

Majalah Digital
Bisnis UKM
Andapun Bisa Sukses Berbisnis!

Dahsyatnya Peluang Usaha
DENGAN MODAL KECIL

Usaha Kecil Untung Manis
DARI SETOPLES ESTE COOKIES

Cara memulai Bisnis Properti
DENGAN MODAL KECIL



Peluang Bisnis
Modal Kecil

Komisaris
Rehardeni

Pemimpin Umum
S. Jabat Kaban

Redaktur Pelaksana
R. Niwa

Desain / Layout
Rachmat Imam S.
A. Rakhmat

Staf Redaksi
Dwi Susanti
Tri Galuh Pemiluwati
Yunita Ispitasari

Liputan
Heru Hernawan
Arief R

Pemasaran
Anto
Edy

Keuangan
Ida R.

Alamat
PT. Lantabura Media
Jl. Baru Mulungan No. 15
Gondanganpenen, Sendangadi,
Mlati, Sleman, Yogyakarta
Indonesia

Kontak
Telepon 0274 3000 422
HP/SMS 0813 2961 2111
Email support@bisnisukm.com

Website
www.bisnisUKM.com

 **SentraBisnisUKM**

 **TVBisnis**

 **@bisnisUKM**

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Salam Sukses!

Alhamdulillah Majalah Digital Bisnis UKM Edisi 29 Okt sd Nov 2014 bisa kembali hadir dengan tema yang semakin inspiratif dan memberikan informasi bisnis up to date bagi para pembaca.

Memutuskan untuk memulai bisnis memang bukan persoalan yang mudah. Berbagai alasanpun seringkali dijadikan sebagai penghalang bagi seseorang untuk memulai sebuah bisnis. Beberapa alasan utama tersebut diantaranya adalah tidak memiliki modal usaha, keterampilan dan lain sebagainya.

Padahal untuk memulai bisnis tidak harus dengan modal yang besar. Banyak peluang bisnis menjanjikan yang bisa dijalankan dengan mudah dan juga dengan modal kecil. Beberapa contoh peluang bisnis tersebut, bisnis dengan toko online, berjualan pulsa, bisnis camilan, aksesoris wanita dan masih banyak lagi.

Untuk itulah Majalah Digital Bisnis UKM edisi bulan ini akan mengangkat mengenai bisnis modal kecil yang semoga bisa dijadikan sebagai sebuah inspirasi bagi semua orang terutama bagi para pemula atau pelaku bisnis yang ingin terjun ke bisnis namun hanya memiliki modal kecil. Yakinlah bahwa Anda akan menjadi seorang pengusaha sukses. Kini saatnya giliran anda miliki bisnis dengan modal kecil. Salam sukses!

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



Salam Sukses

S. Jabat Kaban
BisnisUKM.com

Contents

Oktober 2014

Laporan Utama



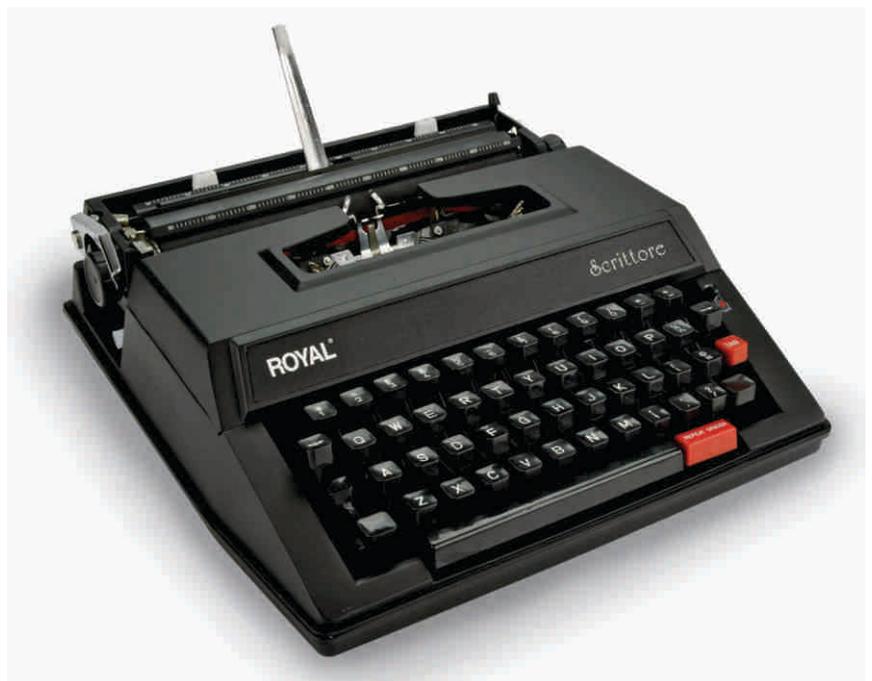
06 Kios Koran dan Majalah Jadi Pilihan

Redaksi

- 02 Dari Redaksi
- 03 Contents
- 74 Direktori Bisnis
- 76 Member Premium BisnisUKM

Bisnis Peternakan

- 11 Dahsyatnya Peluang Usaha Dengan Modal Kecil
- 12 Info Bisnis Sampingan dengan Modal Kecil
- 17 Bisnis yang Cocok Untuk Mahasiswa dengan Modal Kecil
- 27 Usaha Modal Kecil dengan Membuat Aksesoris Wanita
- 31 Modal Kecil Untung Besar Bisnis Toples Lebaran
- 34 Modal Kecil Untung Besar dari Bantal Mobil
- 37 Peluang Bisnis Sampingan Modal Kecil
- 41 Usaha Kecil Menengah Kebanjiran Omset Hingga 300%
- 42 Budidaya Jamur Shiitake Modal Minim Harga Ekstrim



Contents

Aktifitas

Budidaya Jamur Tiram, Pasarnya Tak Pernah Padam	46
Belajar Bisnis Toko Online Bersama BisnisUKM.com	48
Belajar Budidaya Jamur Tiram dengan Cara Menyenangkan	49
Menyiasati Minimnya Modal Melalui Training Mastermind	50
Mudahnya Budidaya Jamur Tiram Bersama BisnisUKM.com	51

Profil Pengusaha

Usaha Kecil Untung Manis dari Setoples Este Cookies	53
Ide Sederhana Bisa Jadi Peluang Usaha	55

Kabar Online

Cara Menggunakan BBM Untuk Jualan Online	58
Bisnis Toko Online Minim Modal Pasar Global	59

Tips & Motivasi

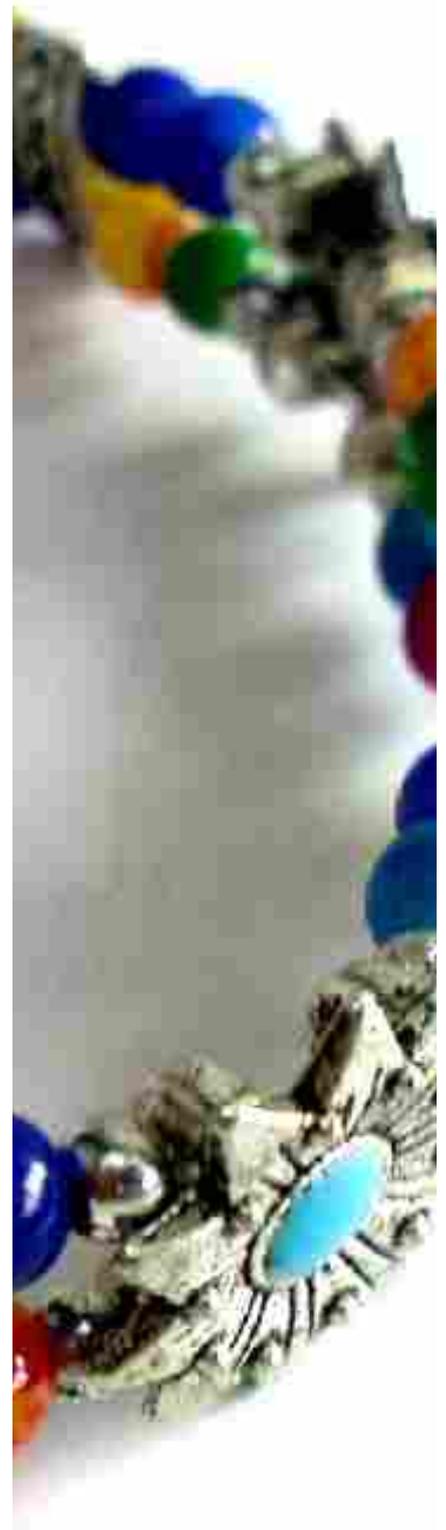
Cara Memulai Bisnis Properti dengan Modal Kecil	62
Cara Memulai Usaha dengan Modal Kecil	64

Potensi Bisnis Daerah

Potensi Bisnis UKM di Kabupaten Natuna	67
Buah Leci Mulai Dibudidayakan di Daerah Tropis	69

Mesin UMKM

Mesin Pencacah Plastik	72
------------------------	----





RIBUAN ORANG TERBUKTI **BERHASIL!**

Dapatkan Penghasilan Jutaan Rupiah
Dari Bisnis **TOKO ONLINE**



Kini Saatnya Giliran **ANDA**,
Hasilkan Jutaan Rupiah Dari Bisnis **TOKO ONLINE!!**

Kenapa Anda Harus Berbisnis Toko Online?

- Modal Kecil, Bisa Dikerjakan Siapa Saja
- Resiko Bisnis Rendah
- Tidak Harus Punya Produk Sendiri
- Tidak Harus Punya Toko Offline
- Bisa Dikerjakan Dari Rumah, Toko Aktif 24 jam
- Jangkauan Pasar Luas



TESTIMONI

" Training ini sangat interaktif sekali, menarik dan bagi saya sangat berkesan. Yang saya dapatkan dari training ini tentang bagaimana kita lebih mengenalkan produk kita dengan bantuan teknologi seperti promosi secara online. Disini juga diberikan ilmu terkait product knowledge, training ini sangat berguna sekali bagi para pengusaha yang mempunyai keterbatasan dalam pemasaran. "

Aunurofiq, Semarang



" Saya sebagai calon pebisnis memperoleh banyak sekali ilmu mulai dari langkah-langkah awal memulai bisnis, mendapatkan ide bisnis sampai bagaimana mewujudkannya. Ikuti training ini dan ayo memulai bisnis kita. "

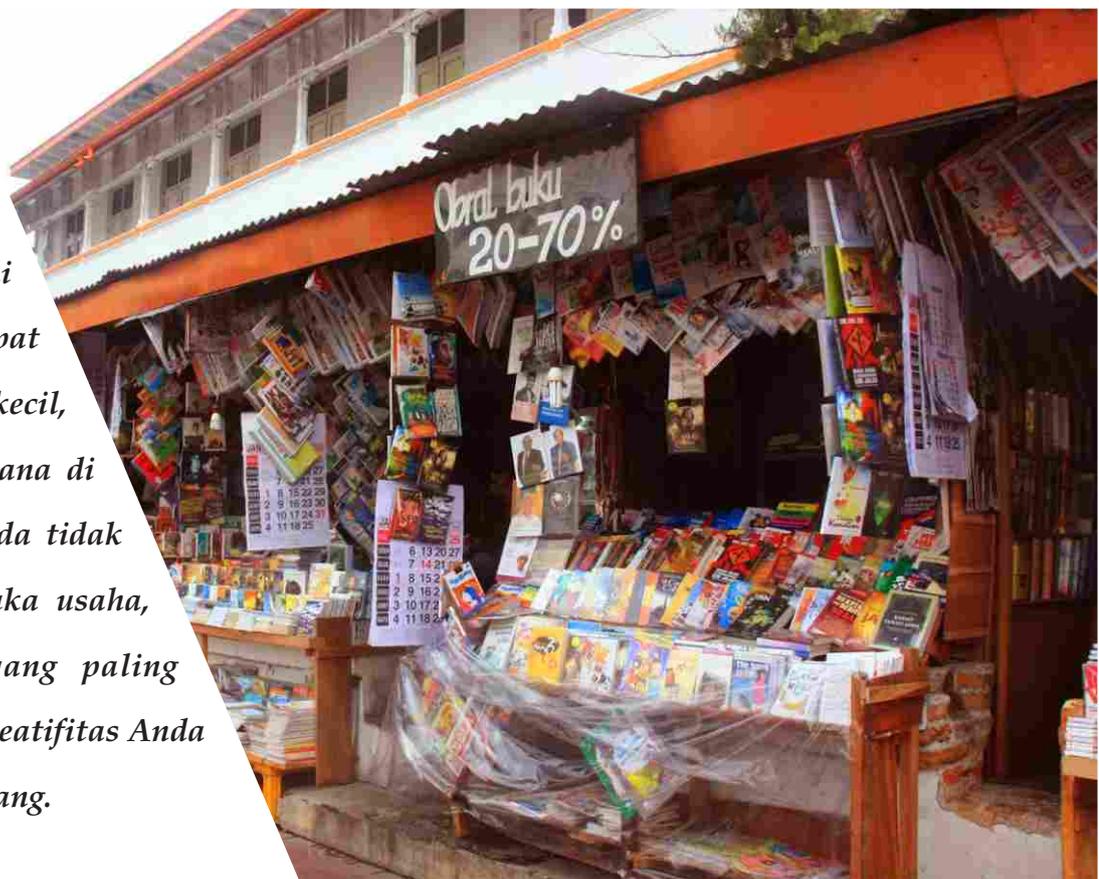
Suharno, Semarang

Diskon 50%

BISNIS MODAL KECIL

KIOS KORAN DAN MAJALAH JADI PILIHAN

Apakah memulai usaha harus selalu membutuhkan modal hingga puluhan juta rupiah? Tentu tidak. Sekarang ini banyak peluang usaha yang dapat Anda jalankan dengan modal kecil, bahkan bisa dimulai dengan dana di bawah angka 10 juta. Jadi Anda tidak perlu takut lagi untuk membuka usaha, karena sebenarnya modal yang paling penting adalah kemauan dan kreatifitas Anda dalam menciptakan sebuah peluang.



Bisnis Modal Kecil Kurang dari 10 Juta

Salah satu peluang bisnis modal kecil di bawah 10 juta yang bisa Anda jalankan yaitu membuka kios koran dan majalah. Kebutuhan masyarakat akan sebuah berita atau perkembangan informasi yang disajikan melalui media cetak seperti surat kabar, majalah, serta tabloid menjadi peluang besar bagi Anda untuk mendapatkan untung besar dari bisnis modal kecil. Berawal dari bisnis kecil-kecilan, siapa tahu kelak dipercaya menjadi agen koran dan majalah di wilayah Anda.



Konsumen

Semua orang membutuhkan informasi serta berita terkini dengan harga terjangkau. Karena itu target pasar yang bisa Anda bidik meliputi semua kalangan masyarakat, baik perempuan maupun laki-laki. Mulai dari anak-anak, remaja, sampai orang dewasa. Bahkan setiap koran dan majalah yang telah beredar di pasaran biasanya memiliki target konsumen masing-masing.

Info bisnis

Meskipun peluang usaha ini terbilang kecil, namun untuk menjalankannya ada beberapa persiapan yang perlu Anda perhatikan agar omset yang diperoleh bisa optimal. Kira-kira persiapan apa saja yang dibutuhkan? Mari kita simak informasi berikut selengkapnya.

Persiapkan modal usaha untuk menyewa lokasi usaha, membeli peralatan, dan membeli stok koran maupun majalah yang akan Anda jual.

Mencari agen koran dan majalah yang menawarkan harga cukup miring. Biasanya jika masih terbilang usaha baru, kita harus mendatangi agen tersebut untuk “kulakan” (red: bahasa jawa, belanja). Namun bila sudah bekerjasama cukup lama, para agen bersedia mengantarkan produk dagangannya ke kios kita.

Mencari lokasi usaha yang cukup strategis. Misalnya saja seperti di sekitar perkantoran, pusat perbelanjaan, atau di pinggir jalan yang ramai dilalui lalu lintas warga.

Menyiapkan perlengkapan dan peralatan yang sekiranya diperlukan untuk membuka kios koran dan majalah. Seperti rak, meja, serta peralatan lainnya untuk mendisplay dagangan Anda.

Kelebihan bisniskoran dan majalah

Untuk membuka kios koran dan majalah Anda tidak perlu repot-repot menyiapkan modal besar, karena bisnis ini dapat Anda jalankan dengan modal kecil. Selain itu untuk menjalankannya tidak memerlukan sebuah keahlian khusus, yang terpenting Anda harus jeli memilih koran maupun majalah yang banyak diminati masyarakat. Sehingga bisnis Anda laris manis diserbu konsumen.

Keuntungan lainnya adalah apabila dagangan Anda tidak habis terjual, sebagian besar produk bisa dikembalikan kepada Agen. Jadi, bisa dikatakan resiko bisnis yang ditanggung tidak terlalu besar.

Kekurangan bisnis

Hambatan utama dalam peluang bisnis ini yaitu adanya persaingan yang cukup tinggi. Saat ini sudah banyak agen koran serta majalah yang menawarkan sistem langganan bulanan kepada para konsumen. Sehingga Anda harus pintar-pintar memanfaatkan peluang yang ada untuk merebut hati para konsumen.

Disamping itu daya beli masyarakat sangat tergantung dengan berita atau informasi yang diberikan media cetak. Semakin menarik informasi yang disampaikan, maka semakin besar permintaan konsumen. Karena itu, sebagai pelaku usaha kita harus pintar membaca peluang.

Strategi pemasaran

Salah satu strategi pemasaran yang cukup efektif adalah promosi dari mulut ke mulut. Informasikan bisnis tersebut kepada para rekan maupun kerabat dekat Anda, agar berita bisnis Anda dapat disebarluaskan ke orang lain. Selanjutnya Anda juga bisa memasang koran maupun majalah yang dijual dengan display yang menarik, dengan begitu masyarakat yang melewati kios Anda dapat melihatnya dan akhirnya tertarik untuk mampir membeli dagangan Anda.

Pemilihan lokasi yang strategis juga menjadi bagian dari promosi bisnis ini. Karena itu, sebisa mungkin pilihlah lokasi yang potensi pasarnya cukup bagus. Disamping itu untuk meningkatkan loyalitas konsumen, berikan pelayanan prima kepada para pembeli. Bila perlu berikan potongan harga khusus bagi konsumen yang membeli koran maupun majalah dalam jumlah yang banyak. Sehingga mereka tidak segan untuk kembali membeli.

Kunci sukses

Yang menjadi kunci kesuksesan bisnis modal kecil ini adalah lokasi usaha yang strategis dan kelengkapan produk yang ditawarkan. Oleh sebab itu pilih lokasi yang benar-benar potensial dan tawarkan beragam jenis tabloid, surat kabar maupun majalah yang sering dicari konsumen. Sehingga mereka mudah menemukan lokasi bisnis Anda dan tidak ragu lagi untuk berlangganan koran serta majalah dari kios Anda.





Analisa Ekonomi

Modal awal

Sewa kios per tahun	Rp 4.500.000,00
Peralatan (rak dan meja)	Rp 1.000.000,00
Stok awal (surat kabar, majalah, tabloid, dll)	Rp 3.000.000,00 +
Total	Rp 8.500.000,00

Peralatan mengalami penyusutan setelah digunakan selama 3 tahun (36 bulan)

Dengan rincian sebagai berikut :

$$1/36 \times \text{Rp } 1.000.000,00 = \text{Rp } 27.800,00$$

Biaya operasional per bulan

Kulakan (harian, mingguan dan bulanan)	Rp 6.500.000,00
Perlengkapan (plastik, alat tulis, dll)	Rp 100.000,00
Sewa tempat per bulan : Rp 4.500.000,00/12 bulan	Rp 375.000,00
Biaya listrik	Rp 150.000,00
Biaya transportasi : @ Rp 10.000,00 x 30 hari	Rp 300.000,00
Biaya penyusutan alat	Rp 27.800,00 +
Total	Rp 7.452.800,00



Omset per bulan

Asumsi harga diambil berdasarkan harga rata-rata yang ada di pasaran

Penjualan aneka macam surat kabar harian :

Omset/ bulan : @ Rp 2.500,00 x 80 buah x 30hr Rp 6.000.000,00

Penjualan aneka macam tabloid mingguan :

Omset/ bulan : @ Rp 8.000,00 x 40 buah x 4 minggu Rp 1.280.000,00

Penjualan aneka macam tabloid 2 mingguan :

Omset/bulan : @ Rp 9.000,00 x 40 buah x 2 minggu Rp 720.000,00

Penjualan aneka macam majalah bulanan :

Omset/bulan : @ Rp 20.000,00 x 50 buah Rp 1.000.000,00 +

Total omset Rp 9.000.000,00

Laba bersih per bulan

Rp 9.000.000,00 - Rp 7.452.800,00 = Rp 1.547.200,00

ROI (Return of Investment)

(modal awal : laba bersih per bulan) = 5,5 bulan

Semoga informasi Bisnis Modal Kecil, Kios Koran dan Majalah Jadi Pilihan kali ini dapat menginspirasi para pembaca untuk segera memulai usaha. Selamat mencoba dan salam sukses!!!



Training Jamur Tiram

Pasar Jamur Indonesia masih sangat Luas sehingga BisnisUKM.com bergerak untuk memberikan Training Jamur Tiram dengan tujuan agar masyarakat mengetahui seluk beluk budidaya jamur dan guna memenuhi permintaan pasar jamur Indonesia.



Training Toko Online

Dapat dikatakan bahwa masyarakat saat ini telah banyak yang telah mengenal online, mudahnya mengakses internet menjadi modal untuk para pelaku usaha bisa mempromosikan produknya secara Online. Ingin sukses berbisnis dengan Toko Online...? Ayo gabung bersama kami di TrainingTokoOnline.com.



DAHSYATNYA PELUANG USAHA DENGAN MODAL KECIL

Ditengah perekonomian yang tidak stabil serta angka pengangguran yang setiap harinya selalu meningkat. Memaksa setiap orang untuk merencanakan kembali cita - citanya untuk menjadi pegawai, hingga harus memutar otak mencari cara baru untuk memperoleh kehidupan yang lebih layak tanpa harus menjadi seorang pegawai. Sulitnya keadaan mendorong setiap orang menjadi lebih kreatif dalam membaca peluang usaha yang memiliki prospek bagus. Salah satu caranya dengan membuka peluang usaha sendiri menggunakan modal yang tidak besar.

Jenis usaha dengan modal kecil menjadi sasaran pelarian para pencari kerja yang belum juga memperoleh pekerjaan. Usaha dengan modal kecil menjadi pilihan utama mereka dikarenakan tidak semua orang dapat memperoleh pinjaman modal dengan jumlah yang besar. Hanya bermodalkan harta yang dimilikinya, seseorang dapat membuka peluang usaha yang sekiranya memiliki pasaran yang bagus. Setiap orang ingin memiliki peluang usaha dengan modal kecil, dikarenakan banyaknya keuntungan yang akan diperoleh pemilik usaha tersebut dari peluang usaha ini. Antara lain tidak memerlukan modal yang besar (biasanya modal yang dibutuhkan kurang dari 5juta rupiah), dengan adanya peluang usaha ini seseorang bisa memperoleh penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya tanpa harus berada dibawah tekanan dan ikatan seperti layaknya seorang pegawai perusahaan. Selain itu seseorang memiliki hak penuh untuk mengembangkan usaha yang dimilikinya sesuai dengan gagasan ide yang dia inginkan, namun harus tetap berada dikoridor jalan yang benar untuk meningkatkan usahanya.

Peluang usaha modal kecil kini telah melimpah dan bertebaran di dunia nyata ataupun dunia maya, melalui internet kini setiap orang dapat memiliki peluang usaha serta memasarkannya. Contohnya saja usaha jasa pembuatan website, usaha bisnis ebook search engine, berjualan pulsa via internet, serta masih banyak lagi lainnya. Selain itu peluang usaha yang ada di dunia nyata misalnya saja peluang usaha berjualan pulsa dengan sistem conter berjalan, hanya bermodalkan Rp 100.000 sampai Rp 200.000 seseorang sudah dapat berjualan pulsa melalui ponselnya, peluang usaha camilan, berjualan aksesoris wanita, serta masih banyak contoh lainnya. Peluang usaha yang ada kini dapat dipasarkan produk usahanya melalui internet pula, dengan bantuan jualan via online mampu memperluas jaringan dan jangkauan pasar usaha. Sehingga sangatlah mungkin untuk memperoleh keuntungan yang besar hanya dengan usaha yang bermodal kecil.



Setelah mendengar banyaknya kemudahan dan keuntungan yang diperoleh dari peluang usaha dengan modal kecil.

Apakah Anda juga berminat untuk mencoba peluang usaha dengan modal kecil ?????????? www.bisnisukm.com memberikan inspirasi berbagai macam contoh peluang usaha yang bisa dicoba. Sukses selalu untuk kita semua.....!!!!!!

Info Bisnis Sampingan dengan Modal Kecil

Siapa bilang bisnis sampingan tidak bisa dijalankan dengan modal kecil? Modal uang memang sering menjadi penghalang para karyawan, maupun ibu rumah tangga yang ingin membuka usaha sampingan. Keadaan ekonomi yang pas-pasan, membuat mereka selalu mengabaikan potensi diri dan modal usaha lain yang sebenarnya bisa dimanfaatkan untuk memulai usaha.

Tahukah Anda, jika ternyata banyak peluang bisnis sampingan yang bisa dijalankan dengan modal kecil? Agar Anda tidak penasaran, mari kita bahas bersama-sama info bisnis sampingan dengan modal kecil yang cukup berpotensi.

Bisnis Jasa

Bisa dibilang bisnis jasa merupakan salah satu bidang bisnis yang tidak membutuhkan modal besar, bahkan beberapa diantaranya bisa dijalankan dengan gratis. Selain itu bisnis jasa juga bersifat fleksibel, sehingga bisa disesuaikan dengan waktu luang Anda. Beberapa bisnis jasa yang dapat Anda coba antara lain : membuka bisnis les private, menjadi trainer atau pembicara seminar dan pelatihan, menjadi penulis freelance di berbagai media massa, menawarkan jasa penerjemah, menjadi master of ceremony (MC), usaha makelar, reseller produk, jasa pembuatan parcel, atau membuka kelas kursus memasak.



Bisnis online

Meningkatnya jumlah pengguna internet saat ini, menciptakan banyak peluang bisnis online yang bisa dijalankan sebagai usaha sampingan. Fasilitas internet yang bisa diakses selama 24 jam, memudahkan Anda dalam membagi waktu antara pekerjaan utama dan menjalankan usaha. Peluang bisnis melalui internet juga terbilang sangat murah, yang dibutuhkan hanya koneksi internet dan Anda bisa menjalankannya melalui blog, website maupun situs jejaring social yang saat ini marak digunakan masyarakat. Contoh bisnis online yang saat ini banyak dijalankan antara lain bisnis affiliate, berjualan ebook, toko online, publisher iklan, designer website, freelance writer untuk media online, dan masih banyak lagi lainnya.

Supplier makanan ringan dan kue

Menjadi supplier makanan ringan dan kue sangatlah mudah, Anda bisa memulainya dengan mencari produsen makanan ringan dan kue yang banyak diminati konsumen. Kemudian untuk proses pendistribusian, Anda bisa melakukannya pagi sebelum berangkat kerja. Misalnya dengan menitipkan produk Anda di warung-warung sekitar rumah, atau di kantin tempat Anda bekerja. Sedangkan untuk mengambil produk yang tersisa, bisa dilakukan sewaktu pulang kerja. Dengan menjadi supplier makanan ringan dan kue, maka waktu dan tenaga Anda tidak tersita, karena Anda tidak perlu membuat sendiri makanan-makanan tersebut. Keuntungan yang Anda peroleh dari selisih harga produsen ke konsumenpun cukup lumayan.

Bisnis pulsa

Nah, bisnis selanjutnya yang bisa dicoba adalah bisnis pulsa. Mungkin cara ini sudah banyak dilakukan para karyawan maupun mahasiswa. Dengan menjual pulsa berjalan (istilah untuk penjual pulsa yang tidak memiliki konter), Andapun bisa mendapatkan tambahan income yang cukup besar. Disamping itu bisnis ini juga tidak membutuhkan modal besar, hanya bermodalkan handphone dan deposit pulsa awal sebesar Rp 50.000,00 sampai Rp 100.000,00.





Bisnis warung kelontong

Bagi Anda yang tinggal di kawasan padat penduduk, membuka warung kelontong menjadi pilihan tepat yang bisa Anda coba. Setiap harinya masyarakat membutuhkan keperluan sehari-hari, seperti sabun mandi, shampo, sabun cuci, maupun sembako. Keadaan ini bisa Anda manfaatkan dengan membuka warung kelontong di rumah. Dengan membukanya di sekitar rumah, maka bisnis ini bisa tetap berjalan ketika Anda bekerja. Libatkan keluarga yang ada di rumah, untuk mengelola bisnis tersebut selama Anda berada di luar rumah.

Sekian dulu informasi peluang bisnis sampingan yang bisa Anda jalankan dengan modal kecil. Tentu selain yang sudah kita bahas di atas, masih banyak peluang usaha lainnya yang bisa Anda coba. Walaupun usaha Anda kecil, namun jangan pernah berhenti mengembangkannya. Karena para pengusaha yang telah suksespun, selalu memulai kesuksesannya dari hal-hal yang terkecil. Salam sukses.



Training Kemasan

UKM Indonesia sangat kreatif dalam membuat produk atau bisnis, namun kendala yang sering dihadapi adalah bagaimana membuat kemasan produk yang dapat membantu dalam meningkatkan hasil penjualan produknya. BisnisUKM.com memberikan Training Kemasan yang bertujuan agar produk UKM Indonesia dapat bersaing dipasaran.



Training Duplikat Kunci

Setidaknya ada beberapa hal yang patut dijadikan alasan mengapa kita memilih untuk membuka usaha jasa duplikat kunci, antara lain : Kunci sudah menjadi bagian tak terpisahkan dalam kehidupan manusia, Tidak membutuhkan modal yang cukup besar, Masih terbuka pasar yang luas, Mempunyai prospek yang bagus ke depannya. Tunggu apa lagi, ayo gabung di Training Duplikat kunci bersama BisnisUKM.com

MentoringBisnis.com

— Andapun Bisa Sukses Berbisnis —

BISNIS YANG COCOK UNTUK MAHASISWA DENGAN MODAL KECIL

Menjadi seorang pengusaha bisa dilakukan oleh siapa saja, termasuk kalangan mahasiswa yang memiliki modal cukup terbatas. Kreativitas yang mereka miliki serta luasnya pengetahuan yang didapatkannya di bangku perkuliahan, menjadi bekal mahasiswa untuk menyiasati minimnya modal usaha yang mereka miliki.

Keinginan untuk terjun di dunia usaha memang cukup sering kita temui dalam diri anak muda, terutama bagi mereka yang berstatus sebagai mahasiswa. Meski untuk bisa menekuni bisnis sampingan di sela-sela jam perkuliahan tidaklah semudah teori yang dikatakan, namun semangat entrepreneur yang tertanam dalam dirinya cukup membantu mereka untuk menghadapi segala kendala usaha dengan mudah.

Nah, bagi Anda yang ingin menekuni bisnis sampingan di sela-sela kesibukan utamanya menuntut ilmu di bangku perkuliahan, tidak ada salahnya bila Anda mengangkat potensi bisnis di daerah asal Anda sebagai salah satu ide bisnis yang cocok untuk mahasiswa dengan modal kecil.



Target pasar **yang dibidik**

Mengingat hampir semua mahasiswa merupakan perantau yang berasal dari berbagai penjuru daerah, tentunya masing-masing dari mereka memiliki adat, budaya, makanan khas, hingga souvenir-souvenir unik yang berbeda-beda. Memanfaatkan peluang tersebut, Anda bisa mendapatkan tambahan uang saku dengan memasarkan produk-produk unik seperti aneka kerajinan tangan daerah maupun oleh-oleh khas dari kota asal Anda di lingkungan kampus tempat Anda menuntut ilmu.

Untuk menjalankan ide bisnis tersebut, Anda bisa mulai membawa beberapa sampel produk dari kampung halaman Anda. Dari situ, Anda bisa mulai membidik teman-teman di lingkungan kampus ataupun teman di sekitar kost-kostan sebagai pangsa pasar yang cukup menjanjikan. Contohnya saja bila Anda seorang mahasiswa yang berasal dari Pulau Dewata Bali bisa memasarkan kain Bali atau sandal Bali yang belakangan ini digemari masyarakat luas. Atau bila misalnya Anda mahasiswa dari Provinsi Lampung, maka tak ada salahnya bila Anda mulai memasarkan kopi Lampung atau keripik pisang Lampung untuk mendapat tambahan uang jajan setiap bulan.



Mempersiapkan Bisnis Mahasiswa **Dengan Modal Kecil**

Selama ini masih banyak mahasiswa yang berpendapat bahwa modal usaha menjadi faktor utama untuk bisa memulai sebuah usaha. Padahal, sebenarnya dengan memanfaatkan potensi di sekitar mereka, para mahasiswa sudah bisa memulai bisnis sampingan yang menjanjikan.

Bagi Anda yang masih bingung mempersiapkan peluang bisnis mahasiswa yang bisa diangkat dari potensi daerah sekitar, berikut kami informasikan lima poin penting yang perlu Anda perhatikan dari sekarang.

Pertama, lakukan survey pasar untuk mencari tahu potensi apa saja yang sekiranya bisa Anda angkat di pasar nasional. Dalam hal ini Anda bisa melakukan survey pasar, kira-kira produk apa saja yang banyak dicari para wisatawan yang berkunjung ke daerah Anda. Misalnya saja seperti aksesoris atau souvenir, kaos, makanan khas, dan lain sebagainya.

Kedua, prioritaskan untuk memilih produk yang tahan lama. Hal ini perlu Anda perhatikan karena sebagai mahasiswa tentunya waktu luang Anda cukup terbatas, untuk itu sebaiknya pilihlah produk komoditas yang memiliki masa kadaluarsa cukup lama. Misalnya saja memilih makanan kering seperti camilan, kopi, atau lebih memilih cinderamata yang tak memiliki masa kadaluarsa.

Ketiga, memilih produk yang sesuai dengan daya beli kalangan mahasiswa. Mengingat target pasar Anda adalah kalangan sesama mahasiswa, maka sebaiknya pilihlah produk yang harga jualnya masih bersahabat dengan kantong mahasiswa.



Keempat, untuk menghemat modal, Anda bisa membeli beberapa sample produk kemudian diambil fotonya untuk dijadikan katalog promosi. Melalui katalog tersebut, Anda bisa menjangkau calon konsumen, baru kemudian melakukan pembelian (kulakan) sesuai dengan orderan yang diminta konsumen.



Kelima, libatkan produk Anda pada acara-acara kampus serta aktif berpromosi di sosial media agar teman-teman Anda mengetahui peluang bisnis yang sedang Anda geluti. Misalnya saja seperti ikut serta menjadi salah satu sponsor acara seminar atau bazaar yang diadakan kampus Anda, atau bisa juga memanfaatkan facebook, twitter, instagram, dan blackberry messenger untuk mempromosikan bisnis sampingan yang Anda jalankan.



Keuntungan Bisnis Mahasiswa Dengan Modal Kecil

Sebenarnya ada banyak ide bisnis yang bisa Anda angkat dari potensi-potensi di sekitar daerah Anda. Sebagai putra-putri daerah, tentunya Anda tahu betul komoditas apa saja yang sekiranya dicintai masyarakat lokal dan banyak dicari konsumen dari daerah lain. Kejelian para mahasiswa dalam melihat peluang bisnis dan luasnya jaringan pertemanan yang mereka miliki baik di lingkungan kampus maupun pertemanan di dunia maya, cukup memudahkan mereka untuk bisa mengembangkan bisnisnya hingga masuk ke lingkup pasar yang lebih besar (menguasai pasar di luar kampus).

Kemampuan dan pengetahuan para mahasiswa dalam mengoperasikan gadget maupun menggunakan jaringan internet, turut memudahkan kalangan mahasiswa untuk mengembangkan bisnisnya di lingkungan kampus maupun di pasar maya. Melihat sekarang ini internet menjadi media promosi yang sangat efektif, tidak sulit bagi kalangan terpelajar untuk bisa mempromosikan bisnis sampingan mahasiswa ini ke pangsa pasar yang lebih luas. Jadi, tidak menutup kemungkinan bila bisnis sampingan mahasiswa ini bakal berhasil menembus pasar yang lebih luas.





Kendala Bisnis Mahasiswa ***Dengan Modal Kecil***

Sampai saat ini masih ada banyak kendala yang sering dihadapi para mahasiswa ketika hendak terjun di dunia usaha. Salah satunya saja seperti kurangnya waktu luang yang bisa dialokasikan untuk merintis peluang bisnis serta munculnya ketakutan-ketakutan akan resiko kegagalan usahanya. Bahkan, tak jarang sebagian mahasiswa mengurungkan niatnya menjadi pengusaha karena mereka hanya memikirkan masalah modal yang pas-pasan sehingga pada akhirnya takut mencoba dan cenderung takut menghadapi resiko kegagalan dalam merintis usahanya.

Disamping itu, kurang luasnya jaringan bisnis yang mereka miliki serta banyaknya ide bisnis yang ingin mereka wujudkan, terkadang hanya akan menghilangkan fokus utama mereka untuk mengoptimalkan peluang usaha yang sedang dijalankannya. Kendala ini bisa diatasi dengan cara membuka mata dan telinga seluas-luasnya agar lebih jeli untuk mengetahui peluang apa saja yang bisa mereka ambil dan prioritas apa saja yang perlu mereka selesaikan terlebih dahulu. Semakin sering Anda membuka mata dan telinga, maka semakin besar pula peluang Anda untuk mendapatkan ide bisnis yang brilian dan menjanjikan.

Modal pas-pasan bukan menjadi kendala bagi Anda untuk memasarkan peluang bisnis. Dengan kreativitas yang Anda miliki serta ditunjang dengan kemajuan teknologi yang juga mulai bersahabat dengan kalangan anak muda, sekarang ini bisnis mahasiswa berani bersaing dengan peluang bisnis lainnya yang ada di pasaran. Untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat, tentunya Anda harus lebih pintar untuk menyusun strategi pemasaran. Contohnya saja seperti memanfaatkan peran internet untuk mempromosikan bisnis sampingan yang dijalankan.

Strategi Pemasaran **Bisnis Mahasiswa**



Tingginya tingkat penggunaan internet di kalangan mahasiswa, bisa Anda manfaatkan untuk mempromosikan produk-produk yang Anda pasarkan. Untuk menjangkau konsumen di lingkup terdekat Anda, bisa dimulai dengan cara mempromosikannya melalui akun jejaring pertemanan yang Anda gunakan. Sebut saja seperti sekarang ini jejaring social yang eksis di kalangan mahasiswa antara lain facebook, twitter, blackberry messenger,

whats up, we chat, line, kakao talk, instagram, pinterest, dan lain sebagainya.

Sedangkan untuk menjangkau pangsa pasar umum, Anda bisa memulainya dengan mempromosikan produk-produk Anda melalui market place seperti misalnya bisnisukm.com, kaskus, tokobagus, berniaga, tokopedia, indonetwork, dinomarket, dan lain sebagainya.



Kunci Sukses

kaos batik pekalongan agar bisa tetapimbang dalam menjalankan peran Anda sebagai mahasiswa maupun pengusaha muda, tentunya Anda harus pintar-pintar membagi waktu dan cukup jeli dalam memilih peluang usaha. Melihat kesibukan Anda sebagai mahasiswa cukup tinggi, maka sebaiknya pilihlah potensi-potensi daerah yang cukup mudah didapatkan.

Bila perlu, gandeng keluarga Anda yang tinggal di kampung halaman Anda untuk mempersiapkan persediaan barang setiap bulannya. Dengan begitu, ketika Anda mendapatkan orderan barang dari konsumen, maka Anda bisa langsung menghubungi keluarga Anda yang ada di kampung halaman untuk mempersiapkan produk-produk yang dipesan.



USAHA ANDA INGIN DILIPUT ?

4 Manfaat Liputan Bisnis bersama bisnisUKM.com

1

Usaha Anda akan dipromosikan kepada seluruh pengunjung dan member bisnisUKM.com

3

Hasil liputan akan di tampilkan di www.bisnisUKM.com dan www.TVBisnis.com

2

Peluang Usaha bagi Anda yang ingin melebarkan jangkauan pasar lebih luas ke seluruh Indonesia

4

Profil Usaha Anda juga akan kami muat dalam majalah digital bisnisUKM yang terbit setiap bulan

Syarat dan Ketentuan Liputan:

- 1 Produk unik, menarik, dan inspiratif
- 2 Produsen produk, bukan pemasar
- 3 Umur usaha minimal sudah berjalan 1 Th
- 4 Liputan akan dilakukan jika sudah terpenuhi minimal 3 pengusaha yang akan diliput dalam 1 kota. Waktu liputan akan disesuaikan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak
- 5 Hak cipta dan publikasi liputan berada pada PT. Lantabura Media



Lebih dari **1 Juta** orang menonton **TvBisnis.com**

Ingin Produk Anda di lihat oleh mereka?
Daftarkan produk Anda agar bisa diliput TVBisnis.com

G R A T I S !!!

Hubungi Kami di:

0274 3000 422

Jl. Baru Mulungan No. 15
Sendangadi, Mlati, Sleman
Yogyakarta



Usaha Modal Kecil Dengan Membuat *Aksesoris Wanita*

Menjadi ibu rumah tangga ternyata tak lantas menutup peluang Anda untuk bisa sukses merintis sebuah usaha. Sembari memenuhi segala kebutuhan keluarga, Anda bisa mendatangkan tambahan penghasilan dengan merintis peluang usaha modal kecil untuk para ibu di rumah. Salah satunya saja seperti membuat aneka macam aksesoris wanita untuk mendatangkan omzet besar setiap bulan.

Bagi kalangan ibu rumah tangga, menekuni bisnis aksesoris wanita memang sangat menjanjikan. Kodrat wanita yang senang berdandan dan memomorsatukan masalah penampilan, menjadikan peluang bisnis wanita ini seakan-akan tak pernah ada habisnya. Bahkan tidak hanya itu saja, peluang usaha ini juga bisa dijalankan dengan mudah dan tidak membutuhkan modal usaha yang cukup besar. Sehingga tidak heran bila usaha modal kecil ini kebanyakan ditekuni oleh kalangan ibu rumah tangga.

Target pasar yang bisa dibidik

Hampir setiap wanita menyukai aksesoris. Baik itu aksesoris wanita berupa gelang, kalung, cincin, giwang, anting-anting, bros atau korsase, pita rambut, bando maupun bandana, banyak dicari kaum hawa mulai dari kalangan anak-anak, remaja, hingga konsumen ibu rumah tangga. Sebagai salah satu penunjang penampilan wanita, aksesoris memang cukup laris di pasaran kaum hawa. Peluang inilah yang bisa Anda optimalkan dengan baik untuk mendatangkan tambahan penghasilan bagi peningkatan ekonomi keluarga Anda.

Memulai usaha kecil dengan membuat aksesoris wanita

Meskipun selama ini aksesoris hanya berfungsi sebagai penunjang penampilan wanita, namun pada kenyataannya keberadaan aksesoris banyak dicari para konsumen. Karenanya bagi Anda kalangan ibu rumah tangga yang memiliki keahlian atau passion khusus untuk memproduksi beragam jenis produk aksesoris wanita, berikut kami informasikan beberapa langkah mudah yang bisa dijalankan untuk menekuni bisnis aksesoris wanita dengan modal yang terbilang sangat murah.

Sebagai makhluk yang kreatif, tentunya wanita tidak kesulitan untuk memproduksi aneka macam aksesoris. Anda bisa memanfaatkan hobi, skill, atau passion yang dimiliki untuk menciptakan aksesoris wanita baik dengan menggunakan kain perca, manik-manik, benang rajut, ataupun teknik handmade lainnya.

Sebelum memproduksi sebuah produk, ada baiknya bila Anda melakukan riset pasar untuk mengetahui trend aksesoris apa saja yang sekarang ini sedang booming di pasaran. Misalnya saja seperti bros atau korsase untuk jilbab, kalung wanita, gelang wanita, dan lain sebagainya.

Untuk menghemat modal usaha, ada baiknya bila Anda memilih bahan baku yang terbilang cukup murah dan mudah di dapatkan di pasaran bebas. Sebut saja seperti kain perca, kain flannel, akrilik, batu manik-manik, dan lain sebagainya. Anda bisa mendapatkan bahan-bahan tersebut dengan mudah di beberapa toko grosir bahan souvenir yang tersebar di berbagai daerah.

Agar omzet penjualan Anda cepat meningkat, ada baiknya bila Anda memperluas jangkauan pemasaran. Untuk sistem online Anda bisa memasarkannya melalui social media, sedangkan untuk pemasaran konvensional Anda bisa menitipkan produk aksesoris tersebut di beberapa toko swalayan, butik-butik, toko baju, toko aksesoris, maupun di sekolah dan kampus yang didominasi oleh kaum hawa.

Bila dirasa peluang bisnis ini telah berjalan dengan stabil, tak ada salahnya bila Anda mulai menerima pemesanan dalam jumlah besar. Dengan begitu, Anda tidak hanya bisa membidik konsumen akhir namun juga mampu menjaring para agen atau reseller yang mencari produk aksesoris wanita dengan harga grosir.



Keuntungan usaha aksesoris wanita

bisnis aksesoris wanita Sampai saat ini, kalangan wanita maupun remaja putri masih menjadikan aksesoris sebagai penunjang penampilan mereka. Dengan tambahan aksesoris yang dikenakannya, setiap wanita merasa semakin percaya diri dan terlihat lebih mempesona. Hal inilah yang membuat prospek bisnis ibu rumah tangga ini masih cukup cerah, dan tidak menutup kemungkinan bila setiap harinya produk aksesoris Anda juga laris manis diborong para pelanggan.

Melihat peluang usaha aksesoris wanita semakin hari peminatnya kian bertambah banyak, ada baiknya bila Anda mulai meningkatkan nilai jual produk Anda dengan merangkai sendiri produk aksesoris yang dipasarkan. Untuk mengasah keterampilan dalam merangkai aksesoris wanita, Anda bisa belajar secara otodidak menggunakan buku panduan yang banyak beredar di pasaran bebas atau bisa juga mengikuti kelas kursus handmade yang ada di sekitar kota Anda.

Kendala bisnis aksesoris wanita bermodal kecil

Disamping keuntungannya cukup besar, dalam menjalankan usaha modal kecil ini terkadang kita juga dihadapkan dengan beberapa kendala maupun resiko usaha yang tak kalah besar. Salah satunya saja seperti resiko persaingan pasar yang cukup ketat, baik itu persaingan bisnis dari sesama pelaku usaha kecil maupun persaingan pasar dengan produk-produk aksesoris serupa buatan pabrikan seperti aksesoris murah yang didatangkan dari Negara China.

Kendati dilihat dari segi kualitasnya, produk handmade buatan industri rumahan memiliki detail yang lebih cantik dan bernilai seni cukup tinggi, namun saat ini produk aksesoris wanita yang didatangkan dari Negara China dipasarkan dengan kisaran harga yang lebih murah. Sehingga tidak heran bila akhirnya sebagian konsumen memilih produk aksesoris dari China, dibandingkan dengan produk aksesoris yang Anda pasarkan. Untuk mengantisipasi tantangan tersebut, pastikan bila aksesoris yang Anda produksi menawarkan keunikan yang tak bisa diproduksi oleh pabrikan. Dalam hal ini Anda bisa menggunakan bahan-bahan natural atau memilih desain unik yang mewakili ciri khas brand Anda.



Strategi pemasaran bisnis aksesoris wanita

Walaupun bisnis aksesoris yang Anda jalankan masih terbelang industri rumahan, namun jangan berkecil hati dan merasa minder dengan produk aksesoris buatan pabrik. Untuk mempromosikannya secara luas, Anda bisa mulai aktif mengikuti berbagai macam kegiatan seperti bazar ataupun pameran yang diselenggarakan di sekitar tempat tinggal Anda. Semakin sering Anda mengikuti berbagai macam pameran dan bazar, maka semakin banyak pula calon konsumen yang mengetahui keberadaan bisnis Anda. Agar tak kalah bersaing dengan produk pabrik, lengkapi pula produk aksesoris yang Anda pasarkan dengan merek atau brand yang ingin Anda perkenalkan. Dengan begitu, calon konsumen juga lebih mudah untuk mengenali dan membedakan produk aksesoris yang Anda produksi dengan produk lainnya milik para pesaing.

Selain fokus untuk melayani pembelian ecer, Anda juga bisa membuka peluang kerjasama dengan para agen atau reseller yang tertarik membeli produk dalam jumlah besar. Untuk meningkatkan loyalitas pelanggan grosir yang membeli produk dalam jumlah besar, Anda bisa memberikan potongan harga khusus bagi mereka. Misalnya saja bagi konsumen yang melakukan transaksi pembelian minimal Rp 500.000,00 Anda bisa memberikan diskon sebesar 10%, dan bagi mereka yang melakukan pembelian lebih dari Rp 1 juta bisa Anda berikan diskon sebesar 25%. Dengan menerapkan strategi tersebut, para pelanggan grosir ataupun reseller yang Anda miliki tak akan berpaling ke produsen lain dan semakin tertarik untuk melakukan pembelian lebih besar.

Kunci sukses bisnis aksesoris wanita

Memperkaya pengetahuan dan skill seputar bisnis aksesoris wanita menjadi kunci utama Anda untuk bisa sukses di bidang ini. Mengingat selera wanita terhadap produk fashion cenderung cepat berubah, maka penting bagi Anda untuk selalu mengikuti trend pasar agar aksesoris yang Anda produksi masih tetap dilirik calon konsumen. Untuk mendapatkan tambahan ilmu, Anda bisa membeli buku panduan khusus merangkai aksesoris wanita, browsing-browsing model aksesoris terbaru di internet, atau bisa juga menciptakan trend model baru sesuai dengan kreativitas yang Anda miliki. Yang terpenting adalah ciptakan trend model baru yang diminati pasar agar peluang bisnis wanita yang Anda geluti saat ini



MODAL KECIL UNTUNG BESAR BISNIS TOPLES LEBARAN

Memasuki musim lebaran, aneka macam suguhan seperti kue kering, permen, cokelat, dan beragam jenis camilan lainnya menjadi salah satu kebutuhan yang banyak dicari para konsumen. Kondisi ini tentunya tidak hanya memberikan keuntungan besar bagi para produsen kue kering, namun juga memberikan peluang bisnis baru bagi para pengrajin toples hias khas lebaran.

Tak bisa kita pungkiri bila kehadiran pernak-pernik toples cantik ikut memeriahkan perayaan hari lebaran. Moment inilah yang bisa Anda manfaatkan dengan baik untuk mendatangkan untung besar di musim menjelang lebaran. Lalu, kira-kira kebutuhan apa saja yang perlu Anda siapkan untuk merintis usaha modal kecil untung besar bisnis toples lebaran?

Berikut ini kami informasikan target pasar yang bisa Anda bidik dalam memasarkan toples hias, cara pembuatan toples cantik khas lebaran, strategi pemasaran yang bisa Anda gunakan, serta sedikit gambaran analisa ekonomi yang bisa Anda terapkan dalam merintis usaha kreasi toples cantik khas lebaran.



Konsumen

Para wanita khususnya ibu rumah tangga menjadi target pasar yang paling potensial dalam memasarkan produk toples lebaran. Kebiasaan para ibu rumah tangga yang ingin menciptakan moment spesial di Hari Raya Idul Fitri, menjadi sebuah peluang bagi Anda untuk menggaet konsumen sebanyak-banyaknya.

Info Bisnis

Biasanya para produsen mempercantik toples-toplesnya dengan memanfaatkan kain flanel, hiasan renda, pita, manik-manik, serta cat lukis. Untuk membantu para pemula yang tertarik menekuni peluang usaha toples cantik, pada kesempatan kali ini kami informasikan pula salah satu cara pembuatan toples cantik menggunakan kain flanel.

Cara Membuat Toples Flanel

1. Pertama-tama sediakan bahan dan peralatan yang dibutuhkan. Sebut saja seperti toples polos (plastik ataupun kaca), kain flanel dengan beragam warna, alat jahit (benang, jarung, gunting, dll), dakron (untuk pengisi kain flanel), lem, serta aksesoris tambahan seperti pita, renda, dan lain sebagainya.
2. Lapsi bagian luar toples dengan kain flanel sesuai ukuran toples (rekatkan dengan lem tembak), kemudian jahit kain flanel bagian bawah (alas) dengan kain flanel yang menutupi badan toples (bagian samping).
3. Lakukan kegiatan serupa (sama dengan langkah kedua) untuk menutup bagian tutup toples.
4. Selanjutnya beri hiasan sesuai selera. Misalnya saja membuat buah stroberi dari kain flanel dan diisi dengan dakron.
5. Tambahkan pula pita atau renda kerut untuk mempercantik tampilan toples flanel.
6. Lengkapi dengan kemasan plastik, dan toples flanel pun siap untuk dipasarkan. Selamat mencoba.

Keuntungan Bisnis

Usaha ini merupakan salah satu peluang bisnis yang cukup mudah untuk dijalankan. Anda cukup membeli toples-toples polos yang banyak beredar dipasaran, kemudian menghiasnya secantik mungkin untuk meningkatkan harga jualnya. Bila biasanya toples polos hanya dihargai dengan nilai yang relatif murah, maka dengan tambahan kreativitas yang Anda miliki, produk-produk tersebut bisa dijual dipasaran dengan harga yang lebih mahal.

Selain itu, tingginya minat pasar dan murahnya modal usaha yang dibutuhkan, menjadi bukti nyata bagi kita semua bahwasannya prospek bisnis toples lebaran masih sangat menjanjikan. Karena itu, tidak ada salahnya bila Anda berkreasi memproduksi toples hias secantik mungkin untuk mendatangkan untung besar di musim lebaran.

Kekurangan Bisnis

Meskipun peluang bisnis ini cukup menjanjikan untung besar, namun bisa dikatakan peluang bisnis ini termasuk dalam kategori bisnis musiman. Sebab, lonjakan omset biasanya hanya terjadi di moment-moment tertentu, misalnya saja seperti menjelang musim lebaran, maupun libur Natal. Selanjutnya di hari-hari normal, permintaan cenderung sepi.

Disamping besarnya permintaan yang belum stabil di hari-hari biasa, sebagian besar masyarakat mulai melirik peluang bisnis ini karena menjanjikan untung yang cukup besar. Tidak heran bila persaingan pasar pun tak bisa Anda hindarkan. Karenanya, ciptakan kreasi produk yang unik dan menarik, agar produk Anda tidak kalah bersaing dengan produk lainnya di pasaran.

Strategi Pemasaran

Untuk mengoptimalkan pemasaran produk toples hias, Anda bisa memanfaatkan strategi pemasaran online maupun offline. Meningkatnya jumlah pengguna internet setiap harinya, memberikan celah baru bagi para pelaku usaha untuk mempromosikan produk-produknya di dunia maya. Contohnya saja dengan membuat website gratisan maupun berbayar untuk membuka toko online. Melalui lapak online tersebut, Anda bisa menjangkau konsumen di berbagai belahan negara dan mengoptimalkan promosinya untuk mendatangkan omset penjualan sebanyak-banyaknya.

Selanjutnya untuk promosi offline, Anda bisa memanfaatkan pasar kaget atau pasar tiban yang banyak diselenggarakan dimusim lebaran. Dengan memanfaatkan event tersebut, Anda bisa mencari lapak dagang yang masih kosong dan menggelar dagangan Anda di tempat tersebut. Biasanya harga sewa tempat di "pasar kaget" cenderung terjangkau, tidak semahal harga sewa stand di event pameran.

Kunci Sukses

Dalam menjalankan peluang bisnis toples hias ini, yang terpenting adalah kreativitas Anda dalam menciptakan desain yang menawan. Sesuaikan desain produk Anda dengan moment penting yang akan datang, misalnya saja ketika menjelang lebaran tiba, Anda bisa menyesuaikan desain hiasan toples dengan menambahkan hiasan berupa ketupat, kubah masjid, dan lain sebagainya.



MODAL KECIL UNTUNG BESAR BISNIS TOPLES LEBARAN

Memasuki bulan baru, seperti biasanya bisnis ukm berusaha memberikan inspirasi segar bagi para pembaca yang sedang mencari berbagai ide bisnis untuk dijadikan sebagai peluang usaha. Jika pada bulan Maret lalu kami menghadirkan beberapa informasi tentang peluang bisnis di bidang makanan, bulan ini kami sengaja mengangkat berbagai peluang bisnis yang dapat Anda jalankan dengan modal kecil.

Sampai hari ini permasalahan modal usaha memang selalu menjadi topik utama dalam menjalankan sebuah usaha. Banyak orang beranggapan bahwa modal berupa uang, masih memegang peranan terpenting dalam mengantarkan kesuksesan sebuah usaha. Bahkan banyak yang berpikir, semakin besar modal yang dikeluarkan maka semakin besar pula keuntungan yang dijanjikan. Dan begitu juga sebaliknya, semakin kecil modal usaha yang dikeluarkan maka semakin kecil pula peluangnya mendapatkan untung besar.

Padahal semua anggapan tersebut merupakan kesalahan terbesar bagi sebagian orang, yang akhirnya hanya akan menghalangi niat mereka untuk segera memulai usaha. Sebenarnya dalam memulai usaha, tidak hanya modal uang saja yang perlu Anda perhatikan. Masih banyak modal non materi (bukan uang/harta) yang bisa Anda manfaatkan untuk memulai sebuah usaha. Misalnya saja kreatifitas, keberanian, pengalaman, serta jaringan bisnis, yang sangat membantu Anda dalam membangun sebuah bisnis. Lalu tunggu apa lagi?

Untuk para pembaca yang sedang mencari peluang bisnis dengan modal kecil, pekan ini kami informasikan satu ide bisnis yang memberikan prospek menguntungkan bagi para pelakunya, yaitu memproduksi aneka bantal mobil.



Konsumen

Sasaran pasar yang dibidik para produsen bantal mobil tentunya semua masyarakat yang memiliki kendaraan beroda empat, alias mobil. Baik konsumen di pasar lokal, maupun konsumen pasar nasional.

Info bisnis

Setiap pemilik kendaraan mobil, tentu menginginkan rasa nyaman ketika mereka mengendarai mobilnya. Permasalahan inilah yang dapat Anda manfaatkan sebagai salah satu peluang bisnis, dengan menawarkan beraneka macam bantal yang memberikan kenyamanan bagi para pengendara mobil.

Untuk menjalankan bisnis tersebut, berikut kami informasikan beberapa hal yang perlu diperhatikan sebelum memulai usaha. Sebelum mulai terjun menekuni bisnis ini, sebaiknya lakukan survey pasar untuk mengetahui minat konsumen (jenis mobil yang saat ini laris dipasaran). Hal ini untuk menyesuaikan desain bantal, serta warna yang akan diproduksi. Karena biasanya konsumen cenderung memilih bantal yang sama dengan jenis dan warna mobilnya.

Ciptakan variasi baru pada produk Anda. Untuk saat ini bantal yang laku dipasaran antara lain bantal tulang, bantal punggung, serta bantal leher (berbentuk huruf U). Untuk menarik konsumen, berikan inovasi baru atau ciri khas tertentu pada produk yang Anda produksi.

Perhatikan kualitas produk yang Anda buat. Untuk mendapatkan produk yang berkualitas, Anda harus memperhatikan bahan baku yang Anda gunakan. Pilih produk lokal maupun import yang memiliki kualitas benar-benar bagus.

Sesuaikan harga yang Anda tawarkan, dengan target pasar yang Anda bidik. Bila Anda membidik pasar menengah kebawah, sebaiknya tawarkan harga yang murah pada konsumen Anda. Namun bila Anda membidik pasar menengah keatas, Anda bisa menonjolkan kualitas produk meskipun harga yang ditawarkan sedikit lebih mahal.



Keuntungan bisnis

Meningkatnya jumlah pengguna mobil setiap tahunnya, membuat prospek bisnis bantal mobil semakin terbuka lebar. Pastinya keadaan ini sangat menguntungkan para pelaku usaha, mengingat semakin hari tingkat kebutuhan bantal mobil menunjukkan peningkatan yang cukup bagus. Disamping itu modal yang dibutuhkan untuk memulai usaha juga terbilang cukup kecil, yang terpenting hanya mesin jahit dan mesin bordir. Selanjutnya modal keahlian menjahit dan kreatifitaslah yang lebih dibutuhkan dalam usaha ini.

Kekurangan bisnis

Sedangkan kendala yang sering muncul di tengah perjalanan bisnis bantal mobil adalah persediaan bahan baku yang tidak tentu. Banyaknya pelaku bisnis yang menggeluti bidang ini, tidak hanya membuat persaingan pasar semakin ketat. Namun juga membuat persediaan bahan baku sering kosong, karena kebutuhan bahan baku seperti beludru, hollow, serta kulit cukup tinggi dan sebagian bahan tersebut harus diimpor dari luar negeri. Karena itu sebaiknya Anda menjalin kerjasama dengan beberapa supplier, agar persediaan bahan baku bisa selalu terpenuhi.

Strategi Pemasaran

Untuk memasarkan produk bantal mobil, Anda dapat menjalin kerjasama dengan beberapa outlet aksesoris mobil yang saat ini keberadaannya sudah banyak ditemukan di berbagai daerah. Selain itu Anda juga dapat mengikuti berbagai pameran untuk mengenalkan produk Anda ke konsumen. Sehingga semakin banyak masyarakat yang mengenal produk Anda, akan semakin besar pula peluang pasar yang Anda ciptakan.

Selanjutnya Anda dapat membagikan brosur atau pamflet yang berisi informasi produk Anda, di sekitar lokasi usaha Anda. Mulailah dengan mengoptimalkan pasar lokal, sebelum Anda mengembangkan sayap di pasar nasional maupun internasional. Untuk menjangkau pasar nasional maupun internasional, Anda dapat memanfaatkan media online sebagai alat promosi Anda. Strategi pemasaran ini akan memudahkan Anda menjangkau seluruh daerah, dengan biaya promosi yang sangat minim.

Kunci Sukses

Agar para konsumen Anda puas dengan produk yang Anda tawarkan, sebaiknya sesuaikan produk dengan permintaan para konsumen. Misalnya dengan menerima pesanan produk sesuai dengan desain yang diinginkan konsumen Anda. Dengan begitu konsumen mendapatkan kepuasan tersendiri, karena dapat melengkapi mobilnya dengan aksesoris yang sesuai dengan keinginannya.



PELUANG BISNIS SAMPINGAN MODAL KECIL

Memutuskan untuk memulai usaha memang tidak mudah. Berbagai alasanpun sering dijadikan sebagai penghalang seseorang untuk memulai usaha. Beberapa alasan yang sering digunakan antara lain tidak memiliki modal usaha, tidak memiliki keahlian di bidang tertentu, atau tidak memiliki waktu luang yang cukup untuk memulai usaha.

Padahal untuk memulai sebuah usaha tidak harus memeras waktu, tenaga dan modal yang besar. Banyak peluang usaha yang bisa dijalankan dengan mudah dan murah, di sela-sela kesibukan Anda.

Salah satu contoh peluang bisnis sampingan modal kecil yang bisa dijalankan yaitu menjadi supplier camilan. Bisa dibilang bisnis ini sangat mudah dijalankan, dan modal usaha yang dibutuhkan juga kecil. Bisnis ini juga sangat fleksibel, sehingga cocok bagi Anda yang memiliki pekerjaan tetap setiap harinya. Sebab, peluang bisnis tersebut tidak menyita banyak waktu dan tenaga, jadi pekerjaan sehari-hari Anda tidak akan terganggu.



Konsumen

Hampir semua orang suka ngemil, sehingga sasaran pasar bisnis ini cukup luas. Dari mulai anak-anak sampai orang tua, rata-rata menyukai berbagai jenis camilan untuk menemani waktu santai mereka. Untuk memenuhi permintaan pasar, Anda bisa menjadikan minimarket, supermarket, atau warung-warung yang ada di sekitar Anda sebagai target pemasaran produk Anda.

Info bisnis

Untuk memulai bisnis supplier camilan, yang perlu Anda perhatikan antara lain :

1. Pertama cari produsen camilan yang menawarkan produk berkualitas dengan harga terjangkau. Perhatikan betul kualitas camilan yang ditawarkan, baik dari segi rasa, kebersihan, maupun tampilannya. Disamping itu, Anda juga harus jeli memilih camilan yang banyak diminati masyarakat luas. Agar produk yang Anda tawarkan, laku keras dipasaran.
2. Selanjutnya tawarkan kerjasama dengan produsen tersebut. Sampaikan bila Anda ingin memasarkan kembali produk camilan mereka. Hal ini dimaksudkan agar produsen memberikan harga khusus bagi Anda, minimal lebih murah dari harga jual eceran dipasaran.
3. Langkah berikutnya, siapkan modal peralatan dan perlengkapan usaha yang dibutuhkan. Seperti mesin pengemas (sealer), serta plastik kemasan yang menarik dengan ukuran beragam. Dan yang terpenting untuk kemasan produk, jangan lupa cantumkan label atau merek produk tersebut.
4. Cari target pasar yang potensial, misalnya saja warung-warung disekitar rumah Anda, toko oleh-oleh, kantin sekolah atau kampus, kost-kostan, serta minimarket dan supermarket yang pasarnya cukup bagus.

Bisnis ini juga sangat mudah dikelola, Anda cukup membeli produk camilan dalam jumlah besar dan memasarkan kembali dengan mengemasnya dalam kemasan ukuran lebih kecil dan mencantumkan label atau merek produk yang menarik.



Keuntungan bisnis

Banyak kemudahan dan keuntungan yang diperoleh dari bisnis sampingan supplier camilan. Walaupun modal yang dibutuhkan terbilang kecil, namun bisnis ini menghasilkan keuntungan cukup besar. Tingginya minat konsumen akan produk camilan, membuat peluang pasar bisnis sampingan tersebut semakin luas.

Selain itu, produk camilan juga memiliki daya tahan yang cukup lama. Sehingga resiko kerugian bisnis cenderung kecil.

Kekurangan bisnis

Kendala usaha yang sering dihadapi adalah pengadaan barang yang tidak pasti. Permintaan pasar yang tinggi, membuat pelaku usaha sering kehabisan persediaan barang. Untuk mencegah hal ini terjadi, sebaiknya saat stok barang dari produsen melimpah, maka Anda bisa membelinya dalam jumlah yang lebih banyak. Atau bila perlu jalin kerjasama dengan beberapa produsen, untuk mengantisipasi permintaan pasar yang tinggi.

Pemasaran

Untuk memasarkan produk, Anda bisa menggunakan sistem konsinyasi (titip jual) maupun jual putus di beberapa tempat potensial. Untuk menjangkau semua konsumen, Anda juga bisa menawarkan produk camilan dalam berbagai ukuran mulai dari 100 gram sampai 1000 gram. Dengan desain kemasan yang unik dan label yang mudah diingat konsumen, produk Anda mampu bertahan ditengah persaingan pasar yang ketat.

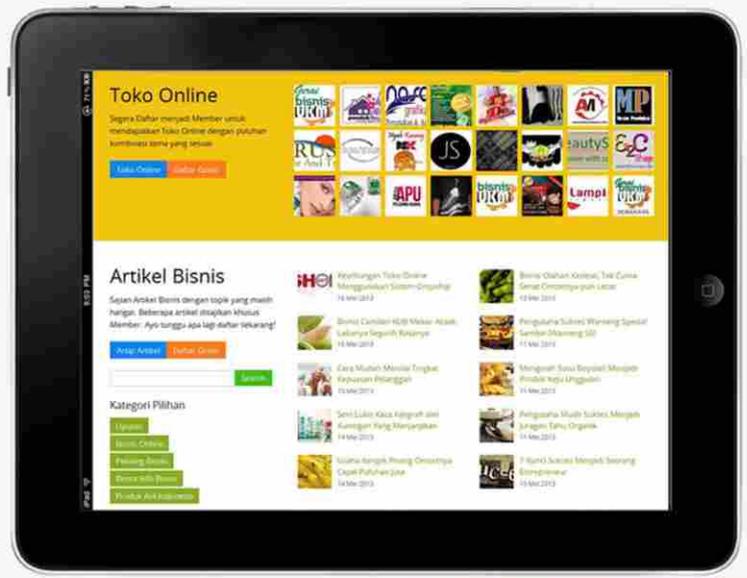
Selain itu Anda juga bisa menggunakan strategi promosi, yang bisa menarik minat konsumen untuk membeli produk Anda. Misalnya dengan adanya pemberian bonus atau potongan harga tertentu untuk pembelian produk dalam jumlah banyak. Strategi ini cukup membantu para pelaku usaha untuk meningkatkan penjualan produk.

Kunci sukses

Kunci kesuksesan bisnis ini terletak pada kualitas produk yang Anda tawarkan. Oleh karena itu, pilih produk yang rasanya berkualitas, dikemas dengan menarik, dan sesuai dengan selera pasar saat ini. Dengan begitu loyalitas konsumen semakin meningkat, dan penjualan produkpun ikut meningkat.

Selanjutnya, Anda juga harus jeli dalam mencari pasar yang potensial. Hindari warung, maupun toko yang sepi pengunjung. Hal ini untuk mengurangi resiko kerugian, karena penjualan produk tidak optimal.

www.mitra.bisnisukm.com



Menjadi Bagian dari Portal Bisnis UMKM Terbesar di **INDONESIA**

Pertama di **Indonesia** Peluang Bisnis Kemitraan dengan Garansi **100%** Uang Kembali



Didukung Oleh Jaringan BisnisUKM.com >**300.000** Member dan >**9000** UMKM Indonesia



Kesempatan Terbatas!
1 KECAMATAN = 1 AGEN

POTENSI PASAR BESAR
>50 JUTA UMKM INDONESIA



USAHA KECIL MENENGAH KEBANJIRAN OMSET HINGGA 300%

Menjelang dan sesudah libur lebaran, para pelaku usaha kecil menengah (UKM) mengalami peningkatan omset hingga 300% jika dibandingkan dengan pendapatan mereka di hari-hari biasa. Kondisi ini tidak terlepas dari kecenderungan masyarakat yang biasanya berbelanja aneka macam kebutuhan menjelang hari lebaran. Mulai dari kebutuhan pakaian, makanan, sampai kebutuhan jasa seperti bengkel motor dan mobil, serta jasa penjualan tiket laris manis diserbu para konsumen.

Menurut hasil pengamatan HIPMI (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia), peningkatan omset UKM yang bergerak di sektor perdagangan dan jasa memang mengalami peningkatan yang cukup signifikan pada musim libur lebaran. Rata-rata dari mereka memperoleh peningkatan omset yang bervariasi, dari mulai 200% sampai 300% pada saat sebelum dan sesudah lebaran.

Sebagai gambaran, omset sebuah minimarket yang biasanya hanya mencapai Rp 400 juta per bulannya, kini bisa naik hingga dua-tiga kali lipat menjadi Rp 800 juta bahkan di atas Rp 1 miliar pada bulan ini. Tidak hanya itu saja, omset penjualan produk tekstil secara nasional juga mengalami peningkatan yang tidak kalah pesat, yakni mencapai angka Rp 8 triliun pada musim lebaran tahun 2011.

Hal serupa juga dialami para pelaku usaha jasa bengkel motor maupun mobil yang mengalami lonjakan pengunjung dari mulai H-7 sampai momen lebaran usai. Biasanya para konsumen membutuhkan jasa servis kendaraan sebelum mereka menggunakannya untuk mudik, dan akan kembali ke bengkel lagi setelah kendaraannya digunakan untuk perjalanan panjang selama mudik ke kampung halaman. Kebutuhan seperti inilah yang membuat pelaku usaha bengkel mobil maupun motor mendapatkan omset yang berlimpah, hingga mengalami peningkatan hampir 100% dari hari biasa.

Meskipun lonjakan omset di musim lebaran ini memberikan sedikit angin segar bagi para pelaku UKM, namun kedepannya diharapkan UKM-UKM Indonesia bisa berkembang lebih pesat dan memiliki nilai tambah sehingga tidak hanya tergantung dengan tingkat kebutuhan pasar di musim tertentu. Tetapi berhasil memiliki pasar dalam negeri yang stabil, serta mampu bersaing dengan UKM lainnya di pasar internasional.



BUDIDAYA JAMUR SHIITAKE MODAL MINIM HARGA EKSTRIM

Mengembangkan bisnis budidaya jamur konsumsi memang tidak pernah ada habisnya. Saat ini tidak hanya satu atau dua jenis jamur saja yang bisa Anda manfaatkan sebagai bahan pangan maupun obat. Sudah banyak jenis jamur konsumsi yang mulai dikembangkan masyarakat Indonesia sebagai peluang usaha. Seperti misalnya jamur tiram, jamur kuping, jamur merang, jamur lingzhi, jamur champignon, jamur hiratake, serta jamur shiitake. Bila pekan lalu kita telah membahas tentang budidaya jamur kuping, tiram, merang dan lingzhi. Pada kesempatan kali ini kami akan membahas informasi peluang bisnis tentang budidaya jamur shiitake.

Jamur shiitake (*lentinula edodes*) merupakan salah satu jenis jamur kayu yang berasal dari negeri China. Di negara asalnya tersebut jamur shiitake dikenal dengan sebutan "Chinese Black Mushroom". Meskipun begitu, jamur ini lebih terkenal di kalangan masyarakat luas sebagai jamur khas Jepang dengan sebutan "Shiitake". Nama shiitake sendiri memiliki arti jamur dari pohon shii, karena pada awalnya jenis jamur ini banyak ditemukan di batang pohon shii yang telah lapuk. Di kawasan Asia Timur, jamur shiitake banyak dibudidayakan di daerah Tiongkok, Korea dan Jepang. Sedangkan di daerah Asia Tenggara, Indonesia merupakan salah satu negara yang berhasil membudidayakan jamur shiitake sebagai peluang usaha.

Konsumen

Jamur shiitake dimanfaatkan para konsumen sebagai sumber pangan dan bahan obat. Jamur ini mengandung asam amino yang sangat dibutuhkan oleh tubuh, meliputi thiamin, riboflavin, niacin, serta beberapa jenis serat dan enzim lainnya. Tidaklah heran bila jamur shiitake segar ataupun kering sering diolah masyarakat menjadi aneka hidangan kuliner lezat dan juga sehat. Seperti di Negara Jepang jamur ini biasa diolah menjadi sup miso, digoreng sebagai tempura, campuran chawanmushi, udon, dijadikan sebagai keripik jamur dan berbagai jenis olahan jamur shiitake lainnya. Sedangkan di Negara Rusia, jamur shiitake biasanya dijadikan sebagai acar dan dijual dalam kemasan botol.

Info Bisnis

Pada dasarnya jamur shiitake termasuk jenis jamur yang mudah dibudidayakan. Biasanya jamur ini hidup di batang kayu yang sudah lapuk, dan bisa dipanen setelah 6-12 bulan. Namun dengan seiring perkembangan teknologi budidaya jamur, kini jamur shiitake bisa dikembangkan menggunakan media buatan dengan masa panen yang lebih singkat yaitu kurang lebih 3 bulan.

Bagi Anda yang tertarik menekuni peluang bisnis budidaya jamur shiitake, berikut ini kami informasikan beberapa persiapan yang perlu Anda perhatikan dalam membudidayakan jamur shiitake.

Kebutuhan pertama yang perlu Anda siapkan adalah bibit jamur shiitake yang berkualitas. Apabila Anda tidak melakukan pembibitan dari awal, usahakan belilah bibit jamur pada instansi pemerintah atau perusahaan jamur yang terpercaya.

Apabila bibit jamur shiitake telah siap, selanjutnya Anda bisa menyiapkan media tanam yang akan digunakan. Dalam hal ini jamur shiitake membutuhkan serbuk gergaji kayu (80-90%), bekatul (5-15%), kapur (1%), air secukupnya (hingga kandungan air 65%), dan tambahan biji-bijian berupa sukrosa, mikroelemen, dan vitamin dengan persentase sekitar 1-2%.

Tahapan yang ketiga yaitu proses fermentasi media dengan melakukan pengomposan atau pelapukan. Fermentasi media dilakukan selama 4-6 hari, dan dilakukan pembalikan setiap harinya hingga media berubah warna menjadi cokelat sampai kehitaman. Proses ini dilakukan untuk mematikan jamur liar dan mempercepat pertumbuhan jamur.

Media yang sudah difermentasikan kemudian dimasukan ke dalam kantong baglog dan disterilisasikan dalam wadah pengukus untuk menghindari kontaminasi pada media tanam. Proses ini dilakukan dengan memanfaatkan panas uap air dengan suhu 95°-110°C selama 8-10 jam. Bila suhu pengukusan mencapai 100°C, suhu dipertahankan selama 5 jam agar proses sterilisasi bisa sempurna.

Setelah baglog disterilkan, diamkan selama 24 jam agar suhu baglog kembali normal. Kemudian Anda bisa melakukan proses inokulasi atau penanaman pada ruangan steril dengan cara menyemprotkan botol bibit F3 dengan alkohol, dan memanaskan kapas penutup botol pada api spiritus hingga sebagian kapas terbakar. Lepaskan kapas penyumbat botol bibit F3, lalu aduk-aduk menggunakan kawat yang telah disterilkan dan penanaman bibit dilakukan di leher baglog hingga terisi penuh. Terakhir tutup kembali baglog tersebut dengan kapas.

Tahapan berikutnya adalah proses inkubasi, dimana proses ini dilakukan agar bibit yang telah ditanam segera ditumbuhi miselium. Inkubasi dilakukan pada suhu ruangan 24°-28°C, kelembapan sekitar 95-100%, dan kapasitas cahaya sebesar 20-100 lux. Proses ini memakan waktu 30-50 hari hingga miselium tumbuh hingga setengah permukaan baglog.

Bila miselium mulai tumbuh memenuhi permukaan baglog, maka baglog jamur siap untuk dibudidayakan di ruang kumbung jamur. Lubangi baglog dengan menggunakan silet yang telah disterilkan, dan pastikan suhu ruangan kumbung sekitar 16°-18°C, tingkat kelembapan sekitar 60%-80% dan kapasitas cahaya sekitar 500-2.000 lux.

Selama proses budidaya berlangsung, lakukan penyiraman rutin menggunakan sprayer. Sebab rangsangan berupa suhu yang dingin dan air yang berlimpah akan mempercepat pertumbuhan tubuh buah jamur shiitake.



Keuntungan Bisnis

Jika dibandingkan dengan harga jamur konsumsi lainnya, jenis jamur shiitake memiliki nilai ekonomi yang jauh lebih tinggi. Bahkan saat ini harga jamur shiitake segar di pasaran bisa mencapai Rp 30.000,00-Rp 70.000,00 per kilogramnya, dan untuk jamur shiitake kering bisa dijual dengan harga di atas Rp 100.000,00/kg. Sehingga tidak heran bila keuntungan yang didapatkan para pelaku usaha budidaya jamur shiitake bisa lebih besar daripada petani jamur lainnya.

Disamping harga jualnya masih cukup tinggi, besarnya permintaan jamur shiitake setiap harinya juga menunjukkan peningkatan yang sangat positif. Padahal jumlah petani jamur shiitake belumlah sebanyak petani jamur tiram ataupun jamur konsumsi lainnya. Kondisi ini tentu bisa Anda manfaatkan sebagai sebuah peluang untuk meraih untung besar dari bisnis budidaya jamur.

Kekurangan Bisnis

Dalam menjalankan bisnis budidaya jamur, tentunya dibutuhkan modal wawasan dan ketrampilan, yang didukung dengan ketekunan serta ketelitian dari para pelakunya. Karena itu penting bagi Anda untuk mempelajari segala hal tentang teknik budidaya jamur shiitake melalui buku-buku, majalah, video tutorial, maupun mengikuti pelatihan budidaya jamur langsung dari para ahlinya. Sehingga bisnis yang Anda jalankan bisa berjalan lancar dan omset yang Anda dapatkan bisa semakin besar.

Strategi Pemasaran

Untuk memasarkan produk jamur shiitake, Anda bisa menawarkannya langsung dalam keadaan segar maupun mengeringkannya terlebih dahulu di bawah panasnya sinar matahari. Sedangkan strategi pemasaran yang bisa Anda lakukan yaitu dengan memasarkan produk jamur shiitake ke pasar tradisional, menitipkannya ke supermarket, ataupun menjalin kerjasama dengan para pelaku bisnis kuliner yang membutuhkan jamur shiitake sebagai bahan utama masakan mereka.

Bagi Anda yang memasarkan jamur shiitake ke pasar tradisional, yang terpenting adalah sesuaikan harga jual produk Anda dengan target pasar yang biasanya berasal dari kalangan masyarakat menengah ke bawah. Lalu untuk menjangkau kalangan masyarakat menengah ke atas, Anda dapat menawarkan jamur shiitake ke supermarket-supermarket besar dengan mengemasnya menggunakan styrofoam dan ditutup dengan plastik selofan. Kemasan menarik menjadi salah satu poin penting dalam melakukan pemasaran produk jamur.

Dan strategi yang ketiga adalah dengan menawarkan jamur shiitake kering kepada para pelaku bisnis kuliner. Biasanya restoran-restoran yang menyajikan menu asia, seperti chinese food, japanese food, atau korean food cenderung menggunakan jamur shiitake dalam setiap menu makanannya. Tentu ini menjadi sebuah peluang bagi Anda, karena saat ini aneka menu makanan asia mulai digemari para pecinta kuliner.

Kunci Sukses

Karena jumlah pelaku bisnis budidaya jamur shiitake masih terbatas, maka usahakan untuk melakukan penjadwalan dalam membudidayakannya. Strategi penjadwalan penting untuk dilakukan agar permintaan produk jamur shiitake bisa terus Anda penuhi setiap harinya. Bila persediaan produk tercukupi, maka perputaran produk pun bisa berjalan lancar dan pastinya omset yang Anda dapatkan akan semakin besar.

Training Bisnis Pensiun

Sukses Dimasa Pensiun

Investasi
RP. 2,8 JT

Materi :

HARI PERTAMA

- Pengertian Pensiun
- Jenis pensiun
- Menyongsong Masa Tua Yang Bahagia
- Kesiapan mental – spiritual
- Kecemasan dalam Menghadapi Pensiun
- Persiapan Masa Pensiun
- Mengubah kekhawatiran menjadi sesuatu yang positif

HARI KEDUA

- Kesalahan yang harus dihindari jika ingin bahagia saat Pensiun
- Pilihan Usaha Setelah Pensiun
- Mengelola Dana Pensiun Dengan Baik
- Menggali Potensi Diri
- Membuat Perencanaan Pensiun dengan Matang
- Menyusun Rencana Bisnis
- Mengenal Seluk Beluk Permodalan Usaha

HARI KETIGA

- Langkah Strategis Memilih Bisnis Franchise
- Kelebihan Dan Kelemahan Membeli Bisnis Waralaba
- Pembukaan Bisnis
- Strategi Marketing Dalam Bisnis
- Teknik Strategi Pemasaran
- Strategi Pengembangan Bisnis

Peserta Max:
25 Orang

Fasilitas :

- Coffebreak
- Makan Siang
- Modul Training
- Sertifikat
- Konsultasi Pasca Training

* kami berikan Diskon Rp. 300.000 jika pembayaran dilakukan 1 bulan sebelum pelaksanaan Training. Pembayaran paling lambat 15 hari sebelum pelaksanaan training.

Info & Pendaftaran :

Sdr. Antho

(0274) 3000 422 | 0852-9000-7054

Pin 2788543D | Email : support@bisnisukm.com



Lokasi Training
Kantor BisnisUKM

Jln. Baru Mulungan 15, Gondangan Penen,
Mlati, Sleman - Yogyakarta



Budidaya Jamur Tiram Pasarnya Tak Pernah Padam

Dari sekian banyak peluang bisnis pertanian yang ada di Indonesia, bisnis budidaya jamur tiram menjadi salah satu ladang usaha yang pasarnya tak pernah padam. Meningkatnya angka konsumsi jamur di kalangan masyarakat serta pertumbuhan pasar jamur tiram yang semakin hari kian signifikan, menjadikan bisnis budidaya jamur tiram semakin menjanjikan.

Kondisi inilah yang melatar belakangi tujuh orang peserta yang datang dari berbagai kota di Indonesia untuk mengikuti pelatihan bisnis budidaya jamur tiram angkatan ke-31 bersama BisnisUKM.com. Diselenggarakan pada Jumat – Sabtu tanggal 11 s/d 12 Juli 2014, training budidaya jamur tiram angkatan ke-31 ini mengupas tuntas bisnis jamur tiram dari mulai pembibitan hingga proses panen dan pasca panen.

Menghadirkan dua pemateri utama yaitu Bapak Firdaus Ginting selaku expert di bisnis budidaya jamur sekaligus mentor di Berbisnisjamur.com, serta Bapak Rakmatniwa (Trainer BisnisUKM.com), pelatihan budidaya jamur tiram yang diselenggarakan di bulan ramadhan ini tak kalah seru dengan pelatihan-pelatihan sebelumnya.

Di hari pertama pelatihan, para peserta diajak untuk mengenal macam-macam jamur konsumsi dan cara pembibitan jamur tiram. Tak hanya itu saja, para peserta juga mendapatkan teori lengkap mengenai proses pembuatan bibit jamur tiram hingga cara perawatan dan proses panennya sehingga para peserta saling berlomba mengajukan berbagai macam pertanyaan kepada para trainer.



Praktek dan kunjungan ke petani jamur

Tidak hanya mendapatkan teori lengkap dari para trainer, para peserta juga diajak untuk mengunjungi Anekamesin.com yang merupakan pabrik pembuatan mesin tepat guna yang dibutuhkan dalam proses budidaya jamur. Dalam kunjungan ini, para peserta bisa melihat langsung proses pembuatan mesin dan berkonsultasi dengan pakar mesin tepat guna mengenai alat apa saja yang dibutuhkan dalam bisnis budidaya jamur tiram.

Setelah puas mengunjungi Anekamesin.com, di hari kedua para peserta diajak untuk mengunjungi petani jamur dan restoran yang menyajikan aneka macam kuliner olahan jamur. Mendapatkan kesempatan langsung untuk praktek membuat baglog jamur dan melihat dari dekat bagaimana kondisi ruangan kumbung jamur, ternyata memberikan pengalaman baru bagi setiap peserta training budidaya jamur tiram angkatan ke-31 ini.

Sebelum menutup pelatihan angkatan ini, para peserta diberikan kesempatan untuk bisa menikmati aneka kuliner olahan jamur di Jejamuran Resto. Selama dua hari mengikuti pelatihan budidaya jamur tiram, para peserta mengaku senang mendapatkan pengalaman baru dan informasi lengkap seputar bisnis budidaya jamur tiram.

“Selama dua hari mengikuti pelatihan budidaya jamur tiram, saya bagaikan selembar kertas putih yang belum tahu apa-apa, kemudian saya mendapatkan informasi dari Trainer kita bagaimana memulai bisnis jamur dari 0 sehingga kita mendapatkan gambaran dari mulai membuat baglog sampai berkunjung langsung ke petani jamur,” Luciana (Dinas Pendidikan Provinsi Jawa Tengah – Semarang).

Nah, setelah mengetahui bagaimana serunay aktivitas pelatihan budidaya jamur tiram angkatan ke-31. Kini giliran Anda untuk bisa bergabung menjadi pengusaha jamur di pelatihan bisnis budidaya jamur tiram angkatan ke-32 yang akan kami laksanakan pada tanggal 22-23 Agustus 2014. Gabung sekarang juga dengan menghubungi BisnisUKM.com di (0274) 3000-422 atau 0852-9000-7054. Salam sukses!



Belajar Bisnis Toko Online Bersama BisnisUKM.com

Setelah dua bulan berturut-turut sukses mengadakan Training Toko Online, kali ini BisnisUKM.com kembali mengadakan pelatihan bisnis toko online angkatan ke-3 pada tanggal 20-21 Juni 2014 silam. Diikuti oleh para peserta dari berbagai daerah, seperti Sukoharjo, Demak, Jakarta dan Kalimantan Timur, training toko online ini menghadirkan Bapak Sri Jabat Kaban (Founder sekaligus Direktur BisnisUKM.com) sebagai narasumber utamanya

Tak hanya berbagi pengetahuan dan pengalaman yang Ia dapatkan selama menekuni bisnis toko online, pada pelatihan kali ini Bapak Sri Jabat Kaban juga memberikan kiat-kiat sukses yang Ia jalankan dalam membangun usahanya di dunia maya.

“Bisnis toko online tak hanya sekedar membuat website dan menunggu konsumen datang, namun juga bagaimana cara mempersiapkan data, mempromosikannya dan mengelola website yang telah dibuat,” ujar Bapak Sri Jabat Kaban.

Diselenggarakan di kantor pusat BisnisUKM.com yang beralamatkan di Jln. Baru Mulungan no. 15 Gondanganpenen, Sendangadi, Mlati, Sleman, Yogyakarta, pada kesempatan ini para peserta training toko online angkatan ke-3 mendapatkan materi lengkap bagaimana caranya melakukan riset data, mempersiapkan keperluan toko online, hingga cara mempromosikan dan mengelolanya agar bisa optimal dan muncul di halaman pertama mesin pencarian.

Selama mengikuti training toko online, para peserta tak hanya antusias untuk menyimak materi demi materi yang disampaikan oleh Bapak Sri Jabat Kaban, namun mereka juga aktif bertanya ketika materi pelatihan yang diberikan dirasa masih belum mereka kuasai.

Setelah memahami perbedaan bisnis toko online gratisan maupun membayar, para peserta diajak untuk mempraktekkan langsung bagaimana caranya mempersiapkan konten website toko online dan mempostingkannya di halaman website toko online. Tidak sampai disitu saja, Bapak Sri Jabat Kaban juga memberikan beberapa kiat sukses kepada para peserta agar bisnis toko online mereka bisa terkelola dengan baik. Sebab, bisnis toko online tak hanya cukup dibuat namun juga harus tetap dikelola agar bisa tetap optimal dan mendatangkan omzet besar setiap bulannya.

Nah, bagi Anda yang tak ingin ketinggalan untuk bisa sukses di bisnis toko online. Kini giliran Anda untuk bisa bergabung di training toko online angkatan ke-4 yang akan diselenggarakan pada tanggal 18-19 Juli 2014 di Kantor Pusat BisnisUKM.com. Daftarkan diri Anda segera melalui (0274) 3000-422 atau SMS 0852-9000-7054. Semoga bisa membantu dan salam sukses!



Belajar Budidaya Jamur Tiram dengan Cara Menyenangkan

Belajar bisnis budidaya jamur tiram ternyata tak perlu dibuat sulit dan bisa dilakukan dengan cara yang sangat menyenangkan. Cara inilah yang selama ini digunakan BisnisUKM.com untuk membantu para pemula maupun peminat bisnis jamur untuk memahami seluk beluk bisnis budidaya jamur tiram.

Diselenggarakan pada tanggal 18-19 Juni 2014, pelatihan bisnis budidaya jamur tiram angkatan ke-30 ini tak kalah seru dengan pelatihan-pelatihan sebelumnya. Meski tak diadakan pada akhir pekan (Jumat dan Sabtu), namun antusiasme peserta pelatihan begitu terlihat ketika Bapak Firdaus Ginting mengawali pelatihan budidaya jamur tiram angkatan ke-30 ini.

Di awal pelatihan, Bapak Firdaus Ginting menyampaikan materi seputar seluk beluk bisnis budidaya jamur tiram. Meski setiap peserta telah dibekali modul materi dari BisnisUKM.com, namun selaku ahli jamur Bapak Firdaus Ginting menyampaikan materi lengkap yang ia dapatkan dari pengalaman bisnisnya selama ini.

Mulai dari bagaimana proses pembuatan bibit jamur, dimana habitat asli jamur, bagaimana cara merawat dan memanen jamur, hingga cara perawatan pasca panen yang selama ini belum diketahui secara detail oleh para peserta pelatihan. Selama mendapatkan materi dari narasumber, rombongan peserta yang datang dari Solo ini tak ragu-ragu untuk mengajukan pertanyaan demi pertanyaan kepada Bapak Firdaus Ginting, sehingga pelatihan budidaya jamur tiram kali ini terasa lebih akrab dan hangat.

Setelah mendapatkan materi dari ahli bisnis budidaya jamur tiram, para peserta pelatihan juga melakukan kunjungan ke Anekamesin.com untuk melihat bagaimana proses pembuatan mesin yang tepat untuk menunjang bisnis jamur yang akan mereka rintis. Tak hanya bisa melihat proses produksi mesin jamur, para peserta juga bisa berkonsultasi langsung dengan para tenaga ahli di bidang mesin tepat guna.

Puas mengunjungi pusat pembuatan mesin tepat guna, di hari kedua para peserta diajak langsung untuk praktek membuat baglog dan mengunjungi petani jamur yang telah sukses menjalankan bisnis budidaya jamur tiram. Pada sesi ini, para peserta tak hanya diberi kesempatan untuk bisa mempraktekkan seluruh materi yang mereka dapatkan di hari sebelumnya, namun mereka juga bisa mempelajari bagaimana bentuk kumbung jamur yang ideal dan bagaimana proses penataan baglog jamur yang benar pada rumah kumbung.

Tak sampai disitu saja, para peserta juga diajak untuk mengunjungi restoran serba jamur yang ada di Yogyakarta untuk menikmati aneka kreasi olahan jamur. Beberapa olahan jamur yang dinikmati para peserta antara lain sate jamur, pepes jamur, jamur crispy, lumpia jamur, dan lain sebagainya.

Nah, setelah menyimak aktivitas pelatihan budidaya jamur tiram angkatan ke-30. Kini giliran Anda untuk bisa bergabung menjadi pengusaha jamur di pelatihan bisnis budidaya jamur tiram angkatan ke-31 yang akan kami laksanakan pada tanggal 11-12 Juli 2014. Gabung sekarang juga dengan menghubungi BisnisUKM.com di (0274) 3000-422 atau 0852-9000-7054. Salam sukses!

MENYIASATI MINIMNYA MODAL MELALUI TRAINING MASTERMIND



Setelah mendengar keluh kesah para pemula maupun pelaku usaha yang seringkali kebingungan mencari tambahan modal hanya untuk membesarkan roda bisnis yang tengah mereka jalankan, pada Sabtu (7/6) silam BisnisUKM.com sengaja mengadakan Training Mastermind dengan tema Permodalan untuk bisa memberikan tips jitu bagi para pemula maupun pelaku UKM yang ingin menyasati minimnya modal tanpa harus meminjam uang di bank.

Menghadirkan narasumber utama yaitu Bapak Sri Jabat Kaban selaku founder BisnisUKM.com, pelatihan training mastermind yang diadakan dari pukul 13.00 – 16.00 WIB ini diikuti oleh peserta yang berasal dari berbagai kota seperti Magelang, Semarang, bahkan ada salah satu peserta dari Sidoarjo Jawa Timur.

Selama mengikuti training mastermind permodalan bersama BisnisUKM.com, para peserta tak hanya mendapatkan materi seputar permodalan namun juga diberikan beberapa tips dan trik jitu untuk bisa menyasati minimnya modal usaha yang mereka miliki. Sebab, ternyata untuk merintis usaha tak hanya modal dana saja yang dibutuhkan para pelaku usaha. Ada beberapa modal non materi yang dibutuhkan para pelaku usaha untuk membesarkan usaha yang tengah mereka jalankan.

Tak hanya itu saja, para peserta juga diberikan bekal untuk bisa mendapatkan sumber modal dana tanpa harus meminjam dari lembaga keuangan seperti salah satunya bank. Dengan begitu, diharapkan para pemula maupun pelaku UKM di Indonesia tak perlu takut untuk merintis usaha karena permasalahan modal yang mereka hadapi.

Dengan kreativitas yang dimiliki para pemula maupun pelaku UKM, pada dasarnya masalah minimnya modal bisa diatasi dengan cukup mudah. Yang terpenting, bagaimana kita tahu caranya, pahami alurnya, dan yang terakhir segera ikuti langkah-langkah yang telah direncanakan.

Nah, bagi Anda yang tak ingin ketinggalan untuk bisa sukses mengembangkan usaha bersama BisnisUKM.com. Ikuti Training Mastermind selanjutnya yang akan diselenggarakan pada tanggal 05 Juli 2014 yang akan mengangkat tema “Kemasanku Cantik Omzet Bisnisku Naik”. Informasi pendaftaran bisa menghubungi tim training kami melalui (0274) 3000-422 atau SMS 0852-9000-7054. Salam sukses!



Mudahnya Budidaya Jamur Tiram Bersama BisnisUKM.com

Pada tanggal 23-24 Mei 2014 silam BisnisUKM.com kembali sukses mengadakan pelatihan bisnis budidaya jamur tiram angkatan ke-29. Tak jauh berbeda dengan angkatan sebelumnya, training budidaya jamur tiram yang ke-29 ini diselenggarakan selama dua hari berturut-turut dan menghadirkan Bapak Firdaus Ginting selaku narasumber utamanya.

Pelatihan budidaya jamur tiram angkatan ke-29 ini diikuti oleh dua orang peserta yang dikirimkan oleh Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi Pemerintah Kota Palangkaraya, serta dua peserta lainnya dari wilayah Purworejo dan Kota Bogor.

Di hari pertama pelatihan, para peserta diberikan materi lengkap seputar bisnis budidaya jamur itu sendiri. Selain dibekali modul materi, Bapak Firdaus Ginting selaku narasumber juga menjelaskan dengan detail bagaimana karakteristik jamur tiram, dimana habitatnya, sampai bagaimana cara membuat bibit dan media tanamnya serta membahas cara perawatan dari mulai sebelum panen, pada saat panen, hingga perawatan pasca panen.

Disamping menyimak seluruh materi yang disampaikan oleh Bapak Firdaus Ginting, para peserta juga diajak mengunjungi AnekaMesin.com untuk melihat langsung bagaimana proses pembuatan mesin tepat guna yang berhubungan dengan bisnis budidaya jamur tiram. Pada sesi ini, para peserta tak hanya melihat langsung proses pembuatannya namun mereka juga bisa berkonsultasi dengan para ahli mesin mengenai fungsi masing-masing mesin terhadap bisnis budidaya jamur yang akan mereka jalankan.

Setelah mendapatkan ilmu (teori) seputar bisnis budidaya jamur tiram, di hari kedua para peserta diajak untuk mempraktekkan langsung ilmu-ilmu yang mereka dapatkan di hari sebelumnya. Pelatihan di hari kedua ini diawali dengan praktek langsung bagaimana caranya membuat media tanam atau baglog jamur tiram.

Satu per satu peserta mencoba langsung bagaimana caranya membuat campuran media baglog yang pas, bagaimana cara memasukkan bibit jamur ke dalam baglog, serta melihat langsung bagaimana bentuk kumbung jamur dan proses perawatan yang diberikan selama baglog jamur berada di dalam kumbung.

Tak puas sampai disitu, setelah sesi praktek selesai para peserta pun diajak menikmati aneka olahan jamur di Resto Jejamuran. Disana mereka menikmati sajian serba jamur seperti misalnya sate jamur, jamur crispy, pepes jamur, lumpia jamur, dan lain sebagainya. Selama mengikuti pelatihan budidaya jamur tiram bersama BisnisUKM.com, para peserta mengaku senang mendapatkan ilmu seputar bisnis budidaya jamur tiram.

Nah, bagi Anda yang ingin bergabung menjadi salah satu pengusaha sukses yang bergelut di bisnis budidaya jamur. Kini giliran Anda untuk bergabung di pelatihan bisnis budidaya jamur tiram angkatan ke-30 yang akan kami laksanakan pada tanggal 13-14 Juni 2014. Gabung sekarang juga dengan menghubungi BisnisUKM.com di (0274) 3000-422 atau 0852-9000-7054. Salam sukses!



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

Usaha Kecil Untung Manis DARI SETOPLES ESTE COOKIES

Untung manis dari setoples cookies memang tengah dirasakan Erisman Kriswhandani (25) yang menekuni bisnis pembuatan aneka macam cookies di Kota Kembang Bandung. Terlahir di lingkungan keluarga yang bertahun-tahun telah menekuni bisnis kue kering, ternyata turut mendorong minat Erisman untuk ikut mencicipi dunia usaha serupa.

Meskipun memiliki latar belakang pendidikan yang cukup tinggi, namun lulusan Teknik Elektro Satya Wacana Salatiga ini lebih tertarik menjadi seorang pengusaha dibandingkan menjadi seorang karyawan di perusahaan-perusahaan besar.

Pengalamannya menjadi seorang karyawan di perusahaan swasta yang bergerak di bidang elektronik, membuat dirinya kehilangan moment-moment penting bersama keluarga. "Saya ingin memiliki banyak waktu untuk saya investasikan pada hal-hal yang berguna dalam hidup, misalnya bersama keluarga," kata Erisman ketika ditemui tim bisnisUKM pada Kamis (22/11) lalu.

Berbekal resep turun temurun dari bisnis kue kering "Tunggal Rasa" yang dikembangkan oleh keluarga besarnya, Erisman mulai memadukan resep asli tersebut dengan tuntutan pasar yang semakin hari kian beragam. Bila sebelumnya bisnis keluarganya menggunakan brand Tunggal Rasa dalam memasarkan produk-produknya, Erisman mencoba membuat beragam jenis inovasi cookies dengan label Este Cookies.





Setiap toples Este Cookies dengan ukuran 500 gram dihargai Erisman sekitar Rp 43.000,00 sampai Rp 48.000,00. Karena selama ini Ia memasarkan produk-produknya secara online, Erisman sengaja memberikan subsidi ongkos kirim sebesar Rp 5.000/toples untuk menarik minat calon konsumennya. “Dengan begitu konsumen tidak terbebani dengan ongkos kirim yang terlalu besar, dan untuk reseller sendiri profit mereka tidak akan terpotong untuk ongkos kirim,” terang Erisman.

Dibantu oleh dua orang tenaga kerja, setiap harinya Este Cookies mampu memproduksi sedikitnya 15 toples kue kering dengan target omzet sekitar Rp 15 juta per bulannya. Angka tersebut mengalami lonjakan hingga dua kali lipat ketika memasuki musim lebaran, Natal, serta beberapa moment penting lainnya.

Melalui strategi pemasaran online yang Ia jalankan dengan bantuan blog, sosial media, serta memasang iklan di berbagai forum online, sekarang ini jangkauan pasar Erisman tidak hanya di sekitar Bandung namun juga mulai menjamah Kota Cirebon, dan kedepannya ingin menguasai pasaran kue kering di Pulau Jawa.

Setelah bertemu dengan bisnisUKM.com, Erisman merasa sangat terbantu karena Ia tidak hanya bisa memasang iklan di forum online namun juga mendapatkan banyak masukan yang cukup sederhana, praktis, namun bisa membantu perkembangan bisnis yang Ia jalankan saat ini. “Berbeda dengan komunitas lainnya, mereka mau datang langsung dan meliput sehingga mereka tau proses produksi yang kami lakukan dan semua artikelnya lengkap didukung dengan video dan foto,” ungkapnya.

Di akhir pertemuannya dengan tim bisnisukm.com, Erisman berpesan bagi teman-teman di luar sana yang ingin berpindah haluan dari seorang pekerja menjadi pelaku bisnis, harus memiliki motivasi yang cukup kuat, masalah anggapan masyarakat yang kurang respect terhadap profesi pebisnis, masalah keterbatasan modal, permasalahan tidak tau harus memulai dari mana, semuanya bisa diatasi apabila kita memiliki motivasi cukup kuat.

Ide Sederhana Bisa Jadi **PELUANG USAHA**

Mengawali sebuah usaha ternyata bisa dimulai dari ide sederhana. Pengalaman inilah yang dialami oleh Leni yang kini sukses merintis bisnis Rumah Donat di daerah Tanjungpinang, Kepulauan Riau.

Ditemui Tim Liputan BisnisUKM pada Rabu (21/5) silam, Leni mengaku ide awal merintis bisnis Rumah Donat ini ia peroleh pada tahun 2012 tepatnya di bulan Oktober. "Salah satu produk Rumah Donat yang saat ini kami kembangkan adalah baby donat," ungkap Leni.

Ide bisnis baby donat ini ia temukan ketika masih berada di Bandung. "Ide awal dari suami saya sendiri, kebetulan beliau bergerak di bidang fiberglass. Dan ketika beliau dapat orderan membuat fiberglass bentuk donat raksasa

nama produknya donat madu, dari situ sambil nyetir dia berpikir kenapa tidak kita membuat donat tapi donat kecil-kecil," cerita pengusaha wanita tersebut sembari mengenang pengalamannya memulai usaha dari ide sederhana.

Ketika ditanya mengapa memilih donat kecil-kecil bukan donat raksasa, Leni menjawab karena jika bentuknya kecil lebih enak dicicipi orang dan tidak terlalu kenyang. "Apalagi di tahun 2012 sendiri sedang ngetrend-ngetrendnya donat J.CO, itulah yang kita jadikan sebuah peluang dan setelah membuat fiber donat raksasa itu kita kepikiran membuat donat sendiri sampai akhirnya terciptalah baby donat ini," ujarnya.





Per Hari Mampu Memproduksi Baby Donat 100 pack

Meski bisa dikatakan bisnis donat yang dirintis Leni masih seumur jagung, namun siapa sangka bila dari ide sederhana bisa jadi peluang usaha tersebut Leni bisa mengantongi omzet puluhan juta rupiah setiap bulannya.

Dibantu oleh lebih kurang 9 orang tenaga kerja, setiap harinya Leni bisa memproduksi 100 pack baby donat untuk mencukupi kebutuhan outlet Rumah Donat. "Produk baby donat itu sendiri ada 21 rasa dan kita keluarkan setiap harinya 8-9 rasa kita ganti per dua hari sekali. Karena produk yang kita jual di rumah donat itu sendiri baby donat satu pack isi 4 varian rasa, setiap harinya rata-ratanya kita produksi minimal 100 pack per hari," terang Leni.

Kendati Leni telah menciptakan keunikan tersendiri pada produk baby donat yang Ia miliki, namun sampai saat ini Ia mengaku belum bisa puas dengan keberhasilan yang diraihinya bersama Rumah Donat. "Harapan kedepannya saya bisa menambah varian lebih baik lagi bagi baby donat itu sendiri, dan semoga produk baby donat bisa dicicipi oleh semua umur," ucapnya ketika ditanya mengenai harapan untuk bisnis baby donat yang Ia kembangkan.

Di akhir pertemuan kami, Leni juga berbagi resep sukses bagi kawan-kawan sesama pelaku usaha. "Untuk semuanya saya berharap mulailah dari sekarang atau tidak sama sekali. Dan khusus untuk masyarakat Kepulauan Riau ayo berbisnis dan tetap semangat untuk tetap memajukan Tanjungpinang!" pesan Leni menutup sesi wawancaranya bersama tim BisnisUKM.com.

Ingin Bisnis Anda **SUKSES?**

Gabung di Jaringan Bisnis UMKM Terbesar di **INDONESIA**, dengan **>300.000** Member!



10 KEUNTUNGAN GABUNG SEBAGAI MEMBER :

- | | |
|---|--|
| 01 Jaringan Bisnis UMKM Lokal dan Nasional | 06 Info Training Bisnis |
| 02 Promosi di Direktori Bisnis Online | 07 Info Program Dinas atau Instansi Terkait |
| 03 Info Produk Promo Antar Member | 08 Info Program CSR |
| 04 Info Bisnis UMKM Terbaru | 09 Info Pameran |
| 05 Akses Informasi Permodalan | 10 Peluang Diliput TVBisnis.com |

DAFTAR SEKARANG JUGA!!



BisnisUKM.com

Jaringan Bisnis UMKM Indonesia

Informasi Pendaftaran: 0274 3000 422 | support@bisnisUKM.com
Jl. Baru Mulungan No. 15 Sendangadi, Mlati, Sleman, Yogyakarta

E-COMMERCE INDONESIA TUMBUH HINGGA TIGA KALI LIPAT



Pergeseran transaksi jual beli konvensional ke pasar online kian hari semakin terlihat cukup nyata. Tak hanya terlihat dari banyaknya ruko maupun kios toko yang terpaksa gulung tikar karena tak kuasa menahan ketatnya persaingan pasar di sekitar, banyaknya masyarakat yang mulai familiar dengan smartphone dan internet juga menjadi salah satu indikasi bahwa e-commerce Indonesia mengalami pertumbuhan yang cukup pesat.

Bahkan karena proses transaksinya yang terbilang sangat mudah, sekarang ini masyarakat Indonesia lebih tertarik melakukan transaksi pembelian lewat toko online dibandingkan harus jauh-jauh pergi ke pusat perbelanjaan untuk memenuhi produk kebutuhan yang mereka cari.

Kondisi inilah yang membuat pertumbuhan e-commerce Indonesia tumbuh hingga tiga kali lipat dari toko konvensional. Kabar tersebut bukan hanya menjadi isapan jempol belaka, perubahan pola hidup masyarakat Indonesia yang mulai familiar untuk melakukan transaksi jual beli online, mengantarkan Indonesia sebagai salah satu negara dengan pertumbuhan pasar e-commerce terbesar di dunia.

Pada tahun 2012 silam pertumbuhan pasar digital di Indonesia menyentuh angka sekitar Rp 69 triliun, sedangkan pada tahun 2013 pertumbuhannya mulai merangkak naik hingga dua kali lipat yaitu sekitar Rp 130 triliun. Angka tersebut diprediksikan akan terus meningkat hingga mencapai 71% atau sekitar Rp 18 triliun (sekitar 1,8 miliar dollar AS) pada tahun 2014 ini.

Pertumbuhan ini tentu memberikan kabar baik bagi para pelaku bisnis toko online di Indonesia, sehingga tidak heran bila belakangan ini banyak pelaku UKM di Indonesia yang mulai melirik pasar digital untuk bisa mendatangkan keuntungan yang maksimal.

Nah, agar Anda tak hanya menjadi penonton dan bisa ikut mendapatkan keuntungan besar setiap bulan, kini giliran Anda untuk mulai merintis bisnis toko online dan meraup untung jutaan setiap bulannya dari pertumbuhan pasar e-commerce di Indonesia. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses!

KUNCI SUKSES MEMBANGUN KEPERCAYAAN PELANGGAN BISNIS ONLINE



Kepercayaan dari para pelanggan adalah suatu harta yang sangat berharga bagi para pelaku bisnis online maupun offline. Jika pelaku bisnis tidak mampu mendapatkan sebuah kepercayaan dari para pelanggan atau pembeli maka akan sulit bagi sebuah perusahaan atau bisnis online untuk bisa tumbuh dan berkembang dengan pesat.

Meskipun sama-sama bisnis, namun bisnis online dengan bisnis offline sangatlah berbeda. Perbedaan yang paling mencolok adalah dalam hal tatap muka. Jika dalam bisnis offline para penjual dan pembeli dapat bertatap muka langsung sedangkan untuk bisnis online, jarang sekali para penjual bisa bertatap langsung dengan pembeli. Oleh sebab itu, bisnis online atau bisnis melalui internet merupakan lahan yang sangat empuk bagi para pelaku kejahatan untuk melakukan sebuah penipuan dengan berkedok bisnis online.

Sebagai pelaku bisnis online baik, kita harus benar-benar bisa meyakinkan para pelanggan agar mereka mau memberikan sebuah kepercayaan pada bisnis online yang kita jalankan misalnya saja dengan memberikan kualitas layanan yang baik. Berikut ini adalah beberapa kunci sukses membangun kepercayaan pelanggan bisnis online.



Tampil Profesional Dalam Bisnis Online

Tampilah secara profesional dan tunjukkan kredibilitas bisnis online Anda kepada para pelanggan. Hal itu dapat membantu perusahaan atau bisnis online Anda untuk mendapatkan sebuah kepercayaan pelanggan. Cara untuk menunjukkan profesionalitas bisnis online Anda misalnya saja dengan profesional dalam desain website toko online, profesional dalam penggunaan bahasa penawaran dan tampil profesional dalam pemilihan nama domain.

Memberikan Kemudahan Untuk Dikontak

Pelanggan akan memberikan kepercayaan pada perusahaan atau bisnis online jika mereka dapat dengan mudah menghubungi Anda melalui kontak yang tercantum dalam website toko online. Jika para pelanggan mudah menghubungi Anda, maka mereka tidak akan segan-segan lagi untuk melakukan transaksi pembelian di bisnis online Anda.

Memberikan Jaminan Kepuasan

Seorang pelanggan akan lebih percaya kepada Anda jika produk yang Anda tawarkan dilengkapi juga dengan jaminan kepuasan pelanggan atau garansi. Misalnya saja Anda dapat memberikan garansi uang kembali, produk boleh di tukar jika kondisi produk tidak memuaskan dan lain sebagainya.

Memberikan Kepedulian dan Solusi

Penting bagi pelaku bisnis online untuk memberikan kepedulian dan solusi bagi permasalahan yang dialami oleh pelanggan. Misalnya saja dengan cara membalas email dari para pelanggan atau pembaca blog Anda yang bertanya tentang produk yang Anda tawarkan, maka jawablah dengan penuh kepedulian. Karena, jika pelanggan menyukai Anda maka mereka akan memberikan kepercayaan pada bisnis online Anda. Jadi mulailah dari sekarang untuk menjadikan pelanggan sebagai teman. Perlakukan mereka seperti teman-teman baik Anda sehingga mereka akan semakin percaya pada bisnis online Anda.

Tampilkan Testimoni yang Jujur

Testimonial merupakan salah satu komponen penting dalam membangun kepercayaan pelanggan. Dengan adanya testimoni dalam website toko online Anda, maka calon pembeli akan semakin yakin dan percaya pada kualitas produk yang Anda tawarkan karena telah ada pembeli sebelumnya yang mencoba produk Anda. Namun, perlu Anda ingat bahwa sebagai pelaku bisnis online yang baik Anda harus mencantumkan atau menampilkan testimonial yang jujur.

Membangun sebuah kepercayaan dari pelanggan terhadap bisnis online memang tidak dapat diperoleh dalam waktu yang singkat. Namun, jika Anda mencoba dengan sungguh-sungguh beberapa kunci sukses diatas, semoga Anda akan memperoleh banyak kepercayaan dari para pelanggan dan bisnis online Anda pun dapat berkembang dengan pesat. Salam sukses!

KERJA 3 JAM

OMZET 60 JUTA / BULAN

HANYA DENGAN

2,5^{JT}

KAMI MEMBERI BUKTI BUKAN HANYA JANJI, BUKTIKAN SEGERA

DENGAN BERGABUNG MENJADI MITRA FORTYEIGHT ICEBLEND

SUDAH MENJADI MITRA

PROMO PAKET

FRANCHISE

TERBATAS

PAKET FRANCHISE BOOTH

~~10^{JT}~~ **8,8^{JT}**

PAKET TANPA BOOTH

~~8^{JT}~~ **6,2^{JT}**

JOIN NOW !!!

0813-28999-639 / 2A0A7A65



OUR FLAVOUR



WWW.48ICEBLEND.COM

★★★★★

2013-2014

TRANSFORMATION CUP DESIGN

WWW.48ICEBLEND.COM

CARA MEMULAI BISNIS PROPERTI DENGAN MODAL KECIL

Bisnis properti adalah bisnis yang diminati oleh banyak investor. Selain bisnis ini menjanjikan keuntungan yang besar, bisnis properti juga tidak akan menurun, terlebih lagi dengan harga properti yang semakin hari justru kian naik.

Banyak orang yang beranggapan bahwa untuk memulai bisnis properti harus membutuhkan modal yang sangat besar agar bisnis tersebut dapat berkembang dan mudah untuk diperjualbelikan. Namun, anggapan serta pemahaman seperti itu pada kenyataannya tidak sepenuhnya benar.

Sebab, bisnis properti dapat dirintis meski hanya dengan modal kecil dan minim. Berikut ini adalah cara memulai bisnis properti dengan modal kecil.





Membaca peluang bisnis

Peluang bisnis di dalam bidang properti dapat diperoleh dengan mudah oleh para pelaku bisnisnya. Anda hanya perlu lebih jeli dan teliti dalam mengambil dan mengembangkan sebuah peluang bisnis yang di dapat tersebut.

Jika Anda hanya mempunyai modal kecil untuk memulai bisnis ini, maka carilah sebuah properti yang mempunyai prospek tinggi dan dapat menghasilkan keuntungan yang besar. Contohnya saja seperti menjadi broker atau agen properti yang tidak membutuhkan modal besar.

Mampu meyakinkan investor

Investor adalah seseorang yang mempunyai pengaruh sangat besar bagi sebuah perkembangan bisnis properti yang Anda jalankan. Selain Anda harus mempunyai lokasi bisnis yang sangat strategis, Anda juga harus bisa meyakinkan investor tentang bisnis properti Anda.

Usaha Anda dalam meyakinkan investor tersebut berkaitan dengan prospek yang akan Anda jalankan kedepannya. Oleh karena itu yakinkan para investor bahwa bisnis properti yang Anda jalankan akan mendatangkan keuntungan yang besar, dan dengan berdirinya bisnis properti tersebut juga akan memberikan efek yang baik bagi masa depan bisnis properti Anda.

Memasarkannya Melalui Internet

Perkembangan teknologi yang terus berkembang dengan sangat pesat khususnya untuk internet dapat Anda manfaatkan untuk mengembangkan bisnis properti Anda. Selain dapat digunakan untuk mencari sebuah informasi terkait dengan bisnis Anda, internet juga bisa dijadikan sebagai alat promosi yang murah untuk membantu mempercepat pemasaran bisnis properti Anda.

Jangan Ragu Untuk Menyewa

Jika Anda tertarik untuk memulai bisnis properti namun belum memiliki cukup modal, Anda bisa mulai dengan cara menyewa sebuah bangunan yang dapat Anda gunakan untuk dijadikan sebagai aset usaha. Selanjutnya bangunan tersebut dapat Anda sewakan lagi kepada pihak lain untuk membangun sebuah bisnis seperti minimarket, toko maupun restoran.

Tips bisnis di atas adalah beberapa cara sederhana untuk memulai bisnis properti tanpa modal. Jika Anda benar-benar serius ingin menekuni bisnis properti, mulailah dari yang kecil, mulailah dari yang mudah, dan mulailah dari sekarang. Selamat mencoba dan salam sukses!

CARA MEMULAI USAHA DENGAN MODAL KECIL



Sampai saat ini banyak masyarakat yang takut memulai usaha karena alasan tak memiliki cukup uang. Padahal, sebenarnya memulai usaha bisa dilakukan dengan modal kecil. Ada beberapa cara yang bisa dijalankan para pemula untuk merintis usaha dengan modal kecil. Nah, agar tak penasaran, berikut ini kami informasikan beberapa cara memulai usaha dengan modal kecil.

Pertama, Anda bisa mencari ide usaha tanpa modal. Sebagian dari kita mungkin belum percaya bila bisnis tanpa modal itu memang benar-benar ada. Contohnya saja seperti menjadi pemasar atau reseller sebuah produk hanya dengan bekal katalog atau foto produk. Bisnis reseller produk ini memang belakangan mulai berkembang pesat, terutama setelah angka penggunaan gadget dan internet di kalangan masyarakat mulai meningkat.

Kedua, mulailah dari modal yang Anda miliki. Dalam hal ini modal yang digunakan tentu tak selamanya berupa modal uang. Ketika modal usaha yang Anda miliki terbilang cukup minim, maka alternatif berikutnya yang bisa Anda manfaatkan yaitu dengan mengoptimalkan modal yang telah Anda miliki. Contohnya saja bila Anda memiliki kemampuan dalam hal memasak, maka Anda bisa merintis usaha yang berhubungan dengan bisnis makanan. Misalnya membuat snack jajanan pasar dan menitipkannya di warung-warung yang ada di sekitar rumah Anda.

Ketiga, manfaatkan peralatan seadanya. Ketika hendak merintis sebuah usaha, tak selamanya peralatan yang Anda gunakan harus baru dan serba canggih. Untuk menyiasati minimnya modal, Anda bisa memanfaatkan peralatan seadanya yang ada di rumah Anda. Contohnya saja seperti memanfaatkan garasi atau teras rumah sebagai lokasi usaha, atau bisa juga memanfaatkan perabot di dapur sebagai alat produksi.

Keempat, pilihlah alat pemasaran yang gratisan. Kendati modal Anda cukup minim, namun sebagai pelaku usaha Anda harus tetap memperhatikan strategi pemasaran usaha. Sebab, tanpa pemasaran dipastikan bisnis Anda tak bisa berjalan dengan seimbang. Karenanya untuk menyiasati minimnya modal, Anda bisa memanfaatkan social media yang menawarkan cara pemasaran secara gratis. Mulai dari Facebook, Twitter, Google Plus, sampai website gratisan seperti wordpress ataupun blogspot.

Kelima, belanjakan modal Anda dengan bijak. Mengingat modal usaha yang Anda miliki sangat terbatas, maka sebaiknya belanjakan modal Anda dengan bijak. Hindari pembelian barang yang sebenarnya tidak terlalu dibutuhkan. Buatlah rencana belanja dengan bijak agar tak salah langkah dalam mengelola modal usaha.

Setelah memahami kelima tips bisnis di atas, kini tak ada alasan bagi Anda untuk menunda-nunda dalam memulai usaha. Modal kecil tak menjadi penghambat bagi kita untuk sukses merintis usaha. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses!





Pelatihan **Pengolahan Sampah**

Investasi

Pelatihan Selama
2 HARI

CLASS 1

Perorangan
Pembayaran Paling Lambat
30 November 2014
Rp 2.500.000,-

CLASS 2

Group (2 orang)
Pembayaran Paling Lambat
22 November 2014
Rp 4.000.000,-

Materi Kelas

1. Peluang Usaha Pengolahan Sampah (Organik & Anorganik)
2. Konsep Pengelolaan Sampah dan Analisa Usahanya
3. Kunjungan ke Kampung Wisata Lingkungan

Fasilitas Training

- Penginapan Hotel 2 malam
- Pemateri yang ahli di bidangnya
- Tas seminar kit dan Modul Training
- Ruang seminar ber AC
- Coffe Break 2x
- Makan Siang 2x
- Pelatihan (d disesuaikan dengan minat bakat peserta)
- Sertifikat
- Gifts
- Transportasi selama training
(ke lokasi Pelatihan & Studi Banding)

Contact Person :

Sdr. Edy

(0274) 3000 422 | 0852-9000-7054

support@bisnisukm.com



Kantor Bisnis UKM

Jln. Baru Mulungan 15, Gondangan Penen,
Mlati, Sleman - Yogyakarta



POTENSI BISNIS UKM DI KABUPATEN NATUNA

Berada di ujung utara Selat Karimata, sepiantas tak banyak yang mengetahui bahwa Kabupaten Natuna termasuk salah satu daerah di Kepulauan Riau, Negara Kesatuan Republik Indonesia. Berbatasan langsung dengan Negara Vietnam dan Kamboja, banyak yang mengira kepulauan paling utara ini merupakan bagian dari Malaysia.

Terletak di kawasan jalur pelayaran internasional, Kabupaten Natuna tak hanya menyimpan beragam jenis potensi daerah namun juga memiliki puluhan Industri Kecil Menengah (IKM) yang sekarang ini mulai berkembang cukup pesat.

Beberapa waktu yang lalu tepatnya pada Rabu (21/5), Tim liputan BisnisUKM.com berkesempatan untuk mewawancarai Abdul Halim yang cukup aktif menggawangi pertumbuhan UKM di Kabupaten Natuna, Kepulauan Riau.

Ketika ditanya potensi bisnis apa saja yang sekarang ini mulai dikembangkan di Kabupaten Natuna, Abdul mengungkapkan bahwa sektor perikanan masih mendominasi pertumbuhan UKM di daerah tersebut. Bahkan dari sekian banyak potensi yang ada di Kabupaten Natuna, sumber daya perikanan laut menjadi produk komoditas yang paling unggul.



Potensi Daerah di Kabupaten Natuna

Di Kabupaten Natuna sendiri, sektor perikanan yang dikembangkan mulai dari bisnis budidaya ikan hingga industri pengolahan perikanan tangkap yang belakangan ini diolah menjadi beragam jenis produk olahan ikan.

“Produk yang kita olah yaitu dari potensi perikanan dan hasil alam. Seperti hasil perikanan misalnya pengolahan ikan asin, ada beberapa jenis seperti misalnya membuat long ikan asin. Selain itu kita juga membuat terasi, serta fermentasi untuk bikin kecap yang sudah kita pelajari dari Dinas Provinsi. Kita juga ada untuk filet, surimi, serta produk lainnya tergantung pesanan dari tetangga,” papar Abdul kepada tim BisnisUKM.com.

Disamping mengoptimalkan potensi perikanan, UKM Kabupaten Natuna juga mulai melirik program kecukupan gizi di daerah tersebut. “Kita ingin punya program organik dan jangan makan bahan kimia, ujarnya.

Untuk mewujudkan harapan tersebut, Abdul dan UKM Natuna telah memiliki program yang fokus mengangkat masalah perbaikan gizi di Kabupaten Natuna. “Kita melihat program kecenderungan masalah gizi, pertama peternakan sapi dan penggemukan, susu sapi serta perkembangbiakan sapi untuk jangka panjang. Sedangkan untuk pembibitan buah kita mulai kembangkan seperti durian musangking, kemudian durian serawak, dan varietas durian unggul lainnya yang ada di seluruh Pulau Tujuh,” ungkap Abdul.

Kendala Memajukan UKM di Kabupaten Natuna

Meski tak mudah bagi Abdul Halim untuk bisa memajukan UKM di Kabupaten Natuna, Kepulauan Riau. Namun Ia bersama rekan-rekannya masih tetap optimis bila UKM di Kabupaten Natuna bisa bersaing menghadapi pasar bebas di tahun 2015.

“Selama ini kendala yang kita hadapi lebih ke masalah mesin, kemasan produk, dan SDM. Rekan-rekan di Natuna masih banyak yang belum mengerti tentang bisnis, mereka masih awam jadi susah memahami apa sebenarnya bisnis,” terang pengusaha dari Kepulauan Riau tersebut.

Kendala lainnya yang dihadapi pelaku usaha di Natuna adalah kurangnya pasokan listrik di daerah tersebut. “Kekurangan kita disini pasokan listrik, kita takut trouble di alat mesin. Mengingat harga alat mesin sangat mahal, ketika listrik tidak cukup kita takut mesin akan rusak,” kata Abdul.

Karenanya Abdul berharap agar kedepannya Pemerintah Provinsi Kepulauan Riau bisa memberikan perhatian lebih bagi pelaku UKM di Kabupaten Natuna sehingga pertumbuhan bisnis di kepulauan paling utara ini tak kalah bersaing dengan UKM di daerah lain.

BUAH LECI MULAI DIBUDIDAYAKAN DI DAERAH TROPIS



Bagi sebagian besar masyarakat Indonesia, buah leci mungkin lebih banyak dijumpai dalam bentuk produk olahan dan sangat jarang dipasarkan dalam bentuk buah segar. Padahal, cita rasa buah leci segar tak hanya manis namun juga memiliki banyak khasiat bagi kesehatan.

Melihat banyaknya produk olahan berbahan dasar buah leci, tidaklah heran bila peluang bisnis budidaya buah leci mulai dilirik oleh sebagian masyarakat Indonesia. Meski habitat asli buah yang memiliki nama latin *Leachi chinensis* tersebut berada di iklim subtropis, namun tanaman buah yang berasal dari negeri China ini bisa dibudidayakan di negara kita asal bisa menyesuaikan cuaca dan menghindari daerah yang tergolong panas ekstrem.



Beberapa daerah di Indonesia yang mulai membudidayakan tanaman buah leci antara lain Kabupaten Temanggung, Purworejo, dan Lamongan (Jawa Timur). Di Kabupaten Temanggung sendiri, tanaman buah leci dibudidayakan di lahan seluas 2 hektar yang berada di sekitar Embung Kledung.

Obyek wisata yang berada di daerah pegunungan ini sangat cocok untuk penanaman buah leci tersebut. Bupati Temanggung sengaja memilih buah leci sebagai komoditas unggulan di sekitar Embung Kledung mengingat buah leci ini memiliki nilai ekonomi yang cukup tinggi dan sangat cocok untuk di tanam di daerah Kledung yang beriklim cukup dingin.

Setali tiga uang dengan pemerintah Kabupaten Temanggung, potensi bisnis budidaya buah leci juga mulai dilirik oleh para petani di Purworejo, Jawa Tengah. Di daerah ini, tanaman leci yang dikembangkan adalah varietas leci kom yang cukup adaptif dengan iklim tropis yang ada di Indonesia. Tanaman leci kom ini bisa hidup di suhu 15-20 derajat celcius dan tergolong tahan terhadap serangan hama. Akan tetapi, tanaman ini baru bisa berbuah setelah usia tiga tahun, setelah itu buah leci dapat dipanen 1-2 kali dalam setahun.

Sedangkan di Daerah Lamongan, Jawa Timur, pengembangan potensi bisnis budidaya buah leci baru dikembangkan sejak satu tahun yang lalu. Leci yang dibudidayakan masyarakat Lamongan adalah jenis leci dataran rendah yang bibitnya diperoleh dari Thailand. Menurut para petani leci, tanaman mereka bisa panen setiap setahun sekali dengan nilai jual buah segar sekitar Rp 25.000,00 per kilogramnya.

Selama ini pemasaran buah leci kebanyakan di setorkan ke pasar-pasar tradisional atau ke industri-industri pembuatan buah kaleng dan aneka olahan buah leci. Contohnya saja seperti dipasok ke pasar tradisional di kota-kota besar, dan industri pembuatan sirup serta aneka olahan makanan yang ada di Surabaya, Bali, dan Lombok. Tidak hanya itu saja, bibit tanaman buah leci juga laku di pasaran dengan kisaran harga Rp 150.000,00 untuk bibit ukuran 40-50 cm.



Beli Produk UMKM
INDONESIA
BERKUALITAS!



Mesin Pencacah Plastik

Perkembangan usaha pengolahan plastik sekarang ini semakin hari terus meningkat pesat dan kebutuhan akan hasil produksi olahan gilingan plastik juga kian tinggi. Bahkan, saat ini banyak juga perusahaan-perusahaan yang mau membeli gilingan plastik dalam skala yang sangat besar. Peluang bisnis menjanjikan seperti ini tentu saja tidak disia-siakan oleh para pengusaha.

Makin banyaknya minat para pengusaha untuk terjun ke dunia bisnis pengolahan plastik, membuat aneka mesin yang menjadi pusat pembuatan mesin berkualitas merasa perlu untuk segera memberikan solusi terbaik kepada para pengusaha pengolahan plastik. Aneka mesin mencoba memberikan penawaran spesial yaitu mesin pencacah plastik.

Mesin Pencacah Plastik

Mesin pencacah plastik adalah mesin yang digunakan untuk pencacah plastik agar menjadi cacahan berukuran kecil. Saat ini banyak produsen mesin yang memproduksi mesin penggiling plastik ini, mengingat banyaknya kebutuhan akan mesin ini untuk usaha pengolahan limbah plastik. Banyak dari para produsen maupun penjual mesin pencacah plastik yang menawarkan harga dengan berbagai variasi harga mulai dari yang murah maupun mahal. Di sini, calon pembeli harus lebih jeli dalam menentukan mesin mana yang memiliki kualitas yang benar – benar bagus.

Ada mesin yang dijual murah dan kualitasnya tidak bagus, namun ada juga mesin yang dijual mahal namun kualitasnya juga tidak bagus. Tentu kita ingin bisa mendapatkan mesin dengan harga murah namun kualitasnya bagus. Di sini kami aneka mesin sangat mengerti kebutuhannya. Kami menyediakan mesin pencacah limbah plastik yang bergaransi 1 tahun dengan harga terjangkau.

Pengolahan limbah plastik diawali dengan proses penghacuran berbagai jenis limbah plastik. Jenis-jenis plastik yang dapat diproses dengan menggunakan mesin penghancur ini di antaranya adalah berbagai jenis botol plastik, gelas plastik bekas minuman, jerigen plastik dll. Sebelum dimasukkan ke dalam mesin penghancur, setiap jenis plastik harus dikelompokkan menurut jenis dan warnanya serta dibersihkan dari material-material lain yang melekat pada setiap jenis plastik tersebut (seperti plastik label, stiker, tutup dan sejenisnya)

Kapasitas :

- 50 kg bahan baku per jam
- 100 kg bahan baku per jam
- 200 kg bahan baku per jam
- 300 kg bahan baku per jam

Spesifikasi :

- Material body : plat besi
- Material pisau : as besi + plat besi
- Material rangka : UNP / plat besi
- Penggerak : diesel

**Tips Dan Trik Memilih
Mesin Pencacah Limbah Plastik**

Saat ini sudah banyak kita jumpai mesin pencacah limbah plastik yang dijual di berbagai tempat. Dengan harga yang beragam dan produsen dari berbagai daerah, membuktikan bahwa usaha pengolahan limbah plastik cukup menjanjikan. Namun dengan begitu banyaknya para penjual yang menawarkan mesin pencacah plastik, tentu cukup membuat calon pembeli bingung menentukan pilihannya.

Pada kesempatan kali ini, kami akan memberikan sedikit tips dan trik bagaimana memilih mesin pencacah plastik. Berikut uraiannya :

1. Pilihlah mesin yang diproduksi oleh produsen yang memiliki kredibilitas dan jelas alamat produksinya. Ini untuk menambah kepercayaan anda terhadap produsen tersebut.
2. Pastikan mesin dibuat menggunakan material bahan yang masih baru dan berkualitas.
3. Ujilah mesin yang anda beli sebelum proses serah terima mesin.
4. Jangan hanya menguji fungsi mesin menggunakan mesin sample atau display tapi harus mesin riil yang anda pesan.
5. Pastikan produsen tersebut sanggup memberikan garansi minimal 1 tahun termasuk kesediaan suku cadang mesin.
6. Tanyakan bagaimana cara perawatan mesin tersebut.

Dengan menggunakan mesin pencacah plastik ini, maka limbah plastik meskipun dalam kapasitas besar akan dapat dicacah dengan mudah dan cepat. Kami berharap dengan mesin ini anda akan dapat menjalankan usaha anda dengan baik dan terus berkembang pesat. Maju terus UKM Indonesia. Salam Sukses!



INFO PEMESANAN:



0274 6945 660
085 227 746 362
www.AnekaMesin.com





Dapatkan Mesin Teknologi Tepat Guna Lainnya



ANEKA MESIN

Teknologi Mesin Tepat Guna

*Menjadikan Mesin Teknologi Tepat Guna
Sebagai Solusi Usaha Anda*

Jl. Magelang KM. 13 Triharjo, Sleman, D I Yogyakarta
085 227 746 362 | 087 891 202 010 | Telp: (0274) 6945 660 | Fax: (0274) 869 720
support@anekamesin.com



www.AnekaMesin.com



1. **Bisnis Modal Kecil**

Alamat : Kedinding Lor Dahlia No. 81
Kec. Kenjeran, Kab. Surabaya (Kota)
Prop. Jawa Timur
Telpn : 085732328900
Email : dj.suherry@gmail.com

2. **Young Entrepreneur**

Alamat : Harapan Jaya Kec. Bekasi Utara
Kab. Bekasi (Kota), Prop. Jawa Barat
Telpn : 08111408112
Email : young.entrepreneur@yahoo.com

3. **Smart Community E Life Indonesia**

Alamat : Jalan raya teluk gong Kec. Penjarangan
Kab. Jakarta Utara (Kota)
Prop. Jakarta (DKI)
Telp : 0812 8006 4829
Email : moch.asep@gmail.com

4. **Camilan Savia**

Alamat : Griya cibinong indah Kec. Cibinong
Kab. Bogor, Prop. Jawa Barat
Telp : 0813 9967 9822
Email : saviacollection@gmail.com

5. **Raja Camilan**

Alamat : Jalan Tugu IV No 57, Pondok Gede
Kec. Cipayung, Kab. Jakarta Timur (Kota)
Prop. Jakarta (DKI)
Telp : 0813 2723 7821
Email : amin.tugu@gmail.com

6. **Usaha Makanan**

Alamat : Karang Rejo Selatan RT 01/ RW 08
Jatingaleh, Semarang 50262
Telp : 0896 7497 2303
Email : dwiyuli25@ymail.com



Bali Ratih

Menjaga Kesehatan Kulit Dengan Paket Bali Ratih

Bali Ratih merupakan produk spa dan treatment yang diproduksi secara modern dan higienis. Produk ini juga selalu dijaga kualitas dan orisinalitas sehingga aman digunakan untuk menjaga kesehatan kulit. Selain itu produk ini juga memiliki kemasan yang unik dan cantik.

Bagi wanita yang energik dan selalu percaya diri sangat cocok menggunakan produk Bali Ratih untuk menjaga kesehatan kulit dan mengharumkan tubuh Anda sepanjang hari. Selain untuk wanita, produk ini juga bisa digunakan oleh pria. Bali Ratih mempunyai varian aroma yaitu Avocado, Almond Nut, Apple, Chocolate, Coffee, Chamomile, Cherry, Lavender, Green Tea, Mango, Milk, Strawberry, Olive, Orange, White Musk, dan White Rose.

Komposisi Paket Bali Ratih :

1. Sari buah dari buah-buahan segar dan pilihan.
2. Sari bunga
3. Tumbuh-tumbuhan berkualitas lainnya.

Komposisi Paket Bali Ratih :

1. Body Mist yang berfungsi seperti parfum untuk mengharumkan tubuh Anda.
2. Body Lotion yang berfungsi untuk melembabkan dan mengatasi kulit kering.
3. Body Scrub yang berfungsi untuk menyegarkan dan mengencangkan kulit.
4. Body Butter yang berfungsi untuk mencegah timbulnya stretchmark dan penuaan dini.



Gerai BisnisUKM Surabaya

Promosi Mudah - Untung Berlimpah

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



Rungkut Mejoyo Selatan 1/26 atau K-13
Kec. Rungkut, Surabaya, Jawa Timur
Telp. 0899 345 8213
<http://bisnisukm.com/+geraisurabaya>



Homy Food

Always Fresh at Home & Give Best Service

Memproduksi olahan berkualitas dan berbeda dengan citarasa yang luar biasa. Menawarkan sistem franchise dengan harga terjangkau dan konsep resto atau café yang berbeda.

Komplek Ciledug Indah 1 Blok a3 No. 49 Jl. Tirta 4
Rt 02 Rw 06 Ciledug, Tangerang, Banten
Telp. 0856 9796 8579
<http://bisnisukm.com/+homyfood>



Lestari Collection

Toko Online Terpercaya

Pusat belanja online produk cream pemutih wajah, cream perawatan wajah, perawatan tubuh, kosmetik, pelangsing, fasion, tas, blazer busana kerja dan lain-lain.

Depok Kec. Pancoran Mas
Kab. Depok (Kota), Jawa Barat
Telp. 0812 536 8726
www.lestari-collection.com



Nozh Cwie Mie

Cara Sehat Makan Mie

Pertama di Indonesia, cwie mie dalam kemasan frozen / beku siap saji. Dengan cita rasa lezat dan terbuat dari bahan baku pilihan, tanpa penyedap, tanpa pengawet dan tanpa pengenyal sehingga sangat aman bila dikonsumsi setiap hari.

Bendul Merisi Utara 1/5
Kec. Wonocolo, Surabaya, Jawa Timur
Telp. 081 5515 4000
www.nozhcwiemie.blogspot.com



Tigadis

Produk Bagus Rasa Maknysu

Menjual produk makanan oleh-oleh dari Bandung, juga menjual berbagai produk kebutuhan rumah tangga, perabotan rumah tangga juga alat-alat dapur yang di dominasi berbahan dasar plastik berkualitas dari TwinTulipware.

Kp. Kebon kalapa No.3 RT.02/02 Tanimulya
Ngamprah, Bandung Barat, Jawa Barat
Telp. 085 220 177 905, 0878 2585 1554
www.KeripikMaicih.com



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) dari seorang manusia bernama Wahyu Utama Dewaputra yang kerap dipanggil TOMMY FUNZ....

Gang Globe, Getas Pejaten RT 04/04
Kecamatan Jati, Kudus, Jawa Tengah
Telp. 0815 1444 4444
www.tommyfunz.blogspot.com

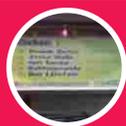


Jempiring Bali

Bali Handmade Product

Aneka Produk Handmade Bali seperti Sandal, Tas, Baju Muslim (Mukenah), Kain Ndek Bali dan lainnya. Tersedia juga produk makanan ringan / camilan Khas Bali seperti Pie Susu, Kacang Kapri Bali

Dalung, Kecamatan Mengwi
Kabupaten Badung, Bali
Telp. 081 835 7072
www.sekarbalikoleksi.blogspot.com



Toko Herbal Aamanna

Cara Sehat Ala Herbal

Kami Agen Berbagai Macam Produk Herbal: Herbal untuk kesehatan, Madu murni dan madu formula, Propolis, Sari Kurma, The Herbal, Minyak Zaitun, Kulit Manggis, dan obat herbal lainnya.

Jln. Maguwo Blok O, Wonocatur
Banguntapan, Bantul, Yogyakarta

Telp. 0856 4704 1091

<http://bisnisukm.com/+tokoherbalaamanna>



Dapur Sari

Sehat Menuju Keberkahan

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

Telp. 0857 0263 3008

<http://bisnisukm.com/+dapursari>



Dragon Noni

Minuman Kesehatan DragonNoni

Minuman Kesehatan DragonNoni adalah minuman kesehatan hasil campuran buah-buahan berkhasiat yaitu buah naga merah (super red dragon fruit) dan buah mengkudu (noni).

Jl. Taman Pemuda No. 2
Kec. Kesambi, Cirebon, Jawa Barat
Telp. 0821 2713 8546, 0857 2472 3385
www.dragonnoni.com



Sadonyo Com Net

Mitra Pendidikan Sahabat Wawasan

Melayani: Browsing Internet (Tidak Melayani Game Online), Pembuatan KRS Online Unmul, KHS, Wisuda Online + Tulis Nama Dosen dan Ketua Jurusan di KRS, dan lainnya.

Jl. Pramuka No. 17 Rt. 29
Kel. Gunung Kelua, Samarinda Utara, Kal Tim
Telp. 0813 6102 6012
<http://bisnisukm.com/+sadonyo-com-net>



PT. Sentradaya Citra Lestari

Pelopop energi terbarukan

PT. Sentradaya Citra Lestari merupakan distributor resmi Solar panel, Lampu LED & Lampu LVD, Battery VRLA, UPS dan Penangkal Petir

Pergudangan Tritan, Jl. Sawunggaling
Kecamatan Taman, Sidoarjo, Jawa Timur
Telp. 031 - 713 23 262, 314 173 88
www.sentradaya.com



1Store-Murah

KAMI ada karena ada ANDA

Menyajikan barang murah dan berkualitas. 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
Telp. 0821 5533 8134
www.1store-murah.blogspot.com/



Madu Asli Sekeluarga

Madu asli murni spesialis multiflora pilihan keluarga kita

Madu sekeluarga adalah sebuah usaha yang bergerak dalam bidang penyedia/pengemas madu 100% murni organik, spesialis madu multiflora & bersertifikasi uji lab (SPECIAL untuk kebutuhan keluarga kita).

Maguwoharjo, Depok
Sleman, Yogyakarta
Telp. 0882 1619 2898
www.madusekeluarga.com



Djavas

Senyum Salam Sapa

Kami adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa dan perdagangan umum. Kami berusaha menyediakan segala yang menjadi kebutuhan Anda serta memberikan pelayanan yang terbaik.

Jl.Sersan M. Yunus No.35 Rt.23 Rw.12 Kel. Thehok
Kec. Jambi Selatan, Kabupaten Jambi, Jambi
Telp. 0852 6849 7983 - 0823 7140 8083
www.d-javas.com



Produk Kecantikan Kulit

Rawat Ramah Kulitmu

Dewi Pramono's Shop hadir menemani Anda untuk berbelanja yg Simple, Cepat, Praktis dan tentunya Dapat Dipercaya.

Jl. Dr. Suparno j12
Purwokerto Utara, Banyumas, Jawa Tengah
Telp. 081 567 20 322
www.dewipramono.com



Distro Monarky

Kaos Nasionalisme Indonesia

Monarky memberikan warna dan pilihan baru bagi konsumen dan pemakai kaos dalam memilih kaos yang sesuai dengan karakter kepribadiannya atau hanya penyuka dari sebuah bentuk desain atau tema kaos Monarky.

JL. Duta Lestari 2 Blok A9/6 Komp. Pondok Hijau
Legoso, Ciputat, Tangerang Selatan, Banten
Telp. 081318174011
www.distro-monarky.com



Galeri Kaos Lukis

Membangun Dunia Dengan Seni

Perusahaan Galeri Kaos Lukis, bergerak dibidang seni dan kerajinan. memberikan hasil seni yang berkualitas

Jl. Papandayan No. 21 Rt 03 / 08
Gajah Mungkur, Semarang, Jawa Tengah
Telp. 0856 4005 0755
www.jualkaoslukis.com



The Natural Story Soap

From Nature Goes To Your Body

The Natural Story merupakan produsen sabun natural yang menggunakan bahan natural antara lain olive oil (minyak zaitun), coconut oil (minyak kelapa), palm oil (minyak kelapa sawit).

Vpt U-94
Kec. Blimbing, Kab. Malang, Jawa Timur
Telp. 0878 5949 9300
www.sabunthenaturalstory.blogspot.com



Percetakan ANTICO

The Art of Printing

UKM yang bergerak di bidang digital printing, cetak offset, konveksi dan agrobisnis. Menerima desain dan cetak berbagai produk digital printing dan offset

Jl. Pos Pengumben RT 010 RW 04 No.30C
Kel Sukabumi Utara, Kebon Jeruk, Jakarta Barat
Telp. 0852 8555 1268
<http://bisnisukm.com/+cetakantico/profil>



DixtShop

Tumbuh dan berkembang

Dixt Shop bergerak di bidang perdagangan, meliputi perdagangan pada produk pakaian bayi, produk sulam pita pada tas dan kerudung, serta beberapa produk lainnya untuk kebutuhan rumah tangga, dengan harga yang relatif terjangkau.

Workshop Kasihan Bantul
Banguntapan, Bantul, Yogyakarta
Telp. 08213 555 8080
<http://bisnisukm.com/+dixtshop>



Rumah Nugget Nay

Tempatnya Nugget Home Made

Rumah yang memproduksi Nugget Salmon dan Nugget Ikan lainnya secara Home made, dengan citarasa Ikan atau udang Asli tanpa penambahan bahan pengawet, NON MSG, boraks, zat pemutih, pengenyal, perisa dan bahan kimia lainnya, yang memang terbukti berbahaya bagi tubuh.

Jl. Raya Parpostel Gg.H.Abih No.131 Rt 03/07
Pedurenan, Jati Asih, Bekasi, Jawa Barat
Telp. 0856 9166 9301
www.rumahnugget.com



Rifa Sport

Produsen 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,

Jln. Cijalingan Kp. Cisande RT 06 RW 02
Desa Cijalingan, Cicantayan, Sukabumi, Jawa Barat
Telp. 0815 6319 6013
<http://bisnisukm.com/+rifasports>