



KEMENTERIAN KOPERASI DAN USAHA KECIL DAN MENENGAH  
REPUBLIK INDONESIA

KEMENTERIAN KOPERASI DAN USAHA KECIL DAN MENENGAH  
REPUBLIK INDONESIA

**DIREKTORI UKM INOVATIF 2014**



ASDEP URUSAN PENGEMBANGAN PERKADERAN UKM  
DEPUTI BIDANG PENGAJIAN SUMBERDAYA UKMK  
KEMENTERIAN KOPERASI DAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

Jl. MT. Haryono Kav. 52-53, Jakarta Selatan  
Telp./Fax. : (021) 7988045

**DIREKTORI UKM  
INOVATIF 2014**



KEMENTERIAN KOPERASI DAN USAHA KECIL DAN MENENGAH  
REPUBLIK INDONESIA



# DIREKTORI UKM INOVATIF 2014





# KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Kuasa, yang telah melimpahkan rahmat dan karunia-Nya “Direktori UKM Inovatif 2014” dapat diterbitkan. Direktori ini diterbitkan sebagai salah satu sarana untuk menyajikan informasi kepada masyarakat mengenai UKM Inovatif 2014.

Keberadaan dan peran usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia sangat penting dalam perekonomian nasional. Selama ini UKM telah berperan dalam penyerapan tenaga kerja, pemberian pelayanan ekonomi yang luas kepada masyarakat, proses pemerataan, dan peningkatan pendapatan masyarakat. Di samping itu, aktifitas UKM berpotensi dalam memperpanjang rantai produksi dan membentuk usaha-usaha yang lebih produktif dan berdaya saing.

Dalam rangka pemberdayaan UKM perlu dilakukan upaya untuk meningkatkan kualitas produk, akses pasar, dan pemanfaatan teknologi yang tepat, agar memberikan dampak yang positif dan dapat dirasakan oleh masyarakat sekitarnya. Sebagai upaya memperkuat daya saing UKM untuk dapat menembus pasar regional dan global, UKM mutlak harus terus didorong. Untuk itu, UKM Indonesia perlu didorong untuk meningkatkan kreativitasnya dalam menghasilkan produk-produk inovatif yang berdaya saing tinggi.

Beberapa aspek inovasi yang menjadi landasan bagi UKM dalam mengembangkan inovasinya adalah :

1. Inovasi dalam bidang teknologi, yaitu UKM yang berinovasi di bidang teknologi dan berhasil mengunakannya/menerapkannya;
2. Inovasi dalam bidang pelayanan/jasa dan proses, yaitu UKM yang berinovasi dan berhasil dalam memperkenalkan jasa/layanan dan proses yang baru;
3. Inovasi dalam bidang pemasaran dan jaringan, yaitu UKM yang berinovasi dan berhasil dalam memperkenalkan pendekatan-pendekatan baru dalam marketing mix dan jaringan;
4. Inovasi dalam desain produk, yaitu UKM yang telah berinovasi dan berhasil dalam memperkenalkan desain produk dan jasa secara unik.

Seluruh UKM yang disajikan dalam direktori ini telah memenuhi semua aspek inovasi di atas. Sebagian besar UKM menghasilkan/mengembangkan inovasi dalam bidang teknologi, khususnya teknologi informasi dan komunikasi (TIK). Inovasi tersebut telah membantu memecahkan banyak permasalahan, terutama berkaitan dengan faktor kualitas sumberdaya manusia serta berperan dalam mendukung aspek inovasi lainnya. Karena itu, untuk masa yang akan datang diharapkan aspek inovasi dalam bidang lain juga dapat lebih berkembang dalam upaya meningkatkan nilai tambah bagi UKM agar mampu bersaing di pasar global.

Kami mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dalam menyelesaikan penyusunan direktori ini. Semoga data dan informasi yang tersaji dalam Direktori ini dapat bermanfaat bagi semua pihak.

Asdep Urusan Pengembangan Perkaderan UKM  
Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK  
Kementerian Koperasi dan UKM





# DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
PT. SWEN INOVASI TRANSFER	1
CV. CITRA BARU BUSANA	5
PT. TATA KARYA GEMILANG / BUILDING CARE	9
AYENA ANIMATION STUDIO	15
MADANI TECHNOLOGY	19
OLIQUS HOMEWARE	23
PT. NANOTECH HERBAL INDONESIA	27
IT CREATIVE CORPORATION	31
MAJU BERSAMA	35
KIOSKI GALLERY	39
PASAR UNIK89	43
KRAVITI (CV. ARDELIA CAKRAWANGSA)	47
CV. MUBI MANAGEMENT	50
BREAVEN	53
CV. HANDAYANI CEMERLANG	57
CV. AGARICUS SIDO MAKMUR SENTOSA	60
KANAWIDA (NATURAL DYED BATIK)	65
TRASTY (CV. PRAWITANADI)	68
BANUA ART & CRAFT	72
CV. KAJEYE FOOD	75
FLOWERINDOGREEN	78
ASKARA	81



KAN WEDANA	84
SIRUP JERUK KALAMANSI	87
JUS PALA MORELA	90
PRIMA LEATHER SHOP	93
CELEBES MUSHROOM	95
DIVADI BOAT WOOD FURNITURE	98
CV. MAIKA MANDIRI SEJAHTERA	101
AISYAH GROUP	104
ESA FLOWERS	106
ONIETE	109
BAWANG BERANI RUMBIA	112
CENTRAL KERAJINAN KULIT BUAYA	115
BAGUS MPU BATU	118
U K M R A M A	121
“H.MUSTHOFA” PENGRAJIN BEDUG	124
MANGGAR NATURAL	127
SANGGAR PENI	130
UD. DIYA FOOD	133
BINTANG SORAYYA	135
CEK A’AT	137
UD. PALLAWA	139
UD. RAJAWALI PERMAI	141
ILHAM ART	143
TRASHION INDONESIA	145
CV. HUDA JAYA	148
PT. SARANDI KARYA NUGRAHA	150
JIMBO CRAFT	153
BUMI OUTDOORS	155



## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: PT. Swen Inovasi Transfer
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Cikerti No. 25 RT 03 RW 06 Kec. Ciomas, Kota Bogor, Jawa Barat
No. Telepon /Fax.	: 0251-8631537
Email/website	: <i>swenitrans@yahoo.com</i> , <i>www.biogasswenit.com</i>
Jenis Lapangan Usaha	: Produsen dan Distributor Peralatan Biogas, Peternakan dan Pertanian
Jenis Kegiatan Usaha	: Memproduksi peralatan biogas dari bahan serat kaca ( <i>fiberglass</i> )
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Sri Wahyuni, SE, MP
b. Jenis Kelamin	: Perempuan
c. Umur	: 41 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2008
f. Status Badan Usaha	: Perseroan Terbatas (PT)
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 Rp. - Tahun 2013 Rp. -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 5 % - Senilai Rp. 200.000.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	: - Tahun 2011 Rp. 11 Milyar - Tahun 2012 Rp. 14 Milyar - Tahun 2013 Rp. 16 Milyar
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	: - Tahun 2011 : 67 Orang - Tahun 2012 : 80 Orang - Tahun 2013 : 90 Orang

## IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. **Energi Pratama 2012**, Kementerian Energi dan Sumberdaya Mineral RI Tahun 2012
2. **Industri Kreatif**, Kementerian Koperasi dan UKM

## V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	- (%)
		Tahun 2012	100 (%)	- (%)
		Tahun 2013	100 (%)	- (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	√	√
		Tahun 2012	√	√
		Tahun 2013	√	√
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merek Sendiri		

## VI. DIMENSI INOVASI

### a). Inovasi Teknologi

**PT SWEN IT** memproduksi digester (reaktor) biogas berbahan *fiberglass* yang sangat sesuai dengan kondisi Indonesia yang rawan bencana seperti gempa bumi, banjir dsb. Selain itu di beberapa daerah, kita temui tanah yang labil. Sehingga dengan menggunakan *fiberglass* kemungkinan untuk pecah akan sangat kecil. **PT SWEN IT** juga memproduksi dan memodifikasi peralatan rumah tangga berbahan bakar biogas seperti kompor, lampu, oven, penanak nasi dan generator listrik.

Paket digester biogas yang telah kami distribusikan ke 33 provinsi, 300 kabupaten di Indonesia selalu dilengkapi dengan peralatan rumah tangga berbahan baku biogas, sehingga memudahkan pengguna dalam mengaplikasikan biogas sebagai bahan bakar alternatif di tingkat rumah tangga. Selain digester biogas, kami juga memproduksi peralatan pertanian tahan karat berbahan biogas seperti *biosecurity*, sekop, gerobak dorong, tempat sampah, bak pembenihan ikan dsb.

### b). Inovasi Proses dan Layanan

Paket Digester biogas yang diproduksi **PT SWEN IT** memiliki garansi 5 tahun. Pemasangan di daerah akan dikerjakan langsung oleh teknisi kami yang telah berpengalaman memasang minimal 10 unit biogas. Selama proses instalasi, teknisi

petunjuk teknis pengisian dan pemeliharaan kepada pengguna. Desain digester yang *knock down*, memungkinkan digester tersebut dapat dibersihkan atau diperbaiki jika terjadi penyumbatan atau kebocoran.

Hal lain yang menguntungkan dari desain kami adalah dapat dipindahkan jika sudah tidak digunakan lagi. Sehingga dapat memudahkan pelaksanaan program pemerintah seperti bantuan paket biogas ke masyarakat. Agar pemanfaatan optimal, maka pemerintah bisa membuat perjanjian tertulis dengan masyarakat penerima bantuan dimana apabila penerima tidak memanfaatkan bantuan secara maksimal, maka paket biogas tsb akan dipindahkan ke tempat lain. **PT SWEN IT** akan memberikan pelatihan teknis di daerah penerima mengenai pemanfaatan biogas dan pengolahan pupuk padat dan cair dari keluaran digester biogas bagi pemesanan lebih dari 10 unit.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Pemasaran dan perluasan jaringan dilakukan melalui pameran ditingkat daerah, nasional dan internasional, *website*, *booklet* ke dinas dinas yang dikirimkan rutin setiap tahun diseluruh Indonesia, kunjungan-kunjungan ke Pertanian dan Peternakan Terintegrasi Biogas dan Saung Pengolahan Sampah Terpadu milik **PT SWEN IT**, pelatihan-pelatihan dsb.

Direktur **PT SWEN IT** juga dipercaya menjadi narasumber di beberapa kementerian seperti Departemen Dalam Negeri untuk program Desa Mandiri Energi, Departemen Koperasi dan UKM untuk program Teknologi Tepat Guna, Departemen Hukum dan HAM untuk program Penanggulangan Limbah Kotoran Manusia di Lapas dan Rutan dan Kementerian Energi dan Sumberdaya Mineral. Kesempatan ini juga dimanfaatkan untuk memperluas jaringan dan pemasaran.

d). Inovasi Disain

**PT SWEN IT** memproduksi digester biogas dengan berbagai tipe dan kapasitas yang disesuaikan dengan kebutuhan petani peternak skala rumah tangga yaitu 4, 5, 7, 11 dan 17 m<sup>3</sup>. Selain peruntukan untuk kotoran ternak, kami juga mengembangkan digester untuk pengolahan sampah organik, limbah tahu/tempe, dan kotoran manusia. Peralatan rumah tangga berbahan biogas terus dikembangkan dalam rangka mengoptimalkan pemanfaatan biogas sebagai sumber energi alternatif terbarukan. Inovasi terakhir kami kembangkan traktor bajak berbahan biogas.

e). Permodalan

Modal sendiri pemilik dan pinjaman ke Bank Rakyat Indonesia (BRI).



CV. CITRA BARU BUSANA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : CV. Citra Baru Busana  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Sanggar Kencana VI No.14- 16A,  
Sanggar Hurip Estate, Bandung  
No. Telepon /Fax. : 022-7335644/7317309  
Email/website : [headoffice@citrabarubusana.com](mailto:headoffice@citrabarubusana.com)  
[www.citrabarubusana.com](http://www.citrabarubusana.com)  
Jenis Lapangan Usaha : Produksi dan pemasaran sepatu  
Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : H. Taufiqurochman, M.Ba  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : 50 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2005  
f. Status Badan Usaha : CV  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 Rp. -  
Tahun 2013 Rp. -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 4 % - Senilai Rp. 40.000.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 400.000.000,-  
- Tahun 2012 Rp. 600.000.000,-  
- Tahun 2013 Rp. 1 Milyar  
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan : - Tahun 2011 : 15 Orang  
- Tahun 2012 : 20 Orang  
- Tahun 2013 : 25 Orang

## IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. Juara 1 kategori sepatu resmi pria terbaik, event SKF 2013 Kementerian Perindustrian.
2. Prabaswara KUKM Ekspor Kementerian Koperasi dan UKM.
3. Juara 1 Kategori Male, lomba desain alas kaki Indonesia Kementerian Perindustrian
4. Juara 3 kategori Male, lomba desain alas kaki Indonesia



## V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	- (%)
		Tahun 2012	85 (%)	15 (%)
		Tahun 2013	80 (%)	20 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	-	-
		Tahun 2013	-	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merek Sendiri		

## VI. DIMENSI INOVASI

### a). Inovasi Teknologi

- Dalam menjaga kualitas hasil produksi, proses produksi menggunakan teknik pembuatan sepatu *full handmade* dengan kontruksi *goodyear welt shoes*.
- Melakukan pengembangan inovasi teknologi dengan mempergunakan material berbasis alam yang ramah lingkungan, seperti serat kelapa dan serat bambu.
- Melakukan pengembangan Inovasi teknologi dengan mempergunakan material kulit alternatif, kulit ikan nila, kulit Biawak, dan kulit ular.

### b). Inovasi Proses dan Layanan

1. Pelayanan kepada customer dilakukan melalui cara dengan pertemuan langsung maupun menggunakan media komunikasi.
2. Proses pengiriman pesanan dilakukan menggunakan jasa pengiriman barang.

### c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

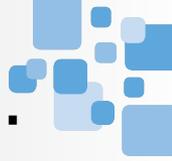
1. Pemasaran dilakukan dengan mengikuti pameran-pameran yang diadakan didalam negeri dan luar negeri.
2. Aktif berpromosi melalui jaringan media sosial, media cetak dan media elektronik.

d). Inovasi Disain

Material *upper* tidak hanya menggunakan kulit sapi tetapi berinovasi dengan menggunakan bahan kulit alternatif seperti: kulit ular, kulit biawak, kulit ikan dan bahan berbasis alam yang ramah lingkungan, seperti serat kelapa dan serat bambu.

e). Permodalan

Menjadi mitra binaan PT. Pertamina (Persero)



## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: CV. Citra Baru Busana
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Sukun Mataram Bumi Sejahtera No. 3, Condong Catur, Yogyakarta
No. Telepon /Fax.	: 0274 88 99 81 / 081 32 8888 765 / 0877 396 88880
Email/website	: <a href="mailto:salva@gemilang.co.id">salva@gemilang.co.id</a> <a href="http://www.gemilang.co.id">www.gemilang.co.id</a>
Jenis Lapangan Usaha	: <i>Buiding Care</i> ( <i>Cleaning Service, Gardening Service, Security Service, Access Rope Service</i> )
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Salva Yurivan Saragih, S.Tp
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: 31 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2007
f. Status Badan Usaha	: Perseroan Terbatas (PT)
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 Rp. - Tahun 2013 Rp. -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 3 % - Senilai Rp. 120.000.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	: - Tahun 2011 Rp. 12.500.000.000,- - Tahun 2012 Rp. 17.400.000.000,- - Tahun 2013 Rp. 40.324.000.000,-
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	: - Tahun 2011 : 451 Orang - Tahun 2012 : 820 Orang - Tahun 2013 : 1.590 Orang

## IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. Wirausahamuda Mandiri, Bank Mandiri.
2. The Best Trusted Outsourcing Company Of The Year, Anugrah Citra Indonesia 2014.



## V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	- (%)
		Tahun 2012	100 (%)	- (%)
		Tahun 2013	100 (%)	- (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	-	-
		Tahun 2013	-	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merek Sendiri		

## VI. DIMENSI INOVASI

### a). Inovasi Teknologi

- MOBILE MONITORING** : Inovasi ini menggunakan Handphone *platform* Android yang memberikan kemudahan bagi pengawas di lapangan untuk melakukan *monitoring* dan kontrol pekerjaan di Area. Handphone ini akan mencatat setiap kegiatan, merekam foto foto setiap temuan temuan di area, merekam presensi si pengawas mencatat setiap *Voice of Customer*, lalu dikirim ke server melalui internet. Admin dan *management* Gemilang akan merekap data lapangan menjadi sebuah laporan pekerjaan dan mengukur produktivitas pekerjaan. Selain ini laporan dapat dikirim ke klien sebagai bukti. Di usaha jasa ini, Gemilang perusahaan pertama yang menerapkan aplikasi Android.
- GEMILANG INTEGRATED SYSTEM** : Inovasi berbasis web ini menggabungkan seluruh aktivitas departement untuk melakukan kegiatan penggajian *Recruitment Online*, *Database* karyawan, *Key Performance Indicator* (KPI), Pelatihan, Laporan keuangan.
- PORTAL KARYAWAN** : Sistem ini di desain seperti *social media* sehingga mudah untuk digunakan (*user friendly*) contohnya karyawan dapat mencetak slip gajinya

sendiri, dapat mengetahui penilaian kinerjanya, dapat mengetahui pelatihan yang dibutuhkan berdasarkan *skill matrix*, dapat mengirimkan pesan ke sesama karyawan, dapat men-*download* materi *training* yang dibutuhkan.

b). Inovasi Proses dan Layanan

- **GEMILANG SERVICE SCHOOL** : Produktivitas karyawan yang tinggi didukung dengan pelatihan rutin melalui kelas kelas pelatihan. Gemilang memiliki 4 Ruang *Service School* yang melatih *Frontliner, Team leader, Supervisor* sampai *Manager*. Infrastruktur pelatihan di desain mirip seperti lokasi kerja nyata, contoh rumah sakit, gemilang memiliki ruangan yang mirip seperti ruangan rawat inap.
- **GEMILANG QUALITY DESIGN (GQD)** : Berisi sistem sistem *solution* yang di desain secara *custom* menyesuaikan dengan lokasi/*project*. GQD berisi *Daily Activity Operator, Jadwal kontrol Pekerjaan Periodik, Ruang Lingkup Pekerjaan, Design Material & Equipment*.
- **GREEN CHEMICAL** : Kami menciptakan *chemical* dari bahan non kimia, untuk mendukung klien dalam menciptakan *green building*, melalui *chemical* yang ramah lingkungan, *chemical* tidak merusak material, dan *chemical* yang aman bagi pekerja.
- **SERTIFIKASI KLINING SERVIS** : Dalam rangka perdagangan bebas AFTA 2015, hampir 50% karyawan gemilang telah memiliki sertifikat kompeten dari Lembaga Sertifikasi Profesi Klining servis. Hal ini menjadi daya tarik bagi pelanggan untuk bekerja sama dengan Gemilang.
- **PORTAL CLIENT** : *Client* diberikan hak akses untuk *login* dalam suatu halaman website untuk mengetahui profil *man power* yang *diploting* di perusahaannya, untuk mengetahui hasil pekerjaan yang telah dicapai, untuk mengirim keluhan dan saran kepada Gemilang.
- **GARANSI KERUSAKAN** : Gemilang memberikan garansi kerusakan/kehilangan akibat kelalaian petugas/operator yang bekerja. Garansi ini bekerja sama dengan *Provider* Asuransi Ramayana.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

- **MY HOME GREEN & CLEAN** : Lomba kebersihan rumah yang diadakan di tingkat RT/ RW, di lokasi perumahan kelas menengah keatas (rumah diatas 1 M). Pemenang akan mendapatkan hadiah "*Home Cleaning*" Gratis selama 1 bulan. Pemilik rumah diatas 1 M adalah *level senior manager/owner* perusahaan yang merupakan "*Decision Maker*" untuk pengadaan jasa.

- **MONEY BACK GUARANTEE** : Di Indonesia hanya Gemilang salah satu perusahaan yang memberikan garansi uang kembali apabila dalam waktu 3 bulan tidak ada perbaikan atau klien tidak puas dengan pelayanan yang telah disepakati.
- **DEMO DAN SURVEY GRATIS** : Meyakinkan calon pelanggan dengan memberikan demo dan survey gratis, artinya gemilang akan menunjukkan kepada calon pelanggan mengenai proses kerja, dan hasil yang akan diperoleh. Hampir jarang ditemui perusahaan jasa seperti Gemilang mengikuti pameran.
- **PAMERAN PROPERTY** : Memperluas target market, Gemilang mengikuti pameran pameran properti dan mendemokan proses pekerjaan gemilang.
- **IKLAN CETAK DI BULETIN PERUSAHAAN DENGAN ENDORSE SUPPLIER** : Mengenalkan produk jasa dengan dengan iklan pada buletin-buletin perusahaan seperti buletin Bank Mandiri. Untuk meyakinkan calon pelanggan maka Gemilang menggandeng supplier besar seperti Johnson untuk meningkatkan kepercayaan.
- **MEMBER GET MEMBER CLIENT** : Referensi dari pelanggan yang pernah mengalami kerjasama dengan Gemilang sangat *powerfull*, lalu untuk mendorong klien melakukan referensi dengan cara diberikan pekerjaan Gratis 1 bulan atau Gratis *Home cleaning*/ pembersihan rumah pribadi.

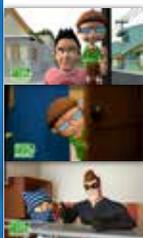
d). Inovasi Disain

- **SERAGAM KERJA DAN PERALATAN PROFESIONAL** : Tidak ada satupun anak anak yang bercita cita menjadi seorang cleaning service. Maka hal ini menjadi tantatangan bagi Gemilang untuk meningkatkan percaya diri dan motivasi kerja melalui seragam. Didesignkan Seragam yang tidak seperti seragam cleaning service pada umumnya, menggunakan peralatan yang modern dan canggih.
- **LOMBA DESIGN POSTER POSTER MOTIVASI** : Budaya kerja perusahaan setiap tahun dilombakan antar karyawan dalam bentuk design poster. Bagi pemenang akan memperoleh hadiah dan posternya dipajang di kantor dan cabang.

e). Permodalan

- **BAYAR 6 BULAN , GRATIS 1 BULAN** : *Cash Flow* menjadi jantung dalam bisnis ini, sehingga pengaturan pembayaran perlu kontrol. *Cash flow* diatur yang baik Gemilang menawarkan pembayaran *management fee* 6 bulan didepan, akan diberikan gratis 1 bulan *management fee*.

- **GARANSI SUPPLIER** : Kontrak kerjasama dengan *client* dalam jangka waktu 1 - 2 tahun dapat dipakai untuk merencanakan kebutuhan modal kerja seperti pembelian peralatan kerja, *chemical* dan mesin. Dengan Garansi pembelian selama masa kontrak maka *supplier* dapat ditekan untuk mengirimkan barang lebih awal, pembayaran tempo maksimal.



### I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : CV. Citra Baru Busana  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jalan Fajar Barat Blok C, No. 104  
Cimahi, Jawa Barat  
No. Telepon /Fax. : 089636653810  
Email/website : ulers.pratama@gmail.com  
*www.ayenastudio.com*  
Jenis Lapangan Usaha : Jasa & Konten Animasi  
Pemilik Usaha : Sendiri

### II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Robby UL Pratama  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : 25 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2011  
f. Status Badan Usaha : CV  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 Rp. -  
Tahun 2013 Rp. -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) :  
5% - Senilai Rp. 12.500.000,-

### III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 80.000.000,-  
- Tahun 2012 Rp. 150.000.000,-  
- Tahun 2013 Rp. 250.000.000,-  
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan : - Tahun 2011 : 4 Orang  
- Tahun 2012 : 7 Orang  
- Tahun 2013 : 7 Orang

### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. The Best Story Animasi Indonesia, Kementerian Perdagangan.
2. Apresiasi Inovasi Indonesia, BPPT, KEMENRISTEK

## V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	90 (%)	10 (%)
		Tahun 2012	80 (%)	20 (%)
		Tahun 2013	40 (%)	60 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	-	-
		Tahun 2013	-	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merek Sendiri		

## VI. DIMENSI INOVASI

### a). Inovasi Teknologi

Dikembangkan dengan menggunakan teknologi 3 Dimensi yang tidak kalah menarik dengan animasi Luar, dan mampu bersaing dari segi kualitas. Penerapan teknologi 3 Dimensi ini diharapkan mampu menambah daya saing produk dan membuat produk menjadi produk unggulan,

### b). Inovasi Proses dan Layanan

Produksi animasi kami terkonsentrasi kepada penyediaan konten animasi untuk film, Iklan, dan *Mobile content*. selain itu kami men-*develop* Intelektual *Property* sebagai produk unggulan yang sedang kami kembangkan yang menghasilkan *output* Film serial di 'youtube' channel.

### c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

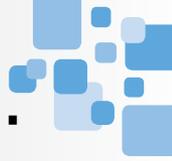
Kami menggunakan media *e-channel* dan *website* yang diprovide oleh jasa layanan berjaringan internasional, sehingga *channel* tersebut dapat mempertemukan antara *buyer* dan *seller*. selain itu kami bermitra dengan sesama pelaku usaha.

d). Inovasi Disain

Kami mengemas design produk kami dengan ciri khas konten lokal indonesia.

e). Permodalan

Pemodalan awal terkumpul dari modal pribadi, pada tahun 2011 kami dipertemukan dengan Balai Inkubator Teknologi, sebuah lembaga inkubator BPPT yang mewadahi pala pelaku Usaha kecil untuk mendapatkan fasilitas pelatihan, modal riset dan lain-lain.



## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Madani Technology
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Malangan No. 2, Giwangan, Umbulharjo, Yogyakarta
No. Telepon /Fax.	: 0274 6608580 dan Fax: 0274 410057
Email/website	: <a href="http://www.madanitec.com">www.madanitec.com</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Produksi Alat dan Mesin Tepat Guna
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Wahyu Arrozi, ST
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: 31 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2009
f. Status Badan Usaha	: CV
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 Rp. - Tahun 2013 Rp. -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 8% - Senilai Rp. 6.500.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	: - Tahun 2011 Rp. 180.632.150,- - Tahun 2012 Rp. 448.885.439,- - Tahun 2013 Rp. 850.720.860,-
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	:- Tahun 2011 : 5 Orang - Tahun 2012 : 9 Orang - Tahun 2013 : 13 Orang - Tahun 2014 : 15 Orang

## IV. PENGHARGAAN

- Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :
1. Peringkat pertama Pemuda Pelopor Nasional bidang TTG, Kementerian Pemuda dan Olah Raga, 2011
  2. The Best Partisipant I-Step RAMP IPB, 2010
  3. 50 Besar Bussiness Start Up Awards, Shell LiveWIRE, 2010

## V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	- (%)
		Tahun 2012	99.5 (%)	0.5 (%)
		Tahun 2013	78 (%)	22 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	5	0
		Tahun 2012	10	1
		Tahun 2013	16	1
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merek Sendiri		

## VI. DIMENSI INOVASI

### a). Inovasi Teknologi

Penggunaan teknologi merupakan hal utama dalam kegiatan kami diantaranya pada :

1. Cetak/ Molding part/produk pada beberapa yang bisa dilakukan jumlah diatas 10 dan memungkinkan secara teknik.
2. Melakukan teknik penyepuhan besi untuk memperkuat ketahanan besi menggunakan oli bekas.
3. pemanfaatan oli bekas sebagai bahan bakar dengan pembuatan kompor oli bekas. Pembuatan boiler dengan menggunakan jalur pipa.

### b). Inovasi Proses dan Layanan

1. Membagi karyawan produksi menjadi beberapa *group*.
2. Melakukan perhitungan terhadap kinerja karyawan pada setiap pembuatan mesin.
3. Setiap mesin yang sering laku terjual dibuatkan 1 contoh agar konsumen lebih memahami dengan baik.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

1. Memberikan kartu garansi kepada produk yang dijual oleh *reseller*.
2. Meningkatkan penjualan melalui pengembangan *reseller*.
3. Meningkatkan kemampuan SEO di Internet untuk beberapa kata kunci.
4. Meningkatkan kepercayaan konsumen dengan melakukan peningkatan *Brand*.

d). Inovasi Disain

Pengembangan Alat teknologi tepat guna membutuhkan inovasi desain diantaranya pada mesin: 1. penggunaan sistem pengunci tarik pada mesin pemutar es, untuk menghasilkan produk lebih murah melakukan pembuatan mesin cetak roller untuk riset dosen-dosen UGM

e). Permodalan

Permodalan pertama diperoleh dari sisa Program Kreatifitas Mahasiswa (PKM) UGM 2008 dan 2009. Setelah itu mendapatkan pinjaman dari saudara dan dari Bank Mandiri melalui program Kemitraan Tahun 2011, menempati *workshop* baru dengan pinjaman orang tua dan Bank BRI Tahun 2012, melakukan Pinaman kepada BNI melalui program KUR. Pada saat ini pinjaman telah lunas, kecuali dari Bank BNI yang masih sampai tahun 2016. Madani Technology juga melakukan pinjaman kepada BPR untuk melakukan pembiayaan proyek pemerintah, karena pada proyek pemerintah tidak dapat dilakukan uang muka.



OLIQUS HOMEWARE

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: OLIQUS Homeware
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Raya Andong, Komplek Ruko Arya, No. 1, Ubud, Gianyar, Bali
No. Telepon /Fax.	: 0817 557 188
Email/website	: <i>luther@oliquus.com</i> <i>lutherbali@yahoo.com</i>
Jenis Lapangan Usaha	: Furniture, Home Accesories, Applied Art Object
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Luther Teguh Margono M.M.
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: 44 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2009
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 Rp. - Tahun 2013 Rp. -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0 % - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	: - Tahun 2011 Rp. 240.000.000,- - Tahun 2012 Rp. 300.000.000,- - Tahun 2013 Rp. 500.000.000,-
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	: - Tahun 2011 : Tetap 7 Orang - Tahun 2012 : Tetap 8 Orang, lepas 3 Orang - Tahun 2013 : Tetap 9 Orang, lepas 6 Orang

## IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. IGDS (indonesia good design selection) kategori furniture 3 design, DISPERINDAG
2. Prabaswara kategori eco export furniture, Kementerian Koperasi dan UKM Tahun 2013.

**V. ASPEK PEMASARAN**

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	5 (%)	95 (%)
		Tahun 2012	5 (%)	95 (%)
		Tahun 2013	10 (%)	90 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	0	0
		Tahun 2012	0	0
		Tahun 2013	0	0
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Mix/Campur		

**VI. DIMENSI INOVASI**

a). Inovasi Teknologi

Dalam proses pembuatan resin sangat susah orang bisa mengecor sampai tebal melebihi 5 cm apalagi sampai diatas 10 cm dengan menggunakan suatu teknik yang sangat sederhana maka problem2 yang timbul saat mengecor resin setebal itu spt: banyak bubble, retak, resin kebakar, waktu pengeringan terlalu lama, teknik kami, mampu meminimalisasi semua itu (tetap ada tapi minim dan masih bisa diterima oleh pasar) sehingga menghasilkan produk yang baru, yang belum ada dipasar.

b). Inovasi Proses dan Layanan

Di awal tahun 2014 ini kami menetapkan 2 hal yang sebagai tantangan bagi kami untuk mebuat terobosan dalam merevolusi proses bisnis yang kami lakukan sebelumnya. 2 main goal atau tujuan yang kita set yaitu: 1) menutup showroom, hanya memiliki workshop. 2) menantang membuat produk2 yang waste dari industri yang mengklaim dirinya perusahaan recycle dan industri kreatif.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

MENUTUP SHOW ROOM. Banyak pihak diawal memikir saya sudah gila, bisa bikin tapi tak punya showroom, lalu mau dijual kemana? Tetapi tantangan ini membuat kami berpikir jika kita bisa lewati ini maka biaya sewa *showroom* akan bisa dipangkas dan

membuat kami jauh lebih lincah dan ramping dalam berkompetisi. Hanya kekhawatiran cara memasarkan itu harus tetap dijawab. Semua tantangan itu malah saya naikan lebih sulit lagi untuk mencari solusinya dgn membuat tantangan yang lebih; 1) tidak usah bayar sewa *showroom* tapi bisa jualan ditempat *exclusive* dan di banyak tempat, bagaimana caranya? 2) tidak usah bayar SPG, tapi malah dapat SPG yang berkualitas yang menjual produk-produk kita? Akhirnya kita perdalam kemitraan dengan Kementerian Koperasi sehingga dibantu pameran bermutu dan jual di *gallery-gallery*.

d). Inovasi Disain

PRODUK DOUBLE RECYCLE. Kami sadar bahwa Eco produk sudah di valued oleh customer dan sependai-pandainya perusahaan yang *me-recycle* suatu bahan bekas akan ada *waste*-nya/sulit dipakai banyak-banyak. Limbah dari perusahaan *furniture recycle boat*, kita buat produk baru. Kayu kapal, ada bagian yang terendam di air sehingga lapuk dan banyak dimakan keong laut yang kecil-kecil. karena lapuk sangat susah dipakai di industri *furniture* yang mengolah ini, tetapi dengan di *reinforcement* (diperkuat) dengan dibungkus resin, maka kekuatan dari kayu itu bisa dipulihkan dan keunikan dari tekstur yang lubang-lubang kecil tetap bisa dipertahankan. Sekreatif - kreatifnya suatu industri, pasti ada limbahnya. Seperti industri kerajinan kayu, ada serutan kayu, serutan kayu ini yang kita olah untuk bisa dijadikan produk baru.

e). Permodalan

Kita hanya bisa meminta agar dibantu DP oleh konsumen serta dibantu kredit oleh *supplier*. Tetapi ini membuat tekanan dalam harga. Jika kita minta DP lebih banyak maka harga beli oleh *buyer* akan ditekan, Jika kita minta tempo kepada *supplier* maka kita harga. Jika kita minta DP lebih banyak maka harga beli oleh *buyer* akan ditekan, Jika kita minta tempo kepada *supplier*, Permodalan suatu hal yang susah dicarikan jalan keluar.



## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: PT Nanotech Herbal Indonesia
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Perumahan Batan Lama Blok A-12, Setu, Tangerang Selatan, Banten
No. Telepon /Fax.	: 021 75870479
Email/website	: <a href="http://www.nanotech-herbal.com">www.nanotech-herbal.com</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Rekayasa Material Nanotechnology
Pemilik Usaha	: Bersama, dengan saham sendiri (5 %) Pihak lain (95 %)

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Mochammad Arief Iskandar
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: 27 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2013
f. Status Badan Usaha	: Perseroan Terbatas (PT)
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 Rp. - Tahun 2013 Rp. -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 1 % - Senilai Rp. 5.000.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	: - Tahun 2012 Rp. 300.000.000,- - Tahun 2013 Rp. 500.000.000,-
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	: - Tahun 2012 : 4 Orang - Tahun 2013 : 6 Orang

## IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. Gelar Teknologi Tepat Guna, Pemerintah Kota Tangerang Selatan.



## V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	100 (%)	0 (%)
		Tahun 2013	100 (%)	0 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	0	0
		Tahun 2012	PT ALWAHIDA INTERNATIONAL	0
		Tahun 2013	PT GIZI INDONESIA	0
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Lain		

## VI. DIMENSI INOVASI

### a). Inovasi Teknologi

Kami memanfaatkan teknologi nano yang sekarang sedang banyak dibicarakan orang ke produk-produk herbal kami. Teknologi nano tersebut berhasil memperkecil ukuran partikel herbal menjadi 1/1 milyar meter (sangat kecil), sehingga dapat membantu meningkatkan efektivitas dan efisiensi penggunaan bahan dan manfaat.

Contoh produk herbal nano kami antara lain, spirulina nano, purwaceng nano, propolis nano, beras organik nano dll. Produk-produk tersebut dimanfaatkan oleh konsumen kami obat herbal, suplemen dll. Tantangan dalam penerapan teknologi adalah menemukan nilai ekonomis dari produk dan edukasi calon konsumen akan teknologi ini. Namun, lambat laun masyarakat semakin menyadari pentingnya teknologi ini, sehingga perlahan konsumen kami ingin mencoba dan mem-buktikannya. Hasilnya adalah, konsumen kami seperti PT. Gizi Indonesia, PT. Mahkota Dewa Indonesia, PT. Mustika Ratu Tbk. melakukan *re-order* untuk jasa kami.

### b). Inovasi Proses dan Layanan

Kami menerapkan layanan yang cepat, ekonomis dan fleksibel. Karena kendala dari sebuah inovasi biasanya terletak pada biaya produksi dan kemampuan produksi skala

masalahnya. Di tempat kami mengutamakan kemudahan kepada para konsumen agar bersedia untuk mencoba dan menerapkan teknologi/produk kami untuk membantu bisnis mereka.

Dampaknya adalah konsumen *selling point*, dan meningkatkan omzet penjualan mereka. Disisi lain kami juga menawarkan beberapa pola kerja sama kepada konsumen, mulai dari jasa proses nanoherbal, menjual alat nano- teknologi, sampai pada sewa alat / teknologi saja. Semua disesuaikan dengan kondisi bisnis calon konsumen. Kami juga memberikan layanan konsultasi dan lab bagi calon konsumen yang ingin mengetahui lebih dalam tentang kemungkinan aplikasi nanoteknologi untuk industri herbal mereka. Kunci dari sistem kami adalah *Research, Production* dan *Marketing* (RPM) yang solid, sehingga kepuasan konsumen dapat tercapai. Target kami selanjutnya adalah memiliki fasilitas produksi dan lab yang memenuhi standar sertifikasi nasional maupun internasional.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Dalam usaha ini, awalnya kami tidak memaksakan kondisi dengan sistem "*one man show*". Kami selalu memberikan konsumen atau mitra kami mengembangkan sendiri *market* mereka dengan "*privat branding*" atau penggunaan merek mereka sendiri untuk komunitas mereka sendiri.

Kami pada awalnya lebih mengutamakan sistem *B to B* dari pada *B to C*, begitu kami memiliki dana yang cukup, maka tahun 2014 kami mencoba meramba metode *B to C* dengan mengeluarkan merek-merek sendiri.

Kami juga menggandeng mitra distribusi yang lebih berpengalaman dari pada kami seperti PT. Gizi Indonesia, PT. Natural Nusantara, Queen Bee sebagai pemilik *brand* dan sekaligus marketer dari produk kami.

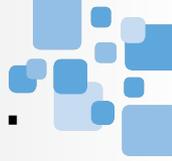
Filosofi kami seperti "apapun maskapai penerbangannya, yang penting Boeing pesawatnya". Jadi semakin banyak merek yang bermunculan, selama itu memakai produk kami maka kami akan terus mendukung konsumen tersebut.

d). Inovasi Disain

Kami merekrut lulusan baru dari sekolah SMK desain yang memiliki jiwa suka tantangan. Keuntungannya adalah, kami memiliki pengeluaran gaji staf yang lebih hemat, namun di sisi lain kami mewadahi mereka untuk berkembang lagi dengan memberikan mereka keleluasaan melanjutkan studi sarjana atau yang lainnya. Desain produk kami buat sederhana namun layak, sehingga dapat menekan biaya produksi.

e). Permodalan

Kami selalu mengupayakan permodalan melalui investor pribadi yang memiliki visi yang sama akan bisnis kami. Dalam setiap pengembangan kami selalu mempekerjakan tenaga ahli untuk menyusun dan menganalisa *business plan* kami agar ketika dijalankan dapat benar-benar menguntungkan investor.



# IT CREATIVE



Download Free



Download Free



Download Free



Download Free



## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Itcreative Corporation
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: BIT Gedung 410, Kawasan PUSPIPTEK Tangerang Selatan, Banten
No. Telepon /Fax.	: 0856 5934 4036
Email/website	: <i>hallo@digidu.net</i> <i>www.digidu.net</i>
Jenis Lapangan Usaha	: Pengembangan Teknologi Digital
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Muhammad Fahrizal
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: - Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: -
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 Rp. - Tahun 2013 Rp. -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility*(CSR) : 0 % - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	:- Tahun 2011 Rp. 7.000.000,- - Tahun 2012 Rp. 15.000.000,- - Tahun 2013 Rp. 30.000.000,-
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	:- Tahun 2011 : 5 Orang - Tahun 2012 : 7 Orang - Tahun 2013 : 15 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. MAPAN JABAR 2012 Provinsi.
2. FEB AWARD 2013, Universitas Padjajaran.
3. TECHNOPRENEUER CAMP IV, KEMENKO. PEREKONOMIAN

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	- (%)
		Tahun 2012	100 (%)	- (%)
		Tahun 2013	100 (%)	- (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	P33IB UNPAD	-
		Tahun 2013	BIT BPPT	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merek Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

##### a). Inovasi Teknologi

Digidu adalah produk aplikasi digital yang diperuntukan untuk para pelajar dan pengajar. Didalamnya terdapat konten multimedia interaktif sehingga memudahkan siswa dalam menerima materi pelajaran. Produk ini dibagikan secara gratis guna menunjang para guru secara nasional.

##### b). Inovasi Proses dan Layanan

Produk dapat di *download* melalu digidu.net secara GRATIS.

##### c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Melalui jaringan sosial media dan website.

d). Inovasi Disain

Tampilan *layout* seperti *plif book* dan *easy use* di dekstop dan laptop.

e). Permodalan

Permodalan dilakukan oleh perseorangan.



MAJU BERSAMA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Maju Bersama
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Sulawesi Selatan, Kab. Bantaeng, Monginsidi No. 1 Kec. Bisapu
No. Telepon /Fax.	: 0813 2751 4445
Email/website	: <i>aguskompos@gmail.com</i>
Jenis Lapangan Usaha	: Kompos/Pupuk Organik
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Agus Septa
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: 47 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2006
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 Rp. - Tahun 2013 Rp. -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility*(CSR) : 5 % - Senilai Rp. 16.500.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	: - Tahun 2011 Rp. 575.000.000,- - Tahun 2012 Rp. 600.000.000,- - Tahun 2013 Rp. 825.000.000,-
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	: - Tahun 2011 : 24 Orang - Tahun 2012 : 35 Orang - Tahun 2013 : 50 Orang

## IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. Adikharya Pangan Nusantara kategori pelopor dari presiden Nian Departemen Perta 2011,
2. Berani jadi milyarder Metro TV PT Bosowa Bukopin 2014

## V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	- (%)
		Tahun 2012	100 (%)	- (%)
		Tahun 2013	100 (%)	- (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	-	-
		Tahun 2013	-	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

## VI. DIMENSI INOVASI

### a). Inovasi Teknologi

Pada mulanya limbah pertanian dan peternakan bahkan terbuang begitu saja dan mencemari lingkungan. Pada perkembangannya limbah ini dapat diolah menjadi pupuk organik yang dapat menyuburkan tanaman dan dapat pula di manfaatkan sebagai energi alternatif biogas. Perkembangan teknologi tumbuh dengan pesat termasuk bidang Bio Teknologi menjadikan pupuk organik dengan perlakuan tertentu dapat menjadikan tanaman lebih tahan terhadap hama dan penyakit terhadap penyakit meningkat produktifitasnya.

Inovasi kami adalah menggabungkan pengolahan limbah pertanian dan peternakan dengan tambahan mineral serta bakteri tertentu sehingga efektifitas pupuk organik tersebut menjadi meningkat.

### b). Inovasi Proses dan Layanan

Pemanfaatan Limbah ini dilakukan dengan kerja secara manual sehingga untuk membuat atau memproduksi pupuk organik perlu tenaga kerja yang banyak dan lokasi produksi yang luas. Untuk mensiasatinya dengan cara bermitra dengan beberapa kelompok tani sehingga disamping meringankan pekerjaan sekaligus membuka

lapangan pekerjaan dan dengan cara ini sekaligus juga lebih dekat dengan konsumen. Petani yang selama ini hanya tergantung kepada pupuk anorganik akhirnya mulai intensif menggunakan pupuk organik sehingga kesuburan tanah bisa dikembalikan.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Konsumen saya adalah petani sedangkan pembeli bisa petani langsung atau proyek pemerintah yang diperuntukkan bagi bantuan ke petani. Metode pemasaran saya dalam menjalin hubungan yang baik dengan konsumen adalah dengan melakukan kegiatan penyuluhan, Pelatihan dan konsultasi serta Pendampingan yang terus menerus kepada petani.

Informasi mengenai perkembangan teknologi di bidang pertanian secara berkala saya tulkarkan kepada petani agar mereka bisa mengikuti perkembangan inovasi pertanian yang bisa meningkatkan produktifitas hasil pertanian. Pameran didalam wilayah propinsi Sulawesi Selatan sampai di Tingkat Nasional rutin kami ikuti untuk menambah jaringan pemasaran dan menjadi ajang berbagi informasi akan perkembangan teknologi pertanian. Untuk menunjang promosi saya menyediakan Brosur, *Leaflet*, *Banner*, Spanduk dan Umbul-umbul,

d). Inovasi Disain

Produk kami yang berasal dari limbah agar menjadi menarik bagi konsumen diberi kemasan produk yang bagus. Untuk Pupuk organik Padat kemasan yang digunakan adalah karung plastik dengan cetakan yang menarik dan mencantumkan hasil uji oleh Balai yang berkompeten serta informasi kandungan dan kegunaan pupuk. Sedangkan Pupuk Organik Cair menggunakan kemasan botol plastik yang menarik dengan label yang tidak kalah dengan buatan pabrikan.

e). Permodalan

Awal usaha di tahun 2006 dengan modal nol dan hanya bermodal kemitraan dengan kelompok yang mana bahan baku berupa limbah ternak dan pertanian tidak perlu dibeli, sedangkan tenaga kerja masih mengorganisir anggota kelompok.

Seiring perkembangan usaha dan jumlah produksi semakin meningkat akhirnya bahan baku dibeli dan tenaga kerja dibayar harian. Modal awalnya berasal dari pemilik modal yang bermitra dengan jaminan kepercayaan dan sistem yang digunakan adalah bagi hasil.

Pencapaian terakhir kami adalah mendapat penguatan modal sebesar 1 miliar dari Bank Bukopin tanpa agunan berkat memenangkan ajang lomba 'Berani Jadi Miliarder' yang diperuntukkan bagi pengusaha/UKM pemula untuk area Makassar dengan Sponsor PT. Bosowa yang Ditayangkan di Stasiun Televisi Nasional Metro TV pada bulan Mei 2014.



KIOSKI GALLERY

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Kioski Gallery
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. By Pass Ngurah Rai No. 17 Tuban-Kuta, Denpasar, Bali
No. Telepon /Fax.	: 0361 756116/0817 479 7495
Email/website	: <i>kioskibali@yahoo.com</i>
Jenis Lapangan Usaha	: <i>Handicraft</i> dan Furnitur
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Made Sutamaya
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: 47 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 1993
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 Rp. - Tahun 2013 Rp. -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 3 % - Senilai Rp. 15.000.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	: - Tahun 2011 Rp. 1,501.369.840,- - Tahun 2012 Rp. 1,002.655.800,- - Tahun 2013 Rp. 1,990.363.900,-
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	: - Tahun 2011 :25 Orang - Tahun 2012 : 25 Orang - Tahun 2013 : 30 Orang

## IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. The Best Creative Design of Friendly Environment Product, Sembilan bersama Media di Jakarta.
2. Usaha membangkitkan Ekonomi Kerakyatan Gerakan Ekonomi Satya Graha di Bali.
3. The Most Inspiring Product HDMI di Jakarta.
4. Kualitas dan Produktivitas, Disnaker dan Transmigrasi di Bali.

## V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	- (%)	100 (%)
		Tahun 2012	- (%)	100 (%)
		Tahun 2013	- (%)	100 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	-	-
		Tahun 2013	-	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merek Sendiri		

## VI. DIMENSI INOVASI

- a). Pemasaran *Product* yang dilakukan oleh Kioski Gallery yaitu dengan 2 cara, dengan membuka *Show Room* di tempat yang strategis dan rajin mengikuti pameran baik dalam dan luar negeri. Pameran yang di ikuti lebih cenderung pada pameran yang berskala international, dimana pameran ini bisa mendatangkan buyer dari luar negeri.

Pemasaran yang di lakukan di Show Room Kioski Gallery Bali lebih ditujukan untuk mendapatkan para buyer baru dimana tujuan mereka datang ke Bali sambil liburan juga mereka bisa melakukan bisnis dagang. Sedangkan pameran International biasanya EO-nya langsung menginformasikan dan mengundang *Buyer* untuk datang ke tempat pameran. Barang-barang UKM yang dipajangkan di pameran merupakan uji *Test* apakah barang tersebut bisa diminati pasar atau tidak.

Sedari itu *product* dibawa hendaknya *product* yang inovatif. Sudah jelas kalau diminati order akan ada baik penjualan langsung atau *trial order*. Disinilah kita akan tahu dimana pangsa pasar produk UKM tersebut. *Business Card* yang diterima dari potensial *buyer* sewaktu di pameran merupakan sinyal positif bagi UKM sebagai tindak lanjut dengan cara memberikan informasi melalui email baik itu katalog, *Price List* dan biaya kirim. Inilah salah satu upaya UKM untuk bisa mendapatkan *Buyer* di pameran.

b). Inovasi Disain

Made Sutamaya adalah UKM yang pertama mengolah sampah kayu pantai menjadi barang kerajinan di Indonesia dari tahun 2003. Product yang ramah lingkungan ini yang bahan bakunya merupakan sampah kayu di pungut di pesisir masyarakat setempat yang sebelumnya dipergunakan sebagai bahan kayu bakar.

Namun Made telah menyulap sehingga dapat terjual di pasaran. Sedari itu salah satu caranya adalah kita harus bisa menawarkan desain-desain baru yang terus menerus dengan mengembangkan ukuran, bentuk ataupun fungsi dari barang yang telah dipilih atau yang sudah terjual ke *customer*.

e). Permodalan

Deposit yang diperoleh dari Buyer 50% sewaktu PO diterima merupakan modal utama untuk memproduksi pesanan. Dari modal ini sebenarnya sudah cukup untuk memproduksi barang. Kalaupun seandainya ada kekurangan itu bisa di upayakan kerja sama dengan *supplier* misalnya dengan cara bayar belakang/bon untuk jangka waktu yang ditentukan.

# PASAR UNIK89

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Pasar Unik89  
 Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Jeruk Nipis Kecil 1/12 Duri Kupa,  
 Jakarta Barat ( awal usaha )  
 No. Telepon /Fax. : 021-32892989 / 0858-80789089  
 Email/website : [silvyharjanto@yahoo.com](mailto:silvyharjanto@yahoo.com)  
[www.pasarunik89.com](http://www.pasarunik89.com)  
 Jenis Lapangan Usaha : Produksi Handicraft dan Souvenir  
 Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Silvy Harjanto  
 b. Jenis Kelamin : Perempuan  
 c. Umur : 38 Tahun  
 d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
 e. Tahun usaha mulai beroperasi : -  
 f. Status Badan Usaha : Perorangan  
 g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 Rp. -  
 Tahun 2013 Rp. -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 45.000.000,-  
 - Tahun 2012 Rp. 55.000.000,-  
 - Tahun 2013 Rp. 70.000.000,-

- b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan : - Tahun 2011 : 9 Orang  
 - Tahun 2012 : 9 Orang  
 - Tahun 2013 : 9 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. Sindo UkM award 2011 Koran Seputar Indonesia,
2. Finalis Jakarta souvenir Design Award 2013 Dekranas DKI Jakarta,
3. Finalis Jakarta Souvenir Design Award 2014 Dekranas DKI Jakarta.

#### VI. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	90 (%)	10 (%)
		Tahun 2012	80 (%)	20 (%)
		Tahun 2013	80 (%)	20 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	Pengrajin Sepatu	-
		Tahun 2013	Pengrajin Sepatu & Tas	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

##### a). Inovasi Teknologi

Pasar Unik89 mempunyai kekuatan di ide-ide original, berusaha mem-pergunakan barang-barang *recycle* seperti limbah kayu, limbah kertas, limbah kanvas, batu, dsb.

Awal usaha *handycraft* tahun 2010 membuat 33 boneka mini nusantara dari limbah kayu, yaitu boneka mini dengan menggunakan baju adat Indonesia 2011 membuat wayang ondel-ondel, sebagai usaha melestarikan kebudayaan Betawi 2012 membuat sepatu yang bernuansa seni lukis (*art shoes*) dengan tema yang menggambarkan kota Jakarta, seperti sepatu lukis ondel-ondel dan sepatu lukis kota jakarta 2013 membuat lukisan mini kota Jakarta ukuran 8 cm x 5 cm dan berhasil menjadi finalis 'Jakarta Souvenir Design'.

b). Inovasi Proses dan Layanan

Kekuatan Pasar Unik89 adalah pemilik seorang yang mempunyai hobi melukis dan senang mencoba hal-hal baru menciptakan karya-karya lukisan di material-material yang jarang digunakan seperti membuat lukisan dari koran bekas, melukis diatas batu melukis di jam tangan, melukis dengan ukuran mini (8 x 5 cm), melukis di atas sepatu dan kaos. Untuk pengiriman kami masih menggunakan jasa pengiriman udara atau pos dan kurir. Kami belum menggunakan mesin-mesin produksi selain mesin jahit , karena sifat usaha kami adalah *handmade*.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Untuk pemasaran, kami berawal dari pedagang asongan, lalu kami mengikuti *event-event bazaar* dan pameran, pernah punya kios penjualan di 2 tempat di Thamrin City dan ITC BSD tapi akhirnya tutup karena merugi dan permasalahan dengan karyawan yang tidak bisa disiplin dan tidak jujur, pemasaran melalui teman-teman UKM dengan sistem titip jual di toko-toko mereka. Pemasaran melalui *online marketing*, pemasaran melalui kegiatan komunitas bisnis secara aktif, serta pemasaran melalui teman-teman di Luar Negeri.

Keberhasilan Pasar Unik89 di tahun 2013 mendapat kesempatan dari Kementerian Koperasi dan UKM untuk mengikuti 'Premium Gift International Exhibition' di Hongkong HKTDC di tahun 2013 mendapat kesempatan dari Kementerian Perdagangan untuk mengikuti 'China Asean Expo' di Nanning China Pasar Unik89 mendapat kesempatan dari Dinas Koperasi dan UKM DKI Jakarta mengikuti pameran Gebyar UKM 2014 di dan mengikuti JAVA EXPO di Solo dari Pemda DKI Jakarta Barat.

Pasar Unik89 di tahun Juni 2013-Juni 2014 mendapat kesempatan mendapat *Coaching* UKM orientasi ekspor dari Pasar Unik89 berorientasi Ekspor dan pernah mendapat MOU penjualan Batik ke Afrika Selatan di tahun 2013, walau pada prosesnya hingga sekarang masih belum mendapat kesempatan untuk *deal* harga dan sistem pembayaran.

d). Inovasi Disain

Untuk Disain produk Pasar Unik89 : asli dari pemikiran- pemikiran dan pengamatan pemilik Silvy Harjanto, yang punya misi untuk mengembangkan souvenir Jakarta seperti di negara-negara lain yang souvenirnya unik dan bagus. dan juga punya misi untuk mengurangi sampah , dan menggunakan bahan ramah lingkungan. sehingga dalam setiap produk karyanya berusaha menggunakan bahan-bahan limbah dan dibuat menjadi karya yang unik sesuai dengan Moto kami : "berbeda dari yang lain".

e). Permodalan

Untuk permodalan sebagian besar berasal dari tabungan pribadi , dan untuk bantuan permodalan pernah mendapatkan PKBL dari Bank Mandiri waktu awal usaha, tapi karena belum tahu yang namanya PKBL dan takut berhutang maka tidak PKBL sebagai sumber modal , sifanya hanya mengikat diri untuk bisa mendapatkan event pameran. Saat ini sedang membutuhkan PKBL dan tambahan modal kembali untuk rencana pembuatan workshop sepatu lukis dan sanggar lukis.

# KRAVITI

## CV. ARDELIA CAKRAWANGSA

### I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: KRAVITI (CV. Ardelia Cakrawangsa)
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Ligar Mayang No.7, Cibeunying, Cimencyan, Bandung - Jawa Barat
No. Telepon /Fax.	: 0877 2211 2235
Email/website	: <a href="mailto:info@kraviti.com">info@kraviti.com</a> <a href="http://www.kraviti.com">www.kraviti.com</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Home Textile Accessories Kain Perca
Pemilik Usaha	: Sendiri

### II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Titin Agustina
b. Jenis Kelamin	: Perempuan
c. Umur	: 32 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2009
f. Status Badan Usaha	: CV
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 Rp. - Tahun 2013 Rp. -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 70 % - Senilai Rp. 0,-

### III. PERKEMBANGAN USAHA

- a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 50.128.500,-  
 - Tahun 2012 Rp. 84.624.000,-  
 - Tahun 2013 Rp. 107.087.200,-
- b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan : - Tahun 2011 : 3 Orang  
 - Tahun 2012 : 5 Orang  
 - Tahun 2013 : 10 Orang

### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. Produk Pilihan Editor Femina Pada Inacraft, 2012
2. Mandiri Bersama Bank Mandiri, 2012

### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	- (%)
		Tahun 2012	100 (%)	- (%)
		Tahun 2013	95 (%)	5 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	Pengrajin Sepatu	-
		Tahun 2013	Alun Alun Indonesia, Batik Keris, SMESCO UKM, Pendopo Alam Sutera, Fairtrade Bali, d^Asian Touch Bali, HMC Store	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		



## VI. DIMENSI INOVASI

### a). Inovasi Teknologi

Produk kami diproduksi dengan menggunakan mesin khusus, yaitu mesin *quilting* dan dengan teknik yang telah disesuaikan dengan desain.

### b). Inovasi Proses dan Layanan

Dalam hal ini tenaga kerja kami merupakan binaan di daerah Awiligar dan Lapas wanita Kelas IIA Bandung, Perusahaan kami menggunakan bahan baku limbah konveksi pakaian (kain perca yang terbuang pada saat pemotongan), kami mencoba untuk meng-*upcycled* dan me-*redesign* kain-kain tersebut menjadi produk *home textile accessories* yang memiliki nilai jual dan memiliki banyak peminat.

Untuk memperkenalkan dan mem-*branding* produk kami melalui *online* dan pameran-pameran yang diselenggarakan di dalam dan luar negeri. Untuk proses pengirimannya rata-rata melalui ekspedisi jika konsumen berada diluar kota Bandung.

### c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Kami memproduksi produk yang bersifat *limited* dari *upcycled* kain perca, Desain yang ditawarkan bersifat orisinil yang disesuaikan dengan ketersediaan kain. Harga: berkisar antara Rp. 35.000,- hingga Rp. 1.200.000,- tergantung dengan *item* yang ditawarkan dan *quantity*. Tempat: Melalui konsinyasi di beberapa tempat yang sesuai dengan desain, pasar dan karakter produk Promosi: Melalui media online, media cetak dan elektronik, serta melalui pameran-pameran yang rutin diselenggarakan.

Yang dipaparkan dalam *marketing mix* tersebut merupakan bentuk strategi yang kita lakukan, disamping itu kita sedang dalam upaya untuk mem-*branding* produk hingga ke luar negeri agar visi kita untuk turut berpartisipasi dalam merealisasikan kain tradisional Indonesia dapat segera terwujud. Oleh karena itu kami membutuhkan *support* dan dorongan pemerintah agar dapat merealisasikannya.

### d). Inovasi Disain

Desain yang diproduksi merupakan *original design* dari desainer-desainer yang tergabung dalam Kraviti. Dalam hal produkpun sifatnya *limited*, karena bahan baku kami menggunakan kain perca (potongan kain kecil-kecil dari konveksi pakaian) yang kami *up-cycled*. Teknik yang kami gunakan relatif berbeda dengan produk yang beredar dipasar, selain itu kami mencoba untuk ikut berpartisipasi dalam mensosialisasikan kain tradisional Indonesia.

### e). Permodalan

Pribadi dan dari Bank Mandiri (sifatnya hibah karena kami memenangkan salah satu lomba).

# CV.MUBI MANAGEMENT

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : CV.Mubi Management  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Kemaun No.31  
Jl. Mannuruki 2 No.62  
No. Telepon /Fax. : 0411 821 3120  
Email/website : [managementmubi@gmail.com](mailto:managementmubi@gmail.com)  
[www.mubi.co.id](http://www.mubi.co.id)  
Jenis Lapangan Usaha : Konveksi & Percetakan *Green* Produk  
Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Rahmat Hidayat J.St  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : 24 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2011  
f. Status Badan Usaha : CV  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : Baik  
Tahun 2013 : Baik

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 2,3 % - Senilai Rp. 5.711.703,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 75.000.000,-  
- Tahun 2012 Rp. 364.505.000,-  
- Tahun 2013 Rp. 769.560.500,-



kami miliki selalu kami revisi/audit tiap 3bulan untuk terus melakukan peningkatan mutu produksi kami. Dan sisi inovasi layanan kami mempunyai kontak *person* di semua sosial media yang mempunyai *rate* terbaik, kami pun memiliki *website*, *email* dan *call center* serta *SMS Broadcast Company* untuk memberikan informasi tentang produk kami kepada semua pelanggan kami yang terdaftar .

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Inovasi pemasaran kami secara *online* dan *offline* terus kami tingkatkan, kami menggunakan strategi jitu sesuai target pasar kami baik secara *online* maupun *offline* seperti peningkatan *internet marketing* dengan teknik SEO dan juga pemasaran *offline* seperti *direct selling* pameran di mall-mall besar di indonesia inovasi kami terhadap jaringan yaitu terus menambah komunitas positif.

d). Inovasi Disain

untuk inovasi disain sendiri kami terus melakukan *update* terhadap desain kami serta *packaging* untuk produk kami.

e). Permodalan

Dari sisi permodalan kami membutuhkan kurang lebih Rp.1.000.000.000 (satu milyar) untuk membuat produk kami menembus pasar global dimana permintaan untuk produk kami sudah ada dari beberapa negara Asia dan Eropa.

# B R E A V E N

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Breaven  
 Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Nn. Saar Sopacua SK 27/52  
 No. Telepon /Fax. : 0911-362642  
 Hp. 081 343 301 302  
 Email/website : [nenyberhitu@rocketmail.com](mailto:nenyberhitu@rocketmail.com)  
 : [www.mubi.co.id](http://www.mubi.co.id)  
 Jenis Lapangan Usaha : Kuliner (oleh-oleh) khas Maluku  
 Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Neny Berhitu, S.Pi  
 b. Jenis Kelamin : Perempuan  
 c. Umur : 43 Tahun  
 d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
 e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2009  
 f. Status Badan Usaha : Perorangan  
 g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
 Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 175,000,000,-  
 - Tahun 2012 Rp. 225.000,000,-  
 - Tahun 2013 Rp. 223,000,000,-



- supaya prosesnya menjadi lebih cepat. Kemudian saya mencoba menggunakan *FOOD PROCESSOR*. Ternyata alat ini dapat diterapkan pada pemotongan kenari, sehingga umumnya 1 kali proses membutuhkan waktu lebih dari 1.5 jam. Dengan *Food Processor* hanya di perlukan waktu 10 menit. Saya mengenal *Food Processor* waktu mengikuti pelatihan dari UGM yang mengajar cara membuat bakso dari daging ikan SURIMI.
3. Untuk membuat SCHUIMPJES (salah satu *snack* sejak zaman Belanda) dulunya saya menggunakan dua buah *MIXER PHILIPS* sekaligus. Tapi prosesnya sangat lama, sangat menyita waktu dan tenaga, serta *mixer*-nya sendiri sangat cepat rusak karena adonan putih telur harus dikocok sampai sangat kaku. Sewaktu mengikuti kursus di Jakarta, saya mengetahui *Mixer Bosch* yang lebih kuat, lebih cepat dan dapat mengocok sendiri serta yang paling penting adalah pemakaian Listriknnya yang dapat diterapkan pada daya listrik rumah pada umumnya.
  4. Saya juga sedang memesan alat untuk mengupas kulit ari KENARI yang di modifikasi dari mesin giling bumbu. Sekarang masih dalam tahap pengujian.
- b). Inovasi Proses dan Layanan
- Awalnya kami mengerjakan semua sendiri. Mulai dari proses produksi sampai proses pemasaran. Namun prosesnya menjadi lambat dan membuat kami selalu kerja *Over Time*. Kemudian kami mencoba menerapkan *system* lain. Dengan cara memisahkan proses produksi, *packaging* dan pemasaran. Hasilnya, pekerjaan kami menjadi lebih ringan, dan saya dapat lebih fokus untuk menciptakan produk-produk baru karena *motto* kami adalah INOVASI TIADA HENTI. Ini terbukti dengan adanya beberapa produk inovatif yang kami hasilkan dengan menggunakan bahan baku lokal. Produk-produk tersebut dapat diterima dengan baik oleh pasar sehingga produksi dapat terus berjalan.
- c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan
- Kami masih memasarkan produk kami secara lokal. Dengan bantuan Dinas Koperasi dan UMKM, produk kami juga di Gedung UKM SMESCO, Jl. Gatot Subroto Jakarta. Pada Bulan Juli 2014, saya bertemu dengan BPK. SATRIA HAMID AHMADI, *Head of Public Affairs* CARREFOUR Indonesia dalam acara FORUM DAGANG PRODUK DALAM NEGERI di Makassar. Pada Saat itu beliau sangat tertarik dengan produk kami, dan memilih produk kami sebagai yang terbaik di antara semua produk unggulan dari 4 provinsi yang mengikuti acara dimaksud dan layak di jual di retail modern. Karena itu, atas saran beliau, kami sedang menjajaki peluang kerjasama dengan CARREFOUR yang akan di mulai dari Makassar.
- d). Inovasi Disain
- Awal kami terjun dibidang ini, produk-produk serupa masih di kemas di plastik transparan. Kemudian kami berpikir, karena kami adalah pendatang baru, kami harus tampil beda supaya kami bisa dikenal orang. Disamping itu kami pun harus membuat perubahan dalam

hal peningkatan mutu produk, jenis produk dan juga tampilannya atau *packaging*nya. Itu berarti kami harus bersaing dengan pengusaha besar yang sudah berdiri sejak puluhan tahun lalu.

Dengan modal pas-pasan, kita mencari orang yang dapat menolong kita dalam hal ini sampai ke pulau Jawa. *Packaging* awal yang kami punya, kami juluki dengan nama "Kemasan Bersama". Satu Dos dengan nama 4 produk tertulis di situ. Kami tinggal mencontreng apa isinya atau produknya dapat dilihat pada jendela yang tersedia pada dos. Dengan adanya bantuan modal, sekarang tiap produk mempunyai kemasan dos sendiri, yang tetap masih di pesan dari Pulau Jawa,

e). Permodalan

Dalam hal permodalan, kami pernah mengajukan kredit KUR melalui Bank BNI 46 pada tahun 2010 dengan pinjaman sebesar Rp 75.000.000 dan telah selesai pengembaliannya. Dengan modal ini kami membuka sebuah Outlet dan memperbaiki kemasan yang kami gunakan. Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Maluku juga memberikan pinjaman Dana Bergulir sebesar Rp 50.000.000 pada tahun 2012 dan sekarang masih dalam proses pengembalian yang berlangsung selama 5 tahun.

# CV. HANDAYANI CEMERLANG

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : CV. HANDAYANI CEMERLANG  
 Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Nglipar - Wonosari KM. 10, Nglipar Lor RT.07/RW.03, Nglipar, Gunungkidul, Yogyakarta  
 No. Telepon /Fax. : 0877.391.666.01/08222.7494.234  
 Email/website : *adhita.sriprabakusuma@gmail.com*  
 Jenis Lapangan Usaha : Industri Pertanian dan Perikanan, Perdagangan Umum  
 Pemilik Usaha : Bersama Pihak Lain

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Adhita Sri Prabakusuma  
 b. Jenis Kelamin : Perempuan  
 c. Umur : 26 Tahun  
 d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
 e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2012  
 f. Status Badan Usaha : CV  
 g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
 Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 10% - Senilai Rp. 10.000.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per :- Tahun 2012 Rp. 8.000,000,-  
 - Tahun 2013 Rp. 12,000,000,-  
 b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan :- Tahun 2012 : 3 Orang  
 - Tahun 2013 : 6 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. Social Entrepreneur "Mandiri Bersama Mandiri" PT. Bank Mandiri, tbk 2012
2. Pemuda Inspiratif dan Berprestasi a.n drh. Artina Bupati Gunungkidul, DI. Yogyakarta 2013
3. Inovator Teknologi Kerakyatan, Yayasan Inovasi Teknologi Indonesia , INOTEK-Lemelson Foundation USA 2014

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	- (%)	- (%)
		Tahun 2012	100 (%)	- (%)
		Tahun 2013	100 (%)	- (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	-	-
		Tahun 2013	-	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

##### a). Inovasi Teknologi

Pada umumnya mesin pencetak pelet pakan ikan hanya menggunakan sistem ulir biasa, namun kami berusaha melakukan inovasi dengan merekayasa mesin ekstruder tipe vertikal yang terintegrasi dengan sistem pengeringnya. Mesin hasil inovasi ini diberi nama **X-Factory**. Mesin ini bekerja berdasarkan prinsip transfer energi panas dari gesekan mekanik *roll* baja dan *screen* dalam mesin yang bergerak dinamis untuk menekan, menggilas, serta memanaskan bahan secara harmonis.

##### b). Inovasi Pemasaran dan jaringan

- Target pasar dari mesin **X-Factory** ini sangat luas, terutama pengusaha sentra perikanan budidaya, pengusaha-pengusaha produsen pakan ikan alternatif,

kelompok-kelompok petani pembudidaya ikan, gabungan kelompok petani pembudidaya ikan, serta pemerintah yang menangani bidang pengembangan budidaya perikanan.

- Dalam penyusunan strategi pemasaran, perlu dilakukan riset pasar untuk mengukur *segmentation*, *targeting*, dan *positioning*. Kemudian dari hasil riset tersebut dapat diketahui kecenderungan dan potensi pasar, sehingga dari data tersebut, akan dapat menentukan strategi tepat untuk mengkreasikan cara agar produk **X-Factory** dapat diterima pasar dengan baik.

c). Inovasi Disain

Mesin **X-Factory** di disain agar mampu untuk menghasilkan produk pakan ikan yang matang sehingga mudah dicerna ikan, seragam ukurannya, tekstur yang halus, pelet yang keluar langsung padat dan kering, mempunyai daya apung yang baik. Selain itu mesin ini dioperasikan, mudah diperbaiki, hemat tempat, hemat energi, awet, tangguh, serta handal. Mesin ini mampu menghasilkan pelet berdiameter  $\varnothing$  2,5-3,5 mm dengan panjang potongan 0,3-0,5 cm sebanyak 100kg persetiapjam.

d). Permodalan

Permodalan usaha ini berasal dari saham bersama non-kredit bank.

# CV. AGARICUS SIDO MAKMUR SENTOSA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : CV AGARICUS SIDO MAKMUR SENTOSA  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Inspektur Polisi Soewoto No 5-8,  
Bedali, Lawang, Malang  
No. Telepon /Fax : 0341-422647  
Email/website : [jamurdewa@asimas.co.id](mailto:jamurdewa@asimas.co.id)  
[www.asimas.co.id](http://www.asimas.co.id)  
Jenis Lapangan Usaha : Budidaya Jamur, Pengolahan Makanan,  
Minuman dan Herbal  
Pemilik Usaha : Bersama Pihak Lain

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Drg Diah Linda Sasongkowati  
b. Jenis Kelamin : Perempuan  
c. Umur : 50 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2002  
f. Status Badan Usaha : CV  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 10 % - Senilai Rp. 100.000.000,-



### III. PERKEMBANGAN USAHA

- a. Rata-rata Omset/Penjualan Per
- :- Tahun 2010 Rp. 600.000,000,-
  - Tahun 2011 Rp. 800,000,000,-
  - Tahun 2012 Rp. 1,600,000,000,-
- b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan
- :- Tahun 2010 : 30 Orang
  - Tahun 2011 : 50 Orang
  - Tahun 2012 : 65 Orang

### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. Teknopreneur Award, BPPT 2011
2. Finalis UMKM Award, BPPT 2011
3. Harapan 1 UMKM Award, Pemprov Jatim

### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2010	100 (%)	- (%)
		Tahun 2011	100 (%)	- (%)
		Tahun 2012	100 (%)	- (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2010	60 UKM NASIONAL	-
		Tahun 2011	75 UKM NASIONAL	-
		Tahun 2012	90 UKM NASIONAL	4-5 <i>client</i> luar negeri dalam progress
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

## VI. DIMENSI INOVASI

### a). Inovasi Teknologi

- Inovasi dalam pembuatan alat pendukung untuk budidaya jamur yakni :
  - 1) Sortasi media serbuk kayu
  - 2) Mixer untuk pencampuran bahan baku
  - 3) Alat press untuk mencetak atau memadatkan media
  - 4) Oven sterilisasi media dengan pasteurisasi
  - 5) Autoclave untuk sterilisasi media pembuatan bibit induk
- Pembuatan alat ekstraktor untuk proses penyarian tanaman.  
Adalah alat yang kita pakai untuk penyarian atau ekstraksi bahan alam untuk digunakan sebagai bahan pembuatan produk, makanan, minuman dan herbal. Seperti ekstrak kulit manggis, ekstrak kunyit, ekstrak temulawak, ekstrak kopi dll
- Penggunaan teknologi yang lebih modern dalam memproduksi obat tradisional sehingga jamu yang selama ini di kenal kurang modern di tempat kami sudah di proses dan dikemas dengan modern sehingga mampu tampil sejajar dengan produk yang dikeluarkan oleh perusahaan farmasi seperti. Teh celup herbal, instan dalam sachet, sachet cair, blister, botol dll.

### b). Inovasi Proses dan Layanan

Dalam hal pelayanan terhadap pengusaha UKM yang sedang merintis dan mempunyai keterbatasan baik dalam modal ataupun kemampuan dibidang inovasi dan *design*, kami memberikan layanan sebagai berikut :

- a. Riset produk, yakni pelayanan yang diberikan dalam bentuk riset atau inovasi produk baru dari UKM dengan memanfaatkan sumber daya lokal sesuai daerah masing masing, misalnya : daerah yang kaya dengan buah manggis di riset untuk diinovasi menjadi teh celup, jus buah atau ekstrak dalam kapsul dll.
- b. Pengurusan ijin edar dari dinas kesehatan atau BPOM, yakni pelayanan dalam bentuk undername atau atas nama dalam pengurusan ijin edar. Hal ini untuk membantu UKM yang secara sarana dan prasarana belum memenuhi syarat untuk mendapatkan ijin edar produk. Dengan menggunakan fasilitas dan perijinan yang kita miliki mereka bisa mempunyai produk yang lengkap dengan ijin edar legal dari BPOM atau dinas kesehatan sehingga UKM bisa melakukan usahanya dengan baik.
- c. Pelayanan join proses, yakni dengan memberikan fasilitas join proses. Mengingat UKM banyak kendala dalam investasi jadi terkadang terbatas dalam bentuk teknologi pengolahan atau produksi. Dengan pelayanan yang kami berikan UKM tetap bisa memproduksi produk yang layak dengan teknologi memadai dengan join proses dengan kami sampai pada waktunya mereka mampu membeli mesin sendiri dan mampu mandiri.

- d. Pelayanan konsultasi gratis, yakni pelayanan yang diberikan kepada UKM dalam bentuk konsultasi dan diskusi gratis kepada UKM baik dalam hal inovasi produk, kemasan dan lain sebagainya. Pelayanan ini bisa berupa seminar atau diskusi interaktif baik yang dilakukan secara individu, kelompok maupun umum.
  - e. Pelayanan Term Penggantian biaya proses atau produksi yang fleksible, yakni pelayanan dalam hal keuangan untuk penggantian biaya proses disesuaikan dengan kemampuan yang dimiliki UKM sehingga bisa berjalan dengan baik.
  - f. Pelayanan kunjungan, yakni pelayanan yang diberikan kepada publik baik UKM maupun pihak lain seperti dari akademik dan lain sebagainya dalam bentuk kunjungan, *study banding*, praktek dan sebagainya sesuai dengan tujuan, materi dan tingkat kebutuhan masing masing. Dalam kunjungan ini UKM atau publik bisa melihat langsung, bertanya kepada narasumber dan diskusi tentang materi yang dibutuhkan, seperti proses, kemasan, *design* dll.
  - g. Pelayanan promosi, yakni pelayanan yang diberikan kepada UKM dalam bentuk promosi, pameran, katalog, baik dalam maupun luar negeri bekerja sama dengan lembaga pemerintahan atau institusi terkait. Seperti Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Koperasi dan UMKM juga Lembaga Penelitian dan Universitas.
- c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan
- Dalam pemasaran produk, kami menggunakan beberapa cara yakni :
- a. Jalur pemasaran atau distribusi konvensional, yakni dengan menggunakan distributor atau agen.
  - b. Jalur pemasaran dengan menggunakan jaringan atau *networking* baik *multi level* atau *single level marketing network*.
  - c. Jalur pemasaran dengan internet atau *E-Commerce*. Dengan *website* yang di tunjang dengan *software* belanja *online*.
- d). Inovasi Desain
- Disain inovasi yang kami maksud disini adalah :
- a. Disain produk, yakni dengan unit *Research and Development* kami melakukan inovasi disain produk. Disain tersebut bertujuan untuk membuat sediaan produk yang sesuai dengan bahan atau sumber daya yang ada sehingga akan lebih bernilai tambah, berdaya jual, praktis, bermanfaat juga bagus dalam *performance*. Sebagai contoh diatas. Kulit manggis yang selama ini kurang dimanfaatkan ditempat kami akan di pikirkan di analisa oleh *R&D* untuk dikembangkan menjadi produk yang sesuai sehingga lebih bernilai dan layak.

- b. Inovasi kemasan, berhubungan dengan disain produk tentunya akan sangat berhubungan dengan design kemasan apa yang sesuai, sehingga bisa mendukung produk tersebut. Kemasan dalam hal ini tidak hanya berfungsi sebagai kemasan yang melindungi produk didalamnya namun juga bisa mewakili fungsi *self salesman* sehingga mampu menarik perhatian konsumen, memberikan informasi produk di dalamnya, menambah nilai jual dan lain sebagainya.

## K A N A W I D A

**I. PROFIL UKM**

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : KANAWIDA (Natural Dyed Batik)  
 Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. H. Saleh No. 2, RT02/02, Benda Baru  
 Pamulang, Tangerang Selatan  
 No. Telepon /Fax. : 021 749 23 68 /Hp. 0811 951 391  
 Email/website : [www.kanawida.com](http://www.kanawida.com)  
 Jenis Lapangan Usaha : Produsen Batik Warna Alam  
 dan Produk Fashion  
 Pemilik Usaha : Sendiri

**II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA**

a. Nama pemilik/pengusaha : Sancaya Rini  
 b. Jenis Kelamin : Perempuan  
 c. Umur : - Tahun  
 d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
 e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2007  
 f. Status Badan Usaha : Perorangan  
 g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
 Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

**III. PERKEMBANGAN USAHA**

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 150.000,000,-  
 - Tahun 2012 Rp. 180,000,000,-  
 - Tahun 2013 Rp. 200,000,000,-



b). Inovasi Proses dan Layanan

Sejak tahun 2007 berinovasi dalam proses pewarnaan dengan berbagai teknik pencelupan. Desain/motif batik berimprovisasi sendiri yaitu motif /desain batik modern yang lebih simpel walau teknik masih mempertahankan dengan cara tradisional yaitu membatik dengan canting yang sejak dulu dikerjakan untuk membuat batik tulis.

Diharapkan masyarakat luas lebih mencintai dan menghargai produk-produk yang berakar pada nilai-nilai luhur budaya Indonesia, supaya lebih mudah dijangkau oleh konsumen, membuka *outlet/counter* yang berdekatan dengan lingkungan Alun Alun Grand Indonesia dan Pendopo Living World Alam Sutera. Dalam usaha lebih menjangkau konsumen lebih luas, mulai tahun 2013 membuat *website* dan mulai menjual secara *online*. dengan memanfaatkan media sosial yang ada untuk promosi.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Dengan memanfaatkan kemajuan Tehnologi Kanawanawida bekerjasama dengan Brand Pavillion berusaha memperluas jaringan. Brand Pavillion merupakan *brand* anak-anak muda/mahasiswa dari Sekolah Bisnis Prasetya Mulya yang sedang merintis dibidang *branding* dan *online* marketing.

d). Inovasi Desain

Disain batik Kanawida maupun produk *fashion* Kana, berusaha menjangkau konsumen lebih luas. Disain sederhana yang tetap menonjolkan *art*, yang tidak dipunyai oleh *brand-brand* lain menjadi andalan kami. Inovasi disain kami ternyata banyak digemari oleh anak-anak muda dan konsumen dari luar. Dengan memanfaatkan media sosial kami mencoba memperkenalkan disain-disain baru.

# T R A S T Y

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : TRASTY - CV. Prawitanadi  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl Kapas Tengah IX/F. 680 Semarang,  
Gebang Sari, Genuk, Semarang,  
No. Telepon /Fax. : 0858 666 57 552  
Email/website : [www.trastybatik.com](http://www.trastybatik.com)  
Jenis Lapangan Usaha : Handycraft  
Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : B. Natalia Sari Pujiastuti  
b. Jenis Kelamin : Perempuan  
c. Umur : 38 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2011  
f. Status Badan Usaha : CV  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 10 % - Senilai Rp. 9,000,000,-



pembeli khususnya di bidang *handicraft* seperti tas batik. Dengan penjualan *online website* berhasil meningkatkan penjualan sebesar 80% dari omset penjualan dan sampai sekarang penjualan *online* menjadi andalan terhadap keberlangsungan bisnis.

Selain *website*, juga memaksimalkan sosial media seperti Facebook, Twitter, Path, Instagram dll. Penggunaan Sistem *Accounting* dalam penjualan yang disusun sesuai kebutuhan. Sehingga produk *in out* serta data produk yang pernah dibuat semua tercatat sejak produk pertama dibuat hingga saat ini.

Dengan demikian mencerminkan semangat profesionalisme meskipun bisnis berskala UKM. Coding di setiap produk memberikan identitas nomor yang terkendali. Hal ini disebabkan produk yang dibuat adalah produk *customize (one item, one only)* bukan produk massal yang dibuat banyak. Sehingga *coding* memberikan peran yang sangat penting. Kondisi ini kembali menunjukkan bahwa meskipun bisnis skala UKM, namun memiliki semangat profesionalisme sejak bisnis tersebut dibangun.

b). Inovasi Proses dan Layanan

Pelayanan secara *customized* dengan *chat* personal via BB kepada konsumen. Hal yang menjadi ciri khas dari Trasty adanya kompetisi Trasty Lady yang berlangsung setiap akhir tahun. Trasty lady diberikan kepada konsumen yang telah mengirimkan foto *selfie* dengan produk ke Trasty dan berhak mendapatkan hadiah sebagai bentuk *reward* atas terpilihnya foto yang paling menarik.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Pemasaran yang dilakukan, selama ini Trasty membuka kesempatan kepada konsumen yang ingin melakukan pemesanan dengan menggunakan *brand* miliknya. Hal ini dengan pertimbangan adanya kebutuhan terhadap omset produksi sehingga Trasty menerima pemesanan produk secara *customized*. Kondisi ini menyebabkan 50% *order* yang masuk merupakan pesanan *personalized* untuk beberapa *distro* di wilayah Jakarta.

Saat ini, Trasty mengembangkan diri menjadi *handicraft* of Indonesia, yakni menjadi *distro* yang lengkap menyediakan aneka kerajinan *handicraft* seperti rajutan, sulam pita dll. Hal ini dengan pertimbangan agar meningkatkan kelas dari para pengrajin yang notabene para ibu-ibu rumah tangga yang diberi pelatihan oleh Trasty untuk selanjutnya produk yang memenuhi persyaratan akan dibeli oleh Trasty. Hal ini tentu berdampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat sebagai bentuk kepedulian Trasty kepada lingkungan sekitar.

d). Inovasi Disain

Desain yang dilakukan sangat eksklusif, penggunaan kain batik *vintage* misalnya yang memberikan kesan unik kepada konsumen. Tas yang dibuat oleh Trasty sangat eksklusif, tidak massal, karena motif batik yang unik dan model yang bervariasi sehingga minim kemungkinan konsumen akan memiliki produk yang “kembar” dengan konsumen lain.

e). Permodalan

Modal sejauh ini berasal dari dana sendiri, selain dari pihak perbankan dalam bentuk bantuan permodalan PKBL dari Bank Mandiri. Modal awal sekitar 5 juta dan saat ini telah berkembang, yang awalnya hanya *full online* yakni melayani penjualan melalui *website* dan media sosial saat ini Trasty telah memiliki outlet (*offline*) yang memajang beberapa produk *handicraft* hasil karya binaan Trasty.

# BANUA ART & CRAFT

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Banua Art&Craft  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl.Kakaktua II No.92, Parang, Mamajang  
Makassar, Sulawesi Selatan  
No. Telepon /Fax. : 0411-8110251/082343055077  
Fax : 0411-8110251  
Email/website : [banuaartandcraft@yahoo.com](mailto:banuaartandcraft@yahoo.com)  
[www.banuaartandcraft.com](http://www.banuaartandcraft.com)  
Jenis Lapangan Usaha : Hanging Organizer, Glass Decorative,  
Olahan Kain Tenun Makassar  
Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Yuslinda Arifin  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : 38 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2011  
f. Status Badan Usaha : CV  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : Rp. 7,500,000,-  
Tahun 2013 : Rp. 12,000,000,-

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 20 % - Senilai Rp. 4,000,000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 15,000,000,-  
- Tahun 2012 Rp. 30,000,000,-  
- Tahun 2013 Rp. 45,000,000,-



b). Inovasi Proses dan Layanan

Untuk proses produksi sampai saat ini belum sepenuhnya dapat kami laksanakan dengan baik karena manajemen perusahaan kami masih kurang. Satu yang kami sangat syukuri karena usaha ini sudah berjalan meskipun masih perlu bimbingan, produk kami juga bisa diterima oleh masyarakat dengan baik. Pemasaran kami sudah mulai berkembang yang tadinya dari komunitas saja akhirnya bisa mengenal pasar baik tradisional maupun pasar modern begitu juga dengan wilayah pemasaran yang tadinya lokal sekarang sudah bisa kami jual keluar untuk ekspor produk kami masih secara tidak langsung semua itu berkat bimbingan dari berbagai pihak khususnya Departemen Perindustrian dan Perdagangan Kota/Propinsi, dinas koperasi dan UKM kota/Propinsi begitu juga Balai Pusat Pendidikan dan Pelatihan Ekspor Daerah.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Pemasaran kami sudah mulai berkembang yang tadinya dari komunitas saja akhirnya bisa mengenal pasar baik tradisional maupun pasar modern begitu juga dengan wilayah pemasaran yang tadinya lokal sekarang sudah bisa kami jual keluar untuk export produk kami masih secara tidak langsung semua itu berkat bimbingan dari berbagai pihak khususnya Departemen Perindustrian dan Perdagangan Kota/Propinsi, dinas koperasi dan ukm kota/Propinsi begitu juga Balai Pusat Pendidikan dan Pelatihan Expor Daerah Kami juga sering mengadakan pameran. Produk juga sering kami pasarkan di dunia maya.

d). Inovasi Disain

Untuk desain kami selalu berusaha untuk menggunakan desain yang bisa mewakili daerah kami khususnya makassar.

e). Permodalan

Awalnya kami membuat usaha ini dengan bermodalkan kredit sehingga bertahun tahun kami merasakan penderitaan yang sangat besar,kami sepertinya bekerja hanya untuk membayar bunga satu yang sangat kami syukuri karena semua itu kami jalani dengan ikhlas dan kami selalu berusaha untuk membayar dan *alhamdulillah* kami bisa melunaskannya. Sejak saat itu karakter kami sudah terbentuk untuk tidak terlalu mengharapkin pinjaman. Karena dengan adanya pinjaman kami dipacu untuk bekerja keras, sekarang kami mempunyai prinsip untuk bekerja tidak terlalu kelelahan kami menganggap pekerjaan itu sebagai ibadah tanpa melupakan ibadah dan amalan shaleh lainnya.

# CV. KAJEYE FOOD

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : CV. Kajeje Food  
 Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Polowijen II / 359, Blimbing, Malang  
 No. Telepon /Fax. : 0341 411082  
 Email/website : *so\_kressh@yahoo.com*  
 Jenis Lapangan Usaha : Kripik Buah (Vacuum Frying),  
 Permen Buah  
 Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Ir. Kristiawan  
 b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
 c. Umur : 46 Tahun  
 d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
 e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2001  
 f. Status Badan Usaha : CV  
 g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2011 : -  
 Tahun 2012 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 2,5 % - Senilai Rp. 10,000,000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 1,5 M  
 - Tahun 2012 Rp. 2 M  
 - Tahun 2013 Rp. 2 M  
 b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan : - Tahun 2011 : 15 Orang  
 - Tahun 2012 : 25 Orang  
 - Tahun 2013 : 30 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. Ketahanan Pangan Oleh (Sby), Kemen. Pertanian 2010
2. Sidahkarya (Gub Jatim) Disna Kertran 2010
3. Paramakaraya (P. Muhaimin), Disna Kertran 2011
4. Upakarti Kepeloporan (SBY), Kemen. Perindak 2012
5. Entrepreneur Award, Koran SINDO 2013

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	- (%)
		Tahun 2012	90 (%)	10 (%)
		Tahun 2013	95 (%)	5 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	80 (%)	20 (%)
		Tahun 2012	80 (%)	20 (%)
		Tahun 2013	70 (%)	30 (%)
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

a). Inovasi Teknologi

1. Inovasi di bidang pemakaian bahan bakar semula minyak tanah/solar. Kami ganti dengan ketel uap berbahan bakar kayu atau limbah minyak goreng, plastik. Hasil penekanan biaya hampir 50% yang biasanya Rp 400.000,-/hari sekarang 200.000,-/hari.
2. Inovasi dalam pembuatan manisan buah untuk dengan menggunakan tekanan vaccum untuk memasukan gula sebagai pengawet. sehingga mempercepat waktu perendaman mempertahankan warna asli buah.

b). Inovasi Proses dan Layanan

1. Pembuatan kripik semangka dan melon dengan cara *blancing* dan penambahan bahan tambahan pangan pengeras yaitu cace (*food grade*).
2. Pembuatan kripik buah yang renyah dengan cara pembekuan sampai  $-40^{\circ}\text{C}$  dengan metologi kristal es dalam sel buah bisa memecah dinding sel sehingga waktu di goreng air dalam sel mudah menguap tidak menyebabkan gelanitisasi pati.
3. Membuat aneka permen dari buah dengan cara mengatur jumlah pecktin, sehingga bisa membentuk kekenyalan produk.
4. Mengembangkan permen manisan buah menjadi *leather* buah-buahan.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Menerima sistem maklun atau (OIM) original sehingga para pemasar boleh mengirimkan merek sendiri-sendiri, tetapi di produksi oleh kami sebagai contoh kripik buah merk. Mekarsari Bogor, Dewata kress (bol) Dwiputra (Lampung) dan Lestari Banjarmasin.

d). Inovasi Disain

1. Untuk kripik buah disain kemasan yang murah bagi UKM yaitu lebel stiker danpak aluminium foil jadi bukan rotografur yang mahal.
2. Disain pock permen manisan buah dengan karton dipadu toples mika yang tersedia di pasaran. Sehingga bisa menghemat biaya pemesan minim ordernya.

# FLOWERINDOGREEN

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Flowerindogreen  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Perintis Kemerdekaan KM18,  
Perum. Citra Sudiang Indah Blok Y9/6,  
Makassar, Sulawesi Selatan  
No. Telepon /Fax. : 085241886744  
Email/website : [muhammadzulfikar90@gmail.com](mailto:muhammadzulfikar90@gmail.com)  
Jenis Lapangan Usaha : Home Industri Daur Ulang Limbah  
Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Muhammad Zulfikar B.  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : 24 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2012  
f. Status Badan Usaha : Perorangan  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 : -  
- Tahun 2012 : -  
- Tahun 2013 Rp. 7,500,000,-



dos bekas dari berbagai jenis yang dapat menghasilkan bermacam-macam kerajinan tangan yang bernilai uang. Pada tahun kedua kami coba berinovasi lagi dengan memanfaatkan limbah kemasan teh gelas dan sejenisnya dengan berbagai model dan bentuk dari keranjang pasar, tas pesta, souvenir, tempat pinsil sampai tempat kerudung dll.

Seiring dengan berjalannya waktu maka di tahun ketiga sampai sekarang kami membuat bros-bros dan souvenir dari potongan- potongan kain dengan berbagai macam *style* dan gaya dengan harga yang sangat terjangkau. *Alhamdulillah* dari tahun pertama hingga saat sekarang ini kegiatan produksi kami berjalan lancar meskipun belum maksimal.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Berbicara masalah pemasaran, orientasi pemasaran kami masih sebatas pameran-pameran yang di adakan oleh Dinas Koperasi dan DISPERINDAG serta toko-toko yang di bentuk oleh beberapa UKM dan kerabat serta keluarga yang sangat mendukung atas terciptanya terciptanya usaha kami ini. dan Insya Allah kedepannya kami akan memberdayakan jaringan internet sebagai alat bantu dalam memasarkan produksi kami dengan harapan masyarakat luas bisa kenal dan bisa belanja secara *online*.

d). Inovasi Disain

Disain produk sebagian besar dari kreasi sendiri serta masukan dari teman-teman UKM dan sebagian lagi dari pelatihan-pelatihan yang di adakan oleh kantor Kelurahan dan Kecamatan setempat.

e). Permodalan

Permodalan untuk sementara masih menggunakan modal sendiri dan dari hasil penjualan produk yang kami peroleh.

# ASKARA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Askara Art Gallery
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Salak Blok 1 No 102. Lingkar Timur. Bkl, Sinaran Pati, Bengkulu
No. Telepon /Fax.	: (0736)24875 Hp. 085664965757
Email/website	: <a href="mailto:sriaskara@yahoo.com">sriaskara@yahoo.com</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Kerajinan Kulit Lantung
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Tentrem Sri Minarsih
b. Jenis Kelamin	: Perempuan
c. Umur	: 55 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2000
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 : - Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	:- Tahun 2011 Rp. 130,000,000,- - Tahun 2012 Rp. 150,000,000,- - Tahun 2013 Rp. 170,000,000,-
----------------------------------	---

- b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan : - Tahun 2011 : 4 Orang  
 - Tahun 2012 : 7 Orang  
 - Tahun 2013 : 4 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. Para Makarya Depnakertran, 2009
2. Upa Karti KEMENPERIN, 2010
3. CITI Micro Enthepreneur Ship Award FI-UI, 2012

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	70 (%)	30 (%)
		Tahun 2012	65 (%)	35 (%)
		Tahun 2013	60 (%)	40 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	HOTEL HORIZON	- (%)
		Tahun 2012	HOTEL HORIZON SMESCO	- (%)
		Tahun 2013	HOTEL HORIZON SMESCO	KBRI IRAN UKRAINA
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

a). Inovasi Teknologi

Uji coba di "LPM" Universitas Bengkulu yang sudah diterapkan pada produk lantung. Dikarenakan dengan warnah alam karena selama ini perajin lebih memilih warnah kimia sifat warnah alam 1. Ramah lingkungan 2. Mudah di dapat 3. Memanfaatkan alam untuk merapikan kulit kayu yang semula di strikan sekarang sudah ada mesin *press* manfaatnya mempercepat produksi dan lebih halus tekstur.

- b). Inovasi Proses dan Layanan  
*Buyer* sudah dapat melakukan pemesanan via Facebook.
- c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan  
Informasi yang mudah didapatkan oleh *buyer* melalui *facebook* dan *blog*.
- d). Inovasi Disain  
Disain produk mengambil inspirasi dari anak muda di Korea serta mengikuti *trend* dunia.
- e). Permodalan  
KUR Bank BTN PKBL PT. Pos Indonesia (Persero).

# KAN WEDANA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Kan Wedana/Kipas Bali  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Dusun Keliki Kawan, Kelusa, Payangan,  
Gianyar, Bali  
No. Telepon /Fax. : 0361 8616876, 081999009898  
Email/website : [kan\\_wedana@yahoo.co.id](mailto:kan_wedana@yahoo.co.id)  
Jenis Lapangan Usaha : Kerajinan Kipas Lukis Bali  
Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Ngakan Nyoman Wedana  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : 40 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2006  
f. Status Badan Usaha : Perorangan  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 100,000,000,-  
- Tahun 2012 Rp. 150,000,000,-  
- Tahun 2013 Rp. 200,000,000,-



c). Inovasi Disain

Kami memiliki desain lukis khusus yang kami tonjolkan sebagai tema dari produk kami, yakni flora & fauna, adat istiadat dan lukisan.

e). Permodalan

Masih mengandalkan modal sendiri, ditambah bantuan dari BUMN yakni Garuda Indonesia.

# SIRUP JERUK KALAMANSI

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Sirup Jeruk Kalamansi/Putri Bengkulu
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Tahura Raya No.48, Desa Taba Jambu Dusun 3, Pondok Kubang, Bengkulu
No. Telepon /Fax.	: 085366078570 / 081539208701
Email/website	: <a href="mailto:Amandaanisasaptarani@yahoo.co.id">Amandaanisasaptarani@yahoo.co.id</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Produksi Sirup Jeruk Kalamansi
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Emi Yati
b. Jenis Kelamin	: Perempuan
c. Umur	: 46 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2001
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 : Internal Tahun 2013 : Internal

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 1% - Senilai Rp. 1,050,000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	:- Tahun 2011 Rp. 250,000,000,- - Tahun 2012 Rp. 275,000,000,- - Tahun 2013 Rp. 350,000,000,-
----------------------------------	---

- b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan : - Tahun 2011 : 2 Orang  
 - Tahun 2012 : 4 Orang  
 - Tahun 2013 : 4 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. UKM Pangan AWARD, DIREKTORAT JENDERAL PANGAN DALAM NEGERI 2013

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	0 (%)
		Tahun 2012	100 (%)	0 (%)
		Tahun 2013	100 (%)	0 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	Mini market , toko oleh-oleh khas BENGKULU , Restoran di Bogor, Jakarta, Palembang, Toko di Jakarta, Pekanbaru, Jambi.	- (%)
		Tahun 2012	Mini market , toko oleh-oleh khas BENGKULU , Restoran di Bogor, Jakarta, Palembang, Toko di Jakarta, Pekanbaru, Jambi, SMESCO Jakarta.	- (%)
		Tahun 2013	Mini market , toko oleh-oleh khas BENGKULU , Restoran di Bogor, Jakarta, Palembang, Toko di Jakarta, Pekanbaru, Jambi, SMESCO Jakarta, Dekranasda.	- (%)
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

## VI. DIMENSI INOVASI

### a). Inovasi Teknologi

Proses masih seluruhnya secara manual, belum mempunyai peralatan teknologi.

### b). Inovasi Proses dan Layanan

- Buah jeruk dicuci lalu di masukan ke dalam keranjang setelah itu dipotong menjadi dua bagian, diperas secara manual disaringkan untuk memisahkan bibi-bijinya, lalu air jeruk di masak dengan gula putih selama 1 jam setengah didinginkan selama 24 jam, setelah itu dikemas kedalam botol dan siap di pasarkan.
- Layanan dalam kota antar alamat sedangkan luar kota atau luar provinsi menggunakan jasa pengiriman.

### c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

- Promosikan ke teman-teman, di titipkan keminimarket, dan ke toko-toko khas oleh-oleh bengkulu.
- Mendapat pesanan dari luar provinsi bengkulu seperti jakarta ,palembang, pekanbaru, semarang, jambi, dan bogor.

### d). Inovasi Disain

Dengan cara mengambil gambar /foto lalu di cetak dan di desain sesuai dengan keinginan.

### e). Permodalan

Membeli peralatan untuk mengolah sirup modal sendiri.  
Botol dan label pinjaman dari bank.

# JUS PALA MORELLA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Jus Pala Morella  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Benteng Kapahaha Morella, Leihitu,  
Maluku Tengah  
No. Telepon /Fax. : 081247122783  
Email/website : *yasin.sialana@gmail.com*  
Jenis Lapangan Usaha : Produksi Jus Pala, Fruit Nutmeg  
Pemilik Usaha : Bersama

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Yasin Sialana, SE  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : 48 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2008  
f. Status Badan Usaha : KUD  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 2% - Senilai Rp. 2,500,000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 100,000,000,-  
- Tahun 2012 Rp. 100,000,000,-  
- Tahun 2013 Rp. 150,000,000,-



## **VI. DIMENSI INOVASI**

### a). Inovasi Teknologi

Produksi Jus Pala Morella melalui pengembangannya telah meningkatkan taraf hidup petani pala di wilayah morella dan sekitarnya, yang semula daging buah pala oleh petani dijadikan sebagai sampah kini sudah dapat dimanfaatkan. Pengelolaan secara manual dari buah Pala segar menjadikan jus Buah Pala semakin nikmat.

### b). Inovasi Proses dan Layanan

Produksi dari awal adalah sirup pala, namun karena melalui inovasi pemilik hingga didesain sebuah produk minuman.

### c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Melalui pameran UKM kerja sama dengan Dinas Koperasi Prov. Maluku, SMESCO, UNIDO.

### d). Inovasi Disain

Peningkatan minuman segar siap saji dalam kemasan mudah dikonsumsi dari sirup pala menjadi jus pala morella.

### e). Permodalan

Bantuan OVOP, bantuan Kementerian Koperasi, bantuan LBDB.

# PRIMA LEATHER SHOP

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Prima Leather Shop
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. A. Yani No.282 Garut 44111, Wetan, Garut, Jawa Barat
No. Telepon /Fax.	: 081321735757
Email/website	: <a href="mailto:dedemarwati@primaleather.co.id">dedemarwati@primaleather.co.id</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Jacket kulit, Tas, Dompot, DII
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Hj. Dede Marwati
b. Jenis Kelamin	: Perempuan
c. Umur	: 50 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2002
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2011 : - Tahun 2012 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	:- Tahun 2011 Rp. 1,3 Milyar - Tahun 2012 Rp. 1,5 Milyar - Tahun 2013 Rp. 1,8 Milyar
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	:- Tahun 2011 : 5 Orang - Tahun 2012 : 7 Orang - Tahun 2013 : 8 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. Best Quality Product of The Year, Departemen Perindustrian 2011
2. Garut Top Women, Kisah Sukses dan Inspiratif, Kab. Garut BWS 2011
3. Creative & Innovative, Departemen Perdagangan 2012

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	- (%)
		Tahun 2012	100 (%)	- (%)
		Tahun 2013	100 (%)	- (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	- (%)	- (%)
		Tahun 2012	- (%)	- (%)
		Tahun 2013	- (%)	- (%)
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

a). Inovasi Proses dan Layanan

Pembayaran menggunakan *M-Banking online banking* debit pemasaran lewat internet *online marketing* .

b). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Online marketing.

c). Inovasi Disain

Selalu mengikuti trend Internasional lewat internet.

# CELEBES MUSHROOM

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Celebes Mushroom
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Campagayya, Taeng, Pallangga, Gowa Sulawesi Selatan
No. Telepon /Fax.	: 085239997085
Email/website	: <a href="mailto:mushroom.celebes@gmail.com">mushroom.celebes@gmail.com</a> <a href="http://www.celebes-mushroom.com">www.celebes-mushroom.com</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Budidaya Jamur
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Mardiana
b. Jenis Kelamin	: Perempuan
c. Umur	: 35 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2010
f. Status Badan Usaha	: Kelompok
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 : - Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 2 % - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	: - Tahun 2011 Rp.1.493.618,- - Tahun 2012 Rp.3.451.178,- - Tahun 2013 Rp.8.512.588,-
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	: - Tahun 2011 : 2 Orang - Tahun 2012 : 4 Orang - Tahun 2013 : 8 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

1. Finalis Berani Jadi Miliarder Kota Makassar Metro TV, Bosowa, Bukopin

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	- (%)
		Tahun 2012	100 (%)	- (%)
		Tahun 2013	100 (%)	- (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	- (%)	- (%)
		Tahun 2012	- (%)	- (%)
		Tahun 2013	- (%)	- (%)
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

##### a). Inovasi Teknologi

Pada umumnya untuk bahan baku jamur tiram menggunakan serbuk kayu, namun saat ini kami mencoba menggunakan jerami dalam bentuk baglog untuk media tanam jamur tiram. Saat ini Mahasiswa yang melakukan berbagai penelitian di usaha kami yang nantinya akan diterapkan dalam usaha kami antara lain ialah:

1. Melakukan penelitian komposisi limbah media tanam untuk pembuatan pupuk.
2. Melakukan penelitian komposisi limbah media tanam untuk pembuatan pakan ternak.
3. Menguji berbagai bahan baku yang nantinya dapat dipakai sebagai media bahan baku budidaya jamur.

##### b). Inovasi Proses dan Layanan

Usaha kami lebih spesifik untuk pemberdayaan ibu-ibu, maka dengan bantuan

mahasiswa yang penelitian kami mengumpulkan data-data ibu-ibu yang berpenghasilan rendah dan janda-janda di sekitar wilayah usaha kami, tentunya dengan karakter serta perilaku, nantinya data-data ini akan menjadi acuan dalam perekrutan tenaga kerja dengan mengirimkan undangan lowongan kepada ibu-ibu maupun janda-janda .

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Jamur di wilayah Makassar dan Sulawesi Selatan masih tergolong baru dan belum memasyarakat. Bisa dikatakan kami adalah UKM yang paling survive sejak berdiri Tahun 2010. Faktor yang membuat UKM sebelumnya banyak berhenti karena kurangnya pasar, kegagalan produksi yang tinggi dan cuaca Makassar yang panas.

Dari sisi pemasaran kami mencoba menciptakan pasar, ada 3 cara yang kami lakukan yaitu :

1. Sangat *welcome* terhadap mahasiswa yang ingin praktek dan penelitian, namun mereka mempunyai tugas untuk sosialisasi dan edukasi ke Masyarakat
2. Pada tahun pertama, kami memberi gratis banyak orang/calon pelanggan, memberi resep dan memberikan konsultasi secara gratis pula
3. Menggunakan aplikasi GIS, merupakan sebuah software aplikasi yang kami gunakan untuk memetakan pelanggan potensial berdasarkan lokasi dan data-data pendukung lainnya. Dari zona potensial yang terbentuk maka selanjutnya adalah menyebar brosur ke rumah-rumah yang potensi jadi pelanggan dan terbukti sangat efektif dan efisien.

d). Inovasi Disain

Untuk pengembangan yang lebih besar, kami akan mengembangkan usaha kami dimana terlaksana dari hulu ke hilir serta terintegrasi dengan pertanian lain, peternakan serta perikanan dan mengusung konsep *zero waste*.

e). Permodalan

Saat ini permodalan kami masih mengandalkan swadaya sebab belum bisa mengakses lembaga keuangan karena status lahan yang kami tempati masih pinjaman/ menumpang.

# DIVADI BOAT WOOD FURNITURE

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Divadi Boat Wood Furniture  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Tangkuban Perahu No 309,  
Kerobokan, Bali  
No. Telepon /Fax. : 02361-7419584, 081338046116  
Email/website : [divadiantique@yahoo.com](mailto:divadiantique@yahoo.com)  
Jenis Lapangan Usaha : Recycle wood furniture  
Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Krisna Pratama Astawa  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : 44 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2003  
f. Status Badan Usaha : Perorangan  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 2 % - Senilai Rp. 0,-

**III. PERKEMBANGAN USAHA**

- a. Rata-rata Omset/Penjualan Per
  - Tahun 2011 Rp.300.000.000,-
  - Tahun 2012 Rp.300.000.000,-
  - Tahun 2013 Rp.350.000.000,-
- b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan
  - Tahun 2011 : 40 Orang
  - Tahun 2012 : 40 Orang
  - Tahun 2013 : 50 Orang

**IV. PENGHARGAAN**

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

-

**V. ASPEK PEMASARAN**

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	- (%)	95 (%)
		Tahun 2012	- (%)	95 (%)
		Tahun 2013	- (%)	95 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	- (%)	- (%)
		Tahun 2012	- (%)	- (%)
		Tahun 2013	- (%)	- (%)
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

**VI. DIMENSI INOVASI**

- a). Inovasi Teknologi
  1. Ikut serta pameran diluar yang sangat membantu pemasaran yang diselenggarakan Kementerian UMKM.
  2. Memiliki toko sendiri di Bali sangat membantu *sales* karena beberapa *buyer* membeli *retail*.
  3. Promosi lewat internet selama ini hanya untuk memperkenalkan produk.

b). Inovasi Proses dan Layanan

Ekspor dibantu oleh *cargo partner/shipping company*.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

ikut serta pameran diluar yang sangat membantu pemasaran yang diselenggarakan kementerian UKM. Memiliki toko sendiri di Bali sangat membantu *sales* karena beberapa *buyer* membeli *retail*. Promosi lewat internet selama ini hanya untuk memperkenalkan produk.

# CV. MAIKA MANDIRI SEJAHTERA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Divadi Boat Wood Furniture
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Pojok Utara Gg. Karya Muda IV No. 20 RT. 01/04, Setiamana, Cimahi
No. Telepon /Fax.	: (022) 6634613/ Hp. 081321355963
Email/website	: <a href="http://www.maika-etnik.com">www.maika-etnik.com</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Perdagangan
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Edwin Maidhanie
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: 40 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: -
f. Status Badan Usaha	: CV
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 : Sesuai SAK Tahun 2013 : Sesuai SAK

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 2,5 % - 5 % - Senilai Rp. 1,000,000,- - Rp. 2,500,000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	: - Tahun 2011 Rp. 401.325.450,- - Tahun 2012 Rp. 425.186.375,- - Tahun 2013 Rp. 413.315.115,-
----------------------------------	--



sistem *Distributorship* distribusi dan pemasaran. Untuk pulau jawa, pembagian area adalah perkota sedangkan untuk luar pulau jawa per propinsi. Harga jual sudah di tetapkan dengan berbagai tingkatan diantaranya : Harga Distrbutor Eksklusif, Harga Distributor, *Retail*, penetapan target penjualan dengan ketentuan lengkap yang dituangkan dalam dalam nota kesepahaman bersama (MOU) Penjualan offline kami lakukan dengan catalog produk yang telah kami design dengan baik dan selalu berubah sesuai dengan tema produk yang di luncurkan.

d). Inovasi Disain

Karena kiblat usaha kami adalah produk kreatif maka, inovasi disain menjadi hal yang mutlak harus terus kami jaga yaitu dengan selalu mengeluarkan produk-produk baru setiap 6 bulan sekali.

e). Permodalan

Pada awal pendiriannya kami menggunakan modal sendiri seadanya, namun sekarang modal kami sudah bertambah sehingga bisa mengembangkan usaha, dan bisa dipercaya oleh perbankan untuk mendapat pinjaman.

# AISYAH GROUP

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Aisyah Group
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Cimandiri V Blok FF 1 No 16 Bintaro Jaya, Sektor 6
No. Telepon /Fax.	: (021) 7450584
Email/website	: <a href="mailto:ekawati.aisyah@yahoo.co.id">ekawati.aisyah@yahoo.co.id</a> <a href="http://www.indosmex.com">www.indosmex.com</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Fashion muslim, <i>Handmade Gift</i> dari kain perca (sisa)
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Yunita Ekawati
b. Jenis Kelamin	: Perempuan
c. Umur	: - Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2010
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 : - Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 1 % - Senilai Rp. 500,000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	:- Tahun 2011 Rp. 300.000.000,- - Tahun 2012 Rp. 350.000.000,- - Tahun 2013 Rp. 380.000.000,-
----------------------------------	---



# ESA FLOWERS

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Esa Flowers  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Lingkungan Je'netallasa, Parangluara,  
Polongbangkeng Utara, Takalar, Sulsel  
No. Telepon /Fax. : 0852 9944 2958  
Email/website : hamzahesa@ymail.com  
Jenis Lapangan Usaha : Rangkaian Bunga Hias  
dari Daun Lontar Kering  
Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Hamzah Esa  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : 23 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2011  
f. Status Badan Usaha : Perorangan  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : Sesuai  
Tahun 2013 : Sesuai

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 10 % - Senilai Rp. 3,000,000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 10.000.000,-  
- Tahun 2012 Rp. 40.000.000,-  
- Tahun 2013 Rp. 60.000.000,-



penguliran selama 3 minggu dengan menjemur, namun setelah melakukan beberapa eksperimen proses penguliran menjadi 1 hari yaitu dengan mengupas terlebih dahulu kulit bahan lalu diulir dan dijemur maka bahan akan menjadi ranting ulir. Begitu pula pada bahan lain seperti pemanfaatan tanaman laklupang (nama lokalmakassar) awalnya pengulitan sangat lama, namun setelah dilakukan uji coba ternyata dengan merendam terlebih dahulu maka proses pengulitan jauh lebih cepat.

Dalam hal layanan, inovasi yang dilakukan adalah memberikan pandangan - pandangan penataan ruang atau konsultasi penataan *interior* yang sesuai dengan jenis bunga yang akan dipesan oleh konsumen. Selama ini kami hanya menjual produk yang telah jadi, namun sekarang kami berusaha menggali keinginan konsumen, mencari tau kondisi ruangan yang ditempati bunga dan kami berusaha untuk membuat produk yang sesuai dengan suasana dan gaya ruangan konsumen.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Inovasi yang dilakukan dalam hal pemasaran yaitu membuat produk atau rangkaian yang *limited* atau model-model berbeda sehingga konsumen memiliki produk yang eksklusif. Dari segi tempat pemasaran yang awalnya *door to door* dan dipinggir jalan kemudian melakukan kerjasama dengan *mall* atau supermarket. Dengan metode ini nilai produk semakin meningkat, dan konsumen lebih mudah untuk mendapatkan produk kami.

Selain itu pemasaran juga dilakukan dengan melakukan pelatihan kepada ibu - ibu arisan dan ibu ibu PKK. Dengan metode ini proses pemasaran dari mulut ke mulut berjalan lebih efektif dan juga sekaligus menambah jaringan pemasaran. Dalam hal jaringan dilakukan kerjasama dengan beberapa instansi. Membagikan kartu nama pada saat pameran. Pemasaran dan jaringan juga dikembangkan melalui media sosial seperti facebook dan BBM.

d). Inovasi Disain

Dalam hal disain yang awalnya merangkai bungan dengan otodidak, kemudian belajar melalui buku dan kursus sehingga desain semakin beragam. Dalam hal rangkaian membuat desain bergaya eropa, ikebana, *freestyle* dan membuat disain-disain rangkaian yang alami, *simple*, *elegant* dan modern. Selain bentuk rangkaian inovasi juga banyak dilakukan pada bentuk vas bunga yang memanfaatkan limbah, dan inovasi juga terjadi dari model-model kuntum bunga yang dihasilkan. Selain meniru bunga dari alam, juga membuat model-model bunga hasil kreasi sendiri.

e). Permodalan

Permodalan awalnya dengan modal sendiri yang dikumpulkan sedikit demi sedikit. Kemudian melakukan kerjasama dengan pihak Bank.

# O N I E T E

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Oniete  
 Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Tidore No. 5, Perumnas 3, Karawaci, Bencong, Curug, Tangerang, Banten  
 No. Telepon /Fax. : 0817 634 20 77  
 Email/website : [nuning\\_best@yahoo.co.id](mailto:nuning_best@yahoo.co.id)  
[www.oniete.com](http://www.oniete.com)  
 Jenis Lapangan Usaha : Produksi Tas, Dompet, Clutch, Case iPad, BB, Passport dari Bahan Batik, Tenun, Songket, dll.  
 Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Maria Oni Bakti P.N.  
 b. Jenis Kelamin : Perempuan  
 c. Umur : 46 Tahun  
 d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
 e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2012  
 f. Status Badan Usaha : Perorangan  
 g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : Sesuai  
 Tahun 2013 : Sesuai

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2012 Rp.8.000.000,- /bulan  
 - Tahun 2013 Rp.60.000.000,-/bulan



- Sisa sisa batik, tenun dan di kulit dibuat asesoris untuk mempercantik atau mendukung keindahan tas.
- Sisa sisa batik dibuat kalung, *clutch*, tempat kartu nama, gantungan kunci.
- Memberikan garansi.
- Menerima model lain dari *customer*.
- Menerima pengiriman secara *drop ship*.
- Tidak memberikan persyaratan yang memberatkan *customer* dan *reseller*.
- Menerima pekerjaan dengan membawa logo sendiri .

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

- Penjualan dengan berbagai jaringan sosial yaitu website, facebook, instagram, blackberry, blogger, linkedin, dan mengirim email.
- Mengikuti bazaar tetapi menyesuaikan dengan pasar dan lokasi.
- Di facebook menggunakan media halaman dan mengajak untuk menyukai halaman kami.
- Mengiklankan halaman dengan di sesuaikan target produksi kita, lokasi, dan usia serta jenis kelamin.
- Untuk menarik pelanggan kami memberikan *discount*, dan produk kecil lainnya.
- Dalam momen tertentu mengadakan *sale*.
- Ikut serta di penjualan di toko *online*.
- Bekerja sama dengan kartu kredit untuk memudahkan pembeli membeli secara kredit.

d). Inovasi Disain

- Disain yang sudah ada dirubah, ditambah dan diganti materialnya
- Sisa sisa kulit, batik di dimanfaatkan untuk dijadikan tas dan pendukung produk lainnya.
- Sisa sisa di buat aksesoris.

e). Permodalan

Modal sendiri.

# BAWANG BERANI RUMBIA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha

: Bawang Berani Rumbia (BBR)  
: Jl. Bontojai, Ujung Bulu, Rumbia,  
Jeneponto, Sulawesi Selatan

No. Telepon /Fax.

: 0852 5580 5993

Email/website

: [sringaisri@yahoo.co.id](mailto:sringaisri@yahoo.co.id)

Jenis Lapangan Usaha

: Budidaya Bawang Merah

Pemilik Usaha

: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha

: Sriwahyuni

b. Jenis Kelamin

: Perempuan

c. Umur

: 23 Tahun

d. Kewarganegaraan

: Warga Negara Indonesia

e. Tahun usaha mulai beroperasi

: 2011

f. Status Badan Usaha

: Perorangan

g. Catatan Hasil Audit

: Tahun 2012 : Pertahanan Usaha

Tahun 2013 : Pengembangan Usaha

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 2 % - Senilai Rp. 1,092,000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per

:- Tahun 2011 Rp.7.361.000,-

- Tahun 2012 Rp.54.600.000,-

- Tahun 2013 Rp.60.060.000,-



jelas dan parner kerja yang telah mempercayai kualitas bawang merah yang kami budidayakan selama ini.

Selain itu kami juga selalu meneliti dan berkonsultasi untuk menghasilkan bawang dengan kualitas terbaik. Untuk tahun ini kami berencana untuk melakukan budi daya organik tapi prosesnya masih dalam tahap percobaan.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Pemasaran yang kami lakukan adalah pendekatan emosional, menjaga kepercayaan pelanggan menjaga kualitas barang dan harga tetap terjangkau dari kalangan rendah sampai kalangan atas. Selalu membuka diri untuk mendapatkan jaringan dalam pemasaran maupun pengembangan produk jadi disetiap saat berusaha untuk mendapatkan jaringan baru baik melalui pertemuan secara langsung ataupun melalui media sosial dan teknologi lainnya.

d). Inovasi Disain

Desain produk yang kami gunakan sesuai dengan kebutuhan pasar yang unik, berkelas dan luar biasa.

e). Permodalan

Kami mendapatkan modal dari program Mahasiswa Wirausaha dan Wirausaha Bank Indonesia.

# CENTRAL KERAJINAN KULIT BUAYA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Central Kerajinan Kulit Buaya  
 Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Ternate, Gg. 3 Tanjung, RT/RW :  
 02/01, Seringgu Jaya, Merauke, Papua  
 No. Telepon /Fax. : 0857 9601 9635  
 Email/website : [admin@centralkerajinanbuaya.com](mailto:admin@centralkerajinanbuaya.com)  
[www.centralkerajinanbuaya.com](http://www.centralkerajinanbuaya.com)  
 Jenis Lapangan Usaha : Kerajinan Kulit Buaya  
 Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Muhammad Nur  
 b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
 c. Umur : 23 Tahun  
 d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
 e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2008  
 f. Status Badan Usaha : CV  
 g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
 Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility (CSR)* : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp.50.000.000,-  
 - Tahun 2012 Rp.50.000.000,-  
 - Tahun 2013 Rp.50.000.000,-



c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Pemasaran, kami lebih sering memasok produk ke kios-kios yang ada di sekitar daerah Merauke, Jayapura, Manokwari sedang untuk daerah luar pulau kami pasarkan melalui *media online*.

d). Inovasi Disain

Jenis produk yang kami produksi adalah dompet, ikat pinggang, tas, sepatu. menggunakan bahan kulit buaya asli yang kami peroleh dari masyarakat suku merauke sekitar, kemudian kami kombinasikan dengan kulit sapi.

e). Permodalan

Modal sendiri tanpa bantuan pihak lain.

# BAGUS MPU BATU

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Bagus Mpu Batu  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Peteman Barat No. 88, Peteman,  
Sawahan, Surabaya  
No. Telepon /Fax. : 0858 5014 4725  
Email/website : *maestro\_bagoes\_mpu@yahoo.com*  
Jenis Lapangan Usaha : Kerajinan Kaca dan Batu Ukir,  
Sablon Souvernir  
Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Bagus Heri Setiadji  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : 40 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2001  
f. Status Badan Usaha : Perorangan  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : Laba bersih 25% - 30%  
Tahun 2013 : Laba bersih 25% - 30%

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 2 % - Senilai Rp. 700,000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp.360.000.000,-  
- Tahun 2012 Rp.420.000.000,-  
- Tahun 2013 Rp.540.000.000,-



- Inovasi teknologi ini telah dapat menghasilkan produk yang dapat diterima konsumen dan memiliki ekonomi yang tinggi.

b). Inovasi Proses dan Layanan

Melalui metode proses ukir atau mata bor atau *sunblasting* maka usaha kami mengalami kemajuan pesat dalam inovasi penciptaan produk baru baik kaca ukir khususnya batu ukir dengan spesifikasi ukiran timbul. Hal ini terbukti produk kami memasuki produk unggulan nasional.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Pemasaran dilakukan melalui beberapa terobosan yaitu : 1. event pameran 2. kerjasama dengan *supplier* 3. kerjasama dengan *gallery souvenir* 4. melalui pelatihan produk yang sekaligus memperkenalkan serta memperluas informasi dan pemasaran secara luas . 5. pembuatan *planning* atau perencanaan jangka pendek dan jangka panjang penjualan dan pengenalan produk secara berkala.

d). Inovasi Disain

- Produk inovasi desain kami tergolong unik, menarik dan langka di bidang batu ukir tulisan timbul.
- Disain kami golongkan atau kelompokkan berdasarkan fungsi dan kegunaannya melalui katalog dan informasi dalam bentuk gambar.
- Desain atau inovasi produk kami tergolong belum atau jarang diproduksi daerah manapun kecuali Jawa Timur.

# UKM RAMA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : UKM Rama  
 Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl.Mannuruki 1 No. 17, Tamalate  
 Makassar, Sulawesi Selatan  
 No. Telepon /Fax. : 0813 4399 9587  
 Email/website : [ijengukmrama@yahoo.com](mailto:ijengukmrama@yahoo.com)  
 Jenis Lapangan Usaha : Industri Kreatif Daur Ulang Limbah  
 Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Masjeng  
 b. Jenis Kelamin : Perempuan  
 c. Umur : 49 Tahun  
 d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
 e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2011  
 f. Status Badan Usaha : Perorangan  
 g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
 Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp 5.000 / 150.000 /  
 1.800.000  
 - Tahun 2012 Rp.12.500 / 375.000 /  
 4.500.000  
 - Tahun 2013 Rp.20.000 / 600.000 /  
 7.200.000

- b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan : - Tahun 2011 : 1 Orang  
 - Tahun 2012 : 2 Orang  
 - Tahun 2013 : 3 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

-

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	0 (%)
		Tahun 2012	100 (%)	0 (%)
		Tahun 2013	100 (%)	0 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	LPUKM	-
		Tahun 2012	CARE MAKASSAR	-
		Tahun 2013	CARE & DINAS KOPERASI	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

##### a). Inovasi Teknologi

Maka kami mulai menggagas bagaimana agar limbah bisa dipandang sebagai sumber daya, Ini berarti kebiasaan membuang limbah harus diubah menjadi mengolah limbah menjadi sesuatu yang lebih bermanfaat dan lebih efektif bagi kehidupan masyarakat sekitar dengan istilah "*FROM TRASH TO TRASHION*" dan ini yang disebut dengan konsep 4 R yaitu : 1. *REDUCE* : Mengurangi penggunaan produk yang akan menghasilkan sampah. 2. *REUSE* : Penggunaan ulang, menjual atau menyumbangkan barang-barang yang masih dapat di manfaatkan. 3. *RECYCLE* : Memodifikasi benda yang tadinya tidak bermanfaat, menjadi sebuah benda yang bernilai uang. 4. *RECOVERY* : Upaya pengambilan kembali atau pemanfaatan kembali material yang masih dapat di manfaatkan.

b). Inovasi Proses dan Layanan

Berdasarkan analisa di atas, maka kami berkesimpulan bahwa usaha pengembangan produksi daur ulang limbah sangat efektif dan berpotensi untuk dikembangkan, di satu sisi mampu mengurangi pengangguran di masyarakat dan di sisi lain membantu pemerintah dalam menangani masalah limbah yang semakin hari semakin menumpuk. Di tahun pertama kami mencoba mendaur ulang limbah plastik, koran bekas dan dos-dos bekas dari berbagai jenis yang dapat menghasilkan bermacam-macam kerajinan tangan yang bernilai uang.

Pada tahun kedua kami coba berinovasi lagi dengan memanfaatkan limbah kemasan teh gelas dan sejenisnya dengan berbagai model dan bentuk dari keranjang pasar, tas pesta, *souvenir*, tempat pensil sampai tempat kerudung dll. Seiring dengan berjalannya waktu maka di tahun ketiga sampai sekarang kami membuat bros-bros dan *souvenir* dari potongan-potongan kain dengan berbagai macam *style* dan gaya dengan harga yang sangat terjangkau. *Alhamdulillah* dari tahun pertama hingga saat sekarang ini kegiatan produksi kami berjalan lancar meskipun belum maksimal.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Berbicara masalah pemasaran, orientasi pemasaran kami masih sebatas pameran-pameran yang diadakan oleh Dinas Koperasi dan DISPERINDAG serta toko-toko yang di bentuk oleh beberapa UKM dan kerabat serta keluarga yang sangat mendukung atas terciptanya usaha kami ini. Dan Insya Allah kedepannya kami akan memberdayakan jaringan internet sebagai alat bantu dalam memasarkan produksi kami dengan harapan masyarakat luas bisa kenal dan bisa belanja secara *online*.

d). Inovasi Disain

Disain produk sebagian besar dari kreasi sendiri serta masukan dari teman-teman UKM dan sebagian lagi dari pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh kantor Kelurahan dan Kecamatan setempat.

e). Permodalan

Permodalan untuk sementara masih menggunakan modal sendiri dan dari hasil penjualan produk yang kami peroleh.

# H. MUSTHOFA (PENGRAJIN BEDUG)

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : "H.Musthofa" Pengrajin Rebana & Bedug  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Tanubayan Betengan RT.03/10  
Bintoro, Demak, Jawa Tengah  
No. Telepon /Fax. : (0291) 681245 / 08122848371  
Email/website : *musthofarebana2@yahoo.com*  
Jenis Lapangan Usaha : Produksi rebana dan bedug  
Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : H.Musthofa  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : 54 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 1985  
f. Status Badan Usaha : Perorangan  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 10.000.000,-  
- Tahun 2012 Rp. 15.000.000,-  
- Tahun 2013 Rp. 20.000.000,-



menghasilkan kualitas produk yang lebih baik dari pada menggunakan alat pengering (mesin oven).

Usaha kami usaha turun temurun sejak tahun 1940an dan merupakan pengrajin rebana pertama yang berdiri di kota Demak. Karena mutu dan kualitas yang kami pertahankan sejak dulu maka kami mendapat kepercayaan dari masyarakat dan pemerintah kabupaten Demak serta Kabupaten lainnya, sehingga kami sering diikut sertakan oleh koperasi dan UKM Demak untuk mewakili dalam event tertentu.

Untuk jasa pengiriman baik darat,laut maupun udara kami menggunakan jasa pengiriman barang/ekspedisi yang bertanggung jawab, dalam hal ini bertanggung jawab atas ketepatan waktu sampai dan kondisi barang ketika diterima oleh pelanggan. Pelayanan terbaik yang kami berikan pada konsumen adalah menghasilkan produk yang berkualitas dan berusaha memahami apa yang konsumen kehendaki karena rebana dan bedug memiliki banyak macam, jenis dan kegunaan serta memberikan garansi produk selama 1 tahun apabila terjadi kerusakan secara alamiah.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Dalam hal pemasaran usaha rebana dan bedug, kami memiliki 3 cabang "Toko Mantep" di kabupaten Demak. Produk yang kami hasilkan tidak jauh berbeda dengan yang dihasilkan dari zaman dulu, baik dari segi bentuk, model serta kualitas barang itu sendiri. Harga yang kami tawarkan relatif cukup terjangkau dan sesuai dengan kualitas barang yang kami tawarkan, sehingga banyak pelanggan merasa puas dengan produk kami dan hal ini dapat lebih mempermudah dalam hal promosi. Dalam istilah jawa, promosi disini dengan *getok tular* dari satu daerah ke daerah lain dan satu pulau ke pulau lain.

d). Inovasi Disain

Disain rebana dan bedug dibuat sedemikian rupa dan disesuaikan dengan fungsi nada yang tepat, agar lebih menarik ditambahkan ukiran kaligrafi sehingga menambah kesan unik dan menarik.

e). Permodalan

Untuk permodalan awal kami dapatkan dari porskot atau uang muka dari pembeli sehingga bisa digunakan untuk pembelian bahan baku.

# MANGGAR NATURAL

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Manggar Natural  
 Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Masjid No. 3 Purwokinanti,  
 Pakualaman, Yogyakarta  
 No. Telepon /Fax. : (0274) 543710 / (0274) 512804  
 Email/website : [info@manggarbag.com](mailto:info@manggarbag.com)  
[www.manggarbag.com](http://www.manggarbag.com)  
 Jenis Lapangan Usaha : Pembuatan Tas Rotan & Serat Alam  
 Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Yovita Sri Setyaningsih  
 b. Jenis Kelamin : Perempuan  
 c. Umur : - Tahun  
 d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
 e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2009  
 f. Status Badan Usaha : Perorangan  
 g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
 Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 2 % - Senilai Rp. 3.400.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 85.000.000,-  
 - Tahun 2012 Rp. 120.000.000,-  
 - Tahun 2013 Rp. 170.000.000,-



b). Inovasi Proses dan Layanan

Penggunaan mesin produksi inovasi pemilintir pandan & cetakan baku sebagai acuan produksi. Saat ini telah digunakan mesin produksi hasil inovasi yang sangat membantu proses memlintir pandan. Selain itu diwajibkan menggunakan *mold*/cetakan baku sehingga diperoleh hasil yang baik & konsisten. Dengan hal tersebut, kepuasan pelanggan dapat terjaga, waktu produksi lebih cepat sehingga mengurangi komplain.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Pengembangan pemasaran secara online melalui website dan media sosial, dan didukung dengan pemasaran langsung melalui ke ikut sertaan dalam pameran di dalam dan diluar negeri. Disamping itu terus meningkatkan promosi melalui media cetak, pembuatan media promosi seperti brosur, kartu nama, company profile dan katalog produk. Promosi yang konsisten dan didukung kualitan produk yang terus meningkat dapat mengembangkan jaringan pemasaran.

d). Inovasi Disain

Disain produk dikembangkan dengan mengikuti selera pasar namun tetap mengedepankan *eco* produk karena bahan baku yang digunakan dari unsur natural/serat alam. Kami melakukan pengamatan terhadap selera/*trend* pasar dan melakukan diskusi intern dengan karyawan bagian produksi agar produk tas yang dihasilkan tidak hanya bagus namun juga nyaman digunakan.

# SANGGAR PENI

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Sanggar Peni  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Kreet RT 03, Sendangsari, Pajangan Bantul  
No. Telepon /Fax. : (0274) 6466758  
Email/website : *sanggar\_peni@yahoo.com*  
Jenis Lapangan Usaha : Kerajinan Batik Kayu  
Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Kemiskidi  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : 51 Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 1989  
f. Status Badan Usaha : Perorangan  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 5 % - Senilai Rp. 3.600.000,-/bulan

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 800.000.000,-  
- Tahun 2012 Rp. 800.000.000,-  
- Tahun 2013 Rp. 850.000.000,-



c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Pemasaran dilakukan dengan membuat jejaring sosial (twitter dan facebook) Pemasaran dilakukan dengan pembuatan kartu nama, leaflet, paper bag Menjalin kerjasama dengan guide-guide di wilayah Yogyakarta Menjalin kerjasama dengan dosen-dosen Universitas di Indonesia (UGM, UMY, USD, ISI, UNILA, dsb) Menjalin kerjasama dengan sekolah-sekolah di Indonesia, baik sekolah nasional (SMK 2 Adiwerna, SMA 1 Sewon, SMP Al-Azhar) maupun sekolah Internasional (Mahatma Gandhi Internasional School, Mentari Internasional School, dsb) sekedar untuk kunjungan, pelatihan batik, maupun magang.

d). Inovasi Disain

Desain diciptakan dengan mengkombinasikan motif-motif batik, baik motif dari DIY maupun daerah lain. Selain itu desain juga diciptakan sesuai dengan pesenan pelanggan. Motif batik tradisional dari Indonesia tersebut juga dikombinasikan dengan motif-motif modern.

# UD . DIYA FOOD

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : UD. SR. Hj. Diya Food  
 Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Mutiara 105, Banyuwang, Kec. Sampang, Kab. Sampang, Madura  
 No. Telepon /Fax. : (0323) 321978  
 Email/website : [www.petismadura.com](http://www.petismadura.com)  
 : [dai.daiman@yahoo.com](mailto:dai.daiman@yahoo.com)  
 Jenis Lapangan Usaha : Petis Madura, Trasi  
 Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Daiman, SE  
 b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
 c. Umur : 34 Tahun  
 d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
 e. Tahun usaha mulai beroperasi : -  
 f. Status Badan Usaha : Perorangan  
 g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
 Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 4 % - Senilai Rp. 4.000.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp. 1,080,000,-  
 - Tahun 2012 Rp. 1.200.000,-  
 - Tahun 2013 Rp. 1.260.000,-  
 b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan : - Tahun 2011 : 12 Orang  
 - Tahun 2012 : 15 Orang  
 - Tahun 2013 : 25 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

- Juara 1 UMKM, KPDT 2011
- UKM Inovatif, BPPT 2012

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	90 (%)	10 (%)
		Tahun 2012	80 (%)	20 (%)
		Tahun 2013	80 (%)	20 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	-	-
		Tahun 2013	-	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

a). Inovasi Teknologi

Menginovasi petis yang awalnya monoton konsumsinya sekarang lebih dipercantik dan selera dinasionalkan, produksi dikerjakan pakai mestu.

b). Inovasi Proses dan Layanan

Melalui paket-paket pengiriman lewat online ke seluruh Indonesia dan kerjasama dengan ekspedisi: Pos, JNE dan lain-lain.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Kami melakukan promosi lewat radio lokal, surat kabar, internet Kami juga melakukan strategi pemasaran lewat pengenalan para mahasiswa untuk diundang di perusahaan kami untuk *sharing*.

d). Inovasi Disain

Kami terus berkonsultasi dengan desainer cap dan merk untuk meningkatkan inovasi kami.

# BINTANG SORAYYA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Bintang Sorayya  
 Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Jaelangkara No.8, Palu Barat,  
 Kota Palu  
 No. Telepon /Fax. : 451428588  
 Email/website : [achmadhud@gmail.com](mailto:achmadhud@gmail.com)  
 Jenis Lapangan Usaha : Industri Kecil Pengolahan Kopi  
 Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Habib Saleh Almahdali  
 b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
 c. Umur : 70 Tahun  
 d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
 e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2001  
 f. Status Badan Usaha : CV  
 g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
 Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 10 % - Senilai Rp. 3.000.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp.300.000.000,-  
 - Tahun 2012 Rp.310.000.000,-  
 - Tahun 2013 Rp.315.000.000,-

b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan : - Tahun 2011 : 13 Orang  
 - Tahun 2012 : 13 Orang  
 - Tahun 2013 : 15 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

- Paramakarya Kementerian Tenaga Kerja 2009.
- Upakarti Kementerian Perindustrian 2010.
- CSR Award PT. Telkom 2010

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	- (%)
		Tahun 2012	100 (%)	- (%)
		Tahun 2013	100 (%)	- (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	15 UKM	-
		Tahun 2012	15 UKM	-
		Tahun 2013	15 UKM	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

##### a). Inovasi Teknologi

Inovasi teknologi yang telah dibuat yaitu merubah bentuk fisik peralatan pengering bawang agar dapat menghasilkan kualitas kekeringan yang sempurna dan menggunakan listrik secara efisien.

##### b). Inovasi Proses dan Layanan

Inovasi proses yang dibuat dengan penataan *layout* proses produksi sehingga tercipta efisiensi waktu proses *cleant* produk dan mengarah pada HACCP (*Hazard Analyziz Critical Control Point*).

##### c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Membangun jaringan kemitraan dengan UKM atau industri kecil lainnya dengan membentuk kelompok Jarak (Jaringan Rakyat Kecil).

##### d). Inovasi Disain

Desain produk kopi bubuk bintang sorayya telah beberapa kali mengalami perubahan bentuk dan type, 2 engan memadukan beberapa desain yang ada, sehingga dapat diformulasikan sebuah desain kemasan yang sangat menarik, baik dari sisi bentuk, warna dan model. Disamping kami mendesain sendiri bentuk kemasan produk kami, kami juga banyak membantu para pelaku usaha dalam berbagai jenis kemasan produk.

# CEK A'AT

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Cek A'AT
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Sukarjo H. Wardoyo No. 04, RT. 10/ RW. 03 Kel. 7 Ulu, Kec. Seberang Ulu I, Palembang
No. Telepon /Fax.	: 081373767200, 0711-7385641
Email/website	: <i>burliantopo@yahoo.com</i>
Jenis Lapangan Usaha	: Pempek Kering, Kemplang dan Kerupuk
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: H. Burlian Topo
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: 59 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2000
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 : - Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	:- Tahun 2011 Rp.300.000.000,- - Tahun 2012 Rp.330.000.000,- - Tahun 2013 Rp.360.000.000,-
----------------------------------	--



# UD PALLAWA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : Eta Pabutungan  
 Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Jl. Aroepala Hertasning Baru Perum.  
 Yasim Indah A1/7, B1/9 Banjiminasa  
 II/19 Makasar,Indonesia  
 No. Telepon /Fax. : 0411-2355999 / 081342555999  
 Email/website : [www.palawacoffetoraja.com](http://www.palawacoffetoraja.com)  
 Jenis Lapangan Usaha : Industri Pengolahan Kopi &  
 Sari Buah Markisa  
 Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Eta Pabutungan  
 b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
 c. Umur : 34 Tahun  
 d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
 e. Tahun usaha mulai beroperasi : 2008  
 f. Status Badan Usaha : Perorangan  
 g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
 Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per :- Tahun 2011 Rp.250.000.000,-  
 - Tahun 2012 Rp.450.000.000,-  
 - Tahun 2013 Rp.750.000.000,-  
 b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan :- Tahun 2011 : 40 Orang  
 - Tahun 2012 : 60 Orang  
 - Tahun 2013 : 80 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

-

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	0 (%)	0 (%)
		Tahun 2012	0 (%)	0 (%)
		Tahun 2013	0 (%)	0 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	PT Cahaya Anugra Sentosa	- (%)
		Tahun 2012	PT Lotus	- (%)
		Tahun 2013	PT Casi, Lotus, Serba	- (%)
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

##### a). Inovasi Teknologi

Pembuatan proses produksi kopi penggorengan pembubukan pengeringan dengan merakit sendiri mesin-mesin tersebut (buatan lokal), 2. desain perpaduan lokal dan internasional desain dengan packing house sendiri 3. packing yang ramah lingkungan

##### b). Inovasi Proses dan Layanan

- Pemasaran dengan konsep lokal yang unik
- Mengubah pola pikir masyarakat indonesia pada umumnya dan sulsel pada khususnya dengan lebih mencintai produk lokal daripada produk *francile* dengan penampilan *packing* yang tidak kalah menariknya dengan produk luar negeri.
- Mendirikan kafe produk lokal dengan interior dan pelayan internasional.

##### c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

- Penggunaan situs *website*.
- Pameran dan misi dagang luar dan dalam negeri.
- Perbaikan kualitas dan mutu terus menerus.

##### d). Inovasi Disain

Perpaduan disain unik (daerah dan nasional), Ukiran kayu copok (khas daerah toraja) yang dikemas secara eksklusif.

# UD RAJAWALI PERMAI

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: UD Rajawali Permai
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Waitatiri RT. 047 Suli Maluku Tengah
No. Telepon /Fax.	: 081247260048
Email/website	: <i>thomaswattimury@yahoo.co.id</i>
Jenis Lapangan Usaha	: Penyulingan Minyak Kayu Putih
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Thomas H. Wattimury
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: 47 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2003
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 : - Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	: - Tahun 2011 Rp.80.000.000,- - Tahun 2012 Rp.84.500.000,- - Tahun 2013 Rp.87.000.000,-
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	: - Tahun 2011 : 2 Orang - Tahun 2012 : 2 Orang - Tahun 2013 : 2 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

-

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	0 (%)
		Tahun 2012	100 (%)	0 (%)
		Tahun 2013	100 (%)	0 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	- (%)	- (%)
		Tahun 2012	- (%)	- (%)
		Tahun 2013	- (%)	- (%)
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

a). Inovasi Teknologi

Menambah jumlah produksi dan menambah peralatan baru.

b). Inovasi Proses dan Layanan

Dengan mengganti model kemasan agar konsumen tidak menjadi bosan.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Memperluas tempat pemasaran dengan menekan harga jual.

d). Inovasi Disain

Dengan menambah variasi kemasan dengan berbagai ukuran.

e). Permodalan

Dengan menggunakan modal sendiri dan bantuan pinjaman dari pemerintah daerah melalui dinas koperasi provinsi.

# ILHAM ART

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Ilham Art
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Pesantren Nurulhuda No.4 Kp. Cibolang Cisaat Sukabumi
No. Telepon /Fax.	: 0266 6248394
Email/website	: <i>ilham_art@yahoo.com</i>
Jenis Lapangan Usaha	: Kerajinan Tangan ( <i>handycraft</i> )
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Ilham Wirahadikusumah
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: 45 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2006
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 : - Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility (CSR)* : 0% - Senilai Rp. 0,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	: - Tahun 2011 Rp.100.000.000,- - Tahun 2012 Rp.100.000.000,- - Tahun 2013 Rp.100.000.000,-
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	: - Tahun 2011 : 2 Orang - Tahun 2012 : 3 Orang - Tahun 2013 : 5 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

- Pekan Kerajinan Jawa Barat, Dekranas Provinsi Jawa Barat 2007 & 2009
- Pengusa Sem Paralon (PVC), Harian Seputar Indonesia 2010

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	80 (%)	20 (%)
		Tahun 2012	80 (%)	20 (%)
		Tahun 2013	70 (%)	30 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	- (%)	- (%)
		Tahun 2012	- (%)	- (%)
		Tahun 2013	- (%)	- (%)
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

a). Inovasi Teknologi

Pembuatan kerajinan tangan, menggunakan bahan baku dari pipa PVC paralon dengan cara dibakar menggunakan alat bakar gas *torch/buner*.

b). Inovasi Proses dan Layanan

Kerajinan paralon/pipa air (PVC) dengan cara di bakar merupakan kerajinan tangan yang baru (*original*)

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

Pemasaran dilakukan melalui pameran-pameran lokal maupun berskala Internasional.

d). Inovasi Disain

Keseluruhan disain produk merupakan hasil disain sendiri.

# TRASHION INDONESIA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Trashion Indonesia
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Masjid Al-Falan No.9 RT.06/002 Pasar Minggu, Jakarta Selatan
No. Telepon /Fax.	: 0266 6248394
Email/website	: <a href="mailto:yanti_ardes@yahoo.co.id">yanti_ardes@yahoo.co.id</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Daur ulang limbah plastik kemasan
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Herianti P. Simarmata
b. Jenis Kelamin	: Perempuan
c. Umur	: 43 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2007
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 : - Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 10 % - Senilai Rp. 25.000.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	:- Tahun 2010 Rp.150.000.000,- - Tahun 2011 Rp.120.000.000,- - Tahun 2012 Rp.120.000.000,-
----------------------------------	--



mengikuti event pameran. Mengajak perusahaan- perusahaan untuk menjadi mitra dalam pemanfaatan hasil daur ulang ke masyarakat umum. memanfaatkan sosial media.

c). Inovasi Disain

Mengikuti trend dan menyesuaikan kebutuhan. Dan memenuhi sesuai permintaan masyarakat. Membuat dengan sesuai bahan limbah plastik yang digunakan.

# CV. HUDA JAYA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha : CV. Huda Jaya  
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha : Sidoikare Asri AW 18 Sidoarjo,  
Sepande, Candi, Sidoarjo  
No. Telepon /Fax. : 03177457523/085230725506  
Email/website : *batiktulis.alhuda@yahoo.com*  
Jenis Lapangan Usaha : Industri Kerajinan Batik Tulis  
Pemilik Usaha : Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha : Ir. Nurul Huda  
b. Jenis Kelamin : Laki-laki  
c. Umur : - Tahun  
d. Kewarganegaraan : Warga Negara Indonesia  
e. Tahun usaha mulai beroperasi : 1982  
f. Status Badan Usaha : CV  
g. Catatan Hasil Audit : Tahun 2012 : -  
Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility*(CSR) : - % - Senilai Rp. 15.000.000,-/tahun

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2010 Rp. 8.000.000,-  
- Tahun 2011 Rp. 1.000.000.000,-  
- Tahun 2012 Rp. 1.200.000.000,-

b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan : - Tahun 2010 : 40 Orang  
- Tahun 2011 : 50 Orang  
- Tahun 2012 : 60 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

- Rekor baju Batik Terbesar Muri Indonesia, 2010
- Parasamnya karta nugraha II Gubernur Jawa Timur, 2010

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	100 (%)	0 (%)
		Tahun 2012	100 (%)	0 (%)
		Tahun 2013	100 (%)	0 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	-	-
		Tahun 2013	-	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

- a). Inovasi Proses dan Layanan Familiar Personal.
- b). Inovasi Pemasaran dan Jaringan Organisasi Sosial Internet Media Cetak, Elektronik, TV, Radio pameran dll.
- c). Inovasi Disain Manual

# PT. SARANDI KARYA NUGRAHA

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: PT. Sarandi Karya Nugraha
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Komplek Sentris Blok E 8 - 9 Cibatu - Cisaat, Sukabumi
No. Telepon /Fax.	: 0266 - 218444 / 0266 - 218555
Email/website	: <a href="mailto:info@sarandi.co.id">info@sarandi.co.id</a> / <a href="http://www.sarandi.co.id">www.sarandi.co.id</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Industri peralatan kedokteran dan kedokteran gigi, serta perlengkapannya
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Isep Gojali
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: 49 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 1997
f. Status Badan Usaha	: Persero Terbatas (PT)
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 : Wajar Tahun 2013 : Wajar

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 10,60 % - Senilai Rp. 289.199.777,-/tahun

**III. PERKEMBANGAN USAHA**

- a. Rata-rata Omset/Penjualan Per : - Tahun 2011 Rp31.004.548.086,-  
 - Tahun 2012 Rp.38.831.248.2930,-  
 - Tahun 2013 Rp.59.023.016.733 ,-
- b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan : - Tahun 2010 : 212 Orang  
 - Tahun 2011 : 226 Orang  
 - Tahun 2012 : 230 Orang

**IV. PENGHARGAAN**

- Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :
- Asean Business Awards awards for the category "innovations", Asean Business Awards (ASEAN - BAC) 2011

**V. ASPEK PEMASARAN**

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	95 (%)	5 (%)
		Tahun 2012	95 (%)	5 (%)
		Tahun 2013	95 (%)	5 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	-	-
		Tahun 2013	-	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

**VI. DIMENSI INOVASI**

- a). Inovasi Proses dan Layanan  
*Fiber Carbon composite* dengan sistem *vacuum* untuk membuat meja *Carbon* produk *paint table*, Pembuatan mekanik dan *software* mesin *plasma cutting*.
- b). Inovasi Pemasaran dan Jaringan  
 Proses *Robot Welding* untuk mengelas *frame ICU* dan *Hospital Bed*.

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

PT. SKN membuat produk dengan menggunakan mesin yang ada saat ini dengan konsep dasar kekuatan, mudah untuk dibersihkan dan menggunakan komponen yang mudah didapatkan di pasar secara bebas. Dari sisi bentuknya, produk SKN mengutamakan kekuatan dan aman dalam arti, tidak ada sudut yang tajam di setiap produk yang di produksi.

Semua konstruksinya menggunakan pipa kotak dan pipa bulat. Hampir semua produk SKN konstruksinya adalah *Knock – Down*, sehingga bisa meminimalisasi biaya kirim. Dari sisi *consistency of performance*, SKN menerapkan standarisasi untuk semua produknya. Masa guna produknya mencapai 5 tahun dengan 2 tahun masa garansi. Hal lain yang diberikan oleh SKN adalah kemudahan dalam perbaikan produk, mengingat semua partnya mudah diperoleh dipasaran, dan setiap pembelian produk selalu dilengkapi dengan instruksi manual dan cara perbaikan jika terjadi kerusakan pada produk. Daftar harga yang disebarakan secara umum, merupakan harga yang ditujukan untuk distributor. Saat ini SKN memiliki jaringan multi distributor untuk memasarkan produknya ke Dinas Kesehatan, Rumah Sakit, Puskesmas, Klinik, Rumah Sakit Swasta dan Unit Kesehatan lainnya. Sarandi memiliki jaringan distribusi secara multi, dengan kata lain memiliki multi distributor, namun ada beberapa *exclusive* agen untuk area Sumatera, Sulawesi, Jawa timur dan NTB. Kegiatan promosi yang dilakukan melalui kegiatan pameran dan kunjungan langsung ke Rumah Sakit dan Dinas Kesehatan, serta dilakukannya layanan purna jual dan kegiatan *maintenance* alat setiap 6 bulan sekali ke RS.

# JIMBO CRAFT

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jimbo Craft
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Jombang Raya No.51 RT. 03, RW. 03 Pondok Aren, Tangerang Selatan, Banten
No. Telepon /Fax.	: 021- 70303076 / 0817 091 2000
Email/website	: <a href="mailto:jimmy@jimbocraft.com">jimmy@jimbocraft.com</a> <a href="http://tokominiature.com">tokominiature.com</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Kerajinan Miniatur Kapal
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Jimmy Ongko
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: - Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: 2012
f. Status Badan Usaha	: Perorangan
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2012 : - Tahun 2013 : -

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : - % - Senilai Rp. 0,-/tahun

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	: - Tahun 2012 Rp.25.000.000,- - Tahun 2013 Rp.45.000.000,-
b. Jumlah Tenaga Kerja/Karyawan	: - Tahun 2011 : 2 Orang - Tahun 2012 : 6 Orang

#### IV. PENGHARGAAN

Penghargaan Inovasi yang pernah diperoleh dua (2) Tahun Terakhir :

-

#### V. ASPEK PEMASARAN

Uraian		Tahun	Dalam Negeri	Luar Negeri
(1)		(2)	(3)	(4)
1.	Pemasaran	Tahun 2011	- (%)	- (%)
		Tahun 2012	100 (%)	0 (%)
		Tahun 2013	100 (%)	0 (%)
2.	Kerjasama Usaha Mitra	Tahun 2011	-	-
		Tahun 2012	Rakuten, Blibli, Lazada, Grand Indonesia	-
		Tahun 2013	Rakuten, Blibli, Lazada	-
3	Dalam memasarkan produk Menggunakan	Merk Sendiri		

#### VI. DIMENSI INOVASI

a). Inovasi Teknologi

-

b). Inovasi Proses dan Layanan

-

c). Inovasi Pemasaran dan Jaringan

-

d). Inovasi Disain

-

# CV. BUMI OUTDOOR

## I. PROFIL UKM

Nama Lengkap Perusahaan/Usaha	: CV. Bumi Outdoor
Alamat Lengkap Perusahaan/Usaha	: Jl. Amal No.48 A, Medan Sunggal- Sumatera Utara
No. Telepon /Fax.	: 061-77734821
Email/website	: <a href="mailto:bumi_outdoors@yahoo.com">bumi_outdoors@yahoo.com</a> <a href="http://www.bumioutdoors.com">www.bumioutdoors.com</a>
Jenis Lapangan Usaha	: Jasa Wisata dan Supplier Peralatan Ekstrim Sport
Pemilik Usaha	: Sendiri

## II. IDENTITAS PEMILIK/PENGUSAHA

a. Nama pemilik/pengusaha	: Lukman Nurhakim, ST
b. Jenis Kelamin	: Laki-laki
c. Umur	: 38 Tahun
d. Kewarganegaraan	: Warga Negara Indonesia
e. Tahun usaha mulai beroperasi	: -
f. Status Badan Usaha	: CV
g. Catatan Hasil Audit	: Tahun 2011 : Baik Tahun 2012 : Baik

Berapa persen dari keuntungan yang diperuntukkan untuk *Corporate Social Responsibility* (CSR) : 2,5% - Senilai Rp. 2.500.000,-

## III. PERKEMBANGAN USAHA

a. Rata-rata Omset/Penjualan Per	:- Tahun 2010 Rp. 80.000.000,- - Tahun 2011 Rp. 100.000.000,- - Tahun 2012 Rp. 125.000.000,-
----------------------------------	--

