

Majalah Digital  
**Bisnis UKM**

Andapun Bisa Sukses Berbisnis!



**Untung Kencang  
Dari Bisnis  
Kentang**

**PELUANG USAHA :**  
Bisnis Sampingan  
Mengalir  
Dengan Berjualan  
Kentang Ulir

**TIPS & STRATEGI :**  
Strategi Pemasaran  
Kreatif  
Ala Es Krim Wall's

**KABAR ONLINE :**  
Tips Membangun  
Brand Toko Online  
di Sosial Media

Kobarkan  
**SEMANGAT** ...



**AYO BERBISNIS!**

*Karena Andapun Bisa Sukses Berbisnis!*



Bisnis Untuk Kesejahteraan Masyarakat

[www.bisnisUKM.com](http://www.bisnisUKM.com)

# Laporan Utama 05

## Untung Kencang dari Bisnis Kentang

### Peluang Usaha

Bisnis Sampingan Mengalir  
Dengan Berjualan Kentang Ulir

07



### Tips & Strategi Pemasaran

Strategi Pemasaran Kreatif  
Ala Es Krim Wall's 12

Tingkatkan Penjualan Dengan  
Strategi Pemasaran Jemput Bola 18

### Motivasi Bisnis

Menyusun Skala Prioritas  
Untuk Meraih Kesuksesan Usaha 22

Exit Strategy Untuk  
Mengembangkan Bisnis Anda 25

### Kabar Online

Tips Membangun Brand  
Toko Online di Sosial Media 30

Tips Mencari Ide Bisnis  
Untuk Toko Online 33



### Profil Pengusaha

Sukses Merintis  
Usaha Tempe 37  
di Negeri Sakura

### Aktivitas

Mastermind BisnisUKM  
di Kota Surabaya 41

### Direktori Bisnis

46

Andapun Bisa  
Sukses Berbisnis!



**KLIK!**

[www.bisnisUKM.com](http://www.bisnisUKM.com)

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarkatuh

Salam Sukses!

Alhamdulillah, Majalah Digital bisnis UKM edisi April 2013 kembali hadir memberikan informasi yang inspiratif bagi para pembaca.

Sebagai salah satu hasil bumi Indonesia, kentang merupakan salah satu umbi yang memiliki banyak khasiat. Diantaranya potassium, vitamin C, membekalkan karbohidrat kompleks dan fiber atau gential kepada gula darah (blood sugar) dan pengwalan tekanan darah. Selain itu kentang juga mengandung vitamin B1, B2 dan B3 serta sedikit kandungan protein dan zat besi.

Memiliki banyak manfaat dan rasa yang lezat menjadikan kentang sebagai alternatif makanan pokok, terutama bagi orang perkotaan yang membutuhkan kepraktisan. Inilah yang menjadikan kentang cukup diminati banyak orang. Aneka olahan pun menjadi santapan lezat yang membuat ketagihan para penggemarnya. Mulai dari kentang goreng hingga camilan keripik kentang yang di modifikasi sedemikian rupa sehingga mampu memikat masyarakat.

Inovasi produk olahan kentang ternyata cukup menyita perhatian beberapa pelaku usaha, produk baru dan keunikan dari perkembangan jajanan yang berbahan baku kentang ini, diakui beberapa pengusaha mampu memberikan dampak yang luar biasa bagi omzet yang mereka dapatkan.

Bagi Anda yang memiliki impian untuk mengembangkan bisnis kentang, di Majalah kali ini kami akan membahas, sebuah peluang usaha dengan memanfaatkan komoditas kentang. Mulai dari yang kecil, mulai dari yang mudah, mulai dari sekarang. Ayo Berbisnis!! Salam Sukses.

Wassalamualaikum warahmatullohi wabarakatuh

Redaksi

## TIM REDAKSI

**KOMISARIS**  
Rehardeni

**PEMIMPIN UMUM**  
S. Jabat Kaban

**REDAKTUR PELAKSANA**  
R. Niwa

### STAF REDAKSI

Dwi Susanti Heru H.  
Johan S. Lintang P.  
R. Imam S. Y. Ispitasari  
Arif Eko S.  
Didhik S.

### DESAIN/LAYOUT

Adi W.  
Nanang R.

**Alamat :** Jl. Baru Mulungan No. 15  
Gondanganpenen, Sendangadi, Mlati,  
Sleman, Yogyakarta

### Kontak :

Telp : 0274 3000 422  
Fax : 0274 4360 789  
SMS : 0813 2961 2111  
Email : support@bisnisukm.com



**Jabat Kaban, ST**

CEO BisnisUKM.com

Informasi Peluang Bisnis Peluang Usaha Kecil Menengah Franchise Indonesia - Mozilla Firefox

File Edit View History Bookmarks Yahoo! Tools Help

Informasi Peluang Bisnis Peluang Usaha Kecil...

bisnisukm.com

BISNISUKM

DJ BOX Facebook Twitter YouTube Games Radio Beta

**bisnisUKM** BISNIS UKM BETA HOME ARTIKEL MEMBER UMKM PRODUK VIDEO FORUM Login Daftar

*Promosi Mudah - Untung Berlimpah  
Anda pun Bisa Sukses Berbisnis!*

290.203 Member 94.548 Profil 8.213 UKM 14.135 Produk 1.813 Artikel Bisnis 220 Video Liputan

Promosikan Produk Anda Sekarang Juga! [DAFTAR SEKARANG](#)

**PRODUK ASLI INDONESIA**



*Gabung di **bisnisUKM.com***  
**GRATIS!!!**

*Manfaat yang Anda dapat :*  
*Majalah Digital Bisnis Setiap Bulannya*  
*Informasi Peluang Bisnis*  
*Direktori Pengusaha*  
*Direktori Perusahaan*  
*Direktori Produk*  
*Forum Bisnis*

**klik >>> [www.bisnisukm.com](http://www.bisnisukm.com)**  
segera gabung dengan ratusan ribu jaringan member lainnya!  
**Gali Informasi & Kembangkan Usaha Anda!**





# *Untung Kencang dari Bisnis Kentang*

Gambar : <http://google/search>

**K**entang merupakan salah satu sumber karbohidrat yang banyak dipilih masyarakat sebagai pengganti nasi. Beberapa manfaat dari kentang antara lain:

## **1. Mencerahkan kulit**

Sebuah aplikasi langsung dari kentang pada wajah seseorang memberikan efek kecerahan signifikan untuk kulit dan membersihkan noda. Irisan kentang matang, diletakkan pada wajah atau mata, dapat mengurangi bengkak dan keriput. Sebuah bola kapas direndam dalam sari kentang segar dapat membantu kaum muda menyingkirkan jerawat.

## **2. Meningkatkan kondisi mental seseorang**

Kentang kaya akan vitamin C, vitamin A, mineral, dan banyak nutrisi salah satu efek positif dapat mempengaruhi emosi serta meningkatkan kondisi mental seseorang. Makan kentang juga memecahkan masalah ketidakseimbangan pH dalam tubuh seseorang yang dihasilkan dari makan makanan asam terlalu banyak seperti daging.

## **3. Membantu menurunkan berat badan**

Kentang mengandung hanya 0,1% lemak. Ini memiliki efek bagus pada tubuh

manusia. Makan kentang dapat menghasilkan efek "pria gemuk menjadi lebih kurus, pria kurus akan lebih kuat ." Pola makan sehari-hari dapat memilih kentang sebagai makanan pokok, setiap kali mengambil satu kentang berukuran sedang akan menyenangkan.

#### 4. Makanan Awet Muda

Kentang kaya akan vitamin B1, B2, B6, dan asam pantotenat, selulosa, dan asam amino yang dapat membantu memperlambat proses penuaan.

#### 5. Kentang membuat tubuh manusia lebih kuat

Kentang kaya akan kalium. Ini memiliki efek diuretik dan antispasmodik, dan dapat membantu melawan ecchymosis, neuralgia, arthritis, jantung koroner, dan sakit mata. Yang tinggi kandungan vitamin protein dan kelompok-B juga dapat membantu meningkatkan memori dan kejernihan pikiran.

Jika sudah mengetahui manfaat kentang, berarti potensi untuk peluang bisnis kentang pun jelas terbuka lebar, mulai dari kentang goreng hingga kentang ulir yang kini tengah booming menjadi incaran konsumen.

Salam sukses.

### Aneka Olahan Kentang





Gambar : <http://google/search>

## *Bisnis Sampingan Mengalir Dengan Berjualan Kentang Ulir*

**B**anyak cara bisa dilakukan untuk merintis sebuah usaha. Bahkan bisa dikatakan, peluang usaha bisa dijalankan dengan memanfaatkan waktu luang yang ada serta modal tabungan yang kita miliki saat ini. Salah satunya saja dengan menjalankan peluang bisnis sampingan yang mendatangkan banyak keuntungan bagi para pelakunya.

Memiliki aktivitas harian seperti misalnya kegiatan rutin para karyawan, pelajar, mahasiswa, serta ibu rumah

tangga, ternyata tidak menutup peluang mereka untuk bisa sukses merintis sebuah usaha. Bermodalkan waktu luang di luar jam kerja mereka serta mengorbankan sedikit uang tabungan yang dimilikinya, setiap orang bisa sukses merintis bisnis sampingan untuk mendapatkan tambahan penghasilan yang cukup besar setiap bulannya. Contohnya saja dengan berjualan kentang ulir di sela-sela kesibukan kerja yang kita jalani setiap hari.

## KONSUMEN

Makanan kecil atau camilan berbahan dasar kentang memang selalu menjadi pilihan favorit banyak orang. Diolah dengan berbagai macam cara pun, kentang tetap memiliki cita rasa yang gurih dan unik, sehingga wajar adanya bila pangsa pasarnya masih sangat luas karena banyak masyarakat yang jatuh cinta dan selalu ingin menikmati camilan lezat yang satu ini.

## INFO BISNIS

Jika dulunya kentang goreng (french fries) yang dipotong memanjang menjadi salah satu menu olahan kentang yang cukup diminati para konsumen. Kini Anda bisa menginovasikannya dengan sistem penggorengan yang lebih unik, nyentrik, dan tentunya menghasilkan tampilan kentang yang lebih menarik. Bentuknya menyerupai spiral, sehingga banyak masyarakat yang menyebut camilan tersebut dengan istilah kentang ulir atau kentang spiral.

Untuk merintis peluang bisnis sampingan ini, ada beberapa hal yang perlu Anda persiapkan dengan baik. Antara lain sebagai berikut:

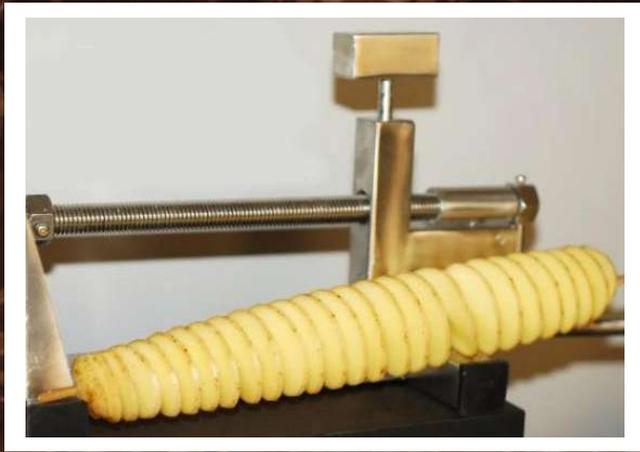
1. Mengingat Anda masih memiliki rutinitas lain yang wajib dijalankan (seperti misalnya bekerja, kuliah, sekolah, dan menyelesaikan pekerjaan rumah), maka penting bagi Anda untuk mengatur waktu operasional bisnis tersebut. Contohnya saja menentukan pukul 17.00-22.00 sebagai waktu operasional bisnis kentang ulir.



**Bahan Baku Kentang Ulir**



**Kentang yang telah di buat ulir**



**Alat pembuat kentang ulir**



**Kentang ulir yg telah digoreng & siap saji**



**Kentang ulir bumbu balado**

2. Memilih lokasi usaha yang strategis. Misalnya saja di depan pusat perbelanjaan yang selalu ramai dikunjungi konsumen atau bisa juga memilih taman bermain sebagai salah satu lokasi berjualan yang cukup potensial terutama pada saat hari libur.

3. Ciptakan kreasi unik untuk menarik minat konsumen. Meskipun bentuk kentang ulir sudah cukup unik, namun Anda juga perlu menambahkan kreasi baru untuk menyesuaikan cita rasa yang disukai para konsumen. Contohnya dengan menambahkan berbagai macam bumbu rasa pada kentang ulir yang Anda pasarkan, seperti bumbu barbeque, keju, balado, Italian pizza, ayam panggang, sapi panggang, jagung bakar, dan lain sebagainya.

4. Lengkapi dengan kemasan produk yang unik, higienis, dan juga aman bagi kesehatan konsumen. Seperti kita ketahui bersama, sekarang ini kemasan produk tidak hanya berfungsi sebagai pembungkus saja namun juga menjadi salah satu alat promosi yang cukup efektif untuk menarik minat pelanggan.

5. Lengkapi bisnis Anda dengan tampilan both (gerobak) yang menarik. Selain kemasan yang unik, Anda juga membutuhkan both yang menarik agar bisnis Anda diketahui masyarakat yang melewati lokasi usaha tersebut. Pilih warna-warna yang cerah, cantumkan pula gambar kentang ulir, dan tambahkan nama unik untuk meningkatkan daya tarik bisnis Anda.

## KELEBIHAN BISNIS

Membidik pangsa pasar kuliner memang tak pernah ada habisnya. Meskipun sekarang ini tingkat persaingannya semakin ketat, namun dengan sedikit tambahan inovasi, Anda bisa memanfaatkan celah kecil yang tersisa untuk mendatangkan untung besar setiap bulannya. Seperti misalnya bisnis kentang ulir ini, melihat persaingan pasar di bisnis kentang goreng yang sudah sangat sesak. Para pelaku usaha mulai memutar otak dan melakukan sebuah gebrakan baru dengan mengubah bentuk kentang goreng menyerupai spiral sehingga terlihat lebih menarik dan memiliki cita rasa yang lebih renyah dibandingkan dengan kentang goreng lain yang biasanya hanya berbentuk balok panjang. Tidaklah heran bila inovasi tersebut mendatangkan omzet jutaan rupiah bagi para pelakunya.

## KEKURANGAN BISNIS

Melihat peluang bisnis sampingan ini menjanjikan keuntungan yang cukup besar, banyak para pemula yang tertarik menekuni bisnis serupa. Kondisi ini tentunya menimbulkan resiko baru bagi para pelaku usaha kentang ulir, karena pastinya tingkat persaingan pasar semakin besar sehingga kita harus mempersiapkan strategi jitu untuk menjaga eksistensi bisnis sampingan yang sedang dijalankan.

Selain persaingan pasarnya yang semakin besar, kendala lain yang sering dihadapi para pelaku usaha yaitu kenaikan harga kentang pada musim-musim tertentu sehingga cukup mempengaruhi tingkat

persediaan bahan baku bisnis Anda. Untuk meniyasati kondisi tersebut, ada baiknya bila Anda menjalin kerjasama langsung dengan petani kentang di berbagai daerah atau mencari suplier kentang di pasar induk untuk mendapatkan pasokan kentang setiap harinya. Dengan begitu, Anda bias mendapatkan harga kentang yang jauh lebih murah dan persediaan bahan baku kentang juga bisa terjaga kestabilannya.

## STRATEGI PEMASARAN

Untuk mengoptimalkan pemasaran bisnis sampingan yang dijalankan, Anda bisa memulainya dengan menginformasikan keberadaan bisnis tersebut ke orang-orang di sekitar Anda. Mulailah dari keluarga dekat Anda, rekan kerja, teman kuliah atau sekolah, tetangga sekitar, serta masyarakat umum lainnya yang ada di kota Anda. Selanjutnya, Anda juga bisa memanfaatkan alat promosi seperti both cantik, neon box, spanduk, X-banner, serta membagikan brosur dan kartu nama di sekitar lokasi usaha Anda. Semakin aktif Anda menginformasikan keberadaan bisnis kentang ulir tersebut, maka semakin besar pula peluang pasar yang Anda ciptakan untuk mendatangkan banyak konsumen.

Disamping aktif berpromosi secara offline, Anda juga bisa melebarkan sayap dengan memanfaatkan media online untuk memperluas jangkauan pemasaran. Dalam hal ini para pelaku usaha bisa memanfaatkan jejaring sosial maupun forum-forum bisnis yang ada di internet,

untuk memperluas jaringan bisnis yang dimiliki. Strategi pemasaran ini terbukti cukup efektif guna menjangkau banyak konsumen dan melakukan branding produk agar keberadaan bisnis Anda semakin dikenal banyak orang.

## KUNCI SUKSES

Kualitas cita rasa yang ditawarkan dan kisaran harga yang terjangkau semua kalangan, menjadi dua kunci utama yang perlu Anda perhatikan untuk mencapai kesuksesan bisnis kentang ulir. Sebagai salah satu camilan yang cukup familiar di kalangan masyarakat, tentunya Anda harus mengolah kentang selezat mungkin dan menawarkannya ke pasaran dengan harga jual yang cukup bersahabat.

## ANALISA EKONOMI

### Modal awal

Both cantik	Rp 2.500.000,00
Mesin ulir kentang	Rp 850.000,00
Kompas gas dan tabung 3 kg	Rp 250.000,00
Botol bumbu @ Rp 3.000 x 20 btl	Rp 60.000,00
Total	Rp 3.660.000,00 <sup>+</sup>

Peralatan mengalami penyusutan setelah dipakai 5 tahun (60 bln) :

$$1/60 \times \text{Rp } 3.660.000,00 = \text{Rp } 61.000,00$$

### Biaya operasional per bulan

Bahan baku :

Kentang (@ Rp 10.000/kg x 300 kg)	Rp 3.000.000,00
Aneka rasa bumbu	Rp 500.000,00
Minyak goreng dan tabung gas	Rp 500.000,00
Kemasan produk	Rp 300.000,00
Sewa tempat depan minimarket	Rp 600.000,00
Biaya penyusutan	Rp 61.000,00
Total biaya	Rp 4.961.000,00 <sup>+</sup>

### Omzet per bulan

Penjualan per hari :

$$\text{@ Rp } 8.000,00 \times 25 \text{ bungkus} = \text{Rp } 200.000,00$$

Penjualan per bulan :

$$\text{Rp } 200.000,00 \times 30 \text{ hari} = \text{Rp } 6.000.000,00$$

### Laba bersih per bulan

$$\text{Rp } 6.000.000,00 - \text{Rp } 4.961.000,00 = \text{Rp } 1.039.000,00$$

### ROI (Return of Investment)

$$\text{(Modal awal : laba bersih per bulan)} = 3,5 \text{ bulan}$$

Semoga informasi peluang bisnis sampingan mengalir dengan berjualan kentang ulir ini tidak hanya menjadi koleksi ide bisnis bagi pembaca maupun para pemula, namun juga dapat diaplikasikan secara langsung dalam kehidupan nyata. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses.



Gambar : <http://google/search>

# Strategi Pemasaran Kreatif Ala Es Krim Wall's

Dalam menyusun strategi pemasaran, kreativitas memang sangat dibutuhkan untuk menarik minat konsumen. Teori inilah yang kemudian mengantarkan produk es krim Wall's berhasil diterima pasar dengan baik dan menjadi market leader (pemimpin pasar) di berbagai belahan dunia.

Keberhasilan es krim Wall's dalam menggaet banyak konsumen tentunya tidak terlepas dari strategi pemasaran yang

mereka jalankan. Bahkan, tak hanya berhasil membuat konsumen penasaran, kualitas dan pelayanan yang diberikan kepada setiap konsumen juga turut meningkatkan loyalitas pelanggannya. Tidaklah heran bila sekarang ini produk Wall's menjadi salah satu merek es krim yang banyak dicintai para konsumen.

Nah, untuk membantu para pemula yang ingin sukses memasarkan produk-produknya. Berikut kami informasikan

beberapa strategi pemasaran kreatif ala es krim Wall's yang bisa juga Anda jalankan dari sekarang.

### 1. Memanjakan konsumen sesuai kebutuhan

Sebagai produsen es krim Wall's, ternyata PT. Unilever Tbk bisa memanjakan para konsumennya sesuai dengan kebutuhan mereka. Hal ini bisa kita lihat dari banyaknya varian rasa es krim yang ditawarkan, kisaran harga yang beragam mulai dari ribuan rupiah hingga puluhan ribu rupiah, bahkan sampai sengaja meluncurkan bermacam-macam ukuran untuk memenuhi kebutuhan konsumen individu maupun kemasan besar untuk membidik konsumen keluarga.

### 2. Membangun loyalitas konsumen dengan berbagai macam hadiah

Jeli dalam melihat peluang dan cerdas dalam menentukan strategi pemasaran. Inilah yang menjadikan produk es krim Wall's dicintai para konsumennya. Meskipun pada umumnya produk Wall's bisa dinikmati semua kalangan masyarakat, namun untuk menjaga loyalitas konsumen yang notabene sebagian besar anak-anak. PT. Unilever Tbk sengaja menawarkan beragam jenis hadiah langsung bagi para konsumen yang membeli es krim walls produk tertentu dan dalam jumlah

pembelian tertentu. Strategi promosi ini bisa kita lihat dari program bagi-bagi hadiah Wall's dengan mengumpulkan stick es krim khusus produk Paddle Pop.

### 3. Memancing rasa penasaran konsumen

Tentu kita masih ingat sensasi iklan Magnum (salah satu produk unggulan es krim Wall's) yang beberapa waktu lalu menjadi perbincangan hangat para konsumen karena keberadaannya sangat sulit ditemukan di pasaran. Awalnya Magnum hanyalah produk varian dari Wall's yang ditujukan untuk segmen pasar orang dewasa, namun berkat iklan media elektronik (televisi) yang dikonsepsi secara eksklusif, banyak konsumen yang mulai



penasaran mencicipi produk tersebut. Dari sinilah produsen Wall's mulai membranding ulang Magnum, dan dengan sengaja menarik Magnum dari peredaran ketika popularitasnya berada di atas puncak. Keputusan ini tentunya sengaja mereka pilih, karena rasa penasaran konsumen cukup mendukung jalannya strategi pemasaran word of mouth (dari mulut ke mulut).

#### **4. Mengusung konsep baru untuk membranding ulang produk lama**

Bila pelaku bisnis lainnya memilih membuat produk baru untuk mendatangkan banyak konsumen. Maka lain halnya dengan produsen es krim Wall's yang lebih mengusung konsep unik untuk membranding ulang produk lama. Strategi seperti ini bisa kita lihat dari konsep unik Magnum Cafe yang beberapa waktu lalu dibuka di kota-kota besar seperti Bandung dan Jakarta, dimana sang produsen sengaja mengangkat kembali brand Magnum yang biasanya dihargai Rp 11.000,00 per bungkus, menjadi lebih eksklusif setelah dikreasikan dalam varian menu baru yang harga jualnya bisa menjangkau Rp 35.000,00 per porsi di Magnum Cafe.

#### **5. Melakukan pendekatan melalui layanan delivery order**

Tak mau kalah bersaing dengan



pelaku bisnis kuliner lainnya, produsen es krim Wall's kini mulai meluncurkan layanan delivery order untuk memudahkan para konsumennya. Dengan menghubungi nomor telepon 14080, kini konsumen dapat memesan sejumlah varian es krim Wall's tanpa harus repot-repot keluar rumah. Layanan ini tentunya sangat membantu para konsumen dan memberikan kenyamanan bagi mereka yang ingin menikmati es krim Wall's setiap saat.

Semoga kesuksesan es krim Wall's dalam memasarkan produk-produknya ini bisa memberikan tambahan wawasan bagi para pembaca dan membantu para pelaku usaha yang sedang bingung mengoptimalkan pemasaran produknya. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses!



# Kelas Online Bisnis Jamur

Konsultasi  
Usaha  
24JAM

*Nikmati Kemudahan Belajar  
Berbisnis Jamur Jarak Jauh*

Direktori Petani Jamur Se-Indonesia Ada Di Sini  
[www.berbisnisjamur.com](http://www.berbisnisjamur.com)

## Aneka Kripik & Olahan Jamur



Dicari Agen/ Reseller produk Aneka Kripik & Olahan Jamur di seluruh Indonesia, dapatkan harga spesial dari kami untuk setiap pembelian produk ini.



Info lengkap hubungi kami di :  
Email : [support@bisnisUKM.com](mailto:support@bisnisUKM.com)  
Telp : (0274) 3000 422 | SMS : 081 329 612 111



# Training Bisnis Cara Mudah Memulai Bisnis dengan Toko Online

Pemateri:

## JABAT KABAN

Founder BisnisUKM.com, AnekaMesin.com,  
PondokIbu.com serta Toko Online lainnya.

### MATERI TRAINING:

#### Riset Pasar

Membuat Toko Online

Optimasi Toko Online

Kelola Supplier & Produk

Promosi Toko Online

### Fasilitas:

Modul Online

Konsultasi Online

Direktori BisnisUKM

Katalog Produk Unggulan

UMKM Indonesia

Domain Hosting

Promosi Iklan

di BisnisUKM.com

**9 - 11 Mei 2013**

**KANTOR PUSAT  
BISNISUKM**

**Jl. BARU MULUNGAN 15  
MLATI, SLEMAN**

Info Pendaftaran:

**ANTO**

**P: 0274 3000 422**

**S: 0852 9000 7054**

\* Peserta wajib bawa laptop

\* Harap hadir 10 menit sebelum acara

**PESERTA TERBATAS UNTUK 25 ORANG**

### Training Ini Wajib Diikuti Oleh:

- ❖ Pelajar, Karyawan, Pensiunan, Pengangguran, Pengusaha dan Masyarakat Umum Lainnya yang Ingin SUKSES Berbisnis!

# Marketing



Gambar : <http://google/search>

## Tingkatkan Penjualan Dengan Strategi Pemasaran Jemput Bola

**M**enghadapi persaingan pasar yang semakin ketat, banyak pelaku usaha yang mulai aktif memutar strategi untuk mendapatkan perhatian dari konsumennya. Bila awalnya para pelaku usaha cenderung pasif dan menunggu konsumen yang datang ke tempat usahanya, maka sekarang ini mereka lebih memilih aktif untuk melakukan strategi pemasaran jemput bola, guna meningkatkan omset penjualannya.

Yang dimaksudkan dengan strategi pemasaran jemput bola sendiri adalah sebuah strategi dimana para penyedia jasa

maupun penjual produk melakukan kegiatan pemasaran dengan cara menghubungi atau mendatangi langsung calon pelanggannya. Strategi ini terbilang cukup efektif, karena para pelaku usaha bisa mendekati perusahaannya dengan para konsumen dan memberikan kemudahan bagi para pelanggan untuk memenuhi kebutuhannya.

Nah, kira-kira langkah apa saja yang bisa Anda jalankan untuk melancarkan strategi pemasaran jemput bola?

Berikut ini kami informasikan tiga contoh sederhana yang bisa diterapkan untuk

meningkatkan omset penjualan produk Anda.

### 1. Memberikan layanan pesan antar

Salah satu strategi yang bisa dilakukan pelaku pasar untuk memanjakan para konsumennya yaitu dengan memberikan layanan pesan antar guna memenuhi kebutuhan pelanggan. Melalui layanan pesan antar, konsumen tidak perlu repot-repot keluar rumah untuk mendapatkan produk atau jasa yang mereka butuhkan. Tidaklah heran bila sekarang ini layanan pesan antar menjadi salah satu strategi jitu yang diambil pelaku usaha untuk meningkatkan omset penjualannya. Misalnya saja seperti restoran-restoran besar seperti Pizza Hut, KFC, maupun McD, sampai pelayanan bisnis jasa seperti delivery laundry, delivery isi ulang air galon, hingga usaha jasa tambal ban panggilan.

### 2. Menawarkan produk melalui telepon, sms, maupun email marketing

Langkah kedua bisa Anda jalankan dengan cara menghubungi calon konsumen melalui sms, telepon, maupun mengirimkan penawaran melalui email marketing. Meskipun cara ini sudah sering dilakukan para sales marketing, namun tidak menutup kemungkinan ada sebagian besar prospek yang akhirnya tertarik membeli produk atau jasa yang ditawarkan. Misalnya saja seperti mengirimkan katalog produk melalui alamat email, menawarkan produk baru dengan harga khusus melalui sms, atau menghubungi calon konsumen via telpon untuk menawarkan produk baru



Gambar : <http://google/search>



Gambar : <http://google/search>



Gambar : <http://google/search>

yang tentunya mereka butuhkan.

### **3. Terjun langsung ke lapangan untuk menjaring konsumen**

Strategi yang ketiga yaitu mendatangi langsung konsumen untuk mempresentasikan produk atau jasa yang kita tawarkan. Bila sekarang ini strategi door to door (promosi dari rumah ke rumah) dirasa kurang efektif, Anda bisa menyiasatinya dengan mengadakan kegiatan promosi di acara perkumpulan arisan, menjadi sponsor kegiatan sosial yang ada di lingkungan konsumen, maupun mengikuti event bazar dan pameran di seluruh penjuru daerah, sehingga mempermudah konsumen untuk mendapatkan produk atau jasa yang Anda tawarkan.

Semoga ketiga contoh sederhana yang telah kita bahas bersama bisa memberikan manfaat bagi para pembaca dan membantu para pelaku usaha untuk meningkatkan omset penjualannya. Tingkatkan penjualan dengan strategi pemasaran jemput bola, dan dapatkan untung besar setiap bulannya. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses.



# Event Bulanan

kami akan hadir di berbagai kota

## Sharing Bisnis

+KOPDAR

member [BisnisUKM.com](http://BisnisUKM.com)

Bersama

**Jabat Kaban**

Founder [Bisnisukm.com](http://Bisnisukm.com) & Pakar UMKM

Let's join  
with us!

*we share,  
we care,  
we dare...!!*

bisnis  
UKM

**0274 3000 422**

[WWW.BISNISUKM.COM](http://WWW.BISNISUKM.COM)

**fasilitas:** Ilmu Bisnis - Stand Produk (khusus member premium) -  
Gratis Iklan Baris di [BisnisUKM.com](http://BisnisUKM.com) - Door Prize - Makan Siang - Coffe Break



## *Menyusun Skala Prioritas Untuk Meraih Kesuksesan Usaha*

**B**agi setiap orang, meraih kesuksesan tentunya menjadi impian besar yang ingin mereka wujudkan. Tak terkecuali para pelaku usaha. Mereka juga selalu memimpikan kerajaan bisnisnya bisa berkembang dengan cepat agar keuntungan yang didapatkannya juga bisa melesat dengan pesat.

Karenanya, tidak heran bila berbagai macam cara dan upaya mulai dijalankan para pelaku usaha untuk mewujudkan kesuksesan usahanya. Salah satunya saja dengan menyusun skala prioritas untuk meraih kesuksesan usaha.

Nah, untuk memudahkan para

pemula dalam mewujudkan kesuksesan bisnisnya. Berikut ini kami informasikan beberapa tips bisnis yang bisa Anda jalankan untuk mulai mengatur waktu sebaik mungkin dan menyusun skala prioritas yang paling efektif.

✓ Tentukan skala prioritas yang paling tinggi. Jika ditanya mengenai impian, bisa dikatakan hampir setiap orang memiliki berbagai macam keinginan. Namun agar Anda bisa sukses mewujudkan impian tersebut, ada baiknya bila Anda memilih salah satu prioritas yang paling Anda impikan untuk bisa mewujudkannya dalam waktu dekat. Contohnya saja bila Anda

memimpikan bisnis Anda bisa berhasil menggandeng 1.000 orang reseller dalam setahun, maka mulai sekarang bagilah 1.000 reseller tersebut dalam waktu 12 bulan dan hitunglah berapa orang yang harus Anda rekrut setiap bulannya, mingguan, dan harian. Dengan begitu, Anda bisa mengetahui jumlah reseller yang harus Anda rekrut setiap harinya untuk mewujudkan prioritas utama bisnis Anda di tahun ini.

✓ **Catat dengan baik setiap aktivitas yang harus Anda kerjakan.** Langkah berikutnya yang perlu Anda jalankan setelah menentukan skala prioritas yang paling tinggi adalah mencatat setiap kegiatan yang wajib Anda jalankan baik dalam kurun waktu tahunan, bulanan, mingguan, maupun harian. Dengan strategi tersebut, setidaknya Anda bisa mengontrol target-target apa saja yang telah Anda selesaikan, dan tugas apa lagi yang perlu Anda kerjakan dalam waktu dekat.

✓ **Konsisten dalam menjalankan setiap rutinitas.** Untuk bisa menjadi seorang pengusaha sukses, tentunya Anda tak hanya harus menyusun dan mencatat setiap aktivitas, namun Anda juga dituntut untuk terus konsisten dalam menjalankan setiap rutinitas usaha. Hal ini penting, karena kesuksesan tak bisa kita raih dalam waktu satu atau dua hari. Dibutuhkan konsistensi dan tekad yang cukup kuat dari dalam diri pelakunya, sampai akhirnya kesuksesan berhasil mereka genggam.

✓ **Fleksibel dan bisa menyelesaikan setiap prioritas dengan tuntas.** Ketika Anda telah menyusun skala prioritas dari yang paling tinggi sampai ke skala yang paling rendah, maka tugas Anda

berikutnya adalah membiasakan diri untuk menyelesaikan setiap prioritas hingga tuntas, baru selanjutnya mengerjakan target yang lain satu per satu hingga selesai. Dalam hal ini Anda bisa bersikap lebih fleksibel atau tidak harus mengikuti perencanaan yang telah dituliskan, namun usahakan setiap keputusan yang Anda ambil tidak mengganggu kelancaran aktivitas Anda, sehingga semuanya bisa berjalan beriringan dan selesai tepat pada waktunya.

✓ **Tetap fokus.** Godaan terberat para pelaku usaha dalam mencapai kesuksesannya adalah kurang fokus pada tujuannya dan melalaikan prioritas awal yang telah mereka tentukan sebelumnya. Untuk itu, belajarlh untuk menolak hal-hal yang bukan menjadi prioritas Anda, dan pastikan bahwa setiap aktivitas yang Anda kerjakan masih berhubungan dengan tujuan bisnis yang hendak Anda capai.

Semoga kelima tips bisnis yang kami angkat pada pekan ini bisa memberikan manfaat bagi para pembaca dan membantu para pelaku usaha yang sedang bingung menentukan skala prioritas bagi bisnisnya. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses.



Gambar : <http://google/search>

## Exit Strategy Untuk Mengembangkan Bisnis Anda

Dalam menjalankan roda usaha, tak banyak pengusaha yang berani berpikir untuk mencoba menerapkan exit strategy atau meninggalkan kerajaan bisnisnya ketika perusahaannya dirasa cukup mampu untuk dilepas atau berjalan mandiri tanpa peran kemempinannya.

Istilah seperti ini mungkin sudah pernah Anda dengar di berbagai kesempatan. Tapi untuk memperjelas pemahaman Anda mengenai apa itu exit strategy? Berikut akan kami informasikan

kepada para pembaca mengenai pengertian exit strategy dan bagaimana tips dan trik yang perlu Anda persiapkan untuk menjalankan strategi bisnis tersebut.

Apa itu exit strategy?

Tentunya dalam konteks ini, exit strategy bukan berarti menyerah dalam menjalankan roda usaha. Namun yang dimaksud dengan exit strategy yaitu langkah yang dipilih para pelaku usaha untuk sengaja meninggalkan bisnisnya guna merencanakan bidang usaha baru

atau menyerahkan kendali usaha kepada generasi penerusnya.

Ketika memutuskan untuk menjalankan exit strategy, tentunya Anda harus menyesuaikan kondisi perusahaan Anda dengan rencana usaha yang ingin Anda capai. Hal ini penting agar bisnis yang Anda tinggalkan bisa berjalan beriringan dengan rencana baru yang Anda susun. Untuk itu, agar kedua urusan tersebut bisa berjalan sesuai dengan planning Anda. Pada kesempatan kali ini sengaja kami informasikan beberapa tips bisnis yang bisa perlu Anda perhatikan ketika memutuskan untuk exit strategy.

→ **Pertama, siapkan diri Anda untuk menjalankan peran ganda.** Meskipun Anda telah melepaskan jabatan direktur di perusahaan Anda, namun tentunya Anda masih memiliki tanggung jawab yang cukup penting untuk mengontrol perkembangan bisnis Anda dari jauh. Karenanya, sebelum memutuskan untuk benar-benar menjalankan exit strategy, pastikan bila Anda telah siap menjalankan peran ganda sebagai pengawas perusahaan yang Anda tinggalkan serta merencanakan strategi baru untuk membangun impian besar yang akan Anda wujudkan dalam waktu dekat.

→ **Kedua, persiapkan pengganti Anda dengan matang.** Sebelum Anda memutuskan untuk meninggalkan perusahaan, penting bagi Anda untuk mempersiapkan orang kepercayaan yang hendak Anda serahi wewenang untuk melanjutkan roda kepemimpinan Anda. Dalam hal ini Anda harus mengidentifikasi

siapa orang yang paling mengenal seluk-beluk perkembangan bisnis Anda, mengukur seberapa besar peranan orang tersebut terhadap kemajuan bisnis Anda, serta mempertimbangkan waktu yang paling tepat untuk menyerahkan wewenang tersebut kepada calon pengganti Anda.

→ **Ketiga, mulai membangun rencana baru.** Bagi sebagian besar pelaku usaha, langkah exit strategy sengaja mereka ambil untuk merencanakan usaha baru. Mereka sengaja melimpahkan wewenang perusahaannya kepada orang-orang yang mereka percaya untuk kemudian merintis bisnis baru untuk menunjukkan eksistensi mereka di dunia usaha. Ketika seorang pengusaha telah berhasil membangun beberapa bidang usaha, maka secara tidak langsung nama besarnya mulai diakui masyarakat luas sehingga perkembangan bisnisnya semakin hari juga melesat sangat pesat.

Semoga informasi tips motivasi bisnis yang mengangkat exit strategy untuk mengembangkan bisnis Anda ini bisa memberikan manfaat bagi para pembaca dan menginspirasi para pelaku usaha untuk tak ragu lagi mengembangkan roda bisnisnya. Maju terus ukm Indonesia dan salam sukses!

# KRIPIK BONGGOL PISANG



**Dicari Agen/Reseller produk Aneka Kripik Sayur di seluruh Indonesia, dapatkan harga spesial dari kami untuk setiap pembelian produk ini.**

Info lengkap hubungi kami di:  
Email : [support@bisnisUKM.com](mailto:support@bisnisUKM.com)  
Telp : (0274) 3000 422  
SMS : 081 329 612 111



**DIGARI AGEN/  
RESELLER PRODUK  
ANEKA KRIPIK SAYUR  
DI SELURUH INDONESIA,  
DAPATKAN HARGA SPESIAL  
DARI KAMI UNTUK  
SETIAP PEMBELIAN  
PRODUK INI.**

Info lengkap  
hubungi kami di Email :  
[support@bisnisUKM.com](mailto:support@bisnisUKM.com)  
Telp : (0274) 3000 422  
SMS : 081 329 612 111





www.bisnisUKM.com



**Dicari Agen/ Reseller produk Bumbu Instan Raja Koki di seluruh Indonesia, dapatkan harga spesial dari kami untuk setiap pembelian produk ini.**

**Info & Kontak Hub :**  
 Telp : 0274 3000 422  
 Fax : 0274 4360 789  
 SMS : 0813 2961 2111  
 Email : support@bisnisukm.com

**Alamat :**  
 Jl. Baru Mulungan No. 15  
 Gondanganpenen, Sendangadi,  
 Mlati, Sleman, Yogyakarta  
 Yogyakarta



# ANEKA KERIPIK IKAN



**Dicari Agen/ Reseller produk Aneka Kripik Ikan di seluruh Indonesia, dapatkan harga spesial dari kami untuk setiap pembelian produk ini.**

**Info lengkap hubungi kami di:  
 Email : support@bisnisUKM.com  
 Telp : (0274) 3000 422 | SMS : 081 329 612 111**



**DICARI AGEN/ RESELLER PRODUK  
NASI LIWET INSTAN DI SELURUH INDONESIA,  
DAPATKAN HARGA SPESIAL DARI KAMI  
UNTUK SETIAP PEMBELIAN  
PRODUK KAMI.**

Info lengkap  
hubungi kami di  
Email :  
[support@bisnisUKM.com](mailto:support@bisnisUKM.com)  
Telp : 0274 3000 422  
SMS : 081 329 612 111



**Dicari Agen/ Reseller Produk  
Wedang Herbal Sehat  
di seluruh Indonesia,  
dapatkan harga spesial dari kami  
untuk setiap pembelian  
produk ini.**

Info & Kontak Hub :  
Telp : 0274 3000 422  
Fax : 0274 4360 789  
SMS : 0813 2961 2111  
Email : [support@bisnisukm.com](mailto:support@bisnisukm.com)

Alamat :  
Jl. Baru Mulungan No. 15  
Gondanganpenen, Sendangadi,  
Mlati, Sleman, Yogyakarta  
Yogyakarta



Gambar : <http://google/search>

## Tips Membangun Brand Toko Online di Sosial Media

**M**araknya pertumbuhan bisnis toko online beberapa waktu belakangan ini, sepertinya tak lepas dari peran besar sosial media yang berkembang di Indonesia. Meskipun pada dasarnya keberadaan sosial media bukan dikhususkan sebagai lapak promosi bisnis online, namun pengaruhnya ternyata cukup besar bagi perkembangan bisnis digital di negara kita. Sehingga tidak heran bila sampai saat ini masih banyak pelaku bisnis toko online yang memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan

produk-produk unggulannya. Apa Anda termasuk salah satunya?

Jika Anda yang tertarik memanfaatkan sosial media untuk mempromosikan bisnis toko online yang dijalankan, sebaiknya perhatikan beberapa hal berikut untuk menjaga nama baik atau brand image dari produk yang Anda pasarkan. Hal ini sangatlah penting, sebab jika Anda lengah maka nama besar perusahaan Anda yang menjadi taruhannya.

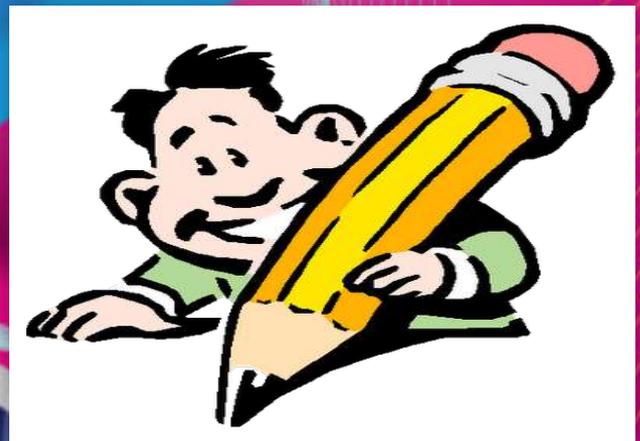
Lalu, kira-kira hal apa saja yang perlu diperhatikan para pelaku bisnis toko online dalam menggunakan sosial media? Berikut kami informasikan tips membangun brand toko online di sosial media yang perlu Anda perhatikan dari sekarang.

### 1. Beri perhatian khusus pada konsumen

Dalam mempromosikan bisnis toko online di sosial media, sebaiknya jangan hanya fokus memikirkan posting iklan produk. Sebab, keterikatan dengan para konsumen turut serta membesarkan brand produk Anda. Oleh karena itu, beri ruang khusus bagi para konsumen agar mereka bisa membangun komunikasi dua arah dengan Anda, selain itu Anda juga bisa melibatkan mereka dalam mempromosikan produk-produk Anda. Strategi promosi seperti ini memang cukup efektif, mengingat sekarang ini calon konsumen lebih mudah percaya apabila mendapatkan rekomendasi langsung dari orang-orang terdekatnya.

### 2. Berikan postingan yang bermanfaat bagi konsumen

Mengingat akun Anda mengusung nama baik dari brand produk yang dipasarkan, maka sebelum memposting sesuatu di akun tersebut sebaiknya pikirkan dengan matang nilai tambah yang Anda berikan bagi para konsumen. Dalam hal ini Anda bisa berbagi informasi menarik seputar bisnis Anda, memberikan tips dan trik yang bermanfaat bagi para konsumen, serta bisa juga membuka peluang kerjasama bagi para konsumen yang tertarik menjadi reseller



produk Anda. Dengan begitu, para konsumen bisa lebih mengenal produk Anda dan tidak menutup kemungkinan bisa lebih loyal dengan perusahaan Anda.

### **3. Membedakan antara bisnis dan urusan pribadi**

Sebagai pelaku usaha, tentunya Anda juga perlu memilah mana kepentingan bisnis dan mana urusan pribadi Anda. Biasakan untuk tidak mencampuradukan keduanya ketika berpromosi di sosial media. Hal ini perlu Anda perhatikan, agar Anda bisa menjaga kepercayaan konsumen dengan memperlihatkan profesionalisme kerja toko online Anda. Dengan begitu, konsumen bisa mendapatkan informasi sebanyak mungkin tentang brand produk yang Anda pasarkan, tanpa terganggu postingan urusan pribadi Anda yang tentunya tidak mereka pahami.

### **4. Apapun kondisinya katakan dengan jujur pada konsumen Anda**

Untuk mendatangkan omzet yang cukup besar, tak jarang sebagian pelaku bisnis toko online melakukan kecurangan untuk menarik minat konsumen. Tentu tindakan seperti ini tidak kami rekomendasikan, karena hanya akan merusak citra baik produk Anda dan menghilangkan kepercayaan dari para konsumen. Karena itu, pastikan bila Anda selalu mengatakan kondisi yang sejujurnya kepada para konsumen Anda, dan sampaikan dengan cara yang baik agar mereka bisa menerima ketidaknyamanan tersebut dengan respon

yang positif.

### **5. Lakukan promosi sesuai dengan bidang Anda**

Ketika mempromosikan produk maupun jasa di sosial media, pastikan bahwa Anda selalu mengangkat topik atau tema yang relevan dengan bidang usaha yang dijalankan. Poin ini perlu Anda perhatikan dengan baik, agar konsumen bisa mendapatkan informasi sebanyak-banyaknya mengenai produk Anda dan mulai percaya dengan kualitas bisnis Anda.

Semoga setelah membahas kelima tips bisnis online yang kami angkat pada pekan ini, para pemula bisa mengoptimalkan pemasaran bisnisnya dengan matang dan mendatangkan omzet penjualan yang cukup besar setiap bulannya. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses!



## TIPS MENCARI IDE BISNIS UNTUK TOKO ONLINE

**B**agi sebagian besar masyarakat, merintis bisnis toko online ternyata tidak semudah apa yang mereka bayangkan. Meskipun sekarang ini banyak pelaku bisnis toko online yang sukses menjalankan bisnisnya di dunia maya, namun pada kenyataannya masih banyak para pemula yang kebingungan untuk menentukan ide usaha.

Padahal, sebenarnya untuk membuat toko online ada banyak cara dan ide bisnis yang bisa Anda pilih. Karena itu untuk membantu para pemula yang sedang bingung mencari ide usaha untuk mendirikan toko online, berikut adalah beberapa tips mencari ide bisnis untuk toko online yang bisa Anda gunakan untuk mendatangkan transaksi pembelian setiap harinya.

## 1. Mencari ide bisnis dari passion (hobi)

Untuk merintis bisnis toko online, Anda bisa mencari ide bisnis dari passion atau hobi yang dimiliki setiap konsumen. Kecintaan mereka terhadap hobi maupun produk tertentu, menjadikan konsumen lebih loyal untuk melakukan transaksi pembelian. Tidak heran bila bisnis toko online berbasis hobi, mulai bermunculan di ranah maya.

Contohnya saja seperti membuka pets shop online untuk menyediakan segala kebutuhan pecinta hewan peliharaan, membuka toko olahraga online untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang hobi berolahraga, membuka bisnis travel online untuk membidik konsumen yang hobi traveling, membuka bisnis toko buku online untuk menjaring calon konsumen yang hobi membaca, serta masih banyak lagi ide bisnis lainnya yang bisa Anda pilih untuk membuka toko online.

## 2. Mencari ide bisnis dari problem (permasalahan konsumen)

Tips yang kedua yaitu mencari ide bisnis toko online dari permasalahan-permasalahan yang dihadapi masyarakat luas. Seperti kita ketahui bersama, selain memenuhi keinginan para konsumen, Anda juga bisa menjawab permasalahan-permasalahan konsumen untuk mendatangkan transaksi pembelian. Jadilah problem solver bagi konsumen



Anda dan dapatkan untung besar setiap bulannya.

Contohnya saja seperti membuka toko online yang khusus melayani konsumen yang ingin menurunkan berat badan, kesulitan mencari tiket pesawat, membutuhkan obat herbal untuk berbagai macam penyakit, memberikan pelatihan bisnis bagi para pemula, dan lain sebagainya.



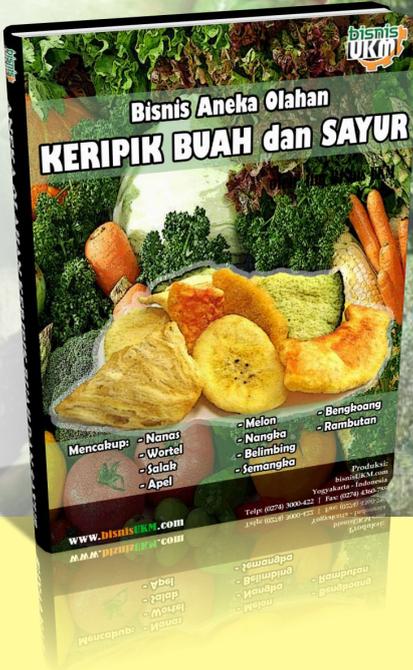
Gambar : <http://google/search>

### **3. Mencari ide bisnis dari fears (ketakutan konsumen)**

Ide bisnis yang ketiga bisa Anda mulai dengan mengatasi ketakutan para konsumen. Untuk menghindari resiko buruk yang mungkin terjadi, tak jarang para konsumen rela mengeluarkan uangnya untuk menjaga keselamatan mereka. Beberapa ide bisnis toko online yang bisa Anda jalankan antara lain menyediakan jasa asuransi, jual helm online, jasa konsultasi dokter, membuat website online untuk kampanye global warming, serta ide bisnis lainnya yang bisa Anda jalankan untuk mengatasi ketakutan para konsumen.

Nah, semoga ketiga ide bisnis online di atas bisa memberikan tambahan informasi bagi para pembaca dan membantu para pemula yang sedang bingung mencari peluang bisnis di dunia maya. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses!

# Dicari Agen/ Reseller Video Bisnis Tentang Bagaimana Memulai Peluang Bisnis Aneka Olahan Keripik Buah & Sayur



## MATERI :

- Persiapan pembuatan
- Proses pembuatan aneka keripik buah & sayur
- Analisis ekonomi

**Dapatkan Harga Spesial dari Kami..!  
Tersedia juga berbagai video bisnis lainnya..!**

Info lengkap hubungi kami di :  
Email : [support@bisnisUKM.com](mailto:support@bisnisUKM.com)  
Telp : (0274) 3000 422  
SMS : 081 329 612 111



**Dicari Agen/ Reseller produk Aneka Kreasi Kerajinan Bambu di seluruh Indonesia, dapatkan harga spesial dari kami untuk setiap pembelian produk ini.**



## Sukses Merintis Usaha Tempe di Negeri Sakura

**T**erlahir di kota kecil Grobogan, Jawa Tengah ternyata tidak menyurutkan semangat juang Rustono (43) untuk meraih mimpi besarnya. Siapa sangka bila seorang mantan bell boy Hotel Sahid Yogyakarta ini sekarang bisa sukses merintis usaha tempe di negeri sakura (Jepang) serta mendapatkan gelar khusus yakni The King of Tempe.

Meskipun bisnisnya kini telah berkembang dengan pesat, namun perjalanan suksesnya dalam membangun usaha tempe tidaklah semulus apa yang kita bayangkan. Setelah memutuskan untuk menuntut ilmu di Akademi Perhotelah Sahid pada tahun 1987, Ia kemudian merintis karirnya sebagai

seorang bell boy di Hotel Sahid Yogyakarta hingga bertahun-tahun lamanya. Pengalaman inilah yang kemudian mempertemukan Rustono dengan seorang wanita asli Jepang bernama Tsuruko Kuzumoto, yang kini telah dipersunting sebagai istrinya.

Di tahun 1997, Rustono memutuskan untuk hijrah ke Kyoto, Jepang untuk melanjutkan hidup baru bersama istri tercintanya. Dari sinilah perjuangan Rustono mulai dirintis dari awal. Ia bekerja di beberapa perusahaan Jepang mulai dari perusahaan sayur-mayur hingga perusahaan roti yang semuanya menuntut ketelitian dan tanggungjawab cukup besar dari para

karyawannya. Rustono yang saat itu berprofesi sebagai seorang karyawan, mendapatkan banyak ilmu dari masyarakat di negeri matahari terbit tersebut, baik dari perilaku hidup sehari-hari maupun dari segi etos kerja para karyawan yang relatif cukup tinggi.

### Awal Merintis Usaha Tempe

Berbekal pengalaman dan pengetahuannya di beberapa sektor industri, hati kecil Rustono mulai terdorong untuk membuka peluang bisnis baru yang belum pernah ada sebelumnya di Negara Jepang. Terinspirasi dari makanan nato (sebangsa makanan dari kedelai yang rasanya sangat khas orang Jepang), ayah dari Noemi Kuzumoto ini mencoba menekuni sektor bisnis makanan dan membuat tempe dengan sedikit pengetahuan yang pernah Ia ketahui.

Proses trial and error Ia jalani kurang lebih selama empat bulan, bahkan Ia rela pulang ke Indonesia selama tiga bulan hanya untuk belajar membuat tempe yang lezat dari 60 pengrajin tempe di seluruh Pulau Jawa. Kuatnya tekad dan semangat Rustono untuk terus belajar memproduksi tempe, akhirnya membuahkan hasil manis sehingga Ia berhasil membuat tempe yang lezat dengan bantuan raga dari Indonesia, dan memanfaatkan sumber mata air di sekitar kediaman mertuanya.

Setelah berhasil memproduksi tempe dengan sempurna, ternyata masih banyak kendala usaha yang dihadapi oleh Rustono. Salah satunya yaitu mengenai izin produksi di Negara Jepang yang cukup rumit (harus melalui berbagai tahap penelitian dan tes), serta kendala iklim alam yang kurang



Gambar : <http://google/search>

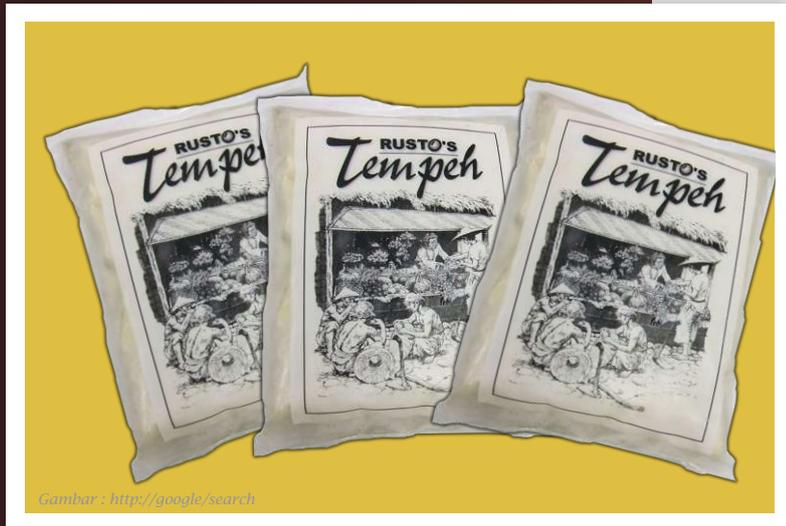
**Rustono, perintis tempe di negeri Sakura Jepang**



bersahabat karena memiliki kelembapan udara kurang dari 60%, sehingga proses fermentasi tempe tidak bisa berjalan maksimal tanpa bantuan peralatan khusus yang bisa menjaga kestabilan cuaca.

Semua kendala tersebut dijadikannya sebagai sebuah tantangan baru, hingga pada akhirnya Ia berhasil mengantongi perizinan dari pemerintah setempat dan memasarkan produk tempenya dengan merek Rusto Tempeh yang dilengkapi dengan ilustrasi gambar suasana kehidupan kampung di Pulau Jawa. Dengan memanfaatkan kemasan produk 200 gram, sekarang ini kapasitas produksi Rusto Tempeh bisa mencapai 16.000 bungkus setiap lima hari. Ia memasarkan produk tempenya hampir ke seluruh kota di Jepang, baik di perusahaan jasa boga, rumah makan vegetarian, toko swalayan, sekolah-sekolah, hingga ke beberapa rumah sakit di Fukuoka.

Kerja keras dan semangat juang Rustono di negeri sakura, kini telah terbayar dengan keberhasilan usaha tempe yang Ia rintis. Bila dulunya usaha tempe Rustono dijalankan di rumah kecilnya, kini suami Tsuruko Kuzumoto ini telah membangun pabrik tempe di kawasan pinggir hutan yang bermata air dan memanfaatkan lahan seluas 1.000 meter<sup>2</sup>. Semoga kisah pengusaha sukses dari Grobogan, Jawa Tengah ini memberikan manfaat bagi para pembaca dan menginspirasi seluruh lapisan masyarakat untuk segera memulai usaha. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses.



Olahan Tempe Rustono

## Yang Baru...Paket Whitening Susu Domba Thailand..!



### INFO & PEMESANAN HUBUNGI :



Jl. Lemponsari 155A, Ngaglik Sleman Yogyakarta.  
Telp Toko 0274-4463682 / 081328873888 /  
081398806034 / 082138695558

Krisis pede karena kulitmu kusam? Hitam? dan ada bekas luka susah hilang? Atau banyak jerawat di punggung? pengen putih dan halus ?

Klo kamu saat ini masih punya masalah diatas, berarti kamu belum pernah coba paket whitening Domba!!

Terdiri :

Lotion Pagi , Lotion Malam, Sabun Whitening, Lulur Susu Domba!

Mengandung

- Collagen
- Vitamin E
- Vitamin C
- Susu Domba, Dan....
- WOW....Mutiara!!!!

Dimana Lagi Kamu Mendapatkan Paket Whitening dengan kandungan selengkap ini? Sudah Saatnya kamu coba HDB Domba ini

"Kulit yang Halus, Putih, dan bersinar adalah hak setiap orang....Termasuk Anda"

Kalau ada Paket yang bisa kasih kamu kesempatan untuk tampil lebih menarik....Kenapa harus menunda untuk mencobanya?

Yang Baru Dari paket Whitening Body: Paket Susu Domba Thailand:

Lotion Pagi 250ml

Lotion Malam 250 ml

Lulur Susu Domba 150gr

Sabun Whitening 100gr

Lulus uji POM dan aman dipakai siapa saja, bahkan ibu hamil, menyusui dan anak diatas 10th

## Madu Herbal Anak SYIFA KIDS ISPA & Flek Paru



100 % alami Tanpa Pengawet, Tanpa Perasa. Tanpa Pewarna Merupakan formula nutrisi 100 % alami tanpa bahan kimia yang memadukan antara madu murni, habbatussauda dan herbal alami, kaya akan vitamin dan mineral alami yang sangat dibutuhkan oleh anak-anak.

Serta efektif untuk digunakan dalam pengobatan. 100 % alami tanpa pengawet, pewarna dan perasa, menjadikan madu herbal anak "SYIFA KIDS" jauh dari efek samping bahan kimia.

Insya Allah berkhasiat :

- Mengatasi berbagai penyakit saluran pernafasan dan gejala-gejalanya
- TBC
- Flek Paru
- Infeksi Saluran Pernafasan Atas (ISPA)
- Bhronkitis
- Radang Paru-paru
- Astma
- Sesak nafas
- Meningkatkan daya tahan tubuh



### INFO & PEMESANAN HUBUNGI :

Jl. Lemponsari 155A, ngaglik sleman yogyakarta.  
Telp Toko 0274-4463682 / 081328873888 / 081398806034 /  
082138695558

## SEMINAR BISNIS "SUKSES USAHA KECIL BUKAN ILUSI"

Sabtu (23/4), Himpunan Mahasiswa Sosial Ekonomi Pertanian (HIMASEPTA) Universitas Muhammadiyah Yogyakarta sukses menggelar seminar bisnis yang bertajuk "Sukses Usaha Kecil Bukan Ilusi". Seminar yang diselenggarakan di Ruang Amphiteater FKIK UMY tersebut diikuti lebih kurang 150 orang peserta yang terdiri dari kalangan mahasiswa dan pelajar (SMA/ SMK) se-DIY. Seminar tersebut menghadirkan dua orang pemateri utama, yakni Rakmatniwa (Trainer BisnisUKM.com), dan Firmansyah Budi Prasetyo (Owner Cokro Tela Cake).



Menurut keterangan dari Ketua Panitia Ali Rajan, seminar tersebut bertujuan untuk membentuk karakter entrepreneur dalam diri mahasiswa dan peserta lainnya. Apalagi kondisi saat ini sebagian besar mahasiswa (kalangan terdidik) masih berorientasi sebagai jobseeker, bukan job creator. Sehingga sangat wajar ketika data dari BPS menunjukkan hampir 10% dari total 7,7 juta jiwa (pengangguran) merupakan kalangan terdidik alias lulusan perguruan tinggi.

Terbagi menjadi dua sesi, Seminar "Sukses Usaha Kecil Bukan Ilusi" dibuka dengan pemaparan Rakmatniwa tentang data dan fakta trend bisnis yang berkembang dewasa ini. Dari paparan tersebut, para peserta yang notabene kalangan terpelajar disuguhi data bahwa saat ini INTERNET telah menguasai segala aspek bisnis, baik dari segi pencarian ide sampai dengan pemasaran produk.

"Yang menjadi persoalan itu kebanyakan

pengguna internet (khususnya anak muda) memanfaatkan internet hanya untuk bersosial media, belum berfikiran produktif untuk mengembangkan sebuah ide usaha atau pemasaran produk,” terang Rakmatniwa yang ‘diamini’ oleh para peserta. Padahal menurut penjelasan dari Rakmatniwa, pengguna internet di Indonesia sangat besar/ sekitar 24 % dari seluruh total populasi penduduknya. Dengan jumlah sebesar itu, seharusnya bisa menjadi pangsa pasar yang luas untuk menjalankan sebuah bisnis online.

Selama kurang lebih satu setengah jam, Rakmatniwa memberikan motivasi serta tips trik bagaimana memulai dan mengembangkan bisnis melalui dunia online. “Tidak harus menjadi produsen, karena kita bisa memulainya dari seorang pemasar, banyak sekali produk-produk potensial di pasaran (pasar online & offline) yang menarik untuk kita jual dan kembangkan,” imbuh Rakmatniwa.

Berbagai penjelasan Rakmatniwa seolah membuka pikiran dari para peserta untuk segera memulai menjalankan bisnis online. Apalagi, tidak sedikit kisah sukses dari para mahasiswa yang menjalankan bisnis berbasis online, sehingga memberikan motivasi tersendiri bagi mereka (peserta).

Sementara itu, Firmansyah Budi Prasetyo yang mengisi sesi kedua seminar berbagi kisah pengalaman beliau dalam membangun dan mengembangkan Cokro Tela Cake. Bahan baku tela (singkong/ ubi) yang awalnya hanya dianggap makanan kelas bawah bisa beliau ‘angkat derajatnya’ hingga menjadi salah satu oleh-oleh khas Jogja yang cukup terkenal. Jatuh bangunnya beliau sampai bisa membesarkan usahanya tersebut diharapkan bisa menginspirasi para peserta bahwa kesuksesan dalam dunia usaha itu dibutuhkan kerja keras dan perjuangan yang extra.

Tim bisnisUKM



# Rata-rata

# 15000

# pengunjung setiap hari

Percayakan pada kami

**BISNISUKM.COM**

Solusi MEDIA PROMOSI USAHA Anda!

## Gabung Sekarang Juga!

**Bersama 250 ribu member lainnya  
Tingkatkan Penghasilan Bisnis Anda..!!**

# Program Bulanan BisnisUKM.com

## Pelatihan Berbisnis Jamur Tiram



*"Potensi bisnis jamur saat ini sangat mengesankan. Permintaan pasar yang besar, hingga saat ini belum mampu terpenuhi oleh pasokan petani jamur di berbagai daerah. Padahal, permintaan tersebut masih terbatas pada kebutuhan akan jamur segar, belum kepada aneka olahan jamur yang ada. Tertarik untuk menggeluti bisnis jamur? ikuti pelatihannya bersama kami, [berbisnisjamur.com](http://berbisnisjamur.com), Solusi Bisnis Jamur Anda!"*

### Materi pelatihan :

1. Mengetahui jenis-jenis jamur
2. Mengetahui kondisi ideal tumbuhnya jamur
3. Cara perawatan jamur
4. Membuat kumbung yang ideal
5. Mengetahui penyakit pada budidaya jamur
6. Pemasaran hasil panen jamur
7. Analisa Usaha jamur
8. Kunjungan ke petani jamur

### Fasilitas :

1. Modul Training
2. Snack 4x
3. Makan Siang 2x
4. Transportasi selama training  
(Kantor – Lokasi)



### Info & Pendaftaran Hubungi:

- Telpon : 0274 – 3000 422
- SMS : 0852 9000 7054
- Email : [support@berbisnisjamur.com](mailto:support@berbisnisjamur.com)

[BerbisnisJamur.com](http://BerbisnisJamur.com)

Jln. Baru Mulungan No.15 Gondangan Penen,  
Sendangadi, Mlati, Sleman



**BONUS :**  
Kelas Online  
Budidaya Jamur Tiram  
senilai  
Rp. 500.000,- ...!!

*Bukan cuma direktori biasa,  
Kami berikan direktori bisnis terbaik demi kemajuan bisnis Anda.*

*Promosikan produk Anda, tingkatkan kredibilitas perusahaan,  
bangun jaringan bisnis dengan menggunakan direktori kami.  
Temukan rekanan terbaik dan terpercaya di direktori bisnis kami  
sekarang juga.*

*Berkembang bersama komunitas terpercaya,  
hanya di direktori kami*

**Untuk pendaftaran direktori  
hubungi hotline berikut :  
(0274) 3000 422**

## SUPPLIER KENTANG

- ✓ **KENTANG DIENG**  
Jl. Mekartani 165 Cisarua - Cimahi,  
Bandung 40551, Jawa Barat  
Telp. 088218412755  
Email: rudimenulis@gmail.com  
Pin BB: 315C7EF3  
Stok: 1 truck (8 ton)
- ✓ **DODIK ARIYANTO**  
Jl. bunga Srigading 39 Malang 65141,  
Jawa Timur  
Telp: 081554455114, 081233063416,  
081554455114  
Email: dikgembol@yahoo.co.id  
Pin BB: 21590999  
Stok: per hari bisa sampai 12 ton
- ✓ **CV. EXCELLENT AGRO MAKASSAR**  
Jl. tidung 9 no 122 blok 10  
makassar 90222, Sulawesi Selatan  
Indonesia  
Telp : 081355455078
- ✓ **BJFARM**  
Jalan Bungur Sari 8 no 10  
Bandung 40192, Jawa Barat  
Indonesia  
Telp : 085647414613
- ✓ **AGRISJAYA**  
Jalan Raya Bogor Jakarta 13450,  
Jakarta Indonesia  
Telp : 0812 1047 3501

## SUPPLIER BUMBU TABUR

- ✓ **SUPPLIER BUMBU KENTANG GORENG MURAH ONLINE JAKARTA**  
No Hp : 085782261322  
Pin BB : 2629CB24  
Email : admin@bumbutabur.net
- ✓ **PT. BANGJA PERISA NUSANTARA**  
KOMP. PERGUDANGAN TANRISE  
SOUTHGATE C31 GEDANGAN  
SIDOARJO, Jawa Timur  
Indonesia  
Telp : 081233849121
- ✓ **PRIMA ADIRASA**  
Jl. Prof DR. Soeharso No. 46  
Solo 57144, Jawa Tengah  
Indonesia  
Telp : 081 2297 2930 / 0271-7023001  
Email : marlina@primaadirasa.com  
Web : www.primaadirasa.com
- ✓ **BUMBU TABUR KN FOOD**  
Alamat Jl.A tanah 80 No.5 Rt.4 Rw.8,  
Klender, Duren Sawit  
Jakarta Timur.  
Telp : 081 2297 2930 / 0271-7023001  
Info Sari (021) 90589694, 085890888220  
Pin BB : 274f72c2



## Gerai BisnisUKM Semarang

Promosi Mudah Untung Berlimpah

- **Aneka Produk UMKM**
- **Jasa Promosi**
- **Pelatihan Bisnis**
- **Liputan Bisnis**



Jln. Arteri Sukarno Hatta No. 10  
Pedurungan, Semarang (Kota), Jawa Tengah  
Telp : 08112792884  
semarang@bisnisukm.com  
<http://bisnisukm.com/@geraisemarang>



## CV SATU LANGIT

The Final Solution for Your IT Problems

CV Satu Langit menyediakan berbagai accessories HP dan accessories komputer dengan harga ecer dan grosir. Kami mengambil langsung produk-produk pilihan dari para importirnya atau distributor resminya. Sehingga tepat sekali jika kami melayani grosir ke toko-toko di berbagai wilayah di Indonesia.

Jalan KHA Wahid Hasyim 76 (Administrasi),  
Jalan Samas Km 01 (Operasional)  
Bantul, Yogyakarta (DIY)  
02742660609 08175423370  
cs\_satulangit@yahoo.co.id  
<http://www.satulangit.co.id>



## TOKO HERBAL SEHAT

S Lutena Online, layanan pembelian online S Lutena (Super Lutein), berdiri sejak tahun 2010, melayani pemesanan dan pengiriman ke seluruh wilayah, jujur, amanah, dan dapat dipercaya.

Jl Angrek No 58 Sambilegi Kidul Maguwoharjo  
Depok, Sleman, Yogyakarta  
087738164417  
npindonesia@yahoo.com  
<http://www.superluteinplus.wordpress.com>

## PT. SENTRADAYA CITRA LESTARI



Kami merupakan distributor resmi :  
Solar panel, Lampu LED & Lampu  
LVBattery, UPS, Penangkal Petir

SMS / Call : 031 - 71323262, 31417388

Email : [sclsby@yahoo.com](mailto:sclsby@yahoo.com)

Pergudangan Tritan, Jl. Sawunggaling  
Kec. Taman, Kab. Sidoarjo, Prop. Jawa Timur  
<http://sentradaya.com>

## JOG-SA

Smart In Way

BeautyS  
ision with Lc

Beli online bayar di rumah, siap kirim ke seluruh  
Indonesia

Jalan Palagan Tentara Pelajar Ngaglik,  
Sleman, Yogyakarta  
085357994417  
awan\_313@yahoo.co.id  
<http://hibeautyshop.blogspot.com>

## 1STORE-MURAH

KAMI ada karena ada ANDA



Kami bertekad untuk memberikan kepuasan kepada para pelanggan dengan menyediakan Jacket dan Polo Shirt berKUALITAS namun tetap terjangkau oleh seluruh lapisan masyarakat.

JL Propinsi KALSELTIM Kelumpang Barat,  
Kota Baru, Kalimantan Selatan  
082155338134  
ridiyulius@yahoo.com  
<http://1store-murah.blogspot.com/>

## RUMAH SEHAT HOLISTIK AZ-ZAHIDA

Melayani : Terapi Bekam, Akupunktur, Pijat Bayi,  
Pembetulan tulang Belakang (kiropraksi), Terapi  
Herba (ramuan)

Jl.Tlogo indah RT 4 RW 5 Kel. Banjardowo  
Genuk, Semarang, Jawa Tengah  
024.70129356 / 081325712559  
rumahsehat73@gmail.com  
<http://bisnisukm.com/@rumah-sehat-holistik-az-zahida>



## HEALTHY HELMET CARE

Mitra Terpercaya Usaha Cuci Helm Anda

Kami dari Healthy Helmet Care mengajak Anda yang jeli melihat peluang usaha jasa CUCI HELM sebagai suatu usaha yang sangat menguntungkan saat ini, dimana profitnya lebih dari 400%. Peluang Usaha ini masih terbuka luas di seluruh wilayah Nusantara.

Danau Bogor Raya Blok Helinium Golf H3 no28 Bogor  
Sukaraja , Bogor , Jawa Barat  
085310386443  
salonh Helm@gmail.com  
<http://bisnisukm.com/@healthy-helmet-care>



## DE DJOERAGANZ CORP

Bukan "sekedat" Manusia Biasa

De Djoeraganz Corp adalah sebuah PERSONAL BRAND yang sangat KUAT, sebuah MIMPI BESAR dan sebuah bentuk ikhtiar ( BIG ACTION )

Gang Globe Getas Pejaten RT 04/04  
Tanjung Karang Jati Jati , Kudus , Jawa Tengah  
08151444444  
tommyfunz99@gmail.com  
<http://tommyfunz.blogspot.com>

## CV. SENDEN INDUSTRY

Kami memproduksi emping jagung setengah jadi dengan harga Rp. 12500/kg  
Kemasan dalam bentuk karung

Sorogenen 2 Rt. 06 Rw.02 Purwomartani Kalasan  
Sleman DIY  
088216192898  
jatmiko\_ut78@yahoo.co.id  
<http://bisnisukm.com/@empingjagung>



## DAPUR SARI

Sehat Menuju Keberkahan.  
Salam Sukses Sehat

Toko online yang menjual berbagai macam produk asli khas Yogyakarta seperti Wedang Uwuh, Tepung Beras, Aneka Tepung Lokal, Keripik Sehat, Sandal Spon, dll.

Jl Mawar I / 207 Perumnas Condong Catur  
Depok , Sleman , Yogyakarta  
085702633008  
dapursariku@gmail.com  
<http://bisnisukm.com/@dapursari>

## ARRAITIYAH

Menjual produk obat-obat herbal

Jl.Tegal Parang Utara V No.29  
Mampang Prapatan , Jakarta Selatan  
081318801698  
basyirabdul@gmail.com  
<http://www.araityyah.com>



## TOKO HERBAL YOGYAKARTA

Hidup Sehat Dengan Produk Alami

Toko Herbal Di Yogyakarta - Toko Herbal Di Yogyakarta Melayani Pesan Antar bantul,sleman,jogja,wonosari Ahlan Wa Sahlan Terimakasih telah mengunjungi jogjaherbal.com kami menyediakan aneka produk herbal alami, dan herbal sunnah nabi.

Jl. Patuk Dlingo Km.5 Pencitrejo Terong,  
Dlingo , Bantul , Yogyakarta  
081280943720/087839665269  
jogjaherbal.com@gmail.com  
<http://www.jogjaherbal.com>

## ANSHOR HEALTH CENTER

meraih sehat dengan bijak

Produsen herbal islami mengutamakan pelayanan. Dapatkan info formulasi herbal yang baik untk keseatan anda. Anda harus sehat, karena keluarga, lingkungan sangat membutuhkan kontribusi anda.

JL VETERAN NO 6A Umbulharjo  
Yogyakarta  
0274 380939/ 085228262812  
nawiruddin@yahoo.com  
<http://www.herbalkesehatan.net>

## "FYK" MARKETING

"anda pesan barang kami antar"

Perusahaan saya bergerak dibidang Agrobisnis/Agroindustri, pemasaran produk UMKM.

Pogung Jurutengah Rt02/01, Bayan, Purworejo  
Bayan , Purworejo , Jawa Tengah  
081226900302  
edysugiharto16@yahoo.co.id  
<http://bisnisukm.com/@quot-fyk-quot-marketing>



# ANEKA MESIN

Menjadikan  
Mesin Teknologi Tepat Guna  
Sebagai Solusi Usaha



[www.anekamesin.com](http://www.anekamesin.com)

Jl. Magelang KM. 13 Triharjo  
Sleman Jogjakarta

081 227 799 912 | 085 743 366 688  
085 227 746 362 | 087 891 202 010  
Telp:(0274) 6945 660 | Fax:(0274) 869 720  
[support@anekamesin.com](mailto:support@anekamesin.com)