

Majalah Digital
Bisnis UKM

Andapun Bisa Sukses Berbisnis!



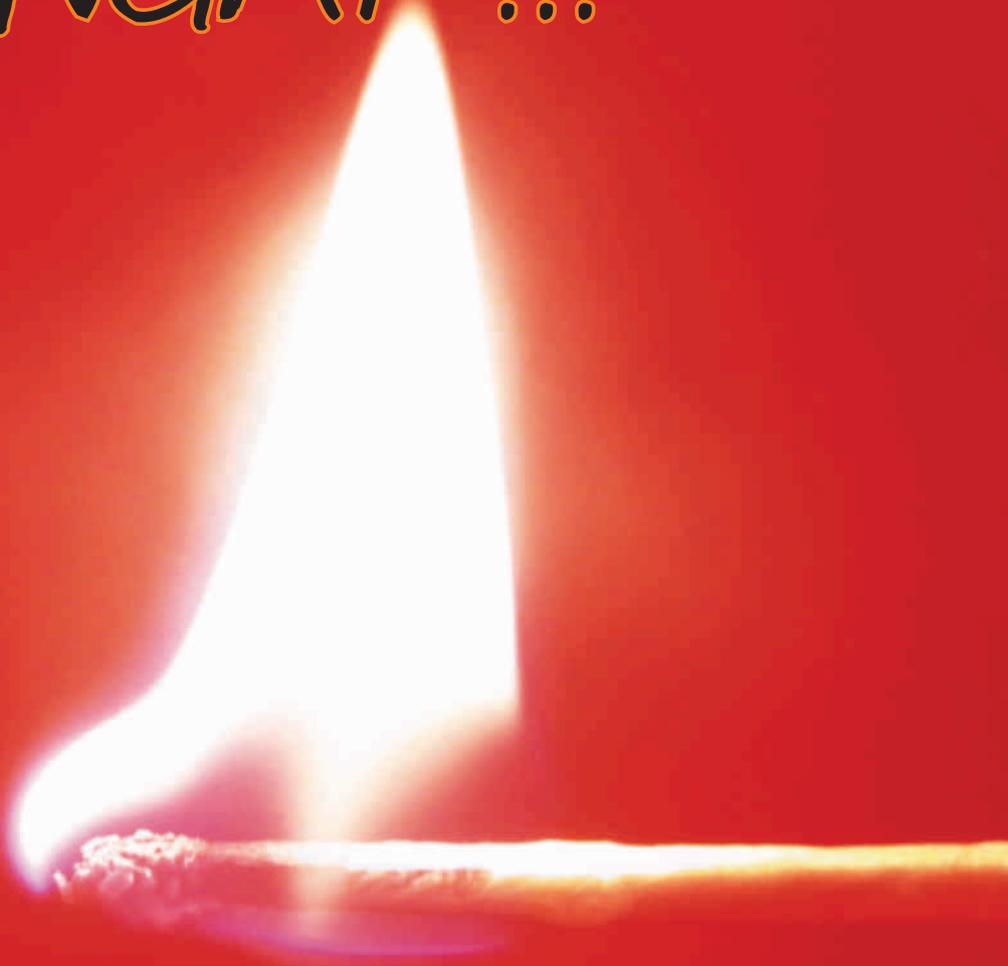
**Usaha
Kecil Menengah
Kurangi Angka Pengangguran**

PRODUKSI BONEKA
BANGKITKAN
USAHA KECIL MENENGAH

BATIK TULIS GROBOGAN,
USAHA KECIL MENENGAH
ANGKAT WARISAN BUDAYA

MEMBIDIK
PASAR EKSKLUSIF
DENGAN PRODUKSI
SANDAL SPON HOTEL

Kobarkan
SEMANGAT ...



AYO BERBISNIS!

Karena Andapun Bisa Sukses Berbisnis!



Bisnis Untuk Kesejahteraan Masyarakat

www.bisnisUKM.com

Laporan Utama 05

Usaha Kecil Menengah, Kurangi Angka Pengangguran

Peluang Usaha

Produksi Boneka Bangkitkan
Usaha Kecil Menengah

07

Batik Tulis Grobogan,
Usaha Kecil Menengah Angkat Warisan Budaya

12

Membidik Pasar Eksklusif dengan
Produksi Sandal Spon Hotel

17



Kabar Online

Reseller Online,
Modal Minimal Untung Maksimal

26

Membangun Bisnis Online
Dengan 3 Langkah

29

Target & Strategi

Strategi Pemasaran Bisnis
Melalui Pendekatan Konsumen

32

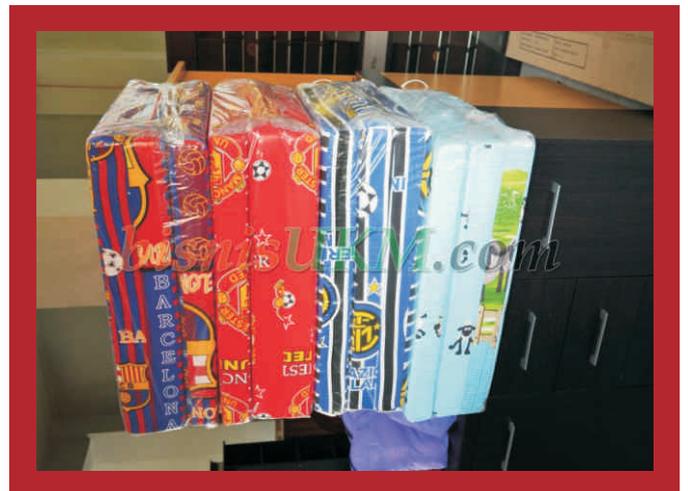
7 Strategi Bisnis Yang Wajib
Dimiliki Entrepreneur

35

Lensa Bisnis

Laksmi Collection,
Memproduksi Bantal Hingga Produk Mebel

23



Konsultasi Bisnis

39

Motivasi Bisnis

Motivasi Diri
untuk Fokus Mencapai Goal

41

Menjadi Diri
yang Kreatif dan Inovatif

43

Direktori Bisnis

46

Andapun Bisa
Sukses Berbisnis!  **KLICK!**
www.bisnisUKM.com

Assalamu'alaikum warahmatullahi wabarkatuh

Salam Sukses!

Alhamdulillah, Majalah Digital bisnis UKM edisi Desember 2012 kembali hadir dengan suguhan yang tetap menginspirasi.

Jika kita mengamati pertumbuhan bisnis di Indonesia saat ini, sangat jelas terlihat bahwa perkembangan usaha kecil menengah (UKM) tumbuh begitu pesat. Jelas hal ini bukan sesuatu hal yang kebetulan.

Usaha Kecil Menengah mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional, selain juga berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di negara kita sejak beberapa waktu yang lalu, dimana banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnasi bahkan berhenti aktifitasnya, sektor Usaha Kecil dan Menengah (UKM) terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Mengingat pengalaman yang telah dihadapi oleh Indonesia selama krisis, kiranya tidak berlebihan apabila pengembangan sektor swasta difokuskan pada UKM, terlebih lagi unit usaha ini seringkali terabaikan hanya karena hasil produksinya dalam skala kecil dan belum mampu bersaing dengan unit usaha lainnya.

Untuk itulah kali ini Majalah BisnisUKM mengangkat tema Usaha Kecil Menengah dan menghadirkan berbagai macam usaha yang dapat menjadi referensi bagi para pembaca.

Anda ingin sukses dengan usaha kecil menengah? Mulai dari yang mudah, mulai dari yang kecil, mulai dari sekarang.

Maju terus UKM Indonesia. Salam Sukses.

Wassalamualaikum warahmatullohi wabarakatuh

Redaksi



Jabat Kaban, ST

CEO BisnisUKM.com

TIM REDAKSI

Komisaris **REHARDENI** Pemimpin Umum **S. Jabat Kaban**

Redaktur **R. Niwa**
Pelaksana

Staf Redaksi
A. Handaru **A. Yoga**
Dwi Susanti **Heru H.**
Johan S. **Lintang P.**
R. Imam S. **Y. Ispitasari**
Putro. N. **Eko S.**

Desain/ Layout **Adi W.**
Nanang R.

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

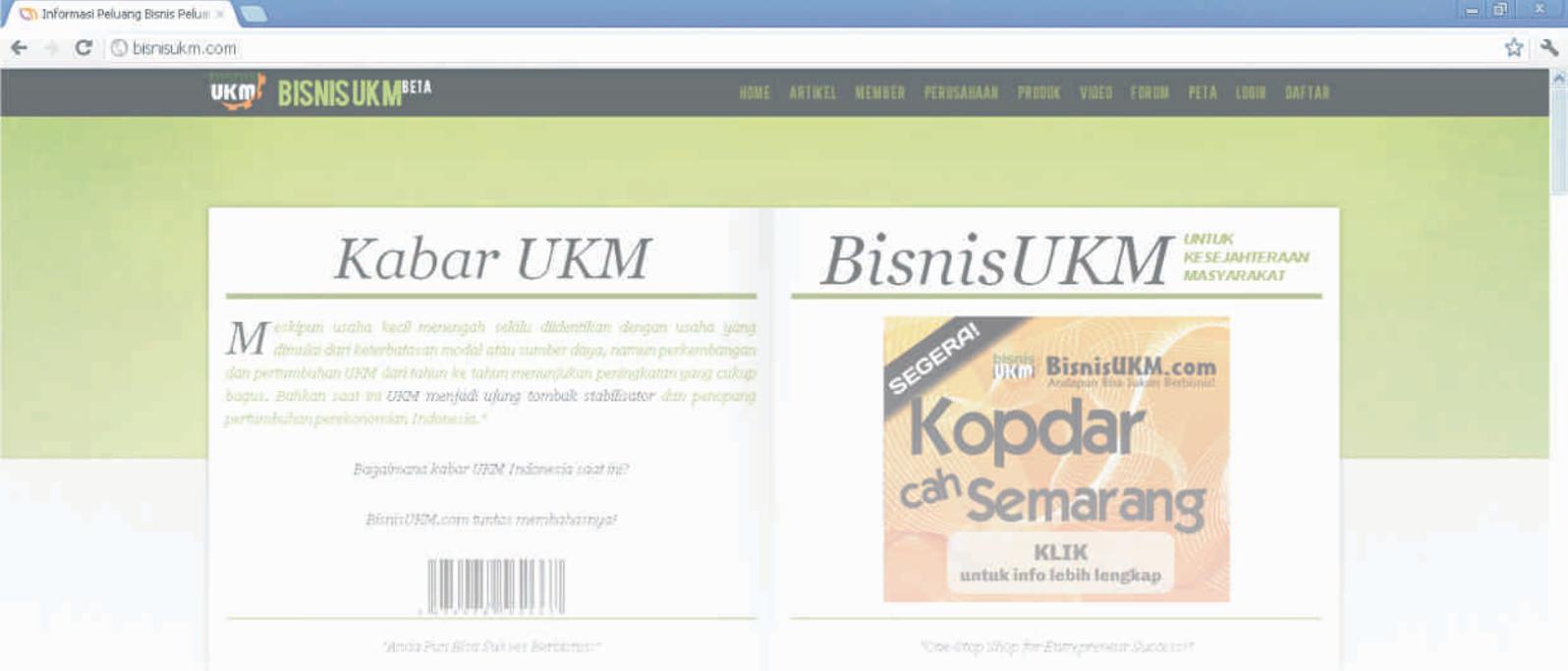
Kontak :

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

Rekening :

BCA	Mandiri	BNI
No. Rek. 1911327276	No. Rek. 1480005074771	No. Rek. 0143474070
a.n. Sri Jabat Kaban	a.n. Sri Jabat Kaban	a.n. Sri Jabat Kaban

www.bisnisukm.com



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

segera gabung dengan ratusan ribu jaringan member lainnya!

Gali Informasi & Kembangkan Usaha Anda!



USAHA KECIL MENENGAH KURANGI ANGKA PENGANGGURAN



Gambar : <http://google/search>



Problematika mengenai angka pengangguran di Indonesia tentu bukan hal baru lagi bagi masyarakat kita. Bahkan menurut Badan Pusat Statistik (Maret 2011), saat ini terdapat lebih dari 8,13 juta jiwa atau setara dengan 6,8 persen pengangguran yang tersebar di seluruh wilayah Indonesia. Hal ini menjadi salah satu bukti nyata bahwa tingkat pengangguran di negara kita masih cukup tinggi, meskipun jumlah tersebut sudah mengalami penurunan dibandingkan tahun-tahun sebelumnya.

Rendahnya daya serap tenaga kerja di Indonesia membuat kondisi tersebut belum bisa diselesaikan secara tuntas oleh pihak pemerintah maupun instansi terkait lainnya. Karena itulah dibutuhkan solusi tepat untuk mengurangi jumlah pengangguran yang setiap harinya menunjukkan peningkatan. Salah satunya yaitu dengan mendorong laju pertumbuhan usaha kecil menengah di seluruh penjuru Indonesia.

Munculnya unit usaha kecil dan menengah ternyata tidak hanya memberikan dampak positif bagi pendapatan masyarakat, namun juga sangat membantu penyerapan tenaga kerja dan mengurangi angka pengangguran di Indonesia. Meskipun para pelaku UKM masih sering mendapat kendala khususnya di bidang permodalan, namun kontribusi usaha kecil menengah terhadap penyediaan lapangan kerja cukuplah tinggi, bahkan diperkirakan bisa memberikan peluang kerja bagi 96.211.000 masyarakat, dan menjadi donatur Pendapatan Domestik Bruto (PDB) hingga mencapai 56,53%.

Sejak tahun 2008 sampai 2011, tercatat ada sekitar 52,77 juta unit UKM di Indonesia yang telah memberikan lapangan pekerjaan cukup besar bagi masyarakat lokal yang ada di sekitar lokasi usaha. Kondisi ini tentu merupakan kabar bagus bagi perekonomian Indonesia, mengingat UKM berperan penting sebagai saka guru dan penyelamat perekonomian nasional sejak krisis ekonomi melanda Indonesia pada tahun 1998-1999.

Tumbuhnya UKM-UKM di Indonesia menjadi langkah awal bagi perbaikan ekonomi nasional hingga akhirnya target pemerintah untuk menurunkan angka kemiskinan menjadi 8% di tahun 2014 bisa segera terwujud dengan penciptaan lapangan kerja bagi seluruh lapisan masyarakat Indonesia. Maju terus UKM Indonesia, dan ciptakan lapangan kerja sebanyak-banyaknya. Salam sukses.

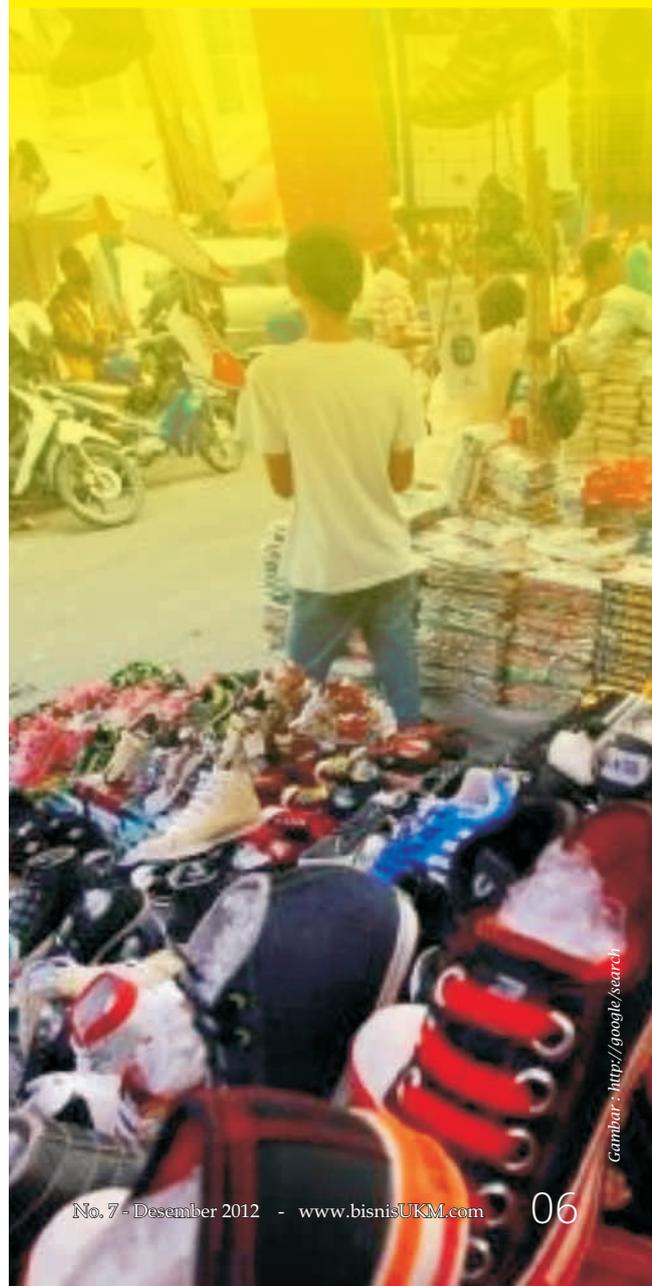




Foto : BisnisUKM

PRODUKSI BONEKA BANGKITKAN USAHA KECIL MENENGAH

Laju pertumbuhan usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia belakangan ini memang cukup pesat. Hal ini tentunya memberikan dampak yang sangat positif bagi perkembangan ekonomi Indonesia pada umumnya. Sebab, tak bisa dipungkiri bahwa keberadaan UKM mampu mendongkrak dan mempercepat pertumbuhan perekonomian di negara kita serta menyerap jumlah tenaga kerja sehingga mengurangi kasus pengangguran di Indonesia.

Meskipun sampai hari ini masih banyak para pelaku UKM yang mengalami beberapa kendala usaha, seperti permasalahan modal, promosi, jaringan bisnis, dan lain sebagainya. Namun pada dasarnya UKM merupakan salah satu kegiatan industri yang tahan banting dan tidak terpengaruh adanya krisis global yang beberapa waktu lalu sempat menumbangkan beberapa perusahaan besar di sekitar kita.

Bukti inilah yang menjadi motivator bagi sebagian masyarakat sehingga akhirnya mereka memilih peluang usaha kecil dan menengah sebagai alternatif tepat untuk mendatangkan untung besar setiap bulannya.

Tentu Anda tidak ingin melewatkan peluang tersebut bukan? Bagi Anda yang tertarik menekuni usaha kecil dan menengah, berikut kami informasikan salah satu ide bisnis yang bisa Anda jadikan sebagai peluang usaha, yaitu memproduksi aneka macam boneka lucu skala rumah tangga.

KONSUMEN

Target pasar yang bisa Anda bidik adalah kalangan anak-anak, remaja, sampai instansi-instansi besar yang membutuhkan boneka sebagai lambang ataupun slogan bagi perusahaan mereka. Biasanya para produsen boneka skala rumah tangga lebih senang menerima pesanan dalam jumlah banyak untuk satu model boneka. Hal ini dilakukan untuk menghemat biaya produksi dan mempercepat proses pengerjaannya, sehingga tidak heran bila proses produksi boneka biasa dikerjakan dengan sistem borongan.

INFO BISNIS

Untuk menjalankan ini, ada beberapa hal penting yang perlu Anda siapkan terlebih dahulu, antara lain sebagai berikut:



Modal utama Anda adalah skill dan pengetahuan tentang perkembangan trend mode boneka yang saat ini laris manis di pasaran. Untuk itu Anda harus jeli melihat perubahan minat konsumen melalui koran, majalah, internet, maupun mengamati perkembangan film kartun yang sedang digemari masyarakat luas.

Menjalin kerjasama dengan supplier bahan baku yang memberikan penawaran harga lebih murah tanpa harus mengesampingkan kualitas bahan yang Anda gunakan.

Carilah tenaga kerja yang benar-benar kreatif dan memiliki skill bagus dalam hal jahit menjahit maupun membuat desain boneka. Bila perlu lakukan seleksi ketat sebelum akhirnya menentukan tenaga kerja yang Anda gunakan.

Selalu lakukan pengontrolan (quality control) pada produk boneka yang telah diproduksi, hal ini penting agar kualitas produk Anda tetap terjaga dan tidak kalah bersaing dengan produk boneka lainnya yang ada di pasaran.

Perhatikan perkembangan trend dunia boneka di luar negeri agar produk-produk yang Anda ciptakan tidak ketinggalan jaman dan laris manis diserbu konsumen.

KELEBIHAN BISNIS

Tak bisa dipungkiri bahwa sampai kapanpun boneka masih terus digandrungi para konsumen dari berbagai kalangan. Bahkan tidak sedikit dari mereka yang rela menyisihkan uangnya hanya untuk mengoleksi aneka macam boneka lucu yang mereka sukai. Peluang inilah yang dimanfaatkan sebagian besar pelaku usaha sehingga mereka bisa meraup untung besar setiap bulannya melalui boneka-boneka lucu yang memiliki nilai jual cukup tinggi.

Selain minat konsumen perorangan yang masih sangat tinggi, saat ini banyak instansi maupun perusahaan-perusahaan besar yang mulai memanfaatkan boneka sebagai salah satu alat promosi yang cukup efektif. Kondisi ini tentunya menjadi peluang besar bagi para produsen boneka, sebab permintaan konsumen tidak hanya dari perorangan saja namun juga bisa melayani pesanan massal dari instansi tertentu.

KEKURANGAN BISNIS

Beberapa kendala yang sering dihadapi para pelaku usaha boneka yaitu ketersediaan bahan baku yang sering terlambat. Bila permintaan sedang naik, persediaan bahan baku pun cenderung sulit ditemukan sehingga mengakibatkan adanya kenaikan harga pada bahan-bahan tertentu. Disamping itu, para pelaku UKM juga harus bersaing dengan produk boneka buatan China yang harganya relatif lebih murah jika dibandingkan dengan produk buatan Indonesia. Untuk itu, sebisa mungkin jalin kerjasama dengan supplier bahan baku yang terpercaya agar proses

produksi boneka tidak terhambat dan harga jual yang ditawarkan tidak kalah bersaing dengan produk buatan luar negeri.



Foto : BisnisUKM

STRATEGI PEMASARAN

Untuk memperluas jaringan pemasaran produk boneka, Anda bisa melakukannya dengan mengikuti berbagai macam pameran UKM yang sering diselenggarakan instansi pemerintahan maupun swasta. Melalui kegiatan tersebut, Anda bisa mengenalkan produk-produk unggulan kepada masyarakat luas, menambah jaringan bisnis, dan memperbesar peluang pasar yang dimiliki.

Selanjutnya Anda juga bisa menitipkan produk boneka yang dihasilkan ke toko-toko mainan anak, supermarket, toko aksesoris dan gift, serta beberapa toko lainnya yang banyak dikunjungi anak-anak dan remaja putri. Sedangkan untuk memperluas jangkauan pasar, Anda bisa memanfaatkan media massa seperti memasang iklan di majalah, koran, atau memanfaatkan internet marketing sebagai solusi tepat pemasaran UKM.

KUNCI SUKSES

Sebagai pelaku UKM ada dua kunci sukses yang perlu Anda terapkan. Pertama, pupuklah mental juara dalam diri Anda dan jadilah pemenang dalam setiap tantangan yang ada. Jangan pernah takut dengan persaingan yang ada di depan Anda, karena dalam setiap tantangan ada peluang baru yang bisa Anda manfaatkan. Kedua, teruslah kreatif dan inovatif untuk menghadapi gempuran persaingan pasar boneka yang semakin pesat. Bila kualitas produk boneka yang Anda hasilkan tetap terjaga, maka para competitor pun akan kesulitan dalam menduplikasi produk Anda.

ANALISA EKONOMI

Asumsi

- Produksi boneka sebanyak 2.000 buah
- Proses produksi dilakukan di rumah, tanpa menyewa tempat usaha

Modal awal

Mesin jahit (@ Rp 900.000,00 x 5 buah)	Rp 4.500.000,00
Etalase	Rp 1.000.000,00
Peralatan produksi (jarum, benang, gunting, dll)	Rp 1.000.000,00
Total	<u>Rp 6.500.000,00</u> ⁺

Peralatan mengalami penyusutan, setelah masa pemakaian sebagai berikut :

Mesin jahit : 1/48 bulan x Rp 4.500.000,00	Rp 93.750,00
Etalase : 1/36 bulan x Rp 1.000.000,00	Rp 27.800,00
Peralatan produksi : 1/12 bulan x Rp 1.000.000,00	Rp 83.300,00
Total penyusutan	<u>Rp 204.850,00</u> ⁺

Biaya produksi per bulan

Bahan baku (dakron, kain, benang, aksesoris)	Rp 10.000.000,00
Gaji tenaga borongan (Rp 500.000,00 x 10 orang)	Rp 5.000.000,00
Biaya listrik dan telepon	Rp 500.000,00
Biaya transportasi dan jasa pengiriman barang	Rp 1.500.000,00
Biaya promosi	Rp 500.000,00
Biaya penyusutan peralatan	Rp 204.850,00
Total	<u>Rp 17.704.850,00</u> ⁺

Omset per bulan

Penjualan boneka :

@ Rp 15.000,00 x 2.000 buah

Rp 30.000.000,00

Laba bersih per bulan

Rp 30.000.000,00 - Rp 17.704.850,00

= Rp 12.295.150,00

Return of Investment (ROI)

(modal awal + biaya produksi) : laba bersih per bulan ± 2 bulan

Semoga informasi bangkitkan usaha kecil menengah dengan memproduksi boneka ini bisa bermanfaat bagi para pembaca, dan menjadi salah satu inspirasi bisnis yang bisa dijalankan untuk mendatangkan untung besar setiap bulannya. Mulai dari yang kecil, mulai dari yang mudah, mulai dari sekarang. Ayo berbisnis!!!



Batik Tulis Grobogan

USAHA KECIL MENENGAH
ANGKAT WARISAN BUDAYA

Mengangkat warisan budaya menjadi sebuah peluang usaha, ternyata memberikan keuntungan tersendiri bagi para pelakunya. Kondisi inilah yang kemudian dimanfaatkan masyarakat Indonesia untuk mengangkat kembali kerajinan batik sebagai salah satu warisan budaya di nusantara yang keberadaannya kini tak hanya digemari masyarakat lokal dan nasional, namun juga mulai diakui pasar internasional.

Dari sekian banyak jenis batik yang diperkenalkan masyarakat Indonesia, batik tulis Grobogan merupakan salah satu warisan budaya Indonesia yang belakangan ini mulai diangkat kembali oleh masyarakat sekitar. Meskipun produk kerajinan batik yang satu ini belum lama diperkenalkan ke khalayak ramai, namun secara kualitas produk kerajinan batik tulis Grobogan tak kalah bersaing dengan kreasi kerajinan batik lainnya seperti misalnya batik Solo, Pekalongan, maupun batik Yogyakarta yang popularitasnya telah tersohor ke berbagai penjuru nusantara.

Tertarik untuk memasarkan produk kerajinan batik tulis Grobogan? Bagi Anda para pemula yang ingin meneguk manis dari peluang bisnis kerajinan batik tulis Grobogan, tak perlu khawatir lagi karena Anda bisa menjadi salah seorang reseller batik yang menjanjikan keuntungan cukup besar setiap bulannya.

Ingin Mengetahui Peluang Bisnis Kerajinan Batik Tulis Grobogan lebih lengkap?

Dapatkan Katalog Produk dengan menghubungi kami di :

Email : support@bisnisUKM.com

KONSUMEN

Target pasar yang bisa Anda bidik tentunya sangat luas, sekarang ini tak hanya orang Jawa saja yang tertarik mengenakan busana batik. Karenanya, Anda bisa memasarkan kain batik tulis Grobogan ini ke pasar lokal, nasional, bahkan tidak menutup kemungkinan untuk ekspor ke pasar internasional. Mengingat batik telah ditetapkan sebagai warisan budaya Indonesia, tidak heran bila kreasi kerajinan tersebut kini mulai dicintai seluruh lapisan masyarakat.



Batik tulis Grobogan motif "Padi"

INFO BISNIS

Setiap daerah tentunya memiliki ciri khas khusus atau motif batik yang berbeda-beda sesuai dengan potensi yang ada di sekitarnya. Termasuk juga batik tulis Grobogan yang motif-motifnya disesuaikan dengan produk unggulan yang ada di daerah tersebut. Misalnya saja seperti motif batik kedelai, jagung, padi, jati, iwak peyek, bleduk kuwu, merapen, kedung ombo, terong, kembang kanthil, bunga sepatu, hingga motif bambu yang dikenal dengan sebutan motif "Pring Sedapur".

Melihat respon pasar yang cukup bagus, tidak ada salahnya bila Anda turut memanfaatkan peluang tersebut untuk mendatangkan untung besar setiap bulannya. Bila Anda belum bisa memproduksi sendiri kerajinan batik tulis Grobogan, kini tak perlu khawatir karena Anda bisa menjadi reseller produk batik tulis Grobogan yang keuntungannya tidak kalah menjanjikan.

Berikut adalah beberapa persiapan yang perlu Anda perhatikan dengan baik:

1. Lakukan survey pasar untuk mendapatkan informasi mengenai kreasi batik tulis Grobogan. Hal ini cukup penting, untuk mengetahui jenis motif, kisaran harga, serta menemukan pengrajin batik yang mau diajak bekerjasama.

2. Apabila telah menemukan produsen batik yang mau diajak bekerjasama, selanjutnya buatlah katalog produk untuk mempermudah proses pemasaran. Terkadang para produsen sudah mempersiapkan katalog produk bagi para resellernya, namun tidak sedikit pula jumlah pengrajin batik yang belum memiliki katalog. Karena itu, persiapkan katalog produk dengan baik untuk memudahkan Anda dalam menjangkau konsumen.

3. Aktif dalam berpromosi dan tak pernah lelah untuk memperluas jaringan pasar. Sebagai seorang reseller produk, tugas utama yang Anda miliki adalah memperluas jaringan pasar yang ada untuk mengoptimalkan penjualan produk. Semakin luas jaringan pasar yang Anda miliki, maka semakin besar pula peluang Anda untuk mendatangkan untung besar setiap bulannya.

KELEBIHAN BISNIS

Bisa dikatakan menjadi seorang reseller produk batik tulis resiko kerugiannya sangatlah kecil. Sebab Anda tak perlu mengeluarkan dana cukup besar untuk memproduksi sendiri kerajinan batik, namun Anda hanya membutuhkan modal usaha yang terbilang kecil untuk membeli produk sampel sesuai dengan batas minimum yang ditentukan para produsen. Disamping itu, sekarang ini popularitas batik tulis Grobogan sedang naik daun. Sehingga tidak menutup kemungkinan bila banyak konsumen yang tertarik dengan motif batik Grobogan karena corak-corak yang ditampilkan masih terbilang unik di pasaran.



Batik tulis Grobogan motif "Pring Sedapur"

KEKURANGAN BISNIS

Bisa dikatakan sekarang ini hampir seluruh wilayah di Indonesia memiliki potensi kerajinan batik tulis dengan berbagai macam corak dan warna khas sesuai dengan ciri daerah masing-masing. Karenanya, tidak heran bila persaingan pasar di bisnis batik sekarang ini sudah sangat sesak. Meskipun keuntungan yang dijanjikan daripeluang bisnis ini terbilang cukup besar, namun sekarang ini sudah banyak pelaku bisnis batik yang terbilang aktif memasarkan produk-produknya baik secara online maupun offline. Oleh sebab itu Anda harus jeli dan teliti dalam memilih produk dan tentunya harus lebih kreatif dan inovatif dalam menyusun strategi pemasaran. Bidik pangsa pasar yang tepat dan tawarkan produk kerajinan batik yang berkualitas.



Batik tulis Grobogan motif "Bunga Sepatu"



Batik tulis Grobogan motif "Iwak Peyek"



Batik tulis Grobogan motif "Merapen"



Batik tulis Grobogan motif "Kembang Arang"

STRATEGI PEMASARAN

Untuk memperluas jangkauan pasar Anda, bisa dilakukan secara online maupun offline. Dalam hal ini Anda bisa memanfaatkan strategi pemasaran dari mulut ke mulut untuk memperluas informasi bisnis Anda. Mulailah dari orang-orang terdekat Anda, misalnya saja keluarga, teman kantor, kerabat dekat, atau teman-teman di forum atau komunitas yang Anda ikuti. Bila perlu, bawalah sampel batik tulis kemanapun Anda pergi, contohnya saja ketika menghadiri arisan, pengajian, acara reuni, dan lain sebagainya.

Selanjutnya untuk meningkatkan penjualan produk, Anda juga bisa memanfaatkan media online untuk mempromosikan bisnis Anda. Perkembangan internet yang semakin pesat, menjadi salah satu alternatif yang cukup tepat untuk mendatangkan banyak konsumen. Manfaatkan sosial media seperti misalnya blog, forum jual beli online, facebook, twitter, google plus, youtube, direktori online, dan lain sebagainya.

KUNCI SUKSES

Sebagai seorang reseller produk, kunci kesuksesan yang perlu Anda perhatikan adalah aktif dalam berpromosi dan memperluas jangkauan pasar yang dimiliki. Semakin aktif Anda berpromosi, maka semakin besar pula peluang Anda untuk mendatangkan penjualan setiap harinya.

ANALISA EKONOMI

Asumsi

Menjadi reseller produk kerajinan batik tulis Grobogan.

Harga kain batik tulis Grobogan Rp 125.000/ pcs (minimal order 6 pcs)

Modal awal

Pembelian stok awal aneka motif batik tulis Grobogan :

@ Rp 125.000,00 x 30 pcs Rp 3.750.000,00

Biaya operasional per bulan

Kulakan produk kerajinan batik

@ Rp 125.000,00 x 60 pcs Rp 7.500.000,00

Kemasan dan label produk Rp 300.000,00

Biaya promosi dan internet Rp 500.000,00

Biaya pengiriman dan transportasi Rp 1.000.000,00

Total biaya per bulan Rp 9.300.000,00 +

Omzet per bulan

Rata-rata laku 3 pcs kain batik/hari, harga jual Rp 140.000,00/ pcs

@ Rp 140.000,00 x 3 pcs x 26 hari = Rp 10.920.000,00

Laba bersih per bulan

Rp 10.920.000,00 - Rp 9.300.000,00 = Rp 1.620.000,00

ROI (Return of Investment)

(Modal awal : laba bersih per bulan) = ± 6 bulan

Semoga informasi peluang bisnis kerajinan batik tulis grobogan ini bisa memberikan manfaat bagi para pembaca dan menginspirasi para pemula untuk segera terjun di dunia usaha. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses!



Foto : BisnisUKM

Membidik Pasar Eksklusif dengan PRODUKSI SANDAL SPON HOTEL

Siapa sangka bila sandal spon yang biasanya menjadi salah satu fasilitas hotel atau penginapan di kota-kota besar, kini menjadi salah satu baru yang menjanjikan keuntungan cukup besar bagi pelakunya.

Melihat perkembangan bisnis hotel dan penginapan di Indonesia yang

beberapa tahun kebelakang mulai menunjukkan peningkatan, ternyata turut mendorong tingkat kebutuhan sandal spon bagi industri hotel dan penginapan di Indonesia. Peluang inilah yang bisa Anda manfaatkan dengan maksimal untuk mendatangkan untung besar dari bisnis sandal spon hotel.

KONSUMEN

Target pasar yang bisa Anda bidik adalah para pengusaha hotel atau penginapan yang tersebar di seluruh Indonesia. Selain itu, Anda juga bisa membidik konsumen rumah tangga yang membutuhkan sandal spon selop sebagai alas kaki selama berada di dalam rumah.

INFO BISNIS

Banyaknya hotel dan penginapan yang mulai bermunculan di Indonesia, ternyata turut memberikan peluang besar bagi para pelaku bisnis sandal spon hotel di sekitar kita. Meskipun bentuknya sederhana dan terkesan santai ketika dikenakan, namun banyak tamu hotel (wisatawan domestik maupun turis asing) yang merasa nyaman menggunakan sandal hotel untuk beraktivitas di sekitar penginapan. Kondisi inilah yang kemudian membuat sandal selop hotel mulai familiar di kalangan masyarakat umum.

Nah, bagi Anda yang tertarik menekuni peluang usaha sandal spon hotel, berikut ini kami informasikan beberapa poin penting yang perlu diperhatikan untuk bisa merintis bisnis sampingan dari sandal spon hotel dengan modal usaha yang terbilang sangat minim.

1. Mencari produsen yang terpercaya. Bila Anda memiliki waktu dan modal dana yang cukup terbatas, tidak ada salahnya bila Anda menjalin kerjasama dengan para produsen sandal spon hotel yang menawarkan produk berkualitas dengan harga jual yang cukup bersaing.

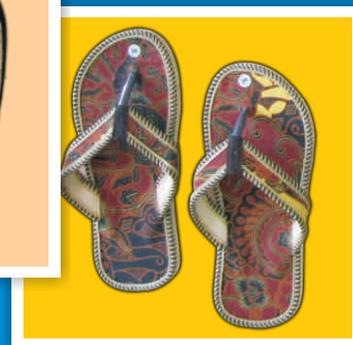
2. Membidik calon konsumen potensial. Setelah menjalin kerjasama dengan para produsen, penting bagi Anda untuk mengenali calon konsumen Anda. Perluas jaringan bisnis Anda dan jalin kerjasama dengan para pengusaha hotel di sekitar Anda, jadilah supplier bagi mereka untuk memenuhi kebutuhan sandal hotel.

Terbuka **Peluang Usaha** bagi Anda yang tertarik untuk menjadi **Agen/Reseller** produk **Sandal Spon Hotel** diseluruh Indonesia.

Ingin Mengetahui Peluang Bisnis Sandal Hotel lebih lengkap?

Dapatkan Katalog Produk dengan menghubungi kami di :

Email : support@bisnisUKM.com



3. Membuat katalog yang menarik. Untuk memancing minat konsumen, Anda bisa membuat katalog produk sandal spon dengan desain yang menarik. Dengan bermodalkan katalog, Anda juga bisa memasarkan sandal spon hotel melalui situs media online.

KELEBIHAN BISNIS

Melihat bentuknya yang simpel, santai, dan motifnya semakin beragam, sekarang ini sandal spon hotel tidak hanya dijadikan sebagai bagian dari fasilitas hotel semata. Banyak masyarakat yang mulai tertarik menggunakan sandal spon tersebut ketika mereka jalan-jalan di sekitar penginapan. Hal ini tentunya menjadi salah satu bukti nyata bagi kita semua, bahwasannya sandal spon hotel mulai dilirik masyarakat untuk dijadikan sebagai alas kaki yang cukup fashionable dan juga nyaman ketika digunakan di waktu santai. Karenanya, tidak ada salahnya bila Anda menawarkan kerajinan sandal spon hotel tersebut kepada para wisatawan domestik maupun turis asing yang berkunjung ke kota Anda.

KEKURANGAN BISNIS

Mengingat fungsi awal sandal spon hanya dijadikan sebagai fasilitas tambahan bagi para tamu hotel maupun penginapan. Tidak heran bila sandal tersebut memiliki bentuk yang sangat tipis, karena hanya difungsikan sekali pakai untuk keperluan para tamu selama di hotel. Meskipun begitu, banyak konsumen yang menggemari sandal spon tersebut karena bentuknya sangat unik dan harga jualnya cukup terjangkau di pasaran.

STRATEGI PEMASARAN

Untuk memasarkan produk sandal spon, Anda bisa menggaet beberapa hotel atau penginapan di sekitar lokasi usaha untuk mengoptimalkan penjualan produk. Baik itu hotel bintang 3, bintang 4 atau hotel bintang 5, biasanya membutuhkan sandal spon hotel sebagai fasilitas tambahan bagi para tamu yang menginap di tempatnya. Strategi pemasaran ini terbilang cukup efektif, sebab para pelaku bisnis penginapan di beberapa kota besar sengaja memberikan fasilitas sandal hotel untuk meningkatkan pelayanan jasa yang mereka tawarkan.

Selain memasarkannya dengan sistem konvensional, Anda juga bisa memperluas jangkauan promosi melalui situs media online. Dengan bantuan internet yang sekarang ini perkembangannya semakin pesat, Anda bisa mempromosikan produk sandal spon hotel dengan cara yang terbilang mudah dan biaya promosi yang cukup murah. Misalnya saja dengan membuat website untuk membuka toko online, aktif berpromosi di berbagai situs jejaring sosial, serta membuka peluang kerjasama bagi para pemula yang tertarik menjadi agen atau reseller sandal spon hotel di seluruh penjuru nusantara.



KUNCI SUKSES

Dalam menjalankan peluang bisnis sampingan sandal spon hotel, yang terpenting adalah menjaga kualitas produk yang ditawarkan dan memperluas jaringan bisnis terutama yang bergerak di bidang perhotelan maupun penginapan. Semakin banyak partner bisnis yang Anda miliki, maka semakin besar pula peluang pasar yang bisa Anda buka untuk mendatangkan untung besar setiap bulannya.

ANALISA EKONOMI

Asumsi

Menjadi reseller sandal spon hotel.

Modal awal

Pembelian stok awal sandal spon :

(@ Rp 2.138,00 x 500 pasang)	Rp 1.069.000,00
Kemasan dan label	Rp 300.000,00
Total modal	Rp 1.369.000,00 ⁺

Biaya operasional per bulan

Kulakan produk sandal spon :

(@ Rp 2.131,00 x 1.000 pasang)	Rp 2.131.000,00
Kemasan dan label produk	Rp 500.000,00
Biaya promosi dan internet	Rp 150.000,00
Biaya pengiriman dan transportasi	Rp 600.000,00
Total biaya per bulan	Rp 3.381.000,00 ⁺

Omset per bulan

Harga jual produk sandal spon hotel di pasaran

Rp 3.500,00/ pasang.

Penjualan per bulan :

@ Rp 3.500,00 x 1.500 pasang = Rp 5.250.000,00

Laba bersih per bulan

Rp 5.250.000,00 - Rp 3.381.000,00 = Rp 1.869.000,00

Return of Investment (ROI)

(Modal awal : laba bersih per bulan) < 1 bulan

Semoga informasi peluang usaha sandal spon hotel yang kami informasikan pada hari ini bisa memberikan manfaat bagi para pembaca, dan menginspirasi para pemula untuk segera terjun di dunia usaha. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses!



Gambar : <http://google/search>

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



DICARI AGEN/
RESELLER PRODUK
WEDANG UWUH
DI SELURUH INDONESIA,
DAPATKAN HARGA
SPELIAL DARI KAMI
UNTUK SETIAP
PEMBELIAN PRODUK INI.

Info lengkap
hubungi kami di
Email :
support@bisnisUKM.com
SMS :
081 329 612 111

Event Bulanan

kami akan hadir di berbagai kota

Sharing Bisnis

+KOPDAR

member BisnisUKM.com

Bersama

Jabat Kaban

Founder Bisnisukm.com & Pakar UMKM

Let's join
with us!

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

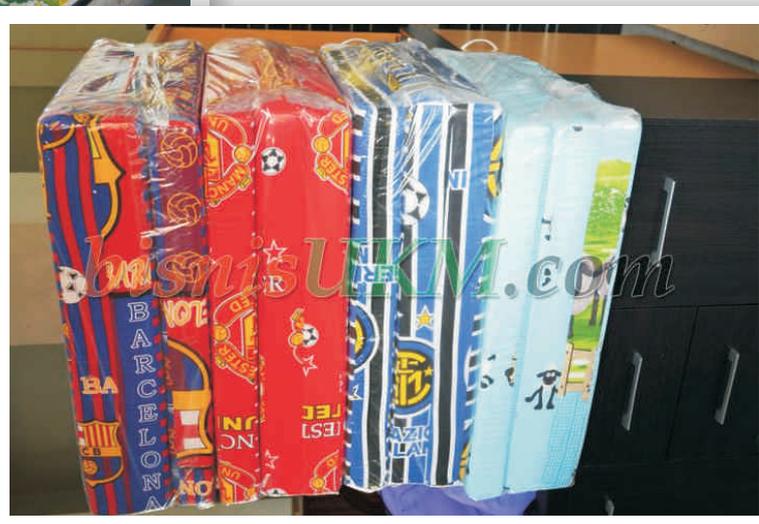
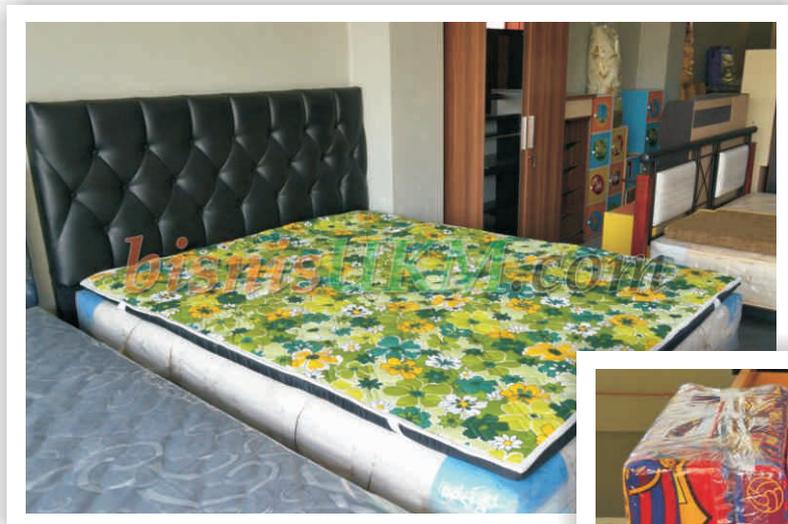
bisnis
UKM

0274 3000 422

WWW.BISNISUKM.COM

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

Laksmi Collection



Laksmi Collection

Memproduksi Bantal Hingga Produk Mebel

Memanfaatkan kebutuhan pasar untuk mendatangkan banyak keuntungan, menjadi kunci kesuksesan Laksmi Collection dalam menjalankan usahanya. Digawangi oleh sepasang suami istri (Laksmita dan Nugroho), bisnis yang beralamat di Desa Kalirejo, Wirosari, Kabupaten Grobogan ini memproduksi beragam jenis peralatan rumah tangga terutama untuk produk kasur. “Kasur yang saya produksi adalah kasur busa, terutama untuk topper springbed,” ungkap Laksmita ketika ditemui tim bisnisUKM pada Sabtu (10/11).

Bermula dari bisnis rumahan yang melayani jasa pembuatan bantal, sekarang ini Laksmi Collection sudah berkembang cukup pesat dan bahkan berhasil membuka lini usaha baru yaitu sebuah toko mebel yang menawarkan produk-produk unggulan seperti misalnya kasur, springbed, kursi, lemari, dan lain sebagainya.

Tak hanya itu saja, untuk menambah pundi-pundi keuntungan setiap bulannya, Laksmi juga mulai melebarkan sayap

bisnisnya dengan memproduksi aneka macam sprei yang ukurannya bisa disesuaikan dengan kebutuhan para konsumen. “Saya sengaja menyesuaikan sprei dengan kebutuhan para konsumen, karena di sekitar sini banyak masyarakat yang menggunakan tempat tidur dari kayu jati yang memiliki ukuran khusus, sehingga konsumen cukup kesulitan menemukan produk sprei yang sesuai dengan ukuran tempat tidur mereka,” jelas Laksmi kepada tim bisnisUKM.

Disamping memproduksi sprei, Laksmi Collection juga mulai memproduksi bed cover, gorden, sarung bantal kursi, membuat bantal cinta, guling, serta kasur untuk bangku jati yang ukurannya bisa disesuaikan dengan permintaan para konsumen.

Strategi Pemasaran Laksmi Collection

Dengan membidik segmen menengah ke atas sebagai pasar potensialnya, Laksmi mematok harga sekitar Rp 85.000,00 untuk produk bantal cinta, Rp 200.000,00 untuk bantal kursi dan Rp 390.000,00 untuk satu set sprei dan bed covernya.

“Untuk pemasaran kami masih menggunakan jasa broker atau pedagang, kami belum melakukan penjualan lewat online karena terbatasnya persediaan barang dan modal” ujar Laksmi mengenai strategi pemasaran yang ia jalankan. Dalam hal ini Laksmi lebih memilih menggandeng teman-teman yang berada di luar daerah Purwodadi untuk membantu memasarkan produk mereka. Jadi, walaupun Laksmi

Collection belum dipasarkan secara online, namun produk-produknya sudah mulai merambah daerah-daerah lain berkat bantuan para broker yang ia miliki.

Melihat persaingan pasar di bisnis peralatan rumah tangga yang sekarang ini sudah sangat sesak, Laksmi berusaha mengikuti permintaan calon konsumennya sehingga ia mampu menjaga eksistensi usahanya dan juga siap berinovasi untuk menghadapi kompetisi yang ada di sekitarnya. “Kedepannya, saya ingin Laksmi Collection bisa lebih maju, membuka cabang baru dan memberikan lapangan pekerjaan yang lebih banyak lagi bagi orang-orang di sekitar kami,” kata Laksmi ketika mengakhiri pertemuannya dengan tim bisnisUKM.

Tim liputan bisnisUKM



www.bisnisUKM.com

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

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

Info & Kontak Hub :

Telp : 0274 3000 422

Fax : 0274 4360 789

SMS : 0813 2961 2111

Email : support@bisnisukm.com



www.bisnisUKM.com

Dapatkan Video Bisnis Tentang Bagaimana Memulai Peluang Bisnis Kreasi Unik Kerajinan Limbah Plastik



MATERI :

- Proses pembuatan kerajinan
- Proses pemilihan & pencucian bahan plastik
- Analisis ekonomi

Info lengkap hubungi kami di :
Email : support@bisnisUKM.com
SMS : 081 329 612 111

Reseller Online

Modal Minimal Untung Maksimal



Menjamurnya toko online di berbagai situs media ternyata mendorong pertumbuhan bisnis reseller di dunia maya. Minimnya modal yang dikeluarkan para pelaku usaha dan besarnya keuntungan yang dijanjikan, membuat peluang bisnis reseller online ini banyak dipilih para pemula bisnis.

Bila sebagian besar peluang bisnis konvensional cenderung membutuhkan modal besar untuk melengkapi stok barang dagangan yang akan mereka pasarkan. Maka lain halnya dengan peluang bisnis

reseller di dunia maya yang bisa mendapatkan kesuksesan bisnisnya dengan modal yang tak terlalu mahal.

Maka tepat jika kita sebut bisnis Reseller Online, Modal Minimal untung Maksimal. Sebab, para pelaku usaha bisa menjalin kerjasama dengan para produsen maupun distributor produk yang membuka peluang kerjasama bagi para reseller, dan memanfaatkan katalog produk yang ada untuk mempromosikannya kepada khalayak ramai.

Tentu ini sebuah peluang yang menarik bagi para pemula maupun pelaku bisnis sampingan di dunia maya yang menginginkan tantangan baru untuk mendapatkan tambahan penghasilan setiap bulan. Tertarik untuk menekuni peluang bisnis reseller online?

Berikut kami informasikan tiga hal penting yang perlu diperhatikan agar bisnis reseller online yang Anda geluti bisa berjalan dengan lancar.

1. Pahami kebutuhan pasar

Sebelum menentukan produk apa saja yang akan Anda pasarkan, hal pertama yang perlu diperhatikan para pelaku usaha adalah mengamati kebutuhan pasar dan mengikuti perkembangan trend yang sedang digandrungi khalayak ramai. Hal ini penting, agar Anda tidak salah dalam memilih produk dagangan. Mulailah dengan mencari kata kunci (keyword) yang banyak dicari konsumen di mesin pencarian, manfaatkan forum-forum online untuk mendapatkan informasi terbaru, serta memperbanyak ide bisnis baik dari internet, majalah, surat kabar dan lain sebagainya.

2. Pastikan kualitas produk

Setelah menentukan jenis produk yang akan Anda pasarkan, faktor penting lainnya yang perlu Anda perhatikan adalah memastikan kualitas produk dan mengetahui spesifikasi produk yang ditawarkan. Hal ini penting, karena calon konsumen tidak bisa melihat secara langsung produk-produk yang akan mereka beli, sehingga wajar adanya bila mereka membutuhkan informasi lengkap mengenai deskripsi produk dan jaminan

kualitas produk dari para reseller online.

3. Menentukan harga jual yang bersaing

Sebagai seorang pelaku pasar, tentunya harga memegang peranan penting agar produk dagangan Anda laris manis diserbu konsumen. Karenanya, tentukan harga yang bersaing agar konsumen tertarik dengan penawaran yang Anda sampaikan. Lakukan survey pasar untuk mendapatkan perbandingan harga, dan tentukan margin (keuntungan) yang sesuai agar kerja keras Anda dalam menjalankan bisnis reseller online bisa mendatangkan penghasilan yang cukup besar.

Nah, semoga ketiga tips bisnis online yang kami informasikan pada pekan ini bisa memberikan manfaat bagi para pembaca dan menginspirasi para pemula yang sedang bingung mencari peluang usaha. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses.

Aneka Kripik & Olahhan Jamur



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



Info lengkap hubungi kami di :
Email : support@bisnisUKM.com
SMS : 081 329 612 111



DICARI AGEN/ RESELLER PRODUK KREASI MINIATUR UNIK DI SELURUH INDONESIA, DAPATKAN HARGA SPESIAL DARI KAMI UNTUK SETIAP PEMBELIAN PRODUK KREASI MINIATUR UNIK INI.



Info lengkap hubungi kami di
Email : support@bisnisUKM.com
SMS : 081 329 612 111



MEMBANGUN BISNIS ONLINE

DENGAN

3 LANGKAH

Memutuskan untuk terjun di bisnis online ternyata membutuhkan perencanaan dan persiapan yang cukup matang. Meskipun saat ini banyak orang mengatakan bahwa memulai bisnis di internet tidaklah sesulit di bisnis offline. Namun pada kenyataannya masih banyak pelaku bisnis online yang mengalami kegagalan dalam menjalankan usahanya. Mengapa hal tersebut bisa terjadi?

Pada dasarnya dalam membangun bisnis apapun dibutuhkan sebuah perencanaan sebelum akhirnya bisnis tersebut siap untuk dijalankan. Begitu juga dalam membangun bisnis online. Sampai saat ini sebagian besar pemula tidak merencanakan peluang bisnis online yang akan mereka jalankan. Akibatnya, banyak pemula yang belum fokus menjalankan bisnisnya dan akhirnya gagal di tengah jalan sebelum sempat menikmati kesuksesannya.

Untuk menghindari kegagalan yang tidak diinginkan, berikut ini kami informasikan 3 langkah utama yang perlu dipersiapkan dalam membangun bisnis online.

1. Membuat konten

Langkah pertama yang perlu Anda jalankan dalam membangun bisnis online adalah membuat konten menarik untuk menjaring banyak konsumen. Konten yang dimaksud bisa berupa produk digital seperti artikel, ebook, video tutorial, forum komunitas (membership), ataupun produk dan jasa lainnya. Untuk itu tingkatkan kreatifitas Anda dalam menulis artikel ataupun ebook, buatlah forum komunitas yang diminati banyak konsumen, dan tingkatkan kemampuan Anda dalam memproduksi video tutorial. Hal ini penting untuk menghasilkan konten yang benar-benar berkualitas dan memiliki daya saing yang cukup tinggi. Sehingga konten yang Anda tawarkan tidak tenggelam di tengah persaingan bisnis online yang semakin hari kian pesat.

2. Mempublikasikan di website

Langkah kedua yaitu mempublikasikan semua konten yang telah dibuat melalui website. Saat ini keberadaan website bisa diartikan sebagai lapak atau ruang pameran bagi bisnis Anda, sehingga semua konten yang telah dibuat dapat diinformasikan kepada khalayak ramai melalui media tersebut. Karena itu buatlah desain website Anda semenarik mungkin, agar para pengguna internet tertarik untuk mengklik dan membuka alamat website yang Anda miliki, serta bersedia menggunakan konten dan membeli produk-produk unggulan yang Anda

tawarkan.

3. Meningkatkan traffic kunjungan website

Selanjutnya yang ketiga adalah mulai fokus untuk mendatangkan kunjungan ke website Anda. Langkah inilah yang sering menjadi kendala bagi para pelaku bisnis online, sebab persaingan antar pemain sudah sangat padat. Sehingga dibutuhkan strategi jitu di bidang internet marketing untuk dapat mendongkrak traffic kunjungan di website Anda. Disini Anda dapat menggunakan dukungan SEO, program affiliate marketing, atau memanfaatkan jejaring sosial seperti facebook, twitter, blog, ataupun youtube dalam mempromosikan bisnis online.

Nah, bagi para pembaca yang tertarik menekuni peluang bisnis di internet. Semoga dapat terbantu setelah membaca tips bisnis online dari kami yang membahas tentang cara membangun bisnis online dengan 3 langkah. Selamat berkarya, jangan pernah takut untuk mencoba dan salam sukses.

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



Pondok Ibu

Inspirasi Ibu Membentuk Keluarga Bahagia dan Berkarakter

Jl. Lemponsari 155A, ngaglik sleman yogyakarta.

Telp Toko 0274-4463682 / 081328873888 / 081398806034 / 082138695558

INFO & PEMESANAN HUBUNGI :

Informasi seputar ibu dan anak di segala bidang:

kesehatan, **kecantikan**, kehamilan dan kelahiran, **keluarga**, **rumah tangga**, **seks**, tumbuh kembang anak, pendidikan anak, **psikologi anak**, tips & kreativitas, **resep-resep**, **bisniswanita**, dsb.

www.pondokibu.com



Pondok Ibu

Inspirasi Ibu Membentuk Keluarga Bahagia dan Berkarakter

Jl. Lemponsari 155A, ngaglik sleman yogyakarta.

Telp Toko 0274-4463682 / 081328873888 / 081398806034 / 082138695558

Strategi Pemasaran Bisnis Melalui Pendekatan Konsumen



Gambar : <http://google/search>

Dalam menjalankan sebuah bisnis, konsumen merupakan salah satu bukti suksesnya pemasaran bisnis yang Anda jalankan. Semakin banyak konsumen yang tertarik dengan produk Anda, menunjukkan bahwa strategi pemasaran bisnis yang digunakan telah berhasil. Dan begitu pula sebaliknya jika sebuah bisnis belum berhasil memperoleh konsumen, berarti masih ada yang perlu dievaluasi dari strategi pemasarandigunakannya.

Salah satu strategi yang dapat digunakan yaitu strategi pemasaran bisnis melalui pendekatan konsumen. Dengan membangun hubungan baik dengan para

konsumen, dapat meningkatkan kepercayaan dan loyalitas konsumenterhadap sebuah perusahaan.

Selain itu sebuah perusahaan dapat memenangkan persaingan bisnis, jika perusahaan tersebut mencoba menempatkan diri pada posisi konsumen dan memberikan solusi pada masalah yang mereka hadapi, serta membantu konsumen untuk mendapatkan apa yang mereka inginkan. Dengan begitu akan terjalin hubungan kerjasama dalam jangka panjang yang saling menguntungkan kedua belah pihak, konsumen akan melihat Anda sebagai partner kerja sejati bukan hanya sebagai produsen atau pemasok produk yang mereka butuhkan.

Untuk menjalin hubungan kerjasama dalam jangka waktu panjang dengan para konsumen, Anda harus mengetahui hal - hal yang disukai konsumen maupun hal - hal yang tidak disukai konsumen. Berikut kami berikan informasinya :

Ketika konsumen mempercayai sebuah perusahaan, maka mereka akan senang jika perusahaan Anda membantu mereka dalam hal berikut :

1. Membuka konsultasi bagi para konsumen yang memiliki masalah.
2. Memberikan solusi di waktu yang tepat, dan disesuaikan dengan kondisi konsumen
3. Meyakinkan konsumen bahwa mereka telah mengambil keputusan yang tepat

Namun ada pula kebiasaan marketing yang tidak disukai oleh konsumen, antara lain sebagai berikut :

1. Marketing yang menggunakan metode penjualan terlalu agresif
2. Terlalu menggurui konsumen, mengenai bagaimana seharusnya menjalankan bisnis mereka
3. Pemasaran yang tidak mendidik konsumen, hanya mengunggulkan kelebihan produk tanpa menjelaskan mengapa produk tersebut dianggap lebih unggul.

Keputusan konsumen untuk membeli suatu produk, didasarkan pada kepercayaan dan kebutuhan mereka akan suatu produk. Oleh karena itu lakukan pendekatan dengan para konsumen, bukan hanya sekedar membuat konsumen membeli produk dan melakukan pembelian berulang namun buatlah konsumen membeli sebuah produk karena adanya kesenangan dari diri mereka. Semoga informasi strategi pemasaran bisnis melalui pendekatan konsumen dapat bermanfaat dan salam sukses.

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, 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

BerbisnisJamur.com

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

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

7 STRATEGI BISNIS



Gambar : <http://google/search>

Yang Wajib Dimiliki Entrepreneur

Menjamurnya berbagai peluang usaha baru di Indonesia, ternyata tidak hanya menuntut kreativitas dari para pengusaha untuk terus bisa berkarya, namun juga mengharuskan sebagian besar dari mereka untuk mulai menyusun beberapa strategi bisnis yang jitu guna memenangkan persaingan yang ada. Pesatnya persaingan pasar, dan munculnya para pemain baru di berbagai penjuru negeri, membuat sebagian besar pelaku usaha di Indonesia harus siap bersaing dengan pelaku usaha lainnya guna mempertahankan eskistensi kerajaan bisnisnya.

Karenanya, untuk membantu para pemula maupun para pelaku usaha dalam mempertahankan eksistensi bisnisnya, berikut ini kami informasikan 7 strategi bisnis yang wajib dimiliki entrepreneur sebelum akhirnya mereka terjun di tengah ketatnya persaingan pasar.

1. Berani berpikir kreatif dan segera mulai melangkah.

Modal utama yang perlu dimiliki seorang entrepreneur sukses adalah berani berpikir kreatif dan mewujudkan ide-ide gila yang telah mereka ciptakan. Modal kreatif saja ternyata tidaklah cukup. Sebagai seorang pengusaha, tentunya Anda dituntut untuk segera mulai melangkah dan menemukan cara paling efektif untuk segera mewujudkan mimpi-mimpi besar yang telah dicita-citakannya.

2. Mulailah dari lingkungan Anda

Tak jarang para pemula bersikap terlalu berlebihan dalam mencari sebuah ide bisnis. Mereka sering menginginkan bisnis yang bonafit, menghasilkan banyak keuntungan, namun tidak membutuhkan modal besar. Padahal, untuk menciptakan peluang bisnis yang potensial Anda bisa memulainya dari hal-hal sederhana yang ada di sekitar kita. Contohnya saja seperti ide sang pengusaha sukses dari Grobogan yakni Rustono, yang sekarang ini berhasil menjadi juragan tempe di negara maju seperti Jepang.

3. Tetapkan biaya produksi yang proposional

Sebagai seorang pelaku usaha, tentunya Anda harus lebih jeli dalam menganggarkan biaya pengeluaran dan menyiapkan strategi pemasaran jitu untuk bisa mendatangkan penghasilan yang maksimal. Sebisa mungkin tekan biaya produksi agar harga jual yang Anda tawarkan kepada konsumen bisa terjangkau, dan keuntungan yang didapatkan semakin hari kian berlipat-lipat. Strategi inilah yang berhasil mengantarkan kesuksesan Waroeng Steak and Shake, karena dengan tagline "Bukan Steak Biasa", sang pengusaha berusaha menawarkan menu kuliner serba steak dengan harga jual yang bersahabat dengan kantong konsumen yang rata-rata adalah

para mahasiswa, pelajar, dan masyarakat menengah ke bawah.

4. Manfaatkan teknologi untuk menjangkau pasar yang lebih luas

Perkembangan teknologi dan informasi di era serba digital seperti sekarang ini, tentunya bisa Anda manfaatkan dengan baik untuk menjangkau peluang pasar yang lebih luas. Bila sebelumnya Anda belum menjamah pasar online untuk memasarkan produk Anda, maka tidak ada salahnya bila mulai sekarang Anda mengoptimalkan penggunaan situs jejaring sosial seperti facebook, twitter, blog, website, dan lain sebagainya untuk mengurangi besarnya biaya iklan offline yang semakin tinggi serta menjangkau calon konsumen di berbagai belahan dunia.

5. Terus kembangkan brand Anda

Tak bisa kita pungkiri bila kekuatan sebuah brand masih sangat penting dalam mengembangkan sebuah usaha. Oleh karena itu, terus hidupkan brand bisnis Anda dan jagalah reputasinya agar semakin dikenal banyak orang dan disukai para pelanggan. Untuk menjalankan strategi tersebut, Anda bisa melengkapi profil perusahaan Anda dengan sejarah singkat mengenai pendirian usaha maupun kisah dibalik pembuatan produk unggulan yang menjadi brand utama bisnis Anda.

6. Tumbuhkan bakat berwirausaha

Setiap orang bisa menjadi pengusaha sukses apabila mereka mau dan mampu menumbuhkan bakat wirausaha yang ada dalam diri mereka. Berbekal niat, semangat, dan tekad yang cukup kuat, setiap orang

bisa mendapatkan ilmu dan ketrampilan khusus tentang wirausaha melalui buku-buku atau majalah bisnis yang beredar di pasaran, mengakses informasi dari media internet, maupun bergaul dengan para pengusaha sukses yang bisa memotivasi diri Anda untuk terus maju dan merintis sebuah usaha.

7. Siap menghadapi berbagai resiko

Ketika menjalankan sebuah usaha, hadirnya sebuah hambatan, tantangan, maupun berbagai kendala yang muncul di tengah perjalanan usaha, menjadi salah satu resiko yang harus dihadapi para pelakunya. Karenanya, untuk menghadapi resiko tersebut, pastikan bahwa semua perencanaan bisnis Anda sudah dipersiapkan dengan matang agar munculnya sebuah resiko bisa diminimalisir sekecil mungkin.

Nah, ini dulu sedikit informasi tips bisnis yang bisa kami sampaikan kepada para pembaca. Semoga informasi ini bisa memberikan manfaat bagi semua lapisan masyarakat dan membantu para pemula yang tertarik menekuni dunia usaha. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses.

**DICARI AGEN/
RESELLER PRODUK
BATIK TULIS GROBOGAN
DI SELURUH INDONESIA,
DAPATKAN HARGA
SPECIAL DARI KAMI
UNTUK SETIAP
PEMBELIAN
PRODUK INI.**

Info lengkap
hubungi kami di

Email :

support@bisnisUKM.com

SMS :

081 329 612 111



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..!!**

Rublik ini diasuh oleh :

Jabat Kaban, ST

Pakar Bisnis Online

Sebelumnya perkenalkan, nama saya Icha, seorang ibu rumah tangga. Saya ingin sekali mempunyai usaha sendiri untuk menambah penghasilan membantu suami tanpa harus terikat dengan waktu dan tidak memakan modal yang terlalu besar. Jadi saya masih bisa mengurus dan mengajari anak-anak dalam belajar dan masih bisa mengawasi anak. Usaha apa yang harus saya lakukan dan saya pilih? Sebenarnya saya tertarik dengan usaha bisnis rumahan kerajinan berbahan kain flanel, dan makanan berbahan dari ubi kayu. Diantara keduanya mana yang lebih pantas untuk saya jalankan, atau mungkin ada saran yang lebih baik? Terimakasih.

Icha

Jawaban :

Baik Bu Icha, dalam menentukan jenis ide usaha, ada baiknya kita lihat dari beberapa aspek, baik aspek minat, keahlian, modal, dan yang terpenting adalah pasar. Dari itu semua kita bisa memilih ide usaha apa yang paling cocok.

Dari beberapa aspek tersebut, aspek pasarlah yang harus Ibu perhatikan betul. Sebelum memulai, kita harus tahu, apakah nanti ketika produk tersebut sudah ada, sudah diproduksi, apakah pasarnya mudah ditemukan? Dan untuk mengetahui kondisi pasar, banyak cara bisa kita lakukan baik dengan riset pasar online maupun offline.

Flanel lebih menarik untuk dipasarkan secara online, sedangkan olahan ubi lebih menarik untuk dipasarkan secara offline. Flanel tidak mengenal basi, dan ini salah satu kelebihan dibandingkan olahan ubi dari segi ketahanan produk. Flanel menuntut adanya pengembangan desain produk yang dinamis, berbeda dengan olahan ubi yang cenderung statis. Produk mana yang paling menarik untuk Anda, tentu kembali kepada minat Ibu Icha dalam menjalankan usaha ini kedepannya.

Rublik ini diasuh oleh :

Jabat Kaban, ST
Pakar Bisnis Online

Pak bagaimana caranya meyakinkan diri kita sendiri dan suami pada saat ingin memulai usaha baru dan pilihan usaha apa pak yang tidak memerlukan modal yang banyak tapi hasilnya cepat laku dan balik modal karena itu yang membuat keraguan. Terimakasih.

Ibu Dewi, Lamongan

Jawaban :

Memulai usaha pada awalnya memang terasa sulit. Banyak ketakutan yang muncul, baik soal dukungan keluarga, pandangan masyarakat sekitar, keraguan akan keberhasilan, hingga soal modal untuk memulai usaha. Jika memang tidak terlalu yakin, ada baiknya Anda memulainya dengan menjadi seorang pemasar terlebih dahulu. Dengan menjadi seorang pemasar, maka resiko menanggung rugi bisa Anda minimalkan. Pilih produk yang bisa Anda kerjasamakan dengan sistem konsinyasi atau titip jual. Jika produk Anda laku maka Anda mendapatkan untung, jika tidak, maka produk bisa kita kembalikan tanpa harus menanggung rugi.

Setelah kita mengetahui respon pasar yang ada, dan menentukan produk apa saja yang laris Anda pasarkan, maka Anda bisa saja mulai berfikir tentang bagaimana cara memproduksinya. Dengan demikian Anda tiak lagi ragu bahwa produk yang nanti akan Anda buat, tidak ada yang membeli.

**MAU
NGIKLAN
DI SINI?**

HUBUNGI :

**0274 3000 422
081329612111**

Ingin Konsultasi Bisnis?
Kirim pertanyaan Anda ke : support@bisnisukm.com



MOTIVASI DIRI UNTUK FOKUS MENCAPAI GOAL

Gambar : <http://google/search>

Memotivasi diri untuk tetap fokus pada goal yang telah dicita-citakan, memang bukan perkara mudah. Kebanyakan orang kehilangan fokusnya pada tujuan yang dimiliki, ketika mereka sudah mendapatkan rutinitas baru. Baik rutinitas dalam memulai usaha, rutinitas bekerja, atau rutinitas lainnya yang dapat memecah konsentrasi atau fokus seseorang terhadap goal yang diinginkannya.

Padahal untuk mencapai goal atau tujuan tertentu, dibutuhkan fokus pikiran dan tenaga untuk mulai menyusun strategi dan rencana khusus guna mencapai tujuan tersebut. Oleh karena itu motivasi diri untuk fokus mencapai goal, sangat dibutuhkan untuk menghindari hilangnya fokus seseorang. Untuk membantu permasalahan fokus yang sering terjadi

pada Anda, pekan ini kami akan berbagi mengenai cara sukses untuk tetap fokus pada goal atau tujuan yang diimpikan. Antara lain sebagai berikut :

✓ **Pertama** perkecil goal atau tujuan utama Anda. Jika ada pepatah yang mengatakan “sedikit demi sedikit lama-lama menjadi bukit”, maka dalam mencapai tujuan Anda juga bisa memulainya dari yang kecil hingga lama-kelamaan berhasil mencapai goal yang terbesar. Dengan fokus dari goal yang terkecil, bukan mustahil lagi bila Anda juga bisa mencapai goal yang terbesar. Karena semakin lama, goal yang lebih besarpun akan terasa ringan bagi Anda. Sehingga Anda selalu termotivasi untuk bisa mencapai tujuan selanjutnya yang lebih besar dari goal Anda sebelumnya.

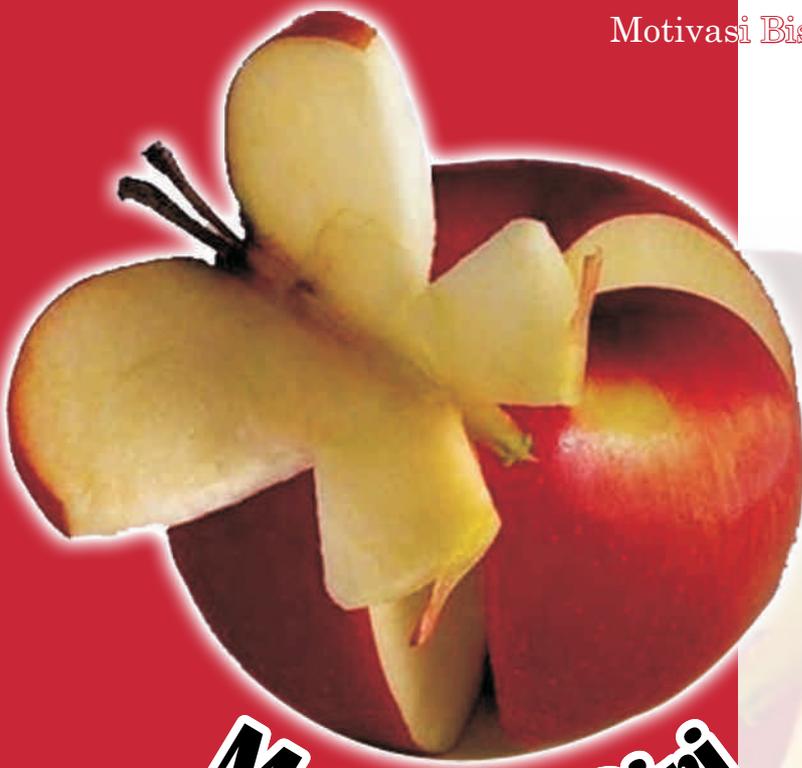
✓ **Kedua** selalu fokus pada goal yang ingin Anda capai. Sekecil apapun goal yang ingin Anda capai, usahakan untuk tetap fokus agar memberikan hasil yang maksimal. Targetkan tujuan berikutnya, setelah goal pertama Anda tercapai. Jangan coba-coba untuk mengerjakan pekerjaan yang tidak berhubungan dengan tujuan utama Anda. Karena hanya akan membuat pikiran dan tenaga Anda terbagi, dan yang lebih parah lagi kegiatan pendukung tujuan utama malah terabaikan.

✓ **Ketiga** berikan batas waktu tertentu untuk setiap goal yang ingin dicapai. Dengan begitu Anda akan semakin termotivasi untuk menyelesaikan tugas-tugas dan kegiatan pendukung lainnya, guna mencapai target sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Ini juga akan menguntungkan Anda, karena semua target Anda untuk mencapai goal semakin jelas. Jadi Anda juga dapat merencanakan tujuan untuk jangka panjang, dengan waktu-waktu yang telah ditentukan.

✓ **Keempat** luangkan waktu untuk memotivasi diri Anda mengenai goal yang telah ditentukan. Dalam perjalannya, motivasi diri kita sering naik dan turun. Oleh karena itu ingatkan diri Anda mengenai mimpi-mimpi yang menjadi goal utama Anda. Bila perlu tuliskan tujuan Anda di beberapa tempat, yang memungkinkan sering Anda lihat. Dengan melihatnya setiap hari, akan membantu Anda memotivasi diri sendiri.

✓ **Kelima** hindari segala hal yang mengganggu fokus Anda. Ketika mulai fokus mengerjakan sesuatu yang mendukung goal Anda, sebaiknya jauhi segala hal yang menjadi pengganggu. Selesaikan pekerjaan terlebih dahulu, setelah itu Anda boleh menghadiahi diri sendiri dengan hal yang Anda sukai. Misalnya menghadiahi diri sendiri dengan menonton film, atau sekedar makan malam diluar untuk menghibur diri setelah lelah beraktivitas seharian.

Cukup mudah bukan? Sebenarnya peluang sukses atau tidaknya seseorang dalam mencapai goal, tergantung dari motivasi diri yang ada pada orang tersebut. Semoga berhasil dan salam sukses.



Menjadi Diri

Yang Kreatif & Inovatif

Perkembangan bisnis yang sangat pesat, menimbulkan persaingan pasar yang cukup ketat. Setiap harinya muncul pelaku bisnis yang mengenalkan produknya dengan kreativitas dan inovasi baru, sehingga persaingan pasar pun tidak bisa dihindarkan lagi. Jika para pelaku usaha tidak berusaha menjadi diri yang kreatif dan inovatif, usahanya hanya akan tergerus persaingan pasar.

Kreatif dan inovatif dalam menjalankan bisnis, menjadi salah satu kunci sukses sebuah bisnis untuk memenangkan persaingan pasar. Dengan menciptakan produk baru yang berbeda dengan produk lainnya, bisnis Anda memiliki nilai lebih dibandingkan dengan produk lainnya. Oleh karena itu, adanya kreativitas dan inovasi sangatlah penting.

Oleh karena itu penting untuk mendorong kreativitas dan menjadi benar - benar inovatif. Sebelum mengetahui cara memunculkan kreativitas dan inovasi bisnis, sebaiknya Anda mengetahui terlebih dahulu mengenai pengertian kreatif dan inovatif.

Yang dimaksud dengan kreatif adalah menciptakan ide atau gagasan baru yang mampu menghasilkan produk baru yang belum sebelumnya, dan bisa digunakan oleh masyarakat. Sedangkan yang dimaksud dengan inovasi adalah pembaruan yang bertujuan memberikan nilai lebih pada suatu produk dengan ide baru yang berbeda dengan produk lainnya. Walaupun kedua kata ini memiliki arti yang berbeda, namun kedua hal tersebut sangat berhubungan erat terutama dalam pengembangan bisnis.

Berikut kami berikan tips kreatif dan inovatif dalam menjalankan bisnis, yang dapat Anda coba :

1. Buatlah ide - ide baru

Ide baru dalam menjalankan peluang bisnis dapat memberikan nilai lebih bagi bisnis yang Anda jalankan. Sehingga Anda bisa memenangkan persaingan bisnis yang ada. Dengan memiliki ide - ide yang kreatif, maka Anda bisa menciptakan program baru yang lebih inovatif.

2. Melawan ketakutan akan perubahan

Pelaku bisnis yang kreatif dan inovatif tidak pernah merasa takut dalam melakukan perubahan. Mereka tidak pernah takut akan kegagalan, karena bagi mereka kegagalan adalah jalan sukses yang masih tertunda.

3. Yang kuat

Dengan motivasi diri yang kuat, segala perubahan dan ide yang diciptakan dapat diaplikasikan dengan mudah. Selain itu dengan motivasi yang kuat, Anda tidak akan mudah menyerah terhadap kegagalan dalam menjalankan ide baru Anda.

4. Terima opini

Untuk menciptakan bisnis yang kreatif dan inovatif, sebaiknya konsultasikan dengan rekan bisnis yang memiliki pengetahuan lebih banyak. Bila perlu konsultasikan ide Anda dengan rekan bisnis yang ahli, keluarga, atau teman dekat Anda. Sehingga Anda mendapatkan dukungan dan ide bisnis yang lebih variatif.

5. Perbanyak pengetahuan Anda

Dengan memperluas pengetahuan Anda, baik dengan membaca buku bisnis, buku motivasi, maupun majalah bisnis lainnya. Sehingga pengetahuan mengenai ide -ide bisnis dapat Anda dapatkan.

Sebuah bisnis tidak dapat bertahan lama ditengah persaingan, jika pelaku usahanya tidak memiliki kreativitas dan inovasi dalam menjalankan bisnisnya. Semoga informasi ini bermanfaat, salam sukses.

*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**

ALAT JAHIT DAN AKSESORIS

- ✓ **Toko Satria Semarang
(Toko Perlengkapan Jahit dan Aksesoris)**
Jalan Pemuda No 26 Semarang
024 3569498 – 3569499
- ✓ **Toko Fajar (Perlengkapan Jahit)**
Jalan Raya Leuwi Liag
0251-2282997
Leuwi Mekar, Kec : Leuwi Liang,
BOGOR JAWA BARAT 16640
- ✓ **Rumah Busana Annisa
(Toko Perlengkapan Jahit)**
Ibu Dewi Setyarini
081520342226/ +62812 19 20 6156
Mutiara sentul blok i no 11 Rt 03/10.
Nanggower
Bogor 16912, Jawa Barat
- ✓ **Toko Meme Peralatan Jahit**
(031) 3714796
Jl. Kapasan No. 178
Surabaya, Jawa Timur
- ✓ **HUWA Teknik
(Distributor Mesin Jahit)**
Suhatta Putra
Jalan Gondangdia RT 02 / RW 09 No. 51
081383521987/ 02193028376

TOKO KAIN

- ✓ **Toko Muda Putratex**
Pasar Mayestik Lantai Dasar
Los Aks Unit 7-9 Jl. Tebah III,
Kebayoran Baru
- ✓ **Asia Toko Kain**
Jl. Sukajadi No. 125
Kel. Cipedes - Kec. Sukajadi
Bandung - 40162
- ✓ **Abeng Tekstile**
Jl. Kamal Raya, Cengkareng
- ✓ **Valent Textile**
I Suterejo Utara IX/2
Surabaya - Indonesia
Telp: 031-5931514 Fax: 031- 5910018
- ✓ **Bahan Kain**
Jl. Raya Wates Km 7,4 Yogyakarta
55295
Hp. 083840588559
0274-6498345 / 0274-3158345



Sale Pisang PURWODADI

POM RI. DINKES P-IRT 214331503131

Menerima Pesanan
Satuan / Grosir

hubungi :



0292 7707088

Email jawatengah@bisnisukm.com



MINUMAN KESEHATAN DRAGONNONI

Minuman kesehatan hasil campuran buah berkhasiat antara buah naga merah (super red dragon fruit) dan mengkudu (noni).

Cust Service :

Telkomsel : 0821-27138546

XL : 0878-29911085

Indosat : 0857-24723385

Three : 0896-87253906

SmartFren : 0882-77001489

info@dragonnoni.com

<http://www.dragonnoni.com>



BORNEO CRAFT

kami dikenal karena anda

Produk rotan yang kami tawarkan adalah "lampit". Lampit merupakan alas lantai yang terbuat dari anyaman rotan sebagai pengganti karpet.

Mess PT.pama maburai
kec. murung pudak
kab. tabalong kalsel 71571
085655936393
s_meant@yahoo.com

<http://www.borneocraftku.blogspot.com>



ROES ONE

Maju Terus Pantang Mundur

Memproduksi aneka jenis Boneka, Maskot, Badut dll.
Roes One juga menjual berbagai macam kebutuhan / perlengkapan Bayi .
Dan kami juga menyediakan Jasa sewa Badut.

SMS / Call : 081328778342 / 0274.9194918

Email: roesone92@yahoo.co.id

Singosaren Jalan Ismoyo No. 13

Wirobrajan , Yogyakarta

<http://bisnisukm.com/@roes-one>



LESTARI COLLECTION

Produk Berkualitas dan Terpercaya

Pusat belanja online terpercaya dan mudah.

082159685568

lestari_1808@yahoo.com

Pancoran Mas, Depok, Jawa Barat

www.lestari-collection.com

DIXT MERCHANDISE

Tumbuh dan berkembang



Bergerak di bidang produksi dan perdagangan, khususnya produk mainan anak dari kain dalam hal ini boneka, selain itu juga kami memproduksi beragam produk untuk keperluan seperti promosi perusahaan, souvenir wisuda, first month baby, ulang tahun, pernikahan, maskot olahraga dan lain lain.

Kasih Bantul, Yogyakarta

082135558080

diditsuprianto@ymail.com

<http://di2tmerchandise.multiply.com>

PT. ABENETWORK

Mensejahterakan dan menyehatkan bangsa



PT.ABENETWORK dengan mengusung jamu 100% herbal yang berkualitas tinggi dan legal terdaftar di bpom. Kusus pasutri yang di rekomendasikan oleh pakar kesehatan :Boyke Dian Nugraha.

Jl.Mohamad Yamin Perum Geraha Citra Mas

E/15 Kaliwates , Jember , Jawa Timur

085336963543

thata_1981@yahoo.com

<http://www.tokopasutri.com/alionline>



PENGRAJIN ALAT OLAHRAGA

Produtor alat olahraga terbaik untuk anda

Menerima pesanan berbagai macam alat olahraga dan seni diantaranya, tenis meja, matras, ring papan basket, start blok, estafet, lempar lembing, body protektor, baju karate, stick drum, selain itu kami dapat melayani pesanan alat-alat peraga lainnya sesuai dengan kebutuhan anda baik partai kecil maupun partai besar.

Jln. Cijalingan Kp. Cisande RT 06 RW 02 Cijalingan
Cicantayan , Sukabumi , Jawa Barat
0266.535772/081563196013
rifa_sayan@yahoo.com

<http://bisnisukm.com/@pengrajin-alat-olahraga-endangs>



CV.ATSIRI JAMALINDO

*Barang siapa bersungguh-sungguh
pasti akan mendapatkan hasil*

Kami supllier di bidang minyak atsiri (Minyak kayu putih,minyak cengkeh,minyak sereh,minyak kulit lawang dll) untuk sekala besar maupun kecil.

087838702425
atsirijamalindo@yahoo.com

Perum.Ambarketawang Indah
Gamping, Sleman, Yogyakarta



HOMY FOOD

always fresh at home

Homyfood berusaha menyajikan kesegaran produk disetiap rumah konsumen

085697968579
egychef@ymail.com

Komplek ciledug indah 1 blok a3 no 49 jl.tirta 4
rt 02 rw 06 ciledug - tangerang Pinang,
Tangerang, Banten

PT. BASMAH ARYO WISATA

Biro Perjalanan Haji dan Umroh



Merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa pelayanan :Perjalanan Umroh , Haji Khusus, Ticketing (domestik & internasional) , Hotel (Domestik & Internasional) Travel Document, dan sebagai Provider Visa Umroh

Perkantoran Graha Mas Fatmawati Blok.a-31
Jl.rs Fatmawati No.71 Jakarta Selatan
Cilandak, Jakarta Selatan, Jakarta
+62217202356
artnovan@gmail.com
<http://www.basmahtour.com>

UTAMI JAYA

*Meningkatkan pemasaran
makanan khas daerah*

Berorientasi pada peningkatan pemasaran para pengusaha home industri yang mengelola hasil pertanian daerahnya menjadi aneka makanan kering yang enak, bermutu dan menarik, agar makanan tersebut dikenal dan disukai oleh banyak orang dari berbagai daerah.

031-7888712

utamipurwaningsih@yahoo.com

Perum. Berlian Kencana Sari D-5 Panjunan,
Sukodono, Sidoarjo, Jawa Timur

PLAZA NUSANTARA

*Menjual berbagai jenis produk yang
dibutuhkan masyarakat.*

Jalan Kaliurang Km 5,8 Mlati , Sleman ,
Yogyakarta
085729527778
mr.pram1@gmail.com

<http://bisnisukm.com/@plaza-food-nusantara>



BATATSA

Berani bertindak dan menghasilkan

Batatsa adalah perusahaan dengan lingkup bisnis dibidang makanan dan kebutuhan alat kantor.

Bumi Bekasi Baru Jl. Pandega B-174
Rawalumbu Bekasi Jawa Barat
081326623635
fifi742001@yahoo.com
<http://bisnisukm.com/@batatsa>



GROSIR BAJU MURAH

Bersama Kita Menebar Rahmat

Usaha rumahan grosir baju harga pabrik

Perum cikaraang baru jl.kakalia 2 B7
no12 Cikarang Pusat, Bekasi, Jawa Barat
085782553423
kusunurhadieko@yahoo.com
<http://www.grosirbajuku.com>

DragonNoni

Minuman kesehatan hasil campuran buah berkhasiat antara buah naga merah (super red dragon fruit) dan mengkudu (noni). Beberapa manfaat dari DragonNoni diantaranya sebagai obat herbal untuk penyakit diabetes (penyakit gula/kencing manis), sakit jantung, menurunkan kolesterol, obat tekanan darah tinggi (hipertensi), mampu mencegah kanker usus dan dapat menjadi obat alami penurun berat badan.

**ANDA INGIN MENJADI AGEN/ DISTRIBUTOR
DRAGONNONI?**

**HANYA DENGAN PEMESANAN MINIMUM
2 DUS (16 BOTOL),
ANDA AKAN MENDAPATKAN DISKON 20%
DAN GRATIS ONGKOS KIRIM.**

INFO & PEMESANAN HUB DI :
TELKOMSEL : 0821-27138546
XL : 0878-29911085
INDOSAT : 0857-24723385
THREE : 0896-87253906
SMARTFREN : 0882-77001489
PIN BB. : 331FD54F
EMAIL : INFO@DRAGONNONI.COM

www.dragonnoni.com



Sandal Hotel Motif Batik



Dicari Agen/ Reseller produk Sandal Hotel Motif Batik di seluruh Indonesia, dapatkan harga spesial dari kami untuk setiap pembelian produk ini.



Info lengkap hubungi kami di :
Email : support@bisnisUKM.com
SMS : 081 329 612 111





ANEKA MESIN

**Menjadikan
Mesin Teknologi Tepat Guna
Sebagai Solusi Usaha**



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