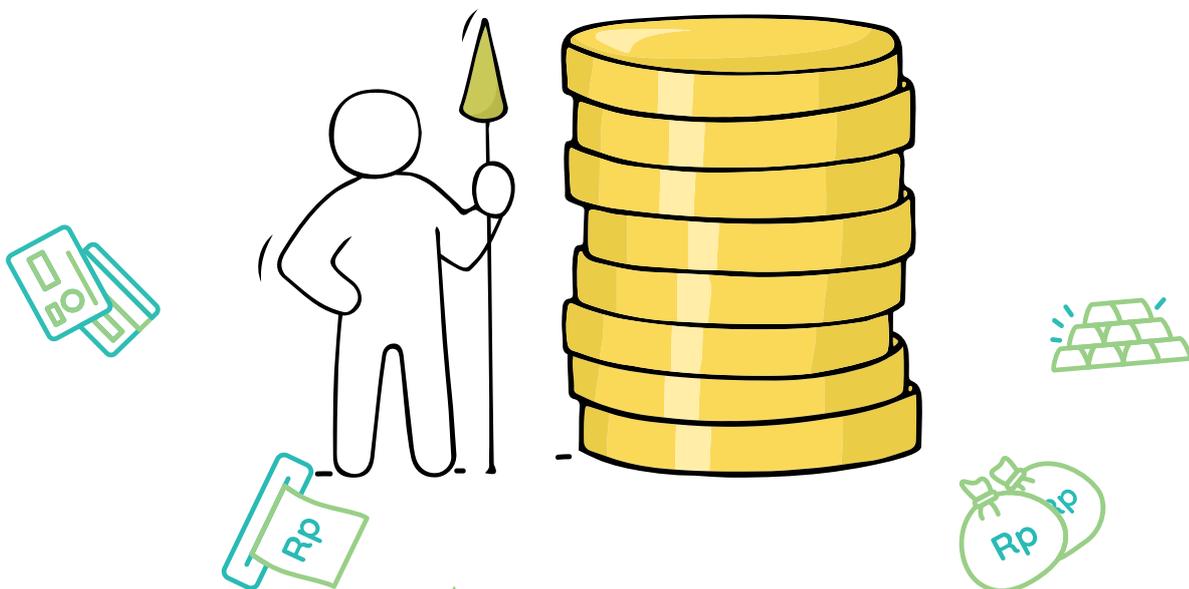
Risiko terburuk yang mungkin terjadi

Seperti halnya semua rencana, strategi bisnis yang tengah dipersiapkan pun bisa saja gagal. Meski telah mempertimbangkan adanya pergeseran pola di sisi pelanggan dan lain sebagainya, bisa saja ada faktor lain di luar pertimbanganmu yang membuat strategi tak dapat dijalankan secara maksimal. Rasa optimis memang diperlukan, tetapi bukan berarti risiko terburuk sama



sekali tidak dipikirkan. Akhiri persiapan rencana atau strategi bisnismu dengan rencana cadangan jika terjadi kegagalan. Mempertimbangkan risiko terburuk dapat membantu pelaku usaha untuk melakukan mitigasi agar dampak yang diakibatkan oleh gagalnya strategi bisnis tidak terlalu memengaruhi keseluruhan proses bisnis. Jika memang harus, persiapkan diri untuk mengurangi sumber daya dan menekan pengeluaran apabila kemungkinan terburuklah yang terjadi.

Siapkan rencana bisnis yang dapat membuat bisnismu terus berkembang meski di tengah new normal. Masukkan sejumlah faktor di atas ke dalam pertimbanganmu untuk meningkatkan potensi keberhasilan rencanamu. Manfaatkan segala sumber daya yang ada, misalnya aplikasi majoo dengan berbagai fiturnya yang dapat mempermudah seluruh aspek pengelolaan bisnis.



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

Buat Business Plan yang Fleksibel dalam 5 Langkah Mudah



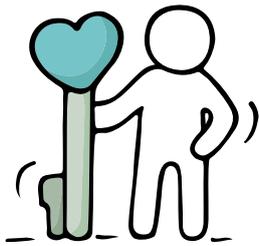
Ketika membayangkan merek-merek besar yang hari ini sudah mapan, apakah menurutmu mereka memulainya dengan business plan yang solid? Tentu tidak.

Sebagian besar pendiri brand ternama menjalankan bisnis secara paralel, antara praktik bisnis dan memikirkan strategi. Hal ini yang menjadi poin penting dalam mengembangkan rencana bisnis yang bagus dan fleksibel.

Kamu tidak perlu tumpukan dokumen tebal, berisi rencana-rencana bisnis yang kaku. Kamu hanya perlu lima langkah mudah dalam membuat business plan yang fleksibel dan hebat.

1. Mulailah dari hati

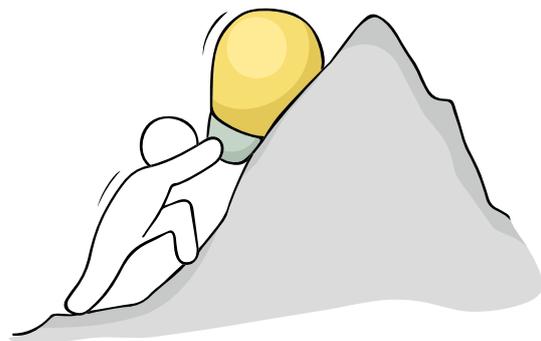
• Terdengar klise, ya? Tapi, ini benar adanya. Kamu hanya bisa membangun sebuah bisnis yang besar, mengeksekusi rencana bisnis yang hebat, bila ide tentang bisnis itu kamu yakini sepenuh hati.



Jadi, sebelum mulai merancang rencana bisnis, pastikan ide bisnis tersebut adalah ide atau nilai yang benar-benar ingin kamu perjuangkan.

2. Berpikir besar, tapi mulai dari hal yang kecil

Banyak orang memiliki ide-ide bisnis yang besar dan itu bagus. Tapi, kamu



juga perlu memahami cara menjalankan ide tersebut dengan langkah-langkah kecil. Bagian paling penting dari sebuah perencanaan adalah mudah untuk diaplikasikan.

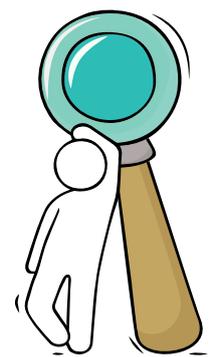
Kamu tentu perlu memiliki ide yang besar, tapi ide itu harus bisa dijalankan dengan cara-cara sederhana. Dalam perjalanannya, kamu juga harus menjadi mahir dengan cepat. Kuasai keterampilan atau wawasan tertentu dari proses bisnis yang dijalani.

Keterampilan dan wawasan baru inilah yang akan memberikan warna atau arah baru pada business plan yang kamu buat.

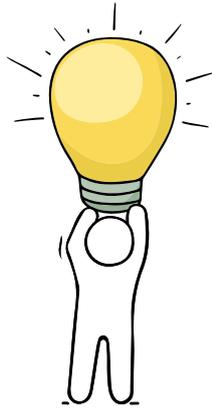
3. Miliki kerangka dasar yang sederhana

Saat kamu mulai menuliskan rencana bisnis, pastikan kamu memiliki kerangka dasar yang sederhana. Sebagai acuan, kamu dapat menerapkan kerangka PIMM, yaitu:

- **People.** Siapa saja orang yang ada di dalam tim? Apa saja yang akan mereka lakukan? Apa yang dapat mereka berikan untuk bisnis?

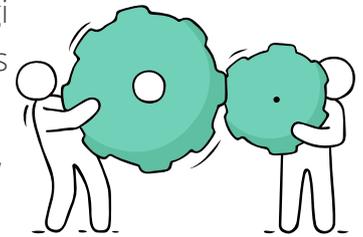


- **Idea.** Apa ide yang kamu miliki? Apa yang membedakan ide tersebut dari ribuan ide bisnis lain? Kenapa ide tersebut mungkin jadi ide terbaik?
- **Model.** Model bisnis seperti apa yang ingin kamu miliki? Dalam kata lain, bagaimana bisnismu akan menghasilkan uang?
- **Market.** Target pasar awal dan realistis mana yang akan kamu kejar? Ingat, ini bukan target akhir yang besar. Semua bisnis tentu akhirnya ingin mendapatkan pasar yang besar. Tapi, setiap pasar besar harus dimulai dari pasar yang lebih realistis terlebih dahulu.



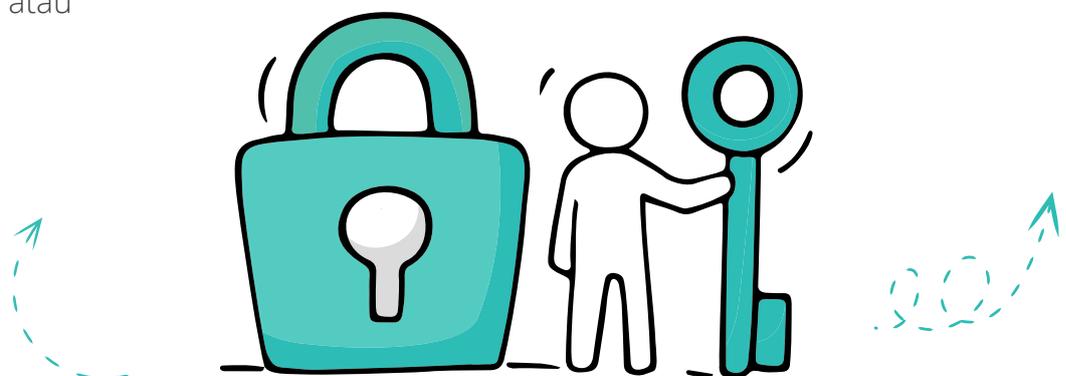
Sebagai contoh, tim yang “berkelas” mampu kamu ajak untuk mengubah ide buruk. Sebaliknya, ide cemerlang tidak akan bisa membuat tim yang biasa saja menjadi unggul. Artinya, mencari SDM yang kompeten harus menjadi prioritas.

5. Lakukan secara berulang
 Tidak ada satu pun business plan yang berjalan mulus sesuai desain awalnya. Dalam perjalanannya, selalu dibutuhkan adaptasi dan pengulangan. Berpikir fleksibel dan lakukan strategi serta rencana bisnis secara berulang dan terus-menerus, barulah kamu akan melihat hasilnya.



4. Pahami kunci penting yang perlu kamu prioritaskan

Kamu sudah memiliki elemen utama dalam menyusun rencana bisnis, yaitu PIMM. Dari elemen-elemen tersebut, kamu perlu memahami kunci penting yang harus menjadi fokus atau prioritas.



Hindari Problematika Gali Lubang Tutup Lubang dalam Bisnis

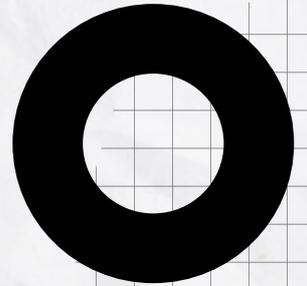


Gali setiap akar masalah lini bisnis dan cari tahu langkah krusial yang harus segera diambil. *Problem solving* membantu Anda mengubah masalah menjadi peluang bisnis yang baru.

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

Selasa, 2 Februari 2021

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



06

Pentingnya Memanfaatkan Dashboard Aplikasi majoo dalam Implementasi Rencana Bisnis



Sebagai pelaku usaha, kamu tak perlu repot lagi memastikan apakah rencana bisnismu sudah berjalan lancar atau tidak, karena kini kamu bisa memanfaatkan dashboard aplikasi majoo untuk memantau jalannya bisnismu. Dari dashboard ini, kamu juga bisa melihat apakah situasi riil yang tengah dihadapi bisnismu sudah sejalan dengan strategi bisnis yang ditetapkan, sehingga kamu bisa melakukan penyesuaian untuk mengoptimalkan operasional bisnis. Bagaimana caranya?

Memantau bisnis secara real time

Saat pertama kali membuka aplikasi majoo, kamu akan disuguhkan dengan grafik penjualan yang dicatat secara real time. Tampilan ini juga dapat disaring dengan pilihan filter untuk melihat grafik yang lebih detail sesuai dengan kebutuhan. Memantau jalannya bisnis jadi lebih mudah, termasuk untuk memastikan penjualan di tempat usaha sudah sesuai dengan strategi bisnis yang ditetapkan di awal.



majoo juga menyajikan ringkasan penjualan yang secara garis besar menjabarkan jumlah omzet serta rinciannya. Semuanya tercatat secara akurat dan otomatis, sehingga akan mempermudahmu untuk membuat proyeksi keuntungan bisnis dalam sebulan ke depan, apakah sesuai dengan rencana bisnis yang ditentukan atau mungkin perlu penyesuaian-penyesuaian lainnya.

Mengetahui daftar produk terlaris

Dalam dashboard, kamu juga bisa melihat apa saja produk maupun jasa dari bisnismu yang paling banyak dinikmati oleh pelanggan. Daftar ini disusun dari produk dan jasa dengan tingkat transaksi tertinggi hingga terendah. Dengan ini, kamu bisa sekaligus mengevaluasi apakah program promo yang kamu luncurkan untuk meningkatkan penjualan produk maupun jasa tertentu sudah maksimal atau belum. Dari sini, kamu juga jadi bisa menentukan produk atau jasa yang mana lagi yang kiranya perlu disokong dengan program promo agar penjualannya dapat lebih baik.

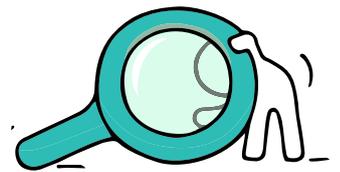


Melihat ringkasan penjualan bisnis

Selain memantau bisnis secara real time, dashboard yang dimiliki oleh aplikasi

Memeriksa sisa stok yang dimiliki

Tampilan dashboard juga menyuguhkan data stok yang sesuai dengan



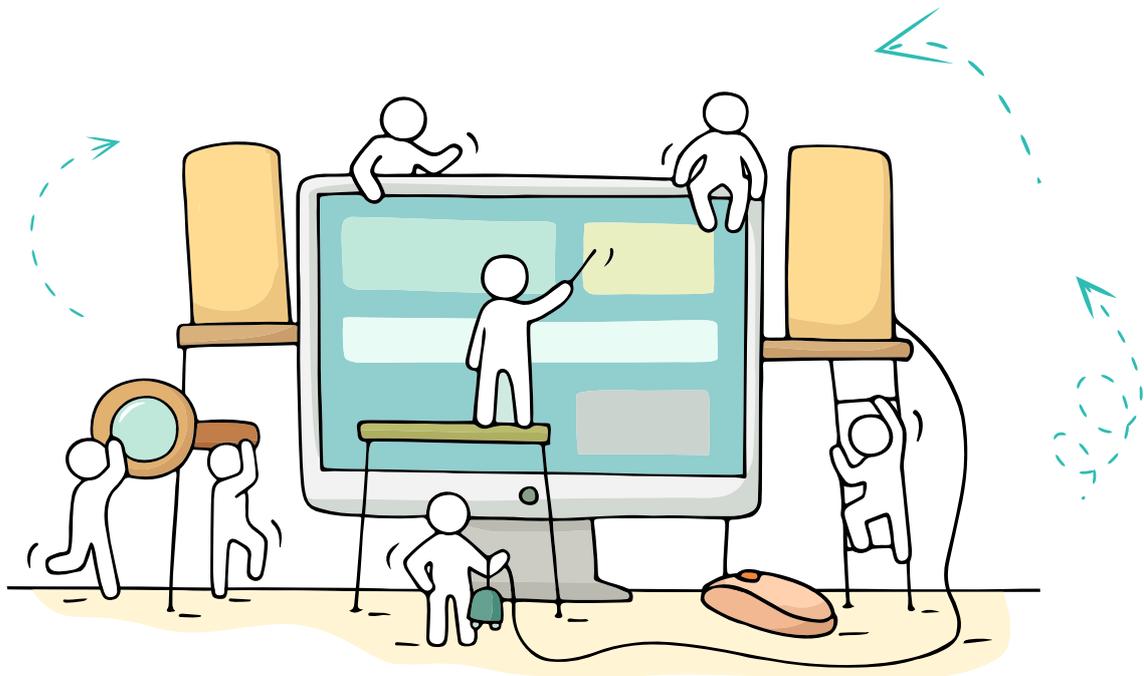
situasi riilnya. Melalui data tersebut, kamu bisa mencocokkan laporan penjualan dengan jumlah stok yang tersisa. Selain itu, tampilan ini juga akan mempermudahmu dalam melakukan pengelolaan inventaris, misalnya melihat produk mana yang stoknya sudah mulai menipis dan mungkin perlu dipesan ulang kepada pemasok agar operasional bisnis yang berkaitan dengan produk tersebut tidak terlalu terganggu. Kamu juga bisa memanfaatkan sajian data ini untuk mengambil pertimbangan yang lebih matang saat merencanakan pengembangan bisnis.

Mengakses berbagai manfaat lain yang ditawarkan aplikasi majoo

Selain data dalam bentuk grafik dan tabel yang mudah untuk dipahami, di

sisi kiri dashboard tersedia menu fitur lainnya yang tersedia dalam aplikasi majoo. Kamu bisa memanfaatkan fitur yang ada sesuai kebutuhan untuk memastikan perencanaan bisnis sudah tepat atau belum. Kamu bisa memantau bisnis dari mana saja, karena aplikasi majoo dapat diakses dari komputer, laptop, tablet, handphone, maupun gawai lainnya.

Jangan ragu untuk memanfaatkan dashboard aplikasi majoo untuk mengembangkan bisnismu. Dengan berbagai kemudahan yang ditawarkan, pengelolaan bisnis pun dapat lebih optimal. Rencanakan bisnismu dengan baik dan manfaatkan setiap sajian data yang ada agar hasil yang akan didapat pun bisa maksimal.



07

Mengurangi Risiko Bisnis dengan Menghindari Kesalahan Umum Menggunakan Fitur Akuntansi Lengkap



Mengurangi risiko bisnis merupakan hal yang krusial dalam menjalankan bisnis, tak heran jika banyak pelaku usaha yang menaruh investasi besar di sana, termasuk dengan memanfaatkan fitur akuntansi lengkap yang dimiliki oleh aplikasi majoo. Pada dasarnya, risiko bisnis dapat diminimalkan dengan menghindari kesalahan-kesalahan akuntansi umum, oleh karena itu, memanfaatkan akuntansi umum sebagaimana berikut bisa menjadi solusi yang cerdas untuk memastikan operasional bisnis tetap berjalan:

1. Memastikan semua transaksi tercatat untuk jejak audit

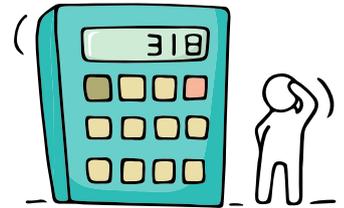
Salah satu dari banyak kesalahan umum yang kerap dilakukan oleh pelaku usaha, khususnya usaha kecil dan menengah, adalah pencatatan transaksi yang kurang rapi. Beberapa beranggapan hal ini tak perlu dilakukan karena toh untuk usaha kecil dan menengah, kebutuhan audit merupakan sesuatu yang opsional. Namun, memastikan pencatatan transaksi yang rapi tidak hanya berguna untuk urusan audit saja, tetapi juga operasional umum bisnis. Dengan akuntansi lengkap pada aplikasi majoo, semua transaksi akan dicatat secara akurat dan otomatis, sehingga dapat



meminimalkan potensi masalah yang mungkin dapat terjadi di kemudian hari.

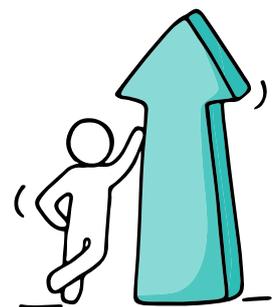
2. Memastikan angka-angka yang ada sudah benar dan sesuai

Dengan pencatatan transaksi yang akurat dalam akuntansi lengkap, akan lebih mudah bagimu sebagai pelaku usaha untuk memeriksa kecocokan angka antara data penjualan dengan stok produk yang tersisa. Walau mungkin terasa merepotkan, tetapi ini akan sangat membantu dalam menghindari masalah yang lebih besar. Dengan mengetahui adanya ketidakcocokan sejak awal, upaya mitigasi yang dibutuhkan juga tidak akan terlalu banyak, sehingga kerugian bisnis pun dapat ditekan lebih jauh.



3. Mengurangi beban kerja di akhir bulan

Dengan pencatatan laporan penjualan yang konvensional, beban kerjamu dan juga karyawan akan menumpuk di akhir bulan karena harus meluangkan waktu untuk membuat laporan keuangan bulanan. Karena waktu yang sangat terbatas dan besarnya sumber daya yang dibutuhkan, potensi terjadi kesalahan pencatatan akuntansi akan



semakin besar dengan cara yang konvensional ini. Itulah mengapa layanan akuntansi lengkap yang tersedia di aplikasi majoo dapat dimanfaatkan dengan sebaik mungkin. Pencatatan transaksi yang akurat dan otomatis juga akan menghindarkan terjadinya *human error*.

Fitur aplikasi lengkap dalam aplikasi majoo juga menawarkan beragam kemudahan lainnya, mulai dari pembuatan invoice untuk proses transaksi yang lebih rapi dan

tertata; pembuatan faktur pemesanan barang, penjualan, serta surat jalan untuk kelancaran distribusi barang, hingga pembagian fungsi otoritas agar karyawan dapat lebih optimal dalam membantu mengelola keuangan bisnismu. Setiap fitur ini dapat membantu mengurangi risiko bisnis, sehingga kamu dapat lebih fokus dalam pengembangan bisnis. Manfaatkan setiap fitur yang ada dengan sebaik mungkin untuk menghindari kesalahan-kesalahan akuntansi umum yang mungkin terjadi agar bisnismu juga dapat terhindari dari potensi kerugian.



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

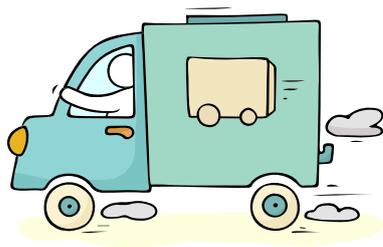
Proyeksi Tren Bisnis 2021 yang Menarik Dijadikan Inspirasi Usaha



Bagi kamu yang ingin memulai bisnis baru dan masih bingung dalam menentukan, jadikan tren bisnis 2021 sebagai inspirasi usaha yang mungkin bisa kamu coba. Memang, saat menggeluti bisnis yang sedang tren, kamu akan melompat dalam kolam yang dijamin sudah banyak pemainnya. Namun, bisnis yang sedang naik daun juga berarti memiliki pasar yang cukup ramai dan lebih menjanjikan jika dibanding harus membuka bisnis baru yang belum tahu akan banyak diminati oleh pelanggan atau tidak. Nah, langsung saja, tiga bidang bisnis berikut diproyeksikan akan banyak digemari di tahun 2021.

1. **Bisnis Dropship**

• Modal sedikit dengan hasil maksimal, jelas inspirasi usaha yang satu ini patut dipertimbangkan, kan? Bisnis dropship memang sudah mulai naik daun sejak beberapa tahun terakhir, dan popularitasnya semakin melambung lagi di tahun ini sehingga diperkirakan akan tetap menjanjikan di tahun 2021 nanti. Dengan bisnis ini, kamu tak perlu sibuk mengatur stok gudang dan segala macamnya, karena posisimu hanya sebagai perantara antara pemasok dengan konsumen. Mempertimbangkan situasi pandemi yang saat ini terjadi,



bisnis ini cocok sekali bagi kamu yang ingin memulai usaha baru dengan modal awal yang kecil, tetapi prediksi keuntungannya cukup besar. Jika kamu tertarik, pastikan untuk mencari pemasok tepercaya yang produknya juga oke untuk dipasarkan kembali, ya!

2. **Bisnis Makanan Rumahan**

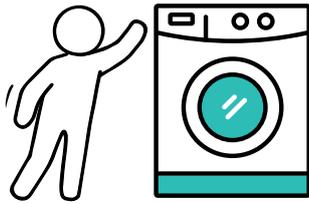
• Inspirasi usaha yang satu ini juga bisa dibidang baru mulai ramai akibat efek dari pandemi COVID-19.



Situasi yang membuat banyak orang kehilangan mata pencaharian dan harus terus mencari pendapatan lainnya membuat banyak orang beralih untuk menjajakan makanan ringan atau masakan rumahan. Produksi dapat dilakukan dari rumah, dan untuk pemasarannya, kamu bisa mencoba pada teman-teman atau orang-orang terdekat lebih dahulu. Jika memang keuntungannya dirasa masuk akal dan situasi sudah memungkinkan, bisnis ini dapat kamu kembangkan dengan menyewa tempat usaha khusus untuk berjalan secara tatap muka. Namun, untuk saat ini, menjajakan makanan secara daring masih dirasa bagi pilihan, cocok bagimu yang ingin memulai usaha dari rumah; apalagi jika kamu memang memiliki hobi memasak.

3. Bisnis Cuci Kering

Sempat redup di pertengahan tahun karena efek pandemi, bisnis yang satu ini diperkirakan akan mulai banyak dicari di tahun 2021. Modal awal yang harus disiapkan memang cukup besar karena kamu harus membeli sejumlah



mesin cuci dan juga mencari tenaga kerja untuk cuci-mencuci serta menyetrika, tetapi mengingat

kebutuhan dan pasar yang ada, bisnis yang satu ini diprediksi akan kembali menjadi primadona. Kabar bahwa per tahun 2021, pembelajaran akan kembali dilakukan secara tatap muka juga menyumbang proyeksi yang positif, khususnya jika kamu membuka jasa

laundry ini di kawasan sekitar kampus atau pemukiman kos.

Ada banyak inspirasi usaha yang diperkirakan akan menjadi tren bisnis 2021. Nah, sisanya tinggal kemampuanmu dalam melihat peluang bisnis apa yang kiranya memungkinkan untuk dilakukan dengan hasil yang maksimal. Agar margin keuntungan dapat lebih optimal, manfaatkan pula aplikasi majoo yang setiap fiturnya sudah dirancang khusus untuk mempermudah pengelolaan bisnis; mulai dari pencatatan transaksi, kerja sama dengan marketplace digital, hingga program keanggotaan yang bisa membantumu meningkatkan kepuasan pelanggan!



09

Riset Pasar Secara Online: Cara Mudah Untuk Mengetahui Selera Konsumen



Riset pasar adalah teknik yang biasa digunakan pebisnis untuk mengumpulkan dan menganalisis data atau informasi yang akan berguna bagi bisnisnya. Langkah ini penting untuk dilakukan sebelum menjalankan bisnis dan memasarkan produk secara meluas, untuk mengetahui jenis produk atau model layanan yang benar-benar dibutuhkan oleh mereka.

Sebelum era internet, riset pasar memerlukan banyak persiapan dan waktu untuk bertemu langsung dengan berbagai sumber untuk ditanyai. Seringnya riset pasar yang seperti ini membutuhkan biaya besar.

Saat ini riset pasar sudah bisa dilakukan secara online melalui mesin pencari di internet, yang jauh lebih mudah, praktis, dan irit. Dengan cara ini, kamu bisa mencari tahu permintaan atau selera konsumen untuk mendapatkan informasi mengenai penilaian tentang produk yang dijual.

Berikut beberapa langkah yang bisa kamu coba dalam melakukan riset pasar secara online.

1. Melakukan pencarian dengan kata kunci di internet

Pencarian dengan menggunakan kata kunci dapat



dilakukan di mesin pencari internet atau di beberapa aplikasi jejaring sosial. Mesin pencari utama yang umum dipakai adalah Google atau Bing, sedangkan aplikasi jejaring sosial yang bisa kamu jadikan referensi adalah Facebook, Twitter, juga Instagram.

Bukalah mesin pencari lalu ketikkan kata kunci yang terkait dengan produk yang kamu cari. Misalnya, kalau kamu ingin melakukan riset pasar untuk produk makanan sehat, maka kamu bisa memasukkan kata kunci seperti 'makanan sehat favorit' atau 'jenis makanan sehat yang paling digemari'.

Opsi menggunakan kata kunci ini bisa juga digabung dengan pencarian di jejaring sosial, karena biasanya pembicaraan atau diskusi yang ada di jejaring sosial akan lebih spesifik. Misalnya kalau kamu mengetikkan kata kunci seperti yang di atas tadi di kolom pencarian Twitter atau Facebook, maka yang muncul adalah komentar-komentar dari para konsumen berkaitan dengan produk tersebut. Hal ini jauh lebih praktis dan efisien untuk memahami apa yang sebenarnya diinginkan oleh para konsumen.

2. Mengadakan survei

Survei dilakukan dengan konsep mengajukan beberapa pertanyaan sederhana tentang produk atau



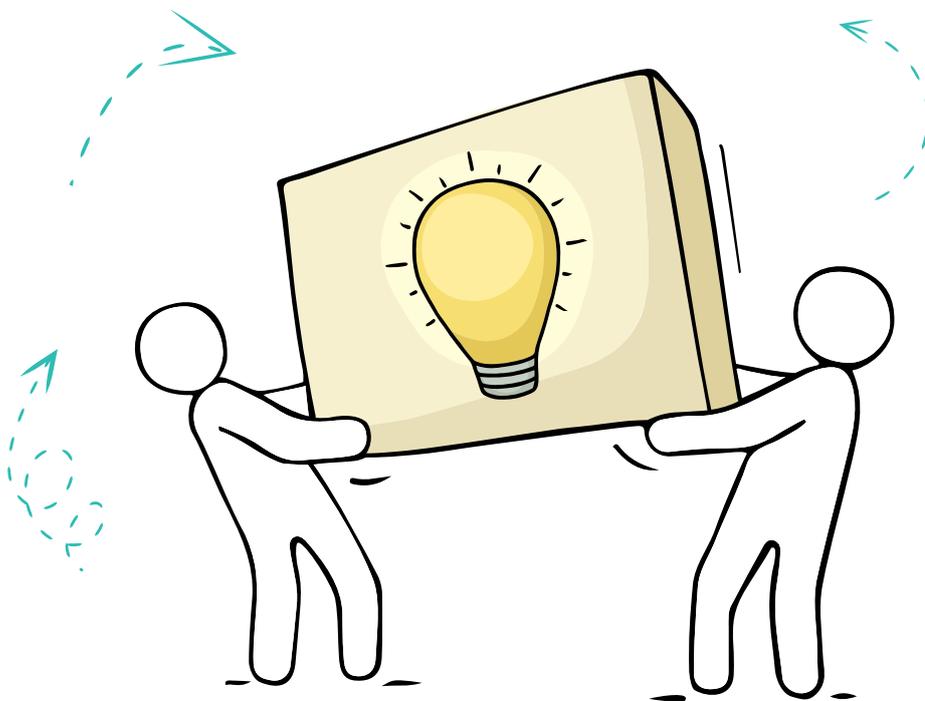
jasa yang menjadi bahan riset kamu. Sekarang, survei secara online dianggap lebih efektif dibandingkan survei dengan cara offline atau harus bertemu langsung dengan para respondennya. Dengan melakukan survei secara online kamu bisa mendapatkan respon lebih cepat, minim biaya, dan mudah untuk dilakukan.

Survei online ini bisa kamu lakukan menggunakan akun jejaring sosial milik pribadi, akun media sosial milik perusahaan, juga bisa dari web perusahaan. Masukkan beberapa pertanyaan

untuk produk atau jasa yang sedang kamu riset untuk dijawab oleh para pengunjung web atau dari lingkaran pertemanan media sosial kamu. Pastikan surveinya tersebut disebarluaskan di kalangan yang tepat sasaran.

Dari dua cara di atas, kamu akan bisa mengetahui bagaimana selera konsumen yang ada di pasaran.

Korelasinya, jika kamu mengetahui selera konsumen maka otomatis kamu dapat mengidentifikasi peluang untuk bisnismu dan menentukan cara agar bisnis tersebut terus maju.



JUALAN DI BLIBLI HANYA 1 KLIK

MUDAH DAFTARNYA BANYAK KEUNTUNGANNYA

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



Bebas Deposit & Komisi

Komisi 0% seluruh kategori selama 3 bulan*



Gratis Ongkir

E-commerce dengan program gratis ongkir terbaik se-Indonesia



Upload Produk Mudah

1 klik produk langsung live



Bonus Modal Promo Hingga 5,6 Juta

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

Upgrade Fitur Premium Bebas Biaya Tambahan

Official Store & Fulfillment by Blibli



Daftar sekarang: bit.ly/cobablibli

10

Menilik Bisnis yang Berhasil Melakukan Pivot Saat Pandemi



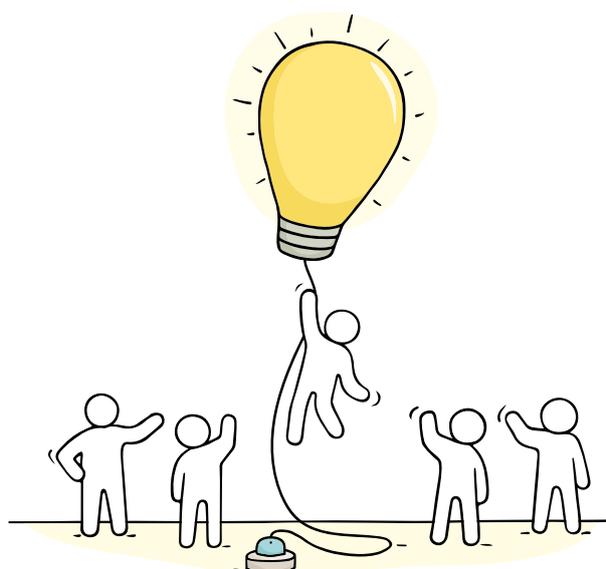
Memasuki 2021, kita masih belum terbebas dari keterpurukan akibat pandemi COVID-19. Bukan rahasia lagi, banyak pelaku bisnis yang terpukul akibat adanya wabah ini, terlebih situasi tak menentu sudah berlangsung cukup panjang. Tidak heran, bila beberapa bisnis segera melakukan pivot agar usahanya tetap bertahan.

Istilah pivot ini mungkin relatif sering kamu dengar, terutama sejak wabah virus corona menghantam ekonomi dengan sangat keras. Secara sederhana, pivot diartikan sebagai perubahan signifikan yang dilakukan oleh suatu bisnis. Umumnya, tujuan pivot adalah untuk membantu bisnis pulih atau bertahan ketika melewati situasi sulit yang menjadikan model bisnis sebelumnya tidak dapat diterapkan.

Perubahan tersebut bisa dalam skala kecil hingga sangat dramatis, mulai dari mengubah sistem operasional, inovasi produk, hingga menerapkan strategi pemasaran baru. Nah, kali ini kita menilik beberapa bisnis yang berhasil melewati pandemi dengan menerapkan langkah-langkah pemasaran yang berbeda dari sebelumnya.

For Days, kampanye donasi masker untuk setiap pembelian produk

Sebagai merek yang mengusung nilai sustainability, For Days memproduksi



pakaian berbahan organik yang ramah lingkungan. Bahkan, merek ini menerima pakaian lama konsumen untuk didaur ulang menjadi produk lain yang bermanfaat. Begitu COVID-19 merebak, For Days segera mengubah pola komunikasi atau marketing yang dijalankannya.

For Days segera meluncurkan kampanye donasi sepuluh masker untuk setiap pembelian satu produk. Mungkin ini bukanlah hal yang luar biasa, karena banyak merek lain yang juga melakukannya. Namun, For Days sangat sigap melakukan pivot dalam strategi pemasaran yang dilakukan pada awal pandemi.

Brides.com, menjadikan kisah kegagalan pernikahan sebagai komoditi marketing

Berbicara tentang bisnis yang terhantam keras oleh COVID-19, kita tidak bisa melupakan bisnis pernikahan. Tidak terhitung acara pernikahan yang

batal selama masa pandemi ini. Hal ini tentu berdampak pada bisnis-bisnis pernikahan.

Meskipun demikian, Brides.com tak hilang arah dan melakukan pivot dengan sangat cerdas. Berbagai acara pernikahan yang batal justru dijadikan komoditi pemasaran yang berhasil meraup engagement yang tinggi. Jadi, laman situs bisnis ini diisi dengan kisah-kisah dari vendor atau calon pengantin yang gagal menikah karena wabah. Sungguh relatable, bukan? Karenanya, bisnis ini berhasil menciptakan kedekatan dengan konsumen.

Peloton, bagikan konten gratis untuk mengumpulkan data konsumen

Peloton merupakan merek yang fokus menjual alat kesehatan, seperti treadmill, cross trainer, dan bike. Selain itu, Peloton juga menjual kelas olahraga virtual dalam berbagai paket yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan konsumen.

Di awal munculnya wabah COVID-19 penjualan tersebut tentu menurun. Saat itu, Peloton justru membagikan konten kelas virtual gratis selama tiga bulan. Secara materi, Peloton mungkin belum memperoleh apa pun dalam kurun tiga bulan tersebut. Namun, ada basis data konsumen yang terkumpul. Kemudian, saat olahraga berubah menjadi tren beberapa waktu belakangan ini, Peloton tinggal menikmati hasil pivot strategi pemasaran yang telah mereka lakukan sebelumnya.

Dari kisah di atas, kita bisa lihat bahwa bisnis perlu jeli dan adaptif. Langkah yang diambil pun perlu sigap, tetapi tepat. Jika kamu belum melakukan pivot pada 2020, mungkin saatnya memulihkan bisnismu dengan menerapkan pivot pada tahun ini. Yuk, segera ambil #langkahmajoo sekarang!



11

Gali Inspirasi dari Strategi Pemasaran Unik Brand Ternama



Memasuki tahun yang baru di era pandemi memerlukan strategi pemasaran yang baru pula. Bukan hanya bagi bisnis yang baru dimulai, melainkan juga untuk bisnis yang sudah berjalan.

Beberapa perusahaan memiliki strategi pemasaran yang bisa dibilang tidak biasa alias memiliki keunikan tersendiri. Tak terkecuali perusahaan yang telah melahirkan brand-brand ternama. Beberapa ide strategi pemasaran dari brand ternama ini bisa menjadi inspirasi bagi kamu para pemilik bisnis.

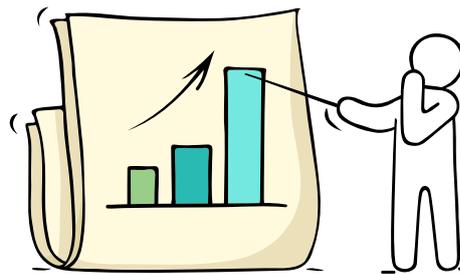
Berikut tiga perusahaan dengan brand besar yang memiliki strategi pemasaran unik:

1. Hermes

Siapa yang tidak mengenal Hermes dan hasil produksi mereka yang sangat menarik? Merek yang sudah berdiri sejak 179 tahun yang lalu berhasil mempertahankan komitmen dalam merancang dan menciptakan citra yang sempurna.

Hermes menggunakan blog sebagai salah satu strategi pemasaran mereka. Coba masuki dunia Hermes lewat blog mereka, kamu akan digiring menuju acara-acara yang ada dalam jadwal mereka, koleksi, video, dan foto yang berlimpah memuaskan mata.

Salah satu konten video mereka yang menarik perhatian dan ramai diperbincangkan sejak dua atau tiga tahun adalah video berdurasi dua menit yang bercerita tentang koleksi flora dan fauna mereka. Walau hanya terdiri dari beberapa potongan gambar, latar suara yang mereka gunakan akan membuatmu merasa seperti di hutan atau alam bebas. Secara ajaib memengaruhi siapapun yang menontonnya untuk menyentuh kain-kain yang dipamerkan dalam video.



2. Coca-Cola

Coca-Cola berhasil membuat sebuah kampanye Share-a-Coke sebagai strategi pemasarannya. Coca-Cola membuat para pelanggannya merasa spesial dan

unik dalam kampanye ini.

Yang dilakukan Coca-Cola dalam kampanye kali ini sebenarnya sangat sederhana. Mereka hanya mencetak daftar nama-nama seseorang di setiap kaleng dan botol yang mereka produksi. Bila kita lihat lebih dalam, Coca-Cola melakukan ini untuk membangun interaksi personal antar pelanggan.

Siapa yang tak akan senang bila melihat namanya tercetak dengan jelas di kaleng atau botol Coca-Cola? Dengan

memiliki kaleng atau botol yang berlabel nama seseorang yang dikenalnya, Coca-Cola berharap minumannya dapat dibagikan ke orang lain. Strategi ini sukses besar, interaksi personal antar pelanggan terbangun dengan baik dan Coca-Cola berhasil menyebarkan produk mereka.

3. Nike

Sama dengan Hermes yang memanfaatkan teknologi digital, Nike menggunakan Twitter sebagai media layanan pelanggan dan promosi mereka. Bila kamu menelusuri akun Twitter Nike, @NikeSupport, akan terlihat betapa cepatnya mereka merespons pertanyaan atau pernyataan para pelanggannya. @NikeSupport berupaya untuk selalu bisa menghargai, membantu, dan

membangun interaksi positif antara perusahaan dan pelanggan.

Tidak hanya itu, Nike juga memiliki akun lain dengan fungsi yang lain pula. @Nike atau @NikeStore digunakan khusus untuk media promosi dan penjualan. Tujuan pemisahan akun ini supaya masing-masing akun memiliki fokus yang tidak terlalu melebar.

Membuat akun layanan pelanggan dan media promosi terpisah bisa menjadi inspirasi strategi pemasaran untuk bisnismu. Satu hal lagi, kamu juga bisa belajar banyak dari penggunaan bahasa oleh para admin dibalik akun @NikeSupport, @Nike, atau @NikeStore saat mereka menanggapi para customer: interaktif, menyenangkan, dan bersahabat.

