



Press Release

Program Kemitraan 7-Eleven dan LLP-KUKM

Mendukung UKM untuk Masuk Pasar Retail Modern

Jakarta, Rabu 30 April 2014. 7-Eleven bekerja sama dengan LLP-KUKM mengadakan pelatihan kelas pertama kewirausahaan untuk 30 orang yang mewakili 15 Usaha Kecil dan Menengah (UKM). Pelatihan dimulai pada hari Rabu (30/4) bertempat di gedung SME Tower, Jakarta.

Banyak UKM di Indonesia yang menghasilkan berbagai macam produk yang bagus dan menjual. Sayangnya, kebanyakan tidak mempunyai konsep pemasaran yang rapih sehingga menjadikan UKM tersebut kurang dikenal secara luas.

7-Eleven dan LLP-KUKM focus, bersinergi melakukan pengembangan dan pembinaan terhadap UKM sejak tahun lalu melalui **program kemitraan KUKM** dengan brand **UKM Corner**. UKM yang telah bergabung di UKM Gallery dan Paviliun Propinsi diberi kesempatan memasok gerai 7-Eleven sesuai standar keamanan pangan yang telah ditentukan dan bersedia dibina bersama oleh 7-Eleven. Pelatihan pun tetap sejalan dengan PP No. 32 Tahun 1998 tentang Pembinaan dan Pengembangan Usaha Kecil

7-Eleven berharap akan dapat lebih banyak membina dan mengembangkan UKM karena kelak selain sebagai pemasok, para UKM-lah yang nantinya akan mengelola outlet-outlet 7-Eleven.

Pelatihan ini sebagai jawaban akan meningkatnya geliat wirausaha yang ada di Indonesia di buktikan dengan munculnya berbagai macam kelompok UKM, dimana UKM itu sendiri adalah bagian integral dari perekonomian nasional yang dapat dijadikan indikator kestabilan perekonomian Indonesia.

Pembinaan yang dilakukan berbentuk pelatihan dasar tentang kewirausahaan yang meliputi produksi, *packaging*, *labelling*, *branding* dan strategi pemasaran. Hingga saat ini sudah ada sekitar 36 UKM yang di bina dan dikembangkan oleh 7-Eleven. Dan semua UKM binaan tersebut produknya dapat dinikmati di gerai-gerai 7-Eleven dan UKM Gallery berlokasi di SME Tower, yang pada umumnya fokus kepada UKM produk

pangan. Hal ini sejalan dengan konsep gerai 7-Eleven yang hampir 90 persen menjual makanan dan minuman siap saji.

“Kami memang memiliki komitmen untuk terus membina dan mengembangkan para UKM khususnya UKM pangan. Melalui pelatihan yang kami sediakan dan bekerjasama dengan LLP-KUKM, para UKM yang produk-produknya yang sudah dapat ditemui di outlet kami diharapkan dapat terus mengembangkan produk dan berkembang bersama kami melalui outlet-outlet 7-Eleven,” demikian ujar **Henri Honoris, President Director PT Modern Putra Indonesia**. Henri menambahkan bahwa pelatihan dan pembinaan ini akan terus dilakukan sepanjang tahun dengan modul-modul pelatihan yang dibutuhkan oleh para UKM.

Di lain kesempatan **Ahmad Zabadi, Direktur Utama LLP-KUKM (Lembaga Layanan Pemasaran – Koperasi dan Usaha Kecil & Menengah)** mengatakan, “Pendampingan yang intensif dan masif mampu memberikan kepercayaan diri pada UKM. Mereka butuh bimbingan untuk melihat bagaimana membuat produk tersebut sesuai harapan dan memenuhi standar dalam persaingan di pasar. Jadi strategi pendampingan ini penting sekali, melalui program kemitraan KUKM yang didukung oleh pihak yang fokus akan UKM seperti 7-Eleven, pada akhirnya akan membantu pengembangan UKM dengan produknya agar menjadi produk unggulan dan berkualitas,”

Untuk keterangan lebih lanjut:

1. PT Modern Putra Indonesia

Neneng Sri Mulyati, Corporate Communication Div Head

(021) 2801000, Neneng@modern7-eleven.co.id

2. LLP-KUKM

Atajudin Nur, Marketing Div. Head (atajudin@smescoindonesia.com)

Krismayu Noviani, Promotion & Commercial Service Head Unit (krismayu@smescoindonesia.com)



Press Release.

Profil UKM: Hellyeah, Pedas Sambalnya Pedas Omsetnya

Jakarta, Rabu, 30 April 2014. Salah satu UKM binaan dari LLP-KUKM dan berlanjut menjadi binaan 7-Eleven adalah sambal Hellyeah. UKM yang didirikan oleh seorang anak muda yang bernama Irdham Arbina Nurdiansyah pada tahun 2011 ini adalah UKM yang memproduksi sambal (Goang) khas Jawa Barat. Ada beberapa jenis sambal rasa original, rasa jeruk limau dan rasa udang dengan tekstur seperti sambal ulek rumahan. Pada awal berdirinya dengan modal Rp. 500.000 Irdham dan dua karyawannya memproduksi 150 botol dalam seminggu dengan omzet Rp.18 Juta/bulan dengan harga sambal Rp. 25.000-30.000.

UKM yang telah satu tahun lebih menjadi salah satu binaan program kemitraan 7-Eleven dan LLP-KUKM ini terbilang sukses karena omsetnya dari tahun ke tahun terus meningkat saat ini, UKM Hellyeah bisa memproduksi sambal 400-600 pcs/minggu dengan pendapatan Rp. 60 Juta. Selain di pasarkan di UKM Gallery dan outlet-outlet 7-Eleven, sambal Hellyeah juga dipasarkan melalui media sosial. Sambal yang diproduksi di Jalan Kecapi Hijau 15, **Jatiwarna** Bekasi 17415 ini memang sedari awal membidik kawula muda sebagai pasar utamanya.

Harapan dari UKM Hellyeah, program kemitraan 7-Eleven dan LLP-KUKM melalui UKM Corner terus membuka ruang seluas-luasnya untuk UKM yang ada pada saat ini terutama UKM kategori produk pangan. Karena kendala yang dihadapi para UKM adalah saluran pemasaran yang terbatas. Hal itu sejalan dengan tujuan pemberdayaan 7-Eleven dan LLP-KUKM yang menjadikan para UKM sebagai salah satu pemasok produk yang di jual di outlet-outlet 7-Eleven yang ada di Indonesia.

Catatan Redaksi :

Referensi : <http://sambalhellyeah.blogspot.com/>