



tabloid **Profil** **USAHA**

Media Entrepreneurs & Leaderships

EDISI I (PERDANA) - Th I 24 Mei - 24 Juni 2012



EDISI PERDANA
NEW

ADI INDRA KURNIAWAN S, S
Pimpinan KJKS Mitra Amanah Sejahtera.

USAHA **KOPERASI**
DIBURU BANYAK PENGUSAHA

Usaha Laundry Yang
Menghasilkan **Jutaan Rupiah**

Cafe-café dan Resto

Gaul dikunjungi
Para Profesional Muda

Butik Busana & Asesoris Muslim
Jadi Langganan Ibu-ibu Pejabat

BISNIS OUTLET
SNACK & CAMILAN
SEMAKIN MENJANJIKAN

KONSULTASI

Hati-hati menjadi investor
di bisnis waralaba !!!

PROFIL

Dengan Peralatan Sederhana
Dan Dibuat secara Tradisional
Tetap Menjadi Idola
H. Masdar,
Pengusaha Ikat Pinggang

SOROTAN

"Menjadi Pengusaha
tidak usah Banyak
mikir dengan modal
dengkul pun bisa",
kata Purdi E Chandra

TIPS & TRIK

Ketika Gengsi
dan Ego Berjalan
Bersama Dalam
Usaha Anda

Pemimpin Umum: Eko Hadi Setyantoro, ST, **Pemimpin Redaksi:** Susilo. H. Prasetyo, **Redaksi:** Fransiskus Aditya Daneswara, Susilo. H. Prasetyo, Tapto Susilo, Prima Ade, Djuni Priharjanto, Purbayu, **Desain Grafis:** Fransiskus Aditya Daneswara, **Tata Usaha/Sirkulasi:** Suhadi, **Iklan:** Yuli Kristanti, **Photografer :** Dwi Indarto, **Alamat Redaksi:** Jl. Srikaton Timur I Kav 253, Semarang, **Telp/fax:** 024-7601244, **Email:** profilusaha@yahoo.com, **Rekening:** BCA No. 7960099545, **Penerbit:** CV. Cipta Insan Kreasindo, **Dicetak:** CV. Duta Warna Offset.
Isi diluar tanggung jawab pencetak

Halaman 1

Kuping (7 X 7 CM)	Rp 2.000.000,-
Banner (5 X 60 CM)	Rp 4.000.000,-

Display FC

1 Halaman	Rp 7.000.000,-
½ Halaman	Rp 4.400.000,-
¼ Halaman	Rp 2.800.000,-
Cover Belakang	Rp 8.000.000,-

Display BW

1 Halaman	Rp 6.000.000,-
½ Halaman	Rp 3.000.000,-
¼ Halaman	Rp 1.600.000,-

Baris

Harga /baris (45 karakter) Rp 10.000,-
minimal 3 baris, maksimal 7 baris

Iklan Ucapan Selamat atas Terbit Perdana PROFIL USAHA,

Display (Isi Perusahaan/ Produk & Alamat) atau (Isi Nama & Alamat) ukuran
Banner 3 cm x 8 cm :
Rp 500.000,-

Spesifikasi Tabloid :

Ukuran Tabloid	: 30 cmX43 cm (ukuran tabloid umum)
Jumlah Halaman	: 16 halaman
Komposisi	: 8 halaman Colour, 8 halaman B/W
Oplag Cetak	: 15.000 exp.

INFORMASI LEBIH LANJUT, HUBUNGI :

Departemen Pemasaran Tabloid Profil Usaha, Telp/Fax : 024- 7601244,
atau
menghubungi kontak person, di bawah ini :

+ Eko Hadi S. ST	: 087 731 382 075
+ S.H. Prasetyo	: 081 901 751 284
+ Tapto Susilo	: 081 542 793 813

Dan yang paling menarik, banyak para pengusaha yang kini berbondong-bondong membuka usaha koperasi, para pemilik BPR-pun yang tergabung di Perbarindo juga mulai berlomba-lomba untuk membuka usaha koperasi. Koperasi merupakan sebuah sumber dana segar bagi kalangan pengusaha, dan yang lebih menarik membuka koperasi sangat mudah dan tidak wajib menyediakan pendanaan besar.

Di era orde pembangunan yang lalu koperasi masih dipandang sebelah mata oleh masyarakat umum, kini pada masa reformasi koperasi mempunyai daya tarik yang meningkat dimata masyarakat. Hal ini dibuktikan semakin meningkatnya animo masyarakat untuk menggunakan jasa pelayanan koperasi mulai dari mengembangkan usahanya sampai menyimpan hasil usaha mereka. Koperasi kini juga banyak diminati professional muda sebagai alternative solusi permodalan usahanya.

Dan yang paling menarik, banyak para pengusaha yang kini berbondong-bondong membuka usaha koperasi. Tak terkecuali para pemilik BPR yang tergabung di Perbarindo, juga mulai berlomba-lomba untuk membuka usaha koperasi. Koperasi merupakan sebuah sumber dana segar bagi kalangan pengusaha, dan yang lebih menarik membuka koperasi sangat mudah dan tidak wajib menyediakan pendanaan besar. Sebenarnya seperti apakah koperasi yang kini dianggap sebuah usaha yang mempunyai prospek cerah. Dibawah naungan organisasi ICA (Internasional Cooperate Alliance), koperasi kini telah mendunia.

Koperasi sendiri mempunyai definisi: “koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi, dengan berlandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasarkan atas asas kekeluargaan” (UU Koperasi No 25 Tahun 1992). Koperasi mempunyai dua jenis kriteria yaitu umum dan syariah, sedangkan bentuk koperasi sendiri banyak sekali seperti KJKS (Koperasi Jasa Keuangan Syariah), KSU (Koperasi Serba Usaha), KSP (Koperasi Simpan Pinjam), dan masih banyak lagi.

Kecenderungan pengelolaan koperasi yang diminati para pengusaha dan pedagang adalah koperasi simpan pinjam atau unit simpan pinjam. Ini dibuktikan dengan koperasi pesatnya pertumbuhan koperasi simpan pinjam maupun koperasi yang mempunyai unit simpan pinjam. Dimana sekarang koperasi dapat melakukan peningkatan asset untuk



dapat dijadikan modal kerja dengan membuka layanan simpan pinjam. Banyak sekali koperasi yang assetnya melebihi asset BPR (Bank Perkreditan Rakyat), hal ini dibuktikan dari asset koperasi yang besar seperti KOSPIN JASA mempunyai asset yang nilai mencapai triliunan rupiah. Dan sekarang kantor-kantor koperasi hampir mirip dengan kantor bank, dari sisi cara pelayanannya maupun desain tata ruangnya. Koperasi mulai banyak dilirik para professional muda untuk bergelut usaha dibidang tersebut. Dan koperasi sendiri kini banyak mulai yang melakukan diverifikasi usahanya mulai dari kontraktor, developer, supermarket dll dengan membentuk holding company.

Ketertarikan banyak professional muda sendiri dikarenakan kemudahan perijinan koperasi, seperti halnya untuk mendirikan koperasi tingkat kota/kabupaten hanya membutuhkan modal awal sebesar 15 juta saja. Selain itu yang lebih menarik percepatan

pertumbuhan assetnya lebih cepat karena mempunyai produk atau unit simpan pinjam.

Sungguh luar biasa bila kita melihat perkembangan koperasi sekarang, hampir rata-rata koperasi dalam waktu yang singkat dapat menggalang dana dan melakukan pembiayaan yang cukup besar pula. Mulai dari pembiayaan modal usaha, pembiayaan pembelian mobil sampai pembiayaan kepemilikan perumahan pun dapat dilayani oleh koperasi. Dan yang lebih menarik lagi,



banyak koperasi yang mempunyai produk mirip *bilyet giro* atau *cek* sebagaimana umumnya kita temui sebagai produk perbankan, selain juga mengeluarkan kartu ATM (*automated teller machine*). Gambaran koperasi sekarang tidak dapat disamakan seperti koperasi dahulu. Kini koperasi lebih berkembang dan modern, hampir seluruh koperasi yang mempunyai cabang atau unit sudah menggunakan kecanggihan pelayanan simpan pinjam secara online.

Keberadaan koperasi sekarang tidak dapat dianggap enteng oleh lembaga keuangan lainnya, baik sebagai rekanan maupun sebagai kompetitor. Koperasi semakin lama menjadi primadona untuk masyarakat pengguna jasa keuangan, ketertarikannya justru pada unit simpan pinjam dan terutama produk simpanan yang oleh banyak pemilik dana dianggap bahwa koperasi lebih nyaman dan menguntungkan untuk menaruh uangnya dalam bentuk simpanan harian/tabungan atau simpanan berjangka, walau sisi factor resiko lebih besar dibandingkan dengan menyimpan uangnya di perbankan.

Ketertarikan masyarakat terhadap koperasi kini telah menciptakan pertumbuhan koperasi yang begitu cepat, peluang semacam ini tidak disia-siakan oleh para praktisi keuangan untuk mendirikan koperasi tingkat kota atau propinsi maupun tingkat nasional. Penyerapan tenaga kerja koperasipun kini semakin besar.

Pemerintah kini juga mulai melakukan pengawasan yang ketat dengan melakukan tinjauan dilapangan terhadap koperasi yang telah berdiri. Selain sebagai usaha untuk mengendalikan pertumbuhan koperasi, juga sebagai cara menekan angka kegagalan operasi akibat tidak dipatuhinya Standar Operasi dan Prosedur dalam kegiatan koperasi sehari-hari. Dan tindakan pemerintah inipun tampaknya perlu kita apresiasi secara positif, karena setidaknya-tidaknya dana masyarakat yang terserap di koperasi yang mencapai puluhan bahkan disinyalir ratusan triliun rupiah dapat dipergunakan sebagai alat untuk mempercepat pembangunan. Koperasi kini merupakan usaha mikro yang mendapat perhatian besar dari pemerintah, hal ini juga dilihat proses perijinan sangat berbeda sebelum era reformasi, dan seiring tumbuh dan berkembangnya tetap mendapat apresiasi positif dari masyarakat (pras/tap)

KJKS “MITRA AMANAH SEJAHTERA” TERUS MENGEMBANGKAN SAYAPNYA

Sungguh patut diacungi jempol untuk koperasi KJKS “Mitra Amanah Sejahtera” dengan memaksimalkan SOP (*standart operating procedure*), sesuai prinsip dasar manajemen koperasi. Kini koperasi kecil dan sederhana ini beraset hampir mencapai 1 milyar rupiah. KJKS “Mitra Amanah Sejahtera” yang muncul tahun 2009 dan berbadan hukum NO.40/180.08/BH/XIV.34/XII/2009 dibawah komando Adi Indra Kurniawan, SS, terus merayap melayani anggota dari mulai pedagang dan UKM di kota Semarang.

“Kami menerapkan SOP (*standart operating Prosedure*), guna meningkatkan pelayanan kami kepada masyarakat khususnya calon anggota koperasi, ini kami terapkan khususnya kepada petugas lapangan, target dan kewajiban harus dipenuhi dan kami memberikan gaji dan fasilitas sesuai UMR kota Semarang. Selain itu fasilitas uang bensin perduahari sebesar Rp. 10.000,-. Dan didukung 10 Petugas Lapangan, alhamdulillah kami dapat melayani masyarakat yang menjadi calon anggota kami. Setiap hari rata dapat membawa hasil sampai 1 juta rupiah/per PL-nya. Kini asset koperasi kami dari modal awal 65 juta sudah meningkat menjadi 800 jutaan lebih selama tiga tahun ini. Dan ini karena kami mempunyai prinsip perkembangan dana kami untuk melayani kebutuhan calon anggota kami bukan



untuk *performance* koperasi kita, anda lihat sendiri koperasi kita hanya seperti ini, seperti kios pinggir jalan, bisa saja kami menyewa tempat yang mahal dan bagus, tetapi disini saya menerapkan kepercayaan dari anggota harus digunakan untuk pelayanan anggota bukan untuk penampilan kantor kami,” ungkap Adi Indra kepada Tabloid Profil Usaha.

KJKS “Mitra Amanah Sejahtera” dapat berkembang pesat dikarenakan hal yang meliputi perijinan KJKS dan Ijin unit Simpan Pinjam dari Dinas Koperasi, serta penilaian kesehatan dari hasil audit dinas koperasi juga kelengkapan sebagai koperasi wajib pajak dapat ditunjukan kepada anggota sehingga dapat meyakinkan calon anggota untuk menyimpan dananya di KJKS “Mitra Amanah Sejahtera”. Hal ini dibuktikan banyaknya kepercayaan masyarakat untuk menyimpan dananya di KJKS “Mitra Amanah Sejahtera.”

Hampir ratusan pedagang telah merasakan nikmatnya kucuran pinjaman tanpa agunan dengan maksimal pinjaman 1 juta rupiah dari KJKS “ Mitra Amanah Sejahtera,” . “ kita besar karena kekuatan market kita bukan *performance* kita. Disiplin kerja dan kewajiban target petugas lapangan menjadi ujung tombak kami, target pinjaman untuk Petugas lapangan kami sendiri mencapai 25 juta rupiah begitu juga sebaliknya dengan target simpanan, inilah yang akhirnya membuat kami mendapatkan simpati dari masyarakat, ini dibuktikan adanya kepercayaan mengelola untuk mengelola dana salah satu anggota kami yang nilainya 100 juta lebih,” kata Adi Indra.

Selain SOP yang diterapkan koperasi dibawah pimpinan Adi Indra Kurniawan. SS suami dari Vita Dianasari guru TK/SD Tunas Harum Bangsa” , mengenalkan koperasinya melalui branding banner di tempat usaha calonanggotanya, dan mensponsori berbagai event tingkat nasional juga lokal juga melalui website : www.mitraamanahsejahtera.com untuk memperkenalkan koperasi KJKS “Mitra Amanah Sejahtera”.

Produk yang ditawarkan koperasi ini meliputi Simpanan Berhadiah Amanah (SIMBA), Simpanan Mudharabah (SEMAR), Simpanan Berjangka Karya (SIJAKA), Simpanan Hari Raya led (SAHIED). Pinjaman tanpa Agunan (pinjaman Mudharabah). Dan sebagai bentuk simpati kepada calon anggota koperasi ini mengadakan undian pertahunnya dengan hadiah yang menarik.



Adi Indra Kurniawan, SS pimpinan Mitra Amanah Sejahtera

Hal yang menarik dari berita ini adalah pembuktian kepercayaan masyarakat terhadap lembaga koperasi masih tinggi dan mempunyai potensi pasar yang besar. KJKS” Mitra Amanah Sejahtera” telah dapat membuktikan diri sebagai koperasi yang dikelola secara professional yang mendapatkan kepercayaan dari masyarakat luas, terus mengembangkan sayapnya, dan mempunyai rencana untuk memiliki kantor milik sendiri yang lebih representative tahun ke lima sejak berdirinya koperasi.(sh/tp).

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:

MITRA AMANAH SEJAHTERA

Jl. WR. Supratman 69 B Gisikdrono Semarang

Telp: +62-24-7620193

+62-24-74025093

Fax: +62-24-7608243

Website: www.mitraamanahsejahtera.com

Wawancara Profil Usaha Dengan Pimpinan KJKS Adi Indra Kurniawan S,S

Pada kesempatan yang kedua kami dari Profil Usaha berhasil menemui Adi Indra Kurniawan S,S Pimpinan Koperasi KJKS “MITRA AMANAH SEJAHTERA” diruang kerjanya, karena beberapa kali beliau sulit kami jumpai karena begitu padatnya jadwal kerjanya, Sosok yang masih cukup muda dan berumur 29 tahun ini memberikan sambutan yang baik dan ramah pada saat menerima kehadiran kami dan Profil Usaha berhasil sedikit mewawancarai tentang sudut pandang beliau dalam memimpin sebuah koperasi.

Bagaimana perkembangan koperasi sekarang menurut Pak Adi?

Sungguh menarik, dan mendapatkan apresiasi yang positif dari masyarakat untuk ikut berpartisipasi menjadi anggota, dan sekarang koperasi lebih dikelola dengan manajemen modern dan hampir mirip dengan bank, system pelayanannya.

Dari segi apa Pak Adi Melihat?

Sekarangada koperasi yang punya card ATM, demikian pula cara pengambilan simpanan di modifikasi seperti bentuk Bilyet Giro dan Cek yang merupakan produk perbankan.

Sebenarnya membuka koperasi itu harus mempunyai modal berapa?

Wah ini pertanyaan yang menarik, modal awal koperasi itu tergantung tingkat atau *level* koperasi itu sendiri, kan ada koperasi tingkat kota/kabupaten, propinsi dan nasional. Tetapi bila kita memakai **otak kanan**, seperti di seminar-seminar entrepreneurs yang sering muncul, kita mendirikan koperasi dengan modal awal 5 juta pun bisa.

Bagaimana cara Pak Adi sendiri Mengelola dan mengatur anak buah ?

Di tempat kami semua berjalan dengan baik, seandainya ada karyawan kami yang tidak mempunyai dedikasi yang baik, rata-rata mereka mengundurkan diri karena malu dengan rekan kerja yang lainnya, tidak usah menunggu saya mengambil tindakan. Dan selain itu karena saya juga member contoh ke mereka dengan terjun mencari anggota sendiri, anda kan tahu kalau kadang-kadang mungkin anda susah menemui saya saat jam kerja di kantor.

Sebelum mendirikan koperasi ini Pak Adi bekerja dimana?

Sebelumnya saya bekerja di bidang pariwisata sebagai Tour Manager di Mega Atlas Wisata, dan kemudian seringnya ikut seminar dan belajar secara otodidak saya di percaya sebagai Manager KJKS Maslahat Umat selama tiga tahun akhirnya bersama teman buka KJKS Mitra Amanah Sejahtera .

Lalu apakah Kiprah KJKS Mitra Amanah Sejahtera sendiri untuk mensejahterakan anggotanya?

Kami berusaha melayani dengan baik seluruh anggota selain itu kami juga punya program CSR seperti mengadakan acara donor darah bersama PMI di Tlogosari saat acara Hari Sumpah Pemuda yang diadakan oleh Remaja Gerakan Bersatu Tlogosari.

KOPERASI WANITA SRI REJEKI **Membangun Kemandirian Kaum Wanita**

Wanita tidak hanya pandai memasak hal ini dibuktikan ibu-ibu PKK kelurahan Bendan Ngisor Kecamatan Gajah Mungkur, Semarang. Telah berhasil mendirikan koperasi wanita yang dikelola secara profesional.

Sebagai wanita tidak saja melayani dan mengerjakan pekerjaan rumah tangga, seorang wanita juga dapat berpartisipasi membantu ekonomi keluarga dengan bekerja dan berkarya. Inilah yang dibuktikan ibu-ibu PKK kelurahan bendan ngisor yang telah membangkitkan emansipasi wanita seperti ajaran Ibu Kartini. Secara tidak sengaja pada saat ada lomba antar desa tahun 1984 di kecamatan Gajah mungkur kota Semarang, pihak panitia lomba mewajibkan setiap kelurahan wajib mempunyai koperasi. Maka atas inisiatif ibu-ibu PKK dibentuklah koperasi Sri Rejeki, yang bertujuan untuk pemberdayaan wanita di kelurahan tersebut, dengan modal awal saat itu sebesar 457.700 rupiah dan belum mempunyai ijin badan hukum memulai memberikan pelayanan kepada para ibu-ibu rumah tangga di kelurahan Bendan Ngisor, bertempat di rumah salah satu pengurus bendahara koperasi Ibu Indah Anis,SE,Akt, koperasi wanita Sri Rejeki mulai menjalankan roda usahanya.

Kini Koperasi Wanita Sri Rejeki patut diperhitungkan sebagai koperasi andalan di kota Semarang, pembuktian ini diwujudkan dengan di anugerahi Koperasi terbaik Juara III di tingkat kota Semarang tahun 2005, dari asset hanya kisaran ratusan ribu kini telah mencapai angka milyaran rupiah. Berbekal badan hukum sebagai Koperasi Wanita No. 13.525/BH/KWK/17/II/1998, asset koperasi wanita Sri Rejeki telah menggelembung mencapai satu milyaran lebih tepatnya sesuai RAT (Rapat Anggota Tahun) mencapai Rp.1.026.275.942,18,-, kehebatan koperasi tidak dapat disangsikan lagi sebagai koperasi wanita unggulan yang dapat menginspirasi ibu-ibu PKK di kelurahan manapun untuk mengikuti jejak Koperasi wanita Sri Rejeki.



Suasana Kerja Koperasi Wanita Sri Rejeki

“Hasil perkembangan asset kami murni dari pengembangan keuangan anggota koperasi koperasi,, dan bantuan dana bergulir dari pemerintah atau lebih dikenal dana BBM sebesar 100 juta yang mempunyai tempo samapi sepuluh tahun dan diangsur tiga atau empat bulan sekali, dan kami menempati kantor milik koperasi sendiri,” Jawab Ibu Purwaningsih ketika dikonfirmasi oleh tabloid Profil Usaha di kantor koperasinya.

“Kami besar karena memberikan perhatian dan pelayanan yang baik kepada anggota, kami punya dana untuk kematian anggota juga setiap tahun pada saat Hari raya Idul Fitri kita memberikan Paket bingkisan sembako kepada anggota, selain itu kami juga memberikan bantuan bea siswa untuk anak anggota yang yatim yang belum tersentuh bantuan,” imbuh Ibu Sri Rahayi Setiari Sujarwo, wakil ketua koperasi kepada Profil Usaha.

Koperasi Wanita Setia Rejeki hanya mempunyai produk andalan simpanan sukarela, selain simpanan wajib dan dan simpanan pokok untuk anggotanya, dan setiap anggotanya yang ingin

meminjam di koperasi wajib dulu melakukan simpanan sukarela dan menjadi anggota selama minimal 3 bulan dan mempunyai minimal simpanan sebesar Rp.200.000,- (dua ratus ribu rupiah). Koperasi Wanita Sri rejeki telah memberikan manfaat yang luar biasa kepada seluruh anggotanya yang kini telah mencapai 457 anggota yang kesemuanya wanita.

Kemajuan ini ditunjang pengelolaan yang professional dan seringnya pengurus melakukan studi banding di koperasi wanita di luar propinsi Jawa Tengah, seperti Koperasi Wanita setia Bhakti Surabaya, koperasi wanita di Malang juga Bali. Saat kita mencontoh Srikandi-Srikandi Koperasi wanita Sri Rejeki untuk menjadi wanita mandiri, sebagai bentuk emansipasi wanita secara kongkrit dan nyata.(Pras/tap).



Dra. Purwaningsih Haryanto Ketua Umum

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:
KOPERASI WANITA SRI REJEKI
 Jl. Lamongan 1 No. 20 Bendan Ngisor, Semarang
 Telp: (024) 91081850

KOPERASI SAHABAT

Koperasi Simpan Pinjam Untuk Pedagang

Dari keinginan untuk mensejahterakan dan memberikan peluang kerja anggota Yayasan Dian Nuswantara salah satu lembaga swadaya masyarakat di kota semarang memilih untuk membuka usaha koperasi. Cita-cita ini akhirnya terlaksana pada tahun 2005, Yayasan dian Nuswantara mendirikan koperasi yang diberi nama SAHABAT dan



Nur Rahman Ashari Bendahara dan Manager

berbadan hukum No.14065/BH/KDK.II/VII/2005.

Modal awal 15 juta dan tenaga kerja 6 orang, koperasi Sahabat yang berkantor Jl. Lamongan 1 No:24 Bendang Ngisor Semarang juga melayani masyarakat umum yang ingin menjadi anggota terutama dikhususkan untuk pedagang kecil. Koperasi Sahabat kini telah menunjukkan profilnya sebagai pelayan khusus pedagang, ini dibuktikan dengan banyaknya anggota yang mayoritas mempunyai profesi pedagang, termasuk pedagang di pasar-pasar di Semarang seperti Pasar Sampangan, Karang ayu, Bulu dan pasar lainnya. Dengan pinjaman tanpa jaminan dengan persyaratan menjadi anggota dan aktif menabung terlebih dahulu selama 3 bulan, koperasi Sahabat tetap eksis dan kini telah mempunyai asset mencapai 500 juta lebih, hasil perkembangan produk simpan pinjam dengan modal awal hanya 15 juta rupiah hal ini seperti dituturkan oleh bapak Nurrahman Ashari yang dalam susunan pengurus sebagai bendahara merangkap manager di koperasi Sahabat kepada Profil Usaha saat ditemui di kantornya.

Dengan pelayanan system jemput bola untuk melayani anggotanya, koperasi Sahabat terus menunjukkan jati dirinya sebagai koperasinya para pedagang. "kami hanya mengeluarkan produk simpanan harian tidak ada produk lainnya sementara ini, dan untuk pinjaman hanya khusus pedagang saja," kata Hari, bendahara merangkap manager koperasi kepada Profil Usaha.

Bagaimanapun sebuah koperasi mempunyai trik dan tips sendiri, salah satunya apa yang telah dilakukan oleh koperasi Sahabat yang telah membantu ratusan pedagang di kota Semarang. Koperasi Sahabat sesuai namanya menjadi sahabat pedagang dan anggotanya untuk mengatasi modal usaha.

(Pras/Tap).

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:
KOPERASI SAHABAT
 Jl. Lamongan 1 No.24 Bendan Ngisor, Semarang
 Telp: (024) 76016181



Usaha Laundry Yang Menghasilkan Jutaan Rupiah

Laundry kiloan hampir buka di setiap gang yang ada. Ini tidak terjadi di sekitar areal perkampusan aja, di kampung-kampung warga biasapun bisnis ini berkembang dengan baik. Usaha laundry kiloan membuat banyak orang tertarik untuk menggeluti ada yang memakai cara waralaba atau membuat branding sendiri dengan modal yang besar ataupun modal kecil. Bisnis ini menarik untuk dicoba, pasar yang masih terbuka lebar seiring perubahan gaya hidup seseorang, laundry merupakan usaha yang menggiurkan.

Pemakai jasa laundry sendiri kini makin beragam mulai dari klinik kesehatan, losmen, panjti pijat, hotel, restoran, catering, event organizer, sampai mahasiswa dan pekerja kantor yang tidak punya waktu lagi untuk meluangkan waktunya mencuci.

Hampir rata-rata pengusaha laundry merasakan kenikmatannya usaha ini karena kebutuhan bahan bakunya mudah dan murah, seperti pewangi dan sabun cair cuci yang rata-rata di beli di toko kimia, bukan produk terkenal atau yang ada di pasaran.

Di kelurahan migassari sendiri kurang lebih hamper ada 8 tempat laundry dan ini berbeda bila kita dating di daerah Unnes gunungpati di daerah ini hampir puluhan tempat laundry dari modal kecil sampai modal yang cukup besar. Contoh Usaha laundry kiloan yang cukup favorit dan banyak diwaralabakan adalah "Simply fresh Laundry" dari kota Jogja. Kincinya kesuksesan di bisnis laundry ini hanya terletak pada pemberian pelayanan yang baik dan hasil cucian yang bersih juga prasarana antar jemput yang tepat waktu. Guru yang terbaik untuk mendapatkan kesuksesan bisnis laundry kiloan ini terletak pada keluhan konsumen yang cepat kita tanggapi.

Boleh dibilang Laundry kiloan merupakan rejeki dari pola hidup masyarakat sekarang yang cenderung lebih praktis dan tidak ingin bersusah payah mencuci sendiri karena adanya tuntutan kesibukan lainnya yang lebih utama.

Dan kini trend mencuci di laundry sudah menjadi jamak dan hal yang biasa bukan hal yang mewah sejak kehadiran laundry kilo ini.

Fasilitas yang memadai dan prasarana yang sederhana dapat untuk memulai usaha laundry kiloan, dengan mengutamakan kepentingan dan ketepatan waktu juga harga yang terjangkau kepada pelanggan. Contohnya paket cuci yang sering ditawarkan laundry rata-rata Rp 4.000,-/per kilogramnya sudah termasuk cuci + setrika dan akan lebih murah lagi apa bila hanya cuci saja, hal ini jelas memudahkan bagi orang yang punya uang

pas-pasan untuk ikut merasakan jasa ini.

Dan perkembangan cuci kiloan sendiri kini banyak yang tumbuh di kelola dengan manajemen professional dengan fasilitas tempat yang menarik dan nyaman juga pelayanan yang cukup canggih dengan memakai fasilitas IT dan mesin cuci yang cukup mahal harganya, memberikan pelayanan dan harga yang sama dengan pengusaha laundry modal kecil atau rumahan. Kebutuhan untuk memulai awal usaha ini pun cukup sederhana mulai dari mesin

cuci, mesin pengering, strika uap, timbangan digital dan sabun pencuci juga minyak wangi, termasuk juga pembuatan brosur dan papan nama laundry kiloan. (Pras)

Modal Awal Rp.7.000.000,-

1. Mesin Cuci LG WF-S1100CR/11 kg	Rp. 3.900.000,-
2. Setrika Uap Tobi Steam Wand (DRTV)	Rp. 899.000,-
3. Ember plastic	Rp. 300.000,-
4. Meja Setrika (Buat Sendiri Uk.Meja Makan).	Rp. 400.000,-
5. Rak Kayu (Buat sendiri sesuaikan tempat	Rp. 300.000,-
6. Sabun Pencuci (beli di toko kimia).	Rp. 100.000,-
7. Pewangi bentuk bibit (beli di toko kimia).	Rp. 50.000,-
8. Papan Nama Digital Printing	Rp. 80.000,-
9. Brosur satu warna	Rp. 200.000,-
10. Lain-lain	Rp. 771.000,-

Perkiraan Pendapatan:

1 Hari minimal 25 kilogram (Cuci=Strika) harga perkilonya Rp.4000,-

25 kg x Rp 4000,- Rp. 100.000,-

25 hari kerja Rp.2.500.000,-

Biaya yang dikeluarkan :

1. Gaji karyawan cuci+ Setrika	Rp.500.000,-
2. Sabun Cuci +- pewangi Rp 800,-/kg	Rp.500.000,-/25 hari kerja
3. Listrik jet pump +setrika	Rp.250.000,-

Total biaya Rp.1.250.000,-

Margin 50%

Net profit Rp.1.250.000,-

BEP_ + 5 bulan.

CIKA LAUNDRY



Sugeng karyawan CIKA LAUNDRY

Usaha bisnis laundry tetap banyak diminati dan mempunyai prospek yang menarik seperti halnya usaha laundry milik bapak Ari yang dikelola oleh Sugeng, banyak menceritakan suka duka usaha laundry kepada Profil Usaha saat menemui untuk wawancara. Kami tahu disekitar sini banyak sekali yang

membuka sejenis dengan usaha kami tetapi masing-masing sudah mempunyai pelanggan sendiri dan yang paling utama kami harus dapat membina kepercayaan pelanggan agar tetap menggunakan jasa kami dengan memberi hasil laundry yang memuaskan. “Setiap hari, rata-rata kami mengerjakan lebih dari 50 kg dengan harga Rp 3000,-/ perkilogramnya, kadang kita dapat mencapai 100 kg lebih perhari tergantung hari dan kondisi disini, karena disini mayoritas adalah mahasiswa, ya kalau pas liburan besar dan hari libur hanya mencapai 50% dari omset rata kami setiap harinya. Sementara ini kamihanya didukung dua mesin cuci dan tiga karyawan,” ungkap Sugeng ketika di jumpai Profil Usaha di tempat usahanya.

Pelayanan antar jemput menjadi fasilitas yang diberikan oleh Cika Laundry kepada pengguna jasa laundry dan pelanggannya. Dengan tempat yang strategis di jalan lamongan raya terus berusaha memberikan servis yang optimal jasa laundrynya.



Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:
CIKA LAUNDRY
Jl. Lamongan Raya No. 38, Semarang
Telp. (024) 70260173

“LAUNDRY Mr CLEAN” One Stop Laundry



Dengan desain outlet yang menarik memakai meja Counter dengan warna yang lembut terasa nyaman kita memasuki outlet laundry yang satu ini walau ukurannya kecil seluas kurang lebih 15 meter persegi. Mr Clean sesuai namanya memberikan fasilitas jasa cucian yang bermacam-macam dari mulai baju sampai sofa, spring bed juga helm sepeda motor. Selain itu outlet laundry ini juga mempunyai dua jasa jenis untuk cucian pakaian yaitu kiloan dan persatuan, ini dikarenakan laundry juga menerima jasa cuci untuk pakaian bermerk dan pakaian yang membutuhkan kesabaran dan

ketelitian dalam mencuci.

Mr Clean menerapkan system jasa laundry yang terdiri dari paket regular, paket silver, paket gold, dan paket platinum juga paket expres dengan masing-masing harga yang berbeda, sebutan paket ini untuk membedakan waktu penyelesaian laundry dan jenis pakaian sesuai permintaan pelanggan. Dengan harga mulai Rp. 4000,- perkilonya sampai Rp.8000,- kini Mr Clean telah memiliki tiga outlet di daerah ungaran, ngaliyan dan pusponjolo.

“Outlet di Ungaran ini di asmar square ini, setiap harinya rata mendapatkan order 30 kg, ini belum termasuk cuci karpet, sofa, springbed dan lainnya, dan outlet kami terhitung baru disini. Kami yakin Mr Clean akan menjadi andalan di daerah ini karena kami melayani hampir segala bentuk jasa laundry” kata kepala outlet yang bernama Putri kepada Tabloid Profil Usaha.

Dengan konsep “one stop laundry” Mr Clean berupaya memberikan servis yang memuaskan ini terbukti sampai sekarang Mr Clean tidak pernah mendapatkan complain dari para pengguna jasanya atau pelanggannya, untuk menarik pelanggan Mr Clean menawarkan member card dan antar jemput kepada pengguna jasa

laundry Mr Clean. Pemilik usaha laundry Mr clean sendiri adalah seorang pengacara kondang di Semarang yang bernama Jarot Wijayanto, SH yang membuka praktek advokatnya di jalan Puspanjolo, hal ini dari hasil konfirmasi tabloid Profil Usaha dengan kepala outlet di ruko asmara square, mbak Putri. Rencana ke depannya mr clean akan di waralabakan sambil menunggu persyaratan dan prosedur waralaba diperoleh. Sebagai pelaku usaha laundry mempunyai prinsip utama dengan memuaskan pelanggannya yang terdiri dari kalangan bawah, menengah sampai ke atas. "Target kami yaitu dapat melayani semua jenis cucian dari mulai pakaian, Spring bed, sofa dll yang mungkin jarang dilayani oleh jasa laundry kiloan" Ungkap mbak Putri kepada Profil Usaha di tempat outlet ke 3 milik Mr Clean yang terletak di jalur kota Ungaran menjadi satu kompleks dengan warung lombok galak. (Pras/Tap)

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:
Mr. CLEAN
Jl. Asmara Ruko Asmara Square B3, Ungaran
Telp/SMS: (024) 70370888



Putri Kepala Outlet Mr Clean Asmara Square, Ungaran

Tika Laundry

Laundry yang satu ini dikelola sendiri oleh pemiliknya Sugeng Riyadi, dengan konsep bersih, rapi dan wangi menjadi pilihan tersendiri, Tika Laundry menyediakan berbagai macam aroma wewangin sebagai pengharum pakaian. Kepada pelanggannya, Sugeng untuk memilih menentukan aroma pengharum pakaian yang masuk di Tika Laundry.

Tika laundry dalam mengenalkan jasanya menggunakan iklan di internet juga brosur untuk membentuk market laundrynya. Hampir sebagian pengguna jasa Tika Laundry adalah mahasiswa UNES karena sudah menjadi target utama pasar dari Tika Laundry, Hal yang menjadi istimewa dan kelebihan Tika Laundry adalah tepat waktu dan mempersilahkan pelanggannya untuk memilih aroma wangi yang ada dari



Sugeng Riyadi owner Tika Laundry

mulai dari aroma mawar, aroma buah-buahan, juga ada aroma merk Parfum terkenal, seperti aroma Eternity Rose Blush, Chipre/green dll.

Dengan adanya aroma wewangian dan dengan harga yang terjangkau sebesar Rp. 3000,-/perkg, Tika Laundry setiap harinya melayani jasa hampir mencapai 75 kg. selain itu Sugeng Riyadi sebagai pemilik Tika Laundry juga melayani antar jemput jasa laundrynya. Dengan pengembangan dan pengelolaan yang professional, Sugeng Riyadi menawarkan kepada investor yang berminat untuk membuka usaha Laundry untuk membuka Tika Laundry miliknya di tempat manapun. Ketika dikonfirmasi Profil Usahanya di tempat kerja yang sekaligus rumah tinggalnya, Sugeng Riyadi menceritakan suka duka selama mengelola Tika Laundry, Hal yang paling utama yang harus dipegang pengusaha Laundry menurut bapak satu anak ini adalah pelayanan yang baik seperti tepat waktu, bersih rapid an wangi. Hampir 90% pengguna jasa Tika Laundry adalah mahasiswa Unes- Gunung pati Semarang, dan melayani mahasiswa itu lebih susah daripada perorangan biasa, karena bila aroma harumnya dianggap kurang terasa kadang dia harus menerima komplain dari pelanggan, hal ini yang memacu dia terus kreatif dan inovatif agar tidak mengecewakan pengguna jasa laundrynya.

Sugeng Riyadi merasa optimis bahwa kedepannya Tika Laundry akan menjadi besar dan lebih dikenal para pengguna jasa laundry, dengan dua mesin cuci merk Samsung dan satu tenaga kerja dibantu sang istri, Tika Laundry tetap mengedepankan hasil yang membuat para pelanggan merasa puas,

usaha laundry merupakan daya tarik sendiri dan ini membuat Sugeng Riyadi tertarik menginvestasikan sebesar 12 juta untuk Tika Laundry yang digunakan membeli dua mesin cuci frontsize dan beberapa kebutuhan alat kerja laundry seperti pompa air, strika uap, dan meja setrika besar juga display tempat pakaian, dan kini usaha laundry sudah mencapai BEP tinggal meningkatkan hasilnya dan mengembangkan Tika Laundry menjadi sebuah jasa laundry yang diwaralabakan. (Pras/Tap).

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:
TIKA LAUNDRY
Jl. Pete Raya No. 6 UNES Sekaran Gunung Pati, Semarang
Telp. +628562652291
mimieo_forever@yahoo.com

Bisnis Kuliner Café dan Resto Yang Sangat Prospektif Menjadi Bidikan Para Pengusaha

Dan yang menarik dari sisi internal di kafe dan resto sendiri mampu menyedot dana investor dengan dibuktikan beberapa kafe dan resto yang mempunyai cabang tetapi bukan milik sendiri. Bisnis kuliner café dan resto ini tidak hanya menjadi primadona para pengusaha kuliner tetapi para artis dan bintang sinetron pun mulai merasakan legitnya bisnis café dan resto ini,

Salah satu tempat nongkrong yang menarik dan strategis sekarang ini adalah café dan resto, hal terbukti banyak sekali pengunjung-pengunjung café dan resto dimanapun. Kondisi ini dimungkinkan karena banyak pendatang-pendatang baru di kota dan munculnya lembaga-lembaga pendidikan tingkat perguruan tinggi, ini dilihat volume tertinggi pengunjung café didominasi para mahasiswa dan pelajar, hingga kalangan eksekutif muda.

Melihat bahwa bisnis kuliner terutama café dan resto ini yang sangat prospektif sebagai alternative sumber penghasilan membuat kalangan pengusaha mulai melirik bisnis yang satu ini, hingga banyak muncul café-café dan resto baru dengan gaya interior dan menu yang mendukung selera anak muda dengan harga yang masih dapat dijangkau kocek mahasiswa atau pelajar.

Tetapi dominasi kafe dan resto yang diluar mall justru yang sekarang dilirik oleh pengunjung hingga café dan resto yang berada di mall banyak yang gulung tikar. Café dan resto yang mendekati tempat nongkrong anak muda atau kampus pendidikan tidak pernah sepi pengunjung. Apalagi ditunjang dengan kreativitas menu masakan ala hotel bintang lima dan harga kaki lima, selain itu masih didukung live music atau hiburan, mulai dari fasilitas hotspot/wifi sampai televisi layar lebar. Coba kita bayangkan sambil nongkrong bersama teman dan minum jus dibarengi nonton tivi atau berselanjar di dunia maya dengan menggunakan fasilitas milik café tersebut pasti mengasyika. Kemajuan pengunjung café dan resto yang secara tidak langsung menghimpun pundi-pundi penghasilan bagi pemilik kafe tidak terlepas dari perkembangan trend atau perubahan perilaku remaja sekarang, yang tidak di sia-siakan oleh para pengusaha.

Banyak kafe dan resto sekarang yang bersaing dengan berlomba-lomba menyuguhkan konsep yang menarik sesuai keinginan anak muda sekarang. Menjamurnya kafe sekarang merupakan instrument pola hidup modern yang sekarang mengikuti arus gaya hidup kota metropolitan.

Dan yang menarik dari sisi internal di kafe dan resto sendiri mampu menyedot dana investor dengan dibuktikan beberapa kafe dan resto yang mempunyai cabang tetapi bukan milik sendiri. Bisnis kuliner café dan resto ini tidak hanya menjadi primadona para pengusaha kuliner tetapi para artis dan bintang sinetron pun mulai merasakan legitnya bisnis café dan resto ini, mulai dari Rano Karno, Olga, Olarmlan, Cici Tegal, Dedy Corbuzer, Julia Perez dan lain lainnya.

Hal yang menjadi dominan frekwensi kunjungan di café sendiri, terletak dimana café itu berada dan tata ruang atau interior café, keamanan parkir juga menu-menu yang disajikan menarik dengan harga yang masih terjangkau kalangan anak muda yang merupakan bidikan utama setiap

menonjol adanya referensi pengunjung anak muda kepada teman-temannya melalui sms ataupun obrolan di (media online. Hal didasari pengamatan Profil Usaha dan hasil wawancara yang dilakukan ke beberapa pemilik café maupun resto.

Dan yang paling utama mendirikan sebuah café dan resto dituntut kita untuk kreatif dan inovatif yang tiada henti, dan bila kita mampu memadukan ritme langkah harmonis yang dapat menarik pengunjung, memungkinkan anda mendapatkan investor untuk pengembangan usaha café dan resto anda.

Membahas usaha café dan resto memang tiada hentinya mulai dari desain tata ruang sampai pada menu dan fasilitas hiburan yang ada, dan yang dapat menjadikan sebuah inspirasi, Profil Usaha berusaha menyajikan content tentang café dan resto yang diawali dengan modal yang kecil dan investor yang bermodal *cekak* dapat bermain di bisnis kuliner yang satu ini. (Pras).



KOPI BLUR Nyantai Buat Nongkrong Sambil Minum Kopi

Dengan fasilitas hotspot/wifi kedai kopi yang terletak di Jl Kelud Rayano.46 B menjadi tempat asyik untuk nongkrong sambil merasakan menu kopi andalan Kopi Blur yaitu black coffe yang diracik sendiri oleh empat sekawan pendiri kedai kopi ini, Fety, Ana, Bagus dan Ali. Keempat sahabat ini merupakan teman satu team ditempat kerja



terdahulu di Mc Donald, dengan diawali modal patungan sebesar 40 juta, empat sekawan memberanikan untuk membuka kedai kopi di daerah Kaligarang.

Dengan menu yang bervariasi dan harga yang terjangkau kecek anak muda, setiap malam terus berdatangan pengunjung, suasana kafe kecil didesain dengan dua alternative yaitu lesehan dan meja bar membuat semakin asyik untuk menongkrong sambil main internet atau online facebook. Dan café yang baru berdiri bulan januari tahun 2012 dapat memberikan kontribusi yang lumayan untuk empat sekawan ini.

Ketika dijumpai tabloid Profil Usaha di kedai kopi Blur salah satu owner kopi blur yang bernama fety memberikan sedikit gambaran tentang ide mendirikan kedai Kopi Blur kepada Profil Usaha. "kami berempat waktu itu sering sekali nongkrong di kedai Kopi Miring yang terletak di Jl Pamularsih. Kok enak ya buat nongkrong dan nyantai, dan yang paling

cukup menarik bagi empat sekawan ini melihat kedai kopi sekarang sedang mengalami booming sebagai tempat buat nongkrong, disinilah akhirnya kami berempat sepakat untuk menanamkan modal bersama untuk mendirikan kedai kopi, sedangkan kenapa kita namai kopi blur karena kita menjualnya tidak hanya kopi saja tetapi bermacam-macam ada nasi goreng juga gorengan dan jus buah. Sekarang kami tinggal menunggu hasil kerja kami berempat, dan sementara semua kita kerjakan bersama-sama ya owner kami, karyawannya juga kami."

Dengan suasana yang nyantai kopi blur menjadi alternatif tersendiri buat menikmati malam sembari minum kopi andalan kedai ini. Hasil yang cukup lumayan dari kedai kopi ini menjadikan penghasilan empat sekawan ini mulai terasa nikmat. Setidak-tidak sebentar lagi kami sudah BEP (Break event point). Doakan kami menjadi sukses dan kedai kopi ini ramai dikunjungi," ujar Fety kepada kami saat Profil Usaha pamit pulang Bisnis kedai kopi merupakan alternative usaha yang menarik untuk dicoba dan menjanjikan profit yang menarik. (Pras/Tap).



Fety salah satu owner Kopi Blur

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:
KOPI BLUR
Jl. Kelud Raya No 46 - Semarang

Kopi Lelet

Mengangkat usaha warung kucingan menjadi sebuah usaha yang mempunyai daya tarik untuk kalangan menengah keatas

Berawal dari perjuangan kehidupan remaja lulusan SLTA yang bernama Pujiyanto atau lebih dikenal Doni, lelaki asal kudu ini membuat kedai nasi angkringan menjadi naik gengsinya. Perjuangan yang diawali sebagai penjual nasi angkringan atau dikenal nasi kucing ini telah menjadikan trio sahabat ini menjadi seorang milyader muda. Diawali berjualan nasi angkringan di gang cempaka seputar kampus Unes dengan modal pinjaman teman sebesar 3 juta rupiah pada tahun 2007 kini telah mempunyai beberapa tempat usaha kopi leletnya, salah satunya yang terletak di padang bulan milik sendiri yang bernilai 2 milyar lebih merupakan hasil kerja keras usaha kopi lelet.

Doni yang awalnya dibantu sang kekasih yang bernama Triana atau lebih dikenal Nana yang sekarang menjadi sepasang suami istri dan satu lagi teman Febri Budi Santosa mulai berkiprah membesarkan kopi lelet dengan inspirasi kedai nasi angkringan "GUBUG" di yogya hasil dari liburan di kota gudeg ini ditelorkan di kota Semarang dengan

branding "Kopi Lelet Nana Kyut", dan ternyata hasil sangat menggembirakan dan menjadi sarana nongkrong yang sangat populer di kawasan Unes Gunung Pati. Kopi lelet sendiri merupakan arti dari kopi yang ditempilin di sebatang rokok, yang dianggap sebagian perokok mempunyai kenikmatan tersendiri.



Pada awal-awal bulan kedai yang diistilahkan "Warung Kucingan" hanya didatangi beberapa orang saja kini kopi lelet dengan buka mulai jam sepuluh siang sampai jam dua malam dapat menghasilkan omset rata sebulan mencapai 90 jutaan lebih untuk keenam kedainya.

"Kami tidak meninggalkan ciri khas kami yang utama yaitu gerobak angkringan harus tetap ada di setiap outlet kami, kini kedai atau warung kami ada enam tempat, empat punya sendiri dan dua adalah franchise, di seputar kampus Undip Tembalang dan Unes Gunung Pati. Sekarang ini kami sedang bangun kedai kopi lelet lagi di jl padang bulan yang merupakan hasil keuntungan dari outlet kopi lelet kami," kata Febri, Manager dan merupakan salah satu owner kopi Lelet ketika wawancara dengan Profil Usaha.



Febri Manager dan Owner
Kopi lelet Nana Kyut



Doni dan Triana owner Kopi Lelet

"Dan rencananya dalam waktu dekat ini kami akan go nasional dengan membuat badan hukum CV terhadap usaha kami, "Kopi Lelet Nana Kyut", ini. Ini merupakan cita-cita kami" Ucap febri kepada salah satu wartawan Profil Usaha.

Menariknya Kopi Lelet Nana Kyut bukan hanya tempat merasakan kopi lelet saja atau nasi kucing tetapi juga asyik untuk nongkrong dan wisata kuliner untuk para mahasiswa dan club-club biker di kota Semarang. Selain itu dari sisi keamanan sepeda motor membuat pengunjung semakin lama betah nongkrong berjam-jam, ini dikarenakan konsep yang kedai atau warung yang terbuka

hingga mudah memandang halaman luar kedai. Kini branding dan image kopi lelet seperti menjadi milik "Kopi Lelet Nana Kyut" walau kedai atau warung kopi lelet semakin menjamur di daerah unes Gunung Pati –Semarang. (Pras/Tap).

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:

KOPI LELET NANA KYUT

Jl. Raya UNES - Ungaran Gang Pete Sekaran Gunung Pati

Telp (024) 9107790

www.kopilelet.com

KEDAI CABE Pedasnya Senikmat Keuntungannya

Dari sebuah kreativitas berbagai sambal seorang ibu rumah tangga yang bernama ibu Titik Kristanti berhasil dan sukses mengelola kedai yang mengutamakan rasa sambal, untuk itu kedai pun bernama "CABE". Profil Usaha berhasil menemui Ayu Nurikasanti salah satu kepala warung "CABE" di Jl Kelud Raya No.32 Semarang. Begitu profil usaha masuk langsung merasakan suasana kedai cabe yang begitu artistic dan menarik tata ruangnya mulai dari desain tata ruangnya sampai meja kursinya yang begitu sederhana dan eksotik, dikarenakan mejanya terdapat ukiran



kasar gambar branding "CABE" yaitu gambar Lombok rawit merah yang pedas rasa sepedas nikmatnya memiliki kedai "CABE". Dengan semboyan rasa nomor satu bukan isapan jempol semata, mungkin anda perlu mencobanya. Dengan dua menu andalan kedai "Cabe" yaitu sambel kosek dan sambel korek membuat kedai yang menarik ini dan harga terjangkau kalangan anak muda ini ramai pengunjungnya. Ketika Profil Usaha menjumpai kepala warung, Ayu Nurikisanti, berhasil mengorek keterangan mengenai kelebihan di "CABE" sendiri. "di cabe kita mempunyai top menu yang menjadi favorit pengunjung kedai kami yaitu sambel kosek dan sambel korek, adapun kelebihanannya karena kita memilih bahan baku yang berkualitas baik seperti sambel korek karena terbuat dari bahan cabe rawit merah makanyanya pedasnya minta ampun bikin keringat keluar semua, dan sambel kosek terbuat dari cabe rawit hijau yang lumayan pedas dan sangat nikmat disantap dengan lauk bebek goreng atau bakar," ujar ayu kepada Profil Usaha.

Lampu yang artistic berbentuk desain minimalis membuat suasana malam semakin romantic dengan penerangan lampu bolam biasa untuk tempat berkenan dan bersantap bersama keluarga. Kini usaha milik bu bambang ini sudah di franchise-kan untuk para pengusaha kuliner yang tertarik dengan kedai "CABE", sudah sepuluh kedai "CABE" yang berdiri di jalan Padi raya, Soekarno-hatta, Undip Tembalang, kedung Mundu, Solo, Salatiga dan Jakarta. Sedang kedai yang ditemui oleh Profil usaha adalah milik ibu bambang adik pemilik franchise berkongsi dengan bapak Nur Aswin.

Kini rata-rata melayani hampir 40 pengunjung keluarga atau kelompok anak muda dan bila hari libur pengunjungnya lebih banyak, kedai "CABE" pedasnya seperti keuntungannya. Bisnis kuliner kini sangat menjanjikan dan mempunyai prospek yang cerah. Untuk informasi lebih lanjut dapat hubungi kedai "CABE" yang terdekat. (Pras/Tap)



Ayu Nurikasanti Kepala Warung "Cabe"

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:
CABE

Jl. Kelud Raya No. 32 Semarang
Telp : (024) 91136029

CAFÉ DE "JAMAICA"

Dua gedung berdiri tangguh dengan hiasan siluet beberapa bangunan dan pepohonan yang tumbuh disekitar Jl. Kusumawardani membias kesan kekar pada sisi-sisi dua gedung yang mempunyai peran berbeda. Dentuman musik yang mengacu pada techno dan distorsi khas para DJ menyusup diantara cahaya lampu kota, dan menarik perhatian untuk tahu lebih banyak tentang dari mana sumber dentuman itu.

Sebuah bangunan dari kayu dan beberapa bahan sederhana memanjang dengan lampu remang warna hijau, meja panjang yang tertata nyaris tidak terlihat karena tertutup tubuh pengunjung. Banner besar terpampang "D' JAMAICA Café" dengan desain yang akrab untuk siapa saja terpampang menghadap jalan utama. Senyum ramah dari pemilik membuat atsmosfir semakin akrab, mbak Yuli dan bang Eka pengunjung menyapanya. Sederet menu disodorkan ketika tim PROFIL USAHA menyambangnya dan bermaksud untuk wawancara tentang Café yang lebih dominan dengan music gaya DJ ini.

D' JAMAICA Café adalah sebuah café sederhana dengan segepok menu yang penuh fariasi dan dengan penampilan gaya makanan dan minuman hotel berkelas. Sebut saja Milk Shake, Orange Squash, Coffe Huzelnut, Roti Bakar Jamaica Special, Nasi Goreng Jamaica dan masih banyak lagi menu yang tidak kita temui ditempat lain. Café yang



berdiri diantara Gedung BI (Bank Indonesia) dan Gedung Telkom ini terhitung masih seumur jagung karena berdiri baru pada bulan juni 2011 tapi telah mempunyai pelanggan yang banyak, dan didominasi 80% adalah wanita.

Dengan modal awal Rp. 5.000.000 dan semangat kerja keras dan pantang menyerah serta keyakinan besar D' JAMAICA Café dalam waktu kurang dari satu tahun telah mempunyai pelanggan dengan penghasilan per hari Rp. 300.000 belum lagi kalau malam minggu atau malam libur penghasilan bisa tiga kali lipatnya, dengan buka mulai dari pukul 18.00 dan tutup pada

pukul 02.00, untuk malam minggu dan malam hari libur bisa sampai pukul 05.00 karena penuhnya pengunjung.

Café yang terkenal dengan Nasi Gorengnya ini memang unik dan beda dari tempat ngopi yang lain, dari namanya D' JAMAICA yang lebih identik dengan rambut gimbal, gradasi tiga warna kebebasan, alunan music yang mendayu penuh kemerdekaan, dan atsmosfir rasta, namun tidak pada café yang dalam waktu dekat akan membuka beberapa cabang ini. Café yang mampu menampung lebih dari 60 orang pengunjung ini justru memberikan nuansa yang berbeda, karena kita akan diajak dalam nuansa temaram pada suasana café di Jakarta Selatan. Karena pengelola café inipun memang mengadopsi music dari beberapa Diskotik yang berada di Jakarta Selatan. Dan konsep inipun berhasil merangkul pelanggan yang memang lebih banyak dari kaum hawa, suasana yang ramah, music yang memberikan nuansa berbeda, akses yang mudah dijangkau, menu yang mempunyai rasa yang nikmat, serta harga yang sangat terjangkau oleh hampir semua kalangan. Hal itupun di iyaikan oleh Nidi seorang DJ yang sudah menjadi pelanggan tetap D' JAMAICA Café ini, alasannya karena tempatnya nyaman untuk ngobrol bareng teman- teman, makanan dan minumannya nikmat, harganya terjangkau, dan yang pasti music yang disuguhkan adalah kegemarannya, dan mampu memberikan inspirasi dan ide buat Nidi sebagai seorang DJ. Sampai wanita dengan gaya rambut cepak dan dandanan yang casual ini menobatkan Sosis Goreng dan Cappucinno

Ice menjadi menu faforit ketika dia di D' JAMAICA Café. " Ndak ada tempat nyantai seasyik D' JAMAICA Café dengan alunan music seperti ini " ungkap DJ muda yang punya base camp di Universal Genuk Indah ini. " Selain menu yang nikmat dengan harga yang terjangkau saya juga sering mendapat tawaran untuk menjadi DJ dibeberapa party

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:
D' JAMAICA CAFÉ
 Jl. Kusumawardani Semarang

CAFÉ ENDUT'S

Kota Semarang yang hampir 24 jam tidak ada matinya ini memang cukup menarik untuk ditelusuri karena menyimpan keunikan tersendiri, contohnya adalah warung kopi yang berada tepat dipersimpangan arteri Soekarno – Hatta. Warung Kopi yang terletak pada ruas jalan lepas ini mampu menarik perhatian pelanggan yang cukup banyak, seperti yang diulas tim Profil Usaha saat menyambangi Warung Kopi “ Nduts Coffe “ beberapa waktu yang lalu.

Warung Kopi yang berdiri diatas tanah 7m x 6m ini telah berdiri sejak dua tahun yang lalu dengan modal pertama Rp. 500.000 dengan hanya bangunan kecil sebagai bartender saja, dan omset semalam hanya Rp. 60.000. Hal itu tidak menjadikan Bapak Somad sebagai pemilik serta pengelola tidak surut untuk terus berjuang. Sebelum membuka warung kopi bapak dari Nayaka Labib Pramudya ini adalah seorang teknisi computer yang handal dan mempunyai segudang pengalaman dibidang IT. Pada awal warung kopi ini dibuka bapak yang mempunyai badan sedikit tambun ini membagi waktunya, pada pagi hari hingga sore dia menjadi teknisi disalah satu perusahaan IT di Semarang dan sore hari hingga dini hari diberikan waktunya untuk warung kopi yang namanya diambil dari postur

tubuhnya “ Nduts Caffé “.

Sebagai bentuk dari konsekuensi dari keputusan yang diambilnya Bapak yang mengaku maniak kopi ini harus merogoh kantongnya untuk dana tambahan agar warung kopinya bisa diterima masyarakat. Rp. 1.500.000 sebagai modal tambahan, beberapa bangunan lamanya dipugar dan diganti dengan yang baru dan lebih luas, beberapa menu ditambahkan serta



diberikan agar warungunya tampil menarik. Sistem marketing yang dipake adalah “ Getok Tular “ (Bahasa Jawa. Red) system marketing dari mulut kemulu, dari teman ke teman dan jejaring social “ Face Book “. Hingga hasilnya dirasakan tim Profil Usaha sendiri yang kesulitan untuk menemui Bapak Somad sebagai pemilik juga pengelolanya,

Lelaki yang mempersunting wanita cantik asal Bantul Yogyakarta ini mengaku jika ilmu tentang kopi didapatnya dari daerah asalnya yang memang terkenal dengan Kopi Leletnya yaitu Lasem. Jadi tidak perlu diragukan lagi nikmat dari setiap kopi yang ada di “ Nduts Caffé “ ini, dan kopi lelet memang menjadi salah satu menu andalannya selain roti bakar dan beberapa menu lainnya yang juga mempunyai peminat sendiri sendiri.

“ Sempat saya hampir putus asa saat awal saya membuka warung ini, omset semalam yang saya dapat hanya Rp. 60.000 itu sudah paling ramai. Tapi karena optimis dan dukungan dari istri serta keyakinan kalau warung yang saya buka ini akan diterima masyarakat dan mempunyai pelanggan yang banyak.” Ungkap Bapak Somad. Dan hasil dari proses itu dirasakanya sekarang dengan omset setiap malamnya Rp. 500.000 dan Rp. 900.000 setiap meramu kopi ini mengaku kalau keramahan kepada tamu, menjaga kualitas menu yang disajikan, dan selalu menjaga hubungan baik kepada para tamu meskipun diluar “ Nduts Caffé “ adalah kunci utamanya selain tetap optimis dan mau bekerja keras. (Jun).

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:
NDUT'S CAFE
 Jl. Arteri Soekarno - Hatta Semarang
 Telp. 081 390 274 620

USAHA IKAT PINGGANG SIDO MAKMUR



H. Masdar, pemilik usaha produksi ikat pinggang

Usaha produksi kecil UKM di kota Semarang yang berkembang baik sebenarnya banyak sekali, salah satunya adalah sosok pengusaha ikat pinggang yang sukses dan berpenampilan sederhana H. Masdar asal kebumen, Pria yang berumur 41 tahun ini dan low profile adalah pengusaha yang berangkat dari modal nol untuk memulai usahanya dan cukup berhasil. Berawal dari pedagang asongan rokok di pasar Johar pada tahun 1990 kemudian banting stir menjadi pedagang kaki lima ikat pinggang kini menjadi pengusaha ikat pinggang yang sukses dan mempunyai beberapa toko grosir dan eceran ikat pinggang.

Diawali dengan satu karyawan dan satu mesin jahit seharga 150 rb , modal tersebut hasil dari arisan pedagang pasar johar yang didapatkan sebesar 1.5 juta pada tahun 1995 kini usaha H. Masdar mendapatkan omset mencapai ratusan juta rupiah perbulannya, kurang lebih 200 jutaan setiap bulannya.

Bahan baku produksi ikat pinggang didapat H. Masdar dari daerah Petolongan dan jalan Pekojan Semarang. Kini pemasaran hasil produksi ikat pinggangnya telah tersebar dimana-mana dan menjadi tempat kulakan pedagang ikat pinggang eceran maupun khaki lima.

“Saya dulu harus bersusah payah memasarkan sendiri sampai ke daerah salatiga

dengan naik angkutan umum karena waktu itu saya belum mempunyai sepeda motor sendiri. Saya tidak merasa malu karena sejak dulu waktu SMP di desa saya sudah terbiasa jualan, untuk biaya sekolah saya harus jualan keliling es lilin dengan pakai sepeda onthel, Saya harus berjuang sendiri karena waktu itu bapak terkena PHK di salah satu pabrik kawasan pelabuhan Semarang dan terpaksa jadi buruh tani di desa. Kata H. Masdar ketika berbincang-bincang dengan Profil Usaha di rumahnya yang asri dan megah di dalam garasi ada mobil kijang inova hitam di daerah purwoyoso Ngaliyan Semarang. Suami dari Hj Indrati perempuan asal Wonogiri dan Bapak dari 3 putri cantik yang bernama Jingga, Zahwa dan Kayla juga sedang menanti kelahiran anak ke-empat ini, tidak pernah melakukan transaksi dengan giro ataupun cek dan pertama mendapatkan pinjaman modal bank terjadi pada tahun 2003 sebesar 60 juta. Kini H. Masdar yang hanya tamatan SLTP ini tak pernah lupa akan syukur dan nikmat yang telah diberikan Allah SWT kepadanya, setiap hari tertentu sering mengadakan pengajian yang dilaksanakan rutin di rumahnya.

Dengan dibantu 15 karyawannya, H. Masdar terus mengembangkan sayap usaha ikat pinggangnya dengan membuka toko grosir dan eceran di Pertokoan Yaik Permai No.6 Pasar Johar(depan Hotel Metro semarang) juga di dua tempat lainnya di sekitar pasar Johar, dengan nama toko “SIDO MAKMUR” juga terus memproduksi ikat pinggang di rumahnya yang juga dijadikan workshop usaha .

Dengan cakupan harga mulai dari Rp. 3000 sampai 100 ribu lebih ikat pinggang produksi “SIDO MAKMUR” tetap mendapatkan tempat tersendiri untuk para penggemar dan pemakai ikat pinggang mulai dari masyarakat kecil sampai kalangan atas. (Pras/Tap).

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi :
Sido Makmur

Pertokoan Pasar Yaik Baru
Blok E No. 5-7 Blok D No. 6
Telp: (024) 3565320 - 7609336 Semarang
Pasar Yaik Permai No. 6 (Depan Hotel Metro)
Telp: 081. 2283 3838 Semarang

Rubrik Konsultasi Profil Usaha

Email:

Pertanyaan dapat dikirim melalui : email: profilusaha@yahoo.com / sms ke :083 838 921 872

atau ke alamat redaksi Jl. Srikaton Timur I Kav 253. Semarang

Telp/fax: (024)-7601244

PERTANYAAN :

Pak Pras yang terhormat,

Saya mempunyai keluhan tentang salah satu usaha saya dibidang makanan dari hasil franchise, sebagai investor saya membeli salah satu waralaba dibidang kuliner yang nilainya mencapai ratusan juta rupiah karena berbentuk outlet. Tetapi yang terjadi pak pras, belum genap usia 6 bulan saya sebagai investor ternyata pihak franchisor memberikan ijin pembelian kepada investor lainnya di jalan yang sama dengan outlet kami dan sangat dekat kira-kira 3 km dari tempat dimana kami membuka outlet , dan yang paling parah adalah letak outlet tersebut berada paling depan di jalan tersebut, otomatis pembeli tidak perlu datang ke tempat kami cukup di outlet tersebut karena lebih dekat. Saya sempat stress pak, karena usaha saya jadi sepi padahal saya terlanjur keluar uang banyak pinjam dari bank. Mohon solusinya pak, terima kasih?

JAWABAN :

Pertanyaan yang menarik sekali, permasalahan kasus ini sering menjadi dilema para franchisee (Investor). Banyak sekali kasus yang terjadi para investor dirugikan oleh pemilik franchise. Banyak sekali pemain baru dalam usaha waralaba yang bermunculan, mulai dari produk makanan, bengkel, salon dll.

Kenapa anda mengalami kejadian seperti itu, mungkin hal ini karena kurang cermatan anda memahami contents dari *Memorandum of understanding* (MOU) antara anda dengan pihak Franchisor, sehingga anda tidak berkutik untuk melakukan aksi balik atas hal yang terjadi di usaha anda, tetapi anda dapat sampaikan keluhan anda langsung pada kantor Kementerian Perdagangan atau Dinas Perdagangan di kota anda, dapat juga ke induk organisasi dimana franchisor menjadi anggota seperti AFI (Asosiasi Franchise Indonesia), tentang masalah anda, laporan dan kasus anda mempunyai dasar hukum dan landasan yaitu adalah Peraturan pemerintah (PP) No.40 tahun 2007 serta Permendag No.31 tahun 2007, Untuk itu anda harus lebih berhati-hati dan ada

beberapa hal yang perlu diperhatikan sebelum anda membeli waralaba.

1. Apakah waralaba tersebut sesuai dengan bakat dan kemampuan anda.
2. Apakah anda sudah memahami betul factor resiko dari waralaba yang anda beli.
3. Apakah merk-nya sudah terkenal dan mempunyai image positif pasar (anda perlu survey beberapa outlet milik franchisor).
4. Siapakah franchisor tersebut?.
5. Tempat yang akan anda gunakan untuk usaha waralaba tersebut, apakah sudah sesuai atau pas untuk usaha tersebut?.
6. Pilihlah waralaba dengan modal kecil terlebih dahulu yang mempunyai prospek bagus sebagai pemain pemula.
7. Mintalah nasehat pada para konsultan franchise atau relasi yang telah lebih dahulu membeli waralaba.

Demikianlah kiranya jawaban saya atas keluhan dan pertanyaan anda, semoga ini sangat bermanfaat bagi anda untuk tetap semangat menjalan usaha. Terima kasih.

PEMBERITAHUAN

Untuk Para Pembaca dan Pemasang Iklan Media Profil Usaha diberitahukan bahwa edisi kedua Profil Usaha akan di cetak dengan ketebalan 24 halaman dan lebih exclusive yang berisi content yang lebih menarik dan berasal dari seluruh nusantara. Seluruh wartawan profil Usaha mempunyai surat tugas selain ID card press dan tercantum dalam kolom redaksi. Terima Kasih.

Butik Busana & Asesoris Muslim

Jadi Langganan Ibu-ibu Pejabat



Butik-butik umum sendiri juga mulai membaca peluang potensialnya pasar busana muslim, dengan meramaikan produksi busana muslim. Hal ini karena busana muslim bukan lagi dipakai saat hari raya saja tetapi banyak sekali menjadi busana harian. Desain busana muslim yang sekarang banyak sentuhan modifikasi disana sini membuat wanita yang memakai kelihatan menarik dan bertambah cantik. Penerapan pola dengan kecenderungan permainan warna yang kuat dan pola desain yang menarik juga beragam motif membuat pasar busana muslim semakin terbuka lebar.

Saat ini busana muslim di Indonesia semakin terus berkembang, peluang untuk membuka usaha ini masih terbuka lebar walaupun kompetitornya semakin banyak. Busana muslim di pasaran sendiri pada umumnya terbagi dari berbagai model jenis, salah satunya adalah permainan payet di sekitar dada dan tidak ada bentuk lekuk badan, dan ada juga gamis yang menggunakan kain satin perpaduan katun yang terdapat banyak lipatan dan bentuknya lebar di tangan, dan ada juga yang model hoodie, bentuknya dengan penutup kepala langsung seperti sweater. Kecenderungan modifikasi inilah membuat busana muslim ini menjadi trend, apalagi sekarang ini banyak sekali di setiap tempat ibu-ibu kelompok pengajian yang rutin mengadakan pengajian keliling, hal ini masih didukung banyak juga pemakai busana muslim yang digunakan untuk aktivitas sehari-hari.

Anda tak perlu khawatir memulai usaha ini untuk pertama kali sebagai wirausaha karena pasar masih terbuka lebar. Hal ini bisa terlihat bagaimana prospek usaha busana muslim setelah pemerintah kita dan Negara-negara Asia Tenggara plus Cina mendelegasikan pasar bebas beberapa tahun lalu, masyarakat kita sudah sangat merasakan dampak yang luar biasa sedikit demi sedikit, ini karena peluang yang diluar perkiraan bangsa lainnya, yaitu banjirnya

busana muslim buatan Cina dipasaran Indonesia, tetapi tidak semua masyarakat timur menyukainya. Nah, ini merupakan peluang usaha yang harus kita sikapi dengan kita membuka usaha mulai dari produksi Gamis sampai busana muslim modern.

PERHITUNGAN MODAL AWAL BUSANA MUSLIM.

Modal AWAL Rp.10.000.000,-

1. Pembelian mesin jahit second merk "Buterffley"	Rp. 750.000,-
2. Pembelian mesin obras second merk "JUKI"	Rp. 750.000,-
3. Pembelian Mesin Bordir bekas merk "Singer"	Rp. 1.250.000,-
4. Bahan Baku	Rp. 4.000.000,-
5. Patung Boneka @ 125.000,- x 4	Rp. 500.000,-
6. Lain-lain	Rp. 2.750.000,-

Perkiraan Pendapatan perbulan dengan perkiraan kemampuan produksi

3 produk perhari dengan tenaga jahit 1, tenaga obras 1 dan tenaga bordir 1 (jumlah tenaga kerja 3 orang:

Modal Bahan Baku kain @30.000/permeter (100 Meter).	Rp.3.000.000,-
Modal Bahan Baku Penunjang	Rp. 1.000.000,-
Tenaga borongan per baju muslim modifikasi @Rp. 25.000,- x 75 produk	RP. 1.875.000,-
Listrik dan lain lain	Rp. 300.000,-

Perkiraan rata harga perbaju Rp.90.000,- (harga standart/sederhana)	
Rp.125.000,- x 75 produk	Rp.9.375.000,-

Keuntungan kotor Rp. 9.375.000,- dikurangi modal Rp.6.175.000,-
Net profit sebesar Rp. 3.200.000,-/perbulan

Perkiraan gaji karyawan rata penghasilan Rp.600.000,-/perbulan

Busana Muslim Refanes

Berawal dari berlangganan sebuah majalah bulanan ide usaha ini tercipta dan berkembang hingga saat ini, tentu saja tidak lepas dari keuletan dan kerja kerasnya, usaha yang bermula dari kegiatan iseng atau pengisi waktu luang ini telah merambah hingga sudut sudut Nusantara.

Sebuah rumah kecil yang terletak pada nomor 5 di jalan Kertanegara III pleburan Semarang ini telah merelakan ruang disudut kiri depannya disulap menjadi toko tempat pameran dari produk produk unik dan cantik untuk si kecil.



Warna warna cerah dengan karakter tokoh tokoh kartun tertata rapi memenuhi etalase kaca.

Pada tahun 2009 ibu dari dua orang anak ini memulai usahanya untuk menjadi distributor jilbab berkarakter dan busana muslim. Bermula dari keinginan putrinya (Aisyah) yang menginginkan jilbab ini, ibu yang ramah ini harus bertandang ke Yogyakarta untuk mendapatkannya. Pemikiran untuk usaha jilbab unik ini muncul ketika melihat langsung jilbab-jilbab lucu tersebut. “ Sayang kalo hanya beli satu sudah sampai Yogyakarta, sekalian beli beberapa buah, siapa tahu temen temen di Semarang banyak yang suka “ kata Ibu Siti Nurjanah saat ditemui tim Profil Usaha di tokonya yang baru direnovasi. Dari kerja kerasnya

akhirnya keinginan untuk menjadi distributor jilbab berkarakter dan busana muslim benar benar dia dapatkan. Beberapa perusahaan busana muslim ternama memberi kepercayaan kepadanya untuk menjadi distributor tunggal di Semarang dan Jawa Tengah seperti, Rivantie Kid, Exora, dan beberapa merek terkenal lainnya.

Jilbab lucu dan unik ini tersedia dalam 32 karakter tokoh kartun diantaranya, Putri Bunga, Snow White, Lebah, Cinderella, dan tokoh tokoh kartun lainnya, harganya pun terjangkau oleh semua lapisan, jilbab atau kerudung berkarakter ini berkisar antara Rp. 30.000 sampai Rp. 45.000. Usaha Ibu Siti Nurjanah tidak hanya berhenti pada REFANES toko kecil yang berada di seputaran Jl. Kertanegara III No. 5 Pleburan saja, selain itu ibu yang menjadi pelopor usaha kerudung berkarakter di Semarang ini juga rajin mengikuti pameran. Selain rajin mengikuti pameran ibu Siti Nurjanah juga menggunakan pasar online sebagai salah satu cara memperkenalkan produknya pada masyarakat luas, dan hasilnya pesanan tidak hanya di pulau jawa saja melainkan telah sampai Bengkulu, Palangkaraya, Pontianak, dan pulau pulau lainnya. Untuk pasar Online bisa kita temui di website <http://www.refanessemarang.blogspot.com> atau Email melalui refanessemarang@gmail.com, sedangkan untuk melihat secara langsung produk kerudung dengan 32 karakter tokoh kartun ini kita bisa bertandang ke REFANES yang berada di Jl. Kertanegara III No. 5 Pleburan Semarang, atau pesan melalui nomor 0852 2505 9390 / 0812 2509 0870.

Dengan kerudung dan busana muslim berkarakter yang cocok untuk buah hati kita, maka kita bisa mengajak buah hati kita untuk

berpenampilan syar'i sambil membangun karakter imajinasi mereka. Keuletan dan kerja keras adalah kunci dari sebuah keberhasilan seperti yang diutarakan ibu Siti Nurjanah saat kami temui “Semakin kita mau berusaha dengan keras maka hasilnya akan seperti yang kita harapkan.”(Jun).



Ibu Siti Nurjanah pemilik Busana Muslim Refanes

Info Lebih Lanjut Dapat Menghungi:
Refanes

Jl. Kertanegara III No. 5
Peleburan Semarang

Telp. 0852 2505 9390 atau 0812 2509 0870

website <http://www.refanessemarang.blogspot.com>
email: refanessemarang@gmail.com

Pesona Busana Muslim, Taylor, Modiste **NABAWI**



Ibu lin pengelola Butik Nabawi

"Nabawi" yang pengelolaannya di serahkan kepada ibu Noor Indhyah, saat ini telah mempekerjakan 20 orang penjahit dan 4 orang staff kantor.

Sebagai bentuk apresiasi kepada pelanggan tetap, Butik ini memberikan kartu member sebagai kartu diskon sepanjang tahun tanpa batas waktu. Butik Nabawi memberikan pelayanan total dari *hulu ke hilir*, mulai jasa desain busana muslim, jasa jahitan (Tailor), sampai membuat produk jadi busana muslim dengan merek : *Shafira, Zoya, Siti Hajar, Queena, Qamari, Saqina, Salsa (baju anak)* , *Mufida (Baju anak/distributor)*, *aneka kerudung dan masih banyak lagi*. Selain itu butik juga menyediakan perlengkapan haji, oleh-oleh haji, assesoris busana muslim dan lain-lain.

Butik yang pada 1 Mei 2012 genap berumur satu tahun ini telah mejadi rujukan bagi kaum adam dan hawa, anak sampai dewasa, dari kalangan menengah sampai atas, dalam mencari busana muslim yang cocok untuk mereka

"Kami menyediakan busana muslim dari harga murah sampai yang paling mahal untuk produksi busana muslim merk "Nabawi". Kami juga menyediakan busana muslim merk lainnya yang dapat dijamin kualitasnya, dan kami selalu ingin memberikan yang terbaik untuk pelanggan kami yang rata-rata ibu-ibu pejabat dan pengusaha", kata ibu lin ketika dikonfirmasi oleh Profil Usaha.



Berdiri pada tanggal 1 Mei 2011 dan didirikan oleh Ibu Hj. Dra. Siti Nurmakesi, mantan orang nomor satu di Kendal, kini butik Nabawi terus mengembangkan sayapnya, butik yang dibangun megah di Jalan Sri Rejeki Utara No. 20 Semarang ini, terus mengikuti event-event pameran dan beriklan di media, bahkan dalam waktu dekat ini juga akan memasarkan produknya melalui media online (internet).. Butik

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:
Butik NABAWI

Jl. Sri Rejeki Utara No 20 Kalibanteng-Semarang
Telp: (024) 7608381, 7609991

Tips sukses dalam bisnis konveksi M&M Kids

Menjamurnya outlet yang menawarkan busana muslim dari tahun ke tahun, memberikan kemudahan bagi masyarakat untuk mendapatkannya. Model dan harga yang variatif seringkali membuat kita bingung menentukan pilihan. Namun ada kabar gembira, untuk orang tua yang menginginkan putra-putrinya tampil beda dengan produk yang terjangkau dari segi harga. Sekarang telah hadir “M&M Kids”, suatu tempat yang menjual dan memproduksi busana muslim untuk anak-anak. Di “M&M Kids” kita bisa memilih macam-macam busana muslim anak dengan model dan motif yang bagus dan selalu mengikuti trend yang ada, bukan hanya itu melainkan kita bisa memesan seperti model dan motif yang sesuai untuk buah hati kita.

Usaha konveksi busana muslim untuk anak ini pada awalnya merupakan pusat belajar menjahit yang mempersiapkan siswa didiknya menjadi tenaga ahli menjahit untuk garment, pusat belajar yang berada di Jl. Gedong Batu Selatan 1/9 Semarang ini berdiri sejak tahun 2003, diprakarsai oleh Ibu Suwarti yang juga ibu kandung dari Ariyani pemilik dan pengelola dari “M&M Kids”. Bermula dari pusat belajar menjahit yang kebanyakan order dari beberapa tempat membuat Ariyani berfikir untuk mengembangkan dan memperbesar usaha milik ibunya tersebut.

Pada tahun 2009 setelah menikah dengan Fajar Bayu Aji, Ariyani memulai mewujudkan impiannya untuk mengembangkan usaha milik ibunya tersebut. Usaha yang dirintis bukan lagi pusat belajar menjahit melainkan konveksi yang memproduksi pakaian anak-anak. Dengan keterbatasan pada peralatan dan tenaga Ariyani membuka outlet kecil di depan rumah tinggalnya. Order pertama dia terima dari SD AL- Hidayah untuk membuat seragam sekolah. Dari kerja keras, semangat yang besar serta keahlian yang didapat dari ibunya Ariyani semakin optimis untuk melebarkan sayap dengan memproduksi pakaian anak. Genap setahun usia pernikahannya dengan Fajar Bayu Aji, Ariyani memulai untuk memproduksi pakaian anak, dengan modal yang didapat dari sebagian gajinya sebagai konsultan IT disalah satu perusahaan di Semarang dan sebagian dari penghasilan suaminya yang sebagai pengusaha yang bergerak dibidang pengadaan baja ringan. Berbagai macam busana muslim dan pakaian anak-anak telah diproduksi dan telah berada dipasaran.

Ibu muda Lulusan dari Sarjana Sistem Informasi, Universitas Stikubank Semarang ini, juga mencoba memasarkan produknya melalui teman-teman semasa kuliahnya dan beberapa relasi-relasi baru yang memberikan respon baik terhadap usahanya, dan hasilnya beberapa kotapun mempercayakan kebutuhan konveksinya, baik untuk busana muslim anak ataupun seragam sekolah, sebut saja Purwokerto, Purwodadi, Magelang, serta Yogyakarta dan beberapa kota lain di Jawa Tengah. Banyaknya permintaan dari beberapa kota membuat Ariyani bertekad dalam waktu dekat ini akan membuka outlet baru di Yogyakarta, karena dalam kurun waktu kurang dari setahun ini permintaan pasar Yogyakarta cukup bagus. Ibu dari Nabani ini, mengaku kewalahan dalam membagi waktunya, antara tanggung jawabnya sebagai konsultan IT dan sebagai pengusaha konveksi. Ibu muda yang ramah ini menjelaskan jika hanya pada hari Jum'at dan Sabtu saja dia baru bisa terjun langsung di konveksinya, selebihnya, suami dan ibunya yang mengawasi jalannya produksi dan pemasaran.

Selain pemasaran melalui teman, relasi, Ariyani juga memasarkan produknya melalui Bazar yang terselenggara baik di dalam maupun di luar kota, juga melalui jejaring sosial, contohnya melalui Facebook yang bisa di jumpai di ariani_1406@gmail.com dan www.mnmkid.blogspot.com

“Kita menjamin untuk yang pesan melalui online, kita jamin kesamaan dari yang dilihat di internet dengan aslinya” tambahnya. Untuk yang ingin melihat produksinya dan memilih milih secara langsung bisa datang langsung ke outlet “M&M Kids”. Menjaga kualitas produk, memberikan harga yang terjangkau, dan selalu mengikuti model yang sedang trend adalah rahasia dari “M&M Kids” saat ditanya tentang tips kesuksesan dalam bisnis konveksi ini. (jun)



Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:

Jl. Panda Raya No. 73, Semarang
Jl. Gedong Batu Selatan 1/9 Semarang
Telepon: 024. 766 30 190. HP. 081 325 080 857
PIN BB: 26B79D24
www.mnmkid.blogspot.com

Bisnis Outlet Snack dan Camilan Semakin Menjanjikan



Anda bingung mencari ide usaha?

Mungkin berita tentang usaha camilan yang kami himpun ini membuat anda untuk memulai membangun usaha kuliner snack ini.

merupakan alternatif makanan bagi masyarakat di segala jenjang usia. Mulai dari dodol, kripik, roti kering sangat asyik dinikmati setiap pada saat santai atau ada acara keluarga, karena hidangan yang satu ini pasti tidak akan lupa untuk disajikan. Bahkan pada saat momen penting seperti hari raya Idul Fitri dan hari raya Natal, snack tidak pernah lepas menjadi salah satu hal yang harus disajikan. Di pesta sampai pertemuan pun snack dan camilan tidak lupa disajikan. Snack dan camilan banyak digemari di masyarakat karena harganya sangat terjangkau, dari yang murah sampai yang mahal pun dapat di beli. Oleh karena itu usaha ini banyak di buka dimana-mana, bahkan di warung kecil pun usaha ini sudah ada. Usaha ini juga mudah dipasarkan dimana saja sampai pasar Internasional pun dapat tembus.

Mulai menjamurnya usaha outlet snack dan camilan ini dikarenakan tidak diperlukannya modal yang terlalu besar saat akan memulai usaha, hanya saja diperlukan kiat khusus untuk dapat mengelola dan mengembangkannya.

Prospek bisnis snack dan camilan akan tetap menjanjikan sepanjang waktu selama disertai dengan inovasi yang baru setiap waktu. Walaupun persaingan usaha ini semakin ketat, dengan pelayanan yang baik, tempat yang bersih dan snack menarik yang dijual, outlet snack anda akan mendapatkan tempat yang strategis di hati konsumen.

Bisnis Outlet snack dan camilan merupakan salah satu bisnis makanan berskala UKM yang mempunyai prospek cerah, peluang ini nampaknya terus bergeliatan terus bergulir menjadi trend bisnis untuk pemula.

Pengelolaan outlet snack dan camilan dengan manajemen yang profesional memang sangat dibutuhkan terlebih apabila sentuhan perbankan sudah terlibat di dalamnya. Seperti kata Agus Budianto pemilik outlet snack dan camilan yang berhasil kami wawancarai. "Kami memakai pinjaman bank dalam pembukaan outlet kami yang kedua, maka kami benar-benar harus memperhitungkan berapa margin yang didapat agar kita tidak mengalami kesulitan membayar kewajiban kami perbulan terhadap hutang kami di bank, kami cukup harus menyeting toko kami agar sedemikian menarik sehingga jenis snack yang kami pasarkan di toko kami terlihat semua oleh konsumen".

Kuantitas dan kualitas barang yang dipasarkan menjadi faktor utama keberhasilan, tapi tidak mengesampingkan interior outlet yang menunjang keberhasilan usaha toko snack dan camilan. Jangan sampai outlet kita mengalami *sold out* (kekosongan stok) pada display makanan yang ada dalam toko, seolah kita sudah tidak sanggup menyediakan stok barang atau bisa kita dianggap menghabiskan stok lama

kita terlebih dulu, hal ini akan memberikan citra yang kurang baik kepada konsumen.

Dengan membuka outlet snack dan cemilan, tentu saja kita akan berhadapan banyak sekali kompetitor usaha yang sudah terlebih dahulu muncul, tetapi usaha ini merupakan usaha kecil dengan resiko yang masih bisa kita toleransi mengingat kebutuhan camilan dan snack merupakan kebutuhan yang boleh dikatakan menjadi bagian dari kebutuhan utama masyarakat saat ini.

ILUSTRASI MODAL AWAL

PEMBUKAAN OUTLET SNACK DAN CAMILAN:

Modal Awal

1. Sewa Kios (1 tahun)	Rp. 15.000.000,-
2. Interior ruangan	Rp. 6.000.000,-
3. Toples untuk display makanan	Rp. 1.500.000,-
4. Stok barang awal	Rp. 3.000.000,-
	Rp. 4.500.000,-

Asumsi Penghasilan

1. Penjualan per hari 10% dari stock awal barang.	
Omset per bulan	Rp. 13.500.000,-
2. Modal pengadaan stok awal barang	Rp. 4.500.000,-
Jumlah	Rp. 9.000.000,-

Biaya Yang Dikeluarkan

1. Gaji karyawan	Rp. 600.000,-
2. Biaya listrik	Rp. 100.000,-
3. Air PAM	Rp. 100.000,-
4. Lain-lain	Rp. 300.000,-
Jumlah	Rp. 1.100.000,-

Profit sebesar

Rp. 7.900.000,-/ perbulan.

USAHA CAMILAN YANG MENJANJIKAN

Usaha "Snack Rasa - Rasa"

Berawal dari kegagalan bisnis voucher pulsa selular yang mencapai ratusan juta rupiah di kota Tangerang, dan kembali di kota Semarang, Agus Budianto membuka usaha makanan kecil (snack), mengikuti jejak adik kandungnya yang sudah memulai lebih dulu usaha dibidang snack dan camilan "Snack Rasa Rasa" di jalan Fatmawati. Kini Agus mempunyai dua outlet makanan kecil "Snack Rasa Rasa" di daerah Menoreh Sampangan Semarang.

Berkat keuletan dengan bantuan modal perbankan kini dalam usia usaha yang ke 9 bulan, Agus berhasil mendapatkan omset perhari mencapai 1 juta s/d 1,5 juta. Peningkatan yang signifikan dibandingkan pada awal usaha

hanya mencapai 300 ribu perhari.

Suami dari Yulis Irmawati yang telah dikarunia 1 anak perempuan cantik ini terus berusaha membesarkan usaha makanannya. Dengan dua orang pegawai, outlet "Snack Rasa Rasa" terus dikunjungi pembeli dari jam buka pukul 09.00 wib sampai 21.00 wib dan khusus hari Minggu dibuka mulai pukul 13.00 wib sampai 21.00 wib. Seperti dituturkan Agus Budianto saat ditemui Profil Usaha, modal yang dikeluarkan



Agus Bidianto pemilik usaha "Snack Rsa-rasa"

untuk memulai usaha snack ini kurang lebih

25 juta sebagian besar diperolehnya dari bantuan pinjaman perbankan, pinjaman ini digunakan untuk sewa outlet sebesar 9,5 juta sedangkan untuk persediaan snack mencapai 15 juta. Agus mengatakan BEP outlet snacknya hanya 3 bulan saja, karena profit margin mencapai 45% dari total omset. Kini "Snack Rasa Rasa" juga akan segera buka di kota Kendal. Keberhasilan Agus Budianto tidak terlepas dukungan besar dari keluarga dan juga istrinya. Bagi diri Agus kegagalan usaha yang dulu adalah pelajaran yang sangat berharga dan kegagalan tidak perlu untuk ditakuti.

Di masa depan, Agus berharap bisa menjadi produsen snack sendiri. Ketika di konfirmasi pihak Profil Usaha, apakah usaha ini akan dibuat franchise, Agus menyatakan bahwa sementara ini belum ada keinginan tersebut, meskipun banyak yang mengajak Agus Budianto untuk bermitra membuka outlet snack dan camilan di tempat lain. "Saya bersedia untuk setting awal usaha termasuk pengadaan stock makanan snack saja tetapi kalau untuk sampai ke branding saya rasa belum saatnya", demikian tutur Agus.

Outlet Agus Budianto berada di Jalan Menoreh Raya No. 16 dan Jalan Menoreh Raya No. 33 Semarang, Agus sendiri membuka kesempatan kemitraan seperti yang telah diterangkan diatas tersebut dan juga siap menerima pesanan snack sistem partai. Untuk yang berminat dapat hubungi telp: 085.325.994.345 atau 024.70526119. (Pras/Tap).

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:
Snack Rasa-rasa

Jl. Menoreh Raya No. 33 Semarang

Jl. Menoreh Raya No. 16 Semarang

Telp: 085.325.994.345 atau (024) 70526119

Kerja Keras dan Pantang Menyerah Menjadi Kunci Keberhasilan Dalam Berusaha

Saat pertama masuk gerbang rumah makan andeng-andeng terlihat beberapa pelayan yang siap melayani pelanggan dengan mengucapkan “selamat datang”. Sungguh pelayanan yang ramah membuat pelanggan menjadi nyaman saat datang. Lalu kita bertemu dengan manager dari andeng-andeng untuk beberapa waktu mendengarkan info mengenai profil usaha dari rumah makan andeng-andeng ini.

Awal dari suatu usaha rumah makan ini dimulai dari pedagang kaki lima di Surabaya. Makanan tradisional



dijajikan pada saat itu. Dari omset puluhan hingga ratusan ribu pak Apriyanto sebagai owner Andeng-Andeng mampu mengolah rumah makan dari kecil hingga memiliki rumah makan yang cukup besar untuk kita kunjungi. Terletak di jalan Tirto Agung no 99 inilah usaha beliau dimulai. Sebelumnya pernah buka di Sambiroto dan di Jimbaran karena sepi lalu pindah di Tirto Agung sekarang ini. Ada sesuatu yang unik di usaha ini, berbekal pernah bekerja di perusahaan Jepang membuat semangat kerja dan disiplin waktu yang tinggi dilakukannya. Ini berdampak pada pelayan yang bekerja di rumah makan tersebut. Beliau tidak hanya memberikan pekerjaan namun memberi bekal pada pelayan agar tidak saja melayani tetapi belajar untuk berwirausaha lewat pekerjaannya. Sistem kerja Jepang dan kualitas waktu yang tinggi diterapkan di pelayanan ini. Maka tidak salah jika pertama masuk di Andeng-Andeng, kita akan merasa puas akan pelayanan yang di sediakan. Dari situlah Apriyanto memulai usahanya, tak cukup bagi dirinya namun juga bagi karyawan yang beliau bawa. Ini dimaksudkan agar dapat menciptakan karyawan yang berkualitas dan mau dididik untuk berwirausaha. Sudah satu tahun ini usaha rumah makan ditekuninya. Dan beliau sangat sibuk akan kesibukan untuk mencari dan berusaha dalam menciptakan lapangan pekerjaan.

Menu masakan di rumah makan inipun sangat bervariasi. Lebih mengunggulkan masakan khas Jawa Timuran seperti rujak cingur, rujak buah

Malang, nasi campur manukan dan steak juga disediakan karena adanya masukan dari konsumen. Di sini disediakan promosi diskon 10% produk baru bagi mahasiswa dan pelajar dari mulai jam 13.00-17.00 dengan tidak mengurangi kualitas produk. Harga makanan dan minumannya pun juga terjangkau untuk umum dari Rp15.000- Rp35.000,-. Fasilitasnya pun tak kalah menariknya seperti adanya Wi Fi, nonton bareng lewat Telkomvision, ada kolam pemancingan dan music live. Pokoknya seru untuk rame-rame datang ke tempat ini. Semua tempat fasilitas free untuk pengadaan acara. Rumah makan ini juga akan dibangun di Jakarta dan memiliki cabang di Bandungan kabupaten Semarang. Adapun motivasi yang bisa membangkitkan semangat wirausaha adalah usaha tanpa modal namun kerja keras dan sikap pantang menyerah itu adalah kunci utama keberhasilan. (Ade).

Info Lebih Lanjut Dapat Menghubungi:
Andeng-andeng

Jl. Tirto Agung No. 99 Tembalang, Semarang

Kelompok Media Profil Usaha

Sebuah Kelompok Media yang sedang tumbuh dan berkembang dalam angka memperluas jaringan kerja dan market di wilayah Jawa, Dki Jakarta, Sumatra dan Bali

Membutuhkan tenaga kerja untuk jabatan Kepala biro (Perwakilan) dan Wartawan/Koresponden untuk Wilayah dan Kota

Wartawan/Koresponden :

- | | |
|-----------------|-----------------|
| 1. DKI Jakarta. | 9. Solo. |
| 2. Bandung. | 10. Purwokerto. |
| 3. Surabaya. | 11. Magelang. |
| 4. Medan. | 12. Malang. |
| 5. Lampung. | 13. Bogor. |
| 6. Yogyakarta. | 14. Kediri. |
| 7. Bali | 15. Cirebon. |
| 8. Balikpapan. | 16. Kudus. |

Syarat & ketentuan :

1. Pria/Wanita.
2. Pernah bekerja di Media Cetak.
3. Pendidikan Terakhir SLTA/Sederajat.
4. Batas Umur 24 tahun s/d 35 tahun.
5. Sehat Jasmani dan Rohani.
6. Bersedia bekerja tanpa batas waktu.
7. Menyukai tantangan dan motivasi tinggi.
8. Mempunyai jiwa entrepreneurs.

Lamaran dikirim ke
Media Profil Usaha
Jl. Srikaton Timur I Kav 253
Telp/fax : 024.7601244
email : profilusaha@yahoo.com

TOKOH PROFESIONAL PROFIL USAHA



Purdi E. Candra
Owner Primagama

Tokoh yang satu ini terkenal dengan konsep Cara “GILA” jadi Pengusaha yang telah mampu membius ratusan ribu orang dalam setiap Seminarsnya, orang dapat memulai usahanya dengan modal dengkul dapat menginspirasi banyak orang dengan contoh dirinya sendiri sosok Purdi E Candra. Dia mengatakan jadi pengusaha itu jangan banyak mikir, gunakan otak kanan. Orang nomor satu di bisnis lembaga bimbingan belajar di Indonesia ini berhasil menciptakan gurita bisnisnya melalui PRIMAGAMA dan berhasil menjalin hubungan bisnis dengan Telkomsel, Coca-Cola, Telkom Speedy, BNI Syariah.

Purdi E Chandra tetap komitmen menciptakan pengusaha-pengusaha berani dan tangguh dan menyebarkan ajarannya, tanpa modal 100% pun dapat menjadi seorang pengusaha di setiap acara seminarnya. Purdi E Candra tidak lelah untuk terus menciptakan bibit pengusaha baru lewat tulisan buku juga pelatihan usaha.

Ratusan cabang Primagama berdiri dan merupakan Bimbel no 1 di Indonesia adalah berkat olah otak kanan Purdi E Candra, (Pras)



Sandiaga Uno

Ketua Kadin Indonesia yang satu ini menjadi inspirasi banyak orang, berawal kebangkrutan perusahaan tempatnya bekerja, Sandiaga Uno yang merupakan putra tokoh wanita Indonesia Mien Uno bersama rekannya dengan modal seratus jutaan mendirikan PT Saratoga Advisor kini menjelma sebagai satu-satunya pemuda tersukses di Indonesia dengan hasil keringat sendiri tanpa campur tangan orang tuanya kini masuk daftar urutan orang terkaya di Indonesia no 29 menurut majalah Forbes. Dan berhasil menyulap bank eksekutif menjadi bank pundi yang menjadikan kehebatan talenta bisnisnya terbukti. Kini pemilik holding company Saratoga dan Recapital terus mengakuisisi untuk mengembangkan sayapnya termasuk bisnis transportasi udara melalui pengambil alihan saham milik pemerintah di maskapai penerbangan PT Mandala Airlines, dan kini juga siap mengambil alih satu lagi bisnis udara milik BUMN yaitu Garuda Indonesia Airlines, laki-laki muda yang lahir di Rumbai, Pekanbaru 28 juni, 43 tahun silam terus menggetarkan semangat para entrepreneurs muda melalui seminarnya, yang selalu didatangkan ribuan peserta yang mengidolakan sosok Sandiaga Uno.

Banyak sekali usaha yang digelutinya lewat induk usahanya mulai pembangunan jalan tol, migas, batu bara, perhotelan, konstruksi dan juga industri produk olahan. Dengan cepatnya melejit dalam tempo yang sebagian pengusaha menganggap sangat singkat dengan asset yang mencapai triliunan rupiah, banyak komentar miring, sosok yang satu ini tangan kanan dari kapitalis orba, benar atau tidaknya, Sandiaga Uno telah menunjukkan jati dirinya sebagai pengusaha sukses.(pras)



Agung Nugroho Susanto SH,
Direktur PT Sushantco Indonesia
(Simply Fresh Laundry).

Dibawah komando Agung Nugroho Susanto,SH, melalui PT Sunhantco Indonesia, Simply Fresh laundry telah membuktikan kiprahnya di dunia waralaba laundry kiloan dengan telah dibukanya 200 outlet yang tersebar di 85 kota di seluruh Indonesia. Brand merek Simply Fresh laundry telah menjadi salah satu pilihan franchise dan business oportuniy di mata masyarakat.

Hal ini didukung dengan terpilihnya Simply Fresh laundry dalam kategori “50 brand Franchise & Business Opportunity (BO) pilihan calon investor di tahun 2012” versi Majalah Info Franchise. Riset ini dilakukan awal bulan Januari 2012 oleh Majalah Info Franchise terhadap responden calon investor yang mewakili kota Jakarta, Bandung, Jogjakarta, Surabaya, Semarang, Banjarmasin, Makasar, Lampung, Pekanbaru, dan Medan. Dari hasil survey tersebut semakin memantapkan Simply Fresh laundry untuk makin maju dan berkembang di kancah industri franchise Indonesia, dengan di dukung banyaknya penghargaan yang telah diraih Simply Fresh laundry, inovasi, dan keunggulan-keunggulan dari Simply Fresh laundry.Tunggu apalagi, segera gabung, maju dan sukses bersama Simply Fresh laundry. Succes is our right !!!

Simply Fresh laundry telah membuktikan kiprahnya di dunia waralaba laundry kiloan dengan telah dibukanya 200 outlet yang tersebar di 75 kota di seluruh Indonesia. Kehadiran Simply Fresh Laundry Membawa banyak orang terinspirasi dan mengadopsi Pola kerja Simply Fresh Laundry.(simply fresh)