

agement yang memungkinkan pemilik usaha memantau arus bahan, mulai pembelian hingga dihidangkan. Perhitungannya sendiri berhubungan erat dengan takaran bahan per menu. *Stock management* juga akan memberikan *warning* pada pelayan, kasir, dan koki jika stok bahan tertentu mulai menipis atau hampir habis, sehingga dapat segera diisi.

Tak hanya itu, Meeber POS juga menyediakan dua fitur utama yang dapat disesuaikan dengan model bisnis, yaitu *quick service* dan *table service*. *Quick service*, menurut Winona, cocok digunakan untuk model bisnis kecil seperti *food stall* dan *food truck* sebab praktis dan cepat. Sementara, *table service* diperuntukkan ke kafe, *coffe shop*, dan resto yang butuh *table management* dan *customer management*.

Gandeng UKM

Winona menambahkan, Meeber POS juga memiliki fitur *full service* yang memungkinkan semua kegiatan di resto dapat tersinkronisasi. Ketika pelayan meng-inputkan menu pesanan, koki di dapur bisa langsung mengolahnya lewat fitur *kitchen monitor*. Setelah diproses, tagihan pembayaran akan muncul di aplikasi bagian kasir. Karyawan resto pun dimudahkan kerjanya sesuai peran masing-masing. Masa tunggah pelanggan juga lebih singkat.

Meeber POS juga memiliki fitur *multi outlet* yang memudahkan pelaku usaha mengelola banyak cabang bisnisnya. Meeber menghadirkan laporan konsolidasi yang *real time* sehingga

pemilik dapat lebih fokus dalam menyusun strategi bisnis.

Menurut Winona, hingga Juni 2017 lalu, Meeber sudah diunduh oleh lebih dari 2.000 pengguna. *Tenant* atau bisnis yang menggunakan Meeber ada puluhan resto resto, baik lokal maupun *overseas*.

Untuk bisa menggunakan Meeber POS, pengguna harus berlangganan dengan tarif Rp 179.000 per bulan. Namun, jika berlangganan satu tahun, tarifnya Rp 1,788 juta atau sekitar Rp 149.000 per bulan.

Sebagai pendatang baru, Meeber POS aktif mengenalkan produk lewat *digital marketing ads* dan aktif mengikuti *event* pameran guna meningkatkan penjualan dari sisi *direct sales*. Pada November 2016 lalu, Meeber telah bekerjasama dengan Kamar Dagang Indonesia (KADIN) Wilayah Jawa Timur guna membantu 5.000 UMKM dalam mengelola dagangannya.

Tahun ini, Meeber menargetkan penambahan 10.000 pengunduh dan 700 lisensi. Tidak ada target khusus untuk jumlah *tenant* karena *revenue* Meeber POS dihitung per lisensi. "Harapan kami adalah akan lebih banyak pebisnis yang makin sadar pentingnya sistem pencatatan yang baik sehingga tidak berat untuk bermigrasi ke aplikasi *mobile point of sale*," ungkap Winona.

Pendatang baru direspon positif oleh Pawoon. Menurut Bob, kehadiran *start-up* baru berbasis POS justru sangat bagus. Selain bisa memberi masyarakat berbagai pilihan dalam solusi *point of sales*, kompetisi yang sehat bakal memacu pemain-pemain lama terus berkembang. □

Refleksi

Tetap Fokus ke Pembicaraan

Di era konstan distraksi ini, konsentrasi adalah barang langka. Sangat sulit bagi kita untuk dapat fokus dalam melakukan satu hal tanpa terdistraksi oleh berbagai notifikasi, pesan digital, dan panggilan telepon.

Bahkan keinginan untuk mengecek status Facebook dan ciutan Twitter pun sangat tinggi, terkadang jauh melampaui motivasi bekerja di hari Senin. Yang lebih menyedihkan adalah semakin menurunnya *attention span* kita. Bacaan semakin pendek dan pembicaraan pun semakin tergesa-gesa.

Setiap orang seakan-akan punya tugas super penting, padahal mungkin yang dibaca hanyalah pesan-pesan grup WA alumni SMA, status lucu Facebook teman-teman, dan ciutan beberapa selebriti dan orang terkenal.

Adiksi Internet dan *gadget* digital semakin mendarah daging, padahal di dunia bisnis dan kerja, mengendalikan fokus merupakan hal yang luar biasa penting.

Bayangkan jika Anda perlu bernegosiasi yang nilainya jutaan dollar, namun Anda membiarkan pikiran terdistraksi oleh pesan-pesan media sosial yang mengalir tiada akhir. Bagaimana Anda dapat fokus sehingga berhasil membawa kebaikan bagi perusahaan dan memastikan hadirnya sang profit?

Jelas Anda perlu fokus di setiap pembicaraan, baik pertemuan empat mata maupun dalam rapat dengan beberapa orang. Untuk itu, Anda perlu kenali beberapa strategi manajemen atensi yang efektif.

Satu, menurut neurosains, ada dua jenis atensi: sukarela dan tidak sukarela. Keduanya sangat penting untuk dikenali agar distraksi dapat disingkirkan sebelum pembicaraan dimulai. Kedua jenis atensi ini erat hubungannya dengan distraksi dari luar.

Atensi sukarela mengacu kepada atensi yang sebenarnya dapat kita kontrol, dan atensi tidak sukarela tidaklah dapat dikontrol. Keduanya sangat penting untuk *survival of the species* dan evolusi manusia.

Atensi sukarela dapat dikontrol dengan menghilangkan distraksi ruangan. Atensi non sukarela tidak dapat dikontrol karena sumber distraksi tidak dalam jangkauan kontrol kita.

Dua, carilah kesempatan berbicara yang tepat ketika Anda dan pihak sedang dalam kondisi prima. Pagi hari semestinya merupakan waktu yang baik, karena telah melalui masa tidur di malam hari dan belum lelah beraktivitas.

Namun, ada beberapa orang yang lebih segar dan fokus di malam hari seperti nokturnal. Kenali pola Anda dan teman bicara Anda. Untuk hal-hal sangat penting dan serius, sebaiknya aktivitas dilakukan ketika fisik



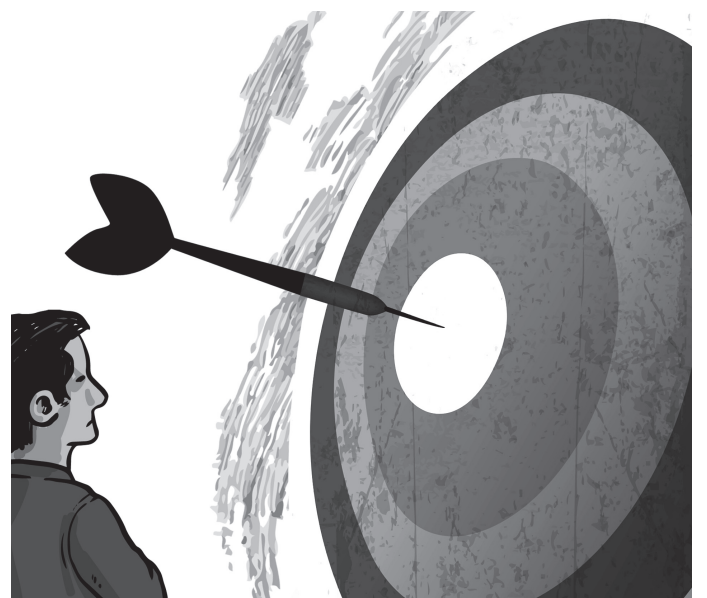
Jennie M. Xue

Kolumnis Internasional dan Pengajar Bisnis, tinggal di California, AS.
www.jennieuxue.com

dan mental siap.

Tiga, hilangkan kesimpangsiuran mental (*mental clutter*) dengan mengulang-ulang afirmasi positif seperti "saya damai dan sukses" dan "semua beres dan tenang tenteram" ratusan hingga ribuan kali hingga gelombang pikiran menjadi tenang dan jelas.

Di dunia bisnis dan kerja, mengendalikan fokus merupakan hal yang luar biasa penting.



Emosi positif

Ini menjelaskan mengapa agama mengajarkan doa yang berulang-ulang. *Chanting prayer* atau *chanting meditation* adalah salah satu metode terjitu untuk menenangkan pikiran. Dengan pikiran yang tenang, dapat dipastikan hasilnya baik atau bahkan sangat baik.

Empat, ganti emosi negatif dengan emosi positif. Jadilah tuan bagi pikiran sendiri, bukan hamba. Jangan biarkan hal-hal negatif mempengaruhi pikiran-pikiran Anda. Biasakan untuk bersyukur setiap hari selama ratusan kali di dalam hati. Hal-

hal kecil sering kali lewat dari radar rasa syukur kita.

Ketika ada rasa khawatir, marah, kecewa, iri, dan jengkel, sebaiknya lakukan *framing* dengan melihat sisi positif dari segala sesuatu. Dan hindari membanding-bandingkan diri.

Bahkan hal-hal negatif sekalipun pasti ada positifnya. Minimal, Anda jadi bisa belajar dari kesalahan masa lalu.

Lima, kembalikan, alihkan, dan gunakan kerangka pikir berbeda ketika percikan-percikan pikiran mengganggu pembicaraan. Misalnya, ketika tiba-tiba ada impuls untuk melakukan sesuatu yang tidak berhubungan dengan konteks pembicaraan, kembalikan arah fokus kepada pembicaraan asal.

Jangan biarkan impuls-impuls pikiran mengacaukan tujuan pembicaraan sebenarnya. Redupkan impuls-impuls tersebut dengan menarik nafas atau memandang satu titik yang menenangkan.

Enam, hindari mental *fatigue*. Ketika Anda sudah tidak sanggup lagi untuk fokus setelah berbagai cara digunakan untuk mengembalikan pikiran yang mengembara, aturlah waktu kembali agar ada pertemuan berikut. Terutama apabila fisik pun telah terganggu, misalnya ada rasa pening di kepala atau kesulitan bernafas karena terlalu banyak asap rokok di sekitar.

Sebaiknya pembicaraan diteruskan di lain waktu yang lebih fit bagi Anda, daripada hasilnya merugikan masa depan. Setiap pembicaraan selain sebaiknya *win-win*, juga ada unsur pembelajaran.

Akhir kata, biasakan untuk melatih kebiasaan fokus dalam beraktivitas, apalagi ketika sedang berkomunikasi dengan orang lain. Kurangi *multitasking* karena ini akan mengurangi kualitas *output* hingga 60%. Selamat meningkatkan fokus. Semakin fokus, semakin baik *output*, sehingga dalam agregat akan membentuk hidup yang lebih baik. □

Memperluas Basis Pengguna Lebih Dulu

Maraknya *start-up* berbasis *point of sales* (POS) dibanding sangat positif oleh pengamat dan konsultan pemasaran Daniel Saputra. Menurutnya, kehadiran POS memang sudah saatnya dan disadari atau tidak sangat membantu pelaku usaha, khususnya untuk ritel seperti restoran. Apalagi, PDB Indonesia ini 60% ditopang oleh sektor konsumsi. Alhasil, peluang pasar untuk *start up* POS memang besar sekali.

Cuma, konsekuensi banyaknya perusahaan yang bergerak di bidang yang sama adalah mengarah pada adanya perang harga di masa mendatang. Namun, di sisi lain, dengan banyaknya perusahaan atau *start up* POS, semakin banyak pebisnis ritel yang sadar akan manfaat POS.

Manfaat POS ini bukan sekadar memudahkan pencatatan transaksi. Daniel melihat, keberadaan POS sangat membantu dalam hal pelaporan pajak. Sebab semua sudah tercatat secara otomatis, sehingga pengguna bisa menghitung langsung dari omzet per bulan tinggal membayar 1%, sesuai PPh 46.

Kekurangan POS saat ini bukanlah soal literasi teknologi yang memang tak semua pelaku bisnis ritel mengetahuinya, apalagi yang bersifat mikro. Memang, meskipun sang empunya bisnis tak mengerti, ia pasti mempekerjakan orang yang mengerti atau setidaknya memiliki penerus yang mengerti.

Namun, bukan soal literasi teknologi, pekerjaan rumah POS yang terbesar, menurut Daniel, adalah harga. Soalnya, harga beberapa aplikasi POS tergolong mahal untuk ukuran UMKM. Sasaran aplikasi seperti POS ini memang lebih cocok untuk UMKM yang notabene tidak serumit perusahaan besar yang membutuhkan sistem yang rumit, seperti *enterprise resources planning* (ERP). Nah, jika harga yang dibebankan terlalu mahal, pelaku usaha akan berpikir dua kali.

Daniel mencontohkan, dengan tarif Rp 199.000 per bulan, bagi pengusaha kafe atau restoran besar mungkin tidak masalah. Namun, bagi pengusaha skala kecil, angka itu tidak sedikit. Padahal, mereka kebanyakan belum mengerti manfaatnya.

Oleh karena itu, Daniel mengusulkan, jika tidak ingin mengubah tarif, perusahaan *start up* POS sebaiknya memperpanjang waktu *trial* untuk UMKM menjadi tiga bulan, supaya pelaku bisnis UMKM mengerti betul manfaatnya dan akhirnya rela berinvestasi untuk menggunakannya. "Kebanyakan selama ini *trial* cuma 14 hari. Kalau seperti itu, buat apa? Sementara kalau tiga bulan, pengguna bisa merasakan betul manfaatnya dan akhirnya menggunakan," ujarnya. □