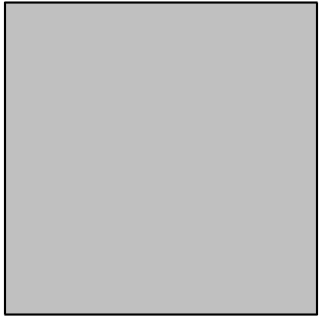
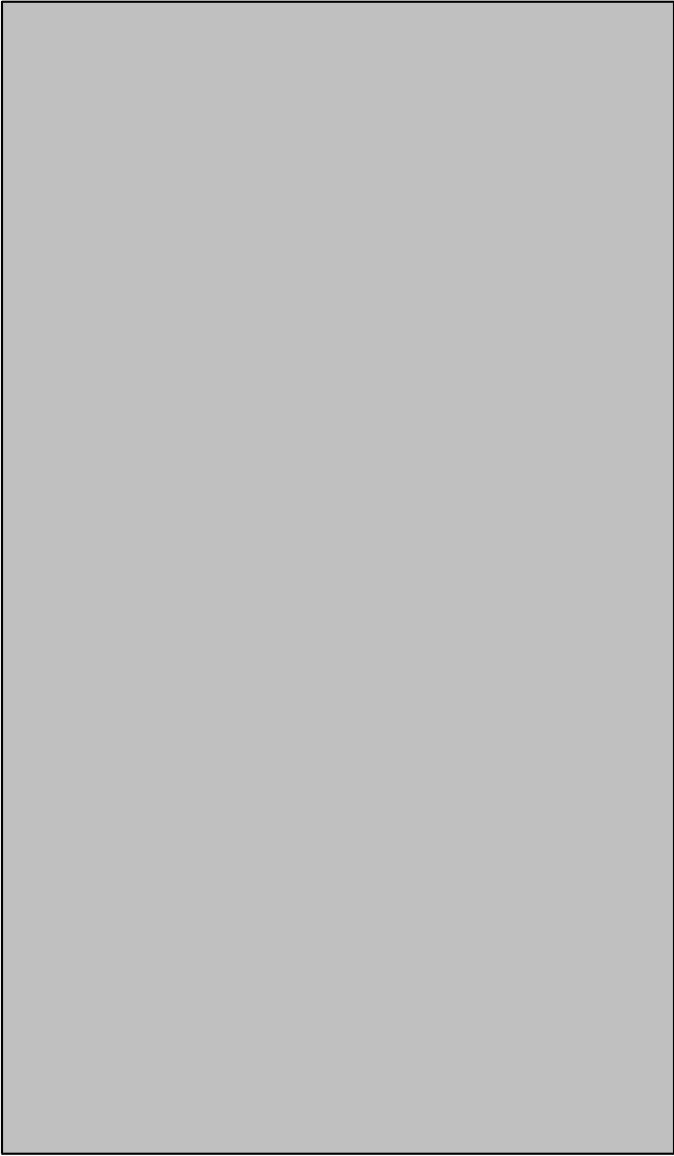
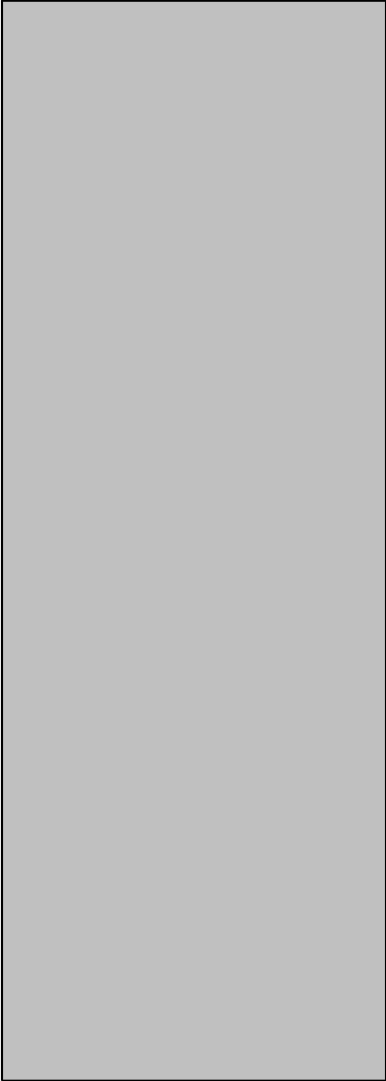


Top Left

Top Right



Tower Right 1

Tower Right 2

Tower Right 3

Tower Left

Bottom Wide



Jaringan Pengusaha Muslim Indonesia

BERAKHLAKU KATAMBAH
PROFESIONALISME
KEWIRAUSAHAAN

SEKAL JPNI

Awal mula krisis usaha kecil dan menengah dinilai masih mampu bertahan, karena fleksibilitasnya dan tidak tergantungnya pada pembiayaan melalui kredit perbankan. Semasa krisis walaupun banyak UKM yang mengalami kesulitan tetapi juga tidak sedikit yang berkembang. Namun demikian pada akhir-akhir ini posisi usaha kecil kembali terancam, karena bangkitnya kembali usaha besar meskipun masih secara perlahan. Peringatan dini ini memerlukan perhatian sungguh-sungguh untuk menghindari kekacauan akibat ketimpangan yang tidak dapat ditolerir lagi di masa datang.

Salah satu usaha yang harus dikerjakan secara serius adalah pembinaan dan pendampingan terhadap sektor-sektor yang langsung terkait dengan peningkatan nilai tambah bagi usaha kecil. Sektor kegiatan yang berkaitan dengan perdagangan sektor riil, perkebunan, perikanan, dan industri pengolahan adalah kegiatan yang sangat erat kaitannya dengan penciptaan kekuatan awal bagi usaha ekonomi rakyat untuk mendapatkan pangkalan bergerak di usaha skala besar bernilai tambah tinggi. Hal ini juga akan membangun kesinambungan usaha ekonomi rakyat di sektor primer "yang lebih tradisional" menjangkau sektor pengolahan yang "modern".

Dari sisi sumbangan terhadap ekspor, masih terlihat belum mampunya usaha kecil mengimbangi pengusaha besar menembus pasar. Usaha kecil dan menengah hanya menyumbang sekitar 15% ekspor kita. Menurut Tambunan (1999) keunggulan UKM dalam ekspor karena mengandalkan pada keahlian tangan (hand made), seperti pada kerajinan perhiasan dan ukiran kayu. Dan jenis kegiatan semacam ini lebih "labor intensive" dibanding jenis usaha besar yang cenderung bersifat "capital intensive".

Penggambaran diatas membuat kami, JPNI (Jaringan Pengusaha Muslim Indonesia) melihat pentingnya usaha pendampingan dan pembinaan Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Kami menawarkan program tersebut sebagai salah satu program kerja kami. Kegiatan ini kami namakan seri Workshop UKM untuk anggota (khusus) dan non-anggota (umum).

DAFTAR JPNI ONLINE

- Pendaftaran
- FAQ Anggota JPNI

NAVIGASI

- Home
- Tipe Manajemen
- Buku Tamu
- Hubungi Kami
- Sitemap

PENCARIAN

ACENDA

Tidak ada agenda pada bulan ini

KALENDAR

Juni 1993						
Sab	Mas	Tua	Wed	Thu	Fre	Sat
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

**RUANG IKLAN
UNTUK ANDA**

hubungi
iklan@jpmi.or.id

KHUSUS ANGGOTA

- Login

PRING PENDAPAT

Apakah usaha Anda terbantu oleh keberadaan JPNI saat ini?

- Sangat terbantu
- Terbantu
- Tidak
- Tidak Tahu

Hasil Survei

IKLAN



Committed to Your Success

021-8403978 ext 109
divisi marketing



PT. SUPREMO MULTITAMA INTERAKSI
**Multitama
Communications**

**RUANG IKLAN
UNTUK ANDA**

hubungi
iklan@jpmi.or.id



Ratecard valid up to September 2005

Welcome Page JPMI.or.id

No.	Space Code	Name of Position	Rate/Month
1	TR	Top Right	1.500.000
2	TL	Top Left	1.000.000
3	TwL	Tower Left	600.000
4	TwR 1	Tower Right 1	400.000
5	TwR 2	Tower Right 2	400.000
6	TwR 3	Tower Right 3	400.000
7	BW	Bottom Wide	300.000

1. Kontrak untuk 3 bulan diskon 10%
2. Kontrak untuk 6 bulan diskon 20%
3. Kontrak untuk 1 tahun diskon 30%
4. Pembayaran di muka, tranfer ke rekening Bank Syariah Mandiri
a.n JPMI 060-0003700
5. Tampilan iklan di welcome page adalah sample