



**DINAS PERINDUSTRIAN & PERDAGANGAN
KABUPATEN SIDOARJO**

**PROFIL
INDUSTRI
KECIL
MENENGAH**
PROFILE OF SMALL MEDIUM INDUSTRY

**DEPARTMENT OF INDUSTRY AND TRADE
OF SIDOARJO REGENCY**



Menembus Pasar Kincir Angin

BREAKTHROUGH TO MARKET OF WINDMILL COUNTRY

BERAWAL dari seorang Ibu yang bernama Ameni (54), seorang pekerja pabrik di bila-
ngan kota Surabaya ahli dalam hal masak
memasak. Namun kalau urusan membuat kue,
keahliannya adalah membuat pastel dan banyak
orang yang memuji rasanya. Saat itu membuat kue
pastel hanya kalau ada pesanan saja karena masih
disibukkan sebagai pekerja di pabrik. Tahun 2014
setelah Ameni mengundurkan diri dari tempatnya
bekerja, mulailah menekuni usaha pastel namun
masih untuk kalangan terdekatnya.

Tahun 2017 usaha produk Bu Ameni mulai ditangani secara serius setelah **Kadek Dedy Andriyanto**, putra kedua Ameni mengundurkan diri dari salah satu bank nasional. Akhirnya usaha tersebut sebagai usaha keluarga dijalankan bersama kedua

STARTING from a mother named Ameni (54), a factory worker in the city of Surabaya is an expert in cooking. But when it comes to baking cakes, her specialty is making pastels and many people praise the taste. At that time, making pies only when there was an order because they were still busy as workers in the factory. In 2014, after Ameni resigned from her place of work, she started to pursue a pastel business, but still for her closest circle.

In 2017, Bu Ameni's product business began to be taken seriously after **Kadek Dedy Andriyanto**, Ameni's second son, resigned from a national bank. Finally, the business as a family business was finally run with his parents and his eldest brother, Putu Dian A. Actually, the pastel product has been



Putu Dian A sedang mengolah Pastel Kering | Putu Dian A is working with Pastel Kering



Pastel Kering the classic snack is always great



Berbagai event telah diikuti produk Bu Ameni | Bu Ameni products have participated in various events





KERIPIK KENTANG

POTATO CHIPS

Netto : 60 gram,
Varian rasa | Flavor : Balado, Keju,
Susu, Coklat, Keju Pedas.
Balado, Cheese, Milk, Chocolate,
Hot Cheese

PASTEL KERING ABON SAPI

PASTEL DRIED SHREDDED CATTLE

Kemasan plastik netto 250 gram
250 gram net plastic packaging

Kemasan toples netto 260 gram
260 gram net jar packaging



Bu Ameni sedang memasak Pastel Kering nya | Mrs. Ameni is cooking her Pastel Kering



Pastel Kering Abon Sapi | Pastel Dried Shredded Cattle

orang tuanya serta kakak sulungnya, **Putu Dian A.** Sebenarnya produk pastelnya sudah ada sejak tahun 2016 tapi belum diberi merek dagang. Dan apabila pesanan melebihi kapasitasnya, terutama di hari-hari besar, atau memenuhi permintaan ekspor akhirnya memberdayakan para ibu-ibu disekitar rumahnya

Tiap bulan rutin mengirim 100 kg kue pastel melalui buyer orang Indonesia yang menetap di negara Belanda, yang mana buyer tersebut khusus membawa aneka kue kering khas Indonesia. Produk-produk kemudian disebar ke pusat-pusat perbelanjaan yang ada di Belanda. Ekspor kue pastelnya sudah berjalan lebih dari setahun, kurang lebih total sudah mencapai 1,5 ton kue pastel isi abon.

Sedangkan pasar lokal produk Bu Amenia, selain tersebar diseluruh Indonesia, lebih banyak diminati pasar Jakarta, Tangerang dan Bekasi, Surabaya, Malang, Yogyakarta, Balikpapan dan Bali.

Untuk menambah varian produk pastelnya, Bu Amenia membuat inovasi baru, yakni pastel (frozen) isinya keju dan coklat, namun karena masih dalam situasi pandemi Covid-19, akhirnya yang kaitannya dengan perijinan BPOM mengalami kendala.

Produk lain Bu Amenia adalah *Kentang Tempe* (sementara berdasarkan pesanan), selain *Ke-*



Keripik Kentang | Potato Chips

around since 2016 but has not been given a trademark. And if the order exceeds its capacity, especially on big holidays, or fulfilling export demand, it finally empowers the mothers around their homes.)

Every month, he routinely sends 100 kg of pastels through Indonesian buyers who live in the Netherlands, where these buyers specifically bring various Indonesian pastries. The products are then distributed to shopping centers in the Netherlands. The export of pies has been going on for more than a year, the total has reached 1.5 tons of shredded pastries.

Meanwhile, the local market for Bu Amenia's products, apart from being spread throughout Indonesia, is more attractive to the Jakarta, Tangerang and Bekasi, Surabaya, Malang, Yogyakarta, Balikpapan and Bali markets.

To add to her pastel product variants, Bu Amenia made a new innovation, namely pastel (frozen) filled with cheese and chocolate, but because it was still in the Covid-19 pandemic situation, finally what had to do with BPOM licensing had problems.

Bu Amenia's other product is Tempe Potatoes (temporarily based on order), apart from Dried-dry (Potato Chips), this new product appears against the backdrop of a pandemic situation, where many



Promo di media sosial | Promo on social media

ring-kering (Keripik Kentang), Produk baru ini muncul dilatar belakangi situasi pandemi, di mana orang-orang banyak harus berdiam di rumah, maka Kentang Tempe ini menjadi solusi melengkapi kebutuhan makanan keluarga di rumah •

people have to stay at home, so this Tempe Potato is a solution to complete family meals at home •



UD ANAKE WAYAN AMENI SUKSES

Taman Pondok Jati Blok BO No. 03A

Geluran Taman Sidoarjo +62 815506-1144

instagram : @keringkeringbuameni

@pastelkeringbuameni

facebook : Pastel Kering Bu Ameni

website : www.buameni.com



Produk yang Menyehatkan Konsumennya

PRODUCTS THAT HEALTHY CONSUMERS

KURDYA INDRAWATI yang biasa dipanggil Indra mengawali usahanya membuat cookies kue kering untuk lebaran hingga sekarang. Kemudian suatu hari ada acara lomba di kelurahan tentang "Cipta Menu Sehat" yang intinya adalah membuat makanan dan minuman dari bahan yang tidak membahayakan kesehatan. Salah satu-nya menanak nasi tidak menggunakan bahan beras melainkan dari sukun dan ketela; sayurnya dari daun katuk; minumannya dari the rosella dan

KURDYA INDRAWATI, who is usually called Indra, started her business making cookies for Eid until now. Then one day there was a competition in the urban village about "Healthy Menu Creation" which was basically about making food and drinks from ingredients that did not endanger health. One of them is cooking rice not using rice ingredients but from breadfruit and cassava; vegetables from katuk leaves; drink from the rosella and moringa leaves. In the competition, In-

20 MANFAAT DAUN KELOR

20 BENEFITS OF KELOR LEAVES

1. Mengobati Rematik, pegal linu, dan nyeri
Treating rheumatism, aches and pains.
2. Mampu mencegah pertumbuhan dan reproduksi sel-sel kanker
Able to prevent the growth and reproduction of cancer cells.
3. Menurunkan Kolesterol & Tekanan Darah
Lowering Cholesterol and Blood Pressure
4. Mengatasi Diabetes
Overcoming Diabetes
5. Kaya Antioksidan
Rich in Antioxidants
6. Mengandung vitamin A
Contains vitamin A
7. Baik untuk Ibu Menyusui
Good for Breastfeeding Mothers
8. Memperlambat Penuaan
Slows down aging
9. Menstabilkan Mood
Stabilizing Mood
10. Obati Cacingan
Treat Worms
11. Mengurangi Peradangan
Reduces Inflammation.
12. Menangkal Kuman
Ward off germs
13. Menghilangkan Flek di Wajah
Eliminate Spots in the face
14. Sumber Vitamin C
Source of Vitamin C
15. Menyehatkan Ginjal
Healthy Kidneys
16. Menjaga Berat Badan
Maintain Weight
17. Memelihara Kecantikan Kulit Wajah
Maintaining Facial Skin Beauty
18. Menjaga Kesehatan Otak
Maintain Brain Health
19. Memproteksi Jantung
Protecting the Heart
20. Menguatkan Tulang
Strengthens Bones





Nama Produk | Product Name : Bubuk Kelor | Moringa Powder
 Kemasan | Packaging : Toples | Jar
 Kapasitas berat | Weight capacity : 150 grm
 Manfaat | Benefits : menurunkan Kolestrol, asam urat, diabets, darah tinggi, berat badan, mengobati reumatik, pegel linu, nyeri sendi, mengobati penyakit jantung, mengobati mata minus, plus dan silinder, kaya anti oksidan, anti penuaan.
lowering cholesterol, uric acid, diabetes, high blood pressure, weight gain, treat rheumatism, stiff, joint pain, treat heart disease, treat minus, plus and cylinder eyes, rich in anti oxidants, anti aging

daun kelor.Dalam lomba tersebut Indra sebagai juara, saat itu sempat heran kenapa kok bisa menjadi pemenang.

Salah satu yang menarik dari para juri adalah munculnya minuman yang berbahan dasar daun kelor (Moringa Oleifera).Ternyata kelor sangat bagus untuk kesehatan, terutama untuk penderita diabet, asam urat, kolestrol dan penyakit-penyakit lainnya.Berangkat dari pengetahuan tersebutlah, tahun 2018 Indra yang acapkali dibantu oleh ketiga anaknya serta suaminya berniat membuat produk-produk yang menyehatkan konsumennya.

Untuk mengawali usaha tersebut tidak sedikit orang yang memandang sebelah mata dikarenakan sebagian orang menganggap kelor adalah tanamannya orang mati.Bahkan saat ikut pameran di Jakarta, ada salah satu pengunjung dari Sulawesi yang menceritakan disalah satu daerah setiap

dra was the champion, at that time she wondered why she was the winner.

One of the highlights of the judges was the emergence of a drink made from Moringa Oleifera leaves. It turns out that moringa is very good for health, especially for people with diabetes, gout, cholesterol and other diseases. Starting from this knowledge, in 2018 Indra, who is often assisted by her three children and her husband, intends to make products that are healthy for consumers.

To start this business, not a few people underestimated because some people thought Moringa was a plant of the dead. Even when participating in an exhibition in Jakarta, there was a visitor from Sulawesi who told me that in one area every house was planted with Moringa trees, the aim was to ward off things related to occult science. Finally, Indra gave the people for free so they could feel the benefits of consuming the moringa plant. From these testimonies, finally many are interested in trying it. "I hope with my products that are made



Nama Produk | Product Name : Biji Kelor Kupas | Peeled Moringa Seeds
 Kemasan | Packaging : Toples | Jar
 Kapasitas berat | Weight capacity : 100 grm
 Manfaat | Benefits : menurunkan kolestrol, menurunkan tekanan darah, mencegah insomnia, untuk detox
lowering cholesterol, lowering blood pressure, preventing insomnia, for detox

rumah ditanami pohon kelor, tujuannya adalah untuk menangkal hal-hal yang berkaitan dengan ilmu gaib. Akhirnya orang-orang tersebut diberi gratis oleh Indra agar bisa merasakan manfaatnya dari mengkonsumsi tanaman kelor. Dari testimoni-testimoni tersebut, akhirnya banyak yang tertarik untuk mencobanya. "Saya berharap dengan produk-produk saya yang berbahan dasar kelor agar masyarakat bisa mengenal lebih dalam akan khasiat dari tanaman kelor", ungkapnya.

Varian produknya yang berbahan kelor dalam bentuk minuman teh kelor, the celup kelor, bubuk kelor, cookies kelor, yang semua berbahan dasar kelor. "saya hanya melengkapi yang sudah ada di pasaran tentang macam-macam makanan yang berbahan kelor", ungkapnya. Produknya sudah menyebar ke kota-kota besar di pulau Jawa, terutama Jakarta dan Surabaya peminatnya sangat luar biasa. Bahkan saat pameran di Jakarta, ada pengunjung yang meminta untuk menjelaskan kelebi-



Nama Produk | Product Name : Daun Kelor Kering | Dried Moringa Leaves

Kemasan | Packaging : Toples | Jar

Kapasitas berat | Weight capacity : 50 grm

Manfaat | Benefits : menurunkan Kolesterol, asam urat, diabets, darah tinggi, berat badan, mengobati reumatik, pegel linu, nyeri sendi, mengobati penyakit jantung, mengobati mata minus, plus dan silinder, kaya anti oksidan, anti penuaan

lowers cholesterol, uric acid, diabetes, high blood pressure, weight gain, treat rheumatism, stiff joint pain, treat heart disease, treat minus, plus and cylinder eyes, rich in anti oxidants, anti aging

from moringa so that people can get to know more about the benefits of the moringa plant," she said.

The product variants that are made from moringa are in the form of moringa tea drinks, moringa tea, moringa powder, moringa cookies, all of which are made from moringa. "I only complement what is already on the market regarding the kinds of foods made from moringa", she said. Its products have spread to major cities on the island of Java, especially Jakarta and Surabaya. The demand is extraordinary. Even during an exhibition in Jakarta, a visitor asked to explain the advantages of moringa to a gymnastics group.

In processing Moringa leaves, after washing them with running water, then drying them, it is enough to just dry them or at room temperature, do not expose them to direct sunlight. Dry it can be up to 3-4 days on the way back and forth so as not to rot. Indra's moringa base material is supplied by



Nama Produk | Product Name : Cookies Nastar

Kemasan | Packaging : Toples | Jar

Kapasitas berat | Weight capacity : 350 grm

Varian Rasa | Flavor Variants : Original, Coklat, Keju, Kelor

Bahan | Ingredients : Tepung Terigu, Margarine, Telur, gula halus, nanas, coklat, keju, bubuk kelor

Wheat Flour, Margarine, Eggs, refined sugar, pineapple, chocolate, cheese, Moringa powder

han-kelebihan kelor kepada sebuah kelompok semnam.

Dalam mengolah daun kelor pun setelah dicuci dengan air mengalir kemudian dikeringkan cukup diangin-angin saja atau dengan suhu ruangan, jangan sampai kena sinar matahari langsung. Kerengnya bisa sampai 3 – 4 hari di cara dibolak-balik agar tidak menjadi busuk. Bahan dasar kelor Indra mendapat pasokan dari Nganjuk dan Tuban.

Tanaman kelor sangat unik, selain daunnya berkait untuk kesehatan, ternyata bijinya yang biasa disebut *Klentang* selain untuk detok berkasiat me-neutralisir racun dengan mengkonsumsi tiga butir setiap hari, juga bisa untuk mendeteksi penyakit. Carana sederhana, dengan mengkonsumsi klen-tang 1 (satu), dikunyah, jika dirasa pahit maka terdeteksi diabetnya tinggi, jika pahit ada manis-manis lebih banyak terdeteksi memiliki penyakit asam urat dan kolestrol. Namun jika dirasa hambar, maka kesehatannya normal atau sehat. Bagi yang memiliki darah rendah, saat mengkonsumsi teh kelor dilebihkan airnya dari yang normal. Kalau di daerah biji klen-tang biasanya untuk campuran sayur asem agar terasa segar.



Nama Produk | Product Name : Coklat Kelor | Chocolate Moringa

Kemasan | Packaging : Toples | Jar

Kapasitas berat | Weight capacity : 300 grm

Bahan | Ingredients : Coklat compound white , bubuk kelor

Compound white chocolate, Moringa powder



Nama Produk | Product Name : minuman daun kelor | Moringa leaf drink

Kemasan | Packaging : Toples | Jar

Isi dalam kemasan | Package contents : 20 shaset

Kapasitas berat | Weight capacity : 40 grm

Manfaat | Benefits : menurunkan Kolestrol, asam urat, diabets, darah tinggi, berat badan, mengobati reumatik, pegel linu, nyeri sendi, mengobati penyakit jantung, mengobati mata minus, plus dan silinder, kaya anti oksidan, anti penuaan.

lowers cholesterol, uric acid, diabetes, high blood pressure, weight gain, treat rheumatism, stiff, joint pain, treat heart disease, treat minus, plus and cylinder eyes, rich in anti oxidants, anti aging.

Nganjuk and Tuban.

Moringa plant is very unique, in addition to the leaves being linked to health, it turns out that the seeds, which are commonly called Klentang, are not only effective in detoxifying toxins, but by consuming three grains every day, they can also detect disease. The method is simple, by consuming 1 (one) klen-tang, chewing it, if it is bitter then the diabetes is high, if it is bitter there is sweetness, it is detected that it has gout and cholesterol. However, if it feels bland, then the health is normal or healthy. For those who have low blood pressure, when consuming moringa tea, the water exceeds normal. If in the area of klen-tang seeds, it is usually for a mixture of tamarind vegetables to make it feel fresh.

Moringa plants are wild plants. Planting moringa is tricky because it requires good care so that the leaves do not dry out easily, which will reduce



Nama Produk | Product Name : Moringa Drink | Moringa Drink
 Kemasan | Packaging : Standing Pouch
 Isi dalam kemasan | Package contents : 20 shaset
 Kapasitas berat | Weight capacity : 40 grm
 Manfaat | Benefits : menurunkan Kolestrol, asam urat, diabets, darah tinggi, berat badan, mengobati reumatik, pegel linu, nyeri sendi, mengobati penyakit jantung, mengobati mata minus, plus dan silinder, kaya anti oksidan, anti penuaan
lowers cholesterol, uric acid, diabetes, high blood pressure, weight gain, treat rheumatism, stiff, joint pain, treat heart disease, treat minus, plus and cylinder eyes, rich in anti oxidants, anti aging

Tanaman kelor termasuk tanaman liar. Menanam kelor gampang-gampang susah karena membutuhkan perawatan yang baik agar daunnya tidak mudah kering yang mana akan mengurangi kasiatnya. Uniknya yang daun kelor kering diseduh airnya buat minuman dan ampas daunnya bisa dilap seperti pada lalapan sayur pada umumnya.

Omzet Indra sebelum pandemi mencapai 1000 sampai 1500 per bulan . Namun sekarang total maksimal hanya 500. "Apapun yang kami dapatkan senantiasa harus pandai-pandai mensyukurnya", ungkap Indra disela-sela aktivitasnya •

its benefits. The unique thing is that the water for dry moringa leaves is brewed and the dregs of the leaves can be eaten like any other vegetable.

Indra's turnover before the pandemic reached 1000 to 1500 per month. But now the maximum total is only 500. "Whatever we get, we must be very grateful for it," said Indra on the sidelines of her activities •

OLAHAN KELOR INDRA | INDRA KELOR PROCESSED
 Rumah | House : Perumahan Bluru Permai Blok AJ No. 04, Sidoarjo, Mobile : 081335209299
 Wordpress : olahankelorindra.wordpress.com
 Email : kurdyainrawati22274@gmail.com
 IG : olahankelorindra
 Wordpress: zamanankelorindra.wordpress.com
 Email: kurdyainrawati22274@gmail.com
 IG: telorindra exercise)



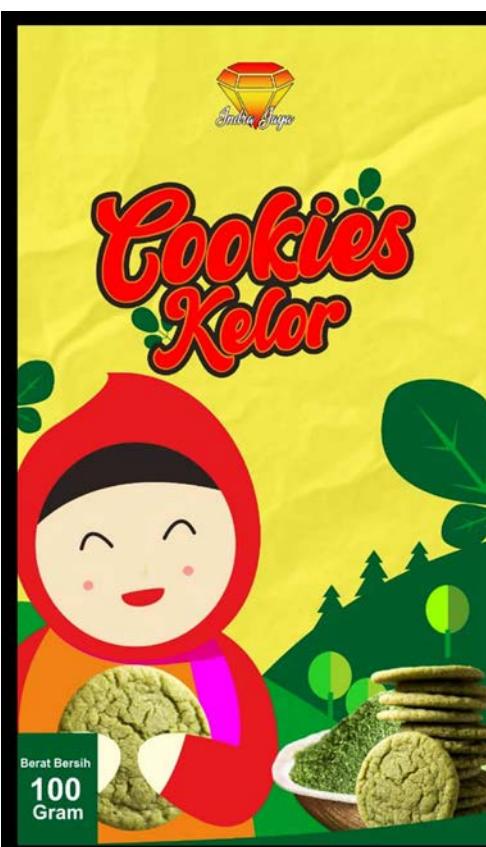
Nama Produk | Product Name : Minuman Bubuk Jahe Merah Red Ginger Powder Drink (No Sugar)
 Kemasan | Packaging : Standing Pouch
 Kapasitas berat | Weight capacity : 80 grm
 Manfaat | Benefits : Meredakan batuk dan sakit tenggorokan, Mengurangi kadar kolesterol, Meringankan sakit kepala, Memiliki zat flavonoid dan rematik, Konsumsi rutin untuk diet, Terhindar dari penyakit jantung, Menyehatkan lambung dan pencernakan, Mengurangi resiko radang usus, Meningkatkan sistem imun tubuh, Meredakan dan mengobati asthma atau sesak nafas.
Relieves cough and sore throat, Reducing cholesterol levels, Relieve headaches, Has flavonoids and rheumatism, Consume regularly for diet, Avoid heart disease, Healthy stomach and digestion, Reducing the risk of intestinal inflammation, Increase the body's immune system, Relieves and treats asthma or shortness of breath.



Nama Produk | Product Name : Cookies Masker | Mask Cookies
 Kemasan | Packaging : Standing Pouch
 Kapasitas berat | Weight capacity : 100 gram
 Variasi Rasa | Flavor Variants : Original, Coklat, Keju, Kelor
 Bahan | Ingredients : Tepung Terigu, Margarine, Telur, gula halus, nanas, coklat, keju, bubuk kelor
 Wheat Flour, Margarine, Eggs, refined sugar, pineapple, chocolate, cheese, Moringa powder



Nama Produk | Product Name : Cookies Putri Salju | Snow White Cookies
 Kemasan | Packaging : Toples | Jar
 Kapasitas berat | Weight capacity : 300 gram
 Rasa | Taste : Original
 Bahan | Ingredients : Tepung Terigu, Margarine, Telur, gula halus
 Wheat Flour, Margarine, Eggs, refined sugar



Nama Produk | Product Name: Cookies Kelor | Moringa Cookies
 Kemasan | Packaging : Standing Pouch
 Kapasitas berat | Weight capacity : 100 gram
 Bahan | Ingredients : Tepung Terigu, Margarine, Telur, gula halus, bubuk kelor
 Wheat Flour, Margarine, Eggs, refined sugar, Moringa powder



Nama Produk | Product Name : Cookies Masker | Mask Cookies
 Kemasan | Packaging : Toples
 Kapasitas berat | Weight capacity : 350 grm
 Varian Rasa | Flavor Variants : Original, Coklat, Keju, Kelor
 Bahan | Ingredients : Tepung Terigu, Margarine, Telur, gula halus, coklat, keju, bubuk kelor
 Wheat Flour, Margarine, Eggs, refined sugar, chocolate, cheese, Moringa powder.

Vitamin A yang tersimpan pada daun kelor 4 (empat) kalinya dibanding wortel

Vitamin A is stored in Moringa leaves 4 (four) times compared to carrots

Kalsium pada daun kelor setara dengan 4 (empat) gelas susu sapi

Calcium in Moringa leaves is equivalent to 4 (four) glasses of cow's milk

Kalsium pada daun kelor 3 (tiga) kalinya dibandingkan dengan pisang

Calcium in Moringa leaves is 3 (three) times compared to bananas

Zat besi daun kelor setara dengan 25 ikat bayam

Moringa leaf iron is equivalent to 25 bunches of spinach

Protein daun kelor setara 2 (dua) kalinya yogurt

Moringa leaf protein is equivalent to 2 (two) times yogurt



Nama Produk | Product Name :
 Stick Kelor | Moringa Sticks
 Kemasan | Packaging : Standing Pouch
 Kapasitas berat | Weight capacity : 100 grm
 Bahan | Ingredients : Tepung Terigu, Margarine, Telur, garam, bubuk kelor
 Wheat Flour, Margarine, Eggs, salt, Moringa powder





Produk masker | mask products

Bermodalkan Ketekunan & Kreativitas

CAPITALIZE PERSISTENCE AND CREATIVITY

AINI LUTIFAH, SE piawai dalam menjalankan usaha dibidang kerajinan dilatar belakangi saat masih muda bekerja di perusahaan mebel di Surabaya sebagai marketing. Dari kesehariaannya yang dihadapkan dengan berbagai macam kemauan konsumen tanpa disadari Aini mulai mengenal dunia interior. Dalam perjalanan waktu Aini menyadari bahwa produk-produk yang dipasarkan pada perusahaan ia bekerja ada yang kurang lengkap, yakni pernak-pernik untuk menghiasi produk mebelnya dan kelengkapan lain sebagai pemanis ruangan konsumennya, hal tersebut yang tidak dimiliki oleh perusahaan dimana ia bekerja.

AINI LUTIFAH, SE is skilled in running a business in the handicraft sector. She worked in a furniture company in Surabaya as a marketing worker when she was young. From her daily life, which is faced with various kinds of wishes of consumers, Aini is unwittingly getting to know the interior world. In the course of time, Aini realized that the products marketed at the company she worked for were incomplete, namely knick-knacks to decorate her furniture products and other accessories to sweeten the space for her consumers, which the company where she works for does not have.





Aini yang punya keahlian jahit menjahit melihat hal tersebut adalah sebuah peluang. Setelah Aini diijinkan oleh pemilik perusahaannya memasok produk-produk tambahan karya tangannya untuk kelengkapan perusahaan mebel, di antaranya : korden, sarung gallon minuman, taplak meja, tempat tisu sesuai permintaan konsumennya. Bahkan tidak jarang para konsumen meminta saran kepada Aini mulai dari bentuk dan warna sofa atau bentuk-bentuk mebel yang sesuai dengan kebutuhan sebuah ruangan, bahkan sampai warna tembok dan sebagianya.

Aini, who has sewing skills, sees this as an opportunity. After Aini was allowed by the owner of the company to supply additional products by her handwork for furniture companies, including: curtains, drink gallon covers, tablecloths, tissue holders according to customer requests. In fact, it is not uncommon for consumers to ask Aini for advice, starting from the shape and color of the sofa or the forms of furniture that match the needs of a room, even to the color of the walls and parts of it.











Tepatnya tahun 2009, setelah Aini mengundurkan diri dari perusahaan di mana ia bekerja yang akhirnya membuka usaha sendiri, tapi tidak menangani produk-produk mebel namun hanya untuk keperluan dekorasi rumah dengan bendera **Mahesha Handicrafts**-nya.

Dalam perjalanan waktu usaha Aini mulai berkembang dengan dihadirkannya berbagai bentuk produk-produknya, mulai dari keperluan souvenir dan hantaran pernikahan serta dekorasi pernikahan, tudung saji satin brokat, botol dan toples decoupage, lampu hias, hiasan natal sampai pada kebutuhan fashion berupa tas tangan berbahan satin brokat yang dipadu dengan berbagai bahan dasar lainnya.

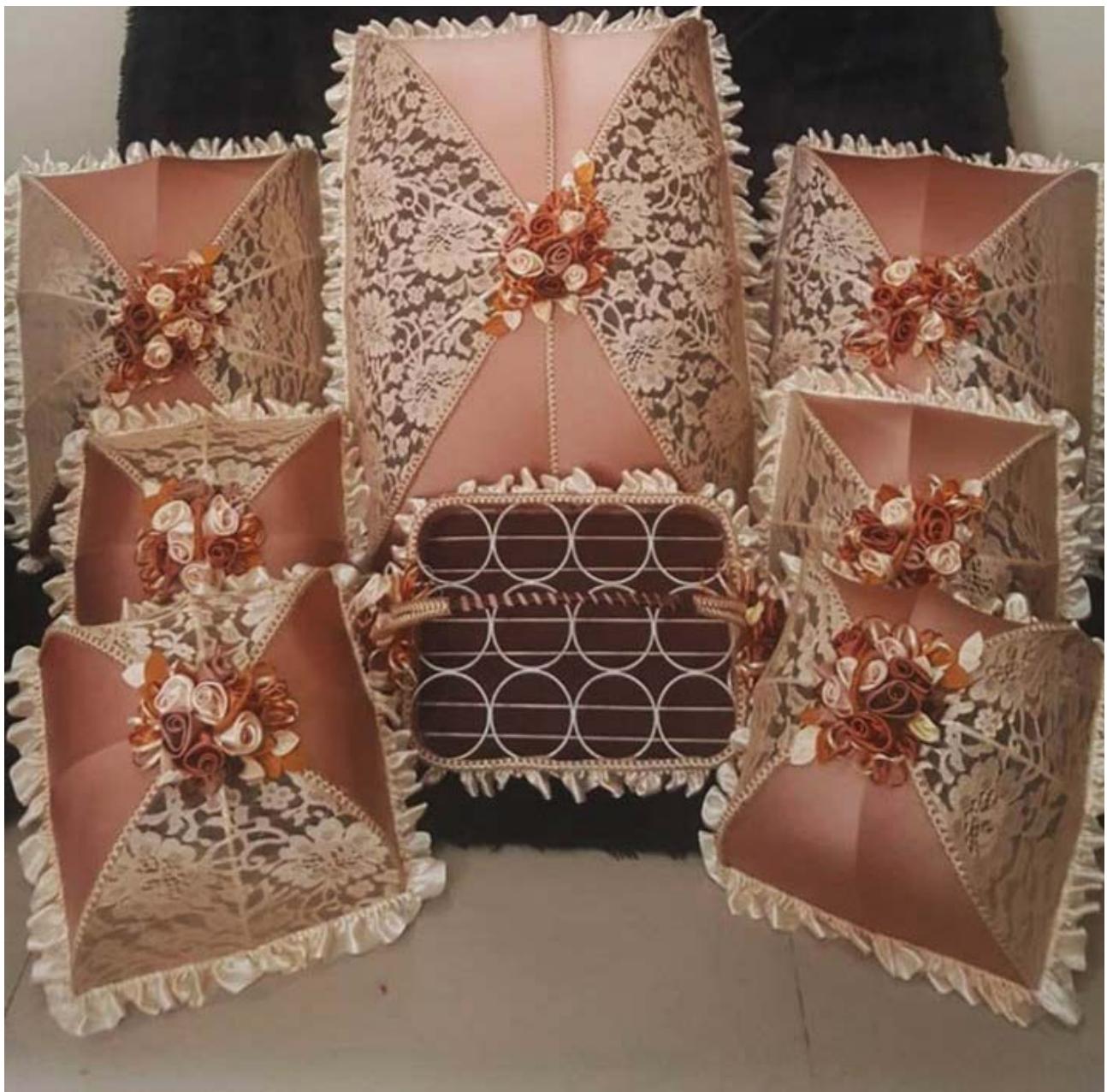
Kelebihan produk-produknya sangat eksklusif, tidak ada di pasaran karena produk Aini yang full handmade lebih mengutamakan keinginan konsumennya yang kemudian diwujudkan oleh tim desain Mahesha di workshopnya di Pondok Mutiara dengan memberdayakan orang-orang kampung di sekitarnya.

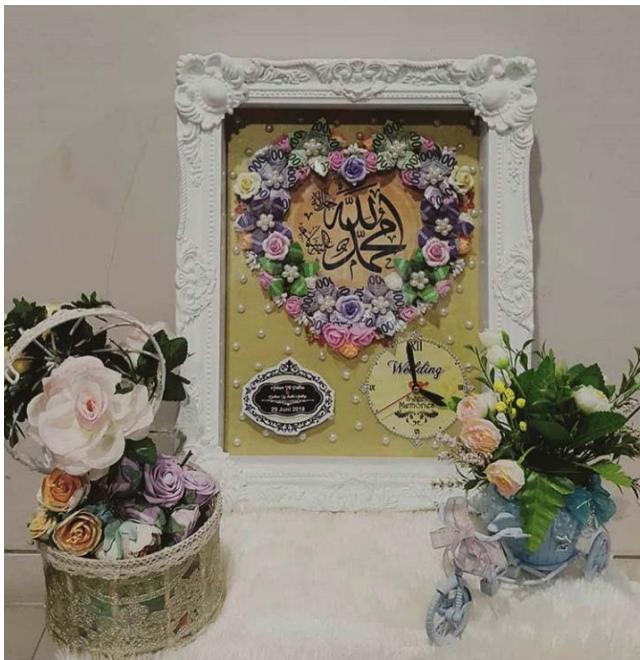


Precisely in 2009, after Aini resigned from the company where she worked, she finally opened her own business, but did not handle furniture products but only for home decoration purposes with her Mahesha Handicrafts flag .

In the course of time, Aini's business began to develop with the presence of various forms of her products, ranging from wedding souvenirs and wedding decorations, brocade satin serving covers, decoupage bottles and jars, decorative lights, Christmas decorations to fashion needs in the form of satin handbags. Brocade combined with various other basic ingredients.

The advantages of its products are very exclusive, not on the market because Aini's full handmade products prioritize the desires of their consumers which are then manifested by Mahesha's design team at its workshop in Pondok Mutiara by empowering the surrounding villagers.





Dalam menjalankan usaha khususnya untuk kebutuhan pernikahan, Aini bekerjasama dengan 2 (dua) *Wedding Organizer* terkenal di Surabaya dan Sidoarjo. Produk-produknya selain di kota-kota besar di Pulau Jawa juga sudah merambah ke Medan, Padang, Banjarmasin dengan ciri khasnya menggunakan kain brokat yang sesuai dengan baju pengantin dengan cirri khasnya menggunakan kain satin brokat yang hak patent-nya sudah didaftarkan.

In running a business especially for wedding needs, Aini collaborates with 2 (two) well-known wedding planners in Surabaya and Sidoarjo. Its products, in addition to big cities on the island of Java, have also penetrated to Medan, Padang, Banjarmasin with the characteristic of using brocade cloth that matches the wedding dress with its trademark using brocade satin fabric whose patent has been registered.)



Di saat pandemi Covid-19 seperti sekarang ini, Aini memproduksi master yang dihiasi dengan kain brokatnya untuk diekspor ke New Zealand. Hingga saat ini, setiap bulan Aini memenuhi permintaan dua propinsi yang ada di Kalimantan dan Sumatera dengan berbagai produk kerajinan, omzetnya rata-rata mencapai lebih dari Rp 8juta per bulan .



During the Covid-19 pandemic like today, Aini produced masters decorated with brocades for export to New Zealand. Until now, every month Aini fulfills the demands of the two provinces in Kalimantan and Sumatra with various handicraft products, her turnover averaging more than IDR 8 million per month .

UD MAHESHA

Handycraft & Interior Design

Rumah | House :

Perum. Citra Indah Blok D No. 6 CiWalk Jl. KH. Mukmin, Sidoarjo

Phone : . 031 99700252 / 0817396 062 /085 852 825 338

BBM 595B184D

FB/Email : aini.lutifah@yahoo.com

IG : ainilutifah

Menerima Pesanan | Receive orders :

- Souvenir dan Hantaran Pernikahan | Souvenir and Wedding Delivery
- Botol Decopage | Souvenir and Wedding Delivery
- Tudung Saji Satin Brokat | Satin Brocade Serving Hood
- Lampu Hias | Decorative lights
- Toples Hias Brokat | Brocade Ornamental Jar



Membuka Franchise

OPEN FRANCHISE

USAHA camilan stick berdiri sejak tahun 2013 dengan label Stick Dakota yang sudah dikenal di Sidoarjo. Tahun 2015 oleh Giri Triangga Sasongko (putranya) yang berlatar belakang sarjana computer memiliki counter service sekaligus bimbingan belajar computer serta membuka pijat terapi, merek tersebut didaftarkan sebagai nama merek dagangnya yang diambil dari nama jalan di mana tempat usaha, namun ternyata nama tersebut tidak disetujui oleh Menkumham karena nama tersebut sudah ada yang menggunakannya, akhirnya menggunakan nama Tri Sip.



THE stick snack business was founded in 2013 with the label Stick Dakota which is well known in Sidoarjo. In 2015 by Giri Triangga Sasongko (his son) who has a computer degree background, has counter service as well as computer tutoring and opens therapeutic massage, the brand is registered as his trademark name which is taken from the name of the street where the place of business is, but it turns out that the name was not approved by the Menkumham because the name is already used, finally using the name Tri Sip.

TRI SIP

Giri Triangga Sasongko, S.Kom

Workshop : Perum AURI Jl. Dakota 249 RT 03 RW 01 Sidoarjo

Telp/Phone : 031 8966012

Hp/Mobile 0821 4284 2618, 0852 3657 7380

WA 0899 1475 290 | BBM 52ABE2DE



Sejak saat itu, Triangga panggilan akrabnya mulai menekuni usaha camilan meneruskan usaha orangtuanya dan meninggalkan usahanya dengan mengembangkan varian-varian baru tidak hanya stick keju, namun mulai berkembang dengan rasa bawang, udang, bandeng dan rumput laut. Dan tidak berselang lama muncul produk barunya,yakni Peyek Kacang Ijo dan Kripik Pisang.

Produk-produknya sudah ada di pusat oleh-oleh di Surabaya, Jakarta, Lampung, Makassar, Papua, Jawa Tengah dan beberapa kota kecil lainnya. Triangga menjual produknya tidak hanya offline namun produknya juga sudah ada di beberapa marketplace.

Sepak terjang usahanya tidak mengenal lelah, hingga akhirnya produk Tri Sip tahun 2019 terpilih melalui seleksi Exim Bank untuk ikut pameran tingkat internasional di Jakarta. Dalam event tersebut



Since then, Triangga, his nickname, began to pursue a snack business and continued his parents' business and left his business by developing new variants, not only cheese sticks, but began to develop with flavors of onions, shrimp, milkfish and seaweed. And not long after, new products appeared, namely Peyek Kacang Ijo and Banana Chips.





Triangga dipertemukan dengan buyer-buyer dari Amerika, Arab Saudi, Malaysia dan beberapa Negara besar lainnya.

Dari event tersebut Triangga banyak mendapat pelajaran berharga bagaimana menampilkan sebuah produk untuk pasar ekspor, tidak cukup hanya rasa dan bentuk kemasan, namun yang tidak kalah penting adalah higienitas mulai dari bahan, proses produksi, pengemasan hingga kualitas bahan kemasan menjadi perhatian utama. *"Memang berat dan tidak ada kompromi namun itulah kenyataannya yang harus dipenuhi,"* ungkapnya penuh semangat. *"produk Tri Sip yang lolos ekspos adalah peyek kacang ijo dan stick, dalam jumlah yang tidak begitu besar namun perlu disyukuri,"* lanjutnya

Situasi sebelum adanya pandemic produksi 2 (dua) hari sekali dengan kapasitas per bulannya untuk stick keju 100 kg, stick bawang 50 kg, peyek kacang ijo 50 kg, kripik pisang 50 kg, dan disituasi pandemic ini terpaksa produksinya 3 (tiga) hari sekali yang dikarenakan banyak toko oleh-oleh yang tutup. Namun demikian masih diuntungkan karena produk-produknya yang sudah masuk penjualan melalui marketplace tidak mengalami dampaknya, sedangkan untuk penjualan offline nya mengalami penurunan.

Kesibukan Triangga selain sebagai pengusaha camilan juga sering diminta melakukan pelatihan-pelatihan baik dikalangan mahasiswa yang sedang melakukan praktik kerja, maupun masyarakat yang ingin membuka usaha camilan di kelurahan-kelurahan lingkungan Sidoarjo, mulai dari membuat produk hingga masalah legalitas usaha. Kini Triangga sedang mempersiapkan untuk membuka franchise •

Its products are already available in souvenir centers in Surabaya, Jakarta, Lampung, Makassar, Papua, Central Java and several other small cities. Triangga sells its products not only offline, but also in several marketplaces.

His efforts were tireless, until finally the 2019 Tri Sip product was selected through the Exim Bank selection to participate in an international exhibition in Jakarta. In the event, Triangga met with buyers from America, Saudi Arabia, Malaysia and several other big countries. From this event Triangga learned many valuable lessons on how to present a product for the export market, it is not enough just the taste and shape of the packaging, but what is no less important is hygiene starting from materials, production processes, packaging to the quality of packaging materials is a major concern. "It is hard and there is no compromise, but that is the reality that must be fulfilled," he said excitedly. "Tri Sip's products that passed the exposure were green beans and sticks, in numbers that were not so large but should be grateful," he continued.

The situation before the pandemic was produced every 2 (two) days with a capacity per month for 100 kg of cheese sticks, 50 kg of onion sticks, 50 kg green beans, 50 kg banana chips, and in this pandemic situation the production was forced once every 3 (three) days. because many gift shops are closed. However, it still benefits because the products that have entered sales through the marketplace do not experience the impact, while offline sales have decreased.

Apart from being a snack entrepreneur, Triangga is also often asked to conduct trainings both among students who are doing practical work, and people who want to open a snack business in the neighborhood villages of Sidoarjo, from making products to business legality issues. Now Triangga is preparing to open a franchise •

Rempah-rempah Sebagai Andalan

SPICES AS A MAINSTAY



KAYARASA berdiri sejak 2018 berbahan utama jahe yang diproses kristalisasi dengan kemampuan produksi 50 kg/hari. Penjualan produk-produk tersebut lebih banyak penjualan secara offline di Sidoarjo, Surabaya, Malang dan Jakarta, juga penjualan melalui marketplace. Namun penjualan online kurang begitu signifikan dibanding offline diakui karena terbatasnya tenaga untuk menangani online.

KAYARASA was founded in 2018, made from ginger, which is crystallized with a production capacity of 50 kg / day. Sales of these products are mostly offline sales in Sidoarjo, Surabaya, Malang and Jakarta, as well as sales through the marketplace. However, online sales are less significant than offline, admittedly because of the limited manpower to handle online.





Dari sekian produknya yang menjadi prima-dona adalah Jahe Merah-nya, namun Yettyar ingin mendongkrak produl Jasela-nya karena menurutnya produk tersebut masih jarang di pasaran. Jasela terkenal dengan sebutan minuman para Raja Majapahit yang melegenda dengan berbagai manfaat, di antaranya : menambah stamina/vitalitas, megatasi flu, batuk, mual, sakit tenggorokan, perut kembung dan sangat cocok untuk perjalanan jauh. Jasela terbuat dari ekstrak jahe, secang, akar alang-alang, rempah-rempah dan gula.

From the many products that are excellent is the Red Ginger, but Yettyar wants to increase her Jasela product because according to her this product is still rarely on the market. Jasela is known as the drink of the legendary Kings of Majapahit with various benefits, including: increasing stamina / vitality, overcoming flu, coughing, nausea, sore throat, flatulence and very suitable for long trips. Jasela is made from extracts of ginger, secang, alang-alang root, spices and sugar.



Produk Kayarasa dikemas dengan 2 (dua) model, yakni kemasan botol 200 grm dan kemasan standing pouch 200 grm.

Selain Yettyar membuat produk-produk tersebut di atas juga menerima pesanan berupa Brownies Kering, Chocolate, Pie, Cakes, Pastry, Cookies dan Sticks •



KAYARASA Purely Fresh Extract

Yettyar

Email : rumah.kreatif@gmail.com

IG : omahherbal_indonesia

Google my business : Omah Herbal Indonesia

Web : omahherbalindonesia.business.site

WA : 0852 3025 5360

Jenis usaha| Type of business :

- Jahe Merah Instant | Instant Red Ginger
- Jahe Rempah Instant | Instant Spice Ginger
- Temulawak Rempah Instant | Instant Bandrek
- Bandrek Instant | Instant Bandrek
- Jahe Merah Murni | Pure Red Ginger
- Permen Bandrek | Bandrek Candi
- Jasela



Kayarasa products are packaged in 2 (two) models, namely 200 grm bottle packaging and 200 grm standing pouch packaging.

Besides Yettyar making the products mentioned above, she also accepts orders in the form of Dry Brownies, Chocolate, Pie, Cakes, Pastry, Cookies and Sticks •

NIO-EL ART & DESIGN WIRE JEWELRY

Karena Cinta

BECAUSE LOVE OF ARTS

BERAWAL dari kecintaannya terhadap dunia seni dan hal-hal baru yang ditutupkan melalui karya dan tulisan, tahun 2009 terbit sebuah buku dari karya seni **Lydia** yang diberi judul *Bunga Kering*. Disusul tahun 2010, **Lydia** dan **Esther** menerbitkan sebuah buku yang berjudul *Aksesoris dari Kawat-90 Desain*, sebuah buku pegangan untuk pelatihan dan kursus aksesoris kawat. Di tahun yang sama, Esther dan Lydia menerbitkan buku yang berjudul *Aksesoris dari Kain Flanel*. Dan tahun 2012 terbit karya tulisnya yang diberi judul *Aksesoris Kawat Padu Padan Perca Batik*. Berangkat dari karya tulis dan seni aksesoris tersebutlah, nama Esther dan Lydia mulai dikenal banyak kalangan, bahkan mulai bermunculan pesanan-pesanan akan karya-karya seninya. Tahun 2011 hobi dalam mengkreasikan aksesoris mulai dikembangkan sebagai usaha bisnis melalui brand Nio-EL Art & Design Wire Jewelry.



STARTING from her love for the world of art and new things that are poured out through his works and writings, in 2009 a book from Lydia's artwork entitled *Dried Flowers* was published. In 2010, Lydia and Esther published a book entitled *Accessories from Wire-90 Design*, a handbook for wire accessories training and courses. In the same year, Esther and Lydia published a book entitled *Accessories from Flannelette*. And in 2012 his paper was published, entitled *Accessories for the Combination Wire and Batik Patchwork*. Starting from the writing and art accessories, the names Esther and Lydia began to be known to many circles, and even orders began to appear for their artworks. In 2011, her hobby in creating accessories began to be developed as a business venture through the Nio-EL Art & Design Wire Jewelry brand.

Nio-EL

Art & Design Wire Jewelry
Jl. Jeruk VI/6 Pondok Tjandra Indah, Sidoarjo 61256
Email: nio_el2@yahoo.com
Hp/Mobile Phone 08179318335







Nio-El mengaplikasikan keanekaragaman aksesoris tersebut pada kawat tembaga, dikombinasikan dengan berbagai macam batuan alam dan kristal swarovsky untuk menampilkan karakter yang cantik elegan, glamour dan kuat, yang mana setiap rancangannya mempunyai keunikan dan kelebihan tersendiri dengan ciri khasnya yang eksklusif

Produk Nio-EL menggunakan bahan baku pilihan kawat tembaga dan kawat perak, tekniknya yang unik karena dikerjakan secara handmade, ide-idenya kreatif dan eksklusif serta memiliki nilai seni tinggi. Ragam aksesoris yang dibuat adalah kalung, anting dan hiasan rambut/tusuk kondong yang dilengkapi dengan mutiara, batu alam, Kristal swarovsky, kerang, monte. Karya aksesorisnya telah melenggang diajang pagelaran internasional, New York Fashion Show oleh Fanny warga Negara Amerika Serikat.

Nio-El applies a variety of accessories to copper wire, combined with various kinds of natural stones and swarovsky crystals to show a beautiful, elegant, glamorous and strong character, where each design has its own uniqueness and advantages with its exclusive characteristics.

Nio-EL products use selected raw materials of copper wire and silver wire, the technique is unique because it is handmade, the ideas are creative and exclusive and have high artistic value. The various accessories made are necklaces, earrings and hair ornaments / hairpins complete with pearls, natural stones, Swarovsky crystals, shells, monte. Her accessories work has strolled on the international show, the New York Fashion Show by Fanny, a citizen of the United States.







Nio-EL memberikan kiat-kiat khusus untuk produknya, yakni : Hendaknya dikenakan setelah menggunakan parfum atau handbody agar tidak kontak langsung dengan aksesoris. Setelah pemakaian hendaknya dibersihkan dengan kain kering dan halus, kemudian dimasukkan ke dalam kotaknya kembali •



Nio-EL provides specific tips for its products, namely: Should be worn after using perfume or handbody so as not to come into direct contact with accessories. After using it, it should be cleaned with a dry, soft cloth, then put it in the box again •

BATIK TULIS HI

Konsisten Dengan Batik Tulis

CONSISTENT WITH WRITING BATIK

SALAH satu kerajinan yang khas dari Sidoarjo yaitu Batik Tulis Sidoarjo. Di Sidoarjo, ada sebuah kampung pengrajin batik yang bernama Kampoeng Batik Jetis. Pengusaha dan pengrajin batik jetis Sidoarjo ini, mengembangkan usaha dengan metode turun menurun. Batik Jetis ini mereka yakini sebagai warisan leluhur di Sidoarjo.

Menurut sejarah, batik tulis tradisional di Sidoarjo ini berpusat di Jetis sejak tahun 1675. Batik ini mula-mula diajarkan oleh Mbah Mulyadi yang konon merupakan keturunan raja Kediri yang lari ke Sidoarjo. Bersama para pengawalnya, Mbah Mulyadi mengawali berdagang di PASAR KAGET yang kini dikenal dengan nama PASAR JETIS.

BATIK HI

Alamat : Jetis GG 2/70
Lemahputro, Sidoarjo 61213
Telp. 031.8969670, 08123189046

Online :
IG .@batikhindonesia
Fb. Jual batik modern
www.batiktulisbagussidoarjo.blogspot.com



ONE of the unique handicrafts from Sidoarjo is Sidoarjo Batik. In Sidoarjo, there is a batik craftsman village called Kampoeng Batik Jetis. This Sidoarjojetis batik entrepreneur and craftsman, develops a business with a hereditary method. They believe this Jetis Batik is an ancestral heritage in Sidoarjo.

Historically, this traditional written batik in Sidoarjo has been centered in Jetis since 1675. This batik was originally taught by MbahMulyadi, who is said to have descended from the king of Kediri who fled to Sidoarjo. Together with his bodyguards, MbahMulyadi started trading at the SHOCK MARKET which is now known as the JETIS MARKET.



Seiring dengan perkembangan penduduk, serta kian ramainya perdagangan di Pasar Jetis, kawasan ini banyak didatangi para pedagang dari luar daerah, terutama pedagang asal MADURA. Para pedagang Madura ini sangat menyukai batik tulis buatan warga Jetis. Namun sayang, perkembangan Batik Jetis pada waktu itu tidak ada generasi yang mau melanjutkan perkembangan usaha ini.

Batik Jetis terkenal sebagai batik yang memiliki ciri khas warna berani seperti merah, kuning, hijau dan biru. Berbeda dengan batik Solo dan Yogyakarta berwarna coklat atau sogan. Motif-motif pada batik jetis diantaranya abangan dan ijo-ijoan (gaya Madura), motif beras kutah, motif krubutan

Along with the development of the population, as well as the increasingly hectic trade in Jetis Market, this area has been visited by many traders from outside the region, especially traders from MADURA. These Madurese traders really like the handmade batik made by the Jetis residents. However, unfortunately, the development of Batik Jetis at that time, no generation wanted to continue the development of this business.

Batik Jetis is well-known as batik which has characteristic bold colors such as red, yellow, green and blue. Unlike the batik Solo and Yogyakarta, the color is brown or sogan. The patterns on jetis batik include abangan and ijo-ijoan (Madurese style),



(campur-campur) lalu ada motif burung merak, dan motif-motif lainnya. Motif kain batik asal Jetis didominasi flora dan fauna khas Sidoarjo yang memiliki warna-warna cerah, merah, hijau, kuning, dan hitam.

Selain itu, motif batik yang lahir tahu 2000an adalah motif udang dan bandeng yang mana merupakan icon Kabupaten Sidoarjo. Untuk memperkaya motif batik Sidoarjo adalah kupang putih, merupakan hewan laut yang banyak ditemukan dalam endapan lumpur di sepanjang pesisir dangkal.

Dari sekian banyak perajin batik di Kampoeng Batik Jetis Sidoarjo, salah satunya adalah batik tulis HI dengan corak klasik tradisional maupun kontemporer yang telah memiliki merek dagang sejak tahun 1990 bertempat tinggal di Kampoeng Batik Jetis gang GG 2 No. 70 Lemahputro, Sidoarjo. perajin batik tersebut sudah berjalan turun temurun

rice kutah motifs, krubutan patterns (mixed) then there is a peacock pattern, and other patterns. The pattern of the batik cloth from Jetis is dominated by the flora and fauna typical of Sidoarjo, which has bright colors, red, green, yellow, and black.

Besides that, the batik motifs that were born in 2000s are shrimp and milkfish motifs which are the icons of Sidoarjo Regency. To enrich Sidoarjo's batik motifs are white mussels, which are marine animals that are found in mud deposits along the shallow coast.

Of the many batik craftsmen in Kampoeng Batik Jetis Sidoarjo, one of them is HI written batik with traditional and contemporary classic patterns which has had a trademark since 1990 residing in Kampoeng Batik Jetis gang GG 2 No. 70 Lemahputro, Sidoarjo. Batik craftsmen have been running from generation to generation from their ancestors.

dari nenek moyangnya.

Dalam membuat batik tulis melalui tahapan yang panjang, mulai membuat pola yang disebut motlot, kemudian nyanting atau ngrengreng, isen-isen berikut nembok. Setelah itu dilanjut dengan ngobat atau mewarnai dan terakhir nglorot atau menghilangkan lilinnya. Panjang pendeknya proses tersebut tergantung banyak tidaknya warna.

Setelah Batik Indonesia resmi diakui oleh UNESCO pada 2 Oktober 2009 sebagai Intangible Cultural Heritage (ICH) atau Warisan Budaya Takbenda pada sidang UNESCO di Abu Dhabi, batik tidak lagi hanya sebagai baju atau gaun. Batik tulis HI melakukan diferensiasi produk berupa sajadah, sandal batik, sepatu batik, nampan, gantungan kunci, masker batik dan produk-produk menarik lainnya.

Untuk melestarikan seni batik, batik tulis HI aktif melakukan pelatihan/edukasi ke sekolah-sekolah dan pameran melalui virtual, pembentahan Kampoeng Batik Jetis yang telah menjadi lokasi wisata batik di Sidoarjo •



In making written batik, it goes through long stages, starting to make a pattern called a motlot, then nyanting or ngrengreng, isen-isen and nembok. After that, continue with medication or coloring and finally chlorinate or remove the wax. The short length of the process depends on the number of colors.

After Indonesian Batik was officially recognized by UNESCO on October 2, 2009 as an Intangible Cultural Heritage (ICH) or Intangible Cultural Heritage at the UNESCO session in Abu Dhabi, batik was no longer just a dress or dress. HI batik has differentiated its products in the form of prayer mats, batik sandals, batik shoes, trays, key chains, batik masks and other interesting products.

To preserve the art of batik, HI's written batik is active in conducting training / education to schools and through virtual exhibitions, revamping Kampoeng Batik Jetis which has become a batik tourist location in Sidoarjo •

AMARDIAN HANDMADE

“Saya Adalah Pemenang”

“I AM WINNER”

ARNIK MARDIANA mengawali usahanya dibidang sepatu rajut Amardian Handmade mulai tahun 2016 dengan motif rajutan yang dipadu dengan warna-warni benang yang cantik, merupakan sepatu yang sangat nyaman, ringan dan kuat. Bahan karet berkualitas tinggi dan

ARNIK MARDIANA started her business in the field of handmade Amardian knit shoes starting in 2016 with knitted patterns combined with beautiful colorful threads, which are very comfortable, light and strong shoes. High quality rubber material and choice of knit pol-





Saat-saat terindah Didik Haryono dan keluarga | The most beautiful moments of Didik Haryono and family

berang rajut pollychery pilihan membuat sepatu sangat empuk dan sangat cocok untuk kegiatan santai sehari-hari, “colorfull, trendy dan fashionable”, ungkapnya mengawali perjumpaan.

Situasi pandemi usaha sepatu rajut mengalami ‘terjun bebas’ alias total sepi. Namun Arnik Mardiana istri dari Alm. Didik Haryono tidak kekurangan akal akhirnya memproduksi tali rajut penyambung masker. Di sisi lain, ternyata Arnik memiliki usaha lain yakni makanan kecil melanjutkan usaha almarhum suaminya yang dirintis sejak sekitar tahun 2017.

Almarhum Didik Haryono yang sebelumnya bekerja di pertambangan kapur, dikenal sebagai pekerja keras dan ulet. Sekalipun berlatar belakang sarjana teknik mesin dari Universitas Kristen (UK) Petra Surabaya, terbukti mampu membuktikan kegigihannya membuka usaha makanan kecil yang berawal dari hobi menyantap camilan. Dan nama aslinya, Didik Haryono akhirnya tenggelam, lebih dikenal dengan nama Didik Mandorches. Alm. Didik Haryono yang tidak hanya sebagai pengusaha kripik, namun kerap mengisi berbagai event serta

lychery make the shoes very soft and very suitable for daily casual activities, “colorful, trendy and fashionable”, she said at the start of the meeting.

The pandemic situation in the knit shoe business is in ‘free fall’, aka total silence. But Arnik Mardiana is the wife of the late. Didik Haryono did not lack any sense in finally producing a knitting rope for connecting masks. On the other hand, it turns out that Arnik has another business, namely snacks to continue her late husband’s business, which he started around 2017.

The late Didik Haryono, who previously worked in limestone mining, was known as a hard worker and tenacious. Even though he has a mechanical engineering background from Petra Christian University (UK) Surabaya, he has proven to be able to prove his persistence in opening a small food business that started as a hobby of eating snacks. And his real name, Didik Haryono finally drowned, better known as Didik Mandorches. Deceased. Didik Haryono, who is not only a chip entrepreneur, but often participates in various events as well as a motivator for MSME actors not to never give up





motivator kepada para pelaku UMKM untuk tidak pantang menyerah dan bangga terhadap produknya, dengan motto yang popular dikenal teman-teman sesama UMKM yang selalu menginspirasi rekan-rekannya adalah "*I am the Winner*". Kini usaha tersebut kini dilanjutkan oleh istri dengan ketiga anaknya.

and be proud of his products, with a popular motto known to his fellow MSMEs who always inspire his colleagues is "I am the Winner". Now the business is now being continued by his wife and three children.





Beragam produk-produk yang sudah masuk ke mini market dan pusat jajanan di Sidoarjo, Pepito Mart – Bali, Patata – Surabaya, Kopkar Sampoerna Surabaya dan Jakarta, Bogor, Bandung yaitu : Tala Chips, keripik Talas Indonesia dengan varian Tala Chips rasa bawang dan Tata Chips pedas. Makanan tersebut merupakan makanan ringan berupa keripik talas yang terbuat dari talas pilihan diolah secara alami, tanpa pengawet dengan rasa renyah dan gurih. Tala Chips mengandung karbohidrat tinggi, protein, lemak dan vitamin. Sekalipun berupa makanan ringan, Tala Chips menyajikan kandungan-kandungan yang dibutuhkan oleh tubuh. Tata Chips makanan tradisional khas Indonesia memiliki kemasan yang aman dan menarik dengan kemasan 100 gram, dengan tagline-nya yang unik "Gurihnya Tuch Di sini".

Various products that have entered mini markets and hawker centers in Sidoarjo, Pepito Mart – Bali, Patata – Surabaya, Kopkar Sampoerna Surabaya and Jakarta, Bogor, Bandung, namely: Tala Chips, Indonesian Taro chips with onion and Tata Tala Chips variants. Spicy Chips. This food is a snack in the form of taro chips made from selected natural taro, without preservatives with a crunchy and savory taste. Tala Chips contain high carbohydrate, protein, fat and vitamins. Even though it is a snack, Tala Chips provide ingredients needed by the body. Tata Chips traditional Indonesian food has a safe and attractive packaging with 100 grams of packaging, with its unique tagline "Delicious Tuch Here".





Adalagi produk yang tidak kalah menariknya dengan label Kripik Oesoes'Q, merupakan kripik usus yang sangat nikmat untuk sajian santai dan resmi. Kripik Qesoes'Q diolah dari bahan pilihan, diracik bersama bumbu dan rempah rempah khas indonesia , diolah oleh tangan tangan trampil hingga tersaji sebuah camilan yang enak gurih dan nikmat. Taglinenya "kripik Oesoes'Q bisa menyebabkan ingin lagi dan lagi". Produk-produk makanan kecilnya telah memiliki Sertifikat Halal sejak tahun 2018.

There is another product that is no less interesting with the label Oesoes'Q Kripik, which is a very delicious intestinal chip for casual and official dishes. Qesoes'Q chips are prepared from selected ingredients, blended with Indonesian special herbs and spices, processed by skilled hands to present a tasty and delicious snack. The tagline is "Oesoes'Q chips can cause you to want again and again". Its small food products have been certified Halal since 2018.)





Sebelum pandemic produktivitasnya mencapai 2000 bungkus/bulan atau sekitar Rp 35an juta lebih.

"Awal pandemic omzet mengalami terjun bebas", ungkap Arnik, "akhir-akhir bulan ini situasi yang mulai menunjukkan normal, pusat jajanan yang ada di Surabaya mulai memesan kembali sekalipun belum sebanyak seperti sebelum pandemic" lanjutnya. Produknya juga mulai dipesan oleh Kopkar Sampoerna – Jakarta 150 bungkus, "Alhamdullilah", ungkapnya menutup pertemuan kali ini •

Before the pandemic, the productivity reached 2000 packs / month or around Rp. 35 million more.

"The beginning of the turnover pandemic experienced a free fall", said Arnik, "lately the situation has begun to show normalcy, the hawker centers in Surabaya have started ordering back even though not as many as before the pandemic," she continued. Kopkar Sampoerna - Jakarta has also started ordering 150 packs of products, "Alhamdullilah", she said closing the meeting this time •



AMARDIAN

Alamat : Istana Mentari b4 /19, Cemeng Kalang

Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia

Phone : 0811-3344-720

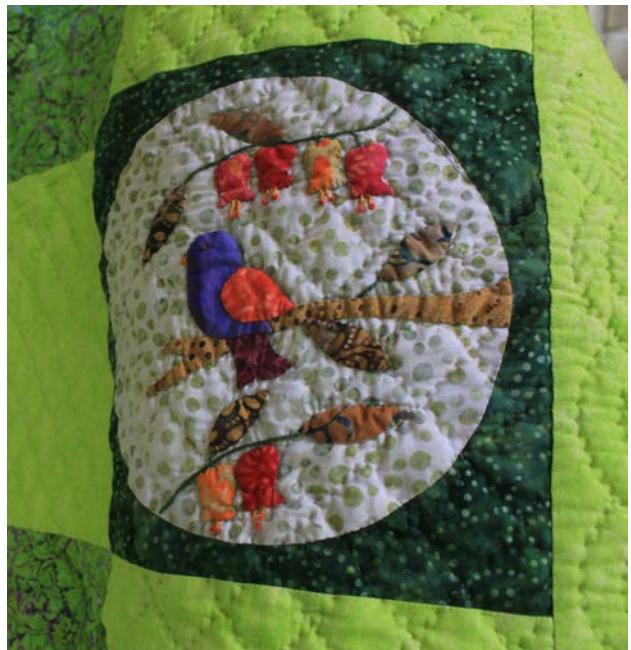


SULAM PERCA JIHAN HANDMADE - PERCA EMBROIDERY

Membangun Usaha Dari Hobi

BUILDING A BUSINESS FROM A HOBBY

SUJIATI, wanita kelahiran Blitar 48 tahun silam memilih menyudahi sebagai pegawai swasta setelah 14 tahun lamanya mengabdi di perusahaan di mana ia bekerja, alasan utamanya adalah sebagai ibu harus mendampingi anak-anaknya. Namun sekalipun harus selalu ada di rumah Sujati yang sudah terbiasa melakukan aktivitasnya bekerja tidak bisa diam begitu saja. Sujati mulai mengasah kembali hobi lamanya sulam menyulam.



SUJIATI, a woman born in Blitar 46 years ago, chose to quit as a private employee after 14 years of serving in the company where she worked, the main reason was that as a mother she had to accompany her children. But even if you always have to be at Sujati's house, who is used to doing her work activities, she can't just stay quiet. Sujati began to re-hone her old hobby of embroidery and embroidery.

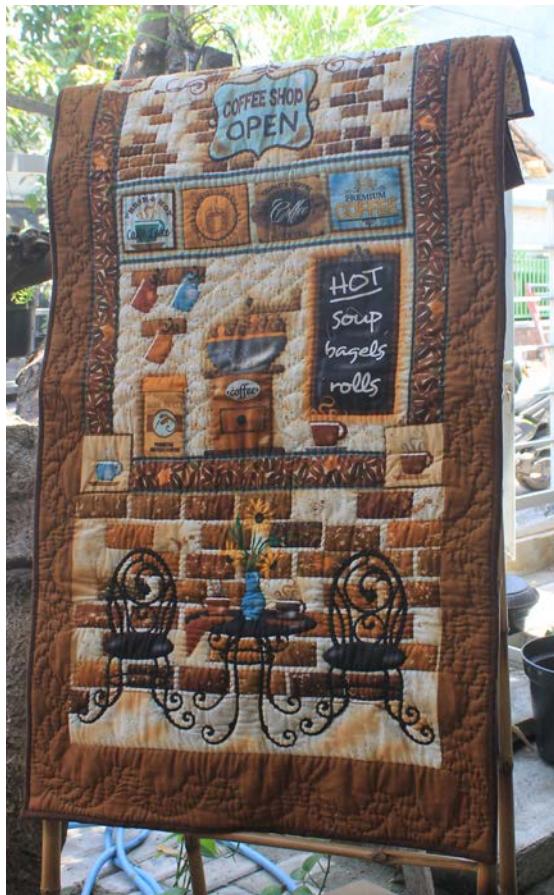


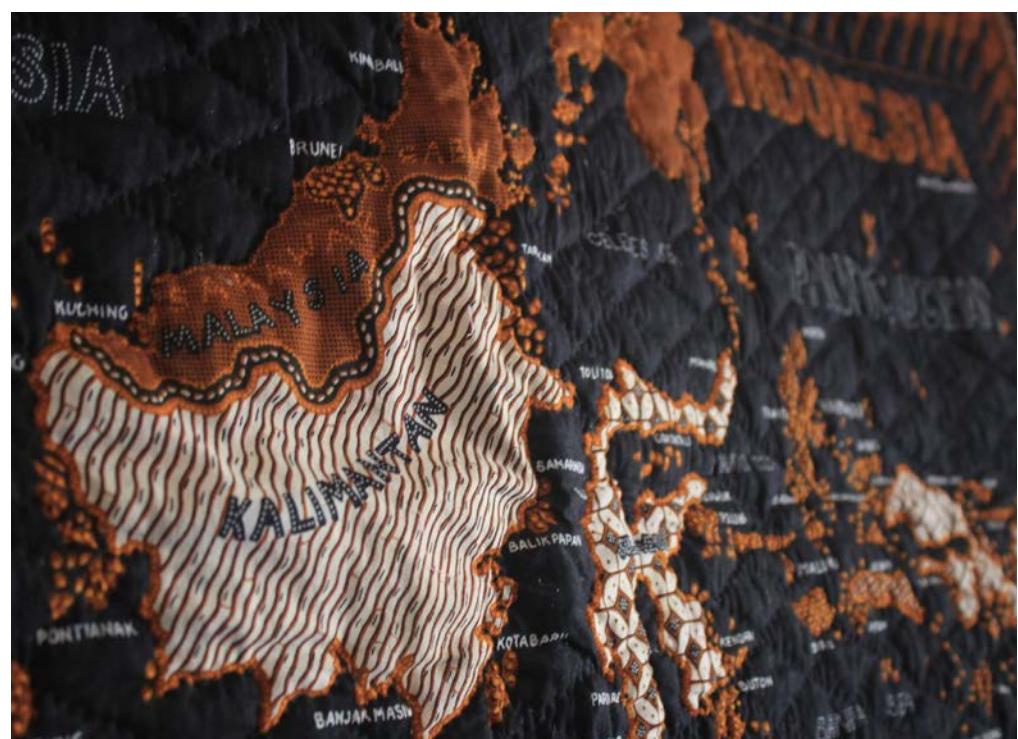
Jika dulu sulam menyulam hanya sebatas hobi, tapi tahun 2012 Sujati mulai menekuni hobinya secara serius, karya-karyanya mulai mengarah pada seni terapan. Mulai membuat dompet, tas, hiasan dinding, taplak meja, sarung bantal kursi hingga bedcover. "Modal awalnya dulu Rp 1 juta untuk beli kain, jarum, benang, sama buku panduan, saya belajar otodidak, karena cuma sebatas senang," tambah dia.

Dia mengaku, pada awal memulai produksi kerajinan tangan ini sulit untuk menjualnya. Namun, seperti gayung bersambut produknya tersebut dijual oleh tetangganya yang notabene selalu mengantar dan menunggu anaknya sekolah. Produk kerajinan tangannya ini mulai ditawarkan kepada para ibu-ibu yang mengantar anak, dan mulai laku keras. Pandemi tidak menjadi penghalang dalam hal pemasarannya, bahkan kecenderungan meningkat. "Mulai dari situ, temannya tetangga saya itu jual lagi ke teman-temannya, dan saya juga coba jual di media sosial" ungkap dia.

In the past, embroidery was only a hobby, but in 2012 Sujati began to pursue her hobby seriously, her works began to lead to applied art. Starting from making wallets, bags, wall hangings, tablecloths, chair cushions to bed covers. "The initial capital used to be Rp. 1 million to buy cloth, needles, threads, and guidebooks. I was self-taught, because it was just fun," she added.

She admitted, at the beginning of starting the production of these handicrafts, it was difficult to sell them. However, like a tit for tat, the product is sold by a neighbor who incidentally always accompanies and waits for their children to go to school. These handicraft products began to be offered to mothers who brought their children, and started to sell well. Pandemic is not an obstacle in terms of marketing, even the trend is increasing. "Starting from there, my neighbor's friend sold it to his friends, and I also tried selling it on social media," she said.





Perjalanan waktu, pesanan demi pesanan mulai berdatangan, akhirnya Sujati mulai memberdayakan tetangga-tetangganya untuk memproduksi pesanan-pesanan, tahun 2015 Sujati mulai melengkapi perijinan usahanya.

Produknya selain menyebar di Pulau Jawa, Jakarta dan sekitarnya, produk sulamnya ini sudah ke beberapa daerah di Indonesia, mulai dari Batam, Pontianak, Manado, Sulawesi, Bali bahkan meluas hingga Eropa, Belanda dan beberapa Negara Asia lainnya setelah Sujati ada kerjasama dengan designer dari Amerika. Pembelinya ini beragam, mulai dari masyarakat biasa yang ingin menggunakan sendiri hingga pemesan yang biasa untuk dijadikan souvenir.

Harga jual produknya dari kain perca ini juga relatif terjangkau, mulai dari Rp 40 ribu untuk dompet, untuk tas dibanderol sekitar Rp 350 ribu sampai Rp 900 ribu, dan yang paling mahal bisa mencapai Rp 3 juta yakni untuk selimut tidur.

Sujati memastikan, bahwa apa yang didapatnya saat ini telah melalui perjalanan panjang suka duka, pasang surut yang pada akhirnya mendewaskan dalam menjalankan usahanya •



Time went by, orders began to arrive, finally Sujati started empowering her neighbors to produce orders, in 2015 Sujati started to complete her business licensing.

Apart from spreading its products in Java, Jakarta and its surroundings, this embroidery product has been to several regions in Indonesia, starting from Batam, Pontianak, Manado, Sulawesi, Bali and even extending to Europe, the Netherlands and several other Asian countries after Sujati collaborated with designers from America. The buyers are various, ranging from ordinary people who want to use them themselves to regular customers to be used as souvenirs. The selling price of the patchwork product is also relatively affordable, starting from Rp. 40 thousand for the wallet, for the bag it costs around Rp. 350 thousand to Rp. 900 thousand, and the most expensive can reach Rp. 3 million, which is for a sleeping blanket. Sujati ensured that what she got now had gone through a long journey of ups and downs that eventually matured her business •





JOSSKA

Rasanya Menggoda di Lidah

FEELS TO TEACH IN THE TONGUE

KA WIJI ASTUTIK tahun 2013 mengawali usaha rumahannya membuat tahu bakso asap yang diberi nama Tahu Josska. Namun ternyata tidak bisa bertahan lama akhirnya beralih membuat produk bumbu pecel padat. Produk tersebut dari waktu ke waktu banyak sekali peminatnya karena rasanya yang sangat disukai, hanya saja bumbu pecel tersebut kelayakan konsumsinya hanya bertahan 3 (tiga) bulan, hal ini yang menjadi kendala Astutik untuk melebarkan sayap pemasarannya.

Setelah melalui berbagai penelitian akhirnya Astutik menemukan formula yang diimpikan, yakni bumbu pecel yang awet dengan kualitas rasa yang tetap nikmat, diberi nama Bumbu Pecel Josska, yakni bumbu pecel kering makanan sehat yang mampu bertahan hingga 1 (satu) tahun. Hal itu sudah menjadi komitmen Astutik untuk selalu menjaga kualitas agar citarasa bumbu pecelnya bisa dinikmati oleh siapa saja, kapan saja dan di mana saja.

Dengan banyaknya teman Astutik sebagai tenaga kerja Indonesia yang berada di luar negeri atau diaspora, yang akhirnya produk bumbu pecel Josska nya semakin dikenal meluas ke negara lain,

KA WIJI ASTUTIK in 2013 started her home business of making smoked meatball tofu, named Tahu Josska. However, it did not last long and finally switched to making solid pecel seasoning products. From time to time, this product is in high demand because of its very favorable taste, it's just that the pecel seasoning lasts only 3 (three) months, this is an obstacle for Astutik to expand its marketing wings.

After going through various studies, Astutik finally found the dream formula, which is a durable pecel spice with a delicious taste quality, named Bumbu Pecel Josska, which is a dry pecel spice for healthy food that can last up to 1 (one) year. This has become Astutik's commitment to always maintain quality so that the pecel flavor can be enjoyed by anyone, anytime and anywhere.

With many Astutik friends as Indonesian workers who are abroad or in the diaspora, the Josska pecel seasoning product has become increasingly known to other countries, making its products con-

JOSSKA

Perumahan Jaya Regency Sedati
Blok C/No.3 Desa Pepe RT 13/RW 16
Kecamatan Sedati - Sidoarjo
Telp 0819 3853 5363
Email : ikawijiastutik@gmail.com
IG :@abonpeceljoska
Website : <https://abonpeceljoska.business.site>





Ika Wiji Astutik
JOSSKA

menjadikan produknya terus melenggang sekalipun pandemic telah menyebar ke seluruh dunia. Bumbu Pecel Josska selain Hongkong pembuka jalan melalui para TKI atau diaspora, telah masuk ke Italia, Malaysia, Singapore, Arab Saudi, Australia dan ke Korea Selatan.

Produk Astutik yang tergolong kelas UKM masih belum bisa dikategorikan produk ekspor karena penjualannya masih dari pintu ke pintu. Untuk mencapai tingkat ekspor harus memenuhi berbagai persyaratan yang sangat kompleks. "Selain itu, sekalipun persyaratan perijinannya sudah memenuhi syarat, belum tentu juga para buyer membeli dalam jumlah yang menjanjikan", ungkap Astutik.



tinue to fly even though the pandemic has spread throughout the world. Apart from Hong Kong, the Pecel Josska seasoning has opened the way through TKI or diaspora, has entered Italy, Malaysia, Singapore, Saudi Arabia, Australia and South Korea.

Astutik's products, which are classified as SME class, cannot yet be categorized as export products because sales are still door to door. To achieve the export level must meet a variety of very complex requirements. "Apart from that, even though the licensing requirements have met the requirements, it is not certain that the buyers will buy in a promising amount", said Astutik.



ORIGINAL



PEDAS



Akhirnya Astutik memasarkan produk-produknya melalui online atau lewat diaspora karena persyaratannya cukup hanya dengan PIRT (Produksi Pangan Industri Rumah Tangga). "Untuk tingkat ekspor hanya bisa dilakukan oleh pengusaha padat modal karena membutuhkan kesiapan dan biaya besar", ungkapnya.

Saat pandemic ini produk Astutik di pasar lokal mengalami penurunan, namun demikian produksinya masih bisa masuk di kota-kota besar, di antaranya ke pusat jajanan Hokky, Trans mart. Untuk itu Astutik lebih meningkatkan pemasarannya melalui online.

Finally, Astutik markets its products online or through the diaspora because the only requirements are PIRT (Home Industry Food Production). *"For the export level, it can only be done by capital-intensive entrepreneurs because it requires readiness and high costs,"* she said.

During this pandemic, Astutik's products in the local market experienced a decline, however, the products could still enter big cities, including the Hokky hawker center, Trans mart. For this reason, Astutik further improves its online marketing.



PRODUK ABON PECEL JOSSKA

Abon Pecel Josska, bumbu kacang serbaguna untuk berbagai makanan dengan bahan dasar kacang tanah seperti bumbu pecel, gado-gado, sate. Diproses melalui sangria tanpa minyak goreng sampai tekstur serbuk kering, sehingga bisa digunakan sebagai topping roti tawar, ketan, bubur dan lainnya. Kemudian dikemas secara aman, modern dan praktis sehingga mudah untuk traveling, umroh, parcel dan oleh-oleh. Abon Pecel Josska tanpa bahan pengawet dan layak disimpan hingga 1 (satu) tahun pada suhu ruang.

JOSSKA SHREDDED PECEL PRODUCTS

Shredded Pecel Josska, a versatile peanut sauce for various foods based on peanuts such as pecel seasoning, gado-gado, satay. Processed through sangria without cooking oil to a dry powder texture, so it can be used as a topping for plain bread, sticky rice, porridge and others. Then it is packaged in a safe, modern and practical way so that it is easy for traveling, umrah, parcel and souvenirs. Shredded Pecel Josska without preservatives and is suitable for storage for up to 1 (one) year at room temperature.

Abon Pecel Josska memakai 100 persen kacang tanah yang mana dapat dinikmati untuk bumbu pecel, gado-gado, siomay, barbecue, ketoprak dan salad sayuran. Abon Pecel Josska tersedia dalam dua varian : original dan pedas.

KERIPIK PISANG JOSSKA

Camilan sehat menggunakan pisang matang dengan rasa manis alami dan tekstur yang renyah krispy tapi tetep lembut di mulut. Tanpa tambahan bahan pemanis, tanpa bahan pengawet, bahan terbuat dari pisang matang yang diproses. Simpan disuhu ruang dan layak dikonsumsi hingga 1 (satu) tahun.

Cocok untuk camilan di waktu santai,sarapan penggantiereal di pagi hari dengan dicampur susu cair. Proses penggorengan dengan memakai minyak kelapa (coconut oil) bukan minyak kelapa sawit. Aman dikonsumsi untuk anak-anak •



Shredded Pecel Josska uses 100 percent peanuts which can be enjoyed for pecel seasoning, gado-gado, dumplings, barbecue, ketoprak and vegetable salad. Shredded Pecel Josska is available in two variants: original and spicy.

JOSSKA BANANA CHIPS

This healthy snack uses ripe bananas with a naturally sweet taste and a crunchy texture but still soft in the mouth. No added sweeteners, no preservatives, ingredients made from processed ripe bananas. Store at room temperature and fit for consumption for up to 1 (one) year.

Suitable for casual snacks, breakfast substitute cereal in the morning with mixed liquid milk. The frying process uses coconut oil (coconut oil) instead of palm oil. Safe for consumption for children •





MINUMAN SEHAT - **ARMIS** - HEALTHY DRINK

Pilihan yang Cerdas SMART CHOICE

DASAR pemikiran Nur Istiqomah (48) memilih produk membuka usaha yang dimulai dari tahun 2015 cukup sederhana. Selain untuk menambah penghasil di rumah, yang kegiatan suaminya membuka tempat pengelasan adalah produk yang untungnya lumayan, resikonya minim, proses pembuatan produknya praktis, efisien namun dibutuhkan orang banyak, yakni : Minuman.

Dari berbagai produk minuman yang ada disekitar kita, mulai dari minuman mineral, kopi, the, juice, minuman instan, minuman sachet, minuman penambah energy dan banyak lagi jenisnya, akhirnya Nur lebih memilih minuman sehat, sederhana, relative murah, menyegarkan,dibutuhkan orang terlebih saat merebaknya covid-19, adalah

THE MIND idea of Nur Istiqomah (48) in choosing a product to open a business starting in 2015 is quite simple. In addition to increasing production at home, the husband's activity of opening a welding shop is a product that is fortunate enough, the risk is minimal, the product manufacturing process is practical, efficient but is needed by many people, that is: Beverage.

From the most varian of beverage products that are famous, start from mineral water, coffee, tea, juice, instant drinks, sachets, energy booster drinks and many more types, Nur finally prefers healthy, simple, relatively cheap, refreshing drinks, that what everyone's need. especially during the outbreak of covid-19, a drink that increases endurance is a healthy traditional drink. The average per



minuman yang meningkat daya tahan tubuh adalah minuman tradisional yang menyehatkan. Rata-rata per bulan mencapai 500 botol minuman, jika dinominalkan per bulan bisa mencapai Rp 500 s/d Rp 600 ribu.

Nur yang kesehariannya sebagai pengajar di TPQ, juga yang aktif di kelurahan memulai dengan membuat minuman Sinom. Sinom berasa manis untuk menambah nafsu makan, khususnya buat anak-anak memiliki khasiat yang luar biasa dibutuhkan oleh badan kita, di antaranya :

Kandungan gizi yang ada pada minuman sinom asam Jawa, kunyit daun asam sinom. Di dalam asam jawa terkandung fosfor 113 mg, hidrat arang 65,5 gram, kalori 23900 kal, kalsium 74 mg, lemak 0,6 gram, protein 2,6 gram, vitamin A 30 mg, vitamin B1 0,34 mg, Klsium 74 mg, lemak 0,6 gram protein2,6 grm, vitamin B1 0,34 mg,vitamin C 2 mg dan zat besi 0,6 mg.

month reaches 500 bottles of drinks, if nominalized per month it can reach Rp. 500 to Rp. 600 thousand.

Nur, who teaches at TPQ on a daily basis, is also active in the urban village, starting by making Sinom drinks. Sinom tastes sweet to increase appetite, especially for children. It has properties that are extraordinarily needed by our bodies, including:

The nutritional content in the Javanese tamarind drink, turmeric, tamarind leaves. Tamarind contains 113 mg of phosphorus, 65.5 grams of hydrate, 23900 calories, 74 mg of calcium, 0.6 grams of fat, 2.6 grams of protein, 30 mg of vitamin A, 0.34 mg of vitamin B1, and calcium 74 mg, fat 0.6 grams protein 2.6 gm, vitamin B1 0.34 mg, vitamin C 2 mg and iron 0.6 mg.

Asam jawa yang merupakan salah satu bumbu rahasia pembuatan sinom ini bermanfaat untuk melancarkan buang air besar , mengatasi nyeri darah haid, membuat perut menjadi dingin, menghilangkan keputihan, mencegah kerontokan rambut, atau bisa juga untuk membersihkan barang yang terbuat dari kuningan. Daun asam sinom ini mengandung flavonoid yang bersifat anti radang menghilangkan sakit, dan membantu mengeluarkan keringat, daun asam ini juga bermanfaat mengatasi susah buang air besar, mengurangi radang dan persendian rebusan daun mudanya dapat dipakai untuk meredakan batuk dan demam.

Minuman yang berasal dari daun sinom ini merupakan tanaman asam jawa, dan orang- orang jawa dahulu juga sering menggunakan ini sebagai minuman yang berguna untuk melancarkan pendaran darah, bayangin dari jaman dahulu minuman ini sudah kita konsumsi juga sebagai obat, yang bersifat kimiawi alami, memang benar men-

Tamarind, which is one of the secret ingredients for making sinom, is useful for smoothing bowel movements, overcoming painful menstrual blood, making the stomach cold, eliminating vaginal discharge, preventing hair loss, or it can also be used to clean brass items. These tamarind leaves contain flavonoids which are anti-inflammatory to relieve pain, and help to sweat, these tamarind leaves are also useful for dealing with constipation, reduce inflammation and the joints of the young leaves can be used to relieve coughs and fever.

This beverage that comes from the leaves of sinom is a tamarind plant, and the Javanese people used to often use this as a drink that is useful for blood circulation, imagine from ancient times we have also consumed this drink as a medicine, which is naturally chemical, indeed It is true that the knowledge of our ancestral heritage is really amazing, this is in stark contrast to today, although many drugs are used to treat diseases, they still



gaggumkan pengetahuan warisan nenek moyang, hal ini sangat kontras dengan jaman sekarang yang meskipun banyak obat untuk mengobati penyakit tapi masih mengandung efek samping kimiawi, dan membuat tubuh bisa sembuh maksimal.

Rupanya Nur tidak hanya berpuas memproduksi minuman Sinom. Dari para pelanggan banyak memberikan masukan tentang minuman sehat selain sinom. Akhirnya Nur mulai mengembangkan produk minuman-minuman rempah lainnya, ada kunyit asem, beras kencur dan kemecer. Minuman kemecer adalah minuman sehat yang terbuat dari daun kemangi, jeruk nipis, sere. bermanfaat untuk mencegah sariawan, mengurangi bau badan, bau mulut, menghaluskan kulit, melunturkan lemak, manjaga daya tahan tubuh.

Selain itu minuman Beras Kencur adalah minuman penyegar khas Jawa. Minuman ini juga di golongkan sebagai jamu karena memiliki khasiat meningkatkan nafsu makan. Beras kencur sangat populer karena memiliki rasa yang manis dan segar. Bahan utama beras kencur, tentu saja, adalah beras dan rimpang kencur.

Demikian pula dengan Jamu Kunyit asam adalah jamu yang berbahan dasar kunyit, dan asam jawa yang konon berkhasiat untuk menyegarkan tubuh atau dapat membuat tubuh menjadi dingin. Ada pula yang mengatakan bermanfaat untuk menghindarkan dari panas dalam atau seriawan, serta membuat perut menjadi dingin.



contain chemical side effects, and allow the body to recover optimally.

It seems that Nur is not only satisfied with producing Sinom drinks. From customers, many provide input about healthy drinks besides sinom. Finally, Nur began to develop other spice drink products, including tamarind turmeric, kencur rice and kemecer. Kemecer drink is a healthy drink made from basil, lime, and lemongrass. useful for preventing thrush, reducing body odor, bad breath, smoothing the skin, melting fat, maintaining endurance.

In addition, the Galangal Rice drink is a typical Javanese refreshment drink. This drink is also classified as a herbal medicine because it has the property of increasing appetite. Galangal rice is very popular because it has a sweet and fresh taste. The main ingredients of galangalrice, of course, are rice and galangal rhizome.



Likewise, Jamu Sour Tumeric is a herbal medicine made from turmeric and tamarind which is said to have the efficacy of refreshing the body or making the body cool. There are also those who say it is useful to avoid heartburn or thrush, and make the stomach cool .



Sedangkan minuman Kemecer adalah minuman sehat yang terbuat dari daun kemangi, jeruk nipis, sere. bermanfaat untuk mencegah sariawan, mengurangi bau badan, bau mulut, menghaluskan kulit, melunturkan lemak, manjaga daya tahan tubuh..





**DINAS PERINDUSTRIAN & PERDAGANGAN
KABUPATEN SIDOARJO**

**PROFIL
PERUSAHAAN
EKSPORT**

PROFILE OF CORPORATION EXPORT

**DEPARTMENT OF INDUSTRY AND TRADE
OF SIDOARJO REGENCY**



Edo Khoiron,

General Manager PT Aggiomultimex International Group

AGGIOMULTIMEX SEMAKIN BERJAYA

AGGIOMULTIMEX BEAUTIFULLY SUCCESSFUL



AGGIOMULTIMEX pertama kali didirikan tahun 1991, sebagai produsen sepatu dan aksesoris di dunia. Aggiomultimex merupakan panutan dunia dalam mempersembahkan sepatu dan pengembangannya. Hal ini diawali di sebuah perusahaan sepatu di Indonesia yang berpengalaman selama 23 tahun dalam pembuatan sepatu ternama seperti **Oakley, Fischer Sports, Lacoste, Ariat** dan masih banyak lagi, mampu mempersembahkan produk yang berkualitas tinggi dengan harga wajar serta membuka peluang dalam segala kemungkinan disetiap pengembangannya.

AGGIOMULTIMEX founded in 1991, as manufacturer of footwear and accessory on the world. Aggiomultimex are the world's leader as the provider of footwear and the developments. Because it over 23 years experiencing in making a footwear in Indonesia with very famous brands such as **Oakley, Fischer Sports, Lacoste, Ariat** and many more, We are able to provide high quality products with standard prices also opening for each opportunity in its developments.



Pabrik Aggiomultimex ada di Indonesia dan produk-produknya didesign oleh para pelanggan masing-masing. Material dari supplier berkualitasnya yang konsisten dalam memenuhi standarisasi para pelanggannya. Aggiomultimex khusus memproduksi sepatu, sandal, sepatu boots, sepatu ski-boots.

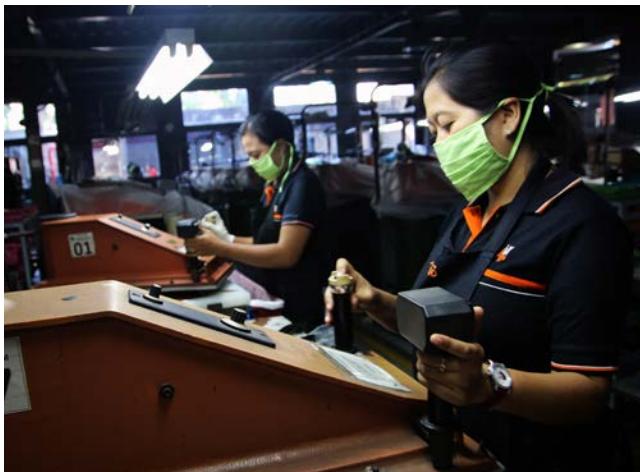
Kemudian dilanjutkan dengan menyediakan dan mengembangkan produk baru, untuk meyakinkan bahwa kami memang yang paling dibutuhkan dengan berbagai variasi produk dari yang tradisional hingga *fashionable, trendy* dan menarik.

Kondisi produk Aggiomultimex dan kapasitasnya mengalami kemajuan yang pesat. Berawal dari industri kecil yang hanya memproduksi salah satu komponen sepatu di tahun 1991, kini berubah menjadi industri besar yang mencakup segalanya dengan teknologi dan Standart Operasional Prosedur (SOP) Internasional. Sebelumnya adalah sebuah perusahaan *trading company* melayani berbagai produk kebutuhan pelanggannya dan

Aggiomultimex manufacturer are located in Indonesia and for every variant of product design mostly designs by customers. The Suppliers consistent in providing the raw materials to keep fulfill in giving satisfaction and standards for customers. Aggiomultimex are specialty in making footwear, sandal, boots and ski-boots.

As continue with providing and developments of new products, to ensure that Aggiomultimex are very needed to customers, we owns variant product from traditional to fashionable, trend and appealing.

The condition of Aggiomultimex products and their capacities has progressed rapidly. Starting from a small industry that only produced one shoe component in 1991, it has now turned into a large, all-encompassing industry with technology and international standard operating procedures (SOPs). Previously, it was a trading company serving various products needed by its customers and at that time there were a lot of buyers. The forerunner of Aggiomultimex to become a shoe



saat itu buyer banyak sekali. Cikal bakal Aggiomultimex menjadi produsen sepatu adalah sebuah merek kelas dunia adalah sepatu *Fisher Skating* untuk di salju, kemudian *Sisley*, *Benetton* dan *Decker Fox* yang saat itu nama perusahaannya adalah **Kasogi**. Seiring waktu merek lain pun mulai masuk, salah satunya adalah *Lacoste*.

manufacturer was a world-class brand, namely *Fisher Skating* shoes for the snow, then *Sisley*, *Benetton* and *Decker Fox*, which at that time the company name was *Kasogi*. Over time other brands began to enter, one of which was *Lacoste*.

Lacoste yang beredar di Indonesia adalah produk dari *Vietnam*, sedangkan *Lacoste* yang diproduksi di Indonesia beredar di Eropa dengan menampilkan produk-produk *hand made*-nya. Masyarakat Eropa lebih menghargai produk *hand-made* dibandingkan dengan produk pabrikasi (manufacturing). Hingga kini Aggiomultimex telah memproduksi sepatu dunia sebanyak 32 merek. Bahkan ada artis *Hollywood* yang memakai sepatu produk Aggiomultimex, untuk jenis *soccer* maupun *fashion*.

Saat ini Aggiomultimex melakukan kerja sama dengan salah satu merek dunia, yakni *Concave* yang mana merupakan *brand* sepatu bola dan perlengkapan olahraga dari Inggris, di antaranya : *Concave shoes (sneaker)*, *soccer shoes*, *futsal* dengan teknologi *PowerStrike* terbaik serta pernak perniknya yang juga di pasarkan di Indonesia.

Lacoste circulating in Indonesia is a product from *Vietnam*, while *Lacoste* which is produced in Indonesia is circulating in Europe by displaying its hand made products. The European community values handmade products more than manufactured products. Until now, Aggiomultimex has produced 32 world shoes brands. There are even *Hollywood* artists who wear shoes from Aggiomultimex products, for soccer and fashion.

Currently Aggiomultimex is collaborating with one of the world's brands, namely *concave* which is a brand of football shoes and sports equipment from England, including: *Concave shoes (sneaker)*, *soccer shoes*, *futsal* with the best *PowerStrike* technology and knick-knacks that are also marketed in Indonesia.





Pabrik Aggiomultimex beroperasi di beberapa titik daerah di Indonesia dan salah satunya ada di Sidoarjo, dibangun sejak tahun 2008 yang menempati lahan seluas 10.700 meter persegi dengan total pekerja lebih dari 1000 orang. Dan tahun 2011 Aggiomultimex membangun pabrik yang kedua berlokasi di Tiga Raksa - Tangerang, menempati lahan seluas 18.000 meter persegi dengan total pekerja lebih dari 2000 pekerja. Dan saat ini Aggiomultimex membangun pabrik ke tiganya di daerah Wagir – Malang.

"Perluasan Pabrik Aggiomultimex di Wagir – Malang tersebut dikarenakan sudah tidak bisa menampung tempatnya karena untuk yang di Tangerang saja menangani 6 (enam) buyers", ungkap **Edo Khoiron**, General Manager PT Aggiomultimex International Group. "Salah satu yang menarik dikerjakan oleh Aggiomultimex adalah sepatu militer Indonesia merek **Virogoso** dengan standar internasional", lanjutnya.

Aggiomultimex factories operate in several points in Indonesia and one of them is in Sidoarjo, built since 2008 which occupies an area of 10,700 square meters with a total of more than 1000 workers. In 2011 Aggiomultimex built a second factory located in Tiga Raksa - Tangerang, occupying an area of 18,000 square meters with a total workforce of more than 2000 workers. And currently Aggiomultimex is building its third factory in the Wagir area - Malang.

"The expansion of the Aggiomultimex Factory in Wagir - Malang is due to the fact that it cannot accommodate the place because those in Tangerang alone handle 6 (six) buyers", said **Edo Khoiron**, General Manager of PT Aggiomultimex International Group. *"One of the things that is interesting to do by Aggiomultimex is the Indonesian military shoes with the **Virogoso** brand with international standards,"* he continued.





Masing-masing pabrik memiliki karakter sendiri-sendiri, untuk Pabrik Aggiomultimex yang ada di Tangerang lebih khusus pada karakter sepatu *technical*, untuk Pabrik Aggiomultimex yang ada di Sidoarjo khusus untuk sepatu fashion dan sandal, sedangkan untuk Pabrik Aggiomultimex yang di Malang (masih dalam penjajakan) akan diarahkan pada sepatu *vulcanized* (sol vulkanis tanpa jahitan).

"Produktivitas untuk Aggiomultimex Sidoarjo dalam sebulan sebelum pandemic, ekspor mencapai 60 ribu sepatu fashion, per minggu ekspor 2 (dua) kontainer, per harinya mencapai 4 (empat) ribu sepatu," ungkap Edo panggilan akrabnya. Kunci sukses PT Aggiomultimex disebabkan karena mampu menjaga komitmen terhadap para buyer-buyernya, komitmen terhadap kualitas produksi, kualitas bahan dan jadwal pengiriman yang tepat waktu. Tiga komposisi perjanjian (*agreement*) yang tidak bisa terpisahkan.

Each factory has its own character, for the Aggiomultimex Factory in Tangerang it is more specialized in technical shoes, for the Aggiomultimex Factory in Sidoarjo specifically for fashion shoes and sandals, while for the Aggiomultimex Factory in Malang (still under investigation) will be aimed at *vulcanized shoes* (volcanic sole without seams).)

"Productivity for Aggiomultimex Sidoarjo in a month before the pandemic, exports reached 60 thousand fashion shoes, per week 2 (two) containers of exports, per day reached 4 (four) thousand shoes," said Edo, his nickname. The key to the success of PT Aggiomultimex is due to its ability to maintain commitment to its buyers, commitment to quality production, quality of materials and on time delivery schedules. Three composition agreements (*agreement*) that cannot be separated.





Josef Seibel
the european comfort shoe

Aggiomultimex sebagai salah satu pembuat sepatu ternama untuk berbagai perusahaan dengan merek internasional, mempersembahkan berbagai macam koleksi dari semua musim serta nyaman dan juga bentuk yang trendi. Setiap kegiatan termasuk juga proses pembuatannya (kreatifitas, design dan pengembangan bentuk model) dan produksi, tentu memberikan hasil yang baik dan kekinian serta hasil yang memuaskan untuk semua jenis produk seperti sepatu, sandal, boots dan sneaker.

Diakui para buyer sangat nyaman kerjasama dengan Aggiomultimex, tidak hanya pada karyawannya dan keterbukaan manajemennya serta kualitasnya, hal tersebut diakui karena masing-masing buyer menempatkan perwakilannya untuk selalu mengontrol kualitas maupun kuantitas produktivitasnya. Selain itu Aggiomultimex menggunakan system ERP (*Enterprise Resource Planning*) yang berfungsi untuk mengelola dan mengintegrasikan berbagai aktivitas operasional dalam sebuah bisnis secara *real-time* dan akurat. *"Dalam setiap jam buyer akan mengetahui pekerjaan mulai dari*

Aggiomultimex as one of the leading shoemakers for various companies with international brands, offers a wide variety of collections from all seasons as well as comfortable and trendy shapes. Every activity, including the process of making (creativity, design and development of model forms) and production, of course gives good and contemporary results and satisfying results for all types of products such as shoes, sandals, boots and sneakers.

The buyers admitted that they were very comfortable working with Aggiomultimex, not only for their employees and the openness of their management and quality, this was recognized because each buyer placed their representatives to always control the quality and quantity of their productivity. In addition, Aggiomultimex uses an ERP (*Enterprise Resource Planning*) system which functions to manage and integrate various operational activities in a business in real-time and accurately. *"In every hour the buyer will know the work from upstream to downstream, raw material to the finish is good, all of them enter the computerization system*

hulu sampai hilir, raw material hingga finish good itu semua masuk system komputerisasi yang dapat diketahui secara akurat oleh pihak buyer di seluruh dunia,” ungkapnya. Dengan demikian Aggiomultimex tidak akan bisa menimbun salah satu produk buyer yang tanpa diketahui oleh pihak buyer, yang sering dilakukan oleh pabrik tertentu dengan menjual ‘barang gelap’, karena mulai dari proses awal hingga akhir, produk yang memenuhi syarat untuk dijual maupun yang rusak semua diketahui oleh pihak buyer.

that can be accurately known by buyers throughout the world,” he said. Thus Aggiomultimex will not be able to stockpile any of the buyer’s products that are not known by the parties, which is often done by certain factories by selling ‘dark goods’, because from the start to the end, the products that meet the requirements for sale or which are damaged are all known the buyer.





Kewajiban Aggiomultimex hanya membuat produk yang bagus, tepat waktu serta pengiriman sampai di tempat. Aggiomultimex tidak menangani bidang marketing. Karena Aggiomultimex menjalankan sesuai dengan agreement yang menjadi kepuasan para buyernya, setiap 3 (tiga) bulan masing-masing buyer melakukan audit (*financial, safety, healthy*), maka tidak mustahil mayoritas para buyer-buyer tersebut selalu *repeat order*.

Sekalipun situasi pandemi Covid-19 ini berdampak pada tersendatnya eksport ke Amerika dan Eropa yang mana ribuan gerai yang menjual sepatu tutup, Aggiomultimex mendapat hikmah pesanan khusus sepatu militer (mariner) Indonesia, **Virogoso** dengan standart mutu sepatu military Amerika dan Inggris.

Aggiomultimex yang sudah memproduksi sepatu 9 (Sembilan) tahun lebih untuk kawasan Amerika, Eropa dan Asia kini mengalami perkembangan yang sangat pesat. Sebelumnya adalah PT Aggiomultimex kini menjadi **PT Aggiomultimex International group**. *"Kekuatan perusahaan sepatu Aggiomultimex hingga mampu melewati berbagai tantangan, khususnya yang terjadi saat ini yakni pandemic Covid-19 tidak hanya karena keberadaan perusahaan, yang patut dibanggakan untuk diapresiasi bersama adalah hubungan antara pekerja dengan management terjalin dengan baik, rasa memiliki begitu besarnya hingga menjadikan PT Aggiomultimex International Group ini menjadi besar dan semakin berjaya dan berkembang"* ungkap Edo mengakhiri perjumpaan dengan tim penulis •

Aggiomultimex's obligation is only to make good products, on time and delivery to the place. Aggiomultimex does not handle marketing. Because Aggiomultimex runs according to an agreement that is the satisfaction of its buyers, every 3 (three) months each buyer conducts an audit (financial, safety, healthy), it is possible that the majority of these buyers always repeat orders.

Even though the Covid-19 epidemic situation has resulted in stagnation of exports to America and Europe where thousands of outlets selling shoes are closed, Aggiomultimex has learned from a special order for Indonesian **Virogoso** military (mariner) shoes with quality standards for American and British military shoes.

Aggiomultimex, which has been producing shoes for more than 9 (nine) years for the Americas, Europe and Asia, is now experiencing a very rapid development. Previously, PT Aggiomultimex is now the **PT Aggiomultimex International group**. *"The strength of the Aggiomultimex shoe company to be able to overcome various challenges, especially what is happening today, namely the Covid-19 pandemic is not only because of the company's existence, which should be proud to be appreciated together is that the relationship between workers and management is well established, a sense of belonging is so great that it makes PT Aggiomultimex. This International Group is getting bigger and more successful and growing,* "said Edo, ending the meeting with the writing team •

PT. AGGIOMULTIMEX INTERNATIONAL GROUP

Alamat : Jl. Raya Lebo No.3, RT.15/RW.04

Lebo, Kecamatan Sidoarjo,

Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur 61251

Telepon : (031) 8963997

Rumput Laut Berlaga Di Pasar Bebas

SEAWEED FIGHT ON FREE MARKET

AGAR (PT. Asia Sejahtera Mina Tbk) didirikan pada tanggal 27 Agustus 2008. Perusahaan bergerak di bidang perdagangan dan industri rumput laut kering, yaitu *Dried Eucheuma Cottonii Seaweed*, *Dried Eucheuma Spinosum Seaweed* dan *Dried Gracilaria Seaweed*, yang diperoleh langsung dari petani rumput laut serta menjalin kerjasama dengan koperasi petani rumput laut diberbagai daerah di Indonesia, yakni : **Jawa, Madura, Kalimantan, Sulawesi, Nusa Tenggara Timur, Nusa Tenggara Barat** dan **Maluku**. Harapannya dengan kerjasama tersebut AGAR menargetkan volume penjualan dapat tumbuh sekitar 40 persen dibanding tahun 2019. Selama ini rata-rata per bulan baru mampu memenuhi permintaan rumput laut kering yang sebagian besar di ekspor ke Cina karena Negara tersebut memiliki pabrik-pabrik pengolahan rumput lauh dengan kapasitas besar sekitar 2.000 ton, sedangkan permintaan pasar ekspor per bulan bisa mencapai 7.000 ton hingga 8.000 ton .

Cina mendominasi penjualan emiten berorientasi ekspor mencapai 97 persen penjualan dari AGAR, sementara sisanya dikirim ke Malaysia, Filipina, Denmark, Spanyol dan Amerika Selatan. Seiring dengan mulai mengembangkan pasar ke Korea dan Jepang, AGAR menyiapkan utilisasi gudang penyimpanan dan pengeringan yang naik 25 persen setiap tahun, empat unit di Sulawesi Selatan dan dua unit di Surabaya dengan kapasitasnya yang mencapai 5.000 ton per bulan atau 60.000 ton per tahun.

AGAR (PT. Asia Sejahtera Mina Tbk) was established on August 27, 2008. The company is engaged in the trading and industry of dried seaweed, namely *Dried Eucheuma Cottonii Seaweed*, *Dried Eucheuma Spinosum Seaweed* and *Dried Gracilaria Seaweed*, which are obtained directly from seaweed farmers and cooperating with seaweed farmer cooperatives in various regions in Indonesia, namely: Java, Madura, Kalimantan, Sulawesi, East Nusa Tenggara, West Nusa Tenggara and Maluku. The hope is that with this collaboration, AGAR targets sales volume to grow by around 40 percent compared to 2019. So far, the average per month has only been able to meet the demand for dry seaweed, which is mostly exported to China because the country has lauh grass processing factories with capacity. Around 2,000 tons, while the export market demand per month can reach 7,000 tons to 8,000 tons.

China dominates the sales of export-oriented issuers, reaching 97 percent of sales from AGAR, while the rest is sent to Malaysia, the Philippines, Denmark, Spain and South America. Along with starting to develop markets to Korea and Japan, AGAR is preparing storage and drying warehouse utilization which increases 25 percent annually, four units in South Sulawesi and two units in Surabaya with capacities reaching 5,000 tons per month or 60,000 tons per year.



Ivander Latumeten
Operasional



AGAR go public di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada bulan Desember 2019 dengan melepas 250 juta saham atau 25 persen dari modal yang di tempatkan dengan harga penawaran Rp 110 per saham. Dengan begitu, total dana segar yang diperoleh mencapai Rp 27,5 miliar. AGAR berencana menggunakan 22,8 persen dana initial public offering (IPO) tersebut untuk melunasi utang. Sisanya yang sebanyak 77,2% akan digunakan untuk modal kerja, seperti menambah persediaan, menambah piutang, dan deposit. Deposit diperlukan mengingat sebagian besar penjualan AGAR adalah ekspor yang rawan terhadap fluktuasi mata uang asing.

AGAR berdiri 27 Agustus 2008 awal ekspor rumput laut ke Spanyol, Filipina dan Malaysia. Tahun 2009 AGA mendukung pengembangan rumput laut I Kalimantan Timur yang sekarang menjadi Kalimantan Utara yang menjadi produsen rumput laut utama di Indonesia dengan mengembangkan pasar ekspor ke Cina.

AGAR order to go public on the Indonesia Stock Exchange (IDX) in December 2019 by releasing 250 million shares or 25 percent of the issued capital at an offering price of IDR 110 per share. That way, the total fresh funds obtained reached Rp. 27.5 billion. AGAR plans to use 22.8 percent of the initial public offering (IPO) funds to pay off debts. The remaining 77.2% will be used for working capital, such as adding inventory, increasing accounts receivable and deposits. Deposits are necessary considering that most of AGAR's sales are exports which are vulnerable to foreign currency fluctuations.

AGAR was established on August 27, 2008, the beginning of seaweed exports to Spain, the Philippines and Malaysia. In 2009 AGA supported the development of seaweed I in East Kalimantan which is now North Kalimantan which is the main seaweed producer in Indonesia by developing the export market to China.

Negara Tujuan	Vol (Ton)
Destination Countries	
Tiongkok China	148.452,0
Chili Chile	4.742,2
Korea Selatan South Korea	5.597,6
Hong Kong Hong Kong	1.612,3
Filipina Philippines	1.320,4
Jepang Japan	1.910,7
Perancis France	1.845,6
Denmark Denmark	998,0
Vietnam Vietnam	4.612,6
Spanyol Spain	1.052,4

Tinjauan Industri (Produksi | Production) Industry Overview

China	: 14,4 juta ton (47,9%)
Indonesia	: 11,6 juta ton (38,7%)
Filipina Philippines	: 1,4 juta ton (4,7%)
Korea Selatan South Korea:	1,3 juta ton (4,5%)
Korea Utara North Korea	: 0,5 juta ton (1,6%)

(juta ton = million tons)

Hingga saat ini Perindustrian rumput laut masih didominasi oleh ekspor dibandingkan dengan konsumsi dalam negeri dikarenakan harga ekspor yang lebih menguntungkan produsen. Data menunjukkan terjadi peningkatan ekspor di tahun 2017. Dari data terlihat bahwa ekspor agar-agar dan karagenan sebagai bahan turunan rumput laut semakin mengalami kenaikan

Until now, the seaweed industry is still dominated by exports compared to domestic consumption because export prices are more profitable for producers. The data shows that there was an increase in exports in 2017. From the data, it can be seen that the export of agar and carrageenan as a seaweed derivative has increased.

**Potensi areal | Potential area: 1.510.223 ha
Produksi | Production (2016): 271.336 ha (17,97%)**

Jawa Timur East Java	16.420 ha
Aceh	104.000 Ha
Sumatera Utara North Sumatera	20.000 ha
Kepulauan Riau Riau islands	37.635 ha
Kalimantan Barat West Kalimantan	15.520 ha
Kalimantan Timur East Kalimantan	41.370 ha
Kalimantan Utara North Kalimantan	23.849 ha
Sulawesi Utara North Sulawesi	5.600 ha
Gorontalo	41.370 ha
Maluku Utara Nort Maluku	206.000 ha
Bangka Belitung	23.000 ha
Lampung	1.472 ha
Banten	7.000 ha
Jawa Barat West Java	10.000 ha
Jawa Tengah Central Java	12.000 ha
Bali	1.151 ha
Nusa Tenggara Barat West Nusa Tenggara	22.270 ha
Nusa Tenggara Timur East Nusa Tenggara	10.086 ha
Sulawesi Selatan South Sulawesi	250.000 ha
Sulawesi Tenggara Southeast Sulawesi	83.000 ha
Sulawesi Tengah Central Sulawesi	106.000 ha
Yamdena	210.000 ha
Papua Barat West Papua	301.000 ha

EKSPOR RUMPUT LAUT JENIS | EXPORT TYPE OF SEAWEED :



1. Eucheuma cottonii (Dried Eucheuma Cottonii Seaweed)

Salah satu jenis rumput laut yang dapat menghasilkan kappa karagenan yang digunakan untuk:

- Bahan Pengental dan penstabil pada es krim;
- Bahan pelapis kapsul obat;
- Bahan perekat;
- Filter pada processed meat;
- Pet food product;
- Memberikan tekstur pada minuman seperti susu dan bir

2. Eucheuma Spinosum (Dried Eucheuma Spinosum Seaweed)

Salah satu jenis rumput laut yang dapat menghasilkan iota karagenan yang digunakan sebagai bahan baku dalam industry tekstil, kosmetik dan makanan

1. Eucheuma cottonii (Dried Eucheuma Cottonii Seaweed)

One type of seaweed that can produce kappa carrageenan which is used for:

- Thickener and stabilizer in ice cream;
- Medicine capsule coating material;
- Adhesives;
- Filters on processed meats;
- Pet food products;
- Gives texture to drinks such as milk and beer)

2. Eucheuma Spinosum (Dried Eucheuma Spinosum Seaweed)

One type of seaweed that can produce carrageenan which is used as raw material in the textile, cosmetics and food industries





3. Gracilaria (Dried Gracilaria Seaweed)

Salah satu jenis alga merah yang digunakan untuk memproduksi agar serta berperan di industry farmasi dan juga media pembiakan bakteri tertentu

- Perusahaan mengumpulkan rumput laut dari supplier yang beranggotakan petani binaan



3. Gracilaria (Dried Gracilaria Seaweed)

One type of red algae that is used to produce agar and plays a role in the pharmaceutical industry as well as certain bacteria culture media

- The company collects seaweed from suppliers whose members are the assisted farmers



- b. Test kualitas kadar air dan tingkat impurity
- b. Test the quality of moisture content and level of impurity



- d. Rumput laut yang telah dikeringkan akan dikemas untuk diekspor
- d. The dried seaweed will be packaged for export



- c. Rumput laut yang terkumpul akan dikeringkan lagi dengan cara menjemur hingga kadar air mencapai 35-36%
- c. The collected seaweed will be dried again by drying it until the water content reaches 35-36%



- e. Rumput laut akan diekspor langsung melalui pelabuhan terdekat
- e. The seaweed will be exported directly through the port





GIZI YANG TINGGI

Rumput laut telah lama digunakan sebagai makanan maupun obat-obatan di negara Jepang, Cina, Eropa maupun Amerika. Diantaranya sebagai nori, kombu, puding atau dalam bentuk hidangan lainnya seperti sop, saus dan dalam bentuk mentah sebagai sayuran. Adapun pemanfaatan rumput laut sebagai makanan karena mempunyai gizi yang cukup tinggi yang sebagian besar terletak pada karbohidrat di samping lemak dan protein yang terdapat di dalamnya. Hasil analisa dari sebagian jenis rumput laut yang berasal dari daerah Sulawesi Selatan dan Bali cukup penting dalam industri yang berasal dari daerah Sulawesi Selatan dan Bali dapat dilihat pada tabel di bawah ini.

Banyak penelitian yang membuktikan bahwa rumput laut adalah bahan pangan berkhasiat, berikut beberapa diantaranya. Penelitian Harvard School of Public Health di Amerika mengungkap, wanita pre-menopause di Jepang berpeluang tiga kali lebih kecil terkena kanker payudara dibandingkan wanita Amerika. Hal ini disebabkan pola makan

HIGH NUTRITION

Seaweed has long been used as food and medicine in Japan, China, Europe and America. Among them as nori, kombu, pudding or in the form of other dishes such as soup, sauce and in raw form as vegetables. As for the use of seaweed as food because it has high enough nutrition, which mostly lies in carbohydrates in addition to the fat and protein contained in it. The results of analysis of some types of seaweed originating from the South Sulawesi and Bali regions are quite important in the industry originating from the South Sulawesi and Bali regions can be seen in the table below.

Many studies have shown that seaweed is a nutritious food, here are some of them. Research at the Harvard School of Public Health in America reveals, pre-menopausal women in Japan are three times less likely to develop breast cancer than American women. This is due to the diet of Japanese women who always add seaweed in their menu.

Chlorophyll in green seaweed can function as an antioxidant. This substance helps rid the body



wanita Jepang yang selalu menambahkan rumput laut didalam menu mereka.

Klorofil pada ganggang laut hijau dapat berfungsi sebagai antioksidan. Zat ini membantu membersihkan tubuh dari reaksi radikal bebas yang sangat berbahaya bagi tubuh. Para ilmuwan Jepang mengungkap, ekstrak rumput laut dapat menurunkan tekanan darah pada penderita hipertensi. Bagi pengidap stroke, mengkonsumsi rumput laut juga sangat dianjurkan karena dapat menyerap kelebihan garam pada tubuh.

Kandungan serat (*dietary fiber*) pada rumput laut sangat tinggi. Serat ini bersifat mengenyangkan dan memperlancar proses metabolisme tubuh sehingga sangat baik dikonsumsi penderita obesitas. Karbohidratnya juga sukar dicerna sehingga Anda akan merasa kenyang lebih lama tanpa takut kegemukan.

Rumput laut tidak hanya bisa diolah menjadi bahan makanan saja akan tetapi bisa diolah juga menjadi salah satu produk kecantikan. Sabun natu-

of free radical reactions which are very harmful to the body. Japanese scientists reveal that seaweed extract can lower blood pressure in people with hypertension. For people with stroke, consuming seaweed is also highly recommended because it can absorb excess salt in the body.

The fiber content (dietary fiber) in seaweed is very high. This fiber is filling and accelerates the body's metabolic processes so it is very good for consumption by obese people. Carbohydrates are also difficult to digest, so you will feel full longer without fear of obesity.

Seaweed can not only be processed into food, but can also be processed into a beauty product. Natural soap is one made from natural ingredients from nature and contains VCO which is well known and known to be very beneficial for skin health. Natural soap is soap made using natural ingredients, namely a mixture of virgin coconut oil added with essential oils and other natural ingredients, namely flower, fruit or sandalwood essence as well



ral adalah satu yang terbuat dari bahan-bahan alami dari alam dan mengandung VCO yang sudah sangat dikenal dan diketahui sangat bermanfaat bagi kesehatan kulit. Sabun natural adalah sabun yang dibuat menggunakan bahan alami yaitu campuran virgin coconut oil yang ditambahkan minyak asiri serta bahan alami lain yaitu sari bunga, buah ataupun cendana serta greentea serta rumput laut



as greentea and seaweed which are very useful in skin health care and maintain skin moisture so that it makes the skin soft, clean and healthy.

Seaweed processed foods that can be used as a source of income are cendol, sweets and pudding, the raw material is dried Euchemuma Cotonii. Apart from being low cost, the three types of processed food already have a large enough market



yang sangat bermanfaat dalam perawatan kesehatan kulit dan menjaga kelembaban kulit sehingga membuat kulit lembut, bersih dan sehat.

Makanan olahan rumput laut yang bisa dijadikan sumber penghasilan adalah cendol, manisan dan pudding bahan bakunya adalah Euchemuma Cotonii yang telah dikeringkan. Selain berbiaya murah, tiga jenis makanan olahan itu telah mempunyai pangsa pasar yang cukup luas jadi sangat potensial untuk dikembangkan dalam industri makanan berskala mikro.

Rumput laut dikenal pertama kali oleh bangsa China kira - kira tahun 2700 SM. Saat itu, rumput laut banyak digunakan untuk sayuran dan obat - obatan. Pada tahun 65 SM, bangsa Romawi memanfaatkannya sebagai bahan baku kosmetik. Namun, seiring dengan perkembangan waktu, pengetahuan tentang rumput laut pun semakin berkembang. Spanyol, Perancis, dan Inggris menjadikan rumput laut sebagai bahan baku pembuatan gelas.

Pemanfaatan rumput laut di Indonesia telah dilakukan sejak bangsa Portugis datang ke Indonesia sekitar tahun 1292, dimanfaatkan sebagai sayuran. Bahkan, sebelum perang dunia ke - 2, tercatat bahwa Indonesia telah mengeksport rumput laut (yang banyak dikembangkan di pesisir pantai Bali dan Nusa Tenggara) ke Amerika Serikat, Denmark, dan Prancis. Sekarang, rumput laut di Indonesia banyak dikembangkan di pesisir pantai Bali dan Nusa Tenggara .



share, so it is very potential to be developed in the micro-scale food industry.

Seaweed was first known by the Chinese around 2700 BC. At that time, seaweed was widely used for vegetables and medicine. In 65 BC, the Romans used it as a raw material for cosmetics. However, over time, knowledge about seaweed is growing. Spain, France, and England make seaweed as a raw material for making glass.

The use of seaweed in Indonesia has been carried out since the Portuguese came to Indonesia around 1292, used as a vegetable. In fact, before World War II, it was noted that Indonesia had exported seaweed (which is mostly developed on the coasts of Bali and Nusa Tenggara) to the United States, Denmark, and France. Now, seaweed in Indonesia is mostly developed on the coasts of Bali and Nusa Tenggara .



UKM sejati tidak pernah bicara pesimis, selalu optimis disituasi apapun, karena yang digeluti adalah apa yang dikerjakan, apapun situasinya mereka akan mempertahankan mati-matian bagaimana bisa bertahan.

True UKM never speak pessimistic, always optimistic in any situation, because what they do is what they do, whatever the situation they will defend how they can survive.

Mahbub Djunaedi

Membangun Rumah Digital

DIGITAL HOUSE DEVELOPMENT



DIDALAM situasi pandemi kali ini tidak cukup hanya bermodalkan optimis untuk menghadapi kelesuan pasar. Situasi pandemi sangat berbeda 180 derajat dibanding musibah Lapindo. Saat peristiwa *Musibah Lapindo* pengaruhnya hanya pada para wisatawan lokal maupun internasional yang takut datang ke Sidoarjo, namun produk-produk kerajinan Sidoarjo, khususnya Intako masih bisa mengirim ke luar kota dengan cara pemasaran online, pasalnya pasar di luar Sidoarjo tidak terpengaruh dengan musibah tersebut. Berbeda dengan situasi pandemi kali ini benar-benar melemahkan pasar, mematahkan semangat disemua lini kehidupan.

NIN this pandemic situation, it is not enough to be optimistic about facing market complaints. The pandemic situation is 180 degrees different from the Lapindo disaster. During the Lapindo disaster, it only affected local and international tourists who were afraid to come to Sidoarjo, but Sidoarjo handicraft products, especially Intako, were still able to send out of town by means of online marketing, because markets outside Sidoarjo were not affected by this disaster. Unlike the pandemic situation this time, it really weakens the market, discourages all walks of life.





Tas kulit kualitas prima | Prime quality
leather bag







Saat ini dalam situasi pandemi jangankan kelas UKM yang biasa, kelas UKM yang sudah mapanpun saat ini juga sudah goyang. Bulan ke empat sampai bulan ke enam Intako masih bisa bertahan, begitu menginjak pertengahan bulan ke tujuh produksi Intako harus dihentikan, karena kalau terus berproduksi produknya mau dijual kemana. Terpaksa Intako harus mengambil langkah yang benar-benar tepat, agar Intako tidak ‘tenggelam’ dalam situasi pandemi dan karyawan tidak ada yang di PHK. Satu-satunya jalan adalah dilakukannya penjadwalan karyawan yang masuk secara bergantian.

Currently, in a pandemic situation, let alone the ordinary UKM class, the established UKM class is also currently shaking. The fourth month to the sixth month Intako can still survive, so in the middle of the seventh month Intako production must be stopped, because if it continues to produce the products where will they be sold. Intako was forced to take the right steps, so that Intako would not “drown” in a pandemic situation and no employees were laid off. The only way is to do the scheduling of incoming employees in turn. *“Alhamdullillah, all Intako employees are willing to accept this decision*





"Alhamdulillah seluruh karyawan Intako mau menerima keputusan tersebut sekalipun gajinya terpaksa tidak seperti yang biasanya didapat", ungkapnya dengan berat.

Sisi positifnya dengan munculnya pandemi ini, **Makhbud Djunaedi** (49) Ketua Koperasi Intako banyak melakukan pemberahan diinternnya, dengan mengembalikan semangat awal dari tujuan semula didirikannya Koperasi Intako, yakni : yang bisa menjadi anggota Koperasi Intako adalah benar-benar perajin. Anggota yang tidak punya produk atau anggota yang sudah tidak berproduksi karena alih profesi atau anggota yang membeli kuotanya orang lain atau anggota yang tidak punya produk dan produknya membeli di tempat lain mulai ditarik ulang dan mulai ditertibkan. *"Tantangannya luar biasa beratnya dan butuh keberanian jika tujuannya untuk menyelamatkan Intako sebagai salah satu icon*

even though the salary is not what it is usually obtained," he said heavily.

On the positive side, with the emergence of this pandemic, Makhbud Djunaedi (49), Chairman of the Intako Cooperative, did a lot of internal improvements, by restoring the initial spirit of the original goal of establishing the Intako Cooperative, namely: those who can become members of the Intako Cooperative are really crafters. Members who do not have products or members who are no longer producing because of a change of profession or members who buy their quota from other people or members who do not have their products and products bought elsewhere begin to be reorganized and begin to be put in order. *"The challenges are tremendous and it takes courage if the goal is to save Intako as one of Sidoarjo's icons and assets,"* said Djunaedi Makhbub firmly.



serta asset Sidoarjo", ungkap Makhubub Djunaedi dengan tegas.

Intako harus mempunyai konsep kedepan, Intako tidak bisa dibiarkan seperti ini. Untuk membangun Intako ke depan dibutuhkan anggota yang memiliki komitmen bersama membesarkan koperasi Intako. Selain itu untuk mempercepat proses keluar dari keterpurukan karena situasi pandemi, tidak hanya dari internal tapi juga dari bantuan eksternal khususnya dari sisi pemerintah, sebab Intako selain sebagai asset masyarakat Kedensari yang tergabung dalam koperasi Intako juga sebagai asset Kabupaten Sidoarjo.

Pemerintah daerah wajib memikirkan 5 (lima) hingga 10 tahun ke depan akan nasib Intako dan nasib para perajin tas yang ada di Tanggulangin. Dalam waktu dekat ada rencana atau program dari Intako membangun sebuah **Rumah Digital**, di mana fasilitas tersebut akan menampung produk-produk perajin untuk dijajakan secara online. Dengan berkembangnya dunia maya, Intako perlu mempersiapkan diri bahwa era digital saat ini

Intako must have a future concept, Intako cannot be left like this. To build Intako in the future, it requires members who have a shared commitment to develop the Intako cooperative. In addition, to speed up the process of getting out of a downturn due to the pandemic situation, not only from internal but also from external assistance, especially from the government side, because Intako is not only an asset for the Kedensari community who are members of the Intako cooperative as well as an asset for Sidoarjo Regency.

The regional government is obliged to think about the next 5 (five) to 10 years regarding the fate of Intako and the fate of the bag craftsmen in Tanggulangin. In the near future there is a plan or program from Intako to build a Digital House, where the facility will accommodate craftsmen's products to be sold online. With the development of cyberspace, Intako needs to prepare itself that the current digital era, especially in a pandemic, cannot only rely on offline sales. Like it or not, like it or not, able or not, Intako must enter the online

terlebih dalam suasana pandemi tidak bisa hanya mengandalkan penjualan secara offline. Mau tidak mau, suka tidak suka, mampu atau tidak mampu Intako harus masuk di dunia digital online. Dengan demikian Intako harus mempersiapkan perangkatnya, baik dari SDM nya yang akan menjalankan bisnis online maupun kesiapan para perajin dengan produk siap jualnya secara online.

Dengan dibangunnya rumah digital tersebut diharapkan para perajin bisa meningkatkan ketampilannya dalam menjajakan produk-produk nya secara terbuka di pasar bebas. Selain rumah digital sebagai sarana tukar pengalaman sesama perajin dalam banyak hal, mulai dari masalah produk, cara promosi hingga bagaimana membuat strategi pemasaran yang lebih tepat. Rumah digi-

digital world. Thus, Intako must prepare its tools, both from its human resources who will run an online business and the readiness of craftsmen with products ready to sell online.

With the construction of the digital house, it is hoped that the craftsmen can improve their skills in selling their products openly on the free market. In addition to the digital house as a means of sharing experiences among crafters in many ways, from product issues, promotional methods to how to make a more appropriate marketing strategy. This digital house is Intako second office which is specifically related to online.

The concept of the Digital House is the concept of Intako organizing the future which is being prepared to collaborate with several parties through its





tal tersebut merupakan kantor kedua Intako yang khusus berkaitan dengan online.

Konsep Rumah Digital merupakan konsep Intako menata kedepan yang sedang dipersiapkan menjalin kerjasama dengan beberapa pihak melalui dana CSR-nya. "Kalau kebutuhan akan kesiapan menuju Rumah Digital terpenuhi, saya yakin gairah produktivitas di Tanggulangin, khususnya Koperasi Intako akan lebih cepat dan bergairah" ungkapnya

Khusus produk yang dijual secara offline nanti akan dibedakan dengan produk yang dijual secara online. Karena di dunia online persaingannya cukup ketat dibanding menjual produk secara offline. Untuk itu diperlukan produk-produk yang berkualitas, tampilan yang menarik dan harga yang kompetitif.

Mahbub Djunaeni mengakui produk-produk yang ada di Intako saat ini bisa dipastikan akan kalah bersaing dengan kompetitor-kompetitor yang sekarang sudah berlaga di dunia maya. Pasalnya, keuntungan 30 persen Intako tidak akan terpenuhi karena harus dibebani biaya promosi secara online,

CSR funds. *"If the need for readiness towards a Digital Home is met, I am sure that the passion for productivity at Tanggulangin, especially the Intako Cooperative will be faster and more enthusiastic,"* he said.

Especially for products that are sold offline, they will be differentiated from products that are sold online. Because in the online world the competition is quite fierce compared to selling products off line. For that we need quality products, attractive appearance and competitive prices.

Mahbub Djunaeni admits that the products currently available at Intako will certainly be unable to compete with competitors who are now competing in cyberspace. The reason is, the profit of Intako 30 percent will not be fulfilled because it must be burdened with online promotion costs, not to mention if there is a reseller, of course it will be charged to that 30 percent. Unlike the online actors in general who only have photos without having to make a product first. *"This is certainly a tough challenge for Intako offline products, if forced to enter the online world,"* he said.

belum lagi jika ada reseller, tentu akan dibeban kan pada 30 persen tersebut. Berbeda dengan para pelaku online pada umumnya yang hanya bermodalkan foto tanpa harus membuat produk terlebih dahulu. *"Hal ini tentu menjadi tantangan berat untuk produk-produk offline Intako, jika dipaksakan untuk masuk ke dunia online"*, ungkapnya.

Untuk itu menjadi konsekuensi bersama buat anggota Intako, mempersiapkan produk baru dari para anggotanya dengan memasang harga yang benar-benar mampu bersaing. Rumah Digital hanya diperuntukkan buat anggota yang benar-benar sebagai pelaku usaha industri atau perajin yang memproduksi barang yang mempunyai tenaga kerja di rumah dan siap secara konsekuen memproduksi barang yang Intako inginkan. *"Kalau ini semua bisa terpenuhi saya yakin kegairahan anggota untuk membuat produk dan menjual produk secara online akan jauh lebih luar biasa dari pada Intako menjual secara offline"*, ungkapnya.

Menurutnya, produk-produk yang dijual secara online sudah terseleksi dengan baik. Dari sisi produknya, bahannya, desainnya, tampilannya, terlebih jika ditampilkan secara detail pasti merupakan daya tarik tersendiri. Dan yang tidak kalah pentingnya adalah strategi pemasaran, bisa dalam

For that, it becomes a collective consequence for Intako members, preparing new products from their members by charging prices that are truly competitive. Rumah Digital is only intended for members who are truly industrial business actors or craftsmen who produce goods who have a workforce at home and are ready to consequently produce the goods Intako wants. *"If all of this can be fulfilled, I am sure the enthusiasm of members to make products and sell products online will be much more extraordinary than Intako selling offline,"* he said.

According to him, the products that are sold online are well selected. In terms of the product, the material, the design, the appearance, especially if it is displayed in detail, is definitely a special attraction. And what is no less important is the marketing strategy, it can be in the form of a discount or a bonus for every purchase of a product that will attract it.

A pandemic situation cannot be taken lightly. Djuaedi's business partner in the field of bag crafts has more than 50 employees, currently his products, which average IDR 150 thousands pile up in the warehouse, cannot be marketed because of the pandemic, if cashed in as much as IDR 700 millions. The other business partner was offered a bank with







bentuk *discount* atau bonus di setiap pembelian produk akan menjadi daya tariknya.

Situasi pandemi tidak bisa dianggap sepele. Rekan bisnis Djunaedi dibidang kerajinan tas memiliki karyawan lebih dari 50 orang, saat ini produksinya yang rata-rata seharga Rp 150 ribu menumpuk digudang tidak bisa dipasarkan karena pandemi jika diuangkan sebesar Rp 700juta. Rekan bisnis satunya, ditawari salah satu bank dengan suku bunga yang sangat rendah, berapapun jumlah kredit yang mau dipinjam, namun karena situasi pandemi berapapun uang yang dimiliki hasil dari pinjaman tidak bisa berjalan jika pandemi belum usai. *"Satu-satunya jalan untuk menghadapi situasi yang tidak bisa diprediksi kapan berakhirnya adalah dengan membangun rumah digital"* ungkap Djunaedi Mahbub mengakhiri pertemuannya •

a very low interest rate, regardless of the amount of credit he wanted to borrow, but due to the pandemic situation, no matter how much money he had from the loan could not run if the pandemic was not over. *"The only way to deal with a situation that cannot be predicted when it will end is to build a digital house,"* said Djunaedi Mahbub ending his meeting •



Kakao Lokal Kualitas Internasional

INTERNATIONAL QUALITY LOCAL COCOA

PT ANEKA KAKAO adalah produsen yang bergerak di bidang industri pengolahan cokelat berskala Internasional. Perusahaan kami berada di Jalan Raya Rame Pilang Km. 5 No. 8 Wonoayu, Sidoarjo - Jawa Timur. Nomor Telpon perusahaan kami (031) 8951888, Fax (031) 8968175. Kami berkomitmen untuk menghasilkan produk kakao yang aman, berkualitas, halal berdasarkan persyaratan pelanggan dan undang - undang yang berlaku. Karena kepuasan pelanggan ialah persyaratan yang utama untuk menjadi perusahaan berskala Internasional.

PT Aneka Kakao berdiri pada tanggal 02 Desember 2013 dengan menggunakan merek ANEKA KAKAO untuk setiap produknya. Ada 2 (dua) jenis yang diproduksi, *Cocoa Powder* dan *Cocoa Sugar Mix*. Kapasitas produksi per bulannya 400 MT. Bahan baku selain berasal dari Indonesia, juga impor dari Malaysia, India, Brazil, Thailand, Ghana. Adapun tujuan pengiriman melayani pasar lokal Indonesia juga ekspor ke Cina, Mesir.

PT ANEKA KAKAO a manufacturer engaged in the chocolate processing industry on an international scale. Our company is located on Jalan Raya Rame Pilang Km. 5 No. 8 Wonoayu, Sidoarjo - East Java. Our company phone number (031) 8951888, Fax (031) 8968175. We are committed to producing safe, quality, halal cocoa products based on customer requirements and applicable laws. Because customer satisfaction is the main requirement to become an international company.)

PT Aneka Kakao was established on December 2, 2013, using the ANEKA KAKAO brand for each of its products. There are 2 (two) types produced, Cocoa Powder and Cocoa Sugar Mix. Production capacity per month is 400 MT. Raw materials, apart from originating from Indonesia, are also imported from Malaysia, India, Brazil, Thailand, Ghana. As for the delivery destination to serve local markets in Indonesia also export to China, Egypt.





Mohammad fauzan abdillah
HR&GA

Area Pengolahan | Factory



PT ANEKA KAKAO Cocoa Powder Processing unit adalah perusahaan milik keluarga yang berlokasi di Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia. Pabrik mulai beroperasi pada tahun 2015 dan proses kami melibatkan bahan baku dari berbagai asal untuk menghasilkan bubuk kakao tunggal maupun campuran. Memulai dari berbagai asal memberi kami fleksibilitas yang lebih besar dalam proses kami untuk menuhi beragam kebutuhan pelanggan kami.

Bubuk cokelat merupakan bahan baku penting dalam industri pengolahan makanan dan minuman cokelat yang berasal dari hasil penggilingan bungkil kakao. PT. Aneka Kakao merupakan salah satu perusahaan berskala internasional yang sudah didirikan sejak tahun 2015. PT. Aneka Kakao menempati lahan seluas 11.000 m² dan luas bangunan ± 3.818 m².

Bahan baku untuk proses pembuatan bubuk cokelat adalah bungkil kakao, ada 3 (tiga) jenis bungkil kakao yang digunakan yaitu bungkil kakao natural, light alkali, dan high alkali. Proses pengolahan bungkil kakao menjadi bubuk cokelat dimulai

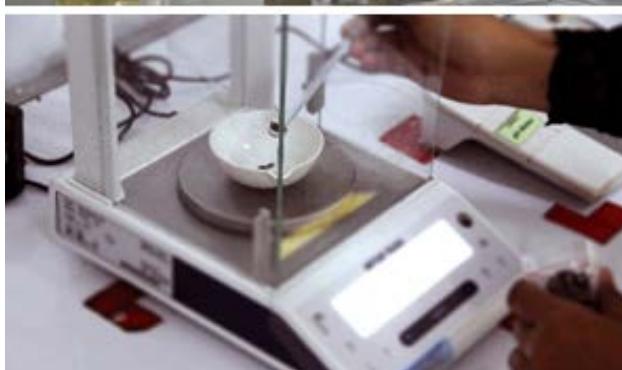
PT ANEKA KAKAO Cocoa Powder Processing unit is a family owned company located in Sidoarjo, East Java, Indonesia. The factory started operations in 2015 and our process involves raw materials from various origins to produce both single and mixed cocoa powder. Starting from multiple origins gives us greater flexibility in our processes to meet the diverse needs of our customers.

Cocoa powder is an important raw material in the chocolate food and beverage processing industry, which comes from grinding cocoa cake. PT. Aneka Kakao is an international company that has been established since 2015. PT. Aneka Kakao is located on Jalan Raya Pilang Km 5 No. 8, Pilang Village, Wonoayu District, Sidoarjo, East Java, with a land area of 11,000 m² and a building area of ± 3,818 m².

The raw material for the cocoa powder manufacturing process is cocoa cake, there are 3 (three) types of cocoa cake used, namely natural cocoa cake, light alkaline, and high alkali. The processing of cocoa cake into cocoa powder starts from the



Jaminan & Kontrol Kualitas | Quality Assurance & Control





Cocoa Powder



Sugar Mix



dari proses penerimaan bahan baku berupa bungkil kakao, mixing, grinding, tempering dan pengemasan.

Kemasan yang digunakan adalah kemasan primer berupa plastik LDPE dan kemasan sekunder berupa kertas kraft 3 ply. Penerapan sanitasi yang dilakukan di PT. Aneka Kakao meliputi sanitasi gudang, ruang produksi, alat dan mesin, bahan baku, dan pekerja. Pengendalian mutu dilakukan oleh PT. Aneka Kakao mulai dari bahan baku, proses produksi, produk akhir hingga proses distribusi. Limbah yang dihasilkan oleh PT. Aneka Kakao terdiri dari 3 jenis yakni limbah cair, padat dan berbahaya. Limbah tersebut ditampung terlebih dahulu sebelum diserahkan ke Badan Lingkungan Hidup (BLH).

process of receiving raw materials in the form of cocoa cake, mixing, grinding, tempering and packaging.)

The packaging used is primary packaging in the form of LDPE plastic and secondary packaging in the form of 3 ply kraft paper. The implementation of sanitation at PT. Various Kakao include warehouse sanitation, production room, tools and machines, raw materials, and workers. Quality control is carried out by PT. Various Cocoa ranging from raw materials, production processes, final products to distribution processes. The waste produced by PT. Various Kakao consists of 3 types, namely liquid, solid and hazardous waste. The waste is collected first before submitting it to the Environmental Agency (BLH) .

PT. ANEKA KAKAO

Jl. Raya Pilang Km 5 No 8 RT 24 RW 12
Desa Pilang, Kecamatan Wonoayu, Sidoarjo,
Indonesia

Phone: +62 31 895 1888

Jl. Raya Pilang Km 5 No 8 RT 24 RW 12 Pilang Village,
Wonoayu District, Sidoarjo, Indonesia
Phone: +62 31 895 1888

Sebagai Cinderamata Wajib Wisatawan

AS A MANDATORY TOURIST SOUVENIR



NAMA Sekar Group adalah nama yang tidak asing lagi di Indonesia, merupakan salah satu pioner dalam usaha makanan. Finna adalah merek dagang untuk produk kerupuk udang, saus dan kacang mete, dengan kualitasnya yang tidak perlu diragukan lagi. Kerupuk udang merupakan produk primadona dan sangat terkenal, bahkan di sah kan pemerintah Indonesia sebagai salah satu oleh-oleh wajib sebagai cinderamata bagi wisatawan asing yang berkunjung ke Indonesia.

Ditambah lagi, Sekar Group merupakan perusahaan yang memiliki kontribusi tinggi dalam peningkatan ekonomi dan dikenal di dunia sebagai produsen makanan dan yang tidak bisa dipungki-

HEAR the name of Sekar Group at Indonesia not weird anymore, and was the pioneer of production food. Finna is a brand's name for product of Shrimp Chips also Cashew Nut which there is no doubt for its quality. Shrimp Chips are one of the very famous food, even legalized by Government of Indonesia as a gifts for foreigners that came visit to Indonesia.

Moreover, Sekar Group are one among other company which gave a huge contribution for the improvement of economy and known by a wide world as a producer food also participation in helping the lives of the community of more than 100,000 families in Indonesia. The desire to improve the welfare of the community is the main thing for



ri adalah peran serta membantu kehidupan masyarakat lebih dari 100.000 keluarga di Indonesia. Adapun keinginan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat merupakan hal utama bagi Harry Susilo, pemilik perusahaan Sekar Group yang dinginkan dari lubuk hatinya yang terdalam.

Sekar Group tidak hanya menyediakan lowongan kerja bagi 20.000 karyawannya namun juga secara signifikan meningkatkan kesejahteraan hidup mereka lebih kurang 500.000 orang. Sekar Group saat ini memiliki cabang perusahaan diberbagai tempat, seperti Sumbawa yang mana kehidupan di sana sangat berat karena sulitnya memperoleh air bersih untuk keberlangsungan hidup.

Harry Susilo, owner of the Sekar Group company, which is chilled from the bottom of his heart.

The Sekar Group not only provides vacancies for its 20,000 employees but also significantly increases the well-being of their lives of around 500,000 people. Sekar Group currently has branch companies in various places, such as Sumbawa, where life is very difficult because of the difficulty in obtaining clean water for survival.

Now shrimp crackers are not only a mandatory snack, they are also a side dish that must be juxtaposed with other staple foods. Already more than 87 percent of Indonesia's 260 million population makes FINNA shrimp crackers a mandatory menu not only in restaurants and also at home. FINNA



Kini kerupuk udang tidak hanya menjadi sebuah cemilan wajib, namun sudah menjadi lauk yang mesti disandingkan dengan makanan pokok lainnya. Sudah lebih dari 87 persen dari 260 juta populasi Indonesia menjadikan kerupuk udang FINNA sebagai menu wajib tidak hanya di restoran maupun juga di rumah. Produk FINNA kini berkembang tak hanya di kerupuk udang, sambal, kacang mete, namun bumbu masak pun sudah tersedia.

Lebih dari 40 produk dengan merek produksi "FINNA" selalu siap memenuhi permintaan konsumen dalam maupun luar negeri. Produk-produk "FINNA" dibuat dengan proses yang moderen se hingga terjamin kebersihannya dan memenuhi standar nasional dan internasional.

PT Sekar Laut Tbk merupakan perusahaan yang

products are now developing not only in shrimp crackers, chilli sauce, cashews, but cooking spices are already available.

More than 40 products with the production brand "FINNA" are always ready to meet domestic and foreign consumer demand. "FINNA" products are made in a modern process so that cleanliness is guaranteed and meets national and international standards.

PT SekarLautTbk is a company engaged in the fields of industry, agriculture, trade and development, especially in industries in the manufacturing sector, for the food and beverage sub sector.

The SekarLaut Company started a home industry in the field of trade and marine products since 1966, in Sidoarjo Regency, East Java. Then the busi-







bergerak di bidang industri, pertanian, perdagangan dan pembangunan khususnya dalam industri di sektor manufaktur, untuk sub sektor makanan dan minuman.

Perusahaan Sekar Laut memulai industri rumah tangga di bidang perdagangan dan produk kelautan sejak tahun 1966, di Kabupaten Sidoarjo, Jawa Timur. Kemudian usaha berkembang menjadi pabrik kerupuk udang. Hal ini yang merupakan cikal bakal berdirinya PT Sekar Laut Tbk.

Dengan kegigihan para pendiri yang berhasil mengembangkan dari usaha industri rumah tangga menjadi perusahaan perhasil kerupuk, yakni PT Sekar Laut Tbk yang resmi didirikan pada tanggal 19 Juli 1976 dalam bentuk perseroan terbatas. Se-

ness developed into a shrimp cracker factory. This is the forerunner to the establishment of PT Sekar Laut Tbk.

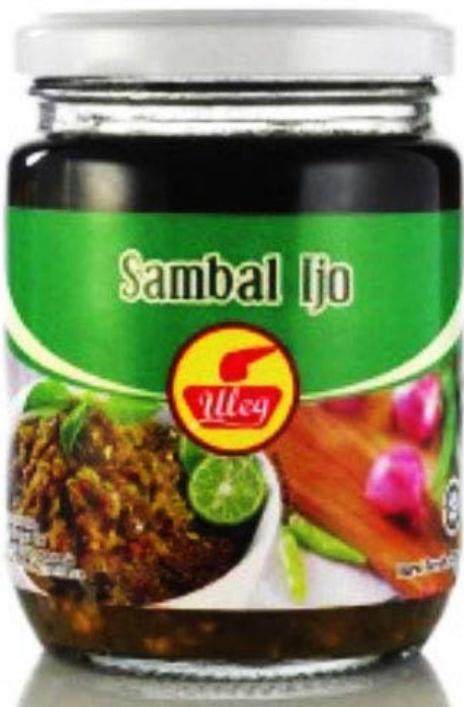
With the persistence of the founders who managed to develop from a home industry business into a cracker producing company, namely PT Sekar Laut Tbk which was officially established on July 19, 1976 in the form of a limited liability company. Since then the process of making crackers has been developed with modern technology with emphasis on quality and cleanliness. SekarLaut's products are currently not only marketed at the regional level, but have also penetrated the export market.

FINNA products are made from natural and hygienically processed, so they are healthy, safe and

















jak itu proses pembuatan kerupuk telah dikembangkan dengan teknologi moderen dengan mengutamakan kualitas dan kebersihan. Produk perusahaan Sekar Laut saat ini tidak hanya dipasarkan di tingkat regional, namun telah merambah ke pasar ekspor.

Produk-produk FINNA berbahan alami dan diproses secara higienis, sehingga merupakan makanan sehat, aman dan layak untuk dikonsumsi tidak hanya masyarakat Indonesia namun seluruh dunia. Sekar Laut juga bekerjasama dengan perusahaan-perusahaan makanan lainnya untuk mensuplay produk makanan sesuai kebutuhan masing-masing •

suitable food for consumption, not only for the people of Indonesia but for the entire world. Sekar Laut also collaborates with other food companies to supply food products according to their individual needs •

PT SEKAR LAUT TBK adalah salah satu kelompok bisnis produk konsumen di Indonesia, yang didirikan pada tahun 1977. Perusahaan ini telah tercatat di Bursa Efek Jakarta sejak tanggal 4 Juli 1990

PT SEKAR LAUT TBK is one of the consumer product business groups in Indonesia, which was founded in 1977. This company has been listed on the Jakarta Stock Exchange since July 4, 1990.

Kantor pusat | Head Office :

Jl Raya Darmo 23 – 25 Surabaya 60265, Jawa Timur
Phone +62 31 567 1371 Fax. +62 31 567 2318

Pabrik | Factory :

Jl Jenggolo II/17 Sidoarjo 61219 Jawa Timur
Phone +62 31 892 1605 Fax. +62 31 894 1244
Email : sekarlaut@sekar.co.id
Website : www.sekarlaut.com

Anak Perusahaan | Subsidiary :

PT ELANG DUTAPERKASA
PT CAHAYA SETIA
PT SEKARSENTOSA LESTARIJAYA
PT PANGAN LESTARI
PT PANGAN CITARASA NUSANTARA
PT ABADI JAVA FOOD
PT CJ CHEILJEDANG L
Kapasitas produksi per tahun : 30.000 Ton |
Production capacity per year: 30,000 Ton)

Jenis Usaha Anak Perusahaan :

Distributor | Distributor
Barang-bang Konsumen | Consumer Goods
Restoran | Restaurant

Kantor Cabang | Branch Office :

Jakarta, Yogyakarta, Bandung, Banjarmasin, Makassar, Bali, Semarang, Malang



Serba Kaca

ALL-ROUND GLASS

PT. UMBRA PRASIA didirikan pada Oktober 1994 di Sidoarjo (sekitar 15 km dari kota Surabaya) dan hanya 5 (lima) kilometer dari bandara Internasional Juanda Surabaya. Kebutuhan dan permintaan pasar domestik dan internasional membuka jalan bagi perkembangan pesat perusahaan ini sebagai salah satu produsen peralatan makan kaca di Indonesia. Perusahaan ini terus-menerus menggunakan teknologi terbaru, juga didukung oleh tenaga kerjanya yang terlatih, untuk menghasilkan standar kualitas dan layanan terbaik yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

Tujuan terpenting dari PT. UMBRA PRASIA adalah untuk memenuhi kebutuhan spesifik pelanggan di setiap segmen pasar dan membangun hubungan jangka panjang. Strategi perusahaan didasarkan pada faktor-faktor berikut:

Standar kontrol kualitas produk yang ketat, Layanan yang cepat dan sangat baik untuk pelanggan kami, Penerapan keterampilan dan teknologi modern. Program penelitian dan pengembangan yang luas •



PT. UMBRA PRASIA was founded in October 1994 in Sidoarjo (about 15 km from the city of Surabaya) and only 5 (five) kilometers from Juanda International Airport, Surabaya. The needs and demands of the domestic and international markets paved the way for the company's rapid development as one of the leading manufacturers of glass tableware in Indonesia. The company constantly uses the latest technology, supported by a well-trained workforce, to produce the best quality and service standards necessary to meet customer needs.

The most important goal of PT. UMBRA PRASIA is to meet the specific needs of customers in each market segment and build long-term relationships. The company's strategy is based on the following factors:

PT. UMBRA PRASIA
Jl. Gatot Subroto Desa Tebel
Gedangan - Sidoarjo
East Java, Indonesia 61254
Phone : +62 31 8910641-42 | Fax : +62 31 8910643
Email :
kristanto.erwin@umbraprasia.com
tata@umbraprasia.com
soetanto.andre@umbraprasia.com



Strict product quality control standards, prompt and excellent service to our customers, application of modern skills and technology. Extensive research and development program •





www.umbraprasia.com



Lebih Tiga Puluh Tahun

MORE THAN 30 YEARS

BERNARDI merupakan perusahaan pertama yang melakukan pengolahan daging ayam broiler di daerah Jawa Timur. Hal lain yang berkesan dalam sejarah perusahaan adalah kisah Burger BERNARDI. Banyak masyarakat yang tidak tahu, BERNARDI adalah pelopor Burger di Surabaya dan sekitarnya jauh sebelum waralaba makanan cepat saji Amerika masuk ke Indonesia. Mulai tahun 1989 lewat merek "Burgeria", BERNARDI memperkenalkan burger dari rumah ke rumah dengan becak burger.

BERNARDI is the first company to process broiler chicken in East Java. Another thing that has stood out in the company's history is the story of the BERNARDI Burger. Many people do not know that BERNARDI was the pioneer of Burger in Surabaya and its surroundings long before the American fast food franchise entered Indonesia. Starting in 1989 under the brand "Burgeria", BERNARDI introduced burgers from house to house with burger rickshaws.





Di tahun 1989 berdirilah PT. Eloda Mitra, di mana perusahaan ini kemudian melebarkan sayap ke industri pengolahan daging, makanan kaleng, dan bakery dengan hasil produksinya yang menggunakan merek BERNARDI. Divisi bakery pun semakin berkembang dan berhasil, bukan hanya memproduksi bun burger tetapi berhasil menciptakan produk cake dengan skala industri yaitu GOLD CAKE. Produk tersebut dipasarkan dengan merek RIOUS dan mendapat respon yang sangat baik dari pelanggan. Seiring dengan itu, penelitian dalam produk Bakery terus dilanjutkan untuk menciptakan dan menghasilkan produk-produk unggul. Hingga saat ini pun, BERNARDI tetap melakukan penelitian dan improvisasi produk secara terus-menerus dan berkelanjutan, mengingat kualitas dan inovasi merupakan nilai utama perusahaan.

Lebih dari 30 tahun penuh dengan sepenuh hati bernardi berdiri dan melayani konsumen Indonesia •

BERNARDI™ ESTABLISHED 1989

**NIKMATI
BAKSO BERNARDI
DENGAN...**

1 Kuah Kaldu Sapi

2 Dibakar dengan Bumbu BBQ



In 1989, PT. Eloda Mitra, where the company then expanded into the meat processing, canned food and bakery industries with its products using the BERNARDI brand. The bakery division is also growing and successful, not only producing burger buns but also creating cake products on an industrial scale, namely GOLD CAKE. The product was marketed under the RIOUS brand and received a very good response from customers. Along with that, research in Bakery products continues to create and produce superior products. Until now, BERNARDI continues to carry out research and product improvisation continuously and continuously, considering that quality and innovation are the company's main values.

More than 30 years with Bernardi's full heart contents standing and serving Indonesian Consumers •

BERNARDI

Komp. Industri & Pergudangan Sinar Buduran 2
Blok C No. 1-7, Jl. Lingkar Timur - Buduran, Sidoarjo
Tlp. 031-99704775-7 (Hunting) Fax. 031-99704111

PT TRI MEGA BATERINDO adalah perusahaan produsen baterai dengan merek utama NAGOYA. Berdiri sejak 1999 berlokasi di Jalan Raya Trosobo Km. 23, Taman, Sidoarjo - Indonesia. PT Tri Mega Baterindo berpengalaman tidak hanya memproduksi aki otomotif tetapi juga aki sepeda motor dan industri dengan dukungan fasilitas manufaktur dan proses berstandar internasional.

Untuk menjaga kinerja terbaik produk dan layanan kami, kami mengoperasikan pabrik kami dengan teknologi industri yang canggih. Sistem manajemen IATF16949, ISO 9001, ISO 14001 dan OHSAS 18001 diimplementasikan dengan baik di perusahaan kami untuk memberikan jaminan kualitas produk, lingkungan bersih, kesehatan dan keselamatan karyawan. Kami selalu memiliki dan akan memberikan yang terbaik kepada pelanggan global kami.

Produk kami terdiri dari berbagai macam:

1. Baterai Aki Otomotif
2. Aki Sepeda Motor
3. Baterai Industri

Area merek kami:

Kami juga memproduksi merek SORENSEN, merek Amerika terkemuka dan terkenal untuk baterai VRLA dan Otomotif. Untuk informasi lebih lanjut, silahkan hubungi kami:

PT TRI MEGA BATERINDO

Jalan Raya Trosobo Km.23, Taman, Sidoarjo
Indonesia - 61257

Telp : + 62 31 7886052

Faks : +62 31 7886053

Email : info@mcbatt.com

trimegapaterindo@mcbatt.com



PT TRI MEGA BATERINDO is a battery manufacturer company with NAGOYA as the main brand. Founded since 1999 located at Jalan Raya Trosobo Km.23, Taman, Sidoarjo – Indonesia. PT Tri Mega Baterindo experienced not only producing automotive batteries but also motorcycle and industrial batteries with the support of manufacturing facilities and process with international standard.





To maintain the best performance of our products and services, we operate our manufacturing plant with state-of-the-art industry technology. An IATF16949, ISO 9001, ISO 14001 and OHSAS 18001 management systems are well implemented in our company to give assurance of the product's quality, clean environment, health and safety of employee. We always have and will give our best to our global customers.

Our products consist of the wide range of:

1. Automotive Battery Battery
2. Motorcycle Battery
3. Industrial Battery

Our brands area:

We also produce SORENSEN brand, a reputable and renowned American brand for VRLA and Automotive batteries. For further information, please contact us:

PT TRI MEGA BATERINDO

Jalan Raya Trosobo Km.23, Taman, Sidoarjo

Indonesia – 61257

Tel : + 62 31 7886052

Fax : +62 31 7886053

Email : info@mcbatt.com

trimegabaterindo@mcbatt.com





Sustainable COMPANY PROFILE

CV. BOLU KETAN MENDUT



COMPANY INFORMATION

“

UKM GO GLOBAL!

CV. BOLU KETAN MENDUT

Jl. Raya Nusantara No. 151 Perumahan Dian Regency,
Ds. Tropodo, Kec. Waru, Kab. Sidoarjo
Jawa Timur Indonesia 55256
Telp. 08121619775 / 081232422755
E-Mail : boluketanmendut1@gmail.com
FB : Bolu Ketan Mendut
IG : [@keripik_brownies_ketan](https://www.instagram.com/@keripik_brownies_ketan)
www.metime-snack.com

CONTENT OUTLINE

TABLE OF CONTENTS

PAGE

COVER	01
HISTORY	05
COMMITMENT	06
VISION & MISSION	07
LEGALITY	08
PRODUCT DESCRIPTION	09
VARIANCE	10
PRODUCTION HOUSE	11
PRODUCTION PROCESS	13
WASTE TREATMENT	14
MARKETING SYSTEM	16
SALES	17
DOMESTIC MARKETING NETWORK	18
POTENTIAL FOR DOMESTIC MARKET DEVELOPMENT	20

CONTENT OUTLINE

TABLE OF CONTENTS

	PAGE
POTENTIAL FOR INTERNATIONAL MARKET DEVELOPMENT	23
STRENGHT	24
WEAKNESS	25
OPPORTUNITY	26
THREAT	29
ORGANIZATIONAL STRUCTURE	31
SUPPLY CHAIN	32
ACHIEVEMENT	33
FINANCIAL PERFORMANCE	34
HUMAN RESOURCE	36
POLICY & WORK SAFETY	38
CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY	39
COMPLAINT & SOLUTION MANAGEMENT	43
CUSTOMER SERVICE	42

MAJOR HIGHLIGHTS

CV. BOLU KETAN MENDUT

HISTORY

"It's Me Time, Glutinous Brownies Chips" were first produced in 2017. The idea was coming from our son, who at that time was studying at a Boarding School. He always asked to be brought baked brownies when his friends came visits because they liked it.

From there came the idea of making a snack that is popular with millennials generation with the basic ingredients of brownie cakes and has a longer shelf life than baked brownies. After that came the idea of this brownie cake made into chips.

We made a sample product, and tried to offer it to several people. The feedback given is very positive. In the end we decided that this product would be turned into a business. This is where we conduct market research and also add sticky rice elements to the composition to make it more specific, have character and at the same time differentiate it from other brownie chips. Then "It's Me Time, Glutinous Brownies Chips" was created.

Finally in 2018, we started to produce "It's Me Time, Glutinous Brownies Chips" from the garage where we live. And on January 5, 2020, we already have a production site that is separated from our residence and currently meets Indonesian national standards for the SME category.

MAJOR HIGHLIGHTS

CV. BOLU KETAN MENDUT

COMMITMENT

Until now we continue to strive to meet various standards needed by consumers, especially in food safety both nationally and internationally, so that our products are better, more qualified so that it can compete in the global market and are also acceptable in the domestic market (Indonesia) and international market, by implementing a quality policy system according to SNI No. 2973 : 2011 , GMP (Good Manufacture Practice) and HACCP.

With the implementation of a quality policy system according to SNI, GMP and HAACCP which is continuously controlled, we are committed to continuously improving the quality business processes of "It's Me Time, Glutinous Brownies Chips".

BRIEF OVERVIEW

VISSION

To become major SMEs and most favorite in the category of snack manufacturers who are able to compete in domestic and international markets

MISSION

Maintain quality products and services

Develop human resources to become professionals according to their duties and obligations

Innovative and creative in product development

Make continuous improvements in the management and production systems

MAJOR HIGHLIGHTS

CV. BOLU KETAN MENDUT

LEGALITY



Imaginative, Innovative, Impressive

Is a product of innovation and development of a brownie cake that is identical to the taste of chocolate combined with sticky rice, making Its Me Time have a distinctive, specific and characteristic taste and feels CRUNCHY because it has a thickness of 2-3 mm.

Its Me Time was created as a snack, snack to enjoy a relaxed moment with family, friends and relationships. It can also be used as goodiebags, birthday gifts, meeting dishes and also for others special gifts.

Its Me Time, a special dish product for a special relaxing moment.

There are 3 flavors: original, low sugar, eggless

There are 3 variants of toppings: chocochips, cheese and peanut.



PRODUCT VARIANCE

ORIGINAL

This variant of "It's Me Time, Glutinous Brownies Chips" has a standard and balanced composition for consumers in general.

LOW SUGAR

This variant of "It's Me Time, Glutinous Brownies Chips" has a low sugar level and can be consumed by consumers who have blood glucose levels above normal

EGG LESS

This variant of "It's Me Time, Glutinous Brownies Chips" uses a composition without eggs and is healthy for consumption by consumers in general.



CHOCOLATE CHIP



PEANUT



CHEESE

TOPPING

Healthy, Safety, Happy

OUR PRODUCTION HOUSE HAS CERTIFIED INDONESIAN NATIONAL STANDARD (SNI). SNI is the only standard that applies nationally in Indonesia set by the National Standard Agency (BSN)

Currently Bolu Ketan Mendut has developed its business by having a separate production place from the residential house and has implemented a quality management system, so that it has obtained the SNI certificate besides Bolu Ketan Mendut applies SNI 2973: 2011, Good Manufacturing Practice (GMP) and Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP) certification.

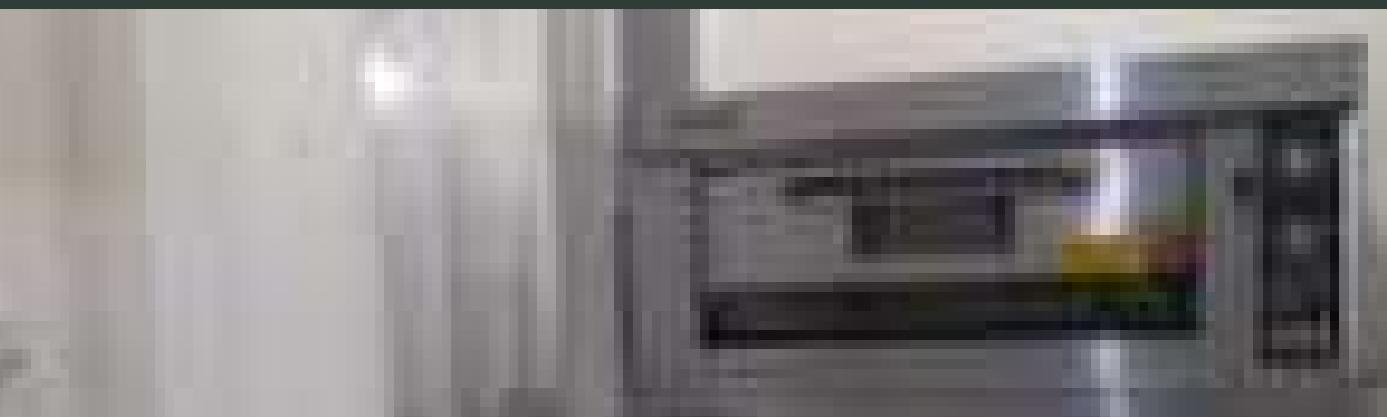
BEHIND THE PRODUCT

**HEALTHY,
SAFETY,
HAPPY**

OUR PRODUCTION HOUSE HAS CERTIFICATED INDONESIAN NATIONAL STANDARD (SNI). SNI is the only standard that applies nationally in Indonesia set by the National Standard Agency (BSN).

Currently Bolu Ketan Mendut has developed its business by having a separate production place from the residential house and has implemented a quality management system, so that it has obtained the SNI certificate besides Bolu Ketan Mendut applies SNI 2973: 2011, Good Manufacturing Practice (GMP) and Hazard Analysis Critical Control Point (HACCP) certification.

PRODUCTION HOUSE



PRODUCTION PROCESS - GMP STANDARD



INGREDIENTS



The composition of raw materials from the factory in Indonesia and already implemented ISO

GOOD QUALITY LOCAL INGREDIENTS



BEHIND THE PRODUCT

CRITERIA

1. Size is not up to standard
2. Incomplete form / broken
3. The thickness level is not up to standard
4. Color and taste are not up to standard (burnt)

WASTE TREATMENT



As an effort to utilize production waste,
93-95% of the waste generated in 2019 is
repackaged in small sachets and used as a tester



It's Time...

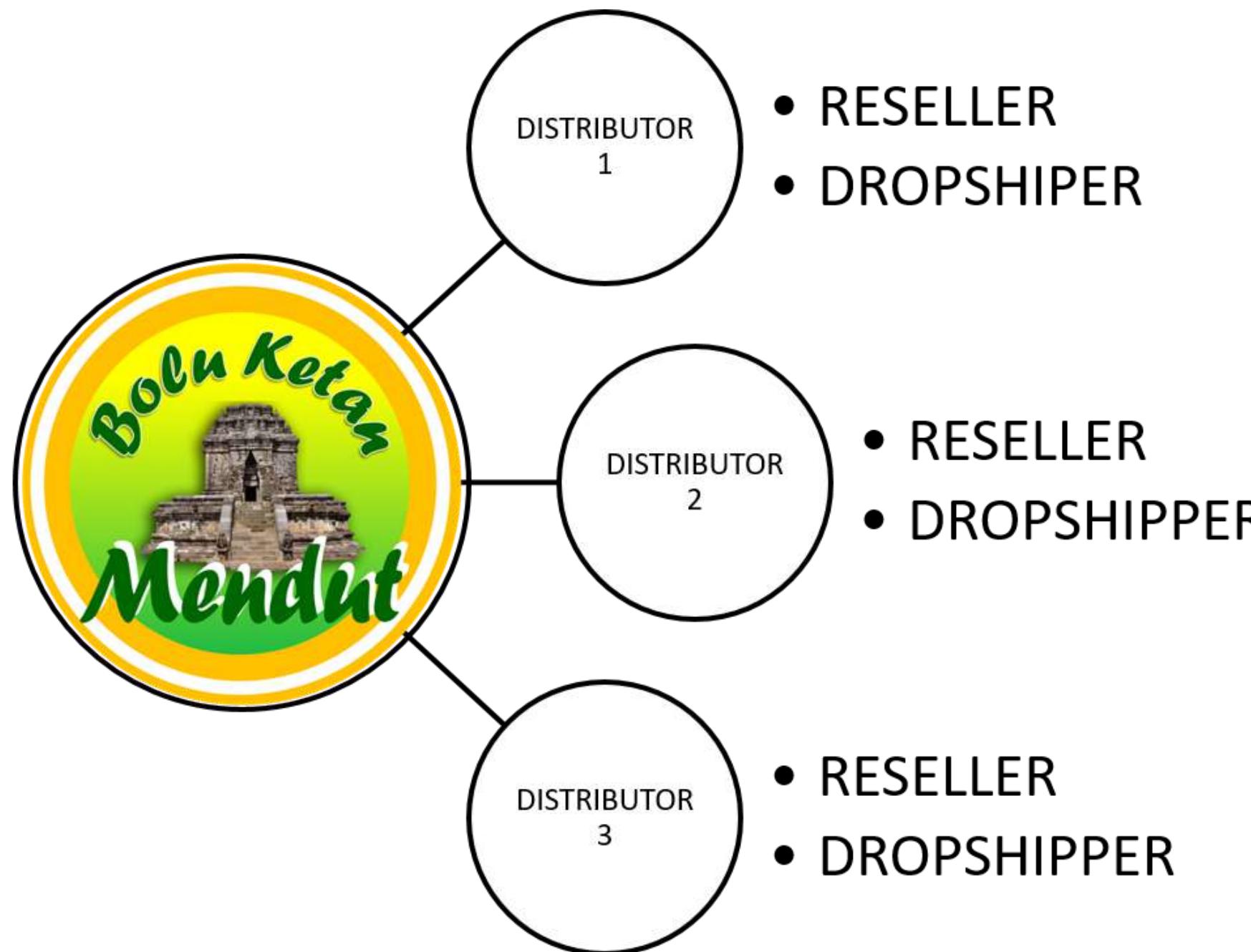
IT'S ME TIME

**The real millennials
BROWNIE CHIPS**

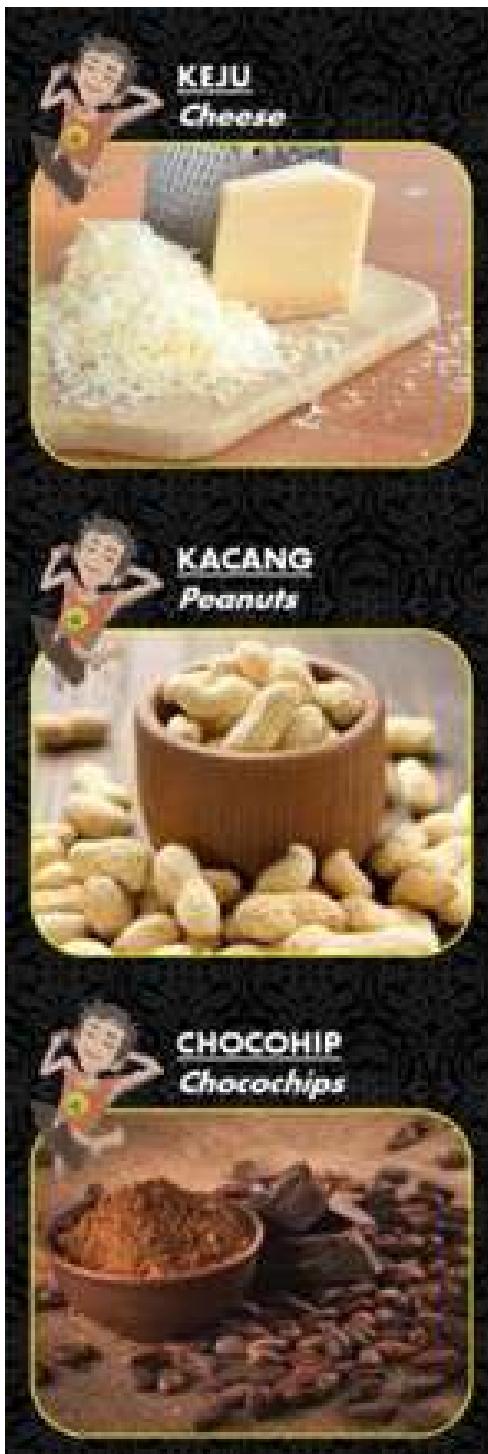


BEHIND THE PRODUCT

MARKETING SYSTEM

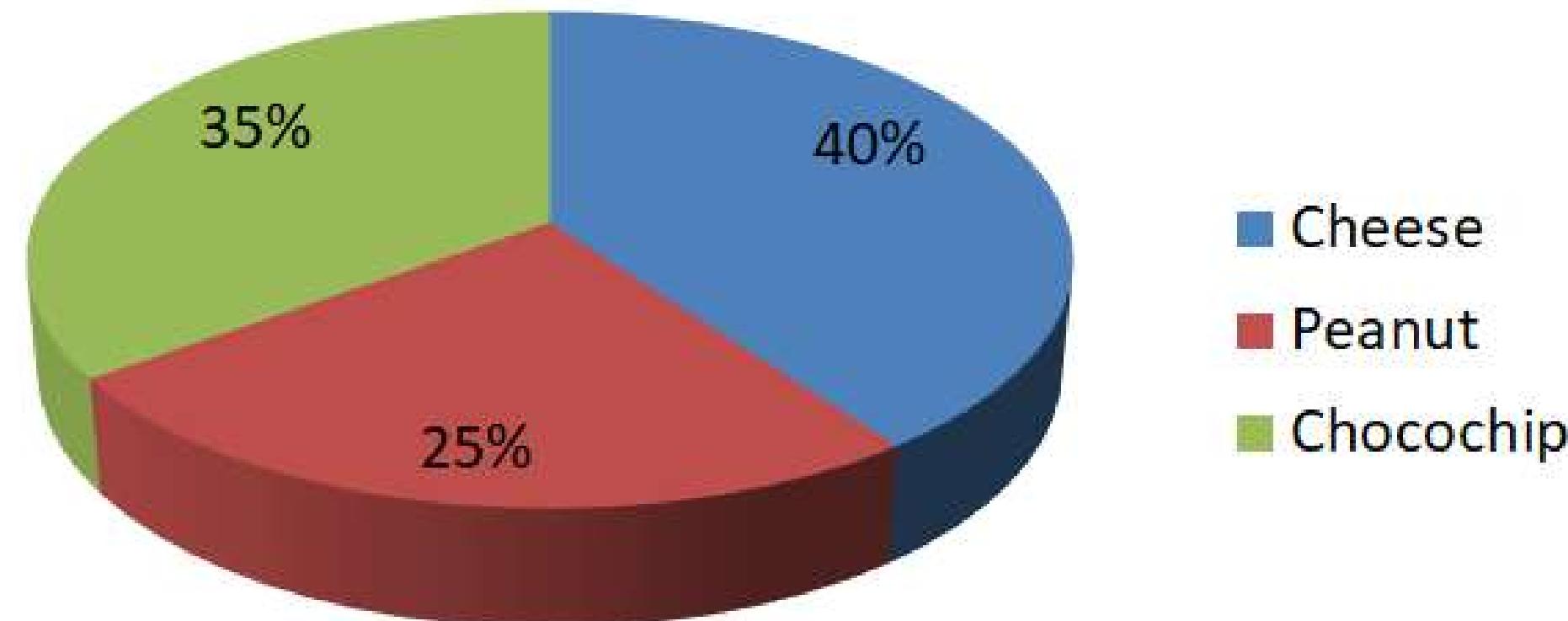


We Care About You



Based on Variance

PERSENTASE



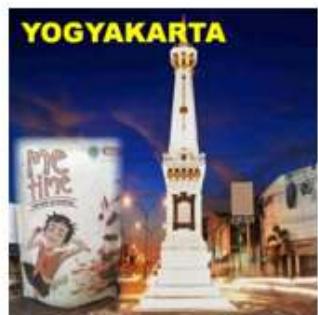


DOMESTIC MARKET SALES



BEHIND THE PRODUCT

DOMESTIC MARKETING NETWORK



DOMESTIC MARKETING NETWORK



CITY/REGION



GIFT SHOP

RETAIL SHOP MODERN & ONLINE

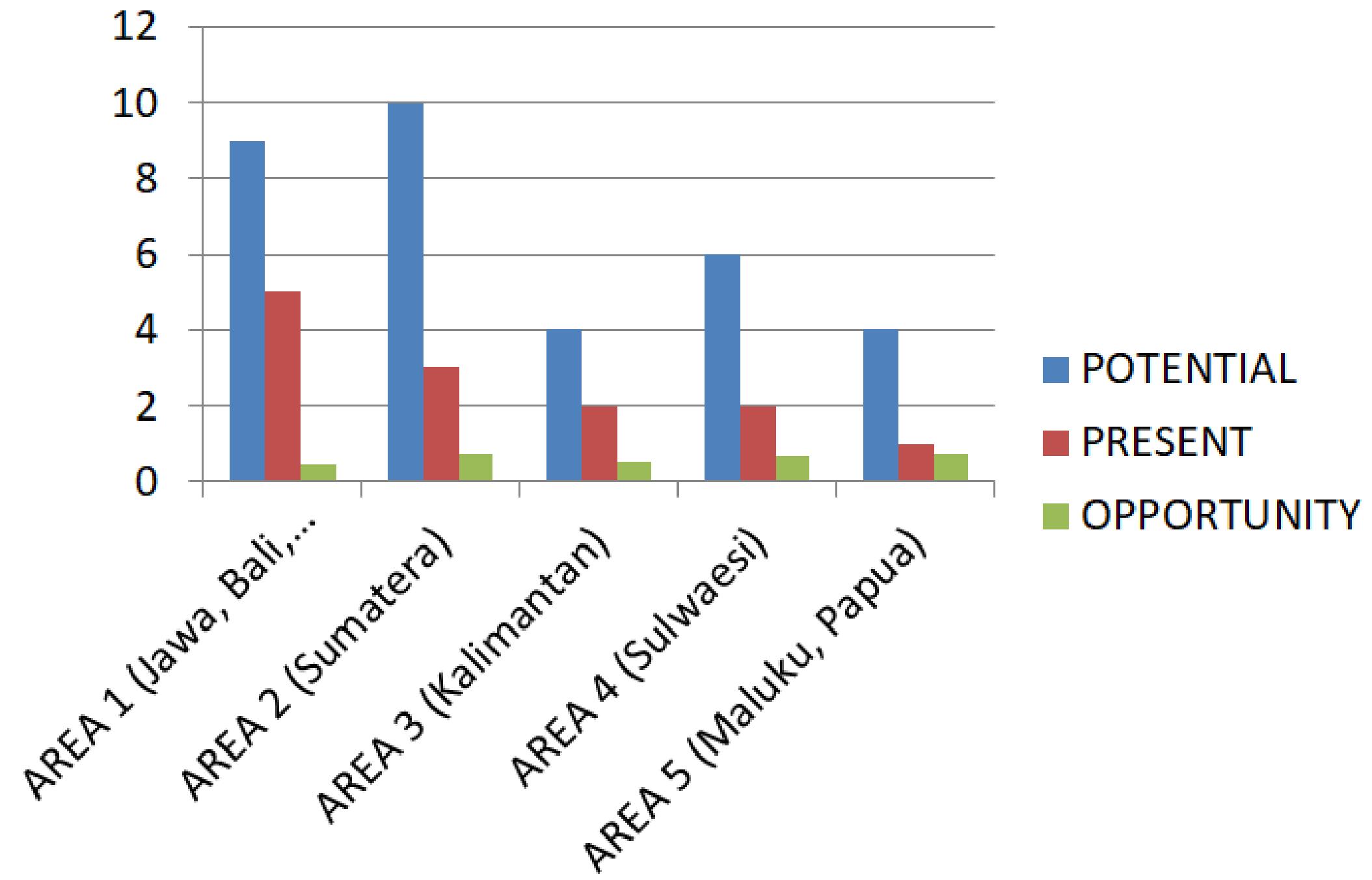


ANY TIME
ANY WHERE



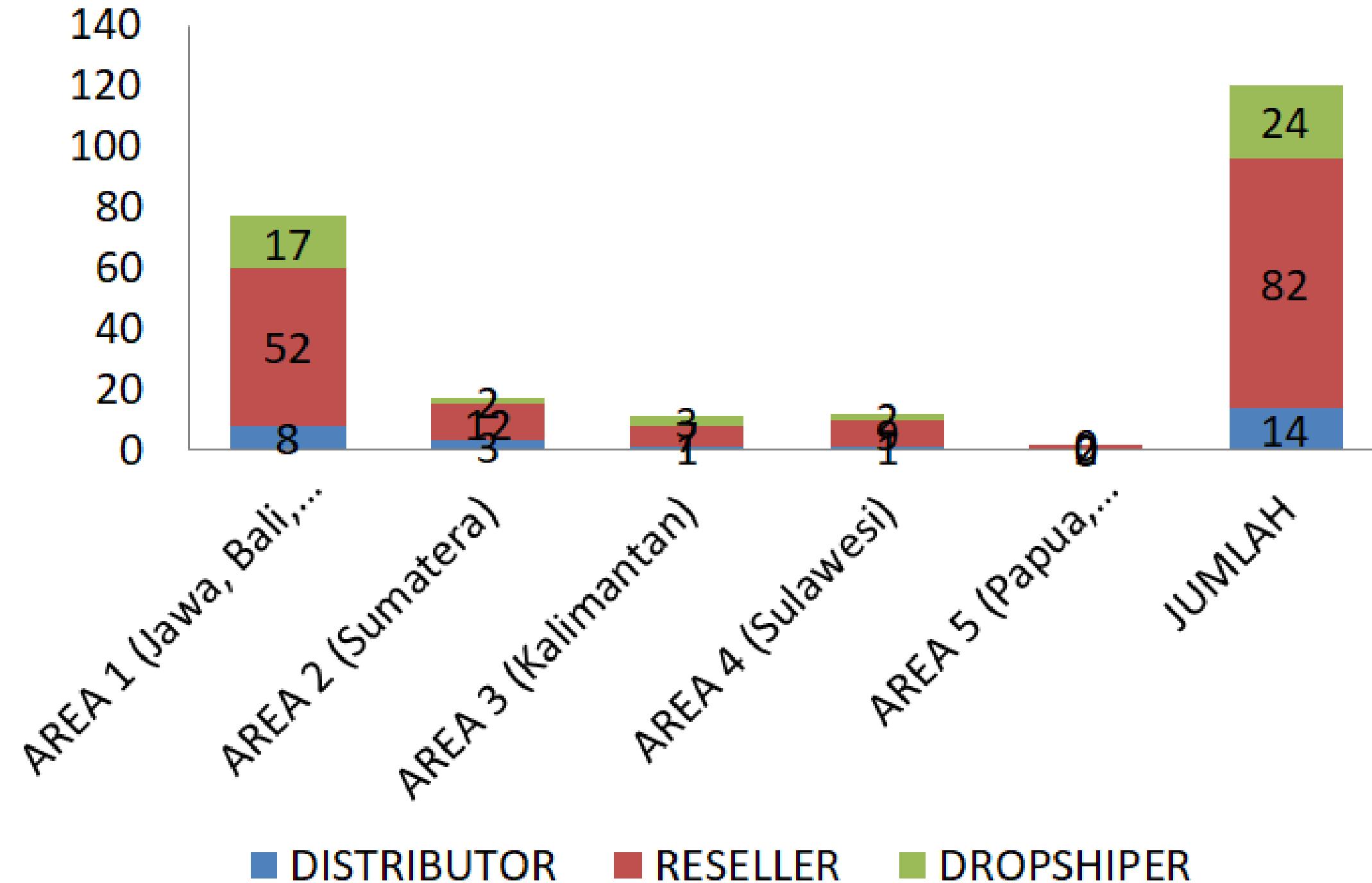
DOMESTIC
1 Province
1 Distributor
1 District
2 Reseller





DOMESTIC GROWTH





**DOMESTIC
GROWTH
(Area)**



POTENTIAL FOR DEVELOPMENT OF MARKETING AREAS

INTERNATIONAL





SWOT (STRENGTH)

1. Products can be accepted by all market segments
2. Products can customize demand
3. Innovative and competitive products
4. Legality can adjust the policies of the intended country
5. products have been certified Halal, SNI and HACCP
6. The production process is according to the recommendation from BPOM and implements GMP (Good Manufacture Practice)



SWOT (WEAKNESS)

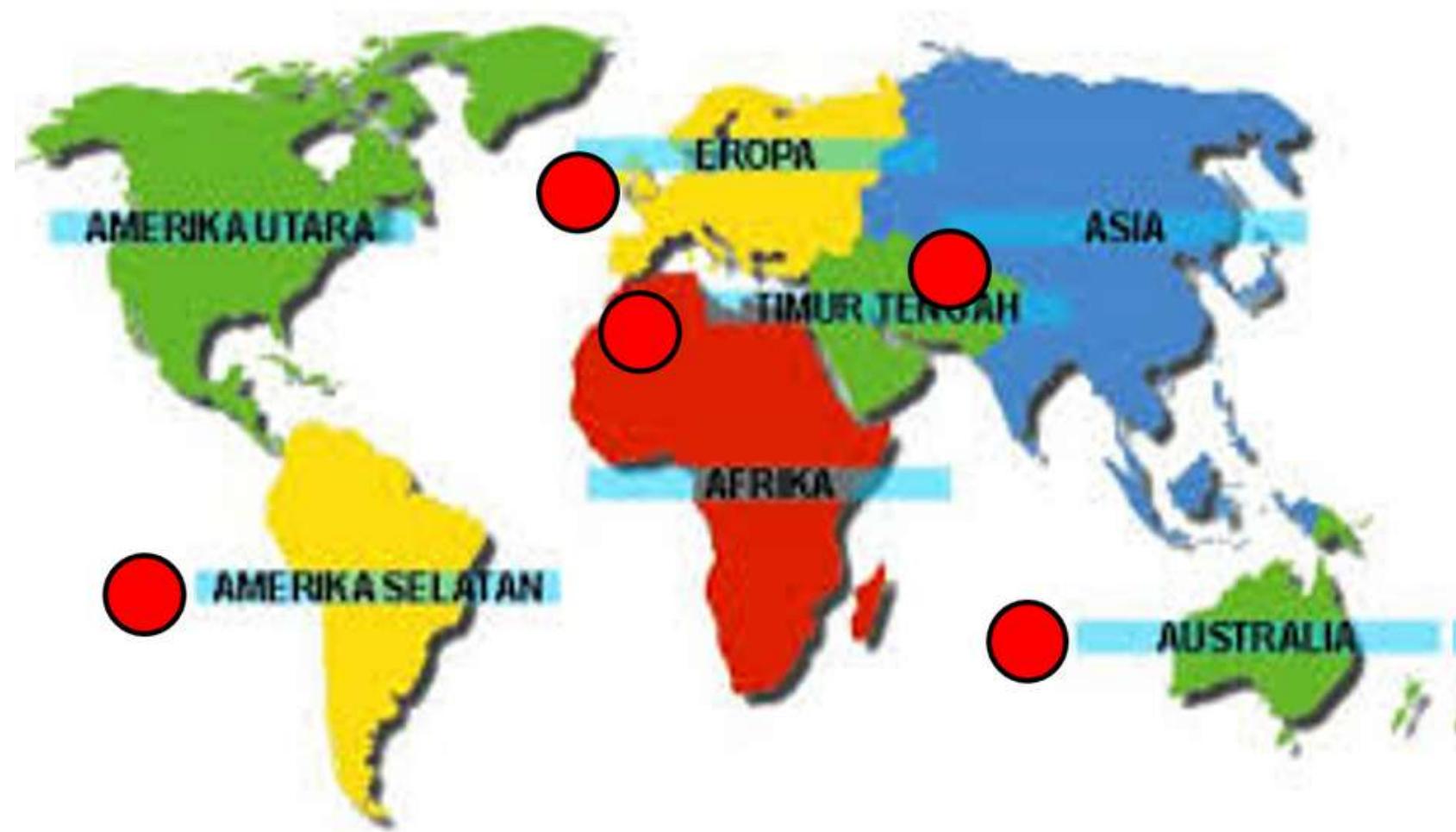
1. The maximum production capacity is 1,000 pack/day
2. Limited production space
3. Equipment of production are limited and simple
4. The management system is still not 100% digital
5. Limited marketing reach
6. Limited human resources



SWOT (OPPORTUNITY)

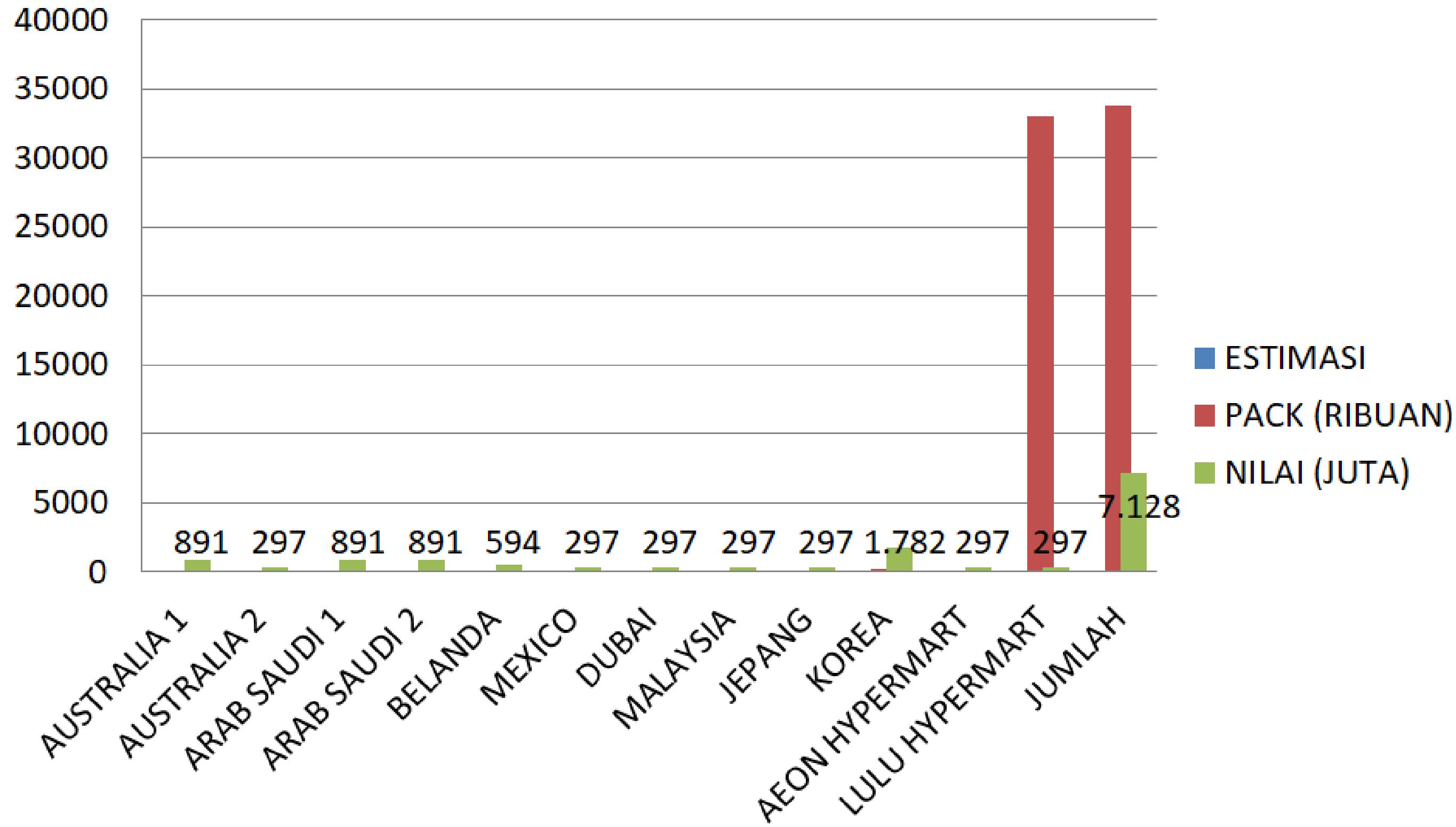
1. Wide domestic Market
2. Wide International market
3. 1 in 3 people like snacking
4. Products can be accepted in modern retail markets, gift shops, canteens, cooperatives, and others.
5. The opportunity for healthy products is still quite large and acceptable to all countries
6. Competitive selling value (Low Risk High Profit)

International Market



**Good Manufacturing Practice
Processing Product**



BEHIND THE PRODUCT**POTENTIAL FOR DEVELOPMENT OF MARKETING AREAS (INTERNATIONAL)**



SWOT (THREAT)

1. Destination country regulations
2. Payment system
3. Delivery time
4. Packaging damage during delivery
5. Storage area

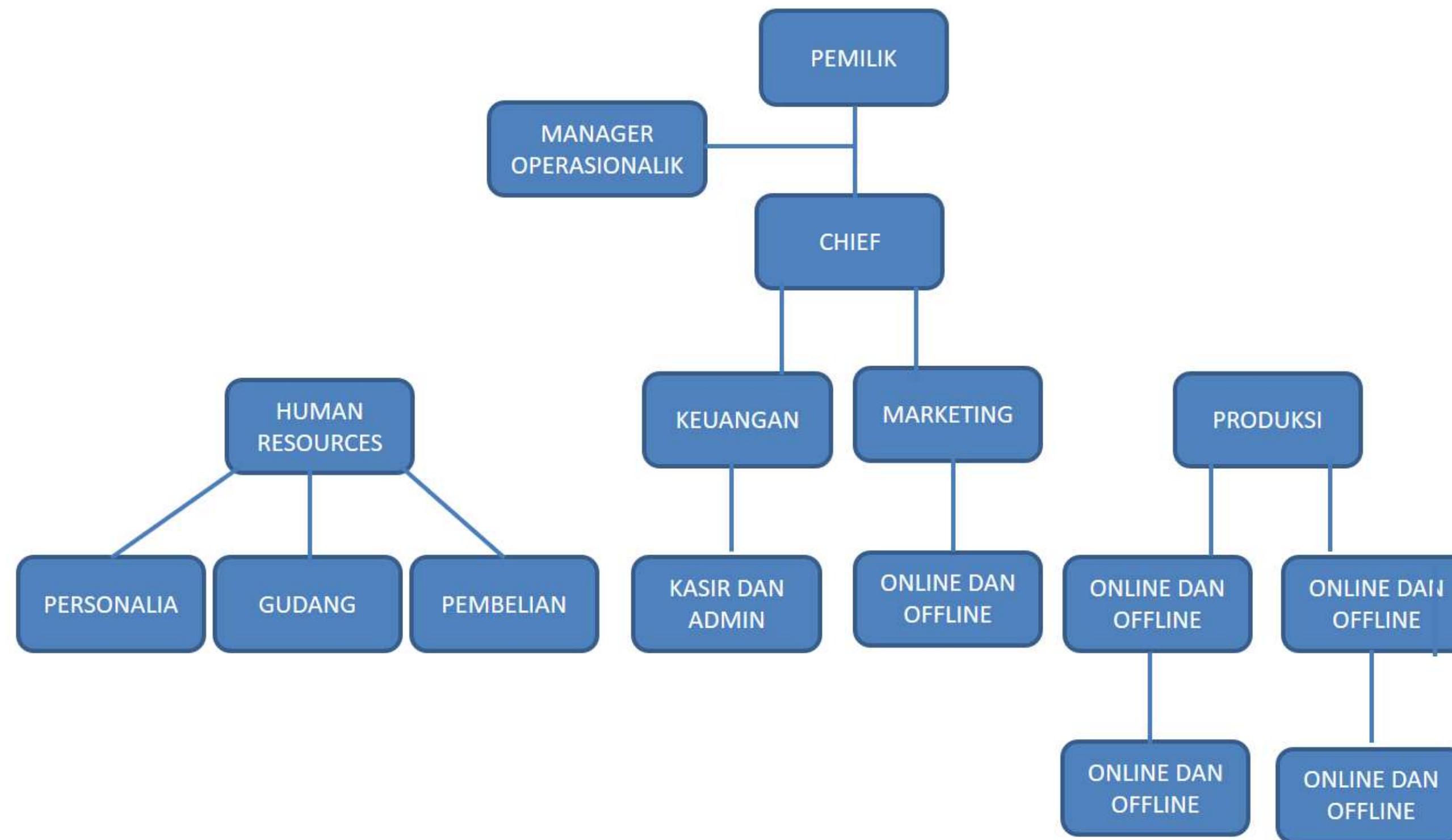
SALES COMMITMENT



ITS ME TIME SIAP MELAYANI
PASAR INTERNASIONAL



**WE CAN
CUSTOM ORDER**



SUPPLIER

Partner with local suppliers.

Sugar produced by the PTPN sugar factory in East Java. Eggs come from local suppliers in East Java province

Number of Suppliers: 9 entities

Criteria: Halal SNI

COO (Flour, Milk, Cocoa Powder, Margarine)



BUYER

Partnering with various major souvenir centers in various regions, as well resellers and distributors at various cities in Indonesia, including:

Bali, Sumenep

Surabaya, Gresik,

Sidoarjo, Malang, Solo, Klaten, Yogyakarta,

Magelang, Kebumen,

Purwokerto, Semarang

Bandung, Bogor, Jakarta, Palembang, Balikpapan,

Samarinda, Makassar and Banjarmasin

Export

Singapore Australia



COMPANY ACHIEVEMENT



1ST PLACE (IKM AWARD 2019)



BEST 1ST PLACE 2020

Largest Production Capacity in 2019 (27.000 Packs)

FINANCIAL PERFORMANCE

PROFIT		TOTAL EXPENSE	
2017	Rp. 60.000.000	2017	Rp. 36.000.000
2018	Rp. 110.000.000	2018	Rp. 57.000.000
2019	Rp. 210.000.000	2019	Rp. 97.000.000

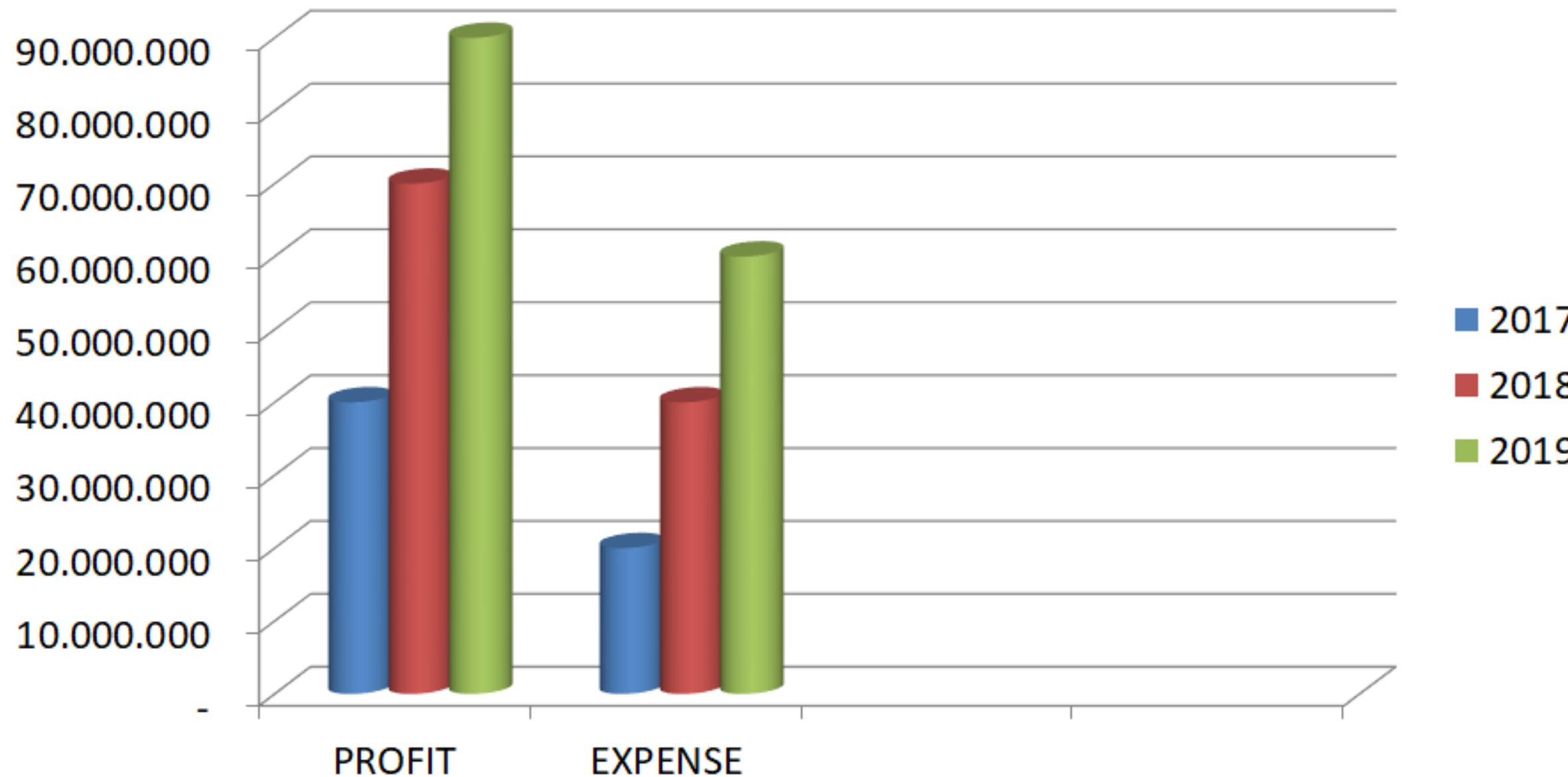
High public interest in attendance, considered glutinous brownie chips products unique, and commitment to product quality and customer service resulted in increases

Amazing Profit 2017-2019 = 91%

Financial Performance

We are very grateful and determined to maintain good business processes, while continuing to improve.

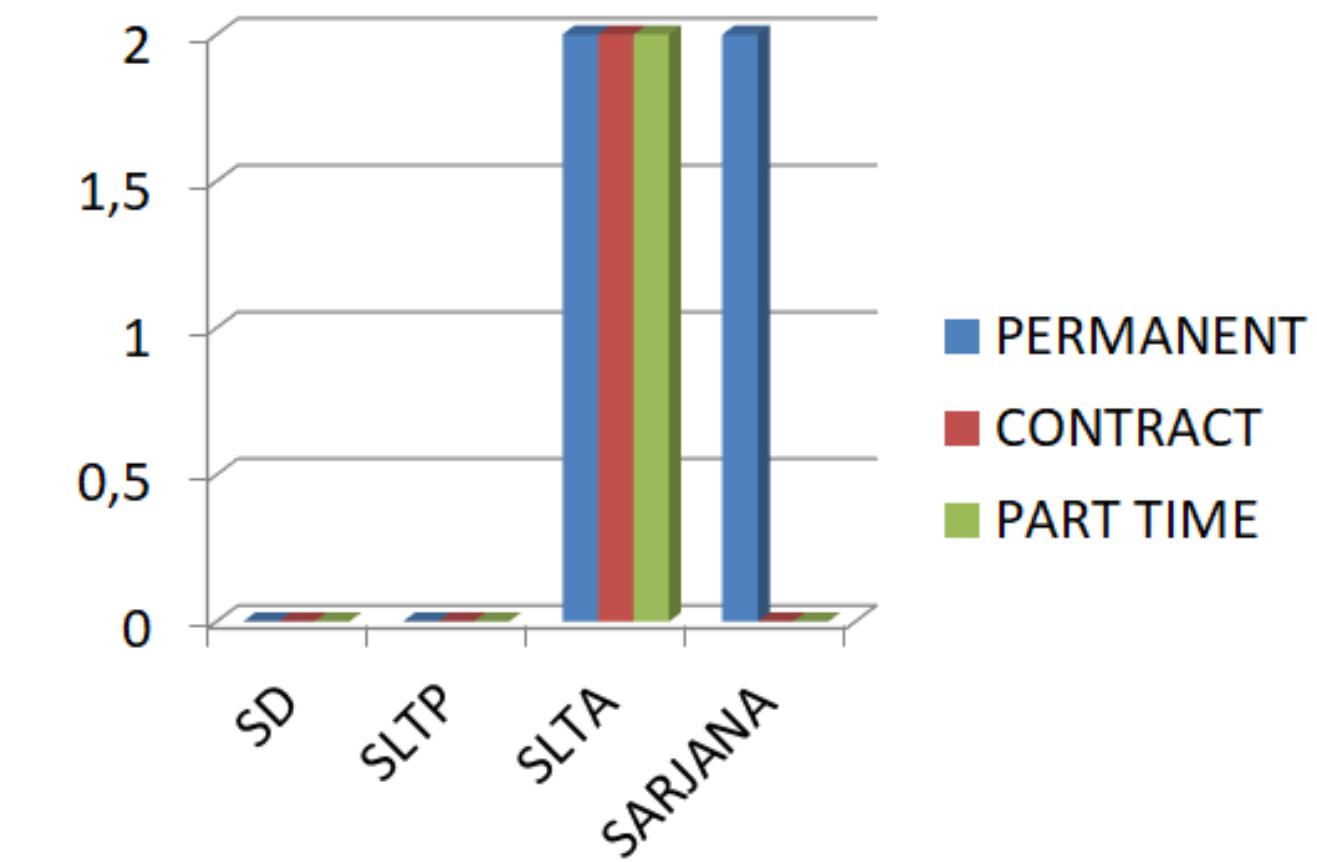
PROFIT Vs. TOTAL EXPENSE



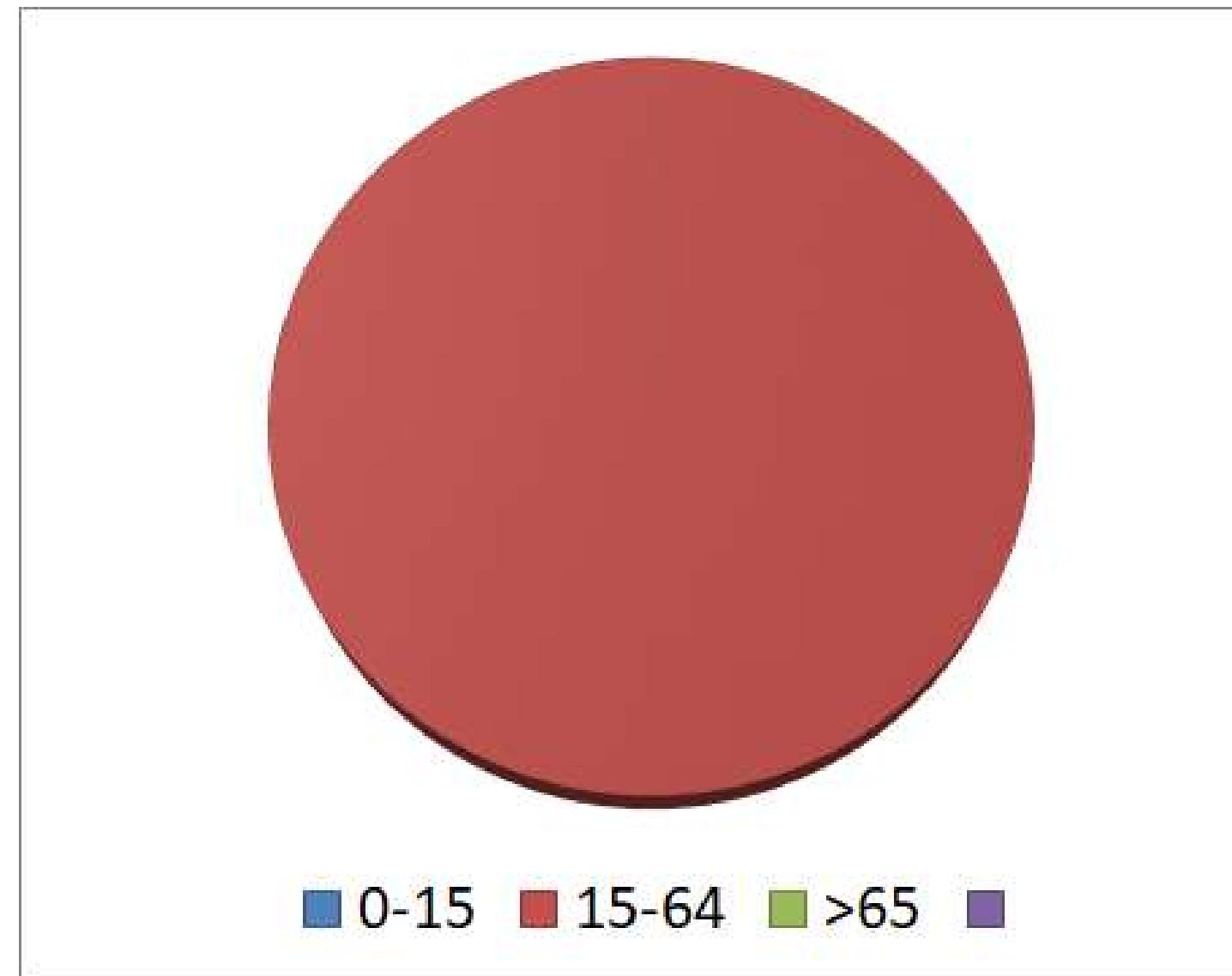
HUMAN RESOURCES

Type of Employee	Gender	Age & Education	Renumeration
Permanent Employee:3 Contract Employee:4	Man: 2 Woman: 5	< 30 years old: 5 31- 50 years old: 2 SMA: 5 Bachelor: 2	1. Salary 2. Meal Allowance 3. Credit Allowance 4. Overtime Allowance 5. Health Benefits 6. Holiday Allowance 7. Annual Leave 8. Leave of Absence 9. Maternity Leave

"It's Me Time, Glutinous Brownies Chips" employs 7 employees consisting of housewives, youth (male and female) who live around the production house. The presence of "It's Me Time, Glutinous Brownies Chips" is expected to be a new job field. Together, we are committed to raising "It's Me Time, Glutinous Brownies Chips" product. Without the support of the employees, "It's Me Time, Glutinous Brownies Chips" will not be what it is today. We ensure there is no child labor in every stage of the "It's Me Time, Glutinous Brownies Chips" business process.



Employee Productivity



We have high employee productivity,: :

1. Do not employ underage children
2. Not hiring employees over > 65 years old

- Availability of safety procedures and Occupational Health (K3).
- Availability of K3 equipment works fine and doesn't expired.
- Availability of work accident records.

FACILITY



HANDWASHING PLACE INSIDE AND OUTSIDE OF THE PRODUCTION PLACE

MASK

HAND SANITIZER

WE ARE SO PROUD
to say that since 2017 until now, there
have been **ZERO (0) TOTAL**
ACCIDENTS in production houses.
Demonstrate our **HIGH COMMITMENT**
to the **SAFETY** of the production
process as well as the **SAFETY** of our
employees.



HEAD MASK

INSIDE FOOTWEAR PRODUCTION AREA

FIRST AID KIT



MOUSETRAP



EXTINGUISHERS FIRE

SAFETY FIRST

COOKING CLASS IN 100 ISLAMIC BOARDING SCHOOL EAST JAVA REGION



PACKAGE ME TIME FOR COVID 19 MEDICAL TEAM



CHILDREN'S SOCIAL CARE ACTIVITY WITH MR. SETO



PACKAGES FOR BREAK FASTING



ITS ME TIME PACKAGE FOR EVENTS Mass circumcision for orphans



AFTER-SALES WARRANTY

To ensure customer satisfaction, the company provides after-sales service.

1. Replacement of defective products (maximum notification 1x24 hours after the product is received).
2. Product returns / replacement, max. 20% of the remaining stock maximum 1 month before the expiration date
3. Delivery time according to agreement based on the number of orders
4. Special agents / resellers, tester provided (sachet packaging)
5. Customer service contact:
+628 12 3242 2755
:+628121619775



CONTACT INFORMATION

ADDRESS

CV. BOLU KETAN MENDUT
Jl. Raya Nusantara No. 151
Perumahan Tropodo Dian Regency Tropodo
Kec. Waru, Kab. Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia
51256

PHONE NUMBER

+ 628 123 242 2755
+628 121 691 1775

EMAIL ADDRESS

boluketanmendut1@gmail.com

WEBSITE

www.boluketanmendut.com
www.metime-snack.com