

JURUS MAJOO

Langkah Taktis Susun

Resolusi Bisnis

88 transaksi
Rp5,000,000

23 hari

Total transaksi

pendapatan Rp 1,720,369,416

Laba kotor Rp 22,682,004

majoo
Aplikasi wirausaha lengkap kelola bisnis jadi maju
Satu aplikasi untuk beragam usaha dan jasa

Konfirmasi, Inventori, Akuntansi, Karyawan, Aplikasi CRM, Analisa Bisnis, Aplikasi Owner, Toko Online

INTISIASI MARKETPLACE

aplikasi wirausaha

majoo

© majoo 2022. Hak cipta dilindungi undang-undang.
Dilarang meniru, menyalin, memperbanyak, menyebarkan
sebagian atau secara keseluruhan isi eBook ini dalam bentuk
apa pun tanpa izin tertulis dari majoo.

aplikasi wirausaha

majoo

Aplikasi wirausaha lengkap kelola bisnis jadi maju

Satu aplikasi untuk beragam usaha dan jasa



Kasir Online

Inventori

Akuntansi

Karyawan

Aplikasi CRM

Analisa Bisnis

Aplikasi Owner

Toko Online

INTEGRASI MARKETPLACE



Bisa buat toko online-mu sendiri!



DIPERCAYA WIRAUSAHA
40.000+



HOTLINE RESPONSIF
24 JAM



DUKUNGAN TEKNISI
60KOTA



TEMUKAN DI
Google Play



Download on the
App Store



Get it from
Microsoft



Daftar Isi

04

Pengantar

07

Mengintip Tren Bisnis di 2023:
Sudahkah Kamu Siap?

15

Mau Susun Resolusi?
Evaluasi Dulu Dong!

19

Tahun Baru: Pilih Berinovasi atau
Buka Bisnis Baru?

21

Business Plan Matang, Target
Tahunan Cemerlang

27

Aplikasi Wirausaha majoo, Kunci
Bisnis Maju di Tahun yang Baru



Pengantar

Menyusun resolusi bisnis menjelang tahun yang baru adalah kebiasaan yang harus dilestarikan. Alasannya sederhana.

Terkadang, kamu terjebak dalam rutinitas operasional bisnis harian, sehingga hari-harimu hanya berkutat dalam memastikan bahwa hari ini harus lebih baik daripada kemarin, dan besok harus lebih baik daripada hari ini, dan demikian seterusnya.

Kamu pun merasa tidak punya waktu atau tenaga untuk menyusun target baru, untuk menemukan inovasi baru, untuk mengembangkan bisnismu ke tingkat berikutnya.

Itulah sebabnya, momen tahun baru menjadi penting khususnya dalam menyusun resolusi bisnis di tahun yang baru.

“Tentunya menyusun resolusi bisnis tidak bisa hanya sekadar kira-kira. Ada perhitungan dan analisis yang perlu kamu lakukan. Ada penentuan target yang masuk akal. Ada upaya mengintip tren tahun depan agar bisnismu tidak ketinggalan zaman.”

Dan semua langkah taktis dalam menyusun resolusi bisnismu bisa kamu temukan di sini. Tunggu apa lagi? Baca habis, dan segera aplikasikan dalam resolusi bisnismu!





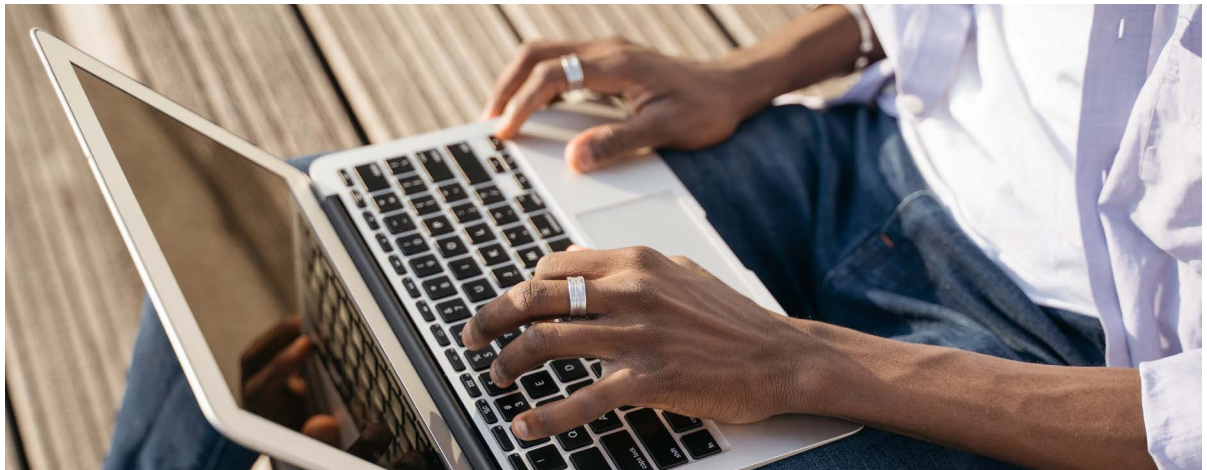
Sudahkah Kamu Siap? **Mengintip Tren Bisnis di 2023:**

Seperti fesyen, tren bisnis sebenarnya terus berubah dan berulang setiap tahunnya. Bedanya, jika perubahan fesyen terkadang terjadi dengan cara-cara yang tidak kita ketahui, perubahan tren bisnis dapat ditakar dari berbagai aspek seperti situasi politik, kondisi perekonomian, atau bahkan keinginan pasar.

Nah, pertanyaannya, bagaimana dengan 2023? Sudah siap mengembangkan bisnis di tahun yang baru besok? Bisnis apa, *sih*, yang menarik untuk dijalankan di tahun 2023?

1 **Bisnis Jasa Kreatif Digital dengan Keahlian Khusus**

Bicara tentang bisnis, tentu pilihannya tak hanya berjualan barang saja, *kan?* Jasa juga dapat dimaksimalkan untuk meraup keuntungan, *lho!* Salah satu jenis bisnis jasa yang diperkirakan dapat mengundang keuntungan adalah jasa yang berhubungan dengan dunia digital seperti *copywriter* dan *graphic designer*.



Copy, Copy Apa yang Writer?

Meningkatnya penetrasi internet yang bisa dibilang cukup pesat membuat banyak orang merasa 'perlu' untuk menunjukkan keberadaan dirinya di dunia digital. Nah, peluang ini dapat dimanfaatkan dengan menawarkan jasa *copywriting* seperti profil perusahaan bagi pelaku UKM yang membutuhkan.

Melalui keahlian menyusun kalimat yang menarik, bisnis ini dapat membantu pelaku usaha lain untuk meningkatkan penjualannya. Untuk keuntungan yang lebih besar, sediakan pula jasa ini untuk masyarakat umum yang mungkin sekadar ingin *caption posting* Instagram miliknya terasa cantik.

Kejar Target *Aesthetic* bersama *Graphic Designer*!

Aesthetic bukan hanya sekadar foto secangkir kopi indie berlatar langit senja yang *instagramable* saja, *Iho!* Pengaturan visual posisi makanan yang akan diujakan melalui layanan pesan antar *online* atau foto produk yang terlihat menarik dalam katalog barang di *marketplace* juga bisa menjadi sesuatu yang *aesthetic*.

Kepercayaan publik terhadap transaksi digital yang terus menguat dari tahun ke tahun membuat jasa *graphic designer* semakin dicari untuk membantu mendorong angka penjualan. Tak ada salahnya, *kan*, menekuni keahlian bisnis yang satu ini agar 2023 bisa semakin harum?



2 **Bisnis Kuliner Masih Tetap Bisa Jadi Andalan!**

Sebagai bagian dari sandang, pangan, dan papan, bisnis makanan serta minuman akan terus menjadi sebuah kebutuhan! Artinya, di tahun 2023 besok, berjualan makanan dan minuman masih bisa jadi pilihan yang menarik untuk dicoba.

“Makanan dan minuman apa saja yang kira-kira bisa menghasilkan cuan di 2023? Jangan cemas, untuk bisnis kuliner, tak pernah ada aturan baku yang harus diikuti, *kok!*”

Ingin menjajakan kuliner unik yang hanya bisa ditemukan di daerah tertentu? Bisa! Makanan rumahan yang mudah ditemukan di mana saja? Tetap laku!

3 **Dropship: Solusi Bisnis Tanpa Produk!**

Terbatasnya modal merupakan masalah yang kerap dihadapi pelaku usaha hingga tak jarang niatan untuk menjalankan bisnis pun urung diwujudkan.

Jangan khawatir! Salah satu peluang usaha yang diperkirakan akan menjadi tren di tahun 2023 justru tak membutuhkan banyak modal, *Iho!* Bahkan, peluang usaha yang satu ini juga tak mengharuskan kita memiliki produk sendiri. Bisnis apakah itu?



“**Yap, benar sekali, *dropshipper!* Dengan metode yang satu ini, pelaku usaha tak harus memproduksi sendiri dagangannya, tetapi cukup menjadi semacam hub yang menghubungkan konsumen akhir dengan pemilik produk.**”

Dibandingkan dengan harus membuat sendiri produk yang ingin dijual, tentu model bisnis ini membutuhkan modal yang jauh lebih kecil, *kan?*

Bagaimana, siap menyambut tahun 2023?



Mau Susun Resolusi? Evaluasi Dulu Dong!

Akhir tahun merupakan waktu yang tepat untuk membuat resolusi bisnis. Akan tetapi, sebelum menyusun rencana bisnis untuk tahun berikutnya, kamu perlu mengetahui terlebih dahulu kondisi riil bisnis saat ini. Maka dari itu, kamu perlu melakukan evaluasi sebelum menyusun rencana bisnis.

Evaluasi bisnis pada akhir tahun akan membantumu menemukan solusi permasalahan bisnis sebelumnya dan menentukan strategi bisnis untuk masa yang akan datang. Bagaimana cara melakukan evaluasi bisnis akhir tahun? Yuk, simak langkah-langkahnya berikut ini!

Review Pencapaian Target Bisnis

Jika kamu rutin membuat resolusi bisnis, pasti kamu mengawali tahun baru dengan target tertentu. *Nah*, pada akhir tahun, saatnya kamu mengulas pencapaian target bisnis tersebut.



“ Dalam proses evaluasi, kamu perlu mencatat baik tujuan yang sudah tercapai maupun tujuan yang belum tercapai. ”

Lalu, kamu analisis faktor yang mendukung kesuksesan atau tercapainya tujuan tersebut serta faktor yang menghambat pencapaian. Tak hanya itu, kamu juga perlu mengulas peluang yang mungkin terlewatkan selama satu tahun berjalan.

Mengulas Kinerja Bisnis dan Hasilnya

Selanjutnya, kamu juga perlu menyajikan data kinerja perusahaan, misalnya dalam bentuk laporan keuangan, tingkat pertumbuhan dan retensi, metrik kepuasan pelanggan, dan data lainnya selama setahun terakhir.

Jika kamu kesulitan menentukan data mana yang perlu diulas, kamu dapat merujuk pada *Key Performance Indicator* (KPI).

KPI merupakan cara mudah untuk menilai kinerja bisnis sepanjang tahun. Dengan demikian, kamu tahu persis posisi bisnismu saat tiba waktunya untuk peninjauan akhir tahun.



Tentukan Peringkat Tiga Besar Target Bisnis

Rangkuman tujuan perusahaan yang akan datang adalah elemen kunci dalam setiap tinjauan akhir tahun. Tentu ada banyak perkembangan yang ingin kamu capai, tetapi kamu perlu menentukan tiga tujuan utama bisnis yang akan menjadi prioritas tahun mendatang.

Jika tujuan tahun sebelumnya belum tercapai, kamu bisa memasukkannya kembali dalam target untuk tahun berikutnya. Kamu juga dapat mengubah tujuan berdasarkan pencapaian, kegagalan, atau kondisi pasar yang berubah.



Melihat Peluang dan Menyusun *Action Plan*

Terakhir, tetapi sangat penting, kamu perlu mengidentifikasi peluang yang ada. Seperti telah dibahas sebelumnya, tujuan bisnis tahun sebelumnya, target yang berhasil dicapai, atau target yang gagal dicapai akan menjadi insight untuk strategi selanjutnya.

Kamu bisa mulai menetapkan tujuan dan menyesuaikan strategi dengan situasi pasar dan peluang yang ada. Setelah itu, kamu perlu membuat rincian cara pencapaian atau *action plan*-nya. Gunakan beberapa pertanyaan di bawah ini sebagai panduan dalam menyusun *action plan*.

- Langkah apa yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan bisnis?
- Berapa alokasi anggaran untuk mendanai rencana bisnis tersebut?
- Siapa yang bertugas menjalankannya?
- *Resource* apa yang dibutuhkan untuk melaksanakannya?
- Kapan target tersebut harus tercapai?

Sampai sini, semoga kamu sudah lebih memahami cara melakukan evaluasi bisnis sehingga bisa menyusun resolusi bisnis yang tepat. Selamat membuat rencana awal tahun!