



Majalah  
**BisnisUKM**  
Portal Bisnis UMKM Indonesia

● **PELUANG BISNIS**

Jasa Desain Interior,  
Peluangnya Kian Terbuka Lebar

● **PENGUSAHA SUKSES**

Bisnis Penitipan Motor Raup  
Untung dari Pekerja Kantor

● **INFO BISNIS**

Ternyata, Ada Banyak Peluang  
Bisnis Jasa via Online!

**Peluang Bisnis Jasa,  
Modal Keahlian dan Kepercayaan**

**Komisaris**  
Rehardeni

**Pemimpin Umum**  
S. Jabat Kaban

**Redaktur Pelaksana**  
R. Niwa

**Desain / Layout**  
Arief R

**Staf Redaksi**  
Dwi Susanti

**Liputan**  
A Rakhmat

**Pemasaran**  
Rahmat

**IT**  
Nanang Rukmana

**Keuangan**  
Ida R.

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

**Kontak**  
Telepon 0274 4360 789  
HP/SMS 0813 2961 2111  
Email  
support@bisnisukm.com

**Website**  
www.bisnisUKM.com

 **SentraBisnisUKM**

 **TVBisnis**

 **@bisnisUKM**

***Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh***

## **Salam Sukses Sobat Bisnis !**

Ingin punya usaha, tapi terkendala masalah modal dana? Itu cerita lama. Sekarang ini banyak peluang bisnis jasa yang bisa dijalankan tanpa modal atau dengan modal kecil, yang dibutuhkan hanya kemauan dan keahlian untuk mendapatkan kepercayaan pelanggan. Sebut saja seperti bisnis jasa les privat, jasa penerjemah, broker property, jasa sebar brosur, dan lain sebagainya.

Beragam jenis bisnis jasa kini mulai berkembang pesat di kawasan perkotaan. Tingginya rutinitas kerja serta gaya hidup yang serba praktis di kalangan masyarakat perkotaan, mendorong kebutuhan layanan jasa semakin meningkat.

Perkembangan bisnis jasa sangat erat kaitannya dengan tahap pertumbuhan ekonomi di suatu negara. Pertumbuhan perekonomian masyarakat yang terus membaik, turut memperlebar peluang bisnis di bidang jasa. Bahkan saat ini, masyarakat tak lagi sungkan untuk melakukan transaksi pembelian di bidang jasa.

Simak pengalaman sukses para pelaku bisnis di bidang jasa serta tips dan trik mereka dalam menekuni bisnis jasa, semuanya akan dikupas tuntas di Majalah Digital BisnisUKM Edisi 38 yang mengangkat topik Peluang Bisnis Jasa. Cocok bagi Anda yang ingin terjun di bidang usaha namun tak memiliki modal dana yang cukup besar. Karena modal utama di bisnis jasa hanya keahlian dan kepercayaan pelanggan. Salam sukses.

***Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh***



**Salam Sukses**

**S. Jabat Kaban**  
**BisnisUKM.com**

# Contents

September 2016

## Laporan Utama



04

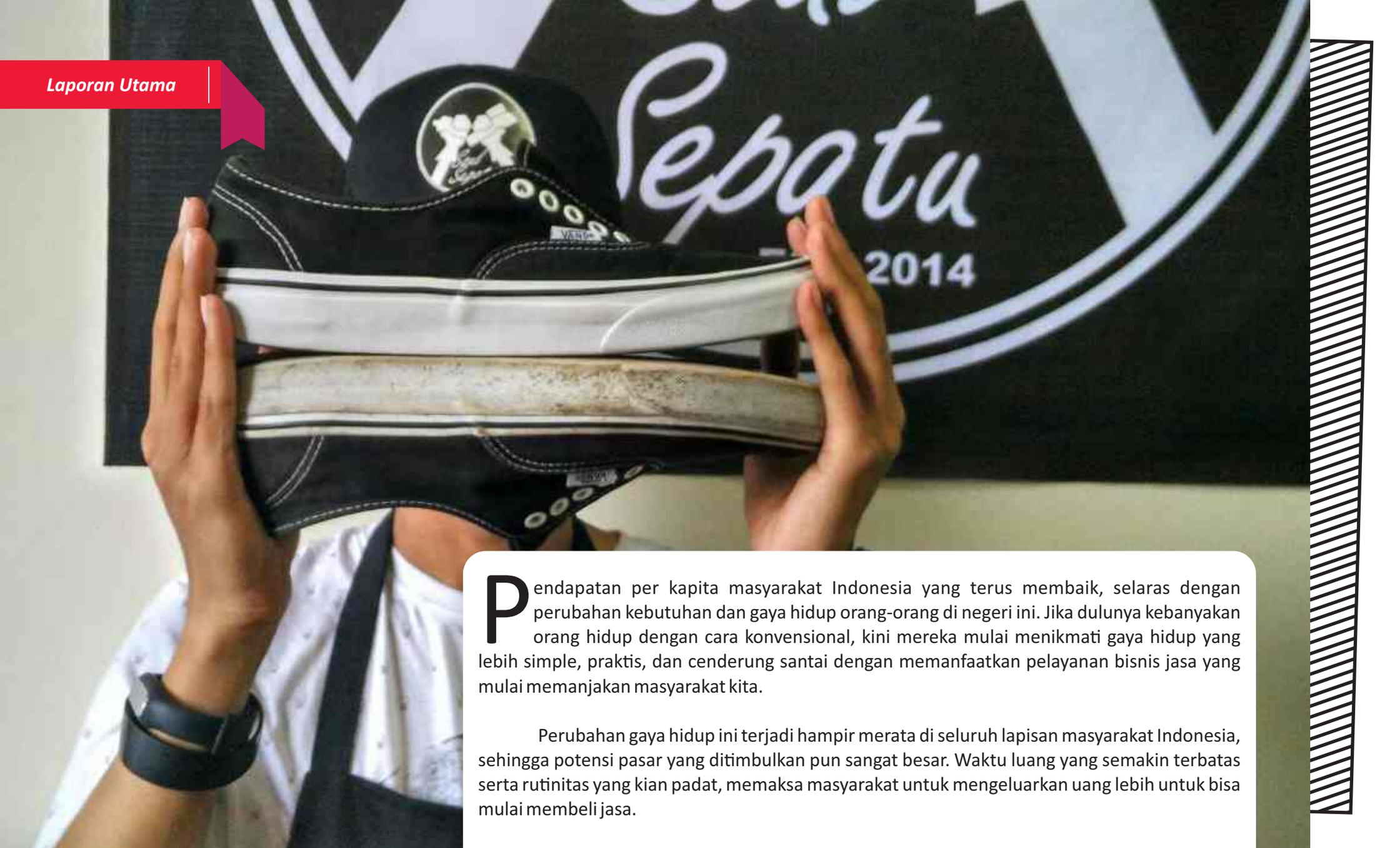
**Peluang Bisnis Jasa,  
Modal Keahlian dan Kepercayaan**

## Redaksi

- 02 Dari Redaksi
- 04 Laporan Utama
- 65 Direktori Bisnis

## Peluang Bisnis Jasa, Modal Keahlian dan Kepercayaan

- 06 **Peluang Bisnis**, Bisnis Laundry Sepatu, Raup Untung Maksimum Dari Pasar Premium
- 18 **Info Bisnis**, 5 Ide Bisnis Jasa Yang Cocok di Daerah Perkotaan
- 25 **Pengusaha Sukses**, Care Dengan Anak, Pasutri Ini Buka Jasa Daycare
- 31 **Aktivitas BisnisUKM**, Pelatihan Budidaya Jamur Tiram dan Olahannya
- 39 **Tips Bisnis**, Riset Pasar Untuk Memahami Konsumen di Bisnis Jasa
- 42 **Kemasan Produk**, Tagline Unik Merek Produk Semakin Dilirik
- 61 **Kabar MEA**, Hadapi MEA, UMKM Indonesia Cukup Kantongi Satu Ijin Usaha
- 58 **Potensi Bisnis Daerah**, Kembangkan Batik Tulis Blora Untuk Angkat Perekonomian Keluarga
- 67 **Mesin UMKM**, Mesin Pengemas Snack Otomatis



**P**endapatan per kapita masyarakat Indonesia yang terus membaik, selaras dengan perubahan kebutuhan dan gaya hidup orang-orang di negeri ini. Jika dulunya kebanyakan orang hidup dengan cara konvensional, kini mereka mulai menikmati gaya hidup yang lebih simple, praktis, dan cenderung santai dengan memanfaatkan pelayanan bisnis jasa yang mulai memanjakan masyarakat kita.

Perubahan gaya hidup ini terjadi hampir merata di seluruh lapisan masyarakat Indonesia, sehingga potensi pasar yang ditimbulkan pun sangat besar. Waktu luang yang semakin terbatas serta rutinitas yang kian padat, memaksa masyarakat untuk mengeluarkan uang lebih untuk bisa mulai membeli jasa.

**Peluang Bisnis Jasa, Modal Keahlian dan Kepercayaan**



Setidaknya ada lima peluang bisnis jasa yang kini tak bisa dipisahkan dari kehidupan masyarakat di sekitar kita, sebut saja seperti jasa binatu (bisnis laundry, jasa laundry sepatu), transportasi (bisnis antar jemput, ojek online), pendidikan (bisnis day care, les private, bimbingan belajar), property (bisnis jasa sewa rumah, jasa interior desain), dan yang terakhir bidang kesehatan (klinik kesehatan dan kecantikan, salon and spa).

Kebutuhan-kebutuhan tersebut muncul dari permasalahan yang sering mereka hadapi di kehidupan rumah tangga. Contohnya padatnya rutinitas kerja di kalangan masyarakat perkotaan membuat mereka tidak sempat untuk mencuci baju sendiri, sehingga datang ke penyedia jasa laundry jadi pilihan tepat bagi permasalahan mereka.

Melihat kondisi tersebut, inovasi di bisnis jasa harus bisa selaras dengan permintaan dan kebutuhan masyarakat. Disini modal yang dibutuhkan hanyalah keahlian di bidang jasa yang ditekuni untuk mendapatkan kepercayaan dari pelanggan. Peran manusia yang memberikan pelayanan jasa menjadi kunci

utama kesuksesan bisnis jasa. Agak susah memang, apalagi saat ini banyak pemain baru yang mulai menggabungkan berbagai macam jenis pelayanan jasa dengan teknologi modern.

Meski begitu, keuntungan yang diperoleh dari bisnis jasa relatif besar. Bahkan beberapa peluang bisnis jasa bisa dijalankan tanpa modal uang atau dengan modal kecil, yang dibutuhkan hanya keahlian dari sang pelaku. Berbeda dengan bidang usaha yang berbasis produksi, biasanya omzet yang didapat masih harus dihitung berdasarkan besar HPP (harga pokok produksi) setiap pcs. Sedangkan untuk bisnis jasa, keuntungan yang diterima besarnya hampir sama dengan omzet yang didapat, karena biasanya biaya operasional yang dikeluarkan relatif sedikit bahkan bisa dikatakan tidak ada biaya HPP (contohnya seperti broker atau makelar).

Nah, bagi Anda yang ingin memulai kesuksesan di bisnis jasa, yang wajib diperhatikan adalah lakukan inovasi sesuai dengan perubahan kebutuhan, pastikan pelayanan jasa dilakukan oleh para ahli, dan yang terakhir tambahkan peran teknologi untuk meningkatkan pelayanan konsumen.

## Bisnis Laundry Sepatu, Raup Untung Maksimum Dari Pasar Premium



Ketika trend sepatu sneaker mulai muncul kembali di tahun 2014 dan keberadaannya kini semakin digandrungi kalangan anak muda, belakangan tak hanya para penjual sepatu olahraga saja yang kebanjiran rejeki setiap bulannya. Trend tersebut nyata-nyata turut memberikan peluang bisnis baru bagi sejumlah orang yang menawarkan jasa laundry sepatu.

Perbaikan kondisi ekonomi masyarakat khususnya di kota-kota besar, membuat banyak orang tak lagi segan untuk mengoleksi sepatu mahal, contohnya saja sneaker limited edition. Menyadari alas kaki kesayangannya dibeli dengan harga selangit, mereka pun juga ingin merawat dan membersihkannya dengan perlakuan khusus. Peluang inilah yang kemudian diambil para penyedia jasa laundry sepatu yang menawarkan solusi praktis dengan tarif yang relatif ekonomis.

### Target Pasar

Membersihkan sepatu tidaklah semudah mencuci baju, sebab mulai dari sabun hingga peralatannya harus mempunyai

## Peluang Bisnis



*Beberapa jenis sepatu mempunyai bahan dan model tertentu dan perlu penanganan khusus untuk mencucinya.*

spesifikasi khusus sesuai dengan jenis bahan sepatu yang akan dibersihkan. Tak ayal beberapa orang justru mendapati kekecewaan ketika mencuci sepatunya di laundry pakaian, karena bila teknik penanganannya kurang tepat justru akan merusak sepatu. Apalagi jika sepatu tersebut merupakan sepatu dengan harga mahal atau merek terkenal, seperti berbahan kulit asli, kanvas, maupun suede.

Pasar inilah yang bisa digarap untuk mendatangkan keuntungan besar setiap bulan. Perubahan gaya hidup masyarakat perkotaan yang memiliki sedikit waktu luang atau bahkan tidak mempunyai waktu sama sekali untuk merawat sepatu mereka, mendorong kalangan menengah ke atas ini lebih memilih untuk mempercayakan kebersihan sepatunya ke pelaku jasa laundry sepatu. Bahkan kalangan

masyarakat premium tersebut tak lagi segan untuk mengeluarkan kocek tambahan untuk merawat dan membersihkan sepatu kesayangan. Memulai Bisnis Laundry Sepatu

Kendati keberadaan bisnis ini belum menjamur seperti laundry pakaian, namun dalam beberapa tahun terakhir, jasa cuci sepatu mulai bermunculan di beberapa kota besar di Indonesia. Untuk memulai bisnis laundry sepatu, modal yang diperlukan adalah keterampilan dan pengetahuan khusus seputar bahan sepatu yang digunakan. Ingat, setiap bahan sepatu memiliki cara tersendiri dalam hal perawatan dan pencuciannya.

Bahkan cairan pembersih dan peralatan yang mereka gunakan pun tidak sembarangan, ada diantara penyedia jasa cuci sepatu yang kini mampu memproduksi cairan pembersih khusus sendiri dengan bekal pengalamannya mengamati berbagai jenis bahan sepatu. Ada pula sebagian lainnya yang secara khusus mendatangkan cairan pencuci berkualitas dengan cara impor dari luar negeri, semua dilakukan untuk memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumennya.

*Karyawan membersihkan sepatu dari para konsumen.*

Begitu juga dengan peralatan yang digunakan untuk memulai bisnis jasa laundry sepatu. Tidak hanya sikat dan alat semir saja yang pemilihannya harus tepat, namun penggunaannya juga harus disesuaikan dengan bahan sepatu yang akan dibersihkan. Tentu setiap jenis sepatu membutuhkan peralatan yang berbeda, salah sedikit saja dalam penggunaan alat pembersih bukan tidak mungkin sepatu yang dibersihkan malah menjadi rusak.

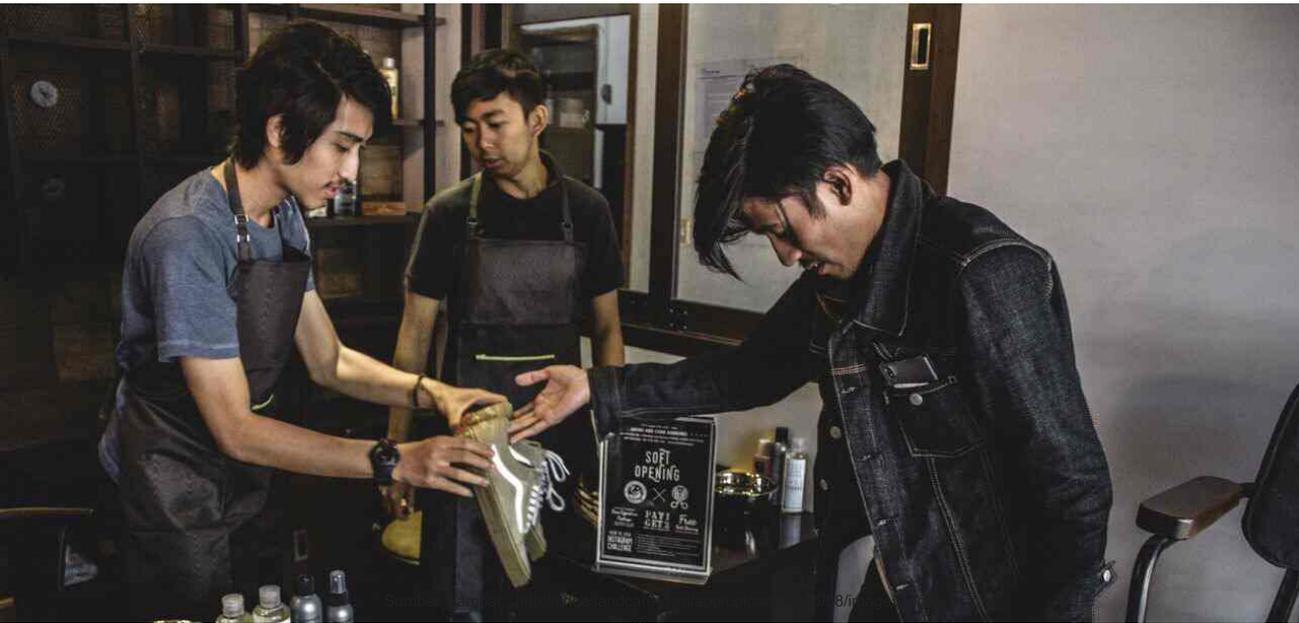
Dan yang terakhir dan tidak kalah penting yaitu penggunaan mesin pengering. Tidak semua bahan sepatu perlu dikeringkan di bawah panas sinar matahari yang terik. Ada beberapa bahan yang jika terlalu lama di jemur justru bisa membuatnya rusak. Bila modal Anda cukup besar, tak ada salahnya bila Anda menyediakan mesin pengering sepatu untuk mematikan bakteri-bakteri yang bisa menimbulkan jamur atau bau tak sedap pada sepatu.

#### **Keuntungan Bisnis**

Jika konsumennya tidak banyak, tentu tak akan ada banyak pebisnis yang melirik bisnis laundry sepatu ini. Terbukti saat ini semakin banyak kalangan masyarakat yang hobi mengoleksi sepatu mahal namun tak memiliki waktu untuk merawatnya. Bukan itu saja, konsumen jasa laundry sepatu kini tak hanya didominasi para kolektor sepatu sneakers, tapi juga datang dari komunitas pecinta olahraga seperti komunitas running, pendaki gunung, anggota club motor, bahkan sampai kalangan mahasiswa yang malas untuk mencuci sepatu sendiri.



Sumber Gambar : <https://kulineram.ries.wordpress.com/2019/03/image6.jpg> (1200x800)



*Pelanggan yang datang rata-rata anak muda yang memang suka dengan sneakers.*

Bisa Anda bayangkan bukan berapa keuntungan yang didapatkan bila dalam sehari Anda bisa mengerjakan minimal 20 pasang sepatu dengan tarif jasa yang ditawarkan sekitar Rp 30.000 - Rp 100.000/ pasang. Bahkan karena antusias pasar yang begitu besar, saat ini ada beberapa brand laundry sepatu yang dalam waktu kurang dari setahun mampu meraup keuntungan puluhan juta per bulan, dan kini mulai dikembangkan dengan sistem kemitraan (franchise laundry sepatu).

### Resiko Bisnis

Jenis bahan sepatu yang beragam serta bagian sepatu yang cukup kompleks, membuat proses pencucian sepatu lebih lama dibandingkan dengan laundry pakaian. Bahkan untuk jenis sepatu tertentu, pengerjaannya bisa memakan waktu hingga berhari-hari. Selain itu, dibutuhkan juga tenaga ahli yang berpengalaman dengan berbagai macam jenis dan bahan sepatu karena konsumen tidak hanya butuh sekedar menghilangkan kotoran pada sepatu saja, namun juga ingin keindahan sepatu selalu terjaga hingga bisa menunjang penampilan si pemakai.

Meski saat ini bisnis laundry sepatu mulai bermunculan di kota-kota besar, sayangnya keberadaan bisnis ini belum dikenal masyarakat luas. Kebanyakan pelanggan jasa cuci sepatu hanya didominasi kalangan anak muda dan masyarakat kelas premium. Untuk bisa tetap bertahan di niche pasar tersebut, diperlukan inovasi agar konsumen bisa tetap loyal dan tak bosan menunggu antrian yang cukup lama. Misalnya dengan menambahkan fasilitas berupa jasa servis sepatu, atau bisa juga membuat kedai minuman disebelah lokasi usaha agar konsumen tak bosan ketika mereka menunggu sepatu yang sedang dibersihkan.



### Strategi Pemasaran

Mengingat target pasar yang dibidik adalah kalangan anak muda dan masyarakat menengah ke atas, maka media promosi yang cukup efektif untuk digunakan yaitu social media. Seperti misalnya yang sekarang ini sedang hits digunakan anak muda adalah instagram, twitter, dan facebook. Pastikan bahwa Anda telah memiliki akun yang sesuai dengan brand bisnis laundry sepatu yang sedang dijalankan. Selanjutnya untuk meyakinkan konsumen, Anda bisa memposting beberapa tampilan foto sepatu yang belum dibersihkan dan setelah dibersihkan, dengan begitu konsumen akan lebih percaya dengan kualitas layanan yang Anda berikan.

Selain aktif promosi dan menyapa calon pelanggan di social media, Anda juga bisa menggandeng komunitas yang berhubungan dengan lifestyle anak muda, misalnya seperti komunitas sepatu sneakers, pecinta olahraga, dan lain sebagainya. Sesekali Anda juga bisa membuka stand atau booth jasa laundry sepatu di event-event tertentu yang dihadiri kalangan anak muda di kota Anda. Contohnya seperti di

event Car Free Day yang sering diadakan rutin setiap hari Minggu di kota-kota besar di Indonesia.

### Kunci Sukses

Untuk bisa terus bertahan di tengah ketatnya persaingan, dalam menjalankan bisnis jasa laundry sepatu yang terpenting Anda bisa menawarkan harga yang kompetitif serta terus menjaga kualitas pelayanan dan hasil cucian sepatu.

Disamping itu, untuk meningkatkan loyalitas pelanggan Anda juga bisa memberikan fasilitas antara jemput untuk konsumen dalam kota atau bisa juga melalui jasa ekspedisi untuk melayani konsumen di luar kota. Terakhir, Anda bisa menyediakan jasa tambahan berupa jasa perbaikan sepatu atau melengkapi workshop dengan toko sepatu limited edition sebagai nilai plus bisnis anda.

# ANALISA EKONOMI

## Laudry Sepatu



Tempat Laundry Sepatu

### Modal awal

Peralatan (aneka macam sikat, handuk, dll)	Rp 1.000.000,00
Cleaner, shampoo, dan bahan perawatan sepatu	Rp 2.000.000,00
Branding tools (spanduk, baner, brosur, dll)	Rp 1.500.000,00+
<b>Total</b>	<b>Rp 4.500.000,00</b>

### Pemasukan

Dalam Sehari bisa mencuci 15 pasang sepatu dengan tarif Rp 35.000,00/ pasang

Omzet Jasa pencucian

= Rp 35.000,00 x 15 pasang x 25 hari = **Rp 13.125.000,00**

### Pengeluaran

Biaya gaji 1 pegawai	Rp 1.000.000,00
Biaya listrik, air telepon	Rp 1.000.000,00
Biaya promosi	Rp 500.000,00
Sabun, pewangi, pelembut	Rp 5.000.000,00+
<b>Total</b>	<b>Rp 7.500.000,00</b>

### Laba Bersih

Laba bersih per bulan

= Rp 13.125.000,00 – Rp 7.500.000,00 = **Rp 5.625.000,00**

## Jasa Desain Interior, Peluangnya Kian Terbuka Lebar



Pertumbuhan bisnis properti yang semakin pesat belakangan ini ternyata tidak hanya memberikan berkah bagi para pengembang dan perusahaan konstruksi, namun juga mendatangkan peluang bisnis baru bagi para penyedia jasa desain interior. Maraknya pembangunan rumah, apartemen, kantor, ruko, dan gedung-gedung lainnya, membuat kebutuhan produk interior dan rancangan desain interior mulai diminati para konsumen.

Tidaklah heran bila sekarang ini permintaan jasa konsultan dan pembuatan desain interior semakin hari semakin tinggi, sehingga tidak menutup kemungkinan bila peluang usaha tersebut bisa mendatangkan omset besar bagi para pelakunya.

### Konsumen

Dalam menjalankan bisnis jasa desain interior, sasaran pasar yang bisa Anda bidik sangatlah luas. Anda bisa membidik masyarakat kalangan menengah ke atas yang ingin mempercantik tempat tinggal mereka, menjalin kerjasama dengan perusahaan, perkantoran,



Sumber Gambar : <http://be-design.us/wp-content/uploads/2015/07/interior-designers-bedesign-houston.jpg>

*Sketsa design interior, ilmu ini harus dimiliki untuk bisa memulai bisnis jasa interior desain.*

hotel, guest house, atau gedung-gedung tempat usaha lainnya, yang membutuhkan rancangan desain interior untuk mempercantik ruangan dan meningkatkan kenyamanan para penghuninya.

### Info Bisnis

Berbekal minat dan bakat yang Anda miliki, layanan jasa desain interior merupakan salah satu peluang bisnis yang terbilang cukup menyenangkan. Sebab, Anda bisa menyalurkan ide, kreativitas dan berbagai inspirasi unik untuk menata sebuah obyek dalam ruangan sehingga terlihat lebih menarik dan menciptakan rasa nyaman bagi para penghuninya. Anda bisa memanfaatkan berbagai macam aksesoris pelengkap seperti produk-produk furniture unik, lampu hias, wallpaper menarik, atau ornamen-ornamen pendukung lainnya untuk mempercantik sebuah ruangan.

Nah, bagi para pembaca yang tertarik menekuni bisnis jasa desain interior, berikut ini kami informasikan beberapa poin penting yang perlu disiapkan sebelum akhirnya memulai usaha tersebut.

1. Bekali diri Anda dengan pengetahuan dan keterampilan di bidang desain interior. Anda bisa memanfaatkan buku-buku ilmu desain, browsing desain-desain terbaru di internet, atau menimba ilmu langsung dari pelaku

*Desain interior resto hotel dengan nuansa klasik modern.*

bisnis desain interior yang memiliki jam terbang cukup tinggi.

2. Buatlah portofolio berupa konsep, gambar layout furniture, view suasana ruang, serta katalog desain yang beragam, sebelum akhirnya Anda menawarkannya langsung kepada calon pelanggan.

3. Tentukan harga yang bersaing untuk menarik minat pelanggan. Sebagian pelaku usaha ada yang menetapkan harga desain per m<sup>2</sup> pada konsumennya, ada juga yang memberikan harga per view gambar (suasana ruangan), dan ada pula yang menawarkan harga desain interior dengan sistem borongan per gedung atau bangunan.

4. Perluas jaringan bisnis yang Anda miliki. Mulailah dengan membangun pasar baik konsumen personal (masyarakat umum) maupun menjalin kerjasama dengan para pengembang bisnis properti.

#### **Kelebihan Bisnis**

Maraknya pembangunan sektor properti di kota-kota besar, membukakan peluang pasar yang cukup potensial bagi para pelaku bisnis desain interior. Bahkan saat ini masih banyak pasar desain interior yang masih belum tergarap dengan optimal, sehingga pangsa pasar yang bisa Anda bidik masih sangat luas dan peluang bisnisnya semakin hari semakin menjanjikan untung besar bagi para pelakunya. Sementara ini kota-kota besar yang sudah memiliki permintaan



Sumber Gambar : <https://2.bp.blogspot.com/-IXWhEgMLp0c/VzyqOXWXSyl/AAAAAAAAABwQ/ImHabVgPhokIjaCGpvNhhbNO1V9WwCk/1609/2017/awan%2BHotel%2BResto.jpg>



Sumber Gambar : [http://www.interiorrumahmewah.co.id/image-upload/jasa-desain-interior-hotel-mewah-Top-Gear-Coffee-Shop\\_01.jpg](http://www.interiorrumahmewah.co.id/image-upload/jasa-desain-interior-hotel-mewah-Top-Gear-Coffee-Shop_01.jpg)

*Desain interior coffee shop dengan nuansa kayu.*

konsumen cukup tinggi yaitu kota Jakarta, Bali, Bandung, dan Surabaya.

### **Kekurangan Bisnis**

Disamping kelebihan bisnisnya yang memiliki peluang pasar cukup besar, ada beberapa kendala usaha yang sering dihadapi para penyedia jasa desain interior. Salah satunya saja seperti kondisi pasang surut permintaan konsumen yang relatif belum stabil, sehingga para pelaku usaha dituntut untuk lebih aktif menjalankan strategi pemasaran jempot bola guna meningkatkan omset pendapatan setiap bulannya.

Selain itu, dalam menjalankan bisnis desain interior diperlukan modal ilmu, skill, dan pengalaman yang cukup untuk menghasilkan karya desain yang bagus. Karenanya, jangan pernah lelah belajar dan menambah jam terbang Anda untuk meningkatkan kemampuan di bidang desain interior.

### **Strategi Pemasaran**

Untuk memperluas jaringan pasar yang Anda miliki, sebaiknya manfaatkan strategi pemasaran word of mouth untuk memperluas informasi bisnis yang Anda jalankan. Sampaikan penawaran bisnis Anda kepada sanak saudara,

relasi kerja, teman dekat, serta orang-orang di sekitar Anda agar bisnis jasa tersebut semakin dikenal banyak orang. Dari informasi yang tersebar, tidak menutup kemungkinan bila akhirnya salah satu orang dari mereka mulai tertarik dengan penawaran Anda dan menyebarkan informasi bisnis tersebut kepada orang lain.

Selanjutnya, Anda juga bisa mengikuti berbagai macam event pameran seperti pameran desain interior maupun pameran bisnis properti untuk mendapatkan relasi bisnis baru. Semakin aktif pemasaran bisnis yang Anda jalankan, maka semakin besar pula peluang yang Anda ciptakan untuk meningkatkan omset besar setiap bulannya. Terakhir, Anda juga bisa memanfaatkan perkembangan teknologi dan informasi untuk mengoptimalkan strategi promosi yang Anda jalankan. Manfaatkan media online, situs jejaring sosial, email, maupun forum-forum komunitas yang ada di internet, untuk mempromosikan bisnis Anda ke berbagai penjuru nusantara.

### Kunci sukses

Meskipun tingkat persaingannya cukup ketat di kota-kota besar, namun potensi pasar bisnis jasa desain interior masih sangat terbuka lebar. Hal itu tidak terlepas dari gencarnya pembangunan sektor properti, terutama di kota-kota besar. Oleh karena itu, kunci sukses yang Anda butuhkan dalam menggeluti bisnis ini adalah kreativitas dan inovasi yang terus diasah untuk memenangkan persaingan pasar. Dari situ, Anda bisa menjaga kepuasan para pelanggan dan meningkatkan loyalitasnya terhadap bisnis jasa desain interior yang Anda tawarkan.

Melihat perkembangan jasa desain interior peluangnya kian terbuka lebar, tidak ada salahnya bila Anda menekuni bisnis tersebut untuk mendatangkan untung besar setiap bulannya dan membukakan peluang kerja baru untuk mengurangi angka pengangguran di Indonesia. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses.

# ANALISA EKONOMI

## Jasa Desain Interior



Desain Interior Kamar Anak

### Modal awal

Sewa gedung (kantor) /tahun	Rp 20.000.000,00
2 unit computer	Rp 10.000.000,00
1 unit printer	Rp 600.000,00 +
<b>Total</b>	<b>Rp 30.600.000,00</b>

Komputer dan printer mengalami penyusutan setelah 5 tahun :

2 Komputer : 1/60 bln x Rp 10.000.000,00	Rp 166.700,00
Printer : 1/60 bln x Rp 600.000,00	Rp 10.000,00 +
<b>Total</b>	<b>Rp 176.700,00</b>

Biaya operasional per bulan

Perlengkapan (ATK, kwitansi, dll)	Rp 2.000.000,00
Biaya promosi (kartu nama, proposal, iklan)	Rp 1.000.000,00
Gaji 2 karyawan x @ Rp 1.500.000,00	Rp 3.000.000,00
Biaya sewa gedung (Rp 20 juta : 12 bulan)	Rp 1.666.700,00
Biaya listrik dan telepon	Rp 900.000,00
Biaya transportasi	Rp 750.000,00
Biaya penyusutan	Rp 176.700,00 +
<b>Total</b>	<b>Rp 9.493.400,00</b>

### Omset per bulan

Harga yang ditawarkan untuk jasa perencanaan desain interior yaitu Rp 30.000,00/m<sup>2</sup> atau rata-rata biaya jasa

Rp 3.000.000,00 per bangunan.

Dalam sebulan ada 5 konsumen yang dilayani, dengan hitungan sebagai berikut :

@ Rp 3.000.000,00 x 5 bangunan = **Rp 15.000.000,00**

### Laba bersih per bulan

Rp 15.000.000,00 - Rp 9.493.400,00 = **Rp 5.506.600,00**

### ROI (Return of Investment)

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

## 5 Ide Bisnis Jasa Yang Cocok di Daerah Perkotaan

**G**aya hidup masyarakat perkotaan yang cukup dinamis, nampaknya turut memunculkan permintaan dan kebutuhan yang serba praktis. Tuntutan aktivitas kerja yang cukup tinggi serta waktu luang yang terbatas, menjadi alasan mengapa bisnis jasa peluangnya masih sangat potensial di daerah perkotaan.

Sedikitnya ada lima sektor bisnis jasa yang potensi perkembangannya semakin menjanjikan di daerah perkotaan. Kira-kira apa saja layanan jasa yang banyak dicari masyarakat di perkotaan? Simak 5 ide bisnis jasa yang cukup potensial untuk dijalankan di kawasan kota.



*Jasa sewa mobil dengan armada yang memadai.*

**Pertama, Jasa Transportasi.** Mobilitas masyarakat perkotaan yang relatif tinggi, memberikan celah baru bagi para pelaku usaha untuk merintis bisnis jasa transportasi. Contohnya saja seperti sekarang ini yang sedang booming adalah jasa transportasi berbasis aplikasi online seperti Go-jek, Grabbike, Grabtaxi, Bangjek, Blue-Jek, dan lain sebagainya. Selain jasa transportasi dengan aplikasi online,

saat ini jasa rental mobil juga kian menjanjikan karena sebagian besar instansi maupun perusahaan di daerah perkotaan kini lebih memilih sewa mobil bulanan atau tahunan untuk kebutuhan operasional kantor.

**Kedua, Sektor Pendidikan.** Inovasi dan pertumbuhan bisnis jasa bisa dikatakan sejalan dengan permintaan dan kebutuhan pasar. Tak terkecuali perkembangan bisnis jasa di sektor pendidikan, seiring dengan bertambahnya jumlah wanita karir di kota-kota besar.

Saat ini lembaga pendidikan non formal seperti misalnya PAUD, Kelompok Bermain (KB), dan day care, banyak dibutuhkan di kota-kota besar. Tidak hanya itu saja, banyak orang tua yang sengaja memberikan les tambahan seperti kursus bahasa, les melukis, mewarnai, les membaca iqro, komputer, dan lain sebagainya.

**Ketiga, Jasa Sewa Rumah.** Mengingat banyaknya pendatang yang melancong ke kota-kota besar, maka salah satu ide bisnis jasa yang sangat cocok dijalankan di kota besar adalah jasa sewa tempat tinggal. Baik itu berupa kost-kostan,



Sumber Gambar : <http://www.teropongbisnis.com/wp-content/uploads/2014/12/2-8-Jurus-Maut-Memulai-Ide-Usaha-Bisnis-Sewa-Mobil.jpg>



kontrakan rumah, ataupun sewa apartemen yang belakangan ini keuntungannya semakin menjanjikan. Tentu untuk bisa menjalankan bisnis jasa yang satu ini, modal usaha yang dibutuhkan tidaklah sedikit.

**Keempat, Jasa Kesehatan dan Kecantikan.** Meski peluang bisnis di sektor ini masih terbilang baru, namun kemunculan bisnis jasa kesehatan dan kecantikan menjadi bukti bahwa inovasi dan perkembangan bisnis bisa lahir selaras dengan kebutuhan pasar.

Dengan tingkat stress yang cukup tinggi, masyarakat perkotaan membutuhkan layanan terapi kesehatan dan kecantikan untuk menunjang penampilan mereka setiap harinya. Beberapa bisnis jasa di sektor ini yang mulai bermunculan di daerah kota seperti misalnya klinik terapi herbal, sanggar yoga, senam, ataupun bisnis salon dan spa.

**Kelima, Bisnis Jasa di Bidang Hiburan dan Pariwisata.** Beberapa tahun terakhir, sektor pariwisata khususnya seperti hotel serta tour and travel mengalami pertumbuhan yang cukup

signifikan. Bahkan bisa dikatakan pariwisata menjadi penggerak ekonomi sebuah negara.

Dan seperti yang dapat kita lihat bahwa peningkatan dunia pariwisata saat ini sedang mengalami perkembangan yang cukup pesat, tak terkecuali pertumbuhan bisnis pariwisata di Indonesia. Hal ini dibuktikan dengan menjamurnya hotel-hotel baru dan jasa tour and travel di berbagai daerah di Indonesia.

Nah, dari kelima bisnis jasa yang telah kita kupas, selanjutnya Anda bisa memilih peluang bisnis yang sesuai dengan keterampilan dan kondisi finansial Anda. Salam sukses!

## Ternyata, Ada Banyak **Peluang Bisnis Jasa via Online!**

Tingginya angka pengguna internet di berbagai belahan dunia memperbesar peluang Anda untuk menjalankan beragam jenis usaha dengan bantuan media online. Salah satunya dengan menawarkan jasa atau bakat yang Anda miliki dengan menggunakan jaringan internet. Tingginya minat konsumen akan berbagai macam pelayanan jasa online, menjadikan bisnis jasa memiliki prospek bisnis yang cukup bagus kedepannya.

Nah, bagi para pembaca yang tertarik menekuni peluang bisnis jasa online, pada kesempatan kali ini kami informasikan beberapa ide bisnis yang cukup populer di dunia maya. Apa saja itu? Berikut informasi selengkapnya:



Membuat website sama dengan membangun rumah atau mall.

### 1. Jasa Pembuatan Website

Saat ini permintaan konsumen terhadap jasa pembuatan website semakin ramai, mengingat sebagian besar pelaku bisnis offline yang tertarik untuk mengembangkan usahanya dengan bantuan media online. Beberapa jasa pembuatan website yang dikenal adalah pembuatan website untuk bisnis toko online, website untuk perusahaan.

### 2. Jasa Freelance Writer

Jasa online yang kedua adalah freelance writer atau penulis artikel di sebuah website. Tak bisa dipungkiri bila setiap bisnis online membutuhkan artikel sebagai salah satu konten yang dapat mendatangkan para konsumen. Namun sayangnya tidak semua pelaku bisnis online dapat menulis artikel dengan baik dan menarik, sehingga banyak diantara mereka yang akhirnya mencari jasa penulisan artikel untuk mendapatkan konten yang benar-benar berkualitas guna mengisi blog atau website mereka.

### 3. Jasa Copywriter

Selain menjadi penulis artikel, Anda juga bisa menjadi copywriter yang memiliki tugas utama membuat sales letter atau membuat tulisan yang bertujuan meyakinkan calon pelanggan untuk membeli produk atau menggunakan jasa tertentu. Menjadi copywriter memang tidak sulit, tapi dibutuhkan kemampuan khusus agar penawaran yang dikirimkan benar-benar menarik dan berhasil meyakinkan calon konsumen untuk segera mengambil tindakan.



Sumber Gambar : [http://2.bp.blogspot.com/-OT\\_i3UFKFMU/U0A\\_jiGgeBI/AAAAAAAAAWc/1Ad6wKGBesY/s1600/Jasa+Website+Murah.jpg](http://2.bp.blogspot.com/-OT_i3UFKFMU/U0A_jiGgeBI/AAAAAAAAAWc/1Ad6wKGBesY/s1600/Jasa+Website+Murah.jpg)



*Ilustrasi proses order jasa desain grafis via internet.*

#### 4. Jasa Desain Grafis

Bagi Anda yang memiliki passion di bidang desain grafis, Anda dapat memanfaatkan minat dan bakat yang dimiliki untuk membuka jasa online pembuatan desain. Contohnya saja seperti pembuatan desain website, desain iklan baner, desain logo, brosur, dan lain-lain.

#### 5. Jasa Penerjemahan bisnis online

Luasnya jangkauan internet membuat para pelaku bisnis online tertarik untuk membuat konten dalam berbagai bahasa. Inilah yang menjadi peluang bagi Anda untuk menekuni jasa penerjemah secara online, karena pada dasarnya masih banyak blogger yang kurang mahir berbahasa asing. Sehingga mereka lebih memilih menggunakan jasa penerjemah untuk menghasilkan konten dalam bahasa asing.

#### 6. Jasa SEO (Search Engine Optimization)

Sampai hari ini SEO menjadi salah satu cara jitu mempromosikan blog atau website agar situs yang dimiliki para blogger bisa menduduki peringkat pertama di mesin pencarian. Karena itu bagi Anda yang memiliki pengetahuan dan keahlian di bidang ini, tidak ada salahnya bila Anda menawarkan jasa SEO secara online. Sebab peluang pasarnya masih sangat lebar dan keuntungan yang dijanjikan juga cukup besar.

#### 7. Jasa Affiliate

Sebagian besar pelaku bisnis lebih senang memanfaatkan iklan PPC (pay per click) untuk mempromosikan produk maupun website yang



mereka miliki. Strategi tersebut dirasa cukup efektif untuk mendatangkan banyak konsumen, sehingga para pelaku usaha cenderung memilih cara yang mudah dengan mencari jasa affiliate untuk mengiklankan produk mereka. Dengan potensi pasar yang cukup besar, Anda pun bisa mencoba mengelola beberapa rekan kerja untuk mengiklankan produk-produknya dengan sistem PPC melalui Google, Yahoo, atau MSN.

#### 8. Jasa Pembayaran Online

Satu lagi peluang bisnis online yang saat ini sedang booming di pasaran, yakni jasa pembayaran secara online. Mulai dari pembayaran tagihan listrik, tagihan telepon, PAM, tagihan kredit motor atau barang elektronik, sampai tagihan pulsa pasca bayar, dapat dibayarkan konsumen dengan mudah melalui pelaku jasa tersebut. Dengan modal yang tidak terlalu besar, Anda pun bisa menjadi salah satu agen jasa pembayaran online yang banyak dicari konsumen.

#### 9. Jasa kursus atau kelas mentoring online

Sekarang ini kegiatan kursus atau kelas mentoring tidak hanya dilakukan secara offline

saja. Sudah banyak pelaku bisnis yang membuka kursus secara online, dengan bantuan teknologi yang kini semakin modern. Sebut saja kursus menulis secara online, kursus SEO secara online, atau kursus bahasa secara online. Dengan bantuan internet, Anda bisa membuka jasa kursus tertentu secara online sehingga para peserta kursus dapat belajar kapan saja serta dimana saja dan tentunya tidak mengganggu rutinitas mereka sehari-hari.

Selain jasa online yang telah kami bahas, tentu masih banyak lagi peluang bisnis jasa yang dapat dijalankan melalui jaringan internet. Yang terpenting adalah mulailah dari apa yang Anda bisa, dan bertindaklah sekarang juga. Selamat berkarya, dan jangan pernah lelah untuk berusaha! Salam sukses.



## Care Dengan Anak, Pasutri Ini Buka Jasa Daycare

**U**sia 0-5 tahun adalah masa keemasan dalam pertumbuhan anak. Sadar dengan potensi tersebut, pasangan suami istri (pasutri) Riyanto dan Yuli Wulandari membuka bisnis jasapenitipan anak (daycare) yang menekankan nilai-nilai edukasi pada anak usia dini dalam keseharian. Kehadiran daycare yang diberi nama Rumah Ananda Daycare itu kini membuat orang tua makin banyak pilihan untuk menitipkan anak tanpa harus tergantung lagi oleh Asisten Rumah Tangga (ART).

Jasa daycare pasutri ini telah dimulai sejak 11 Juli 2013. Tempat ini dibuka selain untuk memfasilitasi orangtua yang sibuk bekerja, juga sebagai alternatif aktivitas bagi Yuli Wulandari yang kerap disapa Wulan pasca keputusannya keluar dari tempatnya bekerja sebagai guru TK.



*Pola asuh yang kekeluargaan menjadi nilai lebih DAYCARE.*

Terlebih, pengalamannya sebagai orangtua yang juga pernah menitipkan anak pertamanya di daycare, semakin menginspirasi untuk membuka jasa daycare. Tak disangka, usahanya ini mendapat sambutan positif dari kalangan orangtua yang rata-rata memiliki kesibukan tinggi di luar rumah.

“Daycare ini kami buat berdasarkan pengalaman dan latar belakang pendidikan yang

kami miliki, serta melihat kebutuhan orang mencari pengganti asisten rumah tangga,” ujar Riyanto kepada BisnisUKM.com, Selasa (21/6).

Pria yang akrab disapa Anto itu menambahkan, karena titik beratnya adalah menanamkan moral dan edukasi, di awal usahanya ia tidak hanya mencari tempat yang strategis dan mudah dijangkau, tapi ia juga harus menyediakan Sumber Daya Manusia (SDM) yang profesional dan sayang dengan anak.

Untuk orangtua yang menitipkan anaknya di tempat itu dan belum menjadi member, pihaknya menerapkan biaya bervariasi tergantung usia anak. Sedangkan untuk anak yang telah terdaftar sebagai member pihaknya menerapkan biaya antara Rp 800 ribu hingga Rp 1 juta per bulan.

“Untuk investasi awal membutuhkan biaya kurang lebih sekitar Rp 500 juta. Kesulitan yang kami hadapi saat ini adalah mencari SDM yang sesuai dengan kriteria yang kami butuhkan,” jelas Anto.



### Ajarkan Kemandirian Pada Anak

Dikatakan Anto, lantaran tempat ini mengakomodir kebutuhan orangtua yang sibuk di hari kerja, maka Rumah Ananda Daycare hanya buka di hari kerja saja dari pukul 06.00 sampai pukul 18.00. Sedangkan jika anak terlambat dijemput orangtua, ia akan mengenakan biaya tambahan (over time).

“Biaya over time per 30 menit Rp 6.000 dari jam empat sore sampai jam enam sore. Kalau lewat jam enam sore per 15 menit Rp 10 ribu,” ucapnya.

Di saat anak-anak itu berada di daycare, Anto selaku pengelola mengajarkan kemandirian pada anak seperti berlatih minum tidak menggunakan dot dan melatih toilet training agar anak tidak selalu bergantung dengan diapers/pampers.

“Kami juga mengajarkan bagaimana bersosialisasi dengan orang lain. Tidak ketinggalan kami juga melatih mengenai spiritual seperti shalat dan baca Iqra,” katanya. Agar anak tidak bosan dengan aktivitas yang itu-

itu saja, pihaknya juga menyediakan aneka mainan seperti perosotan, ayunan, sepeda dan sebagainya.

### Pasca Lebaran Ada Kenaikan Jumlah Siswa

Sebagai orangtua dari dua anak, Anto dan Wulan mengerti benar situasi repotnya orangtua tanpa pengasuh anak. Namun begitu, anak yang dititip di daycare juga tidak serta merta langsung bisa menyesuaikan diri dengan lingkungan barunya. Sebab, biasanya ada juga anak yang waktu adaptasinya memakan waktu lama.

Kondisi itu, bukan masalah berarti baginya. Terlebih, agar tidak keteteran pihaknya yang memiliki sekitar 20 siswa juga menyediakan 4 orang guru yang telah dilatih secara profesional.

“Habis Lebaran biasanya ada kenaikan jumlah siswa sekitar 5-7 siswa. Biasanya karena pengasuhnya atau eyangnya belum balik dari kampung, sehingga akhirnya dititipkan di tempat kami,” tambah Wulan.

Tim Liputan BisnisUKM  
(/Dunih)

Kontributor BisnisUKM.com wilayah Depok



## Bisnis Penitipan Motor Raup Untung dari Pekerja Kantor

**K**emacetan Jakarta yang makin parah, membuat pengguna kendaraan pribadi dari daerah penyangga Jakarta seperti Bogor dan Depok beralih menggunakan Commuter Line. Peralihan penggunaan moda transportasi yang notabene dilakukan oleh mereka yang berkantor di Jakarta mendatangkan untung yang tidak sedikit bagi pemilik penitipan motor di Depok.

Warga sekitar stasiun yang dulunya menjadikan halaman rumah sebagai tempat bersenda gurau bersama keluarga, kini beramai-ramai mulai mengubahnya menjadi lahan parkir. Rezeki nomplok ini menjadikan pemilik rumah di kawasan dekat Stasiun Citayam dan Stasiun Depok berubah menjadi bos parkir dengan pendapatan jutaan rupiah per hari.

*Parkiran penuh dengan sepeda motor, rata-rata konsumen terbanyak adalah karyawan yang tinggal di Depok tetapi bekerja di Jakarta.*

Salah satu pelopor usaha penitipan motor di dekat Stasiun Citayam adalah H Muhammad Soleh. Di tempatnya, ratusan motor terlihat berjejer rapi di ruangan seluas 100 meter persegi. Tumpukan helm dan jaket orang yang menitipkan motor tampak terlihat di pojok ruangan. Dengan dibantu tiga karyawan, tempat

penitipan motornya melayani warga mulai pukul 04.00 Subuh hingga pukul 23.00 malam.

### Tarif Lebih Murah dari Parkir di Mall

Soal tarif, jelas lebih murah dibandingkan jika parkir di mall atau perkantoran. Sebab, tarif yang dikenakan tidak berdasarkan jam per jam. Tetapi, berdasarkan jam operasional tempat penitipan motor. "Tarifnya sehari Rp 5000, kalau lewat jam operasional atau menginap tarifnya Rp 8000. Semua tarifnya sama, karena sudah diatur sama pengurus paguyuban," ujar Sodri, salah seorang pegawai H Soleh kepada *BisnisUKM.com*, Rabu (27/4).

Sodri mengaku dalam sehari diperkirakan bisa masuk 500 motor di tempatnya bekerja. Jumlah motor sebanyak itu, tidak masuk sekaligus. Rata-rata mereka yang menitipkan adalah warga Depok yang berkantor di Jakarta.

"Kalau yang nitip ada yang sehari, ada yang cuma beberapa jam saja. Kalau yang tidak sehari, biasanya habis yang parkir pergi tempat yang kosong sudah ada yang ngisi kembali," jelasnya.



“AGUNG”

ENITIPAN MOTOR

Tak jauh dari tempat parkir H Soleh, terdapat tempat penitipan motor “Agung”. Di tempat yang cukup lapang ini setidaknya muat 100 motor mulai dari motor bebek hingga motor sports.

Bisnis jasa penitipan motor semacam ini pendapatannya sangat tergantung dari besar dan kecilnya lahan yang digunakan. Semakin besar lahan yang dimiliki, maka semakin besar pula pemasukan yang didapat.

“Tempat ini muat 100 motor. Di sini masih baru, baru sekitar sebulan. Kalau yang lain-lain sudah lama,” ujar Husni, pegawai di tempat penitipan motor, Agung.

#### **Hari Libur Omzet Berkurang**

Usaha penitipan motor bisa dibilang tidak ada resikonya. Meskipun begitu, ada kalanya bisnis ini mengalami sepi lantaran hari libur atau pun ada agenda libur nasional.

Jika hari libur, seperti Sabtu atau Minggu jumlah penitip bisa dibilang berkurang hingga 80

persen. Dengan begitu, pemasukan pemilik penitipan motor pun akan berkurang.

Bahkan, beberapa tempat penitipan motor sengaja mengurangi pegawainya di hari libur untuk menghemat pengeluaran. Namun, jika lagi ramai terutama hari Senin tempat penitipan motor seperti tidak mempunyai sela untuk parkir.

Akibatnya, beberapa pemilik penitipan motor kecil seperti di dekat Stasiun Depok menggunakan sebagian jalanan umum sebagai lahan parkir tambahan meski dengan resiko kemacetan yang ditimbulkan lantaran motor yang parkir menghambat akses menuju stasiun.

Tim Liputan BisnisUKM  
(/Dunih)

Kontributor BisnisUKM.com wilayah Depok

# Pelatihan Budidaya Jamur Tiram dan Olahannya



Dok. BisnisUKM - Arief R

*Praktek membuat baglog jamur dengan media plastik.*

**P**ermintaan pasar jamur tiram yang masih sangat menjanjikan, kini mulai menarik minat masyarakat di berbagai daerah. Bahkan saat ini tak hanya para petani di daerah dataran tinggi saja yang tertarik menekuni bisnis jamur tiram, namun masyarakat perkotaan yang berasal dari berbagai macam profesi juga mulai melirik bisnis jamur sebagai salah satu peluang usaha yang menggiurkan.



*Dok. BisnisUKM - Arief R*

Hal ini dibuktikan ketika BisnisUKM.com bersama Berbisnisjamur.com mengadakan pelatihan budidaya jamur tiram beserta olahannya, untuk angkatan yang ke-50. Acara yang diselenggarakan selama dua hari, yakni pada 29-30 Juli 2016 ini diikuti oleh empat orang peserta yang memiliki latar belakang berbeda-beda. Ada yang masih berstatus sebagai mahasiswa, ibu rumah tangga, bahkan sampai kalangan pengusaha yang ingin mencoba peruntungan baru di bisnis jamur tiram.

Menghadirkan para praktisi bisnis jamur yang membantu para peserta untuk mengenal seluk beluk bisnis jamur tiram dari mulai pembibitan, proses budidaya, hingga panen dan diolah menjadi produk makanan serba jamur, pelatihan angkatan ke-50 tersebut diikuti oleh dua orang peserta dari Jakarta, seorang dari Kendari, dan yang terakhir dari Klaten, Jawa Tengah.

Di hari pertama pelatihan, peserta mendapatkan materi pengantar untuk mengetahui lebih jauh tentang potensi bisnis jamur tiram. Setelah dua jam mendapatkan teori



kelas yang disampaikan trainer BisnisUKM.com, para peserta diajak untuk berkunjung langsung ke petani jamur tiram.

Disana peserta tidak hanya melakukan kunjungan untuk melihat proses penataan rak pada kumbung jamur, namun mereka juga diberikan kesempatan untuk praktek melakukan perawatan budidaya jamur, metik jamur yang siap panen, dan yang terakhir praktek membuat aneka macam produk olahan jamur. Sebut saja seperti cara membuat keripik jamur, nugget jamur, dan sate jamur tiram.

Memasuki hari kedua pelatihan budidaya jamur tiram, peserta kembali mendapatkan informasi seputar strategi pemasaran jamur tiram serta cara mengelola bisnis jamur tiram agar hasil panen yang didapatkan tidak hanya terbuang, karena semuanya tak bisa diserap pasar.

“Jamur tiram itu, pagi dipetik hari itu juga harus laku terjual. Jika tidak laku terjual, warna dan teksturnya sudah akan rusak. Jadi, kita juga harus bisa mengatur kapan waktu dan jumlah panen jamur sesuai kebutuhan pasar. Jangan sampai panen menumpuk tapi kesulitan lempar

ke pasar” terang Rakmatniwa (trainer BisnisUKM.com).

Setelah belajar strategi pemasaran dan manajemen bisnis jamur, para peserta mengunjungi Anekamesin.com untuk mengetahui mesin apa saja yang dibutuhkan untuk mengoptimasi bisnis budidaya jamur tiram beserta olahannya.

Terakhir, para peserta juga berkesempatan untuk menikmati aneka hidangan kuliner olahan jamur di Jejamuran Resto, sebelum akhirnya mendapatkan tantangan untuk mengikuti kelas praktek pembuatan bibit jamur dan media tanam jamur (baglog jamur tiram).

Nah, bagi Sobat Bisnis yang tak ingin melewatkan peluang emas untuk menjadi pengusaha sukses di bisnis jamur tiram. Daftarkan diri Anda sekarang juga untuk mengikuti Pelatihan Budidaya Jamur Tiram berikutnya yang akan dilaksanakan pada tanggal 23 -24 September 2016. Untuk informasi selengkapnya silahkan kontak tim training BisnisUKM.com melalui 0852-9000-7054.

Tim Liputan BisnisUKM

# Training Jamur



Hari/Tanggal :  
Jum'at dan Sabtu  
23 dan 24 September 2016

Jam :  
08.00 - 16.00

## MATERI TRAINING

### Hari 1 : Materi Pembuatan Bibit & Budidaya ( F3 ) Jamur Tiram

- Mengenal jamur Tiram
- Persiapan alat bahan
- Inokulasi agar plat
- Inkubasi
- Mengetahui kondisi ideal tumbuhnya jamur
- Cara perawatan jamur
- Membuat kumbung yang ideal
- Praktik pembuatan baglog
- Mengenal penyakit pada budidaya jamur
- Pemasaran hasil panen jamur
- Analisa Usaha jamur
- Kunjungan ke petani jamur
- Praktek Pembuatan Media Tanam Jamur (Baglog)

Investasi  
Rp 2.500.000,-

\*Diskon Rp. 250.000 berlaku  
jika pembayaran di lakukan  
14 hari sebelum  
pelaksanaan  
Training

### Hari Ke 2 : Materi Budidaya Jamur Tiram

- Pemasaran Hasil Panen Jamur -
- Analisa Usaha Jamur -
- Kunjungan Ke Petani Jamur -
- Praktek Olahan Jamur -

#### Fasilitas :

- Modul Training -
- Snack 4x -
- Makan Siang 2x -
- Antar/Jemput Penginapan -  
( Tempat Training – Hotel Borobudur )
- Transportasi selama training (Kantor – Lokasi) -
- Sertifikat -

## Info & Pendaftaran :

SANTI

(0274) 4360 789 | 0812-1511-1415

Email : support@berbisnisjamur.com



Lokasi Training

## Kantor BisnisUKM

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

## Jogja Fashion Week 2016 Berikan Porsi Khusus Bagi UKM Kreatif



*Desainer dan para model yang terlibat dalam acara Jogja fashion week 2016.*

**Y**ogyakarta – Salah satu even besar Jogja Fashion Week (JFW) 2016 kembali digelar di Jogja Expo Center (JEC) 24-28 Agustus 2016 mendatang. Tak hanya menggandeng para calon desainer dan desainer muda, kali ini juga mengajak semua kalangan berpartisipasi. Salah satunya adalah para Usaha Kecil Menengah (UKM) yang bergerak di industri kreatif untuk turut andil pada pameran dan show.

Director show JFW 2016 Phillip Iswardono mengungkapkan, tema JFW ke 11 ini mengusung "The Heritage" menggambarkan posisi batik sebagai warisan budaya Indonesia dengan nilai sejarah dan filosofi yang tinggi. Sehingga sangat pantas untuk selalu diangkat dalam setiap ide kreatif para desainer nasional. Tak ketinggalan, para UKM batik juga diberikan porsi khusus untuk menampilkan karyanya yang kreatif, unik, dan inovatif.

"Nanti juga akan ada show untuk para UKM. Dengan begitu kami harapkan UKM juga berperan mengangkat nilai batik," kata Philip saat jumpa press JFW 2016 ketika ditemui tim liputan BisnisUKM.com di The Alana Yogyakarta, (18/8/2016).

Bambang Wahyu mewakili Dinas Perindustrian dan Perdagangan Yogyakarta mengatakan, pagelaran JFW ini selain mengeksplor karya-karya para desainer muda dan pemula, juga meningkatkan nilai produk batik. Terutama produk dari industri kreatif di Yogyakarta serta mendongkrak kawasan wisata.





Sumber Gambar : <http://www.jemparingan.com/wp-content/uploads/2015/09/IMG-20150913-WA0029.jpg>

*Festival Jogja fashion week 2016 juga menampilkan festival kebudayaan daerah.*

“JFW dilaksanakan di semua hall JEC karena mencakup tiga rangkaian acaranya. Di antaranya pameran yang diikuti 200 peserta menampilkan produk-produk, foto budaya, film dokumenter, animasi, buku tentang batik. Pameran ini diikuti berbagai kalangan, yaitu UKM khususnya yang bergerak di bidang industri kreatif, pihak rakor, Puro Pakualaman, salah satu media nasional, dan ISI,” terangnya.

Ia melanjutkan, rangkaian lainnya yaitu fashion show yang diikuti lebih dari 100 desainer. Mengambil tema Beringharjo, festival topeng, dan kompetisi fashion design yang diikuti 125 peserta dan saat ini sudah terpilih para finalisnya. Selanjutnya ada serangkaian seminar, yaitu seminar batik nusantara dari Frans Pandjaitan dan seminar trend busana muslim oleh Ema Mutiara.

“Nantinya ada fashion show dari publik figure, tapi masih kami rahasiakan siapa saja yang akan tampil,” ujarnya.

Di JFW 2016 nanti, mahasiswa ISI Yogyakarta siap memamerkan foto-foto batik terpanjang di area pameran. Dari mahasiswa ISI jurusan batik fashion dan tekstil juga menampilkan ratusan karya batiknya.

Selain itu ada pula Anjungan dari kraton Yogyakarta yang letaknya bersandingan dengan Balai Batik Indonesia Yogyakarta yang memperlihatkan proses batik dari awal hingga selesai.



Ketua panitia JFW 2016 Lia Mustafa menuturkan, perhelatan JFW ke 11 ini menghadirkan keragaman motif batik untuk mendorong batik lebih mendunia. Tak hanya busana, melainkan yang berbeda dari even sebelumnya adalah adanya pameran transportasi batik.

“Dari Indonesian Fashion Chamber (IFC) bahkan ada yang rela Merci-nya dibatik. Tak hanya itu, mobil off road saya pun sudah dibatik untuk ditampilkan di even nanti. Juga akan ada 1001 batik yang dipresentasikan oleh para mahasiswa ISI Yogyakarta,” papar Lia.

Kepala Bidang Pemasaran Dinas Pariwisata Imam Pratanadi mengatakan, JFW dibutuhkan sebagai magnet menarik wisatawan. Karena menurutnya, selama ini jumlah kunjungan wisatawan ke Yogyakarta belum memenuhi target.

Sepanjang 2015 silam, kedatangan wisatawan terhitung 300 ribuan yang berasal dari negara-negara Eropa dan Asia Tenggara. Padahal Pemda DIY menargetkan Yogyakarta

mampu menjadi destinasi terkemuka se-Asia Tenggara pada tahun 2025 mendatang.

“Jadi diperlukan even-even yang berkualitas bertema spesifik yang bisa menarik wisatawan. Sehingga menarik segmen tertentu, dan bagi luar negeri tentunya,” imbuhnya.

Lia Mustafa yang juga sebagai ketua IFC menambahkan, konsentrasi para desainer pada batik akan mendukung program pemerintah dalam mewujudkan Indonesia sebagai pusat mode internasional pada 2025 dan pusat busana Muslim pada 2020.

Dalam JFW 2016 ini, panitia menargetkan ada 100 desainer dengan 1.500 karya serta pengusaha fashion dari seluruh Indonesia.

Tim Liputan BisnisUKM



Riset pasar bisa dilakukan dengan cara online

“

**Bisnis penyedia layanan jasa** kini juga mulai **dicari konsumen** untuk **memenuhi kebutuhan** mereka **setiap harinya**.

”

## Riset Pasar Untuk Memahami Konsumen di Bisnis Jasa

Sekarang ini bisa dikatakan perkembangan bisnis di negara kita semakin hari kian melesat pesat. Tak hanya bisnis jual beli produk saja yang belakangan ini banyak diburu para pelanggan, namun bisnis penyedia layanan jasa kini juga mulai dicari konsumen untuk memenuhi kebutuhan mereka setiap harinya. Sehingga tidak heran bila beberapa jenis bisnis jasa seperti misalnya layanan binatu, klinik kesehatan, tour and travel, salon kecantikan, lembaga pendidikan non formal, dan lain sebagainya mulai bermunculan di sekitar kita.

Kondisi tersebut tentunya mendatangkan angin segar bagi para pelaku bisnis jasa di Indonesia. Wajar adanya bila sekarang ini para pelaku bisnis jasa mulai bermunculan di sekitar kita untuk mendatangkan untung besar setiap bulannya. Tertarik untuk ikut terjun menekuni bisnis jasa?

*Bisnis jasa salon dan potong rambut selalu mempunyai peluang untuk mendatangkan pundi-pundi uang.*

Sebelum Anda terjun menekuni peluang bisnis jasa, ada baiknya bila Anda melakukan riset pasar untuk memahami konsumen di bisnis jasa. Nah, untuk memudahkan para pemula yang tertarik menekuni peluang usaha tersebut, berikut ini kami informasikan beberapa perilaku

konsumen yang bisa kita pahami dari hasil riset pasar yang dilakukan langsung di lapangan.

### **1. Mudah dijangkau atau dekat dengan rumah**

Menurut hasil survey, konsumen bisnis jasa lebih mempertimbangkan masalah jarak atau lokasi usaha yang mudah dijangkau dan cukup dekat dengan rumah. Tak heran bila sekarang ini beberapa layanan bisnis jasa seperti misalnya jasa laundry, klinik kesehatan, dan lembaga pendidikan, mulai membuka cabang di daerah pemukiman untuk menarik minat konsumennya. Semakin mudah mereka menjangkau bisnis Anda, maka semakin besar pula peluang Anda untuk mendatangkan calon konsumen setiap harinya.

### **2. Cukup mempertimbangkan masalah harga**

Bisa dikatakan sekarang ini kebanyakan bisnis jasa yang bermunculan di sekitar kita bukan merupakan kebutuhan primer atau kebutuhan pokok yang banyak dicari para konsumen. Oleh karena itu, banyak konsumen yang lebih mempertimbangkan masalah harga ketika mereka mendatangi bisnis layanan jasa. Tawarkan harga yang lebih



Sumber Gambar : <http://penulispro.com/wp-content/uploads/2015/01/teropongbisniscom.jpg>



miring, agar konsumen Anda tak berpaling ke pelaku bisnis yang lain.

### 3. Kenyamanan dan kualitas pelayanan

Berbeda dengan konsumen menengah ke bawah, biasanya konsumen kelas atas tetap mempertimbangkan masalah kenyamanan dan kualitas pelayanan ketika memenuhi kebutuhannya. Seperti halnya perilaku mereka yang cenderung lebih memilih produk bermerek dibandingkan produk murah di pasaran, konsumen kelas atas ternyata juga konsisten memilih pelayanan jasa yang brandnya telah dipercaya masyarakat luas untuk memenuhi kebutuhan mereka setiap harinya.

### 4. Menyesuaikan dengan perkembangan teknologi

Seperti kita ketahui bersama, kepuasan pelanggan menjadi poin penting dalam menjalankan bisnis jasa. Untuk itu, penting bagi Anda untuk menyesuaikan bisnis jasa yang dijalankan dengan perkembangan teknologi saat ini. Sebab konsumen di era modern lebih menyukai segala sesuatu yang

serba praktis dan canggih ketika memenuhi kebutuhannya. Jadi, agar bisnis Anda tak ketinggalan zaman, ada baiknya bila Anda melengkapi bisnis jasa yang dijalankan dengan dukungan teknologi yang berkembang saat ini.

Mudah bukan? Semoga setelah membahas beberapa tips pemasaran di atas, para pemula maupun pelaku bisnis jasa bisa lebih memahami perilaku konsumennya dan bisa mendatangkan omzet penjualan yang cukup besar setiap bulannya. Maju terus UKM Indonesia dan salam sukses!



# NOKIA

Connecting People

## Tagline Unik Merek Produk Semakin Dilirik

*“Nokia – Connecting People” tagline tersebut tentu sudah cukup familiar di telinga masyarakat Indonesia. Bahkan ketika kita mendengar tagline “Connecting People”, hal pertama yang terlintas di benak kita adalah ponsel merek Nokia.*

**T**anpa kita sadari, keberadaan tagline produk memang menjadi salah satu alat pemasaran yang bisa memotivasi calon pelanggan untuk mendukung merek produk yang kita pasarkan. Biasanya, tagline dibuat dalam bentuk slogan atau frasa yang ditampilkan baik dalam bentuk visual maupun verbal.

Namun sebagai pelaku pasar, tentu kita tak bisa asal-asalan menentukan tagline sebuah produk. Sebab, tagline yang baik harus bisa langsung dikenali calon pelanggan dan mampu mewakili betapa pentingnya produk tersebut bagi para calon pelanggan.

Lantas, bagaimana caranya membuat tagline unik agar merek atau brand produk kita semakin dilirik?  
Simak beberapa poin penting yang perlu kita perhatikan ketika membuat tagline untuk merek produk.

“

**Tagline** yang **baik** adalah tidak terlalu panjang, mudah diingat, memakai bahasa yang mudah dipahami dan menjadi identitas perusahaan.

”

Tagline LG sesuai dengan identitas dan nama perusahaan.

**Pertama**, sebelum membuat tagline produk, pahami terlebih dahulu siapa audiens Anda. Hal ini penting agar pesan yang Anda jadikan tagline produk bisa diterima dan dipahami dengan baik oleh calon pelanggan Anda. Contohnya saja seperti merek Adidas yang membidik kalangan anak muda sebagai target pasarnya lebih memilih tagline “Impossible is Nothing” untuk menggambarkan produk-produk yang mereka produksi.

**Kedua**, buatlah tagline yang mampu menggugah emosi audiens. Sadar atau tidak, audiens lebih mudah termotivasi dengan tagline produk yang mampu menggugah emosi mereka. Sebab, kalimat yang bersifat emosional mampu menggambarkan merek produk yang dipromosikan dengan lebih jelas. Contohnya saja seperti kalimat “I’m lovin it” yang dijadikan sebagai tagline McDonalds.

**Ketiga**, buatlah tagline yang singkat dan jelas. Idealnya tagline produk tidak lebih dari 10 kata. Sebab, tagline yang terlalu panjang hanya akan mempersulit audiens untuk mengingatnya. Contohnya seperti tagline Panasonic yang hanya terdiri dari tiga kata yaitu Panasonic – “Ideas for Life” namun cukup melekat diingatan para audiens.

Kendati tagline produk merupakan deretan kata yang tak terlalu panjang, namun peranannya sangat penting untuk bisa menanamkan merek produk Anda di hati para pelanggan. Gunakan ide-ide segar Anda untuk membuat tagline, karena tagline unik merek produk semakin dilirik. Salam sukses!



Sumber Gambar : [http://junoenergy.com.au/wp-content/uploads/2015/11/LG-CI\\_3D\\_cmyk\\_Standard\\_Tagline.jpg](http://junoenergy.com.au/wp-content/uploads/2015/11/LG-CI_3D_cmyk_Standard_Tagline.jpg)



“

### Kemasan plastik

mengandung **unsur kimia** tertentu yang **tidak baik** bagi **kesehatan tubuh**.

”

## Kode Kemasan Plastik untuk Produk UKM

**B**erbicara tentang kemasan plastik, tentu tidak asing bagi kehidupan kita. Tetapi, apakah para pembaca tahu, kalau beberapa kemasan plastik memiliki jangka waktu pakai? Hal ini disebabkan karena kemasan plastik mengandung unsur kimia tertentu yang tidak baik bagi kesehatan tubuh. Ingin tahu lebih lanjut, mari kita bahas bersama!

Plastik adalah salah satu bahan yang paling umum dan sering digunakan untuk membuat berbagai macam kemasan produk, baik kemasan produk makanan maupun minuman. Yah, plastik sudah menjadi bagian hidup manusia karena manusia tidak bisa terlepas dari plastik. Dan pada kenyataannya, plastik adalah benda yang tidak aman bagi kesehatan tubuh karena terkandung bahan kimia di dalamnya.

Meskipun kemasan produk dari plastik berbahaya bagi kesehatan tubuh, namun plastik sudah menjadi bagian dari hidup kita. Sulit bagi kita untuk menghindarinya dan mau tidak mau kita harus menggunakannya. Tetapi, seharusnya paling tidak kita harus mengetahui seberapa besar kandungan bahan kimia yang terkandung dalam plastik tersebut. Berikut ini adalah kode kemasan produk dari plastik yang perlu Anda ketahui.



Sumber Gambar : <http://www.carbon180recycling.com/wp-content/uploads/2012/12/bottles1.jpg>

*Pola asuh yang kekeluargaan menjadi nilai lebih DAYCARE.*

### **1 atau PETE (polyethylene terephthalate)**

Kode atau tanda ini biasa digunakan untuk botol plastik yang berwarna jernih ataupun transparan seperti halnya botol untuk air mineral, botol untuk jus dan hampir semua jenis kemasan produk minuman yang berupa botol. Kemasan produk atau botol dengan jenis PETE ini

direkomendasikan hanya untuk sekali pakai karena apabila digunakan berkali-kali bahkan untuk menyimpan air hangat atau panas akan menyebabkan lapisan polimer yang terdapat dalam botol tersebut akan meleleh sehingga mengeluarkan zat karsinogenik yang dalam jangka waktu panjang bisa menyebabkan kanker.

### **2 atau HDPE (high density polyethylene)**

Biasanya kode ini digunakan untuk kemasan produk botol susu yang berwarna putih susu, galon air, Tupperware dan lain sebagainya. HDPE mempunyai sifat bahan yang lebih kuat, keras dan lebih bisa bertahan terhadap suhu tinggi. HDPE adalah salah satu bahan kemasan produk dari plastik yang aman digunakan karena bahan kemasan produk yang satu ini memiliki kemampuan untuk mencegah terjadinya reaksi kimia antara kemasan plastik yang berbahan HDPE dengan makanan maupun minuman yang dikemasnya.

### **3 atau V yang berarti PVC (polyvinyl chloride)**

Kemasan produk dengan jenis plastik ini adalah bahan yang paling sulit untuk di daur ulang. Plastik jenis ini biasa digunakan sebagai plastik pembungkus (cling wrap) dan botol-botol.

Jenis plastik LDPE untuk kemasan makanan dapat didaur ulang.

Reaksi yang terjadi antara makanan yang dikemas dengan PVC atau plastic ini akan berbahaya bagi hati, ginjal dan berat badan. Alangkah baiknya jika kita kembali ke jaman dahulu dengan menggunakan daun pisang sebagai pembungkus makanan.

#### 4 atau LDPE (low density polyethylene)

Kemasan plastik dengan kode angka 4 atau LDPE adalah plastik dengan tipe cokelat (dibuat dari minyak bumi). Plastik ini biasa

digunakan untuk tempat makanan, plastik kemasan dan juga botol-botol yang lembek. Plastik jenis ini dapat didaur ulang, memiliki resistensi yang baik terhadap reaksi kimia dan baik untuk barang-barang yang membutuhkan fleksibilitas tetapi kuat. Kemasan plastik jenis ini sulit dihancurkan tetapi baik sebagai tempat makanan karena bahan kemasan ini sulit bereaksi secara kimiawi dengan minuman ataupun makanan yang dikemas dengan kemasan tersebut.

#### 5 atau PP (polypropylene)

Plastik jenis PP adalah pilihan bahan kemasan plastik terbaik terutama untuk tempat makanan dan minuman. Selain itu, plastik jenis polypropylene juga lebih kuat dan ringan dengan daya tembus uap rendah, dan stabil terhadap suhu tinggi. Biasanya digunakan untuk tempat penyimpanan makanan dan botol minum untuk anak-anak.

#### 6 atau PS (polystyrene)

Jenis ini merupakan polimer aromatic yang bisa mengeluarkan styrene ke dalam sebuah makanan pada saat makanan itu bersentuhan.



Sumber Gambar : <https://i.ytimg.com/vi/84lhHCcCoug/maxresdefault.jpg>



Sumber Gambar : [http://3.bp.blogspot.com/y-65PbSp4UC1M/VPmTnu1QipI/AAAAAAAAACyM/Ted-ZWla-s/s1600/20150228\\_153417.jpg](http://3.bp.blogspot.com/y-65PbSp4UC1M/VPmTnu1QipI/AAAAAAAAACyM/Ted-ZWla-s/s1600/20150228_153417.jpg)

*Mangkok plastik yang terbuat dari bahan yang baik sehingga aman untuk digunakan berulang kali.*

Selain di tempat makanan, styrene juga bisa didapatkan dari asap kendaraan, asap rokok, serta bahan konstruksi gedung. Kemasan plastik dengan jenis ini harus dihindari karena selain dapat membahayakan kesehatan otak juga bisa mengganggu hormon estrogen pada wanita yang

akan mengakibatkan masalah reproduksi, pertumbuhan dan sistem syaraf karena kemasan produk jenis ini susah didaur ulang.

### **7 atau OTHER**

Plastik jenis ini memiliki resistensi yang tinggi terhadap reaksi kimia, suhu, kekakuan, kekuatan dan tingkat kekerasan yang telah ditingkatkan. Biasanya plastic jenis ini terdapat pada mangkok mixer, piring, alat makan, pembungkus termos, sikat gigi dan lain sebagainya. Kemasan plastik dengan kode tersebut merupakan salah satu bahan plastik yang sangat baik jika digunakan sebagai kemasan produk makanan maupun minuman.

Semoga informasi mengenai beberapa kode pada kemasan produk dari plastik tersebut bermanfaat bagi semua masyarakat. Hindarilah penggunaan kemasan plastik dengan dengan kode-kode yang tidak baik. Maju terus UKM Indonesia. Salam sukses!

“

Sebagai **pelaku bisnis** toko online, tentu Anda harus siap dengan berbagai macam cara agar konsumen **mulai percaya** dan mau **membeli produk** Anda via online.

”

## Cara Mudah Yakinkan Konsumen Tuk Belanja Online

**M**inimya kepercayaan calon pelanggan di dunia maya masih menjadi salah satu kendala yang sering kita temui ketika awal-awal menjalankan bisnis toko online. Terlebih jika kita belum memiliki reputasi di dunia maya.

Tak jarang kita kesulitan dalam meyakinkan konsumen, padahal jika dilihat dari sisi harga dan kualitas, produk kita tak kalah bersaing dengan milik pesaing. Hanya saja konsumen kebanyakan masih cenderung berpikir panjang jika harus berbelanja lewat internet.

Mungkin kondisi ini cukup wajar, di tengah maraknya kasus penipuan oknum pemain online yang tak bertanggung jawab. Sebagai pelaku bisnis toko online, tentu Anda harus siap dengan berbagai macam cara agar konsumen mulai percaya dan mau membeli produk Anda via online.





Berikut ini adalah cara mudah yang digunakan oleh Hanna Novianti dan Pek Thien Poo (owner D'licious TokoPuding.com) untuk meyakinkan konsumen berbelanja via online.

**Pertama**, mencantumkan informasi contact person secara detail di setiap situs toko online dan media sosial. Seperti nomor telepon atau SMS, alamat email, akun chatting messenger seperti BBM, Line dan WA, dan lain-lain.

**Kedua**, membuat sebuah album khusus untuk menampilkan kumpulan testimoni dan contoh-contoh gambar orderan yang telah dikerjakan (portofolio).

**Ketiga**, turut serta menjadi merchant dari perusahaan retail yang sudah berskala internasional. Langkah ini cukup efektif untuk membangun reputasi toko online Anda di kalangan masyarakat luas.

**Keempat**, membuat event-event yang kreatif maupun promosi secara offline bersama retail yang telah menjadi rekanan.

**Kelima**, bersahabat dengan media. Tak bisa dipungkiri bila publikasi melalui media televisi, cetak, maupun digital sangat membantu kita untuk mendapatkan kepercayaan konsumen. Kebetulan karena kami bergerak di bisnis makanan via online, kami juga mencoba bersahabat dengan food blogger.

**Keenam**, menjaga kepercayaan konsumen dengan selalu mengedepankan kualitas produk dan layanan. Karena mereka membeli produk via online, maka yang terpenting berikan kualitas dan layanan seperti apa yang Anda sajikan di situs toko online. Kesan pertama yang didapatkan konsumen menjadi jaminan kredibilitas toko online Anda.

**Ketujuh**, yang terakhir membuka gerai-gerai offline dan exhibition. Meski berjualan secara online, namun sesekali kita perlu membuka gerai offline seperti mengikuti bazaar, maupun pameran untuk memperkenalkan produk kita ke masyarakat luas.

Cukup mudah bukan? Semakin bagus reputasi kita di dunia maya, maka semakin mudah juga kepercayaan konsumen kita dapatkan.



## Inkubator Bisnis UMKM BI Kalbar, Ciptakan Wirausaha Baru di Kota Khatulistiwa

“  
Setiap tahun hanya membuka **satu kelas**  
di semester awal dan 1 kelas di semester 2.  
Jumlah peserta dibatasi hanya sekitar  
**20-25 orang per kelas.**”

Inkubator Bisnis UMKM Bank Indonesia (BI) perwakilan Kalbar telah berjalan sejak 2012 silam. Selama empat tahun berjalan, peserta program Inkubator Bisnis UMKM bi Kalbar sudah memasuki angkatan ke-10. Setiap tahun hanya membuka satu kelas di semester awal dan 1 kelas di semester 2. Jumlah peserta dibatasi hanya sekitar 20-25 orang per kelas. Dan biasanya yang lulus sekitar 50 persen. Mereka akan dibina oleh pihak Inkubator BI dan mendapat pelatihan untuk alumni.

“Tapi di 2016 ini kita membuka 7 kelas untuk semester II 2016, ditambah 1 kelas di lembaga masyarakat,” ujar Hatta Siswa Mahyaya, pelatih sekaligus fasilitator program Inkubator Bisnis UMKM BI perwakilan Kalbar.

Bapak Hatta Siswa Mahyaya, pelatih sekaligus fasilitator program Inkubator Bisnis UMKM BI perwakilan Kalbar.

Program Inkubator Bisnis UMKM BI ini terbuka bagi siapa saja yang berminat menjadi wirausaha, bahkan diutamakan bagi yang masih menganggur dan putus sekolah. Hatta menambahkan, peserta program Inkubator Bisnis BI akan dilatih selama enam bulan dengan 7 fase latihan.

### Fase 1. Motivasi

Pada fase ini, pihak Inkubator BI akan menentukan apakah peserta dapat melanjutkan ke fase berikutnya atau tidak. Materi yang diberikan mengenai kesalahan persepsi terhadap profesi wirausaha, memahami keunggulan wirausaha, serta menghilangkan hambatan mental para calon pengusaha.

### Fase 2. Membuka usaha

Peserta akan diajarkan cara menemukan ide dan peluang bisnis, mempersiapkan bidang usaha, membuat analisa SWOT, survey pasar dan mencatat seluruh transaksi harian.

### Fase 3. Produksi dan pengemasan

Peserta melakukan praktek produksi dengan produk yang sudah ditetapkan oleh pihak inkubator.

### Fase 4. Pasar dan pemasaran

Peserta langsung praktek dengan menggelar dagangan mereka di hadapan konsumen secara langsung. Biasanya setiap minggu pagi di halaman GOR Pangsuma, Pontianak.





#### **Fase 5. Penataan administrasi keuangan**

Peserta diajari cara membenahi administrasi keuangan usaha mereka, baik secara manual maupun terkomputerasi.

#### **Fase 6. Penataan organisasi dan legalitas usaha**

Menyiapkan legalitas usaha seperti membuat draft akte pendirian usaha seperti mengurus badan usaha serta pengajuan kepada notaries.

#### **Fase 7. Wisuda**

Peserta yang telah melewati ke-6 fase di atas akan diwisuda dan menerima sertifikat pelatihan Inkubator Bisnis UMKM, akte notaris dari badan usaha berbentuk CV yang telah disahkan.

Pelatihan berlangsung selama lima hari selama enam bulan, yakni hari Senin, Selasa, Kamis, Sabtu, dan Minggu. Khusus hari minggu adalah kelas bagi tenaga pengajar. Setiap minggu, tenaga pengajar dilatih dan ditingkatkan kualitasnya. Ke depan, pihak Inkubator BI akan meningkatkan kualitas dan kuantitas pengajar sehingga setiap hari bisa ada kelas. Tenaga pengajar haruslah seorang pelaku usaha dan telah sukses berwirausaha.

“Dalam sehari, pelatihan berlangsung dari jam delapan pagi hingga dua belas siang untuk kelas pagi, dilanjutkan pukul 13.00 wib-17.00 untuk kelas sore,” tambah Hatta.

Hatta mengatakan, peserta yang mengikuti pelatihan di Inkubator Bisnis UMKM BI akan dilatih tentang wirausaha secara keseluruhan, tidak setengah-setengah. Termasuk berkunjung ke usaha para alumni Inkubator BI yang sudah berhasil.

Tim liputan Bisnisukm  
(/Vivi)

Kontributor Bisnisukm.Com wilayah Kalimantan Barat



## Hadapi MEA, UMKM Indonesia Cukup Kantongi Satu Ijin Usaha

Untuk mempersiapkan Indonesia dalam menghadapi persaingan pasar antarnegara yang semakin berat, Kementerian Dalam Negeri telah membatalkan sebanyak 3.143 peraturan daerah dan peraturan kepala daerah yang selama ini dinilai menghambat Laju investasi dan pertumbuhan ekonomi di Indonesia.

Guna mempercepat laju investasi dan pertumbuhan ekonomi, pengusaha yang hendak membuka suatu usaha seperti misalnya kalangan UMKM tidak memerlukan berbagai jenis ijin usaha seperti zaman dulu. Hanya cukup satu ijin usaha saja.

“

Guna mempercepat laju investasi dan pertumbuhan ekonomi, pengusaha yang hendak membuka suatu usaha akan **dimudahkan prosesnya.**

”



“Tidak perlu izin prinsiplah, izin mendirikan bangunanlah, izin gangguanlah, izin-izin yang sejak zaman Belanda, termasuk retribusi yang tidak perlu. Cukup satu saja, yaitu izin usaha,” ujar Tjahjo di Istana Merdeka, dikutip dari Kompas.com.

Kenapa ini kami hapus? Tjahjo Kumolo menuturkan karena ini menyangkut pelayanan publik dan secara umum peraturan ini dianggap menghambat pertumbuhan ekonomi dan memperpanjang jalur birokrasi, mempersulit proses perizinan dan investasi, serta menjadi penghalang bagi masyarakat kecil untuk mulai berwirausaha.

Bahkan sebelumnya, Kementerian Koperasi dan UKM telah mengubah sistem perizinan usaha menjadi tanda daftar bagi pelaku usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM). Tujuannya tentu untuk menyederhanakan sekaligus memudahkan pelaku UMKM dalam mendirikan usaha.

“Selama ini dikenal perizinan usaha yang dikeluarkan oleh camat, sekarang akan di

sederhanakan lagi, tidak izin lagi, cukup dengan daftar,” kata Menteri Koperasi dan UKM AAGN Puspayoga, dikutip dari [depkop.go.id](http://depkop.go.id).

Melalui langkah yang diambil Menteri Koperasi dan UKM dalam menyederhanakan ijin usaha, serta didukung inisiatif kepala bersama Kementerian Dalam Negeri, kini sebanyak 3.143 peraturan yang telah dibatalkan itu tersebar merata di seluruh provinsi, kota, dan kabupaten di Indonesia.

Presiden Jokowi pun menegaskan bahwa pembatalan ini untuk menjadikan Indonesia sebagai bangsa yang besar, yang toleran dan memiliki daya saing. Tidak hanya itu saja, presiden juga meminta kepada seluruh gubernur, bupati dan wali kota serta anggota dan pimpinan DPRD hendaknya jika membuat peraturan harus bisa mendorong pembangunan daerah, bukan malah sebaliknya.



Sumber Gambar : <http://3.bp.blogspot.com/-ZH9u8rfupSs/UF3fzAUak8I/AAAAAAAAAHQ/FYmrjKiNEUg/s1600/picture059yg6.jpg>

## Cetak Pengusaha Muda di Bangku Perkuliahan

**M**endorong mahasiswa untuk berani merintis bisnis sejak duduk di bangku kuliah dan setelah tamat nanti tetap menjadi seorang pengusaha, merupakan salah satu program yang tengah fokus dijalankan Inkubator Bisnis Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Tanjungpura (Untan) Pontianak. Berdiri sejak lima tahun silam, kini Inkubator Bisnis FEB Untan berhasil mencetak wirausahawan baru di kalangan mahasiswa Untan, kendati waktu itu menjadi seorang pengusaha belum merupakan profesi idaman di kalangan mahasiswa.

Sejauh ini sudah 500 mahasiswa dan alumni Pusat Inkubator Bisnis FEB Untan. Mengenai permodalan, Ketua Pusat Inkubator Bisnis FEB Untan, Fahrurrazi alias Aji mengungkapkan, pihaknya mempunyai cara yang unik. Mahasiswa yang ingin meminjam uang di koperasi milik Inkubator, dapat menggadaikan barang miliknya sebagai jaminan pinjaman modal.

“

Mahasiswa yang ingin **meminjam uang** di koperasi milik Inkubator, dapat **menggadaikan barang** miliknya sebagai **jaminan pinjaman modal**.

”



Ketua Pusat Inkubator Bisnis FEB Untan, Fahrurrazi alias Aji saat mengisi seminar.

“Tahap selanjutnya, akan kita dorong untuk bisa mendapatkan bantuan permodalan dari CSR perusahaan swasta dan BUMN serta bantuan dari pemerintah daerah,” jelasnya.

### Program Pelatihan di Pusat Inkubator Bisnis FEB Untan

Business Lab adalah salah satu program unggulan Pusat Inkubator Bisnis FEB Untan. Business Lab ini berlangsung selama tiga bulan. Para mentor membimbing para mahasiswa yang ingin membuka dan mengembangkan bisnis mereka dengan memberikan berbagai pelatihan, mulai dari memberikan materi tentang motivasi dasar dalam berwirausaha seperti memulai bisnis tanpa modal, negosiasi bisnis, pembuatan laporan keuangan dan pemasaran produk.

Mahasiswa yang dilatih dalam program ini akan didata terlebih dahulu, mana yang sudah mempunyai usaha dan mana yang belum. Tujuannya agar penanganannya berbeda. “Yang baru memulai bisnis akan diajari ilmu yang sangat mendasar,” kata Aji.

Kendati begitu, merubah mindset para mahasiswa yang masih berpikir ingin menjadi PNS dan karyawan di perusahaan swasta setelah tamat kuliah tentu tidak mudah. “Kita sekarang masih dalam proses edukasi kepada para mahasiswa bahwa menjadi seorang pebisnis juga merupakan sebuah profesi bergengsi,” kata Aji.

### Sering Juarai Lomba

Tak hanya tergabung sebagai salah satu dari 40 inkubator bisnis se-Indonesia di bawah naungan Kementerian Koperasi dan UKM. Keseriusan lembaga Inkubator Bisnis FEB Untan sebagai wadah untuk membantu para mahasiswa dalam mengembangkan bisnisnya, kini berbuah manis. Beberapa mahasiswa bidaan Pusat Inkubator Bisnis FEB Untan tak jarang menjuarai berbagai kompetisi bisnis baik tingkat regional maupun nasional.

Pada tahun 2015, mahasiswa binaan Pusat Inkubator Bisnis FEB Untan berhasil mendapat juara ke-2 Pemuda Pelopor Kewirausahaan Tingkat Nasional. Mereka kini mengelola lembaga keuangan mikro syariah (BMT). Beberapa mahasiswa dan alumni Pusat Inkubator Bisnis FEB Untan juga sering menjuarai berbagai lomba wirausaha nasional.

Aji melihat ada dua faktor utama penyebabnya. "Pertama, secara ide, mereka menawarkan konsep yang berbeda dari peserta lain dan bermanfaat bagi masyarakat secara luas. Kedua, secara perputaran omzet, ada yang

bahkan sudah mempunyai omzet di atas Rp 400 juta bahkan ada milyaran rupiah," ujarnya.

Terkait MEA, Aji mengatakan, pihak Inkubator sudah mempersiapkan beberapa program edukasi agar pelaku UMKM di bawah Pusat Inkubator FEB Untan telah siap bersaing di segi legalitas usaha. Selain itu, Era MEA membuat para pelaku UMKM dapat memanfaatkan teknologi informasi agar produk mereka dapat dikenal luas oleh konsumen di negara ASEAN lainnya.

Tim Liputan BisnisUKM.com

(/Vivi)

Kontributor BisnisUKM.com wilayah Kalimantan Barat



“

Melihat Blora belum memiliki **batik yang khas**, sehingga hal tersebut dijadikan **peluang** bagi para ibu-ibu PLH untuk membuat dan menjadi salah satu **sumber pendapatan** anggotanya.

”

## Kembangkan Batik Tulis Blora Untuk Angkat Perekonomian Keluarga

**B**atik Blora Posyandu Lestari Handayani (PLH) merupakan usaha yang didirikan oleh ibu-ibu anggota PLH . Pelem, Rt 1/ Rw 7, kec./kelurahan Jepon. Salah satu anggota Ninik Supriyati (40) mengatakan, sekitar 3 tahun lalu Batik Blora PLH berdiri.

Saat itu tengah digalakkan memakai baju batik oleh pemerintah daerah setempat. Melihat Blora belum memiliki batik yang khas, sehingga hal tersebut dijadikan peluang bagi para ibu-ibu PLH untuk membuat dan menjadi salah satu sumber pendapatan anggotanya.

Oleh Layla, para anggota Posyandu tersebut diberi tugas mulai dari teknik menggambar pola, canting pada kain, hingga pelorotan kain yang rata-rata memiliki lebar 2 meter tiap potongnya.



Kain Motif batik khas Blora.

”Ide dari Posyandu, di Desa Kelurahan Jepon, oleh ibu Layla yang juga sebagai ketua mencetuskan batik Blora. Inspirasinya di desain sendiri kemudian melatih para kader Posyandu mulai dari desain, canting, dan penjualan,” tutur Ninik yang juga sebagai ibu rumah tangga ini.

### Menyempurnakan Batik Blora

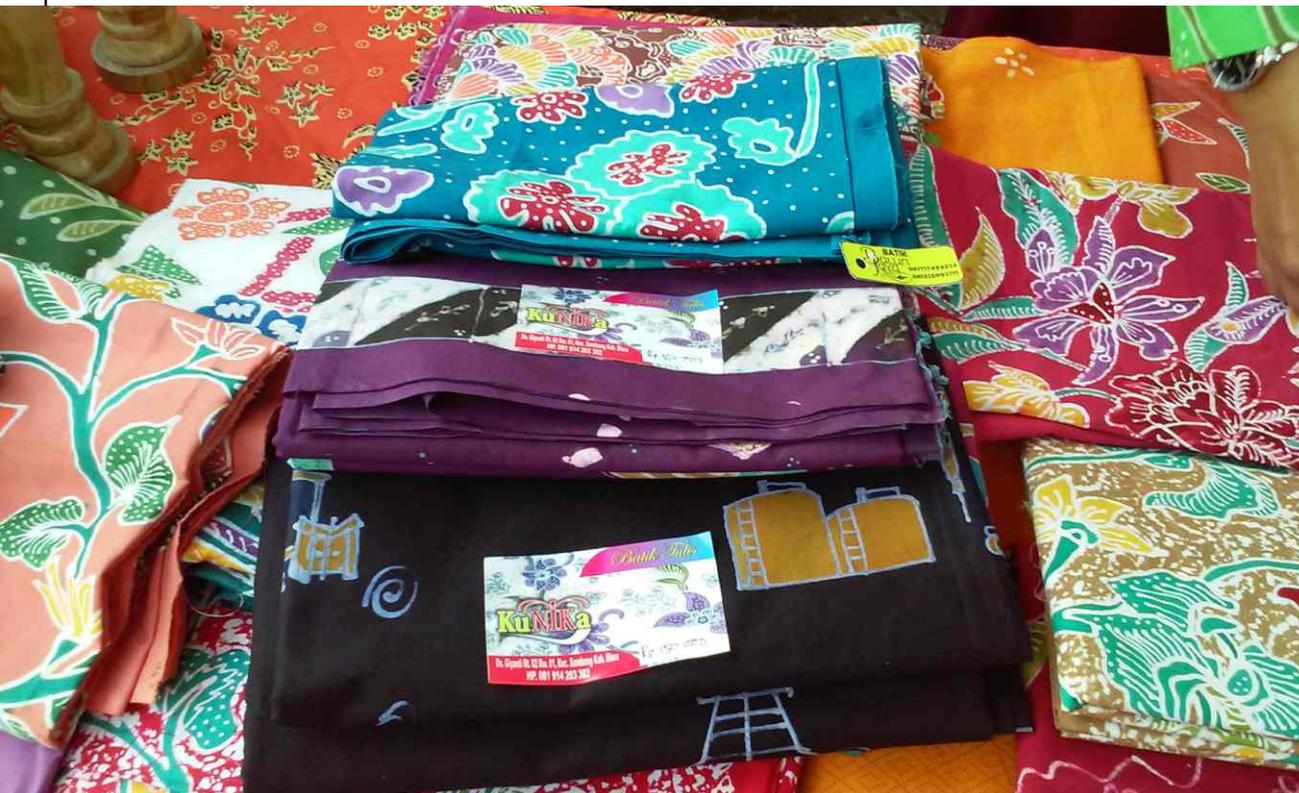
Para ibu di Posyandu tersebut, diajarkan teknik dasar membatik. Dikenalkan khas-khas batik daerah lain. Pembelajaran membuat motif colet, mewarnai, dan kemudian mendapat bantuan dari Dinas terkait untuk diberikan pelatihan secara intensif hingga ke Yogyakarta dan Solo.

”Sampai sekarang juga masih belajar. Sembari itu juga melakukan pemasaran dengan sering mengikuti pameran di Kudus, Semarang, Jakarta, Tuban agar batik kami semakin dikenal. Produk kami ini juga dibawa ke Amerika untuk dipasarkan di sana,” ujarnya.

Diakui, batik tulis Blora ini masih belum sempurna jika dibandingkan batik tulis daerah lain. Namun hal itu menjadi pemicu para ibu di Posyandu untuk terus belajar, mengangkat budaya lokal berupa batik. Meski terbilang baru, batik Blora buatan PLH telah memiliki kekhasan. Terbukti hingga saat ini masih banyak peminatnya dan ada saja yang memesan.

Warna cerah, motif bunga, motif daun dan motif kecil-kecil sangat diminati oleh konsumen.

“Yang paling banyak diminati motif bunga dan daun jati, motif bambu. Kebanyakan konsumen suka yang motif kecil-kecil. Kami mematok harga untuk satu potong kain mulai harga Rp 100 ribu hingga Rp 600 ribu,” katanya.



Ninik melanjutkan, setiap hari sedikitnya ada 3 orang perajin rutin membuat batik. Batik tulis Blora buatan PLH pun mampu laku hingga 50 potong setiap bulannya. Hal itu juga didukung oleh kualitas bahan pilihan. PLH biasa kulakan bahan baku produksi batik dari Solo.

Ciri khas batik tulis Blora terdapat pada warna yang cerah, batik hitam dan coklat khas Samin. Sejauh ini di Blora telah ada sekitar 35 perajin batik, yang mayoritas berasal dari PLH. Untuk produk batiknya PLH memiliki dua showroom, yaitu di Deskranada yang juga milik pemerintah, juga di Blot T yang sebagai pusat oleh-oleh di Blora.

“Strategi pemasarannya mulai dari mulut ke mulut masih kami lakukan, penawaran ke berbagai instansi, juga lewat pemasaran online melalui facebook dan BBM. Alhamdulillah hasilnya sangat lumayan untuk menambah kebutuhan rumah tangga,” paparnya.

#### Angkat Ekonomi Ibu Rumah Tangga di Blora

Salah satu pembatik lainnya yaitu Kunika (33) yang juga mulai belajar batik dari Posyandu,

# Kabupaten Blora

## Kayu Lok



kini telah memulai usaha batiknya sendiri. Sejak dua tahun lalu ia merintis usaha, dan Kunika pun mengaku tidak membutuhkan modal banyak.

"Awalnya bikin beberapa potong saja, tidak ada 10 potong. Tapi langsung coba jual, dan laku. Selanjutnya ikut pameran dan tetap melakukan penawaran di sekitar rumah yang ada di Gianti Kecamatan Sambong," ujar Kunika.

Usahnya yang juga diberi nama Kunika Batik ini juga tergabung dalam satu cluster usaha batik di Blora. Baginya dengan bergabung dengan satu cluster dengan pengusaha batiklainnya di Blora justru menambah ilmu tentang usahanya. "Dari sana saya justru mendapat pengalaman, juga inspirasi motif dan corak," ungkap ibu satu putra ini.

Untuk menekuni bisnis batiknya itu, Kunika pun rela resign dari tempatnya bekerja sebelumnya. Setiap bulannya Kunika mampu menjual minimal 30 potong kain batik tulis buatannya. Belum lagi ditambah pesanan khusus.

"Tapi pernah sepi juga, sebulan laku 7 potong saja. Lewat online lah pembeli berdatangan dari berbagai daerah. Yaitu dari Semarang dan Jambi. Saya juga memperhatikan kemasan, misal dengan tas kertas dan plastik sablon. Itu sangat membantu promosi yang efektif untuk produk terlihat bagus dan mudah dikenali," paparnya.

Adapun batik tulis yang dijual bermotif angguk sumur, pertamina, dan rangrang yang juga sebagai kekhasan Kabupaten Blora. Ia pun berharap, semua perajin batik tulis di Blora bisa saling support, guyub dan rukun sebagaimana para perajin di Solo.

"Saya juga ingin usaha mengembangkan usaha ke batik cap dan printing untuk membuka pasar seluas-luasnya. Agar harganya bisa lebih terjangkau dan semakin banyak masyarakat mengenal batik khas Blora," imbuhnya.

Tim Liputan BisnisUKM  
(/Ayu)

Kontributor BisnisUKM.com wilayah Kudus



## Ini Trik Jenang Menara Bisa Tetap Eksis di Kudus

“  
**Berkreasi** dengan  
**menciptakan aneka rasa** jenang, dan  
**bentuk kemasannya.**

”  
**K**udus – Semakin maraknya perkembangan usaha jenang di Kudus dari tahun ke tahun tentunya membuat produsen Jenang khususnya di Kudus harus memiliki strategi khusus untuk bisa terus bertahan. Seperti yang dilakukan salah satu produsen jenang yang berdiri sejak tahun 1985 lalu, Jenang Menara.

Usaha yang kini dikelola turun temurun itu, senantiasa mengikuti perkembangan zaman. Meski tidak mengubah tekstur dari jenang itu sendiri, namun dalam mempertahankan usahanya Jenang Menara memiliki kekhasan. Yaitu berkreasi dengan menciptakan aneka rasa jenang, dan bentuk kemasannya.



Etalase produk jenang Menara memajang komplit produk jenang dengan berbagai rasa.

Nur Alim (51) sebagai salah satu pengelola dan juga bagian humas Jenang Menara menuturkan, dinamika usaha yang pasang surut tentu pernah dirasakan Jenang Menara yang dibangun oleh almarhumah Ibu Hj. Maslikhah

yang tak lain adalah ibu mertua Nur Alim. Memang kawasan Desa Kaliputu menjadi sentra industri jenang khas Kudus. Pada tahun 1985 saat berdirinya usaha Jenang Menara kala itu, juga belum banyak masyarakat membuat usaha serupa.

“Awal mula membuka usaha jenang, karena dulu melihat potensi Desa Kaliputu yang merupakan sentra jenang. Saat itu belum banyak yang melakoni usaha ini, walaupun ada produksinya belum rutin. Maka Ibu Maslikhah berpikir usaha jenang ini merupakan potensi besar dalam jangka panjang. Kemudian mendirikan usaha dan diberi nama Jenang Menara,” tuturnya.

Dahulu jenang masih dikemas seperti bentuk lilin, dan pemasarannya di drop ke grosir-grosir. Kemudian mulai ada perkembangan usaha ketika tahun 1990-an, saat mulai dibantu salah satu putra Maslikhah. Dari situ, kemasan mulai berubah yaitu dipacking dalam bentuk dus. Dus eksklusifnya pun ada tiga macam dan untuk varian kemasan produk selain dus juga ada 8 hingga 9 bentuk kemasan.

Toko pusat jenang Kudus MENARA.

Kendala dalam membangun usaha Jenang Menara salah satunya adalah sektor pemodal. Alim mengatakan, usaha yang semakin besar, bukan berarti terlepas dari kebutuhan modal. Karena untuk mengembangkan usaha membutuhkan dana

yang besar. Seiring berkembangnya produsen-produksen jenang saat ini terdapat sekitar 50 pengusaha, namun yang aktif setiap hari produksi ada 30 produsen jenang. Sisa dari 30 produsen itu, biasa membuat jenang ketika momen Lebaran saja.

Pada 1995, akhirnya Jenang Menara memiliki toko yang hingga saat ini berada di Jalan Sosrokartono No. 288 Kudus. Di belakang toko oleh-oleh tersebut, terdapat rumah yang juga sebagai tempat produksi jenang. Dan pada saat itu pula, Jenang Menara memiliki 2 showroom lainnya. Namun kini dijual dan dialokasikan pada sebuah lahan, yang rencananya juga ingin dijadikan sebagai tempat usaha.

”Di belakang toko Jenang Menara terdapat gudang untuk produksi manual dan menggunakan mesin, serta tempat mengemas,” kata Ayah satu putra ini yang juga memiliki beberapa usaha.

Sebelumnya karyawan model borongan, pihak Jenang Menara mengantar jenang yang telah masak untuk dibawa ke rumah karyawan





Jenang Menara memiliki berbagai varian rasa yang menjadi kekhasan jenang Menara.

untuk dipotong dan dikemas. Namun karena tuntutan kebutuhan yang mendesak untuk karyawan packing, karyawan diminta untuk datang ke gudang.

Namun sejak 2010 karyawan kembali berkurang. Karyawan yang mayoritas para wanita itu banyak yang telah menikah berkeluarga dan memiliki putra. Sehingga lebih memilih bekerja di rumah. "Yang tenaga borongan atau yang dikerjakan di rumah masing-masing ada 10 karyawan. Yang bekerja di gudang ada 20 karyawan," jelas Alim yang sejak dulu hobi berbisnis ini.

#### **Miliki Banyak Varian Rasa Jadi Produk Khas Jenang Menara**

Seiring berkembangnya zaman agar konsumen tidak bosan dengan rasa jenang yang itu-itu saja, tim Jenang Menara pun berkreasi untuk menciptakan varian rasa berbeda dari jenang yang sudah ada. Hingga saat ini sudah tercipta 12 varian rasa. Di antaranya rasa ketan hitam, keju, jahe, cappucino, rumput laut, nangka, duren, wijen, pandan, kacang, lapis coklat, dan kacang hijau.

Terbukti dengan beragamnya rasa yang ditawarkan menambah daya beli masyarakat, terutama para pelancong atau peziarah yang memborongnya sebagai oleh-oleh. "Tapi yang



paling laris yang revil jenang rasa wijen, nangka dan duren yang harganya berkisar Rp 23 ribu/ kg – Rp 35 ribu/ kg.

Alim yang juga sebelumnya memiliki usaha penyulingan minyak cengkeh dan tanaman hias ini mengatakan, dalam proses produksinya lebih efisien menggunakan mesin jika hanya memenuhi kebutuhan sehari-hari yaitu sebanyak 2,5 kwintal jenang. Selain lebih cepat tenaga yang digunakan juga tidak banyak. Namun jika sudah mendekati Ramadhan atau Lebaran, Alim menggunakan produksi manual dan mesin karena setiap harinya ia harus memproduksi 1 ton jenang. Karena permintaan melonjak tiga kali lipat.

Untuk penghasilan di hari biasa perhari toko mampu meraup keuntungan minimal Rp 2 juta. Jika masa liburan dan Lebaran keuntungan berlipat mencapai Rp 6 juta hingga Rp 7 juta per harinya. "Keuntungan itu hanya dari penjualan jenang saja. Belum makanan yang lain, karena toko juga menjual ragam oleh-oleh lainnya," kata suami dari Siti Marjukoh ini.

Alim yang telah lama dipercaya mengelola usaha Jenang Menara ini mengaku dalam mengatasi persaingan usaha yang semakin gencar, pihaknya hanya bermodal doa, percaya diri, pandai membaca peluang, dan siapantisipasi ketika penjualan menurun. Untuk penjualannya Jenang Menara merambah ke Brebes, Yogyakarta, Gresik, Lamongan, Solo, dan se Eks Karesidenan Pati.

"Tips dalam mengelola usaha, orang gagal tidaknya itu diri sendiri yang memvonis bukan orang lain. Jadi jangan pernah memvonis gagal selagi masih bisa. Setiap usaha yang ditekuni yakini untuk bisa sukses. Dan jangan malas belajar," pungkas Alim yang juga lulusan dakwah UIN Yogyakarta ini.

Tim Liputan BisnisUKM  
(/Ayu)

Kontributor BisnisUKM.com wilayah Kudus



## Mesin Pengemas Snack Otomatis

Industri makanan ringan atau camilan, kini semakin berkembang. Baik pelaku bisnis industri makanan skala besar maupun masih Usaha Kecil Menengah (UKM) yang terus bertambah setiap harinya. Hal ini tentu menjadi berita bagus bagi perkembangan ekonomi masyarakat Indonesia. Peningkatan jumlah pelaku bisnis makanan ringan berkorelasi dengan meningkatnya kebutuhan kemasan makanan.

Kemasan produk di sektor industri menduduki peranan terpenting dalam pendistribusian dan pemasaran hasil produksi. Begitu juga pada industri makanan ringan, kemasan produk tidak hanya bermanfaat sebagai wadah atau pelindung tetapi juga mempermudah proses distribusi serta memberi kenyamanan kepada konsumen. Di sanalah nilai efisiensi kemasan produk yang bisa didapatkan.

Dalam menghadapi persaingan pasar, pelaku bisnis makanan ringan membutuhkan inovasi dan kreativitas untuk menampilkan produk makanan ringan secara berbeda dari produk lain. Misal dengan cara membuat inovasi bentuk dan desain kemasan produk yang jauh lebih menarik. Dengan kemasan produk yang tepat akan meningkatkan daya tarik suatu produk pada saat dijual.

Untuk menjawab keghundahan pelaku UKM, Anekamesin.com menciptakan inovasi mesin pengemas makanan otomatis yang berfungsi untuk mengemas produk makanan secara otomatis dan cepat. Mesin pengemas produk makanan dapat digunakan di berbagai produk makanan seperti camilan kacang, jagung, kedelai, aneka macam keripik, dan lain sebagainya.

Dengan mesin packing snack otomatis, pelaku bisnis camilan tidak hanya bisa menambahkan nilai pada tampilan produknya namun juga mempunyai nilai tambah dari segi keamanan produk bagi konsumen, keawetan produk selama proses penyimpanan, branding produk, pemasaran, estetika, dan lain sebagainya.

Harga mesin packing snack yang ada di pasaran sangat beragam. Pastikan anda mendapatkan produk dan layanan purna jual yang berkualitas. Anekamesin.com menyediakan berbagai macam mesin pengemas otomatis untuk berbagai produk seperti :

1. Makanan ringan (crackers, biscuit dan berbagai jenis keripik)
2. Produk butiran (tempe, teh, gula, permen, cereals dan lain-lain)
3. Produk bubuk (tepung beras, tepung tapioka, kopi, gula bubuk, garam halus, serbuk obat herbal, bumbu serbuk dan lain-lain)
4. Produk liquid (saos, minyak goreng, herbal, dan lain-lain)

#### Spesifikasi Mesin Packing Snack :

- Kecepatan pengemasan : 35 -100 kemasan / menit
- Ukuran kemasan : 14 x 17 cm
- Kapasitas kemasan : Sampai dengan 200 gram (tergantung jenis produk yang dikemas)
- Material pengemas : AL+PE, OPP+PE, NY+PE dan bahan kertas pengemas lain yang dapat direkatkan dengan panas
- Dimensi mesin : 105 x 70 x 180 cm
- Daya listrik : 1200 Watt
- Berat mesin : ± 300 kg

Jadi, tunggu apalagi? Jangan biarkan masalah kemasan produk menghalangi bisnis Anda memenangkan persaingan pasar. Salam sukses!

#### Info Aneka Mesin :

Call Center: 081 227 799 912 / 085 227 746 362 / 085 743 366 688 / 087 891 202 010

Alamat : Jl. Magelang KM. 13 Triharjo Sleman Jogjakarta



**ANEKA MESIN**  
PRODUSEN MESIN BERKUALITAS

Jln Magelang KM 13, Triharjo, Sleman, DI Yogyakarta  
Telp : 081 227 799 912 / 085 227 746 362 / 085 743 366 688 / 087 891 202 010  
Fax : (0274) 869 720 | Email : marketing@anekamesin.com  
Website : www.anekamesin.com

## Mesin Pengemas Snack Otomatis



*Menjadikan Mesin Teknologi Tepat Guna  
Sebagai Solusi Usaha Anda*



# Direktori Bisnis



Peluang kerjasama dengan sistem kemitraan (waralaba), serta membuka peluang bisnis reseller untuk produk pastel dan risoles beku (frozen food).

## INFO USAHA

Nama Usaha : Pastel Risoles Bu Rum  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081290616585  
Web : <http://neopastelburum.blogspot.co.id/>  
Alamat : Jl. KH. Dewantara RT/RW 004/01 no.14 Gg. H Macin Ciputat



Produsen tas dompet etnik dan berbagai macam organizer yg berdiri sejak th 2010 hingga saat ini.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Kuningijow  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 0817468017 / 0817468019  
Web : <http://www.kuningijow.org/>  
Alamat : Beteng rt4 Margoagung Seyegan Sleman

## Bumbu Tabur Aneka Snack

Memberikan rasa yang diinginkan pada berbagai snack anda seperti : keripik, kerupuk, popcorn, kacang atom, mie remas, aneka gorengan, cimol, kentang goreng, dsb.

Berbagai rasa : barbeque, sambal balado, jagung manis, jagung pedas, chicken, pizza, ayam lada hitam, super pedas, keju, dsb.

*Bisa pesan khusus sesuai kebutuhan anda*

LPPOM : 00060036430805

Memberikan rasa yang diinginkan pada berbagai snack dengan berbagai pilihan rasa.

PT. MagFood Inovasi Pangan  
Jl. Duren Tiga Raya, No. 46 Jakarta Selatan 12760  
Phone: 021-791 93162 / 021-791 95134, Fax: 021-791 95364  
Hp: 0811 8407161, 0855 8888126, 0812 8362089  
E-mail: [magfood@cbn.net.id](mailto:magfood@cbn.net.id), [customerservice.magfood@yahoo.com](mailto:customerservice.magfood@yahoo.com)  
Web: [www.magfood.com](http://www.magfood.com)

## INFO USAHA

Nama Usaha : Magfood  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 08128362089  
Website : <http://magfood.com>  
Alamat : Jl. Duren Tiga no. 46 Jakarta Selatan 12760

# Direktori Bisnis



Belbuk.com adalah toko online yang menjual buku-buku berkualitas.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Belbuk.com  
Jenis Usaha : Toko Online  
Telpon : 0821 1395 2006  
Website : [www.belbuk.com](http://www.belbuk.com)  
Alamat : Jl. Matraman Raya No. 66,  
Jakarta Timur



KokoPao merupakan bisnis rumahan spesialis produksi mantou dibuat secara homemade dan higienis.

## INFO USAHA

Nama Usaha : KokoPao  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 0856 838 7272  
Website :  
Alamat : Jl. Prof.M.Yamin 001/006 no.26  
kelurahan Duren Jaya - Bekasi Timur 17111



Toko Karpet AB 07 merupakan pusat grosir dan eceran karpet. Kami menyediakan berbagai macam karpet universal lokal dan import dengan kualitas terjamin.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Toko Karpet AB  
Jenis Usaha : Agen  
Telpon : (0274)4396670 / 085326402003  
Website :  
Alamat : Jl. Imogiri Timur KM. 07, Grojogan,  
Wirokerten, Banguntapan, Bantul, Yogyakarta

# Direktori Bisnis



Cireng Salju adalah salah satu produk terbaik dari Bonju Indonesia, spesialis kuliner tradisional Indonesia.

## INFO USAHA

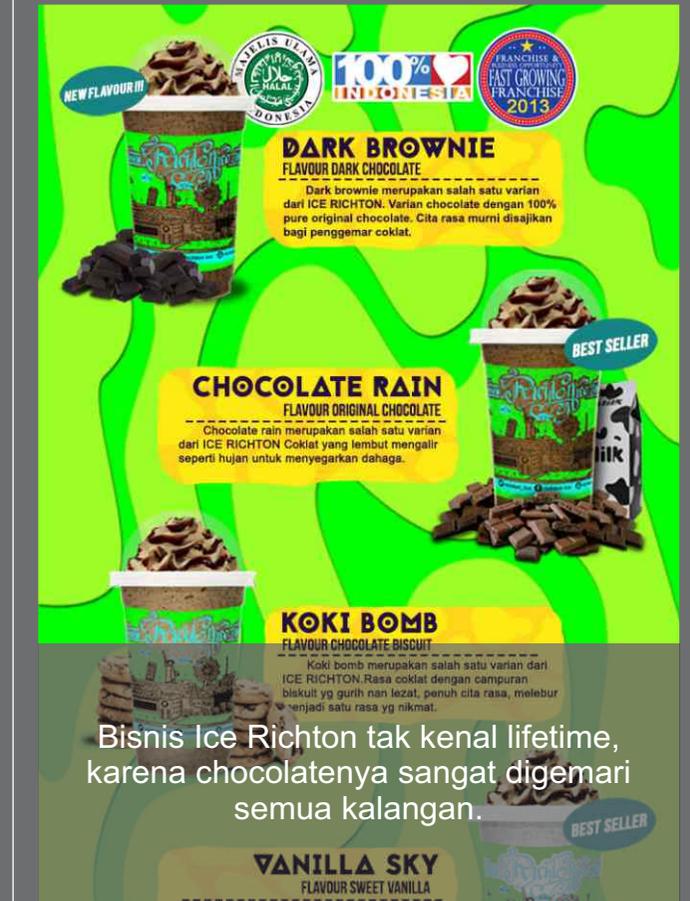
Nama Usaha : Cireng Salju  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 0813 2666 6464  
Website : <http://cirengsalju.com>  
Alamat : Jl Sarua Makmur Blok B8  
Ciputat Tangerang Selatan



Mr & Mrs boba merupakan bisnis franchise minuman bubble drink yang mengusung resep asli dari Taiwan.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Mr. & Mrs. Boba  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 0812 6839 3009  
Website : <http://mrmrsboba.com/>  
Alamat : Indonesia



Bisnis Ice Richton tak kenal lifetime, karena chocolatenya sangat digemari semua kalangan.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Ice Richton  
Jenis Usaha : Produsen Ice Cream  
Telpon : 0812 4165 3420  
Website : <http://richtonice.com>  
Email : [Info.richton@gmail.com](mailto:Info.richton@gmail.com)

# Direktori Bisnis



Mucho (mummy chocolate) mempunyai varian rasa yang sangat disukai oleh semua kalangan dan menjadi rahasia sukses bisnis ice cream.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Mucho  
 Jenis Usaha : Produsen Ice Cream  
 Telpon : 0813 9009 7792  
 Instagram : @muchomaniapusat  
 Alamat : Indonesia



Peluang bisnis waralaba Cetroo Coffee menawarkan 4 paket kerjasama bisnis dengan konsep Bussiness Opportunity.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Cetroo Coffee  
 Jenis Usaha : Produsen  
 Telpon : 0877 0017 4488  
 Website : <http://cetroocoffee.com>  
 Alamat : Kendal



My Choco membuka peluang bagi pengusaha-pengusaha baru dengan modal minim untuk memiliki satu usaha di bidang kuliner.

## INFO USAHA

Nama Usaha : My Choco  
 Jenis Usaha : Produsen  
 Telpon : 081390095672  
 Website : <http://mychocoindonesia.com>  
 Alamat : Kendal

# Direktori Bisnis



Voltras Agent Network adalah salah satu produk unggulan dari PT Voltras Travel yang hadir dengan sistem berbasis web sehingga bebas ribet.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Voltras Agent Network  
Owner : Produsen (Pelayanan Jasa)  
Telpon : (021) 2900-8587  
Website : <http://travelagent.co.id>  
Alamat : Jl. Sutera Boulevard 10H No. 29-30  
ASTC, Tangerang Selatan – 15325 Indonesia



Kuch Hotahu adalah tahu crispy pertama yang mempunyai varian rasa yang pedasnya berlevel-level.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Kuch Kuch Hotahu  
Jenis Usaha : Produsen (Kuliner)  
Telpon : 085317006007  
Website : <http://kuchkuchhotahu.com>  
Alamat : Jl Kyai Telingsing No.9  
Kudus Jawa Tengah

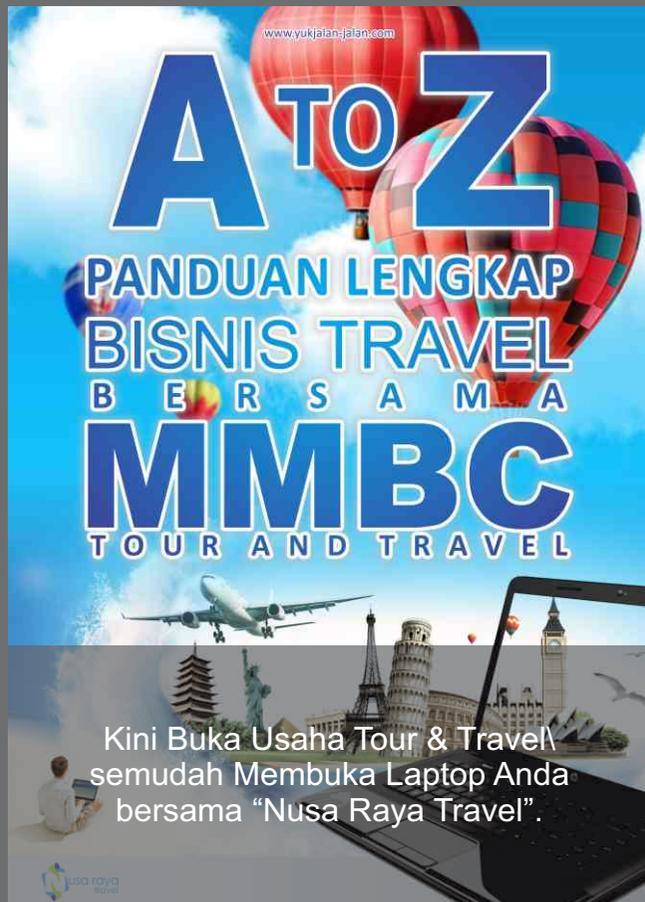


Puka Djaya Makmur merupakan peluang usaha yang bergerak dalam pendistribusian alat pompa dan sparepart manual untuk berjualan bensin eceran.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Puka Djaya Makmur  
Jenis Usaha : Distributor  
Telpon : 081275050008  
Website : -  
Alamat : Jl. Bukit Barisan Gang bengawan  
solo no 05 tenayan raya pekan baru Riau

# Direktori Bisnis



www.yukjalan-jalan.com

## A TO Z

### PANDUAN LENGKAP BISNIS TRAVEL BERSAMA MMBC TOUR AND TRAVEL

Kini Buka Usaha Tour & Travel  
semudah Membuka Laptop Anda  
bersama "Nusa Raya Travel".

Logo: nusa raya

## INFO USAHA

Nama Usaha : Nusa Raya Travel  
Jenis Usaha : Produsen (Pelayanan Jasa)  
Telpon : 087870970988  
Website : <http://yukjalan-jalan.com>  
Alamat : Komplek Pertokoan PCI  
Blok D.2A No.9 Kota Cilegon, Banten



Sabertooth adalah pelopor sandal gunung multi warna di Indonesia ketika merk sandal gunung lain masih berkulat dengan hanya warna hitam.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Sabertooth  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 0856-222-5678  
Website : <http://sabertooth.co.id>  
Alamat : Cisaranten Endah -  
Arcamanik Kota Bandung 40293



Minyak kutus kutus merupakan perusahaan yang khusus memproduksi produk-produk herbal berkualitas tinggi baik yang berbentuk minyak, sabun ataupun lainnya.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Minyak Kutus Kutus  
Jenis Usaha : Distributor  
Telpon : 087889911888 / 08113221165  
Website : <http://kutus88.com>  
Alamat : Jln. Kubu Anyar No.23x kuta bali

# Direktori Bisnis

The real macaroni get it now !!

**MACARONI GIBAS**  
tergibas-gibas

MACARONI GIBAS TERGIBAS-GIBAS

**gibas kering**

gibas macaroni pedas yang pedasnya bikin mulut tergibas-gibas cocok untuk camilan disaat santai dan kumpul bersama teman. Selain itu juga ada gibas mie yang pastinya cocok banget buat kamu yang lagi galau. Dengan menu ini pedas dan mie macaroni gibas it

email : macaronigibas@gmail.com

## INFO USAHA

Nama Usaha : Macaroni Gibas  
Jenis Usaha : Produsen (makanan)  
Telpon : 081329349911  
Website : -  
Alamat : Jl. Hasanudin no.53  
Badran, Laweyan, Solo

**Login**

Please Input Username and Password for Entry to System

Username :

Password :

**LOGIN**

Volution Travel Provider adalah perusahaan Tour & Travel yang memiliki sebuah inovasi baru, yakni membuka peluang bisnis keagenan usaha Travel dengan Modal di bawah UMR.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Volution Travel Provider  
Jenis Usaha : Produsen (Pelayanan Jasa)  
Telpon : 0822 9896 3030  
Website : <http://volutiontp.com/>  
Alamat : Rukan The Oasis Blok A/08 No. 21 Citra 7, Jln. Peta Selatan Jakarta Barat

**BAKERY EQUIPM**

PT RAMESIA MESIN INDONESIA No. 1 Online Shop Machinery merupakan distributor resmi mesin pengolah makanan, minuman dan pengemasan.

## INFO USAHA

Nama Usaha : PT RAMESIA MESIN INDONESIA  
Jenis Usaha : Distributor  
Telpon : 0218763040  
Website : <http://ramesiamesin.com>  
Alamat : Jl. Raya Bogor Km 36, No. 8 Kec. Cilodong, Kel. Sukamaju . Kota Depok 16415.

# Direktori Bisnis



**NIAGAHOSTER** SOLUSI ONLINE UNTUK UKM

Go Online = Bisnis Meningkatkan Tajam

Niagahoster.co.id mendukung penuh perkembangan bisnis UKM di Indonesia.

Dapatkan nama domain **.com** dan **.co.id** gratis dan onlinekan bisnis Anda

**GO ONLINE!**

Email Bisnis, lebih terpercaya & profesional

Website bisnis, mudah tanpa repot

Tidak hanya Domain, dapatkan kumpulan **e-book gratis** untuk meningkatkan pemasaran online bisnis Anda.

Niagahoster menyediakan layanan Web Hosting Murah Indonesia serta banyak kemudahan fitur & fasilitas untuk perkembangan UKM Indonesia.

365 Hari, 24 Jam

0274 - 5305505 cs@niagahoster.co.id

## INFO USAHA

Nama Usaha : Niagahoster  
Jenis Usaha : Produsen (Bisnis Online)  
Telpon : 02745305505  
Website : <http://niagahoster.co.id/>  
Alamat : Jalan Monjali No.143 B



Keripik Sambal  
**SOFFIE**

Khas Jakarta

Komposisi : Singkong, Cabai, Gula Garam, Minyak, dan Bawang putih

Pedas, Gurih & Lezat

Keripik sambal Soffie dibuat dari **singkong dan cabai pilihan**, Dengan citarasa khas yang pedas.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Keripik Sambal Soffie  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 082124715000  
Alamat : Jln. Nanas RT 008 /10 No. 26  
Utan Kayu, Jakarta Timur 13120



Sweety Freezy merupakan peluang bisnis franchise es potong Singapore di Indonesia. Kami menyajikan es potong dengan menggunakan bahan baku 100% asli.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Sweety Freezy  
Pimpinan : Parvez Ghoman  
Telpon : 0878 8136 3187  
Website : <http://sweetyfreezy.com>  
Alamat : Perumahan Taman Permata Indah 2 blok K1 no 25. Jakarta Utara

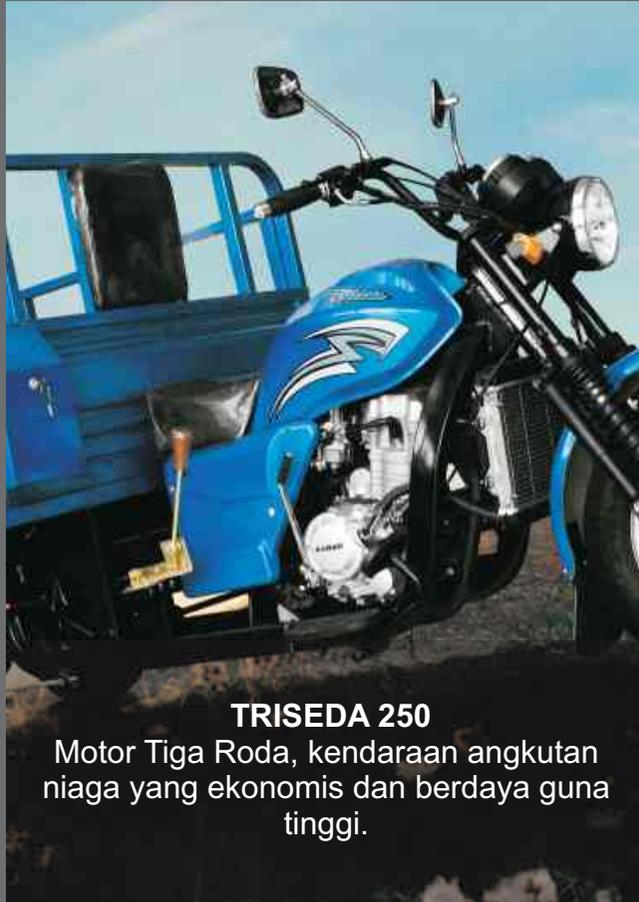
# Direktori Bisnis



Bawang Goreng SOY terdiri dari empat varian rasa yaitu pedas, manis, asin dan original.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Bawang Goreng Soy  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081513002850 / 0217319828  
Website : <http://bawangsoy.com/>  
Alamat : Jl. Barata Tama 1 No. 97 Ciledug  
Karang Tengah Tangerang 15157



**TRISEDA 250**  
Motor Tiga Roda, kendaraan angkutan niaga yang ekonomis dan berdaya guna tinggi.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Triseda Motor Niaga  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081311558578  
Telpon : 0274 4342541  
Alamat : Jln. Ring road Selata, Tamantirto,  
Kasihlan, Bantul



Risantan merupakan santan bubuk instan, praktis dan siap saji.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Risantan  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 087739875439  
Pin BBM : 5AE5EC57  
Website : [www.santanbubuk.com](http://www.santanbubuk.com)

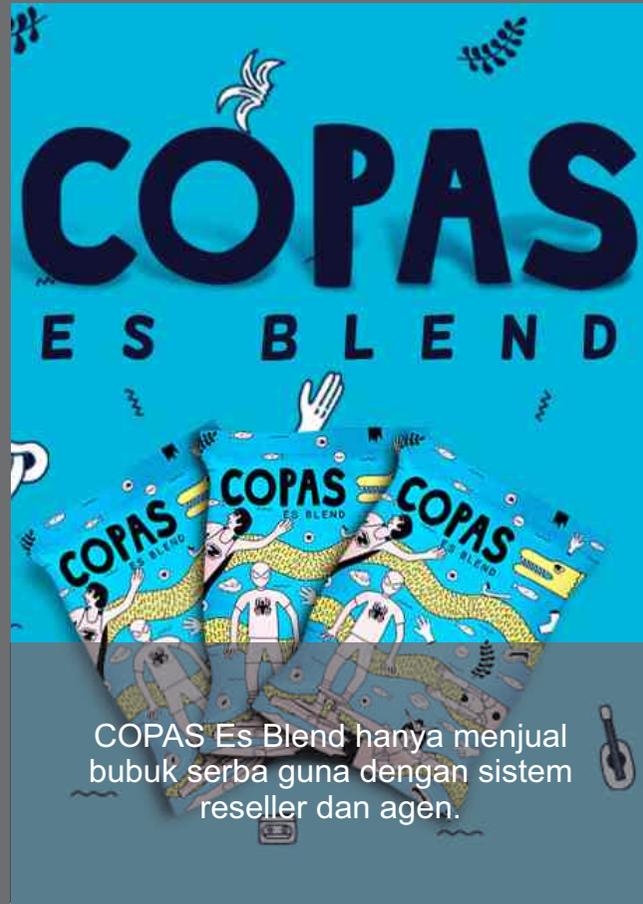
# Direktori Bisnis



**Moomoo Korean Milk** merupakan perpaduan produk minuman susu dan ice blend dengan banyak **aneka rasa** (memiliki 8 varian rasa).

## INFO USAHA

Nama Usaha : Moomoo Korean Milk  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 082177315135  
Pin BB : 588A9252  
Website : [www.moo-mookoreanmilk.com](http://www.moo-mookoreanmilk.com)



COPAS Es Blend hanya menjual bubuk serba guna dengan sistem reseller dan agen.

## INFO USAHA

Nama Usaha : COPAS Es Blend  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081393000963  
Pin BB : [bubukcoklatmurah@gmail.com](mailto:bubukcoklatmurah@gmail.com)  
Website : [www.bubukcoklat.com](http://www.bubukcoklat.com)



**Keripik oblong** adalah bisnis camilan yang dibuat dari **bahan baku singkong**.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Keripik Oblong  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081242720146  
Pin BBM : -  
Alamat : Jln. Wa Ode Billahi  
Kelurahan Lemo

# Direktori Bisnis



Memproduksi sambal kemasan seperti sambal ikan lele, sambal bawang, sambal ikan klothok, dan sambal ikan wader dengan mengusung brand produk "Sambal Ning Nunik".

## INFO USAHA

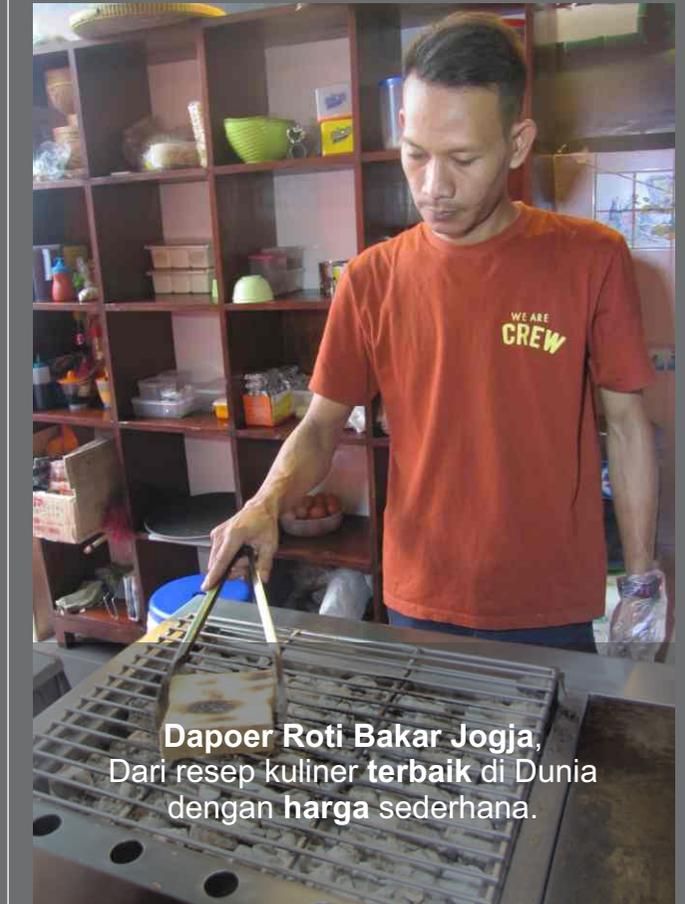
Nama Usaha : Sambal Ning Nunik  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 087853623410  
Pin BB : -  
Website : [sambalningnunik.blogspot.com](http://sambalningnunik.blogspot.com)



Rhya Beauty and Healthy Olshop menyediakan berbagai macam produk kosmetik online meliputi perawatan wajah, produk kulit tubuh, serta produk Wootekh.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Rhya Beauty and Healthy Olshop  
Jenis Usaha : Distributor  
Telpon : 085242421569  
Pin BBM : 276103F6 / 51FE97BC  
FB/Twitter : Fitria Ismail Rhyaa



Dapoer Roti Bakar Jogja, Dari resep kuliner terbaik di Dunia dengan harga sederhana.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Dapoer Roti Bakar Jogja  
Jenis Usaha : Agen  
Telpon : 0857 4345 1800  
Pin BBM : 5480A8F4  
Instagram : [Dapoerrotibakarjogja](https://www.instagram.com/dapoerrotibakarjogja)

# Direktori Bisnis



**Gudang Grosiran.com** menawarkan beberapa paket peluang usaha bagi para reseller yang ingin bergabung.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Gudang Grosiran  
Jenis Usaha : Distributor  
Telpon : 087770003108  
FB : gudang grosiran  
Website : [www.gudanggrosiran.com](http://www.gudanggrosiran.com)



**ASA Cofee** memproduksi biji kopi Arabika gayo, Roasting kopi gayo, bubuk kopi Arabika gayo dan kopi luwak Arabika gayo.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Asa Coffee  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 0811676534  
Pin BB : 551A8A07  
Website : [www.asakopigayo.com](http://www.asakopigayo.com)



Menjual berbagai jenis mainan **remote control** mulai dari kelas pemula sampai mahir dengan jenis RC car, RC helicopter, RC boat, RC plane, RC drone sparepart dan aksesorisnya.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Waroeng RC  
Jenis Usaha : Distributor  
Telpon : 0821.2260.8404  
Pin BBM : 73E6C2B2  
Website : [www.waroengrc.com](http://www.waroengrc.com)

# Direktori Bisnis



**Bisnis Kuliner,**  
Es pisang ijo Daeng Tinggi.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Daeng Tinggi Pisang Ijo

Jenis Usaha : Produsen

Telpon : 081282361940

Pin BB : 28A75f12

Website : [www.espisangijoasli.com](http://www.espisangijoasli.com)



**Home industri**  
yang memproduksi tas dan  
dempet berbahan kain  
(katun, jeans, kanvas).

## INFO USAHA

Nama Usaha : Bebiko Kediri

Jenis Usaha : Produsen

Telpon : 085648502615

Pin BB : 7DB07E4C

Website : [www.bebikotaslucu.blogspot.com](http://www.bebikotaslucu.blogspot.com)



**Distributor Cupreme Cookies**  
satu-satunya di Bekasi.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Cupreme Cookies

Jenis Usaha : Distributor

Telpon : 08567619176

Pin BBM : 2B2597FB

Website : [www.cupremecookiesbekasi.com](http://www.cupremecookiesbekasi.com)

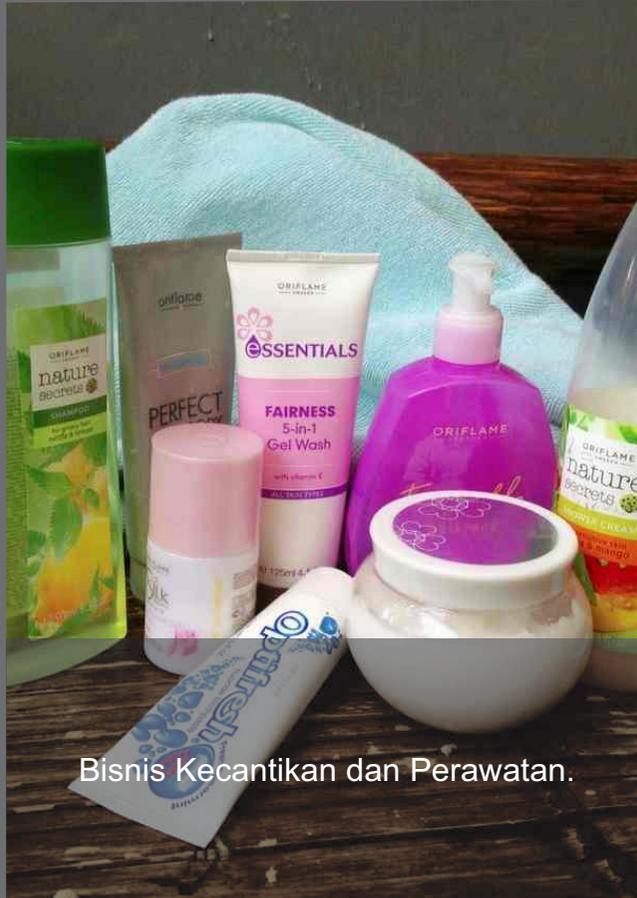
# Direktori Bisnis



**Grosir** buku bantal, ABACA Flashcard, Kartu 4D+ dan macam-macam mainan edukatif.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Mainan Edukasi Wafi Bebe  
Jenis Usaha : Agen  
Telpon : 081223233138  
Pin BB : 54117AA7  
Website : [www.tokopedia.com/wafibebe](http://www.tokopedia.com/wafibebe)



Bisnis Kecantikan dan Perawatan.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Produk Kecantikan Oriflame  
Jenis Usaha : Agen  
Telpon : 081803083116  
Pin BB : 2A2A326D  
Website : [www.vvipfamily.com/kelompokpebisnis](http://www.vvipfamily.com/kelompokpebisnis)



Es krim halal, sehat, nikmat harga terjangkau dominan menggunakan bahan-bahan nabati bebas gelatin bebas pemanis buatan.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Nabil Ice Cream  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 085247406148  
Pin BBM : 51DB2E944  
Website : [www.nabil-icecream.com](http://www.nabil-icecream.com)

# Direktori Bisnis



Software aplikasi IIX1 App  
untuk para developer website.

## INFO USAHA

Nama Usaha : IIXSoft  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : +62-818-977-634  
Email : [krismantoyo@yahoo.com](mailto:krismantoyo@yahoo.com)  
Website : [www.iixsoft.com](http://www.iixsoft.com)



Industri Perunggasan  
Terpadu dan Poultry Equipment.  
Didirikan tahun 2000 di  
Lamongan-Jawa Timur

## INFO USAHA

Nama Usaha : Dokter Unggas  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 0856 55 28 11 14  
Pin BB : 7E6CFE50  
Website : [www.DokterUnggas.com](http://www.DokterUnggas.com)



Memproduksi kain batik  
dengan motif abstrak.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Batik Proboparon  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 085290032077  
Pin BBM : 56BA209D  
Website : [www.proboparon.com](http://www.proboparon.com)

# Direktori Bisnis



**Online shop** yang menyediakan produk-produk herbal wanita seperti herbal pasutri, aneka kosmetik herbal, rempah tradisional spa, dsb.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Pondok Ibu  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081328873888  
Telpon : 085700035250  
Website : [www.pondokibu.com](http://www.pondokibu.com)



Produsen **Mesin Berkualitas, Handal dan Tangguh.**

## INFO USAHA

Nama Usaha : Aneka Mesin  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081 227 799 912  
Telpon : 085 743 366 688  
Website : [www.anekamesin.com](http://www.anekamesin.com)



Hulala Ice Cream Pan pelopor dalam menyajikan es krim yang **baru dan unik** dengan mengandalkan bahan baku yang berkualitas

## INFO USAHA

Nama Usaha : Hulala Ice Cream Pan  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 085743317337  
Website : <http://hulala.co.id>  
Alamat : Jl. Purworejo - Magelang, Dusun Tegalarum RT01/ RW15, Kelurahan Banjarnegoro

# Direktori Bisnis



Bisnis Busana, **Mukena Bali** dan aneka macam busana khas **Pulau Dewata**.

## INFO USAHA

Nama Usaha : CV Kampung Souvenir  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 087861926777  
Pin BBM : 5364FB8F  
Website : [www.thebalisouvenirs.com](http://www.thebalisouvenirs.com)



Bisnis Fashion Moslem, 'simple, chic n fashionable'.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Nasywanisa  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 085715351392  
Pin BB : 21BBC93C  
Website : [www.nasywanisa.com](http://www.nasywanisa.com)



Bisnis **Jaket Kulit Domba Asli Garut**, Gage Leather.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Gage Leather  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 087827423628  
Pin BB : 7DE6BBC4  
Website : [www.GageLeather.com](http://www.GageLeather.com)

# Direktori Bisnis



**Bisnis Kopi Luwak Liar Jember,  
Bun Prink.  
JAMINAN GARANSI 500%  
UANG KEMBALI.**

## INFO USAHA

Nama Usaha : Kopi Luwak Liar Jember /  
Bun Prink  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 085335612999  
Pin BBM : 29379531  
Website : [www.kopiluwakjember.com](http://www.kopiluwakjember.com)



**Distributor Herbal cair,  
minuman Herbal, Madu  
Kapsul Herbal.**

## INFO USAHA

Nama Usaha : Agarillus  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 0271 - 710641  
FB/Twitter : Agarilus/ @Agarilus  
Website : [www.agarilus.com](http://www.agarilus.com)

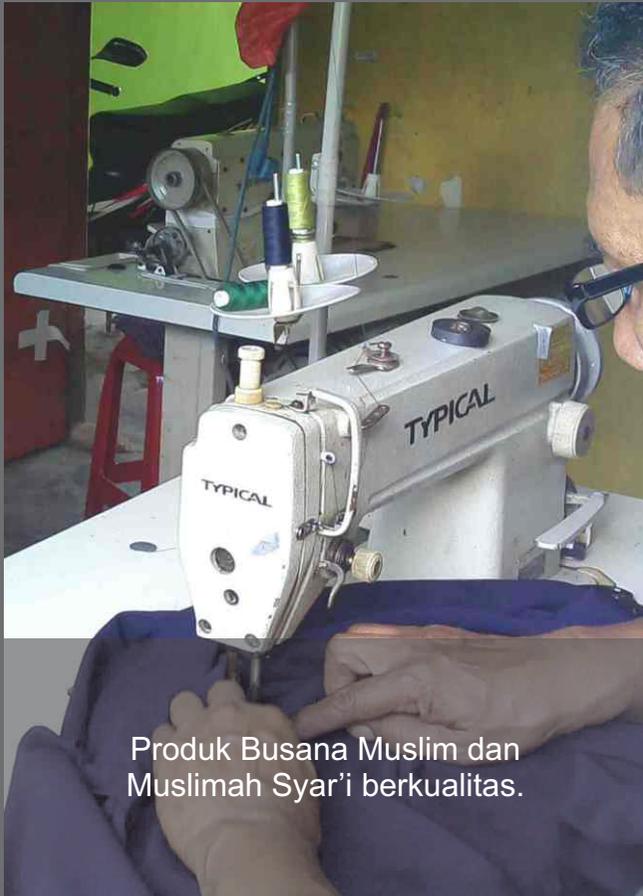


**Keripik buah Cushy  
merupakan produk premium, karena  
bahan dasar dari keripik buah Cushy  
terbuat dari buah pilihan**

## INFO USAHA

Nama Usaha : Cushy Keripik Buah  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 087750088420  
Website : <http://cushy.co.id/>  
Alamat : Jln. Kapimenda 8/ 11d No.19  
Mangliawan, Pakis, Malang

# Direktori Bisnis



Produk Busana Muslim dan Muslimah Syar'i berkualitas.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Rumah Belanja Muslim  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 08170414024  
Pin BBM : 7CC88450  
Website : [www.RumahBelanjaMuslim.Blogspot.Com](http://www.RumahBelanjaMuslim.Blogspot.Com)



Bisnis **Fashion Hijab**  
Online, Harga Terjangkau  
dan Berkualitas.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Niraolshop  
Jenis Usaha : Agen  
Telpon : 081297419994  
Pin BB : 5249C3C0  
Website : [www.niraolshop.com](http://www.niraolshop.com)



Produsen bumbu Tabur untuk semua camilan dan keripik, buble drink, capucino cinau , ice blended dan milktea.

## INFO USAHA

Nama Usaha : OMA EMI  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 0816888780  
FB/Twitter : @vickyhestyanto  
Website : [www.bumbutabur.net](http://www.bumbutabur.net) / [www.omaemi.com](http://www.omaemi.com)

# Direktori Bisnis



Bisnis Makanan Ringan,  
Kerupuk Putra Jangkar.  
Enak, renyah dan berkualitas.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Kerupuk Putra Jangkar  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081938864484  
Pin BB : -  
Email : sarayatd@gmail.com



Bisnis Makanan **Roti Ceria**,  
Memproduksi Roti Manis / Donat / Muffin  
/ Cake / Kue Tart.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Roti Ceria  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 089 700 431 01  
Pin BBM : 2BB8D21B  
Email : harishermawan1968@gmail.com



## INFO USAHA

Nama Usaha : Raozen dan Sajian Sambara  
jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081 286 011 87  
Website 1 : [www.raozen.sajiansambara.com](http://www.raozen.sajiansambara.com)  
Website 2 : [www.sajiansambara.com](http://www.sajiansambara.com)

# Direktori Bisnis



Bisnis Kuliner Pempek 1610,  
Cita Rasa Asli khas Palembang  
dari ikan Tengiri pilihan.

## INFO USAHA

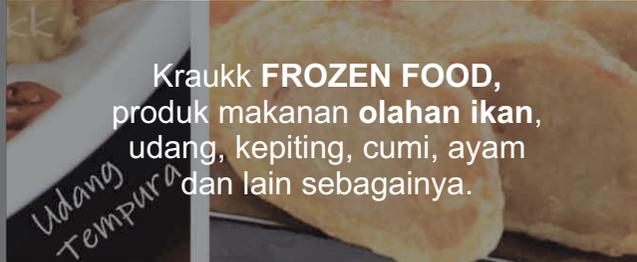
Nama Usaha : Pempek 1610  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon 1 : 08157741610  
Telpon 2 : 085102471610  
Email : pempek1610@gmail.com



Drumstik Ikan



Egg Chicken Roll



Kraukk FROZEN FOOD,  
produk makanan olahan ikan,  
udang, kepiting, cumi, ayam  
dan lain sebagainya.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Kraukk  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 02171559993  
Pin BB : 2912C9F2 / 2B2EC223  
Website : kraukk.com



belvia™  
mini pie

BELVIA mini pie,  
Mini pie susu / Egg tart dan brownies.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Belvia Mini Pie  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081 731 2895  
Pin BBM : 26B3D85B / 2999AE99  
Website : www.belviakue.com

# Direktori Bisnis



Produsen Minuman Kesehatan,  
**JAVANONY.**

## INFO USAHA

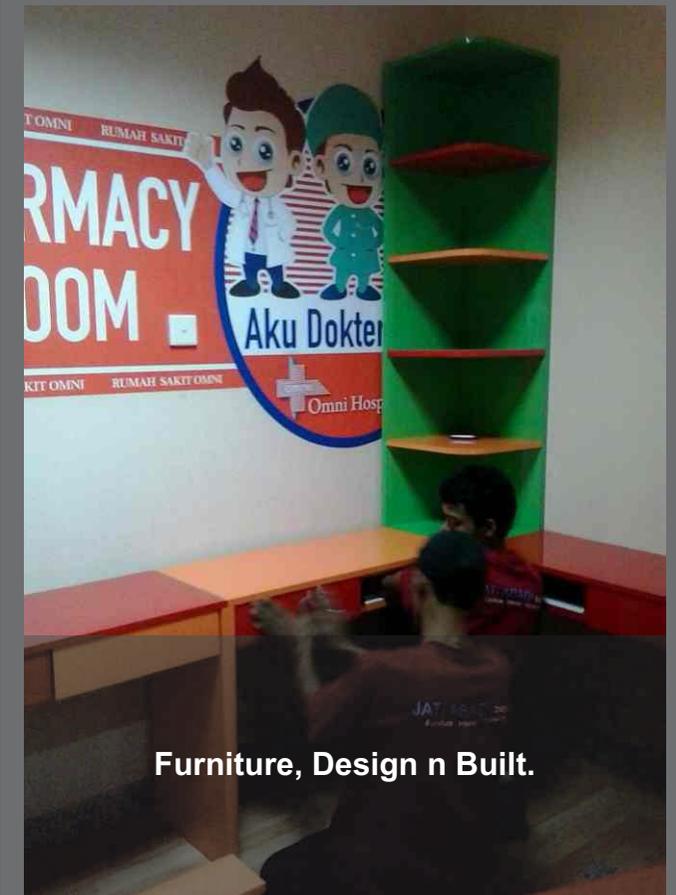
Nama Usaha : PT. Trias Sukses Dinamika  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 082114165555  
Pin BBM : -  
Website : javaherbs.com



Wulansari Catering, **Aneka Snack Kering  
& Basah, Bakery, Fish Product.**

## INFO USAHA

Nama Usaha : Wulansari Catering  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 085 641 463 900  
Pin BBM : 527EEBCE  
Email : shudhi\_3@yahoo.com



**Furniture, Design n Built.**

## INFO USAHA

Nama Usaha : Jati Abadi  
Jenis Usaha : Produsen  
HP : 085283261225  
Telpon : 021-5551245  
Email : astono\_joseph86@yahoo.com

# Direktori Bisnis



Produsen Camilan, Krupuk dan Snack dengan merk **Mr. King**. Kerupuk **kualitas ekspor** dengan pemasaran hingga ke **Timur tengah**.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Mr. King  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081 295 704 374  
Pin BBM : 24C5FD01  
Email : Alzaitunberjaya2014@gmail.com



Makanan **suplemen**, diolah dari berbagai macam **biji-bijian** yang ditanam secara **organic** menjadi ramuan **kesehatan**.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Manna Suplement  
jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081 314 492 264  
Pin BBM : 761BF71E  
Website : [www.mannasehat.blogspot.com](http://www.mannasehat.blogspot.com)



**Kopi Luwak**, Specialty Coffee, Kedai Kopi, Kemasan Kopi, Waralaba Café dan Gerobak Fulcaff

## INFO USAHA

Nama Usaha : Kafe Fulcaff  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081234948777  
Pin BBM : 2A5164AA  
Website : [kafefulcaff.com](http://kafefulcaff.com)

# Direktori Bisnis



**Agro Bisnis**, Distributor madu hutan, alami dan murni tanpa ada campuran sehingga sangat baik untuk kesehatan.

## INFO USAHA

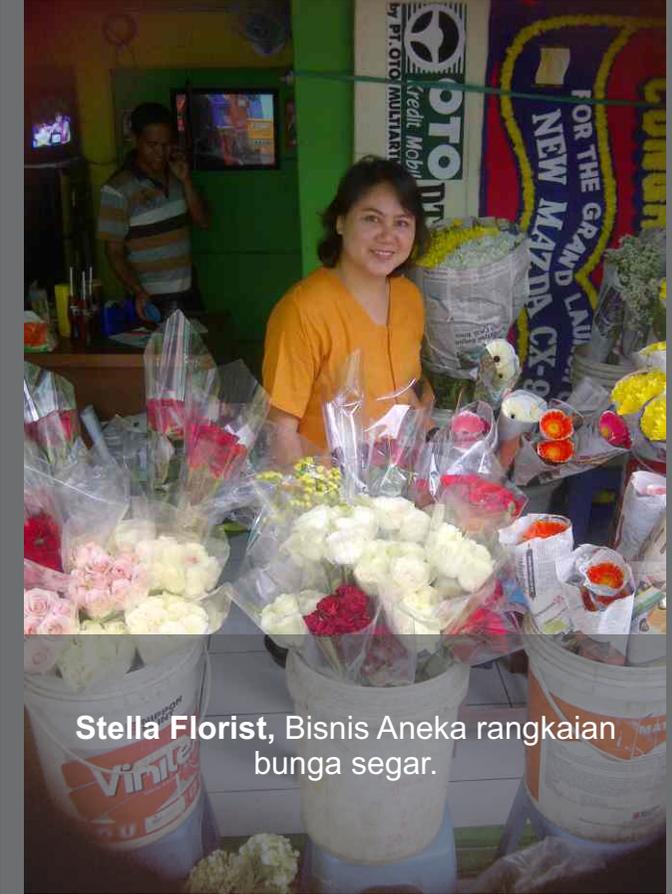
Nama Usaha : Madu Kuansing  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 08129535385  
Pin BBM : -  
Email : indrayahya2011@gmail.com



**Bisnis** fashion Anak, mukena, sajadah dan kaos anak dengan motif tokoh kartun anak.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Mukena Anak  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon 1 : 081 231 330 351  
Telpon 2 : 082 244 382 824  
Website : alerirazaqi.com



**Stella Florist**, Bisnis Aneka rangkaian bunga segar.

## INFO USAHA

Nama Usaha : Stella Florist  
Jenis Usaha : Produsen  
Telpon : 081233513214  
Pin BBM : 24C0F12B  
Website : stella-florist.com