

PERTAMINA's SME 1000:

strong
& recover
together



Kata Sambutan **MENTERI BUMN**

Assalamualaikum Wr wb, Salam Sejahtera, Om Swastiastu, Namu Buddhaya, Salam Kebajikan.

Sejak lama kita mengetahui bahwa peran usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dalam perekonomian nasional, sangat besar. Seringkali, dalam setiap fase krisis yang kita lalui, justru teman-teman di UMKM memberikan kontribusi yang besar. Sebagai pelindung dan kebangkitan perekonomian Indonesia.

Untuk pengembangan kemampuan usaha bagi UMKM, memang diperlukan pihak-pihak yang memberikan dukungan dari berbagai sektor, termasuk Badan Usaha Milik Negara (BUMN). Terlebih dalam program tanggung jawab sosial dan lingkungan (TJSL) BUMN, sektor UMKM menjadi salah satu fokus utama, selain pendidikan dan lingkungan hidup. Oleh karenanya, keberpihakan terhadap UMKM harus menjadi prioritas bagi seluruh BUMN.

Saya menyambut baik dan mendukung upaya yang dilakukan oleh Pertamina, dalam membuat katalog UMKM yang mendapatkan pendampingan dari program mitra binaan Pertamina. Menurut saya, ini adalah salah satu usaha untuk membuat UMKM kita naik kelas. Jika BUMN sehat, maka akan lahir UMKM berkualitas. Sehingga, misi Indonesia menjadi sebuah negara dengan perekonomian terbesar akan tercapai.

Katalog ini diharapkan bisa menjadi etalase bagi produk-produk UMKM, sehingga bisa dikenal oleh masyarakat luas. Satu lagi yang terpenting, aspek keberlanjutan merupakan kunci utama dalam transformasi yang kini tengah kita jalankan bersama. Harapannya, semua kerja dan usaha dalam membantu UMKM akan memberikan manfaat dalam jangka panjang.

Saya ucapkan selamat atas penerbitan katalog ini. Semoga, Pertamina terus memberikan upaya-upaya terbaik bagi kemajuan bangsa dan negara.

Wassalamualaikum Wr Wb.

Erick Thohir

Opening Remarks **MINISTER OF STATE-OWNED ENTERPRISES**

Assalamualaikum, May Peace Be Upon Us All, Om Swastyastu, Namu Buddhaya, Greetings of Virtue.

We have known for a long time that the role of micro, small, and medium enterprises (MSMEs) in the national economy is very large. Often, when we are going through a phase of a crisis, MSMEs players are the ones who actually make a big contribution as protectors for Indonesian economy revival.

To develop business capabilities for MSMEs, parties who provide support from various sectors, including State-Owned Enterprises (SOEs), are needed. Especially in the SOEs' social and environmental responsibility program, where the MSMEs sector is one of the main focuses, besides education and environment. Therefore, partiality with MSMEs must be a priority for all SOEs.

I welcome and support the efforts made by Pertamina in creating a catalogue of MSMEs, that receive assistance from Pertamina's SMEs mentorship program. In my opinion, this is one of the efforts to make our MSMEs being upgraded. If SOEs are well, it will create a MSMEs with quality. Therefore, Indonesia's mission to become a country with the largest economy will be achieved.

It is hoped that this catalogue will become a display for MSMEs' products that can be recognized by a wider community. One more thing that is most important is, that the aspect of sustainability is the main key in the transformation that we are currently carrying out together. It is hoped that all the work and effort in helping these MSMEs, will provide long-term benefits.

Congratulations on the launch of this catalogue. I hope that Pertamina will continue to provide the best efforts for the progress of the Nation and State's development.

Wassalamualaikum.

Erick Thohir





Kata Sambutan

MENTERI KOPERASI DAN USAHA KECIL DAN MENENGAH

Assalamualaikum Wr wb, Salam Sejahtera, Om Swastiastu, Namo Buddhaya, Salam Kebajikan.

Geliat usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) saat ini menunjukkan perkembangan yang menggembirakan, ditunjukkan dengan makin beragamnya produk barang dan jasa yang dihasilkan oleh kalangan UMKM, dan mendapat tempat di hati masyarakat.

Kondisi ini tidak lepas dari peran dan kolaborasi berbagai pihak. Termasuk PT Pertamina (Persero) yang memberikan perhatian bagi kalangan UMKM, dan juga pelaku usaha rintisan untuk mengembangkan inovasi produk dan pasar, serta pelatihan manajemen pengelolaan usaha lewat program tanggung jawab sosial perusahaan.

Dengan adanya program pembinaan yang mencakup pelatihan pengembangan produk, manajemen usaha, dan akses terhadap permodalan, akan berdampak pada kontinuitas usaha, serta meningkatkan kapasitas dan skala usaha.

Saya menyambut baik dan memberikan apresiasi atas terbitnya katalog “Pertamina’s SME 1000: Strong and Recover Together”, yang berisi 1.000 UMKM mitra binaan Pertamina. Dengan hadirnya katalog ini, maka masyarakat akan semakin mudah mengakses produk-produk pelaku usaha. Sekaligus, memberikan kontribusi bagi pembangunan perekonomian nasional.

Semoga di masa mendatang, upaya membina UMKM agar menjadi lebih terampil dan memiliki pengetahuan usaha yang terus berkembang, bisa ditingkatkan. Dan, saya berharap, program seperti ini dapat menjadi inspirasi bagi pihak lain, tak hanya badan usaha milik negara, tetapi juga dari kalangan badan usaha milik swasta.

Selamat atas peluncuran katalog “Pertamina’s SME 1000: Strong and Recover Together”. Semoga, memberikan manfaat bagi semua pihak. Teruslah berkontribusi bagi Nusa dan Bangsa.

Teten Masduki

Opening Remarks

MINISTER OF COOPERATIVES AND SMEs

Assalamualaikum, May Peace Be Upon Us All, Om Swastyastu, Namo Buddhaya, Greetings of Virtue.

Currently, the micro, small, and medium enterprises (MSMEs) is showing encouraging developments, as indicated by the increasing variety of goods and services produced by MSMEs, and gaining a place in the hearts of the people.

This condition cannot be separated from the role and collaboration of various parties. Including Pertamina who pays attention to MSMEs players, as well as to start-up businesses to develop innovative products and markets, while also giving business management mentorships through corporate social responsibility programs.

With the existence of MSMEs mentorship program that includes product development training, business management, and access to capital, will have an impact on business continuity and help increase its capacity and scale.

I sincerely welcome and appreciate the publication of “Pertamina’s SME 1000: Strong and Recover Together” catalogue, which contains 1,000 partners of Pertamina’s SMEs mentorship program. With this catalogue, it will be easier for the public to access the products from MSMEs players, while also contributing to the development of national economy at the same time.

Hopefully in the future, the efforts in developing MSMEs to become more skilled and have business knowledge that continues to grow, can be improved. And I hope that a program like this can be an inspiration to other parties, not only state-owned enterprises, but also private-owned enterprises.

Congratulations on the launch of “Pertamina’s SME 1000: Strong and Recover Together” catalogue. Hopefully it will benefit all parties. Keep continue to contribute to the Nation.

Teten Masduki





Kata Sambutan **DIREKTUR UTAMA PERTAMINA**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah salah satu sektor yang paling terkena dampak wabah COVID-19. Banyak pelakunya yang menghentikan produksi, karena tak ada lagi permintaan. Akibatnya, terjadi penurunan omset bahkan sampai pemutusan hubungan kerja. Maka, pemerintah lalu mengajak semua pihak untuk memberikan dukungan kepada para pelaku UMKM, agar bisa bangkit kembali.

Menjawab ajakan pemerintah, PT Pertamina (Persero), sebagai salah satu Badan Usaha Milik Negara terbesar di Indonesia, menunjukkan komitmennya. Dengan cara memberikan pelatihan kepada para pelaku UMKM, agar dapat beradaptasi dalam transformasi digital demi memperluas pangsa pasar. Pertamina juga memberikan pembinaan melalui berbagai program pendampingan kepada para mitra binaannya. Agar semakin tangguh, mandiri, dan siap bersaing. Program yang diberikan berupa *up skilling* dalam berbagai bidang, serta berbagai fasilitas penunjang.

Dalam membina mitra binaan, Pertamina memiliki program UMK Academy. Tujuannya, untuk melakukan pembenahan yang lebih terstruktur, melalui penyelenggaraan kurikulum UMKM yang terdiri dari beberapa tahapan modul. Yaitu, tahapan *Go Modern, Go Digital, Go Online, dan Go Global*. Hal ini dilakukan dalam rangka mendukung upaya agar UMKM naik kelasnya. Pertamina juga memiliki *website marketplace* dengan alamat smexpo.pertamina.com, sebagai sarana transaksi *online* produk mitra binaan.

Upaya untuk meningkatkan kapasitas, memberikan bimbingan dan bantuan, serta mewujudkan kemandirian usaha pelaku UMKM secara berkelanjutan ini, merupakan bagian dari tujuan didirikannya BUMN, yang tertuang dalam UU BUMN No. 19 Tahun 2003. Sementara, dukungan permodalan bagi Usaha Mikro dan Kecil diwujudkan Pertamina sejak 1993, dengan menyalurkan modal kepada lebih dari 66.000 mitra binaan, yang tersebar di seluruh Indonesia.

Pertamina sendiri telah menerbitkan buku Pertamina SME 1000 sejak 2019. Selain berisi informasi mengenai produk dan kontak mitra binaan terpilih, juga menyajikan berbagai kisah menarik dan insipratif, yang diharapkan bisa menjadi motivasi bagi para pelaku UMKM lainnya.

Dengan diterbitkannya e-katalog SME 1000 pada 2022 ini, semoga minat konsumen baik dari dalam maupun luar negeri dapat meningkat. Sekaligus, dapat menginspirasi berbagai pihak untuk terus mendorong pertumbuhan ekonomi, dan kemandirian masyarakat Indonesia.

Nicke Widyawati

Opening Remarks **PRESIDENT DIRECTOR OF PERTAMINA**

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are one of the sectors most affected by the COVID-19 outbreak. Many MSMEs players stopped their production, because there was no demand on the market. As a result, there was a decrease in turnover, and even termination of employment. Therefore, the government then invited all parties to provide support for MSMEs players, so they could get back on their feet.

Responding to the government's initiation, PT Pertamina (Persero), as one of the largest state-owned enterprises (SOEs) in Indonesia, has shown its commitment. By providing training to MSMEs players, to be able to adapt to digital transformation in order to expand market share. Pertamina also provides assistance programs to its MSMEs partners. So they can be tougher, independent, and ready to compete. The program provided up skilling in various fields, while also provide various supporting facilities.

In assisting fostering its MSMEs partners, Pertamina has the UMK Academy program, that aims to make more structured improvements through the implementation of the MSME curriculum, which consists of several module stages. Started from the stages of *Go Modern, Go Digital, Go Online and Go Global*. This is done in order to support the upgrading efforts of MSMEs. Pertamina also has a marketplace website with a link smexpo.pertamina.com, as a facility for online transaction to its MSMEs partners.

The efforts to help increase the capacity, provide guidance and assistance, and to realize business independence for MSME players in a sustainable manner, are part of the objectives of establishing SOEs as stipulated in SOEs Law Act Number 19 of 2003. Meanwhile, capital support for Micro and Small Enterprises has been realized by Pertamina since 1993, by distributing capitals to more than 66,000 MSMEs partners, spread throughout Indonesia.

Pertamina itself has published the Pertamina's SME 1000 catalogue since 2019. Besides containing information about products and contacts of selected partners, it also presents various interesting and inspirational stories, which are expected to be a motivation for other MSMEs players.

With the launch of the SME 1000 e-catalogue in 2022, it is hoped to increase consumer's interest from both domestic and foreign countries. While at the same time, it can also inspire various parties to continue to encourage economic growth and the independence of the Indonesian people.

Nicke Widyawati



Pandemi COVID-19 yang telah berlangsung selama dua tahun lebih, memberikan pengaruh besar di berbagai sendi kehidupan, termasuk di bidang ekonomi. Tak sedikit para pelaku ekonomi yang terpaksa menghitung ulang rencana dan kondisi usaha mereka, di tengah-tengah ketidakpastian situasi ekonomi global.

Tak terkecuali mereka yang bergerak di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah, atau yang kita kenal sebagai UMKM. Situasi ekonomi yang belum menentu, akibat dari kondisi perekonomian global yang belum pulih, berimbas pula pada keberlangsungan usaha di sektor ini.

Tapi, seperti yang pernah terjadi pada masa krisis ekonomi 1998 dan juga pada 2008, para penggiat perdagangan skala menengah dan kecil ini justru menjadi salah satu motor penggerak perekonomian nasional. Ide, kreasi, dan inisiatif bisnis mereka menjadi keunggulan dan juga titik balik, bagaimana bisa bertahan, melaju, dan bahkan berkembang di masa yang sulit.

Pertamina, sebagai salah satu BUMN yang memiliki komitmen untuk memberikan kontribusi bagi kemajuan Indonesia, memberi perhatian bagi kalangan penggiat UMKM ini. Diinisiasi pada 1993, Program *Small Medium Enterprise Partnership Program* (SMEPP) merupakan program penyalur dana pinjaman, pendampingan, serta pembinaan usaha untuk UMKM.

Penyaluran dana pinjaman program pendanaan UMKM memberikan maksimal hingga Rp250 juta, dan jasa administrasi sebesar 3% per tahun, dengan tenor maksimal 3 tahun. Selain bantuan permodalan, Pertamina juga memberikan pelatihan untuk meningkatkan kompetensi mitra binaannya, supaya dapat bersaing menjadi tangguh dan mandiri.

Hal ini dilakukan Pertamina sebagai dukungan dalam pencapaian *Sustainable Development Goals* (SDG's). Khususnya di poin delapan, yakni dengan penyediaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi, serta implementasi program-program berbasis *Environmental, Social and Governance* (ESG), utamanya di seluruh wilayah operasional Pertamina.

Selain memberikan akses pada permodalan usaha, program ini juga memberikan pendampingan, pembinaan, dan pelatihan yang terarah. Sehingga, mitra binaan memiliki pengetahuan yang cukup untuk memelihara dan meningkatkan skala usahanya. Program ini juga mendorong mitra binaan untuk memberikan efek kepada lingkungan sekitar di mana UMKM itu berada. Serta membantu memperluas pasar, lewat promosi dan keikutsertaan pameran yang didukung penuh oleh Pertamina.

Capaian yang disajikan oleh UMKM mitra binaan dari program ini, patut dirayakan dengan hadirnya katalog "Pertamina's SME 1000: Strong and Recover Together". Katalog ini berisikan setidaknya 1.000 mitra binaan Pertamina, yang telah dikurasi menggunakan sejumlah parameter. Antara lain, pemanfaatan peluang pasar yang baik, inovasi produk, kemampuan pengelolaan usaha yang berkesinambungan, dan dampak positif bagi komunitas atau masyarakat di sekitarnya.

Katalog ini memberikan gambaran lengkap UMKM yang menjadi perhatian Pertamina, dan tidak bersifat terpusat di satu daerah saja, namun tersebar di seluruh Indonesia. Ini memberikan pemahaman bahwa kekuatan UMKM tersebar di seluruh pelosok Nusantara, dari Sabang hingga Merauke, dari Miangas hingga Pulau Rote.

Pada akhirnya, keberhasilan capaian program ini tak sekadar dinilai dari UMKM yang naik kelas. Lebih dalam lagi, bagaimana Pertamina bersama UMKM bangkit dan kuat bersama di masa-masa yang sulit ini, untuk menapak masa depan yang lebih baik.

The COVID-19 pandemic, which has been going on for more than two years, has had a major impact on various aspects of life, including in the economic sector. A lot of business players are forced to recalculate their plans and conditions, amidst the uncertainty of the global economic situation.

Those working in the micro, small, and medium enterprise sector, or what we know as MSMEs, are no exception. The uncertain economic situation due to global economic conditions, that have not yet recovered, has had an impact on MSMEs business continuity.

However, as happened during the economic crisis in 1998 and 2008, these medium and small scale business players are actually one of the driving forces of the national economy. Their business ideas, creations, and initiatives are an advantage and a turning point, on how to survive, keep on going, and even thrive in difficult times.

Pertamina, as one of the state-owned enterprises that has a commitment to contribute to the nation's advancement, pays attention to MSME players. Initiated since 1993, the Small Medium Enterprise Partnership Program (SMEPP) is a program for distributing loan funds, mentoring, and business development for MSME players.

The distribution of loan funds for the MSMEs funding program provides a maximum of up to IDR250 million, and administrative services of 6% per year with a maximum tenor of 3 years. Besides capital assistance, Pertamina also provides various kind of trainings to improve the competence of its MSMEs partners, so that they can compete to become a strong and independent business.

Pertamina is doing this as support in achieving the Sustainable Development Goals (SDG's). Especially in point eight, by providing employment and economic growth as well as implementing Environmental, Social and Governance (ESG) based programs, especially in all Pertamina's operational areas.

Uniquely, apart from providing access to business capital, this program also provides assistance, mentoring, and targeted training. So that the MSMEs partners gets sufficient knowledge to maintain and increase their business scale. This program also encourages MSMEs partners to have an impact on the surrounding environment where their business take place. As well as helping to expand the market, through promotions and participation in exhibitions which are fully supported by Pertamina.

The achievements of Pertamina's MSMEs partners from this program should be celebrated with the publication of "Pertamina's SME 1000: Strong and Recover Together" catalogue. This catalogue contains at least 1,000 Pertamina's MSMEs partners, which have been curated using a number of parameters. These include utilizing market opportunities, product innovation, sustainable business management capabilities, and a positive impact on the surrounding community or society.

This catalogue provides a complete picture of MSMEs that are matters to Pertamina and not only concentrated in one area, but spreads to all over Indonesia. This provides an acknowledgement that the strength of MSMEs is also spread throughout the archipelago from Sabang to Merauke, from Miangas to Rote Island.

In the end, the success of this program is not only judged by the MSMEs that have been promoted. Going deeper, is how Pertamina and MSMEs players rise and get strong together in these difficult times for a better future.



DAFTAR ISI

Mitra Binaan
SUMATRA BAGIAN UTARA
15



Mitra Binaan
**JAWA BAGIAN TIMUR,
BALI & NUSA TENGGARA**
117



Mitra Binaan
SUMATRA BAGIAN SELATAN
29



Mitra Binaan
KALIMANTAN
153



Mitra Binaan
JAWA BAGIAN BARAT
33



Mitra Binaan
SULAWESI
167



Mitra Binaan
JAWA BAGIAN TENGAH
65



Mitra Binaan
MALUKU & PAPUA
173





Marketing Operation Region I

Jl. Yos Sudarso 8-10,
Kelurahan Silasas, Kecamatan Medan Barat
Medan, Sumatra Utara 20114
Telp : (061) 455 2422
Fax : (061) 455 6659

Refinery Unit II

Jl. Raya Kilang Putri Tujuh
Dumai, Riau 28815
Telp : (0765) 31 244 (Hunting)
Fax : (0765) 36 849

Mitra Binaan

SUMATRA BAGIAN UTARA



GITAR SIPOHOLON: SUARA NYARINGNYA SAMPAI KE PENJURU DUNIA

Tidak cepat puas nampaknya menjadi prinsip Roni Hutagalung, untuk terus mengembangkan usaha gitarnya.

Gitar Sipoholon terkenal baik di tanah air maupun di dunia, sebagai produk gitar yang berkualitas. Merupakan sebuah usaha turun temurun keluarga Hutagalung, yang kini kepemilikannya berada di tangan Roni Hutagalung. Keunikan dari Gitar Sipoholon adalah karena menggunakan kayu khusus, yaitu kayu *attuang*.

Di balik suksesnya Roni saat ini, terdapat kendala yang tengah ia hadapi. Di antaranya adalah tidak adanya alat pemanas untuk mengeringkan cat yang dapat digunakan pada saat musim hujan.

Dengan keikutsertaan Sipoholon ke dalam program UMKM binaan Pertamina sejak dua tahun yang lalu, Roni berharap satu per satu kendala yang ia hadapi dapat teratasi.

SIPOHOLON GUITAR, ITS HIGH- PITCHED SOUND REACHES THE CORNERS OF THE WORLD

Not easily satisfied seems to become Roni Hutagalung's principle to continue developing his guitar business.

Sipoholon Guitar (Gitar Sipoholon) is famous for its quality guitar product in the country as well as in the world. Sipoholon Guitar is Hutagalung family's generation to generation business. Now, its Roni Hutagalung turn to run the business. The uniqueness of the Sipoholon Guitar is that it uses special wood, namely *attuang* wood.

Behind Roni's current success, there are obstacles facing by Roni at the moment. Amongst others, there is no heater to dry the paint during the rainy season.

By Sipoholon's participation in Pertamina's SMEs mentorship program since two years ago, Roni hopes that the challenges, he is facing, one by one will be resolved.



GITAR SIPOHOLON

Roni Hutagalung

Sektor Industri: Gitar Kayu

Jl. Balige No.22 Kec. Sipoholon
Kab. Tapanuli Utara, Sumatra Utara

HP: 0812-6504-7283

 @ud.gitarsipoholon



MENGHADIRKAN PRODUK ORGANIK GUNA MERAWAT BUMI, MERAWAT KESEHATAN

Bila anda membutuhkan produk organik, maka Ara Agriculture menjadi jawabannya.

Ara Agriculture merupakan *sustainable integrated farming* atau usaha pertanian terintegrasi dan berkelanjutan yang meliputi pertanian, peternakan, dan perikanan, yang juga menghasilkan produk organik untuk dipasarkan. Di antaranya adalah beras, cokelat, jagung, ikan, dan ayam.

Pada 2008 Agustinus Rudolph Indra memanfaatkan tanah warisan keluarga untuk memulai bisnis yang menganut prinsip merawat bumi, merawat kesehatan tersebut. Mempromosikan produk organik menjadi tantangan tersendiri, namun Agustinus tidak patah arang dan terus memperkenalkan manfaat produk organik kepada masyarakat.

Dengan dukungan dari program UMKM binaan Pertamina, Agustinus berharap pertanian terpadu organik miliknya dapat menjadi tempat rujukan *sustainable integrated farming* berbasis organik.

PRESENTING ORGANIC PRODUCTS TO CARE FOR THE EARTH AND HEALTH

If you need organic products, Ara Agriculture are the answer.

Ara Agriculture is a sustainable integrated farming or an integrated and sustainable agricultural business which includes agriculture, animal husbandry and fisheries, which also produces organic products to be marketed, including rice, cocoa, corn, fish and chicken.

In 2008 Agustinus Rudolph Indra used his family's inherited land to start a business that adheres to the principle of caring for the earth and caring for the health. Promoting organic products is a challenge in itself, but Agustinus will not give up and continue to introduce quality organic products to the public.

With support from Pertamina's SMEs mentorship program, Agustinus hopes that his organic integrated farming can become a reference for organic-based sustainable integrated farming.

MENGUBAH HOBI MENJADI POTENSI

Mengisi waktu dengan menekuni hobi bersama sang buah hati, ternyata membuka pintu rejeki bagi Maranata.

Bermula dari mengisi waktu di saat kebijakan PSBB berjalan dengan memasak bersama anaknya, Maranata tidak menyangka hobi memasaknya tersebut bisa menghasilkan pundi-pundi uang lewat usahanya, yakni C&C Bakery Shop. Kue Klepon adalah menu andalannya, namun kini C&C Bakery Shop juga menerima pesanan kue ulang tahun hingga membuka catering.

Sejak mendapat pendampingan dari program UMKM binaan Pertamina, kebutuhan usaha Maranata selalu terakomodir, sehingga ia bisa melengkapi alat-alat masaknya.

C&C Bakery Shop berencana membangun toko roti yang bisa menjadi pusat oleh-oleh di Sumatra Utara, mengingat saat ini Maranata masih memproduksi kue dan memasarkannya sendiri dari rumah dan secara daring, sesuai dengan permintaan pemesan.

TURNING THE HOBBY INTO BUSINESS POTENTIAL

Spending the time by pursuing a hobby together with the beloved one, has turned into opening a fortune for Maranata.

Started during the PSBB (large-scale social restriction during COVID-19 pandemic), Maranata spend her free time by cooking together with her child. Maranata has never imagined that her cooking hobby could generate an income through her business, C&C Bakery Shop. Klepon cake is her flagship menu, but now C&C Bakery Shop also receives birthday cake orders, and even started a catering service.

Since receiving an assistance from Pertamina's SMEs mentorship program, Maranata's business needs always been accommodated so that she could equip her cooking utensils.

C&C Bakery Shop plans to open a bakery shop which could become a souvenir centre in North Sumatra, taking into account Maranata still produces her products and promote it herself from home and taking orders based on customer order only.

C&C BAKERY SHOP

Maranata Meliala

Sektor Industri: Kuliner Kue

Jl. Jamin Ginting Gg. Keluarga No.7
Dusun 6, Kel. Sumber Mufakat, Kec. Kabanjahe
Kab. Karo, Sumatra Utara

HP: 0821-6169-4905

@maranatameliala



RESEP RAHASIA ALA MAMI MEIK YANG JADI FAVORIT SEMUA ORANG

Seperti kebanyakan orang bilang, "Kurang lengkap jika makan tanpa kerupuk", nampaknya hal ini membuka mata Mami untuk merintis usaha kerupuk.

Kalau berkunjung ke Kelurahan Tigo Jorong Nagari Batu Taba di Bukittinggi, belum sah rasanya kalau belum mencicipi kerupuk buatan Mami Meik Well Riches. Mami kini memang sedang memetik hasil kerja keras yang dibangunnya sejak beberapa waktu silam dari hasil hobinya memasak.

Dari resep istimewa yang diraciknya sendiri, perempuan yang akrab disapa Mami ini menghasilkan berbagai macam kerupuk, seperti kerupuk kentang, kerupuk jangek, kerupuk emping, kerupuk talas, kerupuk ubi, kerupuk jengkol, hingga karak kaliang.

Kerupuk Mami menjadi favorit semua orang lantaran rasanya yang pedas khas Bukittinggi. Kerupuk Mami dipasarkan secara daring di marketplace dengan harga berkisar Rp10.000 dan Rp50.000.

MAMI MEIK'S SECRET RECIPE THAT IS EVERYONE'S FAVORITE

As many said, "It is not complete if eating without the crackers", this has opened Mami's eyes in establishing her cracker business.

If you visit Tigo Jorong Nagari, Batu Taba Village in Bukittinggi, it is incomplete without tasting crackers made by Mami Meik Well Riches. Mami is now reaping the rewards of her hard work, which she built some time ago from her cooking hobby.

From her special recipe, formulated by herself, the lady whom familiarly called Mami, produces various type of crackers, including potato crackers, jangek crackers, emping crackers, taro crackers, sweet potato crackers, jengkol crackers, up to karak kaliang.

Mami's Crackers (Kerupuk Mami) becomes everybody's favourite because of the chilly taste of Bukittinggi speciality. Kerupuk Mami is marketed by online in the marketplace with price ranging between IDR 10,000 and IDR 50,000.

KERUPUK MAMI

Meik Well Riches

Sektor Industri: Kuliner Kerupuk Balado

Jl. Kubu Tengah, Tigo Jorong Nagari, Desa Batu Taba
Kec. Ampek Angkek, Kab. Agam, Sumatra Barat

HP: 0812-669-0513 / 0811-669-0513

@mamikerupuk

Kerupuk Pedas Mami

MELESTARIKAN KEKAYAAN MASAKAN NUSANTARA LEWAT USAHA RENDANG

Rendang dinobatkan sebagai salah satu masakan terenak di dunia, produk Rendang Sulaiman bisa dicoba kelezatannya.

Rendang saat ini sudah menjadi salah satu favorit makanan masyarakat Indonesia. Respon positif itu yang membuat Siti Halimah mengembangkan produk asal minangkabau ini dengan nama Rendang Sulaiman, sejak lima tahun lalu.

Bermula dari mengenalkan rendang kepada teman maupun saudara, ia pun bermimpi untuk dapat mengenalkan makanan tradisional ini ke daerah lain juga, bahkan ke seluruh dunia. Rendang Sulaiman mempunyai cita rasa khas Payakumbuh dengan menggunakan bahan alami tanpa pengawet.

Dengan adanya pendampingan dari program UMKM binaan Pertamina, ia berharap bisa mengembangkan bisnis rendang yang lebih praktis dan tahan lama, serta membuka toko luring yang mudah diakses oleh konsumen.

PRESERVING THE WEALTH OF INDONESIAN CUISINE THROUGH A RENDANG BUSINESS

Rendang has been named as one of the most delicious foods in the world, you can try Rendang Sulaiman products for their delicacy

Rendang has now become one of the favorite foods for Indonesians. This positive response has made Siti Halimah to develop this product from Minangkabau (West Sumatra) with the name of Rendang Sulaiman five years ago.

Starting from introducing rendang to friends and relatives, she also dreamed of introducing this traditional food to other regions, even to the whole world. Rendang Sulaiman has a distinctive Payakumbuh taste using natural ingredients without any preservatives.

With the assistance from Pertamina's SMEs mentorship program, she hopes to be able to develop a more practical and durable rendang and to open an offline store that is easily accessible to consumers.

RENDANG SULAIMAN

Siti Halimah


Sektor Industri: Kuliner Rendang

Jl. Imam Bonjol No.10 RT.001 RW.001

Kel. Napar, Kec. Payakumbuh Utara

Kota Payakumbuh, Sumatra Barat

HP: 0813-9478-7474

 @rendangsulaiman

 Rendang Sulaiman



KESENANGAN MELIHAT PARE DI PASAR BERUJUNG BISNIS BESAR

Indahnya barisan pare berwarna hijau di keranjang para pedagang nampaknya membuat camar hati bagi Syuryani.

Kesenangan melihat tumpukan pare di pasar menjadi alasan tersendiri bagi Syuryani dalam membuka bisnisnya. Pernah berpikir mengapa pare hanya dimakan sebagai sayur saja, Syuryani akhirnya mencetuskan usaha kripik pare yang bernama Permata Foods.

Ia memulai usahanya pada 2019. Usaha yang berlokasi di Pekanbaru ini tidak hanya memproduksi kripik pare, namun juga kripik tempe, sari jahe merah, dan kue kering.

Syuryani juga bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina sejak dua tahun yang lalu. Pelatihan demi pelatihan pun ia ikuti di program ini. Ia berharap semoga Permata Food memiliki pasar yang lebih luas, dan mempunyai alat-alat yang berstandar nasional Indonesia.

THE PLEASURE OF SEEING BITTER MELON IN THE MARKET, LEADS TO A SUCCESSFUL BUSINESS

The beauty of green bitter melons in a wholesaler basket seem to make Syuryani's heart very happy.

Her pleasure to see bitter melon piles in a traditional market became Syuryani's own reason in opening her business. Had a thought why bitter melon been consumed as a vegetable only, Syuryani finally initiate bitter melon cracker business namely Permata Foods.

Syuryani started her business in 2019. Located in Pekanbaru, she's not only produces bitter melon chips, but also tempeh chips, red ginger essence and cookies.

Syuryani also joined Pertamina's SMEs mentorship program since 2 years ago. She has been participated training by training within this program. She hopes that Permata Food will have a broader market and have the Indonesian National Standard (SNI) equipment.

Permata Foods

Syuryani

Sektor Industri: Kuliner Keripik Pare

Jl. Rawabening Ujung

Perum Permata Bening Tahap III P Blok C-I No.17

Pekanbaru, Riau

HP: 0813-7251-2541

 @pekanbaruoleholehku



INOVASI YOGURT SEHATKAN MASYARAKAT SEKITAR

Walaupun awalnya baru belajar, namun Tusanty membuktikan hasil belajarnya itu dengan respon yang positif dari masyarakat.

Belum ditemukannya bisnis yogurt di daerah Duri, Riau, membuat Tusanty memilih untuk memutuskan berwirausaha di bidang susu yang difermentasi ini. Mengusung nama Dpoer Bintang, ia mengawali bisnisnya tersebut dengan mengikuti kelas memasak.

Hingga akhirnya pada 2018 ia bisa membuat fermentasi susu sendiri di rumah, dan menitipkannya ke warung-warung tetangga. Tak disangka, ternyata respon masyarakat begitu bagus terhadap produk Tusanty ini.

Sebagai mitra yang tergabung dalam program UMKM binaan Pertamina, usaha Tusanty sangat tertunjang. Pertamina telah memberi pinjaman modal dan fasilitas penunjang produksi, seperti pemanggang, loyang, pengaduk adonan, dan alat kebutuhan produksi lainnya. Bantuan ini sangat menyokong usaha Tusanty untuk menjadi lebih berkembang dan maju.

YOGHURT INNOVATION MAKES THE COMMUNITY HEALTHY

Although she just started to learn, Tusanty has proved her learning has turned into a positive response from the community.

Not finding any yoghurt business in Duri area in Riau, has made Tusanty chose to do the business in this fermented milk field. Carrying the name of *Dpoer Bintang*, she started her business by taking a cooking class.

Until finally in 2018, she could make her own fermented milk at her home and distribute it into the neighbourhood shops. Unexpectedly, the response from the community to Tusanty's product is really good.

As a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Tusanty's business is really supported. Pertamina has given a capital loan and supported production facility including roaster, pan, dough mixer, and other production utensils. This assistance supports Tusanty's business to be more expanding and progressing.



DPOER BINTAN

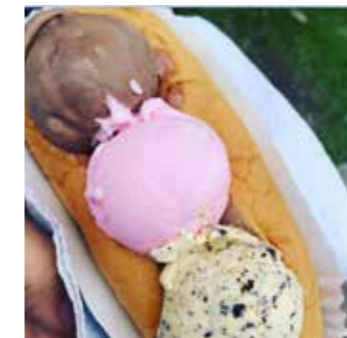
Tusanty Igus Findayani

Sektor Industri: Kuliner

Jl. Jend. Sudirman Gg. Aneka No.A-26
Kota Duri, Kec. Mandau
Kab. Bengkalis, Riau

HP: 0813-7888-8856

@igusfindayani



DAPUR ICE CREAM

Jordi Meza Rizki

Sektor Perdagangan: Kuliner Es Krim

Jl. Janur Kuning Samping
Gg. Karyasari RT.014
Kota Dumai, Riau

HP: 0812-9048-1794

@dapuricecream

DAPUR ICE CREAM, SEGARKAN PANASNYA KOTA DUMAI

Siapa yang tidak suka es krim? Hampir semua orang menyukai es krim bukan?

Kecintaan kebanyakan orang terhadap es krim ternyata dimanfaatkan oleh Jordi Meza Rizki, dengan membuka bisnis es krim di sekitar rumahnya yang pada waktu itu masih jarang ditemukan.

Bernama Dapur Ice Cream, Jordi memproduksi es krim yang berbahan dasar susu murni dan gula pasir tanpa pemanis buatan. Es krim Jordi pun lebih sehat terutama untuk anak-anak. Sejak 2018 usaha ini berjalan, Jordi menargetkan berbagai target yang ia canangkan untuk mengembangkan bisnisnya.

Hal ini tentu berkat program UMKM binaan Pertamina juga. Adanya pelatihan secara daring tentang pemasaran digital sangat membantu Jordi. Ia berharap dapat segera bekerja sama dengan sekolah-sekolah, agar dapat meraih target pasar yang lebih tepat sasaran.

DAPUR ICE CREAM, FRESHEN UP DUMAI CITY

Who does not like an ice cream? Almost everyone likes ice cream, don't they?

Most people fondness of ice cream has been used by Jordi Meza Rizki to open an ice cream business nearby his house, which at that time was still rare.

Named *Dapur Ice Cream*, Jordi produces ice cream made of original milk and sugar without artificial sweeteners. Jordi's ice cream is healthier, especially for the kids. Since 2018 when the business starts to run, Jordi has achieved various targets which he set for his business development.

It is also because of Pertamina's SMEs mentorship program. The online training about digital marketing is really helpful for Jordi. For the near future, he hopes to work closely with schools in order to reach a more targeted consumer.





USAHA SAYUR HIDUPKAN SEBUAH KELUARGA

Pepatah berkata "Kegigihan adalah kunci kesuksesan" telah dibuktikan oleh Armen.

Kegigihan yang dipupuk sejak masa muda telah membuahkan kesuksesan bagi Armen, dengan usahanya menjadi agen sayur mayur yang dimulai oleh orang tuanya.

Sehari-hari, Armen menerima stok sayur dari Bukittinggi, Medan, dan Pulau Jawa. Usaha sayur mayur yang telah berdiri sejak 90an itu, rupanya telah menghidupi keluarga Armen. Mulai dari memenuhi kebutuhan sehari-hari, hingga menyekolahkan anak sampai ke jenjang perkuliahan.

Program UMKM binaan Pertamina pun turut membantu usaha Armen. Ia terbantu dengan pinjaman modal yang bisa menyokong usaha sayur mayurnya tersebut. Harapannya semoga Pertamina dapat terus membantunya untuk mengembangkan usahanya.

VEGETABLES BUSINESS SUPPORTS A FAMILY

A quote saying "Persistence is the key of success", has been proven by Armen.

Persistence which been nurtured since a young age, has brought a success for Armen with his business as a vegetables vendor, which was started by his parents.

In daily basis, Armen receiving vegetables stock from Bukittinggi, Medan and Java Island. This vegetable business, established in 1990s in fact has supported Armen's family. Starting from meeting daily needs, up to sending his children to university.

Pertamina's SMEs mentorship program also assists Armen's business. He has been assisted by the capital loan which could support his vegetables business. He hopes that Pertamina will continuously assists his business expansion.

ARMEN

Sektor Perdagangan: Agen Sayur Mayur
Jl. Bintan Gg. Paris I RT.021
Kota Dumai, Riau
HP: 0812-7622-932

MENYEJUKKAN EKONOMI DENGAN MINYAK SERAI HARUM



Menciptakan keharuman di setiap suasana dipilih oleh Ajis untuk membuka peluang usaha.

Salah satu produk perkebunan yang saat ini menjadi primadona di Pulau Sumatra adalah serai harum, yang setelah diolah akan menghasilkan produk berupa minyak atsiri dan turunannya. Seperti yang telah dilakukan oleh Ajis dengan nama usaha Mesra Oil.

Selain memproduksi minyak atsiri, ia juga membuat pewangi untuk cucian, lantai, dan sabun pencuci tangan.

Menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina sangatlah mengurangi beban Ajis saat pandemi COVID-19 melanda. Pertamina terus mendampingi usahanya agar tetap bisa bertahan di saat banyak bisnis mengalami gulung tikar. Ia berharap untuk terus menambah varian produknya di Mesra Oil.

IMPROVING THE ECONOMY OF THE COMMUNITY BY CREATING FRAGRANT LEMONGRASS OIL

Ajis chose to open a business opportunity by creating a fragrance for any occasions that will give good atmosphere for everybody.

Fragrant lemongrass is currently one of the leading agricultural products on the island of Sumatra, which after it is processed, it will produce an essential oil product and its derivative. As what has been done by Ajis with his business, named Mesra Oil.

In addition to produce an essential oil, he also makes deodorizer for laundry, floor, and handwash.

Being a member in Pertamina's SMEs mentorship program has been a great help for Aji's problem during the COVID-19 pandemic. Pertamina always accompanies his business to be sustainable when a lot of other businesses being closed. He hopes to continue adding more variant to his Mesra Oil products.

MESRA OIL

Ajis

Sektor Industri: Minyak Atsiri

Jl. Usaha Sumber Sari No.35A RT.005 RW.005
Desa Tanjung Rhu, Kec. Lima Puluh
Pekanbaru, Riau
HP: 0813-7813-3055

AA GORDEN, USAHA YANG TAK AKAN PERNAH MATI

Memilih usaha gorden yang tak pernah mati sepertinya menjadi keputusan yang tepat bagi Koswara.

Gorden adalah usaha yang tidak akan mati, dunia mati barulah usaha gorden tutup, begitulah kira-kira tutur Koswara mengenai filosofi usaha gorden. Kerap dipanggil "aa" karena merupakan seorang anak sulung dari keluarga asal Jawa Barat, Koswara memberi nama AA Gorden untuk bisnisnya itu.

Selain gorden, AA Gorden juga memproduksi wallpaper, vinyl, dan molding. Usaha yang fokus pada interior rumah itu berjalan sejak 2002. Berpuluh-puluh tahun berjuang, Koswara berhasil menabung dan berinvestasi ke kebun sawit.

Ia sangat berterimakasih kepada program UMKM binaan Pertamina, karena sudah memberinya pembinaan dan pinjaman modal serta pelatihan secara daring. Koswara berharap, dapat segera membuka grosir gorden dan menjadi pemasok satu-satunya di wilayah Sumatra bagian utara.

AA GORDEN, THE BUSINESS THAT WILL NEVER BURN OUT

Owens a curtain business that will never burn out looks like the best decision for Koswara.

A curtain is the business that will never burn out, if the world is ended then the curtain business will be closed, that is Koswara's expression regarding his philosophy of a curtain business. Often called as "aa", since he is the eldest son of a family from West Java, Koswara named his business AA Gorden (or AA Curtains in English).

In addition to a curtain, AA Gorden also manufactures wallpaper, vinyl and molding. The business which focused on a house interior has been operated since 2002. A decade of struggle, Koswara manages to save and to invest into an oil palm plantation.

He is really thankful to Pertamina's SMEs mentorship program because they gave him various number of mentoring sessions and capital loan as well as online trainings. Koswara hopes that he could open a curtain wholesaler immediately and become the only supplier in the northern Sumatra region.



AA GORDEN

Koswara

Sektor Perdagangan: Gorden, Wallpaper, Kitchen Set, PVC, dan Desain Interior

Jl. Tuanku Tambusai, Pasir Putih Timur
Kel. Pematang Berangan, Kec. Rambah
Kab. Rokan Hulu, Riau
HP: 0813-6149-2162

BERBEKAL KEAHLIAN MENJAHIT, ISMAWATI KEMBANGKAN BISNIS IEMA ECOPRINT

Cita-cita ingin mempunyai butik sendiri, sepertinya akan segera terwujud berkat kemahiran Ismawati dalam jahit-menjahit.

Mempunyai keahlian menjahit rupanya dimanfaatkan oleh Ismawati untuk mengembangkan usahanya. Mengusung usaha lema Ecoprint, ia menghasilkan motif-motif yang terbatas dengan menggunakan teknik *ecoprint*.

Selama menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, Ismawati sangat terbantu. Pertamina sering mengikutsertakan usaha Ismawati ke pameran-pameran, sehingga pelanggan lema Ecoprint pun terus bertambah. Selain itu, pelatihan dalam pemasaran pun juga ia dapatkan.

Selain memproduksi pakaian, Ismawati juga membuat tas, dompet, dan bantal kursi. Ke depan, ia ingin memiliki usaha yang lebih besar lagi dan mendirikan butik serta bisa mencetak kain sendiri.

HAVING A SEWING SKILL, ISMAWATI EXPANDS IEMA ECOPRINT BUSINESS

Dreaming of having her own boutique, seems to be coming true soon thanks to Ismawati's sewing skills.

Having a sewing skill is used by Ismawati to develop her business. Carrying the *Iema Ecoprint* business, she creates limited patterns using the *ecoprint* technique.

During her time under Pertamina's SMEs mentorship program, Ismawati was greatly assisted. Pertamina often involves Ismawati's business into exhibitions, so that *Iema Ecoprint* customers continue to grow. In addition, she also gets a marketing training.

Besides clothing, Ismawati also produces bags, wallets, and cushions. In the future, she aims to have a bigger business and to establish a boutique as well as to be able to print her own patterns on fabrics.

IEMA ECHOPRINT

Ismawati

Sektor Industri: Kain dan Produk Ecoprint

Jl. Makmur Gg. Mawar No.6 RT.007
Kel. Tanjung Palas, Kota Dumai, Riau
HP: 0813-6356-6061

@isma.fizavier





Marketing Operation Region II

Jl. Jend. A. Yani No.1247 / I Plaju
Palembang, Sumatra Selatan 30264

Telp : (0711) 513 311
(0711) 518 500

Fax : (0711) 511 756

Telex : 27110

Refinery Unit III

Jl. Beringin I PO BOX 1 Plaju
Sumatra Selatan

Telp : (0711) 596 000
(0711) 542 220

Fax : (0711) 542 263

Telex : 27121, 27113

Mitra Binaan

SUMATRA BAGIAN SELATAN





DEZA SPORT: MENAWARKAN KEKUATAN PRODUK LOKAL BUATAN ANAK BANGSA

Bila membutuhkan peralatan olahraga karya anak negeri, Deza Sport besutan Zaparudin yang berada di Lampung, bisa menjadi pilihan.

Untuk memenuhi kebutuhan alat olahraga produksi dalam negeri, Zaparudin menjalin kerja sama dengan mitra Usaha Kecil Menengah (UKM) yang memproduksi alat-alat olahraga di Tangerang, Bandung, dan Solo.

Di bawah bendera Toko Deza Sport, usaha alat olahraga Zaparudin berkembang. Dari hanya menjual kebutuhan olahraga sepak bola, hingga menyediakan alat kebutuhan olahraga lainnya seperti voli, renang, dan sepeda.

Semua produk yang dijajakannya merupakan produk-produk buatan anak bangsa. Dengan peluang dan dukungan dari program UMKM binaan Pertamina, Zaparudin berharap Toko Deza Sport dapat lebih banyak bermitra dengan UKM lain di seluruh Indonesia, yang memproduksi alat olahraga.

DEZA SPORT SHOP: OFFERING THE POWER OF LOCAL PRODUCTS

If you need a local sports equipment made by Indonesian small and medium-sized enterprise (SMEs), Deza Sport which located in Lampung and owned by Zaparudin could be an option.

To meet the demand for domestically made sports equipment, Zaparudin cooperates with SMEs partners which produce sports equipment in Tangerang, Bandung, and Solo.

Under the name of *Deza Sport Shop (Toko Deza Sport)*, Zaparudin's sports equipment business has expanded. From selling soccer needs only, to provide the other sports needs including volley, swimming, and cycling.

All products sold by him are made by Indonesian SMEs. With the opportunity and support from Pertamina's SMEs mentorship program, Zaparudin hopes that *Toko Deza Sport* could gather more partnership with other SMEs across Indonesia who produce sports equipment.

SALSA MOTOR: UTAMAKAN KEPUASAN PELANGGAN

Tak banyak pemilik bengkel yang memiliki keinginan meningkatkan kepuasan pelanggan. Di Salsa Motor anda akan menemukannya.

Mahrudin Harahap bermimpi memiliki fasilitas ruang tunggu yang nyaman di bengkel motor miliknya yang bernama Salsa Motor. Untuk itu, ia terus bersemangat agar mimpinya tersebut dapat terwujud.

Mahrudin percaya, semangat berjuang menjadi kunci untuk mewujudkan keinginannya, karena hal itulah yang membawanya berhasil membangun Salsa Motor di atas lahan yang cukup luas saat ini, dari sebelumnya hanya kios tambal ban di atas trotoar. Tidak hanya itu, Salsa Motor juga menjual pelumas untuk kendaraan roda empat.

Hobinya di dunia otomotif membuat Mahrudin terus belajar dan meningkatkan kemampuannya. Sehingga, ia turun langsung untuk memastikan layanan yang diberikan sesuai prosedur dan mampu memuaskan pelanggan.

SALSA MOTOR: PRIORITIZING CUSTOMER'S SATISFACTION

Not many repair shop owners have the desire to increase customer satisfaction. At Salsa Motor you will find it.

Mahrudin Harahap dreams of having a comfortable waiting room facility in his repair shop called Salsa Motor. For this reason, he continues to be more passionate so that his dream can come true.

Mahrudin believes that fighting spirit is the key to make his wish come true. Because, that is what led him to succeed in building Salsa Motor on a fairly large area today, from previously only a tire patch stall on the sidewalk. Not only that, Salsa Motor also sells lubricants for four-wheeled vehicles.

His hobby in the automotive world made Mahrudin continue to learn and improve his skills. Thus, he goes directly to ensure that the services provided are according to procedures and are able to satisfy customers.

SALSA MOTOR

Mahrudin Harahap

Sektor Jasa: Bengkel Mobil dan Motor

Dusun III Wonosari RT.010 RW.003

Desa Hargomulyo, Kec. Sekampung

Kab. Lampung Timur, Lampung

HP: 0812-7222-6584

TOKO DEZA SPORT

Zaparudin

Sektor Industri: Toko Alat Olahraga

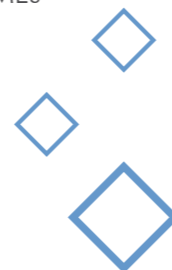
Jl. Stadion No.25 RT.031 RW.008

Kel. Tejo Agung, Kec. Metro Timur

Kota Metro, Lampung

HP: 0822-8186-1212

 @dezasport24





Marketing Operation Region III

Jl. Kramat Raya No.59

Jakarta 10450

Telp : (021) 310 3690 (5 saluran)

(021) 310 3457 (5 saluran)

Fax : (021) 390 9180

Telex : 69031

Refinery Unit VI Balongan

Jl. Raya Balongan

Indramayu, Jawa Barat

Telp : (0234) 525 4500

Fax : (0234) 428 183, 428 629

Mitra Binaan

JAWA BAGIAN BARAT





CANGCOMAK: KACANG LAPIS COKELAT ISTIMEWA DARI RESEP BUNDA

Cita rasa jajanan masa kecil, bisa didapat saat kita mencicipi produk merek Kacang Coklat Emak yang dikembangkan oleh Salmi Sufriani.

Cangcomak atau kependekan dari kacang cokelat emak adalah nama yang diberikan oleh Salmi Sufriani untuk produk kulinernya, di mana resep pembuatannya ia dapat dari sang bunda.

Awalnya, Cangcomak hanya memiliki satu varian kacang lapis cokelat, yakni kacang tanah. Seiring inovasi yang dilakukan Salmi, saat ini terdapat dua varian tambahan kacang cokelat. Yaitu kacang mede dan kacang almond.

Salmi merasa senang bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina. Bantuan permodalan dari Pertamina dapat memperkuat dan mengembangkan usahanya. Dengan begitu, ia berharap agar Cangcomak mampu merambah ke pasar ritel modern. Sehingga, seluruh masyarakat Indonesia dapat ikut merasakan lezatnya dari resep penuh cinta sang ibunda.

CANGCOMAK: CHOCOLATE COATED PEANUTS FROM MOM'S SPECIAL RECIPE

The taste of childhood snacks can be obtained when we taste *Kacang Coklat Emak*, a snack developed by Salmi Sufriani.

Cangcomak or an abbreviation from *kacang coklat emak* (mom's chocolate peanuts) is the name that given by Salmi Sufriani for her culinary product, which she got the recipe from her mother.

At first, *Cangcomak* only have one variant, which is chocolate coated peanuts. Along with Salmi's innovation, *Cangcomak* is now have two additional variants, chocolate coated cashews and chocolate coated almonds.

Salmi is happy to join Pertamina's SMEs mentorship program. Capital assistance from Pertamina strengthen and develop her business. Therefore, she hopes that *Cangcomak* will be able to penetrate into the retail market chain. Thus, all Indonesian could taste the delicacy of her mother's beloved recipe.

CANGCOMAK (KACANG COKLAT EMAK)

Salmi Sufriani

Sektor Perdagangan: Kuliner

Jl. Anggrek Rosliana VII No.19 RT.003 RW.001

Palmerah, Jakarta Barat

HP: 0815-1350-0454

@cangcomak

d'SAL



BERINOVASI CIPTAKAN PRODUK KULINER HINGGA KE MANCANEgara

Serella Food menyajikan beragam kudapan seperti *crispy brownies* dan *cereal bar* yang berasal dari bahan-bahan yang sehat dan berkualitas.

Jelita Puspa Agustin awalnya hanya memproduksi satu produk unggulan, yakni *cereal bar*, cemilan yang terbuat dari *oatmeal*, *rice crispy*, dan susu. Membangun usaha dengan nama *Multi Pangan Sehat*, Jelita mengusung merek *Serella Food* dan terus berinovasi menciptakan ide-ide kudapan baru, seperti *crispy brownies* dan *dim sum*.

Serella Foods pernah tampil dalam ajang internasional di Beirut, Lebanon dan Dubai Expo 2020. Ke depan, Jelita ingin produknya dilengkapi oleh legalitas dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM), agar lebih mulus dalam menembus pasar global.

Jelita mengaku senang bisa menjadi salah satu pelaku usaha dalam program UMKM binaan Pertamina. Karena, bantuan permodalan yang diberikan sangat bermanfaat untuk menyokong usahanya.

INNOVATING IN CULINARY PRODUCT TO PENETRATE GLOBAL MARKETS

Serella Food produces a variety of snacks, including *crispy brownies* and *cereal bar* made from healthy and quality ingredients.

Jelita Puspa Agustin at first only produced one supreme product, a *cereal bar* made of *oatmeal*, *rice crispy* and milk. Establishing a business with the name of *Multi Pangan Sehat*, Jelita carries out the brand of *Serella Food* and keep innovating in creating new snack ideas, including *crispy brownies* and *dim sum*.

Serella Foods have participated in international exhibitions in Beirut, Lebanon and Dubai Expo 2020. In the future, Jelita wants her product to be equipped with the legality from The National Agency of Drug and Food Control (BPOM), in order to make it easier in penetrating the global market.

Jelita feels happy to be a member of Pertamina's SMEs mentorship program, because they provided capital assistance that was very useful to support her business.

MULTI PANGAN SEHAT (SERELLA FOOD)

Jelita Puspa Agustin

Sektor Perdagangan: Kuliner

Komp. Daan Mogot Baru

Jl. Tampak Siring Timur No.9

Kalideres, DKI Jakarta

HP: 0818-0848-0543

@serella_multipangan

multi rasa pangan sehat



KEINDAHAN BATIK SRAGEN DALAM KOMBINASI FESYEN YANG TRENDI

Jenis batik di Indonesia sangatlah beragam, salah satunya berasal dari Sragen. Jumirah mengembangkan batik asal Bumi Sukowati tersebut.

Poenja Batik, yang sebelumnya bernama Batik Murniasih, merupakan usaha Jumirah yang menyediakan kain batik, pakaian pria, pakaian wanita, syal, dan pernak-pernik. Semua menggunakan motif batik khas Sragen yang dikombinasikan dengan yang desain elegan dan trendi.

Menjadi salah satu mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, Jumirah mengaku banyak mendapat dukungan untuk mengembangkan usahanya. Mulai dari permodalan hingga pelatihan usaha. Berbekal ilmu usaha yang ia dapat itu, Jumirah optimis mampu meraih impian untuk membuka cabang di seluruh provinsi di Indonesia.

Cita-cita untuk dapat memperluas pemasaran batik di berbagai daerah itu, merupakan salah satu upaya Jumirah dalam melestarikan sekaligus memperkenalkan batik Sragen ke seluruh Indonesia.

THE BEAUTY OF SRAGEN BATIK IN TRENDY FASHION COMBINATION

Batik in Indonesia are diverse, one of them is originated from Sragen. Jumirah develops batik originated from Bumi Sukowati.

Poenja Batik, which previously named Batik Murniasih, is Jumirah's business that provides batik fabric, men clothing, women clothing, scarf, and trinkets. All are made with batik motif special from Sragen combined with an elegant and trendy design.

Being a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Jumirah admit that she gets a lot of support to develop her business, starting from capital loan up to business training. Armed with the business knowledge she got from there, Jumirah is optimistic that she will be able to achieve her dream to open branches in all provinces in Indonesia.

The aspiration to be able to expand the market of her batik business in various regions, is one of Jumirah's efforts to preserve and introduce Sragen batik throughout Indonesia.



HADIRKAN KEBAYA BORDIR MODERN DARI TANAH KELAHIRAN

Menampilkan keindahan bordir khas Payakumbuh, Sumatra Barat, Vielga ingin produknya memiliki ciri khas dan dikenal secara luas.

Roemah Kebaya Vielga menghadirkan kebaya modern dengan bordir khas Payakumbuh, Sumatra Barat. Sebagai pemilik, Vielga memberdayakan para pengrajin bordir di tanah kelahirannya itu untuk memproduksi kebaya modern dengan sentuhan tradisional.

Sebagai mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, Vielga dibantu dalam permodalan dan beberapa pelatihan pengembangan usaha. Vielga meyakini, dukungan tersebut dapat mewujudkan mimpinya agar kebaya bordir produksinya mampu merambah pasar yang lebih luas hingga ke luar negeri, seperti Asia dan Eropa.

Tak hanya memperluas pasar, keinginan untuk naik kelas ke pasar ekspor merupakan salah satu upaya Vielga dalam melestarikan dan memperkenalkan bordir khas Payakumbuh, serta keunikan budaya Indonesia ke pasar internasional.

PRESENTING MODERN EMBROIDERED KEBAYA FROM THE HOMELAND

Showing the beauty of Payakumbuh traditional embroidery, Vielga wants her product to have a distinctive character and be widely recognised.

Roemah Kebaya Vielga presents a modern kebaya with traditional embroidery from Payakumbuh, West Sumatra. As the owner, Vielga empowers embroidery craftsmen in her homeland to produce modern kebaya with a traditional touch

As a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Vielga is assisted for a capital and a number of business development training. Vielga believes that this support could make her dream come true, so that her embroidered kebaya is able to penetrate a broader market to overseas, such as Asia and Europe.

Not only expanding the market, the desire to advance to the export market is one of Vielga's efforts in preserving and introducing Payakumbuh traditional embroidery and the uniqueness of Indonesian culture to the international market.

ROEMAH KEBAYA VIELGA

Vielga Wennida

Sektor Industri: Fashion

Rivee Residence No.A6
Jl. H. Shibi RT.005 RW.001
Srengseng Sawah, Jakarta Selatan

HP: 0821-8260-0751

@roemah_kebaya_vielga

Roemah Kebaya Vielga Official Shop

POENJA BATIK

Jumirah

Sektor Perdagangan: Fashion

Thamrin City
Lantai 1 Blok A9 No.8-9 dan Blok A10 No.2-5
Jl. K.H. Mas Mansyur, Tanah Abang,
Jakarta Pusat

HP: 0821-1027-8903

@batikmurniasih

Batik Murni Asih Official Store

TAS ETNIK KOMBINASI TENUN NTT DAN KULIT SAPI

Ragam produk tas model etnik yang terbuat dari kain tenun NTT dan kulit sapi dihasilkan oleh Sobag.

Kecintaan Evi Silviati pada etnik, membawanya berkreasi dalam memproduksi tas etnik berbahan dasar kulit sapi dan kain tenun Nusa Tenggara Timur (NTT). Kedua bahan itu dipilih karena kekuatan dan keindahannya, sehingga menghasilkan produk tas yang unik dan berkualitas, di bawah merek usaha Sobag.

Evi bersyukur menjadi salah satu pelaku usaha yang tergabung dalam program UMKM binaan Pertamina, karena dapat mengikuti pendampingan usaha selama enam bulan. Beberapa pelatihan yang diikutinya antara lain adalah dalam bidang digital marketing, manajemen biaya, dan manajemen pemasaran.

Dengan usaha yang semakin berkembang, Evi berharap, semakin banyak masyarakat Indonesia yang bangga menggunakan tas etnik dari bangsanya sendiri.

ETHNIC BAGS MADE FROM A COMBINATION OF NTT WOVEN AND COW LEATHER

Sobag produces variety of ethnic bags made from a combination of NTT woven fabric and cow leather.

Evi Silviati fondness of ethnicity brings her to get creative in producing ethnic bag made of cow leather and NTT woven fabric. The two materials have been chosen because of the strength and the beauty, so that it could create a unique and quality bag product, under the brand of Sobag.

Evi feels grateful to join Pertamina's SMEs mentorship program, because she got the opportunity to be participated in the business mentoring for 6 months. Several trainings that she participated including digital marketing field, cost management, and marketing management.

With a continuous growing business, Evi hopes that more Indonesian people feel proud in wearing ethnic bag from their own country.



SOBAG

Evi Silviati

Sektor Industri: Fashion

Jl. H. Ahmad R No.6 RT.006 RW.004

Pondok Bambu, Jakarta Timur

HP: 0813-8111-2456

@sobagevi

Sobag

DARI ALAS KAKI UNTUK PEMULIHAN EKONOMI

Bagi Abdul, alas kaki merupakan kehidupan. Pasalnya, usaha sepatu dan sandal yang dimilikinya telah mengubah kehidupannya.

Pandemi COVID-19 nampaknya membuka peluang usaha bagi Abdul Rohman. Bernama Sepatu/Sandal Nurul, Abdul memproduksi sepatu sekolah hingga sepatu untuk bekerja di pabrik.

Awalnya, Abdul hanya memasarkan produknya lewat toko saja. Namun seiring berkembangnya jaman ia mulai memasarkannya secara daring di marketplace.

Pendampingan melalui program UMKM binaan Pertamina sangat membantu perkembangan usaha Abdul. Lewat penjualan sepatunya tersebut, ia bisa memperbaiki ekonomi keluarga. Ia berkeinginan untuk memperluas penjualannya agar Sepatu/Sandal Nurul terus maju dan sukses.

FOOTWEAR BUSINESS FOR ECONOMIC RECOVERY

For Abdul, footwear is a life. Because, shoes and sandals business that he owns has changed his life.

Pandemic COVID-19 in fact opened a business opportunity for Abdul Rohman. With the name of Nurul Footwear, Abdul manufactures shoes for school students and factory workers in his workshop.

Initially, Abdul only promoted his products through his store. However, by the time goes by, he started to also promote his products in online marketplace.

Pertamina's SMEs mentorship program has really helped Abdul's business development. Through the shoes sales, he could improve his family's economy. He wishes to expand the sales so that Nurul Footwear continues to progress and be successful.

TOKO SEPATU/SENDAL NURUL

Abdul Rohman

Sektor Perdagangan: Toko Sepatu

Jl. Tipar Timur No.20 RT.006 RW.004

Kel. Semper Barat, Kec. Cilincing
Jakarta Utara

HP: 0878-8931-7967



KETIKA GULA AREN MURNI INDONESIA TEMBUS PASAR GLOBAL

Gula Aren yang memiliki banyak manfaat dibandingkan gula biasa, menjadi alasan Anwar dalam menjalankan bisnis pemanis alami ini.

Berawal dari seorang petani aren murni, Anwar mengembangkan bisnisnya dengan nama Mitra Mandala. Tidak hanya memproduksi gula aren murni, namun juga gula cetak, gula semut, gula jahe, dan gula jahe kunyit.

Saat ini sudah ada 148 petani binaan dan sebuah gudang produksi sendiri yang bisa memproduksi hingga 22 ton gula per bulan. Produknya tidak hanya didistribusikan di pasar lokal, namun juga di pasar global. Salah satunya adalah gula jahe yang telah dipasarkan di Negeri Ginseng.

Mitra Mandala bergabung dengan program UMKM binaan Pertamina pada 2019, dan bantuan pengelolaan modal pun mempermudah bisnisnya. Ke depannya, Anwar berharap untuk dapat membuka cabang di kota lain.

WHEN INDONESIAN PURE PALM SUGAR PENETRATES GLOBAL MARKET

Palm sugar, which has many advantages compare to an ordinary sugar, becomes the reason for Anwar to run this natural sweetener business.

Starting from a pure palm sugar farmer, Anwar developed his business with the name of *Mitra Mandala*. Not only producing pure palm sugar, but also molded palm sugar, powdered palm sugar, ginger sugar, and turmeric ginger sugar.

At present *Mitra Mandala* partnered with 148 farmers and owned a production warehouse that could produce up to 22 tonnes of palm sugar per month. *Mitra Mandala* products are not only distributed to local market, but also to global market. One of them is ginger sugar that has been marketed to South Korea.

Mitra Mandala joined Pertamina's SMEs mentorship program in 2019, and the capital management assistance make the business runs easier. In the future, Anwar hopes to open branches in other cities.



GULA AREN HARIANG

Anwar

Sektor Industri: Produksi Gula Aren

Kp. Hariang Desa Hariang, Banten

HP: 0857-1445-8852

 @gulaarenorganikbanten

 OrganicPalmSugar

SEMANIS MADU DARI INDRAMAYU

Berawal dari penikmat madu, Erwin kemudian terdorong mengembangkan madu Indramayu. Hasilnya adalah, produk kesehatan yang banyak dicari konsumen.

Erwin Wiguna, warga Desa Sliyeg, Indramayu, adalah seorang penyuka madu. Awalnya, ia berburu madu hingga ke Garut sampai Jawa Timur untuk keperluan sendiri, karena di daerahnya sulit mendapatkan madu murni.

Sampai kemudian pada 2018 terpikir untuk mengolah dan mengemasnya, lalu membuka usaha Madu Center Indramayu. Banyak kemudian yang tertarik untuk memesan dan membeli.

Pasarnya kian terbuka karena belum banyak kompetitor, terlebih kesadaran masyarakat akan konsumsi madu untuk kesehatan semakin tinggi. Bisnisnya pun semakin berkembang, terlebih ketika dipasarkan secara daring. Ia bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina sejak 2019, dan berharap bisa membudidayakan lebah madu sendiri serta memiliki brand yang kuat dan terpercaya.

SWEET AS HONEY FROM INDRAMAYU

Starting from a honey connoisseur, Erwin was then compelled to develop Indramayu honey. The result is a healthy product, demanded by many consumers.

Erwin Wiguna, a resident from Desa Sliyeg, Indramayu, likes honey very much. At the beginning, he hunted for honey from Garut to East Java for his own purpose, because it was difficult to get a pure and healthy honey in Indramayu.

Then in 2018, he had the idea to produce and pack his own honey. So then he open a business of *Indramayu Honey Center (Madu Center Indramayu)*. Later on, many are interested to order and buy his product.

The market is more open because there is not many competitors in Indramayu. In addition, the awareness of the people to consume honey for health is getting higher. His business becomes bigger after he promote it online. He joined Pertamina's SMEs mentorship program in 2019, and hopes that he could be a honey farmers too and build a strong and trustworthy brand.



MADU CENTER INDRAMAYU

Erwin Wiguna


Sektor Perdagangan: Madu

Blok Senibah RT.005 RW.002

Desa Sliyeg Lor, Kec. Sliyeg

Kab. Indramayu, Jawa Barat

HP: 0852-9575-3287

 @maducenterindramayu



UPAYA NAIK KELASKAN UBI JALAR KE SKALA EKONOMI LEBIH TINGGI

Melihat potensi tanaman ubi jalar, Hanayah kemudian mengembangkannya menjadi berbagai varian makanan ringan dengan orientasi ekspor.

Tinggal di sentra ubi jalar, Hanayah kerap menyaksikan komoditas tersebut tersia-siakan saat musim panen tiba di Kuningan, Jawa Barat. Di balik situasi yang merugikan petani itu, ia melihat ada peluang besar yang bisa digarap untuk merespons kondisi tersebut.

Maka, perempuan asal Sembawa, Kuningan, itu pun mengolah ubi jalar menjadi produk yang tak biasa. Yakni, gemblong yang dibuat seperti keripik dengan varian rasa beragam. Mulai dari manis, pedas, cokelat, hingga balado. Ia bahkan juga membuat tepung dari ubi jalar.

Hanayah semakin menyadari ubi jalar bernilai tinggi manakala tepung ubinya menembus pasar ekspor. Ia juga memasarkan produknya hingga ke berbagai kota besar di tanah air, termasuk Jakarta dan Bandung. Hanayah bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina sejak 2019, dan berharap untuk dapat mampu melengkapi alat agar bisa meningkatkan kapasitas produksi.

AN EFFORT TO MAKE SWEET POTATO GOES TO THE NEXT LEVEL INTO A HIGHER ECONOMY SCALE

Seeing another potential of sweet potato, Hanayah develop it to be a various snack variant with an export orientation.

Living in the center of sweet potato producer, Hanayah often witness this commodity becomes a waste during its harvest season in Kuningan, West Java. Despite the damage or loss for the farmers, she also sees that a big opportunity could be done to respond to that condition.

Thus, this lady originated from Sembawa, Kuningan, decided to process those sweet potatoes into an unusual product called *gemblong*, made as chips with variations of flavour from sweet, spicy, chocolate to balado. She even also produce flour from sweet potato.

Hanayah also realizes that sweet potato has a high value when her sweet potato flour penetrates the export market. She also markets her products to various big cities in the country, including Jakarta and Bandung. Hanayah joined Pertamina's SMEs mentorship program since 2019, and hopes to be able to equip the tools in order to increase production capacity.


HANAKU


Hanayah

Sektor Perdagangan: Kuliner Olahan Ubi

Dusun Pahing RT.005 RW.002
Kel. Sembawa, Kec. Jalaksana
Kab. Kuningan, Jawa Barat

HP: 0852-9558-0963

 @hanaku.snack

 Hanaku Snack Kuningan



MENGOLAH PISANG AGAR TETAP BERNILAI EKONOMI TINGGI

Memanfaatkan kelebihan produksi pisang, Asep kemudian mencoba mengolahnya menjadi produk pangan yang tahan lama.

Asep Abdul Muiz, warga Kersanagara, Tasikmalaya, merasa prihatin setiap kali ke pasar dan melihat begitu banyak pisang bertandan-tandan yang tidak laku terjual, akhirnya dibuang percuma. Ia pun memutar otak untuk mengolah pisang agar tetap bernilai ekonomi tinggi.

Dari situlah ia merintis usaha sale goreng pisang sejak 2006. Nyatanya, usaha rintisannya itu berbuah manis lantaran pasar mulai terbuka, bahkan meluas karena sale pisang bisa disimpan lebih lama. Sehingga bisa dikirim ke luar daerah yang lebih jauh.

Sejak tiga tahun silam, usahanya mendapatkan pendampingan dari program UMKM binaan Pertamina, yang memungkinkannya untuk mengakses dana bergulir, mengikuti pelatihan, hingga kurasi untuk masuk pasar ekspor.

PROCESSING BANANAS TO KEEP IT ON HIGH ECONOMIC VALUE

Utilizing the excess of banana production, Asep then tries to process it to be a durable food product.

Asep Abdul Muiz, resident of Kersanagara, Tasikmalaya, feels pity everytime he goes to the market and witnessed many of bananas that are not sold, ended up to be wasted. He then came up with an idea on how to process the banana to keep it on high economic value.

From there, he started to make banana *salé* snack since 2006. This effort finally made a good result as the market started to open, and even expanding because banana *salé* could be stored longer, so that it could be delivered to other cities.

Since 3 years back, his business got assistance from Pertamina's SMEs mentorship program which enable him to access to a funding, get a training and even got the opportunity to join a curation for export market.

KHARISMA

Asep Abdul Muiz

Sektor Perdagangan: Kuliner Sale Goreng Pisang

Bantargedang RT.002 RW.010
Kel. Kersanagara, Kec. Cibeureum
Kota Tasikmalaya, Jawa Barat 46196

HP: 0877-2416-5329

DARI KULIAH TATA BOGA KE USAHA KULINER YANG SEBENARNYA

Berbekal ilmu tata boga yang dimilikinya, Irianti mengembangkan rumah makan yang memiliki cita rasa luar biasa.

Bermodalkan selembar ijazah jurusan tata boga dan pengalaman bekerja di bidang perhotelan, ternyata belum cukup bagi Irianti Mega Bestari untuk benar-benar memahami usaha yang sebenarnya. Perempuan asal Sukajadi, Bandung, itu baru menyadari bagaimana menjalankan bisnis yang sebenarnya adalah, setelah mendirikan usaha kuliner dengan nama Warung Makan Gwof pada 2018.

Warung Makan Gwof yang menjual ayam *fillet* dan ikan *fillet crispy* itu berlokasi di sekitar kampus Telkom University. Konsistensinya dalam menjalankan usaha semakin menampakkan hasil saat ia berhasil membuka cabang.

Kini, bisnisnya mendapatkan pendampingan langsung dari program UMKM binaan Pertamina. Dengan pendampingan ini, Irianti berharap agar usahanya dapat berkembang lebih besar lagi.

FROM STUDYING CULINARY ART TO THE REAL CULINARY BUSINESS

Having culinary art knowledge, Irianti Mega Bestari develops a food stall with an extraordinary taste.

Having a certificate from a culinary school and work experience in the hotelier industry, turns out not quite enough for Irianti Mega Bestari to really understand on how to run a business. The woman who is originated from Sukajadi, Bandung, realized on how to run a real business only after founding a food stall under the name of *Warung Makan Gwof* in 2018.

Gwof is a food stall selling crispy chicken fillet and crispy fish fillet which located around Telkom University campus. Her consistency in running the business, really shows results when she manages to open a new outlet.

And now her business gets a support directly from Pertamina's SMEs mentorship program. With this support, Irianti hopes that her business can grow bigger.

GWOF

Irianti Mega Bestari

Sektor Perdagangan: Kuliner

Jl. Jurang No.42 RT.005 RW.007
Kel. Pasteur, Kec. Sukajadi
Bandung, Jawa Barat

HP: 0856-2258-886

 @grill.wok.fry

CIPTAKAN LAPANGAN KERJA DARI USAHA KENTANG

Tak disangka-sangka, permintaan teman untuk membuatkan makanan berbuah peluang usaha.

Berawal dari permintaan seorang teman, Rahmi memulai usahanya dengan memproduksi kentang mustofa pada 2018 dengan nama *Dapoer BundaQu*. Olahan kentang krispi yang awet, cocok untuk dibawa bepergian dan bekal merantau.

Saat pandemi COVID-19 melanda, usaha kentang Rahmi justru meningkat sehingga membuatnya semakin bersemangat untuk memasarkan produknya tersebut. Penjualan ketika bulan Ramadan tiba juga cukup tinggi.

Hal ini tak luput dari dukungan program UMKM binaan Pertamina. Rahmi begitu terbantu atas segala bentuk sokongan dari Pertamina. Ia bercita-cita untuk melebarkan usahanya agar semakin banyak lapangan kerja yang tercipta.

CREATING A JOB FROM POTATO BUSINESS

Unexpectedly, a friend's request to make a dish has turned into a business opportunity.

Starting from a friend's request, Rahmi started her business by producing *mustofa* potato sticks in 2018 with the name of *Dapoer BundaQu*. A durable processed crispy potatoes, suitable for traveling.

During the COVID-19 pandemic, Rahmi's potato business infact is growing, which makes her to be more passionate in promoting her products. The sales during Ramadhan season also quite high.

This can not be separated from Pertamina's SMEs mentorship program, Rahmi is helped by all forms of endorsement from Pertamina. She wishes to expand her business so that more job opportunity can be created.

Note: Mustofa potato sticks is Indonesian spicy and crispy fried potato sticks

DAPOER BUNDAQU

Rahmi Hidayati

Sektor Industri: Makanan Kentang Mustofa

Jl. Desa Sukadamai No.15 RT.001 RW.001
Kel. Situ Pete, Kec. Sukadamai
Kota Depok, Jawa Barat

HP: 0877-8847-9966

 @dapoer.bundaqu_





USAHA AGRIBISNIS BERBUAH MANIS

Bila membutuhkan *supplier* buah dan sayur, usaha agribisnis Fikar Zulfikar menjadi pilihan yang cocok karena memiliki kontrol kualitas yang baik.

Fikar Zulfikar, warga Barutunggul, Bandung, punya pengalaman bekerja di supermarket. Otomatis ia paham bagaimana seluk beluk menembus pasar ritel. Melihat potensi pasar agribisnis di wilayahnya yang besar, maka sejak empat tahun silam ia bertekad merintis usaha pertanian yang memasok produk ke pasar ritel.

Seiring waktu, bukan cuma dari kebunnya saja yang bergabung. Petani sekitar hingga *supplier* produk agribisnis dari Cianjur, juga turut serta menyeter sayuran berupa kangkung, pokcoy, tomat, bit, wortel, bawang daun, strawberry, goldenberry, dan lain-lain.

Omzet dirasakan terus naik, kebun kian luas, dan mitra bisnis bertambah. Ia bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina sejak 2020, dan berharap usahanya kian berkembang menembus pasar yang lebih luas.

AGRIBUSINESS THAT GIVES A SWEET RESULT

If you need a fruits and vegetables supplier, Fikar Zulfikar's agribusiness becomes a suitable choice because they have a good quality control.

Fikar Zulfikar, resident of Barutunggul, Bandung, once working in a supermarket. So he understands on how to be a supplier for retail chain. He sees a big potential of agribusiness in his region. Thus, since 4 year ago, he determined to start agribusiness and become a supplier for retail chains.

By time goes by, he also partnered with nearby farmers in his neighborhood and other agribusiness product supplier from Cianjur, that provide various number of vegetables such as water spinach, pokcoy, tomatoes, bit, carrot, spring onion, strawberry, goldenberry and others.

The omzet is incerasing, the farm is more spacious, and the business partners are also growing. He participated in Pertamina's SMEs mentorship program since 2020, and hope that his business is getting more developed to penetrate a broader market.



SEMUA KEPERLUAN ABANG BAKSO ADA DI SINI

Melihat peluang yang ada, Subekhi membuat toko yang menjual kebutuhan pedagang baso. "One stop shopping" menjadi idenya.

Subekhi menyadari ia punya jiwa dagang yang kuat. Maka, setelah modal cukup ditambah pengalaman sempat membantu sang kakak berdagang, pada 2007 ia memutuskan membuka usaha berjualan kebutuhan bakso. Ia menyediakan daging, sayuran, saus, kecap, hingga perlengkapan tukang bakso sekomplitnya.

Menurutnya, bisnis bakso amat prospektif karena hampir semua orang suka bakso, dan ia memilih bisnis tersebut karena tak perlu repot berhadapan langsung dengan *end user*.

Usahanya pun kian dikenal, dan sebagai mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, ia telah difasilitasi berbagai program. Ia berharap untuk dapat mengembangkan usahanya dengan membuka lebih banyak cabang.

ALL THE MEATBALLS SELLERS NEEDS, PROVIDED HERE

Seeing the opportunity, Subekhi opened a store that sells what a meatball sellers needs. "One Stop Shopping" is his idea.

Subekhi realizes that he has a strong soul of trading. Thus, after his capital is sufficient with an addition of his experience assisting his brother doing a trading, in 2007 he then decided to open a business of selling what a meatball seller needs. He provides meats, vegetables, sauce, sweet soy sauce, to a complete meatball seller equipment.

According to him, his meatball business is really prospective because most people like meatballs. And, he chose to run that business because he does not need to face the end user directly.

His business is also increasingly recognized, and as a member in Pertamina's SMEs mentorship program, he has been facilitated by various programs. He hopes to expand his business by opening more branches.

PERTANIAN FIKAR ZUKFIKAR

Fikar Zukfikar

Sektor Pertanian: Pertanian Sayuran
Barutunggul RT.003 RW.002 Ciwidey
Kab. Bandung, Jawa Barat
HP: 0857-9496-4744

TOKO PRATAMA

Subekhi

Sektor Perdagangan: Toko Sayuran

Dusun Pakemitan RT.004 RW.003
Desa Cimalaka, Kab. Sumedang, Jawa Barat
HP: 0852-9453-6908

PEMASOK SAYURAN SEGAR KE RANTAI PASAR MODERN

Taryana, lewat usaha Alif Mart, mampu mengelola sayuran segar dengan kualitas sangat baik, sehingga memiliki mitra sejumlah pasar swalayan di Bandung.

Untuk bisa menjadi pemasok rantai pasar modern, bukan hal yang mudah bagi sebagian besar orang. Namun, Tatang Taryana, warga Babakan Jampang, Bandung, sudah sejak 1995 menjadi mitra pasar swalayan. Mulai dari Gelael hingga Super Indo, untuk produk sayuran segar.

Seiring berjalannya waktu, usaha yang bernama Alif Mart ini mulai mengembangkan *green house*, dan memproduksi sayuran di kebun sendiri. Dikemas, lalu dipasarkan dari Bandung ke Jabodetabek. Ke toko swalayan Jogja hingga Lotte Mart.

Dengan menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, ia berharap bisa mendapat pelatihan budi daya pertanian yang tak terkendala masalah iklim dan cuaca. Selain itu, juga mampu untuk mengembangkan omzetnya dan agar pasar produk sayurannya bertambah luas.

FRESH VEGETABLES SUPPLIER TO MODERN MARKET CHAIN

Taryana, through Alif Mart business, able to manage fresh vegetable with a very good quality, so that he owns several supermarket partners in Bandung.

To be able becoming a modern market supplier chain is not easy for most of the people. However, Tatang Taryana, a resident of Babakan Jampang, Bandung, has become a supermarket partner since 1995, starting from Gelael up to Super Indo for fresh vegetable products.

Over time, his business, called Alif Mart, is starting to develop a green house and produce vegetables from its own garden, to package it and then to market it from Bandung to Jabodetabek. And to Jogja Supermarket up to Lotte Mart.

By becoming a member of Pertamina's SMEs mentorship program, he hopes that he could get an agricultural cultivation training which does not affected by the climate and weather, in addition to be able to increase his turnover and also to expand vegetable product market.

ALIF MART

Tatang Taryana

Sektor Pertanian: Pertanian Sayuran

Babakan Jampang RT.002 RW.016

Kab. Sukabumi, Jawa Barat

HP: 0852-2115-5380

@alifmart.id

USAHA DARI SEORANG KULI

Perjuangan dalam kehidupan seorang Sadi mungkin bisa dicontoh oleh setiap orang.

Kalimat *from zero to hero* sepertinya cocok dengan perjalanan hidup M. Sadi Bin Dul Gofar. Bermula dari seorang kuli, sekarang Sadi sudah mempunyai usaha pengelolaan sawah dan memiliki dua hektar sawah. Menggunakan namanya sendiri, usahanya diberi merek Sadi Tani pada 1995.

Sadi sangat mengapresiasi keberadaan program UMKM binaan Pertamina, pasalnya ia dibantu lewat adanya peminjaman modal untuk mengembangkan Sadi Tani.

Dengan hal ini, ia begitu optimis usahanya akan mempunyai prospek yang bagus, serta mampu bertahan dalam jangka waktu yang lama.

A COOLIE WHO STARTED A BUSINESS

The struggle in the life of Sadi may be emulated by everyone.

"From zero to hero" term relates with M. Sadi Bin Dul Gofar's life journey. Starting from being a coolie, now, Sadi has a ricefield management business and owned 2 hectares ricefield. Using his own name, *Sadi Tani*, he started this business in 1995.

Sadi appreciates the existence of Pertamina's SMEs mentorship program, as he is assisted by capital loan to develop *Sadi Tani*.

With this, he is very optimistic that his business will have good prospects and be able to survive in the long term.

SADI TANI

M. Sadi Bin Dul Gofar

Sektor Pertanian: Pengelolaan Sawah

Dusun Keboncau RT.002 RW.002

Desa Ciasembaru, Kec. Ciasem

Kab. Subang, Jawa Barat

HP: 0813-1265-8103





BUDIDAYA JADI SUMBER USAHA

Melihat banyaknya tetangga yang membudidayakan ikan, Unerih tertantang untuk mencobanya.

Unerih adalah pemilik Tambak Ikan Bandeng. Usaha ikan bandeng ia pilih karena hidup di daerah yang mayoritas penduduknya adalah peternak ikan. Sehari-hari ia membudidayakan ikan yang kemudian dipanen, lalu dijual ke pengepul.

Terkadang, perubahan iklim yang menyebabkan hujan menjadi tidak menentu, berdampak pada hasil panen Unerih. Jumlah ikan yang dipanen menjadi berkurang dan ukuran ikan menjadi lebih kecil dari biasanya.

Namun, Unerih dibantu oleh Pertamina yang mendorong usahanya dengan peminjaman modal. Ia pun begitu bersyukur dengan adanya program UMKM binaan Pertamina ini.

FISH FARMING BECOMES A SOURCE OF BUSINESS

Seeing a lot of his neighbour do fish farming, Unerih was feeling challenged to try it.

Unerih is the owner of *Tambak Ikan Bandeng*, a milkfish pond. He chose to do the milkfish business because he lives in the area where the majority of people doing fish farming. He cultivates fish daily, which then being harvested and sell to the collectors.

In odd moments, climate change causes the unpredictable raining which affect the harvest. The number of fish which are harvested become less and the size of the fish is smaller than it used to.

However, Unerih was assisted by Pertamina that support his business by a capital loan. He is grateful with the existence of Pertamina's SMEs mentorship program.

TAMBAK IKAN BANDENG

Unerih

Sektor Perikanan: Budi Daya Ikan Bandeng

Jl. Kali Gilik Blok Pancer RT.015 RW.004
Desa Pabean Ilir, Kec. Pasekan
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0877-0901-3195

CERAHNYA PROSPEK DARI USAHA IKAN NILA

Memiliki pengalaman budi daya udang, Asep kemudian mengubahnya menjadi ikan nila dan menghasilkan pasar yang lebih luas dan menjanjikan.

Prospek bisnis ikan nila memang secerah matahari terbit. Sebab, selain risiko kematian yang lebih rendah, peluang pasarnya juga masih terbuka lebar. Hal inilah yang membuat Asep Sugandar berpindah ke lain hati, dari udang ke ikan nila pada 2014.

Sebenarnya, sejak 2010 ia mulai membudidayakan udang, tetapi memutuskan beralih karena banyaknya kendala. Rupanya, keputusannya tak salah. Melalui budidaya ikan nila, pria asal Margadadi, Indramayu, itu menjadi buruan pembeli dan *offtaker* ikan nila bahkan sampai dari luar daerahnya.

Ia tak perlu repot mencari pasar, sebab pembelinya datang langsung ke kolam untuk menjualnya lagi ke pasar-pasar. Sebagai mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, ia mendapatkan bantuan modal. Ke depannya, Asep ingin memperoleh fasilitas pelatihan agar bisa memproduksi pakan nila secara mandiri.

THE BRIGHT PROSPECT OF PARROT FISH BUSINESS

Having the experience of shrimp farming, Asep then convert his business to farm parrot fish, he then created a broader and more promising market.

This parrot fish business is as bright as the sunrise, because it has a lower death risk and a bigger market potential. This is the reason why Asep Sugandar switched his farming from shrimp to parrot fish in 2014.

Initially, he started his shrimp farming in 2010, but then he faced a lot of challenges. His decision to switch to farming parrot fish turned out to be a right decision. By farming parrot fish, the man originated from Margadadi, Indramayu, get more buyer and even some of them came from other cities.

He does not need to look for buyers, because they just come by themselves directly to the pond and then resell it to the markets. As a member in Pertamina's SMEs mentorship program, he gets a capital assistance. In the future, Asep hopes to get a training about how to produce fish food, so that he can feed his fish by himself.

ASEP SUGANDAR

Sektor Perikanan: Budi Daya Ikan Nila

Jl. Abimanyu No.33 RT.004 RW.006
Desa Margadadi, Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0823-2160-1921



MENDORONG ON BOARDING DIGITAL, BISNIS INTERNET JADI KEKAL

Di tengah perkembangan permintaan jaringan internet, Uus memenuhi kebutuhan masyarakat lewat bisnis penyediaan jaringan internet di daerahnya.

Uus Kusaeri merintis OMJ (Obrog Maju Jaya) Net sejak 2019. Ia menyalurkan sambungan internet ke orang-orang di sekitar rumahnya di Rajasinga Terisi, Indramayu. Awalnya, hanya 10-15 rumah saja, sampai kemudian menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, dan mendapatkan pinjaman usaha yang cukup untuk memperluas bisnis toko alat jaringan.

Dari situ ia berinvestasi membeli alat jaringan internet dan bermitra dengan *provider* layanan internet. Ia menyediakan jasa pemasangan jaringan internet ke desa-desa. Hingga kini pelanggannya sudah mencapai ratusan di desa-desa yang semula *blank spot*.

Menjadi kepuasannya tersendiri ketika masyarakat di pedalaman *on-boarding* ke dunia digital. Keuntungan kecil pun tidak menjadi soal baginya.

PUSHING THE ON BOARDING DIGITAL, INTERNET BUSINESS BECOMES EVERLASTING

In the middle of internet network demand, Uus fulfil the people's needs through internet network provider business in his area.

Uus Kusaeri started OMJ (Obrog Maju Jaya) Net since 2019. He distributes internet network to the people located nearby his house at Rajasinga Terisi, Indramayu. At the beginning, only 10-15 houses until later on he becomes a member in Pertamina's SMEs mentorship program, and gets sufficient business loan and be able to expand his business to founding an internet network tool store.

From there, he invests by buying internet network tools and partnering with internet service provider. He provides internet network installment services to villages. Up to now, he has reach hundreds of people at villages where originally were a blank spot.

It becomes his own satisfaction when the people in rural areas are on-boarding to the digital world. Small profit is not a problem for him.

OMJ NET

Uus Kusaeri

Sektor Jasa: Pemasangan Jaringan Internet

BTN Terisi Blok I No.4 Rajasinga, Terisi
Indramayu, Jawa Barat

HP: 0821-1587-8787

MERAUP UNTUNG DARI JASA SERVIS KENDARAAN YANG TAK PERNAH MATI

Memberikan layanan perbaikan kendaraan bermotor berbagai merek, dan kemudian tumbuh hingga melayani jual beli sepeda motor bekas.

Ismatullah, warga Sukamanah, Sukabumi, baru menyadari bahwa usaha bengkel itu adalah bisnis yang tak ada matinya. Maka, bermodalkan pengalaman pernah bekerja sebagai mekanik di dealer resmi Yamaha, pada 2013 Ismatullah memutuskan membuka bengkelnya sendiri yang diberi nama Bengkel Abbabiel.

Usahanya melayani servis kendaraan roda dua, dari berjualan *spare part* hingga jual beli sepeda motor bekas. Selain tak terkekang waktu, ia bisa sekaligus menjaga anak-anaknya saat istrinya bekerja karena bengkelnya dibuka di rumah.

Berkat layanan prima, bengkelnya selalu ramai setiap hari didatangi konsumen. Sebagai mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, harapannya bisa memperluas usaha jual beli sepeda motor, serta melengkapi fasilitas *tool kit* dan peralatan yang sesuai SNI, seperti yang ada di *dealer* resmi. Sehingga, bengkel miliknya akan semakin terpercaya dan dibanjiri pelanggan.

EARN PROFIT FROM VEHICLE REPAIR SERVICE THAT NEVER ENDED

Providing motorcycle repair service of various brands, and then developing it to selling secondhand motorcycles.

Ismatullah, a resident of Sukamanah, Sukabumi, just realized that his workshop business is the business that never has an end. By having an experience working as a mechanic at Yamaha authorized dealer, in 2013 Ismatullah decided to open his own workshop which he named it Bengkel Abbabiel.

He provides motorcycle repairing services, selling motorcycle spare parts, and also selling secondhand motorcycles. In addition to a never end business, he also enjoys his work because he could take care of his children at the same time while his wife works, as he opens his workshop at home.

Because of his supreme services, his workshop always busy everyday. Being a member in Pertamina's SMEs mentorship program, he hopes that he could expand his motorcycle business and complement a tool kit facility that equipped with SNI standard, as same as the authorized dealer quality have. So, that his workshop will be more trustworthy and could get more customers.

ABBABIEL MOTOR

Ismatullah

Sektor Jasa: Bengkel Motor

Kp. Cikiray Kidul RT.003 RW.009
Desa Sukamanah, Kab. Sukabumi
Jawa Barat

HP: 0815-6310-4928



DARI EKSPEDISI LABA PUN TERJANJI

Fokus pada bisnis pengiriman barang, Sukirman terus mengembangkan layanannya hingga ke seluruh Indonesia.

Sukirman pada 2010 memutuskan menguji peruntungan di bisnis ekspedisi angkutan pengiriman barang berat. Untung sedang berpihak, berkat kerja kerasnya ia banyak mendapatkan mitra, lantaran fokus pada pengiriman alat-alat telekomunikasi seperti tiang, kabel-kabel transmisi distribusi telekomunikasi, dan alat lain sejenisnya.

Usaha semakin prospektif sehingga pengirimannya sudah menjangkau hingga ke pulau-pulau di seluruh Indonesia. Sebagai mitra dalam program UMKM binaan Pertamina yang telah mendapatkan berbagai fasilitas, Sukirman juga masih memiliki impian untuk memperbesar armada agar kapasitas pengiriman logistik semakin banyak.

Sukirman menilai bisnis ekspedisi akan terus berkembang seiring dengan semakin bertambahnya infrastruktur transportasi yang kini terus dibangun oleh pemerintah.

FROM LOGISTICS, PROFIT IS PROMISING

Focus on logistics business, Sukirman continues to develop his services across Indonesia.

In 2010, Sukirman decided to try his luck in logistics business. Luck is on his side as his hard work gets more customers, since he focuses on telecommunication equipment delivery, such as poles, telecommunication distribution transmission cables and other similar equipments.

The Business gets more prospective that his delivery reaches the cities outside Java islands throughout Indonesia. As a member in Pertamina's SMEs mentorship program, he has received various facilities, and Sukirman still has a dream to expand his service so that the logistic delivery capacity could grow bigger.

Sukirman assess that this logistics business will continue to grow along with the increasing number of transportation infrastructure that are currently being built by the government.

CV BERDIKARI TRAN

Sukirman

Sektor Jasa: Ekspedisi Khusus Alat Berat
Kp. Sawahlega RT.001 RW.009
Desa Laksana, Kab. Bandung, Jawa Barat
HP: 0812-1444-9942



JASA PENGIRIMAN BAHAN PANGAN MENEMBUS HARAPAN

Tak banyak yang terpikir untuk memanfaatkan peluang bisnis di bidang angkutan bahan pangan, Sunaerih salah satunya.

Banyak orang berpikir bagaimana hasil tani bisa cepat sampai tujuan tanpa mengetahui prosesnya. Berbeda dengan Sunaerih yang justru melihat ada peluang besar dari bisnis yang belum dilirik banyak orang itu, jasa pengiriman bahan pangan. Maka sejak 2018 ia merintis usaha itu.

Awalnya ide usahanya adalah mengirim beras ke daerah-daerah pemesan. Kini, selain beras hampir semua bahan pangan dilayaninya untuk dikirimkan sesuai permintaan.

Usahanya kian berkembang saat mendapatkan bantuan modal dari program UMKM binaan Pertamina. Ke depan ia ingin memperbanyak armada agar jangkauan pengirimannya bisa semakin luas.

HOPES FROM FOOD DELIVERY SERVICES

Not many think about taking advantage of business opportunities in the field of food transportation, one of them is Sunaerih.

Many people think how the crops could arrive in a destination without knowing the process. Unlike Sunaerih, who see that there is a big opportunity in the field of food transportation that has not been eyed by many people, a crops delivery services. Thus, since 2018, he started that business.

His original idea was to deliver rice to requested areas. But now, besides rice, he serves almost all food ingredients to be delivered upon request.

His business keeps developing after he got a capital assistance from Pertamina's SMEs mentorship program. In the future, he wants to expand his business by adding more trucks so that the delivery target could be broader.

SUNAERIH

Sektor Jasa: Rental Truk untuk Hasil Tani
Juntikebon RT.001 RW.002 Kec. Juntinyuat
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0895-3575-37366





LABA DARI CANTIKNYA BISNIS BORDIR KHAS TASIKMALAYA

Bordir Tasikmalaya sejak lama sudah dikenal karena kualitas dan modelnya, kini di tangan Asep Ridwan produk itu semakin melesat.

Sudah sejak lama Tasikmalaya kondang dengan kecantikan fesyen bordirnya. Asep Ridwan boleh jadi salah satu pelestari kerajinan bordir di Desa Tanjung, Kota Tasikmalaya.

Usaha yang dirintis sejak 2007 itu memproduksi beragam kerajinan bordir untuk baju koko dan mukena, dengan berbagai motif dan jenis bahan. Usaha ini bergerak di 2 jalur, penjualan langsung dan bekerja sama dengan perusahaan tur dan travel umroh.

Pembuatannya dilakukan secara mandiri mulai dari belanja bahan, pemotongan kain, hingga pembuatan motif bordirnya. Ia melibatkan banyak pekerja mulai dari penjahit sampai tenaga pengepakan. Bisnisnya kian berkembang bahkan memiliki toko di Pasar Tanah Abang, Jakarta Pusat. Sejak 2020, usaha tersebut bergabung dengan program UMKM binaan Pertamina, sehingga semakin terbantu akses permodalannya.

PROFIT FROM THE BEAUTY OF TASIKMALAYA EMBROIDERY

Tasikmalaya embroidery has been known since long time ago because of its quality and motifs. Now, in Asep Ridwan's hand, the product is getting more recognized.

Tasikmalaya has been famous for its beautiful embroidery fashion for a long time. Asep Ridwan might be one of the embroidery craft preserver in Tanjung Village, Tasikmalaya City.

The business that he started in 2007, produces a variety of embroidery craft for *koko* shirt and *mukena* (praying gown for Muslimah) with various motifs and materials. This business operated in 2 tracks, direct selling and partnership with some umrah tour and travel companies.

The production is a self-made, started from purchasing materials, cutting the fabric, up to embroidering process. He also involves a lot of workers, starting from the tailor, up to stocking forces. His business is getting developed by opening a store at Pasar Tanah Abang, Central Jakarta. Since 2020, Asep joined Pertamina's SMEs mentorship program, so that he can get access to a capital loan.

NANJUNG ABADI

Asep Ridwan, S.Pt

Sektor Perdagangan: Konveksi Mukena
Desa Tanjung RT.001 RW.004 Kec. Kawalu
Kota Tasikmalaya, Jawa Barat
HP: 0853-2821-8978

@mukena.nanjungabadi

Nanjung Abadi



PEKATAN BATIK

Ifitakhiyah

Sektor Perdagangan: Fashion

Taman Anyelir 2 Blok C3 No.7
Kel. Kalimulya, Kec. Cilodong, Depok
HP: 0857-1851-3177

@pekatan_batik

Pekatan Batik

SEJAHTERA DARI PERKAWINAN BUDAYA, BATIK PEKALONGAN- MAGETAN

Bila membutuhkan motif batik yang menggabungkan dua daerah, maka Pekatan batik bisa menjadi pilihan dengan motif Pekalongan-Magetan.

Ifitakhiyah, warga Kelurahan Kalimulya, Kota Depok, tak cuma memadukan cinta antara dirinya dengan sang suami, namun juga budaya batik asal kotanya dan sang suami, Pekalongan dan Magetan, hingga lahir usaha bernama Pekatan Batik atau singkatan dari Pekalongan dan Magetan.

Usaha yang dirintis sejak 2018 itu memproduksi batik tulis yang mengangkat tema batik pesisir (Pekalongan, Cirebon, dan Lasem), mulai dari kain batik sampai pakaian batik *ready-to-wear*. Para pembatiknya berada di Pekalongan.

Seiring waktu, pelanggannya kian banyak hingga menjadi souvenir acara G20 belum lama ini. Bergabung dengan program UMKM binaan Pertamina sejak 2 tahun lalu, ia berkesempatan mengikuti sejumlah event dan pameran. Selain itu, ia juga mendapatkan pelatihan pemasaran dan akses pinjaman modal.

PROSPEROUS FROM CULTURAL MARRIAGE, BATIK PEKALONGAN-MAGETAN

If you need a unique *batik* that combine 2 regions, *Pekatan Batik* could be the choice, they combine *batik* motifs from Pekalongan and Magetan together.

Ifitakhiyah, resident of Kalimulya, Depok City, not only combining the love between herself and her husband, but also *batik* culture from her and her husband homelands, Pekalongan and Magetan, to the birth of her business, namely *Pekatan Batik* or the abbreviation of Pekalongan and Magetan

The business that she started since 2018, produced handmade *batik* with a characteristic motifs of coastal *batik* theme (Pekalongan, Cirebon, Lasem) and provide *batik* fabric up to *ready-to-wear batik* cloths. The *batik* maker is located in Pekalongan.

Over the time, the number of her customers has increased to the point it became a souvenir for the recent G20 event. Joined Pertamina's SMEs mentorship program since 2 years ago, she got the opportunity to participate in numbers of events and exhibitions, and even got a marketing training and access to the capital loan.



BERDAYA DAN BERBUDAYA BERKAT BATIK PESISIR

Mengusung motif batik asal Indramayu atau yang dikenal dengan batik pesisir, Batik Indra memberikan pilihan ragam motif batik.

Indra Susilo mewarisi sebuah usaha batik dari orang tuanya, yang telah dikembangkan secara turun-temurun sejak 1960-an. Ibunya pun mewarisinya dari sang kakek, sehingga wajar jika hari-hari pria asal Terusan Sindang, Indramayu, tersebut adalah tentang batik.

Brand yang dikembangkan dengan nama Batik Indra itu bukan sekadar batik biasa. Batik Indra memproduksi batik tulis, batik congklongan khas Indramayu, baju, taplak meja, seprai, dan lain-lain yang semuanya terbuat dari kain batik.

Yang istimewa adalah, ia mengembangkan plasma-plasma para pembatik di sekitar tempat usahanya. Dari situlah masyarakat kian berdaya dan sejahtera. Sejak 2020, ia adalah mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, yang telah diberikan suntikan modal hingga fasilitasi pemasaran.

EMPOWERING AND CULTIVATING COASTAL BATIK

Carrying batik motif originated from Indramayu or known as Coastal Batik, Batik Indra provide various choices of batik motifs.

Indra Susilo inherit a batik business from his parents, which has been developed from generation to generation since 1960s. His mother also inherited the business from her grandfather, thus it is normal if the days for the man who originated from Terusan Sindang, Indramayu, spent and surrounded by batik.

The brand that developed with the name of Batik Indra is not only an ordinary batik. Batik Indra produces handmade batik, congklongan batik special from Indramayu, clothing, tablecloth, bed sheets, and other things that made from batik.

What is so special, is that he develops a chain community of batik makers around his neighborhood. From there, he empowered and make sure all batik makers well-being. Since 2020, he has been a member in Pertamina's SMEs mentorship program that has given him a capital injection and facilitated him to market his product.

BATIK TULIS INDRA

Indra Susilo

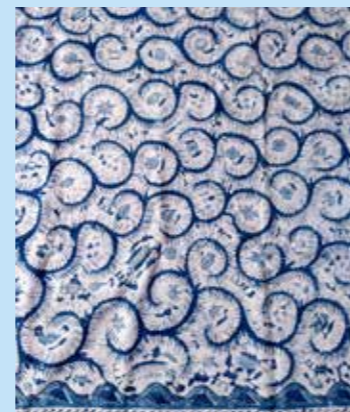
Sektor Industri: Fashion

Jl. Raya Terusan RT.004 RW.002

Terusan Sindang Indramayu, Jawa Barat

HP: 0817-218-599

 @batiktulisindra



DUA DEKADE BERLABUH PADA PRODUK OLAHAN KULIT

Tidak terbayangkan sebelumnya, kalau hari-hari Deni Hermawan, warga Sucikaler, Garut, sebagian besar dihabiskan untuk berkutat dengan kulit.

Nyatanya, kulit itulah yang membuat semangat hidupnya tetap menyala, sejak 20 tahun silam saat mengawali usaha sebagai artisan produk olahan kulit.

Kala itu, Deni hanya satu dari sedikit orang yang merintis usaha kulit. Ia memproduksi jaket kulit, tas, dompet, dan berbagai kerajinan kulit lainnya. Dengan jenama Move Leather, ia membeli bahan jadi yang diproduksi di Garut, lalu dibuat menjadi kerajinan kulit matang.

Produk kerajinan kulit ini biasanya dijadikan sebagai souvenir khas. Dan, kini produknya makin diminati pasar hingga ia pun punya sejumlah reseller di Bandung, Jakarta, dan Bali. Deni adalah salah satu mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, yang telah mendapatkan bantuan modal hingga pelatihan.

TWO DECADES OF DOING LEATHER BUSINESS

Never imagined before if Deni Hermawan days, resident of Sucikaler, Garut, will be spent by processing leather.

In fact, that leather is the thing that makes his life more passionate since 20 years ago, when he started his business as an artisan of leather product.

At that time, Deni was only one of a few people who started a leather business in that area. He manufactured leather jackets, bags, purses, and various other leather craft. With the brand Move Leather, he buys a ready material from around Garut and then made it into leather craft.

This leather craft product usually made for special occasions and now his products is increasingly attracted by the market, and has a numbers of resellers in Bandung, Jakarta, and Bali. Deni is one of the member of Pertamina's SMEs mentorship program who received capital assistance and various training.

MOVE LEATHER

Deni Hermawan

Sektor Industri: Kerajinan Kulit

Jl. Sudirman No.43 RT.004 RW.009

Kel. Sucikaler, Kec. Karangpawitan

Kab. Garut, Jawa Barat

HP: 0852-2153-3029

 @move_leather5884

MENJAHIT BUSANA, MERAJUT ASA

Mengembangkan kemampuannya membuat baju, Elan kemudian merintis usaha konveksi pakaian muslim dan kini terus menaikkan kapasitas produksinya.

Elan Jaelani bermodalkan kemampuan menjahit, bertekad melepas pekerjaannya di konveksi dan merintis bisnis pribadinya pada 2009. Pria asal Kersanagara, Tasikmalaya, itu membangun konveksi yang awalnya memproduksi kemeja batik dengan dibantu satu karyawan.

Nyatanya, bisnisnya berkembang maju saat mendapat banyak pesanan busana muslim menjelang hari-hari Ramadhan dan Lebaran, terutama untuk ukuran anak-anak.

Dari situlah kemudian usahanya berkembang menjadi konveksi khusus busana muslim, yang menyediakan kebutuhan anak usia 2-15 tahun, baju koko, dan gamis untuk berbagai usia. Pasarnya meluas hingga ke berbagai provinsi, dan kini ia mempekerjakan selusin karyawan. Sebagai mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, Elan ingin bisa memperluas pasarnya dengan membuka toko daring dan menaikkan kapasitas produksi.

SEWING DRESSES, KNITTING HOPE

Developing his capability to make dresses, Elan then started a Muslim clothing convection business and currently increasing the production capacity.

Elan Jaelani has the ability to sew, he was determined to quit his job in a convection and started his own business in 2009. The man originated from Kersanagara, Tasikmalaya, developed a convection business which in the beginning only manufactured *batik* shirts with the assistance of 1 staff.

His business is getting more developed when he got many Muslim clothing orders approaching Ramadhan and Eid days, especially for kids size.

From there, his business expands into a convection with speciality on Muslim clothing, that provides the needs for 2-15years old kids, *koko* shirts, and *abaya* for various ages. The market is expanding into several provinces and now he employs a dozen of employees. As a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Elan wishes to expand his market by opening an online store and to increase the production capacity.



WIDI JAYA PERKASA

Elan Jaelani

Sektor Industri: Konveksi Busana Muslim
Bantargedang RT.002 RW.009
Kel. Kersanagara, Kec. Cibeureum
Tasikmalaya, Jawa Barat
HP: 0813-2317-7435

MERAJUT BENANG AKRILIK MENJADI PRODUK FAVORIT

Bandung dikenal sebagai gudangnya produk kreatif pakaian, salah satunya Keycoz Knit yang menawarkan berbagai pakaian hasil rajutan.

Bagi Dani Dania Rodiansyah, warga Binong, Kota Bandung, benang akrilik bukan sekadar benang, melainkan kehidupan. Dari situlah ia merajut mimpinya hingga menghasilkan usaha yang menghasilkan berbagai macam varian produk rajut, mulai dari sweater, cardigan, vest, topi kupluk, sampai pashmina.

Usaha bernama Keycoz Knit itu awalnya merupakan bisnis warisan keluarga dengan segmen pasar grosir. Sejak 2014, ia memperluas pasar ke toko daring, dan menjadi *vendor* produksi *brand-brand* kenamaan. Jika permintaan pasar sedang tinggi, ia bisa merilis hingga 4 desain per bulan.

Produknya pun banyak dipesan hingga ke berbagai kota di Indonesia. Sebagai mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, Dani Dania ingin mengembangkan *brand* sendiri dan mengikuti pameran fesyen sampai ke luar negeri.

KNITTING ACRYLIC YARN TO BECOME A FAVORITE PRODUCT

Bandung is famous for its fashion products, one of them is *Keycoz Knit* which offers various clothes of knitting.

For Dani Dania Rodiansyah, a resident of Binong, Bandung City, acrylic yarn is not only a thread but also a life. From there she knits her dream until she could generate a business that produces various type of knitting products, such as sweater, cardigan, vest, beanie, and pashmina.

A business called *Keycoz Knit* at the beginning was a family business with a wholesaler market segment. Since 2014, she expanded her business to online shop market and become a production vendor for several famous brands. When the demand is high, she could distribute up to 4 designs per month.

Her product also being ordered from various city in Indonesia. As a member Pertamina's SMEs mentorship program, Dani Dania would like to develop her own brand and participate in fashion exhibition overseas.



KEYCOZ KNIT

Dani Dania Rodiansyah
Sektor Industri: Konveksi Baju Rajut
Jl. Binong Jati RT.002 RW.04
Kel. Binong, Bandung, Jawa Barat
HP: 0821-1610-3347
@keycozknit



DARI PAKAIAN SERAGAM, RUPIAH TERDULANG

Mengembangkan bisnis pakaian seragam bagi siswa sekolah, Wiaty mengalami pasang surut namun semangat membuatnya terus mengembangkan usaha ini.

Mendulang untung dari bisnis konveksi alias jahit-menjahit memang tak semua orang paham. Tapi, Wiaty Novita tak gentar, sejak 2016 ia merintis Noss Project, usaha konveksi yang memproduksi pakaian seragam sesuai pesanan untuk sekolah-sekolah.

Ia juga memasarkan produknya ke kantor-kantor di sekitar kotanya. Wiaty semakin meluaskan proyeknya hingga merambah kerajinan kayu. Ia menjadi salah satu mitra dalam program UMKM binaan Pertamina dan ia berharap bisa menggarap pasar yang lebih luas.

Upaya pantang menyerah dan terus membuat inovasi baru, merupakan bagian dari pemahaman yang didapat Wiaty saat menjalani pendampingan dengan Pertamina.

FROM UNIFORMS, RUPIAH IS OBTAINED

Developing a uniform business for school student, Wiaty experienced ups and downs, but her passion kept her going in expanding this business.

Earning the profit from convection business or sewing garments, in fact not many people understand. But, Wiaty Novita does not dither, since 2016 she started *Noss Project*, a convection business which produces school uniform based on order for schools.

She also promotes her products to offices nearby her town. Wiaty keeps expanding her products up to wood handicraft sector. She became one of the member of Pertamina's SMEs mentorship program and hopes that she could work for a broader market.

The effort to not to give up easily and keep making new innovation, are parts of the understanding that Wiaty got while undergoing the accompaniment from Pertamina.

NOSS PROJECT

Wiaty Novita

Sektor Industri: Konveksi

Jl. Panji Blok Darmajaya No.20 RT.07 RW.016

Kel. Cigadung, Subang, Jawa Barat

HP: 0878-2431-0848

 @nossproject

BONEKA ADAT PENGANTIN UNTUK PROMOSI DAN PELESTARI

Bila anda membutuhkan souvenir yang unik dan khusus dalam bentuk boneka pengantin berbusana adat Nusantara, usaha milik Ayu menjadi jawabannya.

Lucu dan cantiknya boneka rupanya bukan sekadar mainan, melainkan bisa untuk fungsi lain yakni promosi, pelestari, bahkan pembawa berkah bagi sebagian besar orang kreatif. Sebagaimana Ayu Indri Firdani, warga Sukamaju, Kota Depok, yang sudah sejak 12 tahun lalu berbisnis boneka berbusana adat pengantin dari seluruh Nusantara.

Bisnisnya bukan semata usaha, melainkan mengenalkan busana adat pengantin kepada generasi muda. Karyanya kerap dipesan berbagai instansi bahkan menjadi alat peraga bagi sekolah-sekolah.

Ayu memasarkan produknya melalui bazaar dan pasar daring. Sebagai mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, ia ingin bisa memperluas usahanya lebih beragam dan mencapai pasar hingga ke seluruh Indonesia.

CUSTOM TRADITIONAL BRIDE DOLL FOR PROMOTION AND PRESERVES

If you need a unique and special souvenir in the form of traditional custom dress wedding doll, Ayu's business is the answer.

The cuteness and the beauty of the doll is not only a toy, but could also function as a promotion and perseverance of Indonesia culture, it even bring luck for some creative folks. Such as Ayu Indri Firdiani, a resident of Sukamaju, Kota Depok, who owned a business in custom wedding doll since 12 year ago.

Her business is not only a business for her, but also to introduce traditional custom wedding dress to the younger generation. Her work frequently ordered by many agencies, even becoming props for schools.

Ayu markets her products through bazaar and online marketplace. As a member in Pertamina's SMEs mentorship program, she wants to expand her business to be more diverse and reach the market across Indonesia.

DELAPAN JAYA SUKSES

Ayu Indri Firdani

Sektor Industri: Produsen Boneka & Mukena

Pondok Tirta Mandala

Blok D-1 No.18 RT.003 RW.018

Kel. Sukamaju, Kec. Cilodong, Kota Depok

HP: 0821-8056-2440



Mitra Binaan

JAWA BAGIAN TENGAH



Marketing Operation Region IV

Jl. Pemuda No.114 Semarang

Jawa Tengah 50132

Telp : (024) 54 534

(024) 557 680 (4 saluran)

(024) 517 091 (3 saluran)

(024) 557 690 (5 saluran)

Fax : (024) 549 320

Telex : 22205 PDN SM IA

Refinery Unit IV

Jl. Letjen Haryono MT. 77 Lomanis

Cilacap, Jawa Tengah 53221

Telp : (0282) 531 051

(0282) 736 2001 (Hunting)

Fax : (0282) 531 284

Telex : 25480, 25494, 22380,

PEKCCP

INOVASI TENUN BORDIR ALA TENUN IKAT BHIMA

Bermodalkan pengalaman usaha dengan orang tuanya, Riyan Hidayat mantap mengembangkan usaha tenun bordir sendiri.

Tenun Ikat Bhima didirikan sejak 2005. Usahanya ini fokus pada tenun kombinasi dengan bordir unik. Bukan hanya motifnya yang unik, kain-kain Tenun Ikat Bhima juga memiliki standar kualitas di atas pasaran.

Produksinya masih menggunakan teknik manual dan bukan komputer, yang bekerja sama dengan pembordir dari Garut, Jawa Barat. Tidak heran bila pembelinya juga datang dari luar pulau Jawa, bahkan jauh dari Tiongkok.

Keikutsertaannya dalam program UMKM binaan Pertamina sangat membantu pengembangan Tenun Ikat Bhima. Pasalnya, Riyan tidak menerima bantuan modal dari siapapun sejak awal berusaha. Tenun Ikat Bhima bergantung sepenuhnya pada fasilitas pinjaman dari Pertamina.

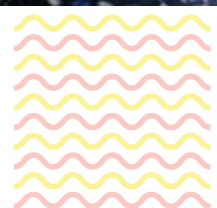
EMBROIDERY WOVEN INNOVATION IN THE STYLE OF TENUN IKAT BHIMA

Having business experience with his parents, Riyan Hidayat was firm to develop his own woven business.

Tenun Ikat Bhima was established in 2005. His business focused on a combination woven with unique embroidery. Not only the unique motif, *Tenun Ikat Bhima* fabric also has a quality standard in the market.

His production still uses a manual technique and not computer based, that's why he partnered with embroidery maker from Garut, West Java. No wonder that his buyer comes from outside Java Island, and even far away from China.

His participation in Pertamina's SMEs mentorship program really helps in developing *Tenun Ikat Bhima*. It is because Riyan never receive any capital facility from anyone since he started his business. So, *Tenun Ikat Bhima* depends entirely on a loan facility from Pertamina.




TENUN IKAT BHIMA

Riyan Hidayat

Sektor Industri: *Fashion*

Kel. Troso RT.005 RW.003 Kec. Pecangaan Kab. Jepara, Jawa Tengah

HP: 0812-293-3307

 @tenun_bhima



BATIK MAOS MENGHADIRKAN BERKAH, MENOLAK PUNAH

Keinginan Euis Rohani memajukan batik Maos berbuah keberhasilan manis.

Maos Kidul, Cilacap, Jawa Tengah dulunya terkenal sebagai gudangnya pembatik. Sayangnya, pembatik di sana tidak paham pemasaran dan selera pasar. Sehingga, Batik Maos nyaris punah karena banyak ditinggalkan pembatiknya. Dari situlah timbul keinginan Euis Rohani untuk melestarikan Batik Maos dan memberdayakan pembatik di sana dengan merintis CV Batik Rajasa.

Tidak main-main, dengan berinovasi dan berkreasi tanpa meninggalkan ciri khas asli, usaha yang dikembangkan sejak 13 tahun silam itu semakin laju bahkan menembus pasar ekspor.

Segudang penghargaan pun diraihnya. Usaha inipun bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina, di mana dia merasakan pentingnya pendampingan dan pelatihan bagi pembatik, agar mampu membaca pasar hingga batik tetap lestari dan mensejahterakan semua.

BATIK MAOS PRESENTING BLESSING, REJECTING EXTINCTION

Euis Rohani's desire to introduce *Batik Maos* has turns into a sweet success.

Maos Kidul, Cilacap, Central Java, previously known as the *batik* maker village. Unfortunately, many *batik* maker there did not understand about marketing and market demand, so now *Batik Maos* is nearly extinct because many *batik* maker stops making it. From there, Euis Rohani's desire to preserve *Batik Maos* and empower *batik* maker in the area appeared, by establishing *CV Batik Rajasa*.

By innovating and creating without leaving the original characteristic, the business that she developed 13 years ago is growing, it even penetrates the export market.

Many awards have been achieved. This business also join Pertamina's SMEs mentorship program, where she feels the importance of a companionship and training for the *batik* maker, so they can be able to read market demand. This way, *Batik Maos* could be preserved and the *batik* maker prospered.

BATIK RAJASA MAS



Euis Rohani

Sektor Perdagangan: *Fashion*

Jl. Penatusan Timur No.261 RT.009 RW.001

Desa Maos Kidul, Kec. Maos Kab. Cilacap, Jawa Tengah 53272

HP: 0822-2133-3785

 @batik_maos_rajamas
 @ rajamas_batik

 Official Batik Rajasa Mas

MENGENALKAN KEKHASAN BATIK BANYUMAS DAN SUKAHARJA

Memulai sejak tahun 2010, Indriani tetap konsisten mengembangkan Batik Ninin hingga hari ini.

Indriani merasa perlu mengenalkan batik Sukaharja dan Banyumas, karena keduanya memiliki warna dan motif yang khas dan unik. Guna meperluas pemasaran Batik Ninin, Indriani tidak ragu mendaftarkan usahanya tersebut dalam program UMKM binaan Pertamina.

Sejak saat itu hingga sebelum pandemi menghampiri, batik Banyumas dan Sukaharja buatan Indriani rutin mengikuti pameran yang diselenggarakan oleh Pertamina. Banyak orang kian mengenal produk-produk Batik Ninin.

Indriani berharap Batik Ninin dapat kembali meluaskan sayapnya di berbagai pameran, khususnya yang diselenggarakan oleh Pertamina, yang sempat terhenti sejak pandemi. Dengan begitu, Batik Ninin dapat memproduksi lebih banyak kain batik Banyumas dan Sukaharja, dan mampu melakukan ekspor hingga ke mancanegara.

INTRODUCING THE UNIQUENESS OF BANYUMAS AND SUKAHARJA BATIK

Started in 2010, Indriani consistently developing Batik Ninin until today.

Indriani feels the needs to introduce Sukaharja and Banyumas batik, because both of them own a special and unique colour and motif. To expand Batik Ninin marketing, Indriani does not hesitate to register her business into Pertamina's SMEs mentorship program.

Since then until before the pandemic hit, Banyumas and Sukaharja batik made by Indriani regularly participates in the exhibitions organized by Pertamina. Many people are increasingly familiar with Batik Ninin products.

Indriani hopes that Batik Ninin could spread its wings by participating in exhibitions, especially the ones organized by Pertamina, which once stopped since the pandemic hit. Therefore, Batik Ninin can produce more Banyumas and Sukaharja batik and is able to export them overseas.



BATIK NININ

Indriani Wahyuni

Sektor Perdagangan: Fashion

Jl. Jenderal Sudirman No.88
Kec. Sokaraja, Kab. Banyumas
Jawa Tengah 53181

HP: 0816-693-690

@batikbanyumasninin



MELESTARIKAN WARISAN BUDAYA LEWAT PENGEMBANGAN PRODUKSI BATIK

Bila anda membutuhkan berbagai jenis batik, produk Batik Hadipriyanto bisa menjadi jawabannya.

Meneruskan usaha batik yang sudah dirintis sejak 1957, Tirza Enggar Trisnani menyediakan produk batik dengan berbagai ragam pembuatan. Baik batik tulis, batik cap, maupun tenun yang menggunakan alat tenun bukan mesin (ATBM).

Dengan merek Batik Hadipriyanto dan memiliki toko di Banyumas, Tirza ingin produknya semakin dikenal masyarakat secara luas. Tak heran kini ia mulai merambah ke digital marketing.

Selain mendapatkan pinjaman modal untuk mengembangkan usahanya dari program UMKM binaan Pertamina, Tirza juga mengikut beberapa pameran yang diselenggarakan Pertamina.

PRESERVING CULTURAL HERITAGE THROUGH THE DEVELOPMENT OF BATIK PRODUCTION

If you need various types of batik, Batik Hadipriyanto products can be the answer.

Continuing the batik business that has been pioneered since 1957, Tirza Enggar Trisnani provides batik products with a wide variety of production, from handmade batik, stamped batik, and woven fabric from non-machine looms (ATBM).

With the Batik Hadipriyanto brand and having a shop in Banyumas, Tirza wants her products to be widely known by the public. No wonder she is now starting to explore digital marketing.

Besides obtaining a capital loan to develop her business from Pertamina's SMEs mentorship program, Tirza has also participated in several exhibitions held by Pertamina.

BATIK HADIPRIYANTO

Tirza Enggar Trisnani

Sektor Perdagangan: Fashion

Jl. Mryung No.46 RT.007 RW.003
Kel. Sudagaran, Kec. Banyumas
Kab. Banyumas, Jawa Tengah
HP: 0821-3492-3114

@batikhadipriyanto

Batik Banyumas Hadipriyanto

MERETAS JALAN MENEMBUS PASAR GARMEN DIGITAL

Tak berhenti dengan inovasi pakaian dari kain perca, Wahyu mengembangkan produk sprei dan memasarkannya lewat pasar digital.

Mengawali usaha pembuatan pakaian dari bahan kain perca sejak 1995, Wahyu Janawi Jaya meluncurkan jenama Bule-Bule Clothing, yang pada dekade 1990-an mampu menembus pasar ekspor di Amerika Serikat dan Jepang hingga 2002.

Peristiwa Bom Bali memberi imbas pada penjualan produk ke luar negeri. Namun, Wahyu yang mengembangkan usahanya di Surakarta, tak tinggal diam dan merambah pasar dalam negeri. Ia kemudian mendapatkan kesempatan berpameran di Kanada dan Amerika Serikat pada 2020.

Banyak terbantu dengan program UMKM binaan Pertamina dari segi permodalan, kini ia memiliki keinginan untuk berkiprah di pasar produk garmen dalam negeri.

MAKING A WAY THROUGH THE DIGITAL GARMENT MARKET

Not stopping with patchwork clothing innovations, Wahyu develops bed sheet products and sell them through the digital market.

Starting in the business of making clothing from patchwork since 1995, Wahyu Janawi Jaya launched the *Bule-Bule Clothing* brand which in the 1990s was able to penetrate the export market in the United States and Japan until 2002.

The Bali Bombing incident had an impact on his product sales abroad. But, Wahyu, who developed his business in Surakarta, did not remain silent and penetrated the domestic market. He then had the opportunity to exhibit his product in Canada and the United States in 2020.

Pertamina's SMEs mentorship program has helped him a lot in terms of capital, now he has the desire to take part in the domestic garment product market.



BULE-BULE CLOTHING


Wahyu Janawi Jaya

Sektor Industri: *Fashion*

Jl. Bibis Wetan RT.001 RW.019

Kel. Gilingan, Kec. Banjarsari
Kota Surakarta, Jawa Tengah

HP: 0821-3493-5167

 @bulebule.official

 Bule-Bule Batik & Craft

MELESTARIKAN BATIK TULIS LEWAT BATIK DAMAR MUKTI

Seolah tidak takut ketinggalan zaman, Batik Damar Mukti tetap konsisten mengembangkan usaha batik tulisnya, yang telah turun temurun selama ratusan tahun.

Yonathan memulai usaha Batik Damar Mukti dengan mengembangkan produk yang memiliki kekhasan motif dan warna. Bukan hanya masih membatik dengan canting, Batik Damar Mukti juga mewarnai kain batiknya dengan pewarna alami menggunakan kain mori.

Penjualannya juga tidak melalui sosial media atau toko daring, melainkan melalui pedagang-pedagang batik. Karena itu, Batik Damar Mukti memiliki segmentasi pelanggan yang berbeda dari kain batik kebanyakan, dan membuatnya tetap eksis hingga hari ini.

Pada 2020, Batik Damar Mukti ikut serta dalam program UMKM binaan Pertamina, yang informasinya diketahui dari Pusat Layanan Usaha Terpadu Koperasi UMKM. Batik Damar Mukti pun mendapatkan bantuan pinjaman modal untuk mengembangkan kegiatan produksi.

PRESERVING HANDMADE BATIK THROUGH BATIK DAMAR MUKTI

As if it does not afraid to be outdated, *Batik Damar Mukti* is consistent in developing its handmade *batik* from generation to generation, for hundreds of years.

Yonathan started *Batik Damar Mukti* business by developing a product with a special motif and colour. Not only making handmade *batik* with traditional *canting*, *Batik Damar Mukti* also dyes their *batik* with a special natural dye for *mori* fabric.

Their sales do not go through social media or online store, but they go through *batik* resellers. Because of that, *Batik Damar Mukti* owns a different kind customer segmentation from most of *batik* lover, and it makes *Batik Damar Mukti* still exist up until now.

In 2020, *Batik Damar Mukti* participated in Pertamina's SMEs mentorship program, which Yonathan receives the information from SMEs Cooperative Integrated Business Service Centre. From this program, *Batik Damar Mukti* receives a capital loan facility to develop its production.



BATIK DAMAR MUKTI


Yonathan

Sektor Industri: *Fashion*

Jl. Kalilarangan RT.002 RW.001

Kel. Jayengan, Kec. Serengan
Kota Surakarta, Jawa Tengah 57152

HP: 0815-7849-4343

 @batikdamarmukti



MAHA BOUTIQUE, MENJAJAL PASAR PAKAIAN JADI

Berbekal pengalaman orang tuanya yang telah lebih dulu membuka usaha kain, Imam Fihri kemudian merintis usaha pakaian jadi miliknya sendiri.

Perusahaan yang dikembangkan oleh Imam Fahri, Maha Boutique, menjadi langganan mereka yang mencari seragam atau pakaian jadi berkualitas.

Setelah mengembangkan usaha kain milik orang tuanya sejak 2004, Imam Fihri melihat masih terbukanya peluang bila ia merintis usaha pakaian jadi. Perkiraanannya tidak meleset sebab penjualan Maha Boutique terus meningkat. Pelanggan setianya yang mayoritas guru dan pegawai instansi pemerintah, tidak hanya datang untuk mencari pakaian jadi, namun juga seragam dan busana muslim yang berkualitas.

Masyarakat sekitar pun mengenal Maha Boutique akan produk pakaianya yang berkualitas. Imam lantas mengikutsertakan Maha Boutique dalam program UMKM binaan Pertamina, agar usahanya tersebut semakin berkembang.

MAHA BOUTIQUE, TESTING THE APPAREL MARKET

Having the experience from his parents who had already opened a cloth business, Imam Fihri then started his own apparel business.

The company developed by Imam Fahri, *Maha Boutique*, becomes the supplier for those who is looking for a good quality uniform or apparel.

After developing his parent cloth business since 2004, Imam Fihri sees that there is an open opportunity if he established his own apparel business. His prediction did not missed, because *Maha Boutique* sales keeps increasing. The majority of his loyal customers are teachers and government agency employees, they are coming not just to look for apparel, but also good quality uniform and Muslim clothing.

Local community also knows the quality of *Maha Boutique's* apparel. Imam then registering *Maha Boutique* in Pertamina's SMEs mentorship program in the hope to make his business expanding.



MAHA BUTIK & MAHA WEDDING

Imam Fihri, SE

Sektor Perdagangan: *Fashion*

Randudongkal RT.047 RW.005
Kel./Kec. Randudongkal
Kab. Pemalang, Jawa Tengah 52553
HP: 0812-222-2717

 @maha_boutique_randudongkal



SAFITRI BATIK CRAFT: CARA UNIK KENALKAN BATIK

Berbeda dari usaha batik kebanyakan, Endang Wahyudi menyulap kain batik menjadi boneka mainan anak-anak lucu lewat usahanya, Safitri Batik Craft.

Endang telah lebih dulu membuat kerajinan sarung bantal kursi, kombinasi dari kain batik dan lurik. Sepuluh tahun sudah berlalu, usahanya kian berkembang sampai hari ini. Pelanggannya kian banyak dan ada permintaan boneka batik dari salah satu pameran.

Tidak disangka, boneka batiknya mendapat sambutan baik karena unik dan berkualitas sehingga aman untuk anak-anak. Boneka batik buatan Endang juga cocok sebagai cendera mata acara.

Endang pun bergabung dengan program UMKM binaan Pertamina, yang memberikan tambahan pinjaman guna pengembangan usahanya tersebut. Terbukti, ia memiliki pembeli dari luar Jawa Tengah, seperti Jakarta, Bandung, dan Bali.

SAFITRI BATIK CRAFT: A UNIQUE METHOD TO INTRODUCE BATIK

Different from a majority *batik* business, Endang Wahyudi through her business, *Safitri Batik Craft*, conjure *batik* fabric into a cute doll for children.

At the beginning, before she created dolls, Endang created cushion cover, a combination from *batik* and *lurik*. 10 years has passed, her business is getting developed. Her customers are growing and there is a *batik* doll demand from one of the exhibition she used to participate.

Unexpectedly, her *batik* doll gets a good response because of its uniqueness and has a certain quality so it is safe for kids. *Batik* doll made by Endang also suits for event souvenirs.


Endang is also participating with Pertamina's SMEs mentorship program, which gave her an additional loan for developing her business. After that, it is proven that she could get customers from outside Central Java including Jakarta, Bandung, and Bali.

SAFITRI BATIK CRAFT

Endang Wahyudi Siyami Safitri

Sektor Industri: *Kriya Batik*

Tapen RT.002 RW.005
Kel. Nusukan, Kec. Banjarsari
Kota Surakarta, Jawa Tengah
HP: 0813-2951-5037

 @safitribatikcraft

SOVENIR KAMPOENGASQU DAN SIASAT DI SAAT PANDEMI



KAMPOENGASQU

Saikhu

Sektor Industri: Tas Nama Berkarakter

Teluk Wetan RT.023 RW.003

Kec. Welahan, Kab. Jepara

Jawa Tengah 59484

HP: 0858-6644-3515

@kampoengtasqu

Kondisi pandemi memaksa setiap orang bersiasat, tidak terkecuali Saikhu dengan usaha tasnya, Souvenir Kampoengtasqu.

Saikhu semula membuat tas-tas kecil untuk cendera mata pernikahan, namun penjualan Souvenir Kampoengtasqu mendadak sepi karena pandemik.

Saikhu lantas mengubah fokus Souvenir Kampoengtasqu dengan memproduksi tas berkarakter untuk anak-anak, dari bahan jeans sisa produksi pabrik garmen. Tas-tas karakter Souvenir Kampoengtasqu ini mendapat sambutan yang positif karena keunikannya. Para pembeli bisa memesan tas karakter lengkap dengan nama yang diinginkan.

Untuk semakin mengembangkan usahanya, Saikhu mengikutsertakan Souvenir Kampoengtasqu dalam program UMKM binaan Pertamina. Dari program ini, Saikhu menerima bantuan kredit penambah modal usaha. Ia berharap, UMKM binaan Pertamina juga dapat memberikan pelatihan dari segi manajerial, baik soal mengelola keuangan maupun produksi.

SOUVENIR KAMPOENGASQU AND THE STRATEGY DURING PANDEMIC

The pandemic forces anyone to be more strategic on so many level, not an exception for Saikhu with her bag business, *Souvenir Kampoengtasqu*.

Saikhu originally made small bags for wedding souvenirs, but sales of *Souvenir Kampoengtasqu* suddenly became quiet due to the pandemic.

Saikhu then changed the focus of *Souvenir Kampoengtasqu* by producing character bags for children, with denim jeans left over material from garments factories. These *Souvenir Kampoengtasqu* character bags received a positive response because of their uniqueness. Customers can order character bags completed with the desired name on it.

To develop her business, Saikhu register *Souvenir Kampoengtasqu* in Pertamina's SMEs mentorship program. From this program, Saikhu receives a loan assistance to increase her business capital. She hopes that Pertamina's SMEs mentorship program could also give a training in managerial, both for financial management and production.



DARI HOBI MERAMBAH MENJADI UANG

Bermula dari hobi menjahit, Wiwin Purwaningsih yang tinggal di Surakarta ini, berkarya dengan membuat tas yang kemudian menjadi sumber pendapatannya, karena produknya menarik dan beragam.

Bermula pada 2007, Wiwin Purwaningsih mengisi waktu di sela-sela menunggu anak sekolah dengan menjahit tas. Ia kemudian mengembangkan berbagai produk tasnya menjadi *goodie bag*, *tote bag* dan tas souvenir yang menarik.

Mengusung merek *Sofitas*, hobi menjahitnya berkembang menjadi usaha kerajinan yang menjanjikan. Dengan kualitas dan harga yang terjangkau, meski memiliki banyak saingan dengan inovasi produk, Wiwin tetap optimis.

Menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina sejak dua tahun lalu, kini ia mudah mendapatkan akses permodalan untuk mengembangkan usahanya.

MAKING MONEY FROM HOBBY

Having a hobby of sewing, Wiwin Purwaningsih, who lives in Surakarta, likes to make bags which later become the source of her income, because her products are attractive and varied.

Starting in 2007, Wiwin spent her spare time sewing bags while waiting for her children to come home from school. She then developed various bag products into *goodie bags*, *tote bags* and attractive souvenir bags.

Under the name of *Sofitas*, her sewing hobby has developed into a promising craft business. With quality and affordable price, even though it has many competitors with product innovations, Wiwin remains optimistic.

Becoming a member in Pertamina's SMEs mentorship program two years ago, now she can easily get access to a capital loan to develop her business.

SOFITAS

Wiwin Purwaningsih

Sektor Industri: Produksi Tas

Baron Cilik RT.002 RW.007

Kel. Bumi, Kec. Laweyan

Kota Surakarta, Jawa Tengah

HP: 0856-4750-5805

@sofitas.id

Solosofitas



MENGEJAR KUALITAS, MENJAMIN KEPUASAN PELANGGAN

Memulai hanya dengan satu mesin jahit, usaha bordir Muhammad Turyani telah berusia kurang lebih tujuh tahun.

Dari usaha konveksi yang dikerjakan sendiri, Omah Bordir kini juga melayani jasa jahit bordir. Omah Bordir tidak pernah sepi permintaan sebab selalu menjaga kualitas pelayanannya

Bahkan, Omah Bordir tidak keberatan menginformasikan pelanggan bila desain yang diberikan kurang bagus dan detail. Tak heran pelanggan setianya berasal dari vendor-vendor lama rekanan Omah Bordir, hingga konveksi besar di Jawa Tengah.

Dengan mendaftarkan Omah Bordir pada program UMKM binaan Pertamina, Muhammad Turyani berharap bisa mendapatkan bantuan modal dan pembinaan. Ia ingin Omah Bordir dapat menambah mesin jahit lagi, dan diikutsertakan dalam pameran UMKM binaan Pertamina. Sehingga, kehadirannya bisa membuka lebih luas lagi lapangan pekerjaan.

PURSuing THE QUALITY, ENSURING CUSTOMER SATISFACTION

Starting with only one sewing machine, Muhammad Turyani embroidery business is now 7 years old.

From convection business that he operates himself, Omah Bordir now provides embroidery sewing services. Omah Bordir has never lack in demand because he always maintains his quality of its services.

In fact, Omah Bordir does not mind to inform his customers if the given design is not good and detailed. No wonder, his loyal customers coming from old partner vendors of Omah Bordir, up to a big convections in Central Java.

By registering Omah Bordir within Pertamina's SMEs mentorship program, Muhammad Turyani hopes to receive a capital facility and trainings. He wants Omah Bordir to buy more sewing machines, and join Pertamina's SMEs mentorship exhibitions so that his attendance could open more job opportunities.

OMAH BORDIR

Muhammad Turyani

Sektor Industri: Konveksi Khusus Bordir

Mangkang Wetan RT.002 RW.003

Kec. Tugu, Kota Semarang

Jawa Tengah 50156

HP: 0852-2824-9696

MENgUKIR ASA LEWAT UKIRAN LOGAM

Fancy Copper adalah perusahaan kriya logam yang dikembangkan oleh Heri Purnawan, dengan melihat peluang di masa mendatang.

Tumbuh besar di desa yang terkenal akan sentra industri logamnya, telah membulatkan tekad Heri Purnawan untuk melestarikan reputasi tersebut. Ia membangun Fancy Copper, usaha kriya logam miliknya, pada 2013.

Heri mengawali perjalanan Fancy Copper dengan menjadi penyuplai ke perusahaan yang lebih besar. Sebelum akhirnya memasarkan sendiri produk kriya logam buatannya ke berbagai wilayah di Indonesia. Selang beberapa waktu, Heri pun mendaftarkan Fancy Copper ke dalam program UMKM binaan Pertamina.

Perusahaannya kian berkembang dengan bantuan pinjaman modal, beserta pelatihan dan pembinaan seperti digital entrepreneur. Kini, Heri mampu melakukan penjualan hingga ke Inggris, Kanada, Malaysia, serta menjalin kerja sama dengan beberapa BUMN.

CARVING THE HOPE THROUGH METAL CARVE

Fancy Copper is a metal craft company developed by Heri Purnawan, by seeing the up coming opportunity.

Grown up in a village famous for its metal industry center, has made up Heri Purnawan's mind to preserve this reputation. He develops Fancy Copper, his own metal craft business in 2013.

Heri started the journey of Fancy Copper by becoming a supplier to a bigger company, before finally promotes his own metal craft products to various regions in Indonesia. After sometimes, Heri registered Fancy Copper to Pertamina's SMEs mentorship program.

The company is progressing with the capital loan assistance as well as trainings and mentorship, such as digital entrepreneur. Now, Heri is able to sell his products up to UK, Canada, Malaysia, and established a partnership with several State-Owned Enterprises (SOEs).



CV. FANCY COPPER

Heri Purnawan

Sektor Industri: Kriya dari Tembaga

DK Tumang Gunungsari RT.004 RW.015

Desa/Kec. Cepogo, Kab Boyolali

Jawa Tengah 57362

HP: 0856-4751-3024

@gallerykriyalogam



MELIRIK PELUANG USAHA DEMI KELUARGA

Jawa Tengah yang tersohor dengan produksi mebel jatinya, telah mendorong Abdul Rohim untuk mencoba peruntungan dengan mendirikan Jati Makmur, yang memproduksi kursi berbahan jati.

Mulanya, Abdul hanya mengikuti temannya sebelum akhirnya memutuskan untuk membuka usahanya sendiri, dan bergabung dengan program UMKM binaan Pertamina. Lewat program tersebut ia mendapatkan pinjaman modal. Dengan Jati Makmur, Abdul berhasil memenuhi kebutuhan keluarga, bahkan kini usahanya itu telah berjalan selama kurang lebih 6 tahun, dengan dibantu 3 sampai 4 orang karyawan.

Jati Makmur sangat diuntungkan dengan kehadiran media sosial, yang tidak hanya menawarkan fleksibilitas transaksi maupun pembayaran, namun juga memudahkannya untuk membandingkan harga dan produk dengan para pesaing.

Penjualan Jati Makmur meningkat ketika mendekati lebaran. Sebab, ia konsisten menawarkan kualitas sembari memenuhi permintaan *reseller*. Abdul berharap usahanya dapat memperluas pasar, dan meningkatkan penjualan dari relasi antarmitra UMKM binaan Pertamina.

GLANCING AT A BUSINESS OPPORTUNITY FOR THE SAKE OF THE FAMILY

Central Java, which famous for its teak wood furniture production, encouraged Abdul Rohim to try his luck in establishing *Jati Makmur* by producing chairs made of teak wood.

At first, Abdul only followed his friends before finally deciding to open his own business and join Pertamina's SMEs mentorship program. Through this program he got a capital loan. With *Jati Makmur*, Abdul has managed to meet the needs of his family, even now his business has been running for about 6 years, with the help of 3 to 4 employees.

Jati Makmur greatly benefits from the presence of social media which not only offers transaction and payment flexibility, but also makes it easier to compare prices and products with competitors.

Jati Makmur's sales increase as Eid approaches because it consistently offers quality while meeting reseller demands. Abdul hopes that his business can expand the market and increase sales from relations between Pertamina's SMEs mentorship partners.

JATI MAKMUR MEUBEL

Abdul Rohim

Sektor Industri: *Furniture*

Dukuh Krajan RT.016 RW.002

Desa Kawak, Kec. Pakis Aji

Kab. Jepara, Jawa Tengah

HP: 0852-1496-8151



VIRLIA JATI: TAWARKAN ANEKA BENTUK KURSI SUDUT

Dua belas tahun berlalu, usaha mebel Kusdiyanto kini telah memproduksi kursi sudut dengan berbagai bentuk.

Usaha mebel sudut Kusdiyanto ini, secara khusus menawarkan kursi tamu dengan bentuk L ataupun bentuk sudut lainnya, dengan bahan dasar kayu jati. Untuk pemasarannya, *Virlia Jati* memanfaatkan sosial media serta toko *furniture*, sehingga para pelanggannya tidak sedikit yang berasal dari pulau Kalimantan maupun Sumatra.

Di samping itu, *Virlia Jati* juga memiliki jejaring distributor serta mitra, yang sedikit banyak didapatkan melalui program UMKM binaan Pertamina.

Beberapa pelanggan *Virlia Jati* datang dari sesama nasabah Pertamina berkat program tersebut. Kusdiyanto berharap, usaha mebel sudutnya dapat mengembangkan sayap hingga ke luar negeri dengan harga yang bersaing. Dengan begitu, *Virlia Jati* dapat membuka lapangan pekerjaan lebih luas lagi.

VIRLIA JATI: OFFERS A VARIOUS FORMS OF CORNER CHAIRS

Twelve years have passed, Kusdiyanto's furniture business has now produced corner chairs of various shapes.

Kusdiyanto's corner furniture business specifically offers guest chairs in an L shape or other angular shapes, made from teak wood. For marketing, *Virlia Jati* utilizes social media and furniture stores, so that many of his customers come from the islands of Kalimantan and Sumatra.

Apart from that, *Virlia Jati* also has a network of distributors and partners, which are more or less obtained through the Pertamina's SMEs mentorship program.

Several *Virlia Jati* customers also came from fellow Pertamina's SMEs mentorship partners, thanks to the program. Kusdiyanto hopes that his corner furniture business can expand overseas at a competitive prices. That way, *Virlia Jati* can open up even wider job opportunities.

VIRLIA JATI

Kusdiyanto

Sektor Industri: *Furniture*

Dukuh Bleber RT.004 RW.001

Desa Bucu, Kec. Kembang

Kab. Jepara, Jawa Tengah

HP: 0852-2567-6687



BONDO JATI: KALIGRAFI DAN PIGURA JEPARA YANG MENDUNIA

Berawal dari permintaan beberapa pelanggan, kaligrafi dan pigura Jepara buatan Bondo Jati kini telah dipesan hingga ke mancanegara.

Bondo Jati, usaha milik Sriatun telah memulai produksinya sejak 1998. Pelanggan setia Bondo Jati tidak hanya datang dari seputaran Jawa Tengah, namun juga dari berbagai wilayah di Asia. Pencapaian tersebut tidak mengherankan, sebab usaha Sriatun ini memang terkenal akan kualitas produknya.

Di samping itu, Bondo Jati juga mampu membuat berbagai produk mebel sesuai pesanan, termasuk pembuatan meja makan hingga kursi tamu, dengan beberapa jenis kayu yang bisa dipilih.

Dengan mengikutsertakan Bondo Jati dalam program UMKM binaan Pertamina, Sriatun merasa terbantu sebab mendapatkan kemudahan dan keringanan pinjaman untuk modal tambahan usahanya tersebut. Program ini juga menambah relasi dan memperluas pasar Bondo Jati, baik melalui pameran maupun hubungan dengan sesama UMKM binaan Pertamina.

BONDO JATI: WORLDWIDE JEPARA CALLIGRAPHY AND FRAMES

Starting from the request of several customers, Jepara calligraphy and frames made by Bondo Jati have now been ordered to overseas.

Bondo Jati, a business owned by Sriatun, has started production since 1998. Loyal customers of *Bondo Jati* not only come from around Central Java, but also from various countries in Asia. This achievement is not surprising because Sriatun's business is known for the quality of its products.

In addition, *Bondo Jati* is also capable of making various furniture products by request, including making dining tables and guest chairs, with several types of wood to choose.

By including *Bondo Jati* in the Pertamina's SMEs mentorship program, Sriatun feels helped because he gets the facility of loans with low interest for the additional capital of his business. This program also adds more relations and expands *Bondo Jati* market, both through exhibitions and relationships with fellow Pertamina's SMEs mentorship partners.

BONDO JATI

Sriatun

Sektor Industri: Furniture

Dukuh Krajan RT.016 RW.002

Desa Kawak, Kec. Pakis Aji

Kab. Jepara, Jawa Tengah

HP: 0813-9076-4587 / 0813-8979-3059

 @bondojati_furniture

MENGEJAR EKSPOR UKIRAN JEPARA HINGGA MANCANEGARA

Berbekal pengalaman sebelumnya, Priyo mencoba peruntungan dengan membangun usaha ukiran khas kayu jati khas Jepara miliknya sendiri.

Sebelum fokus merintis *Nor Keyla Jati*, Priyo telah lebih dulu berprofesi sebagai tukang kayu sehingga membuat ukiran pada kayu, utamanya kayu jati Jepara, bukanlah pengalaman baru baginya.

Priyo bercita-cita ingin membuat ukiran dengan polanya sendiri. Tidak terasa, usahanya tersebut telah berjalan kurang lebih delapan tahun dan mampu menghidupi keluarganya beserta empat pekerja *Nor Keyla Jati*.

Dalam perjalanannya, Priyo mengikutsertakan usaha tersebut ke dalam program UMKM binaan Pertamina. Dari program ini, Priyo mendapatkan kesempatan untuk mengajukan pinjaman sebagai modal tambahan guna pengembangan *Nor Keyla Jati*. Modal tambahan ini digunakannya untuk mengejar permintaan tinggi, yang biasanya terjadi menjelang bulan puasa hingga hari raya Lebaran tiba.

CHASING JEPARA CARVING EXPORTS TO ABROAD

Armed with previous experience, Priyo tried his luck by building his own Jepara teak wood carving business.

Before focusing in establishing *Nor Keyla Jati*, Priyo had already worked as a carpenter so making carvings on wood, especially Jepara teak wood, was not a new experience for him.

Priyo dreams of making carvings with his own pattern. Imperceptibly, this business has been running for about eight years and is able to support his family and four *Nor Keyla Jati* workers

Priyo then included his business to Pertamina's SMEs mentorship program. From this program, Priyo had the opportunity to apply for a loan, as additional capital for the development of *Nor Keyla Jati*. This additional capital is used to pursue high demand, which usually occurs before the fasting month until the Eid arrives.



NOR KEYLA JATI

Priyo

Sektor Industri: Furniture

Dukuh Ngipik RT.004 RW.001

Desa Kawak, Kec. Pakis Aji

Kab. Jepara, Jawa Tengah

HP: 0852-2573-5158

MEBEL SUDUT DAN KEUNIKAN USAHA MEBEL LOKAL

Bermodalkan bakat dan keahlian dari pekerjaan sebelumnya, Nur Kamit mantap merintis Mebel Sudut.

Empat tahun berjalan Nur Kamit dengan usaha mebelnya tersebut, dan telah mampu menambah peralatan baru sembari mencukupi kebutuhan hidupnya.

Berbeda dari usaha mebel lainnya, Mebel Sudut menawarkan kursi sudut dari kayu. Nur Kamit menggunakan kayu berukuran 19 ke bawah, sehingga produk mebel yang dihasilkan diperuntukkan untuk kalangan menengah ke bawah.

Selama menjadi bagian dari program UMKM binaan Pertamina, Nur Kamit merasakan betul manfaat program tersebut bagi pengembangan Mebel Sudut. Pasalnya, program ini menawarkan pinjaman bunga yang sangat ringan, sekaligus pendampingan guna memperluas pasar Mebel Sudut.

CORNER FURNITURE AND THE UNIQUENESS OF LOCAL FURNITURE BUSINESS

With the talent and expertise from his previous work, Nur Kamit is determined to pioneer *Mebel Sudut*.

It has been four years since Nur Kamit has run his furniture business, and is able to add new equipment while making ends meet.

Different from other furniture businesses, *Mebel Sudut* offers corner chairs made of wood. Nur Kamit uses wood of 19 measurement and below, so the end result is not so pricey because he intended his product for the lower middle class.

During his time as part of the Pertamina's SMEs mentorship program, Nur Kamit really felt the benefits of this program in the development of *Mebel Sudut*. The reason is, this program offers very light interest loans as well as assistance to expand the Corner Furniture market.



MEBEL SUDUT

Nur Kamit

Sektor Industri: *Furniture*

Dukuh Setro RT.017 RW.003

Desa Kawak, Kec. Pakis Aji

Kab. Jepara, Jawa Tengah

HP: 0852-9004-0817/ 0821-3746-5191

BERALIH MANDIRI KE USAHA KAYU YANG MENGHIDUPI

Menjadi pemasok bahan baku industri mebel, dan mampu mengembangkan alternatif untuk keberlanjutan usaha.

Djoko Prayitno awalnya hanyalah pekerja pabrik biasa, namun pada 2014, ia tergerak untuk membangun bisnis mandiri di bidang kayu. Ia melihat potensi usaha kayu di Jawa Tengah masih sangat besar, terlebih banyak usaha mebel yang berkembang dan membutuhkan kayu.

Djoko pun memasok kayu sebagai bahan dasar pembuatan mebel dan perlengkapan *home décor*. Awalnya, tidak mudah mencari pasar sampai pada akhirnya ia menemukan banyak relasi dan pelanggan, yang mulai percaya pada kayu berkualitas yang dijualnya. Ia jatuh bangun dalam usaha terlebih saat pasokan kayu menipis.

Beruntung ia terpilih menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, sehingga punya pilihan untuk mengembangkan usaha alternatif saat usaha utama sedang sepi. Selain kayu yang selama ini menghidupi, Djoko juga merintis kuliner Tumini (*mini tumpeng*) yang mulai banyak diminati.

SWITCHING INDEPENDENTLY INTO A LIVING WOOD BUSINESS

Become a supplier of raw materials for the furniture industry, and be able to develop alternatives for business sustainability.

At first Djoko Prayitno was just an ordinary factory worker, but in 2014 he was moved to establish his own business in a woodworking sector. He sees that the potential for the woodworking business in Central Java is still very large, especially many furniture businesses are developing and needs wood at all time.

Djoko then supplies wood as the basic material for making furniture and home décor equipment. At the beginning, it was not easy to find a market, until he finally gathered many relations and customers who started to believe in the quality of the wood that he sold. He still experiences ups and downs from time to time, especially when his wood supplies are running low.

Luckily he has been chosen as a partner in Pertamina's SMEs mentorship program, so he has the option to develop alternative businesses when the main business is quiet. Apart from the wood that has been supporting him, Djoko established another business in the culinary sector with the name of *Tumini* (*mini tumpeng*), which is starting to be in a great demand.



PERKAYUAN PANCA JAYA

Djoko Prayitno

Sektor Industri: *Furniture*

Penambongan RT.001 RW.005

Kel. Penambongan, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah

HP: 0813-9011-6669





BERKAH KAYU: SAMBILAN YANG MEMBAWA BERKAH

Berawal dari hobi dan rasa penasaran ketika menonton video perkakas pengrajin kayu di YouTube, Rokhiman akhirnya merintis usaha sambilan mebel.

Rokhiman merintis usaha dengan merek Berkah Kayu, yang terus berkembang hingga alat-alat produksinya terus bertambah. Ketika memutuskan untuk fokus mengembangkan Berkah Kayu, Rokhiman lantas mendaftarkan usahanya tersebut dalam program UMKM binaan Pertamina, agar mendapatkan bantuan modal.

Lewat program ini, Rokhiman menerima tambahan modal untuk mengembangkan sekaligus menopang kebutuhan usahanya. Berkah Kayu dapat menyanggupi berbagai pesanan, bahkan yang berbahan dasar besi dengan desain baru.

Alat-alat produksinya juga terus bertambah dari hasil keuntungan penjualan Berkah Kayu. Rokhiman berharap Berkah Kayu kelak memiliki lokakarya sendiri, sehingga proses produksinya dapat terpusat di satu tempat.

BERKAH KAYU: PART-TIME BUSINESS THAT BRINGS BLESSINGS

Starting from a hobby and curiosity when watching videos of woodworking on YouTube, Rokhiman eventually started a furniture business as a part-time business.

Rokhiman started a business under the *Berkah Kayu* brand, which continues to grow so that his production equipment continues to increase. When he decided to focus on developing *Berkah Kayu*, Rokhiman then registered his business in Pertamina's SMEs mentorship program to receive capital assistance.

Through this program, Rokhiman received additional capital to develop and support his business needs. *Berkah Kayu* then can fulfill various orders, even those made of iron with new designs.

His production tools also continue to increase which he got from *Berkah Kayu* sales profit. Rokhiman hopes that *Berkah Kayu* will have its own workshop, so that the production process can be centralized in one place.

BERKAH KAYU

Rokhiman

Sektor Industri: Furniture

Jl. Duku No.48 RT.003 RW.008
Kel. Tegalreja, Kec. Cilacap Selatan
Kab. Cilacap, Jawa Tengah 53714
HP: 0856-262-8382



CENTRAL MEUBEL

Giyono

Sektor Industri: Furniture

Kaliampo RT.002 RW.001
Desa Ngadirojo Kidul, Kec. Ngadirojo
Kab. Wonogiri, Jawa Tengah
HP: 0813-9303-1444

PUTAR OTAK DI KALA KRISIS MELANDA

Membuka usaha mebel yang kemudian mendorong pembukaan lapangan kerja di masa krisis.

Giyono pernah mengalami masa-masa sulit saat krisis. Ia yang awalnya membuat usaha pada 2001 bersama keluarganya, musti memutar otak karena tak ingin larut dalam kekalutan. Dirintisnyalah Central Mebel yang justru mampu membuka lapangan kerja.

Meski tak selalu mulus, dalam satu dekade usahanya mulai menunjukkan prospek cerah. Central Mebel memproduksi perlengkapan rumah berbahan kayu jati, akasia, dan kayu lainnya.

Dengan dibantu sang anak, Giyono mulai memperluas usahanya sehingga sudah menembus pasar di berbagai provinsi selain Jawa Tengah. Ke depan, Giyono memimpikan usahanya bisa berkembang lebih luas, dan menjadi bagian dari rantai pasok industri mebel yang lebih besar.

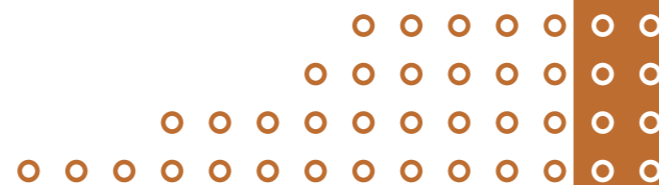
BRAINSTORMING DURING CRISIS

Opening a furniture business which then encourages job opportunity during times of crisis.

Giyono once experienced a difficult situation during a crisis. He who initially started a business in 2001 with his family, had to rack his brains because he did not want to get lost in confusion. He then established *Central Mebel* which later on could open job opportunities.

Even though it was not always smooth, within a decade his business began to show bright prospects. *Central Mebel* produces home furnishings made of teak, acacia, and other kind of woods.

With the help of his son, Giyono began to expand his business so that it has penetrated markets in various provinces other than Central Java. In the future, Giyono dreams of expanding his business and becoming a part of the larger furniture industry supply chain.





BERAWAL DARI KENTONGAN, BERAKHIR JADI KERAJINAN

Menyadari bahwa bambu bisa tumbuh di mana saja, nampaknya memunculkan ide Trimanto untuk membuka bisnis di bidang kerajinan bambu.

Trimanto pada awalnya hanya menjual kentongan dari bambu, namun selangkah demi selangkah dalam perjalanan usahanya ia meraih kesuksesan lewat Abia Art.

Ia memproduksi berbagai perabotan maupun mainan dari bambu, mulai dari ayunan hingga atap untuk gazebo.

Trimanto sangat berterima kasih atas bimbingan dari program UMKM binaan Pertamina. Pasalnya, ia diberi pinjaman modal dengan angsuran yang begitu ringan. Selain itu, usahanya tersebut juga diikutsertakan ke berbagai pameran secara gratis.

STARTING FROM KENTONGAN (BAMBOO DRUMS), ENDED UP AS HANDICRAFT

Realizing that bamboo can grow anywhere, seems to have led to Trimanto's idea to open a business in the field of bamboo handicrafts.

At the beginning, Trimanto only sold bamboo *kentongan*, but by time goes by his business finally achieved success through *Abia Art*.

He produces various furniture and toys from bamboo, from swings to roofs for gazebos.

Trimanto was very grateful for the guidance from Pertamina's SMEs mentorship program. Because, he was given a capital loan with very low interests. In addition to that, he also got the opportunity to participate in various exhibitions for free.


ABIA ART

Trimanto

Sektor Industri: Kerajinan Bambu

Pengguna RT.001 RW.004
Desa Jambukulon, Kec. Ceper
Kab. Klaten, Jawa Tengah

HP: 0813-2527-1886

 @abiaart.gazebo



TETAP PRODUKTIF DI MASA TUA

Usia bukanlah sebuah halangan bagi Wido untuk membuka bisnis.

- Agar tetap produktif, Wido, seorang pensiunan, memikirkan usaha apa yang baik untuk mengisi waktu pensiunnya. Kemudian, tercetuslah ide untuk membuka usaha kos-kosan karena lokasi rumahnya dekat dengan sebuah kampus. Dengan pinjaman modal dari Pertamina, akhirnya ia bisa mewujudkan idenya tersebut.

Bernama Rizki UD, Wido menawarkan setiap kamar kosnya dengan harga yang relatif murah, yakni Rp500.000. Ia begitu bersyukur atas modal yang dipinjamkan oleh Pertamina, karena seluruh kamar kos miliknya selalu penuh dan tidak pernah kosong.

Wido berharap, ia bisa terus menjaga kualitas usaha kosnya agar tetap menjadi pilihan mahasiswa.

STAYING PRODUCTIVE AFTER PENSION

Age is not an obstacle for Wido to open a business.

In order to stay productive, Wido, a retiree, thinks about what business is good to fill his retirement time. Then came the idea to open a boarding house business, as his house location is nearby a campus. With a capital loan from Pertamina, he was finally able to realise his idea.

With the name of *Rizki UD*, Wido offers each room of his boarding house at a relatively cheap price, which is IDR 500,000. He is so grateful for the capital loan he lent from Pertamina, because all the rooms of his boarding house are always full and never been empty.

Wido hopes that he can continue to maintain the quality of his boarding house business, so that it will always be the student's choice.

KOS WISMA KEBANGSAAN

Wido, SH

Sektor Jasa: Kost

Jl. Subali VI RT.004 RW.004 Kel. Krapyak
Kec. Semarang Barat, Kota Semarang
Jawa Tengah 50146

HP: 0812-292-8530

BERAWAL DARI HOBI, JADI USAHA SENDIRI

Kurang lebih sudah 9 tahun Agung Pamuji Rahayu menekuni hobi desain grafisnya menjadi usaha yang menjanjikan.

Agung mendirikan Dhudut Advertising yang semula hanya melayani pembuatan konstruksi periklanan, kini juga melayani cetak iklan. Pelanggan setianya datang dari berbagai kalangan, mulai dari DPRD Cilacap, mall, bahkan juga Pertamina.

Berbagai iklan yang dicetak oleh Dhudut Advertising, baik dalam bentuk poster, pamflet maupun spanduk digunakan dalam kegiatan-kegiatan besar. Bagi Agung, program UMKM binaan Pertamina tak ubahnya seperti orang tua. Berkat program tersebut, Dhudut Advertising mampu memberikan pelayanan cetak iklan selama 24 jam non-stop.

Program ini memberikan kemudahan pinjaman dana untuk membeli mesin cetak tambahan. Di samping itu, program UMKM binaan Pertamina juga memberikan pendampingan terkait perizinan merk beserta logo Dhudut Advertising. Tidak berapa lama setelah bergabung, Dhudut Advertising bahkan diberikan pelatihan Pertamina Academy Go Online.

STARTED FROM A HOBBY, BECOME HIS OWN BUSINESS

It has been approximately 9 years that Agung Pamuji Rahayu pursues his graphic design hobby to be a promising business.

Agung established *Dhudut Advertising* which started serving an advertisement construction, now, it also serves a printing advertisement. His loyal customers come from various circle, starting from Cilacap Provincial Legislatives Council, mall, and also Pertamina.

Various advertisements that are printed by *Dhudut Advertising*, in the form of poster, flyer as well as banner, have been used in big events. For Agung, Pertamina's SMEs mentorship program, feels like a parent to him. Because of this program, *Dhudut Advertising* is able to serve a printing advertisement services for 24 hours nonstop.

This program gives a capital loan facility to buy an additional printing machine. And in addition to that, Pertamina's SMEs mentorship program also gives assistance related with brand licensing as well as logo of *Dhudut Advertising*. Not long after he joins the program, Pertamina even give Academy Go Online training to *Dhudut Advertising*.


DHUDUT ADVERTISING & DIGITAL PRINTING

Agung Pamuji Rahayu

Sektor Jasa: Percetakan & Reklame

Jl. Jend Sudirman RT.003 RW.005
Desa Sidamulya, Kec. Sidareja
Kab. Cilacap, Jawa Tengah 53261

HP: 0813-2769-6553

 @dhudutadvertising
@dhudut_cilacap

BANTU UMKM SALATIGA DENGAN LAYANAN OJEK LOKAL

Resah melihat UMKM di Salatiga belum memiliki jasa layanan antar, Sri Sahono memutuskan untuk merintis layanan ojek lokal.

Sri Sahono memulai layanan ojek lokal dengan merek Jegg Boy and Girl, dan kini telah memiliki 230 pengemudi dan 10 orang staf. Dengan memanfaatkan aplikasi WhatsApp, Jegg Boy and Girl memulai jasa layanan antar hanya dengan 3 orang pengemudi.

Jumlah pengemudi yang mayoritas anak muda dan mahasiswa ini kian bertambah, nama Jegg Boy and Girl pun makin terdengar di kalangan UMKM Salatiga. Baik yang bergerak di bidang kuliner maupun toko kelontong, sebab jasa layanan antar milik Sri ini juga memberikan dukungan promosi.

Sri bergabung dengan program UMKM binaan Pertamina pada 2021. Lewat program tersebut, Jegg Boy and Girl mendapatkan pelatihan go online serta bantuan perangkat penunjang kerja.

ASSISTING SALATIGA SMES WITH LOCAL TAXIBIKE SERVICES

Worried to see SMEs in Salatiga does not have any delivery services, Sri Sahono decided to start a local taxibike service.

Sri Sahono started local taxibike services with the brand of *Jegg Boy and Girl* and now he has 230 drivers and 10 staff personnels. By utilizing WhatsApp application, *Jegg Boy and Girl* started the delivery services with 3 drivers only.

The majority number of drivers which consist of young people and students are increasing, *Jegg Boy and Girl* name is also getting more acknowledge within SMEs in Salatiga. Both in culinary field as well as in grocery stores because Sri's delivery services also give a promotional support.

Sri joined Pertamina's SMEs mentorship program in 2021. Through this program, *Jegg Boy and Girl* received a go online training and a working support device assistance.



JEGGBOY N GIRL


Sri Sahono

Sektor Jasa: Transportasi Online

Kompleks Pasar Andong Salatiga
Kios No.4

Jl. Osamaliki RT.001 RW.009
Kel. Mangunsari, Kec. Sidomukti
Kota Salatiga, Jawa Tengah

HP: 0816-692-681

 @jeggboy

MENJADI PLASMA DARI RANTAI PASOK INDUSTRI BESAR

Mendorong peternakan ayam yang memberi pasokan kepada industri daging ayam olahan.

Agus Wibowo, warga Papringan, Semarang, tidak pernah membayangkan akan menjadi bagian dari sebuah rantai pasok pangan industri ayam di tanah air, dengan menjadi plasma dari inti sebuah usaha besar. Keteguhan dan komitmennya dalam beternak ayam membuahkan hasil, saat ia mulai bermitra dengan produsen ayam olahan dengan pangsa terbesar yakni Charoen Pokphand.

Meski sempat mengalami jatuh bangun dalam berbisnis, namun berkat kerja kerasnya ia kini rutin memasok ayam berstandar kualitas yang terjaga, sesuai dengan permintaan industri.

Impian Agus ke depan adalah, ingin mengembangkan usaha dan memperluas jejaring pasar secara mandiri, sehingga bisa membuka lebih banyak lapangan kerja bagi masyarakat di sekitar tempat tinggalnya. Terlebih, ia terdukung penuh saat mendapatkan pendampingan dari Pertamina.

BEING A PLASMA FROM A BIG INDUSTRY SUPPLY CHAIN

Promote chicken livestock that supply the broiler industry.

Agus Wibowo, a resident of Papringan, Semarang, never imagined he would become a part of a food supply chain for the chicken broiler industry in Indonesia, by becoming the plasma of the core of a large business. His determination and commitment to farming chickens paid off when he started partnering with the largest chicken broiler producer, Charoen Pokphand.

Even though he had experienced ups and downs in this business, thanks to his hard work, he now regularly supplies chickens with maintained quality standards as required by the industry.

Agus' dream in the future is to develop his business and to expand the market network individually, so that he could open more job opportunities for the people in his own neighborhood. He also felt fully supported when he receives a companionship from Pertamina's SMEs mentorship program.

AYAM LESTARI

Agus Wibowo

Sektor Perternakan: Ternak Ayam

Dusun Langkap RT.001 RW.001
Desa Papringan, Kec. Kaliwungu
Kab. Semarang, Jawa Tengah
HP: 0813-9302-5745

TEKNOLOGI KANDANG AYAM TERTUTUP YANG RAMAH LINGKUNGAN

Pengembangan teknologi kandang ayam tertutup berbuah keberhasilan dalam produksi ternak ayam.

Bagi sebagian besar orang, beternak ayam identik dengan usaha yang berisiko tinggi. Tapi, tidak bagi Arief Budiono. Warga Cihaur, Brebes, itu sukses meraup untung dalam lima tahun terakhir dari bisnis ternak dan pemotongan ayam.

Arief mengembangkan usaha ternak secara mandiri hingga kini mencapai lebih dari 15.000 ekor, dengan teknologi kandang tertutup yang ramah lingkungan. Teknologi itu memungkinkannya untuk menekan angka kegagalan. Karena ia bisa memantau langsung perkembangan ayamnya dan mencegah serangan virus yang merugikan, selain juga ramah lingkungan.

Dari situ, ia mampu memasok kebutuhan ayam di daerahnya. Usahanya juga semakin laju saat ia mendapatkan pendampingan langsung dari program UMKM binaan Pertamina, mulai dari fasilitas kemudahan pasokan gas, hingga bantuan permodalan.

THE ENVIRONMENTALLY FRIENDLY OF CLOSED CHICKEN COOP TECHNOLOGY

The technology development of closed chicken coop has resulted a success in the production of chicken livestock.

For most people, chicken farming is identical with a high-risk business. But not for Arief Budiono. The resident of Cihaur, Brebes, has been successful in making a profit in the last five years from the livestock and chicken slaughtering business.

Arief has developed a livestock business independently, and today it has reached more than 15,000 chickens using environmentally friendly closed coop technology. This technology allows him to reduce failure rates, because he can directly monitor the development of his chickens and prevent harmful virus attacks, while also being environmentally friendly.

From there, he was able to supply chickens in his area. His business has also accelerated when he received direct assistance from Pertamina's SMEs mentorship program, starting from gas supply convenience facilities, up to a capital assistance.

ARIEF BUDIONO

Sektor Perternakan: Ternak dan Pemotongan Ayam

Desa Cihaur RT.001 RW.001
Kec. Banjarharjo Kab. Brebes, Jawa Tengah
HP: 0852-9436-7417



LUMINTU 1001: POTRET PEMANCINGAN MASA KINI

Dua puluh tujuh tahun telah berlalu sejak Sri Supadmi mengembangkan umbul yang lahannya terbilang kecil, kini terus berkembang.

Pada awalnya, Sri mendirikan Lumintu 1001 di atas lahan seluas 200 meter persegi, dengan area parkir yang masih menumpang di jalan raya dan tidak memiliki pengetahuan apapun terkait manajemen. Namun kini, Lumintu 1001 tidak hanya menawarkan pemancingan dan tempat makan, namun juga wahana rekreasi air. Luas lahannya pun kini bertambah menjadi 2.500 meter persegi.

Ia lantas mendaftarkan Lumintu 1001 pada program UMKM binaan Pertamina. Dari program ini, Sri bukan hanya mendapatkan pinjaman modal dengan bunga rendah, namun juga sedikit demi sedikit mendapatkan pengetahuan seputar manajemen.

Sri berharap program UMKM binaan Pertamina memberikan lebih banyak pelatihan manajerial kepada Lumintu 1001, agar usahanya tersebut memiliki target yang lebih jelas dan lebih terarah di kemudian hari.

LUMINTU 1001: A PORTRAIT OF MODERN FISHING

27 years has been passed since Sri Supadmi developed pond in a relatively small land, but now it is expanding.

At first, Sri founded *Lumintu 1001* on a 200 square meter land, with a parking area that was still on the side of main road and had no any knowledge of management. But now, *Lumintu 1001* does not only offer fishing and eating places, but also water recreation rides. His land now has increased to 2,500 square meter.

He then registered *Lumintu 1001* to Pertamina's SMEs mentorship program. From this program, Sri does not only receive a capital loan with low interest, but also gradually gains a management knowledge.

Sri hopes that Pertamina's SMEs mentorship program could give more managerial training to *Lumintu 1001* so that his business owns a clearer and direct target in the future.



PEMANCINGAN LUMINTU 1001

Sri Supadmi Siswo Marton

Sektor Perdagangan: Restaurant dan Pemancingan

Ngendo RT.014 RW.007 Desa Janti
Kec. Polanharjo, Kab. Klaten, Jawa Tengah

HP: 0821-3540-2479

@lumintu1001



MERINTIS USAHA PEMANCINGAN LAHIRKAN USAHA LAIN

Semangat yang dibawa puluhan tahun oleh Triyatun untuk usaha pemancingannya berbuah manis.

Triyatun membangun usaha di bidang pemancingan sejak 1995. Ia memberinya nama Pemancingan 50, di mana pengunjung dapat memancing sekaligus menikmati ikan bakar. Air yang melimpah di daerahnya membuat Triyatun memilih untuk mendirikan usaha ini.

Puluhan tahun berjalan, Triyatun berhasil menambah usaha di bidang lain seperti perkebunan, pertanian, peternakan ayam, dan penggilingan beras.

Berkat bantuan dari program UMKM binaan Pertamina, Triyatun tetap bisa bertahan di saat pandemi COVID-19 melanda. Ia berharap semoga pemancingannya tersebut semakin lama semakin dikenal oleh banyak orang dan dapat segera membuka cabang.

PIONEERING A FISHING BUSINESS THAT ESTABLISHING ANOTHER BUSINESS

The spirit that Triyatun brought for decades for his fishing business finally gaining a sweet result.

Triyatun established a business in the fishing sector since 1995. He named it *Pemancingan 50*, where visitors could do a fishing while enjoying grilled fish. The abundant water in his area made Triyatun choose to establish this business.

Decades later, Triyatun managed to expand his business in other fields, such as plantations, agriculture, chicken farming, and rice milling.

Thanks to assistance from Pertamina's SMEs mentorship program, Triyatun was able to survive when the COVID-19 pandemic hit. He hopes that his fishing business will be increasingly recognised by many people and open a branch in the near future.

PEMANCINGAN 50

Triyatun

Sektor Perdagangan: Pemancingan

Mangun Suparnan RT.012 RW.006
Desa Janti, Kec. Polanharjo
Kab. Klaten, Jawa Tengah

HP: 0813-9344-4657

@pemancingan50janti



MAKANAN WAJIB INDONESIA JADI POTENSI USAHA

Ide membuka sebuah bisnis bisa datang dari mana saja, seperti halnya dengan Simtoni.

Berdiri sejak 2013, Simtoni merintis usaha Keripik Usus Berkah. Keripik usus ia pilih karena menurut Simtoni keripik adalah makanan wajib Indonesia.

Demi mempertahankan usahanya agar tetap berjalan dan berkembang, Simtoni terus menjaga kualitas dan rasa keripik usus miliknya. Produknya dipasarkan melalui media sosial dan juga dari mulut ke mulut.

Berjalan selama sembilan tahun, kendala pun tak pernah absen menghampiri usahanya tersebut, seperti harga bahan baku yang naik, dan juga terdampak pandemi COVID-19. Namun, ia merasa sangat terbantu semenjak usahanya bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina.

INDONESIA MANDATORY FOOD BECOMES A BUSINESS POTENTIAL

The idea to open a business can come from anywhere, as is the case with Simtoni.

Established in 2013, Simtoni started the *Keripik Usus Berkah* business. He chose intestinal crackers because according to Simtoni, crackers are mandatory food for Indonesians.

In order to keep his business running and developing, Simtoni continues to maintain the quality and taste of his product. Its products are marketed through social media and also by words from mouth to mouth.

Has been running for nine years, obstacles have never been absent approaching his business, such as rising raw material prices, and also being affected by the COVID-19 pandemic. However, he felt very helped since his business joined Pertamina's SMEs mentorship program.

KERIPIK USUS BERKAH

Simtoni

Sektor Industri: Kuliner Snack Keripik Usus

Pakang RT.004 RW.002
Desa Pakang, Kec. Andong
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0852-2770-5074

BANTU EKONOMI KELUARGA LEWAT BERKAH KEDELAI

Berawal dari niat Eni Mayanti ingin bantu sang suami, Berkah Kedelai yang dikembangkannya seorang diri kini telah berusia kurang lebih 20 tahun.

Eni Mayanti mengembangkan usaha Berkah Kedelai karena menurut Eni kedelai mudah dipelajari. Eni merasa pasar kedelai memang cukup menjanjikan di desanya. Terbukti, ia mampu mengolah hingga 3 kilogram kedelai dalam sehari.

Karena suami Eni adalah seorang ketua RT, para pembeli setia Berkah Kedelai datang dari tetangga kiri-kanan yang memesan melalui grup WhatsApp.

Tidak lama, Eni ikut bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina sehingga Berkah Kedelai mendapatkan kemudahan dan keringanan pinjaman modal. Kemudahan ini memungkinkan Eni untuk menabung sedikit demi sedikit hasil penjualan. Eni berharap pasar Berkah Kedelai kian meluas, sehingga kedelai yang diolah juga bisa meningkat menjadi 5 kilogram dalam sehari.

HELPING FAMILY ECONOMY BY RUNNING BERKAH KEDELAI

Starting from Eni Mayanti's intention to help her husband, Berkah Kedelai that she develops by herself, now it runs for more than 20 years already.

Eni Mayanti developed *Berkah Kedelai* business because, according to Eni, soybeans are easy to learn. Eni feels that soybean market is quite promising in her village. It is proven after she is able to process up to 3 kilograms soybean into tempeh in a day.

Because Eni's husband is the head of the neighborhood, the loyal customer of *Berkah Kedelai* coming from her own neighbours who order via WhatsApp group chatting.

Eni then participates in Pertamina's SMEs mentorship program so that *Berkah Kedelai* gets a capital loan facility. This facility enables Eni to save a little from the sales revenue. Eni hopes that *Berkah Kedelai* market is getting broader, so that she can increase her production up to 5 kilograms per day.

BERKAH KEDELAI

Eni Mayanti

Sektor Industri: Produksi Tempe

Desa Sumampir RT.005 RW.002 Kec. Rembang
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah 53356
HP: 0856-0012-4619





MEREBUT PELUANG DI KOTA ORANG

Berawal dari produksi kue, Harin dan perusahaannya, Citra Cake, kini mengubah haluan menyediakan katering sebagai upaya adaptasi.

Harin terpaksa memutar haluan Citra Cake, usaha makanan yang telah dirintisnya sejak 2004, demi menyesuaikan dengan tempat tinggal barunya. Dari makanan cemilan, Citra Cake kini beralih menjadi penyedia katering.

Mulanya, Harin merintis Citra Cake di Jakarta pada 2004, namun ia beserta usahanya harus ikut berpindah ke Cilacap mengikuti sang suami. Di Cilacap, Harin melihat bahwa satu-satunya peluang yang tersisa untuk keberlangsungan Citra Cake ialah, mengubahnya menjadi penyedia jasa katering.

Harin bergegas mengurus perizinan, untuk mengalihkan Citra Cake menjadi usaha katering bernama Citra Cake and Catering, yang dapat menerima rekanan resmi dari dinas atau instansi setempat, termasuk Pertamina. Ia juga mengikutsertakan Citra Cake and Catering dalam program UMKM binaan Pertamina, yang memberikan kemudahan fasilitas pinjaman dana untuk menunjang kelengkapan peralatan katering. Kini, Citra Cake and Catering telah menjadi rekanan katering Pertamina untuk wilayah Cilacap, dengan menu bakso yang jadi favorit.

GRABBING THE OPPORTUNITY IN SOMEONE ELSE'S TOWN

Starting from a cake business, Harin and her business Citra Cake now changes direction to provide a catering as an adaptation effort.

Harin was forced to convert *Citra Cake*, a food business which established since 2004, to adjust to her new place of residence. From snack business, *Citra Cake* now converting to a catering service provider.

At the beginning, Harin started *Citra Cake* business in Jakarta back in 2004, but she and her business needed to move to Cilacap, following her husband's job. In Cilacap, Harin sees that the only opportunity left for *Citra Cake* is to convert into a catering service provider.

Harin rushed to arrange permits to convert *Citra Cake* into a catering business called *Citra Cake and Catering*, so that she can accept an official orders from local agencies, including Pertamina. She also included *Citra Cake and Catering* into Pertamina's SMEs mentorship program, which provides easy loan facilities to support the buying of catering equipment. Now, *Citra Cake and Catering* has become Pertamina's catering partner for the Cilacap area, with the meatball menu being everyone's favorite.

CITRA CAKE & CATERING

Harin Riandrini

Sektor Jasa: *Catering*

Jl. Bromo No.9A RT.006 RW.003
Kel.Sidanegara, Jawa Tengah

Telefon: (0282) 531 898

 @citracakecatering

CERITA ROTI KITA: ROTI BASAH BERKUALITAS

Setelah pada 2008 bekerja pada orang lain, Maryana konsisten menjalankan usahanya sendiri yang diberi nama Roti Kita, dengan membuat roti-roti basah berkualitas namun dijual dengan harga yang terjangkau.

Maryana tidak ragu memulai usaha roti sebab ia tahu siapa pun membutuhkan makanan. Konsistensi Roti Kita ini membuahkan hasil. Keuntungan penjualan roti-roti basah dengan aneka rasa seperti pisang, ayam, dan biji-bijian tersebut mampu memenuhi kebutuhan keluarga Maryana.

Di samping itu, meski pemasaran digital belum digunakan, toko dan pengecer Roti Kita terus bertambah dari waktu ke waktu. Mimpi Maryana tentu saja besar. Ia mau lebih banyak orang yang dapat merasakan roti-roti berkualitas dengan harga terjangkau, sebagaimana yang dibuat Roti Kita.

Karena itu, Maryana berharap keikutsertaan Roti Kita dalam program UMKM binaan Pertamina dapat menambah pengetahuannya akan pemasaran digital.

ROTI KITA STORY: A QUALITY BREAD

After working for someone else in 2008, Maryana consistently runs her own business called Roti Kita, by making quality breads but selling them at affordable prices.

Maryana does not hesitate to start a bakery business because she knows everyone needs food. *Roti Kita* consistency has produced a result. The sales profit of her bakery business with many flavours like banana, chicken, and seeds, could meet Maryana's family needs.

In addition, even though she has not been used to digital marketing, the number of stores and retailers who buy *Roti Kita* are increasing from time to time. Of course Maryana dreams big. She wants many people to taste a quality bread with an affordable price, as made by *Roti Kita*.

Because of that, Maryana hopes that *Roti Kita* participation in Pertamina's SMEs mentorship program could increase her knowledge upon digital marketing.



ROTI KITA

Maryana

Sektor Industri: *Kuliner Roti*

Nayu RT.005 RW.005 Kel. Joglo
Kec. Banjarsari, Kota Surakarta
Jawa Tengah 57136

HP: 0821-3299-8085



MERAWAT USAHA WARISAN

Melanjutkan usaha keluarga yang bergerak di bidang oleh-oleh khas daerahnya, menjadi pilihan Yudha dengan menggunakan merek dagang Rengginan Chandra Dewi.

Pilihan untuk memulai usaha yang dilakukan Yudha bukanlah perkara mudah, berkat ketekunan dan sederet kreativitasnya, Yudha mampu mempertahankan Rengginan Chandra Dewi, usaha rengginang turun-temurun milik keluarganya.

Sejak tahun 2000, Rengginan Chandra Dewi secara khusus menjual makanan khas Solo berbahan dasar beras ketan ini dengan variasi produk yang unik, baik mentah maupun siap konsumsi. Usaha warisan keluarga Yudha ini mulanya dikerjakan secara konvensional, dengan volume pengerjaan 8 sampai 10 kilogram per hari dan hanya dipasarkan di Pasar Legi Solo.

Kini, ia bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina sejak 2019, berkat informasi dari komunitas UMKM di Solo. Yudha merasakan betul manfaat program tersebut, mulai dari adanya bantuan pinjaman modal, fasilitas HKI, serta banyak bantuan lainnya.

NURTURING INHERITANCE BUSINESS

Continuing the family business which is engaged in regional souvenirs, Yudha's choice is to use the Rengginan Chandra Dewi trademark.

The choice to start the business of Rengginan Chandra Dewi was not an easy case, because of his persistence and a series of creativity, Yudha was able to maintain Rengginan Chandra Dewi, his family's rengginang business that has been passed down for generations.

Since 2000, Rengginan Chandra Dewi has specifically sold this Solo specialty snack made from glutinous rice with a unique variety of products, both raw and ready for consumption. Yudha inherited this business from his family and were originally ran in a conventional way, with a processing volume of 8 to 10 kilograms per day and were only marketed at Pasar Legi Solo.

Now, Yudha joined Pertamina's SMEs mentorship program since 2019 because of the information he got from an SME community in Solo. Yudha really feels the benefit of this program, starting from a capital loan facility, intellectual property rights facility, and many other facilities.

RENGGINAN CHANDRA DEWI

Yudha Anugrah Wisudha

Sektor Industri: Kuliner Rengginang

Solo Elok B-27 RT.004 RW.007

Kel. Mojosongo, Kec. Jebres
Kota Surakarta, Jawa Tengah

HP: 0813-2924-7044

@rengginanchandradowi

Chandra Dewi



MENYULAP SAYURAN JADI CAMILAN

Susahnya anak-anak mengonsumsi sayuran mendorong Siti, pemilik usaha MKK, untuk menyulap sayuran menjadi camilan keripik yang renyah.

Siti mengembangkan usaha camilan MKK, yang menawarkan keripik sayuran dengan proses pengolahan yang berbeda dari usaha keripik sayuran lainnya. Ia memulai usaha ini pada awal 2011, dengan keyakinan bahwa usaha makanan akan selalu menawarkan peluang bagus.

Penilaian Siti ini terbukti, sebab hasil penjualan keripik MKK mampu mencukupi kebutuhan keluarga sekaligus menyekolahkan anaknya. Beberapa sayuran yang diolah MKK menjadi keripik adalah pare, bayam, kenikir, dan terong.

Siti kemudian bergabung dengan program UMKM binaan Pertamina. Ia berharap program ini dapat memberikannya pelatihan perihal kemasan yang lebih keren, dan produksi yang lebih cepat. Siti menyimpan mimpi besar bahwa penjualan MKK akan bertambah pesat, hingga kelak ia bisa memiliki toko sendiri di pinggir jalan raya.

CONJURING VEGETABLES INTO SNACKS

The difficulties of children to consume vegetables has forced Siti, MKK owner, to juggle vegetables into crispy chip snacks.

Siti develops MKK snacks business that offers vegetables chips with a different kind of process from other vegetables chips. Starting this business in the beginning of 2011, with her belief that food business will always offers a good opportunity.

Siti's judgement is proven to be true, because MKK chips sales could meet the family needs as well as send her children to school. Several vegetables which MKK processed to be chips including bitter melon, spinach, cosmos leaves, and egg plants.

Siti then joined Pertamina's SMEs mentorship program. She hopes that this program could give her a training regarding an impressive packaging and a faster production. Siti holds a big dream that MKK sales will be increased rapidly, so in the future she will have her own store at the side of the main road.



MKK

Siti Mukiyah

Sektor Perdagangan: Kuliner Snack

Desa Kaligading RT.003 RW.004

Kec. Boja, Kab. Kendal, Jawa Tengah

HP: 0852-9068-3486



KREATIF MELIRIK PELUANG USAHA JAMUR

Rumdani sudah dua belas tahun mengelola Patra Asri, usaha produk olahan jamur yang dijelankannya bersama 10 orang.

Rumdani sejak awal memulai usahanya hingga saat ini telah memiliki sekitar 500 tanaman jamur. Patra Asri senantiasa konsisten membuat produk-produk olahan jamur berkualitas.

Rumdani memilih usaha produk olahan jamur karena dirasa belum banyak orang yang menanam jamur, apalagi mengolahnya menjadi produk siap saji. Ia yakin dapat memasarkan dengan baik hasil panen jamur-jamurnya, yang diolah menjadi keripik, sate, nugget, dimsum, dan aneka camilan lainnya.

Melihat produk-produk olahan jamurnya sukses, Rumdani lantas mengikutsertakan Patra Asri dalam program UMKM binaan Pertamina, agar mendapatkan bantuan tambahan modal. Tambahan modal ini digunakannya untuk membeli alat produksi baru, termasuk alat pengemasan dan cetak digital stiker.

CREATIVE GLANCE AT MUSHROOM BUSINESS OPPORTUNITIES

Rumdani has been managing *Patra Asri* for 12 years, a business of processing mushroom that she runs with 10 persons.

Rumdani, since the beginning of her business until now, has approximately 500 mushroom plants. Patra Asri always consistent in making a quality processed mushroom product.

Rumdani chose processed mushroom products because she thinks that not many people plant mushroom, especially processing it for a fastfood product. She is confident that she could properly promote her mushroom that she processes into a crispy mushroom, satay, nugget, dim sum, and any other snacks.

Seeing the success of processed mushroom products, Rumdani then engages *Patra Asri* to Pertamina's SMEs mentorship program to get an additional capital facility. She used this additional capital to buy a new production equipment, including packaging equipment and digital sticker printer.

PATRA ASRI

Rumdani Prapti Sumiwi

Sektor Perdagangan: Kuliner

Perum Tegal Asri

Jl. Baruna Tengah I No.249 RT.004 RW.014

Kel. Tegalkamulyan, Kec. Cilacap Tengah

Kab. Cilacap, Jawa Tengah 53215

HP: 0858-6996-2814

@rumdanidhany



KENALKAN SOLO LEWAT SINGKONG

Lewat usaha bertajuk Solo Ngangeni, Budiyantri berkolaborasi dengan PKK mengembangkan produk camilan singkong.

Sulitnya mendapatkan balung kethek mendorong Budiyantri untuk menggandeng ibu PKK, agar camilan singkong tersebut dapat dipasarkan kembali sebagai oleh-oleh khas Solo. Ia pun merintis Solo Ngangeni, usaha balung kethek pada 2018.

Hingga hari ini, produk Solo Ngangeni sudah tersedia di 37 minimarket Indomaret Surakarta dan beberapa hotel kenamaan. Budiyantri yakin balung kethek produksinya dapat bersaing dengan oleh-oleh khas Solo lainnya. Solo Ngangeni menawarkan balung kethek yang renyah, dengan varian rasa original dan kekinian yang cocok dengan lidah anak muda.

Kemajuan usahanya tersebut diakui Budiyantri tidak lepas pula dari program UMKM binaan Pertamina. Sebagai bagian dari program tersebut, usaha Budiyantri telah banyak sekali mendapatkan ilmu, termasuk seputar proses olah limbah sisa produksi. Budiyantri menambahkan bahwa, Pertamina sangat memerhatikan perkembangan usaha Solo Ngangeni.

INTRODUCING SOLO THROUGH CASSAVA

Through a business named *Solo Ngangeni*, Budiyantri collaborates with community from Family Welfare Program to develop cassava snack products.

The difficulty to find *balung kethek* (a snack made from cassava) has pushed Budiyantri to join Family Welfare Program, so that this cassava snacks are able to be promoted as a souvenir from Solo. She started *Solo Ngangeni*, a *balung kethek* producer, in 2018.

Until today, *Solo Ngangeni* product has been offered in 37 *Indomaret* minimarts and several famous hotels in Surakarta. Budiyantri believes that *balung kethek* production could compete with Solo other specialty souvenirs. *Solo Ngangeni* offers a crispy *balung kethek* with original variant and the modern variant taste that suitable for young people's taste.

Budiyantri admitted that her business progress cannot be separated from Pertamina's SMEs mentorship program. As part of the program, Budiyantri business has gained a lot of insight, including on how to process the production waste. Budiyantri added that Pertamina is also very concern about *Solo Ngangeni* business progress.

Note: *Indomaret* is a brand of a local convenience store in Indonesia

SOLO NGANGENI

Budiyantri

Sektor Perdagangan: Kuliner Snack

Perum Sub Inti Jajar No.52 RT.03 RW.08

Kel. Jajar Kec. Laweyan

Kota Surakarta, Jawa Tengah

HP: 0853-8510-0639

@solongangeni_

SOTERIA: BUAH JATUH YANG MENJADI USAHA

Dari percobaan mengolah buah-buahan milik tetangga, kini Hardjanto memiliki produk dengan merek Soteria.

Menurut Hardjanto semua mengalir begitu saja, ketika usaha sirup belimbing wuluh miliknya memulai produksi yang pertama. Dari coba-coba mengolah buah-buah jatuh milik tetangganya, Soteria kini jadi mata pencaharian Hardjanto.

Usai mengolah buah belimbing wuluh milik tetangganya menjadi manisan, Hardjanto mencari tahu khasiat buah tersebut, yang ternyata bermanfaat bagi penderita hipertensi maupun asam urat. Setelah beberapa kali percobaan, Soteria mantap memproduksi sirup belimbing wuluh yang dibuat dari bahan-bahan alami tanpa pengawet.

Hardjanto kemudian mengikutsertakan usahanya tersebut dalam program UMKM binaan Pertamina. Soteria mendapatkan bantuan pinjaman modal dengan bunga rendah, serta pembinaan untuk meningkatkan produksi maupun penjualan. Sejak saat itu, Soteria tidak lagi menjadi usaha sampingan Hardjanto.

SOTERIA: FALLEN FRUITS THAT BECOME A COMMODITY

From an experiment to process his neighbour's fruits, now Hardijanto has a product with a brand Soteria.

According to Hardijanto, everything goes when he started his first bilimbi syrup production. At first he was just experimenting with his neighbour's fallen fruits, but now Soteria becomes Hardijanto's bread and butter.

After processing his neighbour's bilimbi to be a confectionery, Hardijanto finds out the savor of this fruit is benefit for hypertension and gout patients. And after several experiments, Soteria produces bilimbi syrup made of natural ingredients without any preservative.

Hardijanto then participated his business into Pertamina's SMEs mentorship program. Soteria got a capital loan facility with low interest as well as a mentorship to increase the production and sales. Since then, Soteria is no longer Hardijanto side business.

SOTERIA

Hardjanto Suhartono

Sektor Perdagangan: Kuliner Olahan Belimbing Wuluh

Jl. Hasanudin No.4 RT.001 RW.013

Kel. Purwosari Kec. Laweyan Kota Surakarta, Jawa Tengah

HP: 0878-1295-9002

 soteria-store

JADI MANDIRI LEWAT HOBI

Hobi memasak mengantarkan Anis Suwahsati menjadi perempuan mandiri, lewat usaha sari kacang hijau miliknya yang terus berkembang hingga hari ini.

Mulai menggeluti sejak pertengahan 2011, IZNA, usaha sari kacang hijau miliknya, terus berkembang hingga hari ini. Semua bermula ketika ibu Anis minta dibuatkan jus kacang hijau. Ia tidak menyangka jus tersebut disukai banyak orang. Setelah menemukan resep terbaik dengan bahan berkualitas tanpa pemanis dan pewarna buatan, Anis mulai menjajakan sari kacang hijauanya hanya dalam kemasan botol plastik tanpa label.

Tidak lama, Anis mengikutsertakan IZNA bergabung dengan UMKM binaan Pertamina. Lewat program ini, Anis mendapatkan pembinaan sekaligus bantuan tatkala IZNA menghadapi kendala perizinan.

Bukan hanya itu, pasar IZNA pun kian meluas dengan adanya kolaborasi bersama UMKM lain, PKK, serta pihak kelurahan. Rekanan IZNA bukan hanya seputar lingkungan perumahan Anis, namun juga warung makan maupun kafe di perkantoran.

BEING INDEPENDENT THROUGH A HOBBY

Cooking hobby has brought Anis Suwahsati to be an independent lady, through her mung bean juice business that keep on expanding until today.

Starting to do the business since mid of 2011, IZNA, her mung bean juice business, keeps expanding. It all started when Anis' mother asked her to make a mung bean juice. She has never thought that the juice would become everybody's favourite. After finding the best recipe with good quality of ingredients, without any sweetner and artificial colouring, Anis starts to sell her mung bean juice, in the mere plastic bottles packaging without any labels.

Anis then register IZNA to join Pertamina's SMEs mentorship program. Through this program, Anis gets a mentorship as well as an assistance when IZNA facing a licencing issue.

Not only that, IZNA's market even got wider when IZNA collaborates with other SMEs' community from Family Welfare Program, and people from the village office. IZNA's partner not only from Anis's neighborhood, but also food stalls and cafés in the office complex.



IZNA

Anis Suwahsati

Sektor Perdagangan: Jus Kacang Hijau

Jl. Erlangga Raya No.44A RT.02 RW.04

Kel. Pleburan, Kec. Semarang Selatan Kota Semarang, Jawa Tengah

HP: 0813-7379-9934

 @iznashop0



DARI PENIKMAT JADI PEMBUAT

Dari kegemaran menikmati minuman herbal, Sri kini memiliki usaha minuman herbal sendiri.

Sri yang merintis merek Wedang Kelor Ny. Lie Sun Sing pada pertengahan 2015, terus mengembangkan bisnisnya hingga ikut memberdayakan keluarganya. Sri yakin betul minuman herbal dapat memperbaiki sistem kekebalan tubuh seseorang. Karena itu, meraup untung bukanlah niatnya sejak semula, ketika berhasil menemukan racikan yang pas antara wedang uwuh dan daun kelor.

Sri ingin menyehatkan orang banyak. Ia pun lekas mengikutsertakan usahanya dalam program UMKM binaan Pertamina. Dari program ini, Sri tidak hanya mendapatkan pinjaman modal, namun juga pendampingan serta bantuan pemasaran untuk mengembangkan Wedang Kelor Ny. Lie Sun Sing.

Alhasil, penjualan wedang kelornya meningkat tiap kali mengikuti pameran, termasuk pesanan yang masuk lewat aplikasi WhatsApp.

FROM A CONNOISSEUR TO A PRODUCER

From her habit of enjoying herbal drinks, Sri now has her own herbal drink business.

Sri, who established the brand of Wedang Kelor Ny. Lie Sun Sing in mid-2015, continued to develop her business by empowering her family. Sri really believes herbal drinks can improve a person's immune system. Because of that, making a profit was not her intention from the beginning, when she managed to find the right concoction between wedang uwuh and moringa (kelor) leaves.


Sri wanted to make everyone healthy. She then quickly included her business in Pertamina's SMEs mentorship program. In this program, Sri not only received a capital loan, but also mentoring and marketing assistance to develop Wedang Kelor Ny. Lie Sun Sing.

As a result, her wedang kelor sales increase every time she participates in an exhibition, including orders that come in via the WhatsApp application.

WEDANG KELOR NY. LIE SUN SING

Sri Dardiyati

Sektor Perdagangan: Minuman Wedang
Kampung Sewu RT.003 RW.008 Kel. Sewu
Kec. Jebres, Kota Surakarta, Jawa Tengah
HP: 0878-3611-2505

 Moringa_Wedang Kelor



SEKAR JAWI

Septi Setiani

Sektor Industri: Minuman dan Kosmetik Tradisional

Perum Bangunjiwo Graha Yasa
No.K-9 Kalirandu RT.010
Desa Bangunjiwo, Kec. Kasihan
Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta 55184
HP: 0813-2816-4609

 @sekarjawi_officialig

 Sekarjawi

MIMPI MENGENALKAN PRODUK TRADISIONAL HERBAL YANG BERKUALITAS MODERN

Mengembangkan produk berbahan tradisional, kini juga dilakukan dengan pendekatan lebih modern, seperti yang dilakukan Septi yang berlatar belakang sarjana farmasi.

Menuntut ilmu di Fakultas Farmasi UGM memberikan inspirasi kepada Septi Setiani, pemilik Sekar Jawi, untuk mencoba usaha di bidang produk herbal seperti jamu dan kosmetik tradisional.

Septi Setiani yang mulai fokus dalam bisnis ini sejak 2013, mempunyai misi untuk mengembalikan nilai budaya, dengan mengadopsi produk dari literatur buku pengobatan tradisional dan warisan resep keraton.

Produk Sekar Jawi mempunyai ciri khas tersendiri, karena Jamu dan kosmetik yang dihadirkan berbasis budaya dan kearifan lokal, dengan bahan baku berasal dari budi daya daerah setempat, seperti sereh dan pandan.

THE DREAM TO INTRODUCE TRADITIONAL HERBAL PRODUCT WITH A MODERN QUALITY

Developing traditional ingredients products now is also conducted with a more modern approach as what Septi, the one who has a background in pharmaceutical bachelor, did.

Studied at Pharmaceutical Faculty of Gadjah Mada University inspired Septi Setiani, the owner of Sekar Jawi, to try her luck at herbal business, such as *jamu* (Indonesian herbal medicine) and traditional cosmetics.

Septi Setiani, who started to focus on this business since 2013, has a mission to re-establish the cultural values by adopting products from traditional medication literature books and *keraton* heritage royal recipes.

Sekar Jawi products have their own characteristics, because the herbs and cosmetics presented are based on culture and local wisdom with raw materials originating from local cultivation, such as lemon grass and pandan.

Note: *Keraton* is a Javanese royal palace



MERESAPI NIKMATNYA KELEMBUTAN GRIYA COKLAT

Coklat bukan sekadar dijadikan gula-gula, namun juga bisa menjadi aneka produk pangan yang menarik di tangan Surini lewat Griya Coklatnya.

Surini, pemilik Griya Coklat, jeli melihat potensi bisnis yang belum dimanfaatkan warga sekitar desanya. Warga di desanya memang membudidayakan pohon kakao, tetapi hanya sekedar menjual biji atau melakukan fermentasi kering.

Melalui Griya Coklat yang berdiri sejak 2014, kakao tersebut diolah menjadi coklat istimewa. Keunikan Griya Coklat melahirkan berbagai macam produk unggulan, antara lain minuman dengan lima varian rasa, coklat batangan, kripik pisang coklat, cookies almond, dan bakpia coklat.

Bergabung dengan program UMKM binaan Pertamina, adalah langkah lanjutan yang bisa membuat Griya Coklat menjadi lebih hidup, tidak hanya dari sisi permodalan, tetapi juga dapat berperan serta dalam setiap kegiatan CSR Pertamina.

ENJOYING THE SOFTNESS OF GRIYA COKLAT'S CHOCOLATE

Chocolate is not only can be made as sweets, but could also become a variety of interesting food products in Surini's hands through her Griya Coklat.

Surini, the owner of Griya Coklat, is keen to see the business potential that has not been utilized by the people around her village. Residents in her village are cultivating cacao trees, but only for selling the beans or do dry fermentation.

Through Griya Coklat which established in 2014, the cocoa is processed to be a special chocolate. Griya Coklat's uniqueness is that they are producing a variety of superior products, including chocolate drinks with five different flavors, chocolate bars, banana chocolate chips, almond cookies, and chocolate bakpia.

Joining Pertamina's SMEs mentorship program is an advanced step that could make Griya Coklat become more lively, not only in terms of capital, but also being able to participate in every Pertamina's CSR activities.

GRIYA COKELAT

Surini

Sektor Industri: Makanan

Gunungbutak RT.022 RW.005
Desa Nglanggeran, Kec. Patuk
Kab. Gunungkidul, D.I. Yogyakarta
HP: 0812-2802-9540

@griya.cokelat.nglanggeran

griya.cokelat.nglanggeran



CATERING PENUNJANG WISATAWAN KOTA YOGYAKARTA

Jika Anda sedang berlibur ke Kota Pelajar, tak ada salahnya mampir ke kedai Pawon Mburi Omah.

Makan adalah kebutuhan pokok manusia. Tak heran, jika banyak yang memilih usaha di bidang kuliner. Seperti yang dilakukan oleh Wiyono. Diberi nama Pawon Mburi Omah, ia menawarkan catering mulai dari makanan ringan, makanan pembuka, hingga nasi kotak.

Wiyono memulai usahanya tersebut sejak 2017. Selain catering, ia juga membuka kedai kopi. Semenjak bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina, dirinya merasa terbantu dengan adanya pinjaman modal usaha untuk mengembangkan usahanya.

Wiyono berharap, usahanya tersebut dapat menunjang kebutuhan pangan para wisatawan, mengingat daerah yang ia tinggali adalah kota wisata, yakni Yogyakarta.

A CATERING TO SUPPORTS YOGYAKARTA TOURISM

If you are on vacation in Yogyakarta, there is nothing wrong to drop by at the Pawon Mburi Omah diner.

Eating is a basic human needs. So it is not surprising that many choose to do business in the culinary field. Just like what Wiyono is doing. Named Pawon Mburi Omah, he offers catering services, starting from snacks, appetizers, to rice boxes

Wiyono started his business in 2017. Besides catering, he also opened a coffee shop. Since joining Pertamina's SMEs mentorship program, he feels helped by the business capital loan to develop his business.

Wiyono hopes that his business could support the needs of food from the tourism sector, considering that he lives in a touristic city, Yogyakarta.

PAWON MBURI OMAH

Wiyono

Sektor Perdagangan: Makanan & Katering

Kemusu RT.045 RW.022
Desa Pangerharjo, Kec. Samigaluh
Kab. Kulon Progo, D.I. Yogyakarta
HP: 0878-3943-4000

@pawonmburiomah81



BISNIS WAYANG YANG TIDAK PERNAH LEKANG

Wayang yang kini merupakan kebanggaan nasional, menjadi produk kriya yang dikelola oleh Suyono. Pelestarian budaya adalah salah satu alasannya.

Tidak sembarang orang yang bisa dan mengerti makna dari pengelolaan bisnis wayang kulit. Pengecualian adalah Suyono, penggagas Omah Wayang Maju Karya sejak 1995.

Pria yang menggeluti wayang secara turun temurun ini mengakui tidak banyak orang yang memahami wayang sepenuhnya. Tetapi, ia optimis wayang kulit tetap lestari karena sudah diakui oleh Unesco sebagai warisan budaya Indonesia.

Menurut turunan ketiga di keluarga pencinta wayang ini, produk Omah Wayang memiliki kualitas dari sisi ukiran maupun pahatan, serta pewarna khusus dari cat air. Kekhasan ini yang menjadi daya tarik tersendiri.

THE TIMELESS INDONESIAN PUPPET BUSINESS

Wayang (Indonesian shadow puppet), which is now become Indonesia's national pride, is a craft product managed by Suyono. Cultural preservation is the reason why he is doing this business.

Not just anyone can and understands the meaning of managing a shadow puppet business. The exception is Suyono, the initiator of Omah Wayang Maju Karya since 1995.

The man who has been involved in puppet industry for generations, admits that not many people fully understand wayang. But he is optimist that shadow puppet will always be sustained because it has been recognized by Unesco as Indonesia's cultural heritage.

According to the third generation of this shadow puppet loving family, Omah Wayang Maju Karya product have the quality in terms of its carvings and sculptures, as well as its special coloring technique using watercolours. This peculiarity has become its own attractiveness.



OMAH WAYANG MAJU KARYA

Suyono

Sektor Industri: Sanggar Wayang

Banyurejo RT.006 Karangasem

Desa Wukirsari, Kec. Imogiri

Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta

HP: 0821-3877-1716

@omahwayangmajukarya

MENGUBAH NASIB DENGAN PRODUK OLAHAN LIMBAH KAYU

Limbah kayu kini tak lagi terbuang sia-sia, di tangan Agung limbah kayu bisa menjadi produk yang kreatif.

Berbisnis produk olahan limbah kayu mungkin tidak pernah terpikirkan oleh Agung Setiawan, mengingat inisiator CV Woodeco Indonesia ini dulunya merupakan tukang parkir.

Namun, semangat untuk mengubah nasib membuat Agung memberanikan diri untuk terlibat dalam bisnis olahan limbah kayu, melalui bantuan dari seorang teman. Agung bahkan sempat mempunyai pembeli dari AS dan Belanda.

Ia meyakini pendampingan dari program UMKM binaan Pertamina untuk memperkuat pasar ekspor sangat berarti. Karena, keunikan produk olahan limbah kayu asal Indonesia saat ini tidak ada tandingannya, dan berpotensi untuk mendunia.

CHANGING THE FATE WITH PROCESSED WOOD WASTE PRODUCT

Wood waste is no longer wasted, in Agung's hands waste wood can turn into creative products.

Agung Setiawan has never thought of doing business by processing wood waste, considering that this CV Woodeco Indonesia's initiator was previously a parking man.

However, the desire to change his fate made Agung to venture out to get involved in the wood waste processing business, with the help of a friend. Agung even once had buyers from the US and the Netherlands.

He believes the assistance from Pertamina's SMEs mentorship program to strengthen the export market is very meaningful, because the uniqueness of processed wood waste products from Indonesia is currently unrivaled, and has the potential to go global.

CV. WOODECO INDONESIA

Agung Setiawan

Sektor Industri: Furniture dan Craft

Jl. Pasar Niten No.7

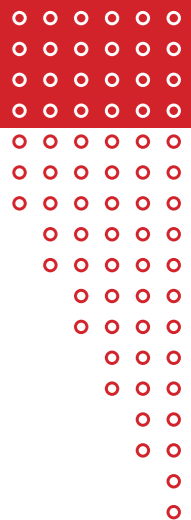
Jl. Sawit No.1 Kec. Sewon

Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta 55188

HP: 0818-0557-0974

@woodeco.id

woodeco.id





DARI PEKERJA KANTORAN, MENJADI PEBISNIS BATIK ANAK

Tak banyak pengusaha batik yang memiliki kekhususan membuat produk baju batik untuk anak dan bayi, Harlina salah satunya.

Bagi pekerja kantoran seperti Harlina Dyah Wijayanti, banting setir menjadi pengusaha baju batik bayi dan anak-anak di D.I. Yogyakarta, merupakan tantangan yang mengasyikan.

Harlina Dyah yang awalnya terjun ke bisnis ini agar bisa lebih dekat dengan sang anak tercinta, kemudian menjadi inisiator Kenes Batik sejak 2010, sekaligus untuk menyalurkan bakatnya dalam mendesain.

Wanita yang sempat 10 tahun bekerja di balik meja ini menyukai hobi barunya, mengingat kompetitorinya belum terlalu banyak sedangkan permintaan cukup tinggi. Selain itu, pengerjaan batik cap yang sudah mempunyai Standar Nasional Indonesia (SNI) menjadi baju anak, juga mudah dan efisien.

FROM A WHITE-COLLAR TO AN ENTREPRENEUR WHO MAKE BATIK FOR CHILDREN

There are not many *batik* entrepreneurs who specialize in making *batik* clothes for children and babies, Harlina is one of them.

For a white-collar like Harlina Dyah Wijayanti, the switch to become an entrepreneur in *batik* clothing for babies and children in Yogyakarta is a fun challenge.

Harlina Dyah, who initially got into this business to be closer to her beloved child, later became the founder of *Kenes Batik* since 2010, while also channeling her talent in fashion design.

The woman who had worked behind a desk for 10 years, likes her new hobby, as there is not many competitors in this field, while the demand is quite high. In addition to that, making stamped *batik* that already has the Indonesian National Standard (SNI) into children outfit, is also easy and efficient.

KENES BATIK

Harlina Dyah Wijayanti

Sektor Industri: *Fashion*

Perum Jombor Baru Blok III No.3 RT.003 RW.003

Desa Sendangadi, Kec. Mlati

Kab. Sleman, D.I. Yogyakarta 55284

HP: 0811-283-868

@kenesbatikkids



JOGLO AYU TENAN

Rahayu Dwiastuti

Sektor Industri: *Perhiasan & Aksesoris*

Pogung Baru D 31A RT.008 RW.050

Kel. Sinduadi, Kec. Mlati, Kab. Sleman

D.I. Yogyakarta 55284

HP: 0819-0370-7192

@jogloayutenan

Joglo Ayu Tenan

MENJADI LEBIH AYU DENGAN PERHIASAN ALA JOGLO AYU TENAN

Mengembangkan produk kerajinan dengan menggandeng desa binaan dan kalangan mahasiswa, menjadi salah satu cara Rahayu memberdayakan banyak komunitas.

Potensi D.I. Yogyakarta sebagai kota pelajar dan wisata, benar-benar dimanfaatkan Joglo Ayu Tenan. Dengan membuat kerajinan tangan berupa perhiasan khas kombinasi batu, logam, kain, dan kulit; melalui kolaborasi bersama pengrajin lokal.

Rahayu Dwiastuti sebagai pemilik Joglo Ayu Tenan, menyadari bahwa kerajinan tangan di D.I. Yogyakarta mempunyai keunikan tersendiri, dan bisa berkembang melalui kerja sama baik dengan desa binaan maupun universitas untuk program internship, ekstrakurikuler, dan wirausaha.

Sejak 2015, Joglo Ayu Tenan juga menjadi wadah artisan kerajinan dalam menyalurkan ilmu untuk menekuni seni olah kain, aksesoris kontemporer, kriya logam maupun bantuan alam. Dalam bentuk perhiasan, busana, tas, dan benda indah lainnya.

BEING MORE BEAUTIFUL WITH JEWELRY FROM JOGLO AYU TENAN

Developing a craft product by cooperating with a pilot village and university students is one of Rahayu's method to empower many communities.

Yogyakarta's potential as a student and tourist city, is properly used by *Joglo Ayu Tenan* to make handicrafts, in the form of unique jewelries that are the combinations of stone, metal, fabric, and leather, through collaboration with local craftsmen.

Rahayu Dwiastuti as the owner of *Joglo Ayu Tenan* realizes that the local handicrafts in Yogyakarta has its own uniqueness, and could develop through a collaboration with pilot villages and universities for internship program, extracurricular, or entrepreneurial programs

Since 2015, *Joglo Ayu Tenan* has also become a place for artisan crafts to share knowledge in the art of fabric processing, contemporary accessories, metal crafts and natural stone, in the form of jewelries, fashion, bags and other beautiful goods.



MENGEMBANGKAN PELUANG PASAR PRODUK SOUVENIR YANG LEBIH LUAS

Inovasi dan terus berupaya membuka peluang pasar untuk produk souvenir, menjadi keunggulan Eka dalam mengembangkan bisnis.

Pada awalnya, Eka Yuniasih, sebagai penggagas Bougenville Souvenir dan Craft, memutuskan untuk berbisnis souvenir gerabah dan oleh-oleh kerajinan, mengingat dirinya tinggal di dekat salah satu kawasan wisata di wilayah D.I. Yogyakarta.

Keinginan untuk berkembang membuat Eka Yuniasih yang telah memulai usahanya sejak 2000, memutuskan untuk menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina. Agar produknya dapat lebih dikenal oleh masyarakat luas.

Bougenville Souvenir dan Craft bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina sejak 2020, dan mendapatkan bantuan berupa permodalan, pendampingan hingga pemasaran melalui kegiatan pameran yang sangat berguna dalam pengenalan produk gerabah, sekaligus terus berupaya mengembangkan pasar produk souvenirnya.

DEVELOPING A BROADER MARKET FOR SOUVENIR PRODUCT

Innovation and continuous efforts to open a market opportunity for souvenir products are Eka's strengths in developing her business.

At first, Eka Yuniasih, as the initiator of *Bougenville Souvenir and Craft*, decided to do the business of pottery and craft souvenirs, considering that she lived near one of the tourist attraction in Yogyakarta.

Eka Yuniasih who had started her business since 2000, has the desire to grow her business. So in order to get more recognized by a wider community, she decided to become a member in Pertamina's SMEs mentorship program.

Bougenville Souvenir and Craft has joined Pertamina's SMEs mentorship program since 2020 and has received assistance in the form of a capital, mentoring and marketing through exhibition activities which are very useful in introducing pottery products, while continuing to strive to develop the market for souvenir products.




BOUGENVILLE SOUVENIR & CRAFT

Eka Yuniasih

Sektor Industri: *Fashion*

Jl. Kasongan No.23 Karang Pule
Kel. Tirtonirmolo, Kec. Kasihan
Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta 55181
HP: 0856-2882-888

 @bougenville_souvenir

 Bougenville Souvenir & craft

BERBISNIS KERAJINAN KOMBINASI ECOPRINT SEKALIGUS MENYALURKAN HOBI

Kerajinan dengan bahan kombinasi kulit dan ecoprint menjadi salah satu keunggulan yang dimiliki Tio Handicraft.

Berbisnis produk kerajinan mungkin hal yang biasa, tetapi Tio Handicraft memiliki keunikan, karena mempunyai produk dengan menggunakan kombinasi kulit dan ecoprint yang terjaga kualitasnya.

Eka Kusuma selaku pemilik Tio Handicraft mengaku senang menghasilkan produk kombinasi yang unik dengan desain, motif, dan pewarnaan atraktif, karena selain merupakan hobi, ternyata produk kerajinan ini mempunyai segmen yang baik.

Telah berkecimpung di usaha *handmade* sejak 2016, Eka Kusuma yang berdomisili di Yogyakarta dan merupakan salah satu pelaku program UMKM binaan Pertamina ini, tidak pernah lelah untuk berinovasi dalam mengolah produk agar pelanggan tidak berpaling.

DOING BUSINESS AND HOBBY OF ECOPRINT HANDICRAFT AT THE SAME TIME

Crafts made from a combination of leather and ecoprint are one of the superior products of *Tio Handicraft*.

Doing a craft business might be an ordinary thing, but *Tio Handicraft* is unique, because it has products using a combination of leather and ecoprint that maintain its quality.

Eka Kusuma as the owner of *Tio Handicraft* admits that she is happy to produce unique combination products with attractive designs, motifs, and coloring, because apart from being a hobby, it turns out that this kind of crafting has a good market.

Has been involved in the handmade business since 2016, Eka Kusuma, who is domiciled in Yogyakarta and is one of the member in Pertamina's SMEs mentorship program, is never tired of innovating in creating new products so that her customers will not turn away.




TIO HANDICRAFT

Eka Kusuma Arum Sari Dewi

Sektor Industri: *Craft*

Gg. Durian No.2 RT.063 RW.018
Kel. Sorosutan, Kec. Umbulharjo
Kota Yogyakarta, D.I. Yogyakarta
HP: 0897-246-8922

 @tio_handicraft



BERBISNIS SEKALIGUS MENYEBAR ILMU LEWAT BATIK

Selain menekuni bisnis produk batik, Mugiyono juga menginisiasi pelatihan bagi banyak kalangan untuk pengembangan produk nasional itu.

Bagi Mugiyono Budi Harjana, pemilik Batik Bantul, bisnis batik mungkin tidak ada matinya, mengingat dirinya tinggal di kampung yang seluruhnya penduduknya berprofesi sebagai pembatik.

Oleh karena itu, pria yang sempat keliling berjualan bumbu dapur ini pun mendapatkan kemudahan karena ilmu bisnis “perbatikan” tidak sulit untuk diperoleh, dan banyak pihak di kampungnya yang membantu dirinya.

Bisnis Mugiyono yang menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, makin besar dengan berbagai produk mulai dari batik cap hingga batik tulis, yang menggunakan pewarna alami hasil budidaya sendiri. Kini, ia bahkan membuka pelatihan bagi siapapun yang ingin belajar membuat batik, sampai dengan ke teknik pewarnaannya.

DOING A BUSINESS AND SHARING THE KNOWLEDGE THROUGH BATIK AT THE SAME TIME

Along with pursuing a *batik* business, Mugiyono also initiated a training for many groups in order to develop this Indonesia’s national product.

For Mugiyono Budi Harjana, the owner of *Batik Bantul*, *batik* business might not having an end, considering that he lives in a village where the entire population works as *batik* makers.

Therefore, this man who once sell herbs, found it easy to run a *batik* business, since the knowledge to do it was not so difficult to obtain, and many people in his village also helped him.

Mugiyono’s business, which is a member in Pertamina’s SMEs mentorship program, is growing with a variety of products, from stamped *batik* to hand-written *batik* using natural dyes produced by himself. Now, he even opens a training for anyone who wants to learn how to make *batik*, starting from how to make the motif on fabric, how to use the *canting*, until the coloring technique.



BATIK BANTUL BUDI HARJANA

Mugiyono Budi Harjana

Sektor Industri: *Batik dan Fashion*

Tirto RT.005 Desa Triharjo Kec. Pandak Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta

HP: 0812-278-9983

 @waroeng_srawung

LESTARIKAN WARISAN BUDAYA DENGAN USAHA BUSANA

Memanfaatkan kekayaan warisan budaya Tanah Air menjadi sebuah peluang usaha yang tepat bagi Armita.

Melihat batik sebagai warisan budaya Indonesia dan bisa dimodifikasi ke berbagai jenis *fashion*, Armita memilih untuk berbisnis di dunia batik. Armita kemudian memberi nama usahanya Aira Batik. Baju yang ia produksi menggunakan batik cap.

Aira Batik menjual beberapa model busana, mulai dari kemeja hingga baju yang bisa dipesan sesuai permintaan. Berdiri sejak 2018, Armita telah mendapatkan beberapa pencapaian, salah satunya dengan menyabet juara tiga se-Yogyakarta dalam rangka pemanfaatan kain perca dari batik.

Armita juga begitu bersyukur telah bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina, karena Pertamina turut membantu mengembangkan bisnisnya lewat tambahan modal usaha. Armita juga berharap semoga produknya dapat dikenal lebih luas lagi ke seluruh Nusantara.

PRESERVING THE CULTURAL HERITAGE WITH FASHION BUSINESS

Utilizing the rich cultural heritage of Indonesia is the right business opportunity for Armita.

Seeing *batik* as Indonesia’s cultural heritage, which can be modified into various types of fashion, Armita chose to do a business in the world of *batik*. Armita gives the name to her business as *Aira Batik*. The clothes she produces use stamped *batik*.

Aira Batik sells several models of clothing, starting from shirts to clothes that can be ordered upon request. Established since 2018, Armita has earned a number of achievements, one of them is the third champion throughout Yogyakarta in order of utilizing *batik* patchwork.

Armita is also very grateful to have joined Pertamina’s SMEs mentorship program, because Pertamina has helped develop her business through additional business capital. She also hopes that her products can be known more widely throughout Indonesia.

AIRA BATIK

Armita Indriyati

Sektor Industri: *Batik dan Fashion*

Jl. Ngasem 17 YK RT.036 RW.010

Kel. Kadipaten, Kec. Kraton

Kota Yogyakarta

HP: 0877-3899-8082

 @airabatikdankulit

Mitra Binaan

JAWA BAGIAN TIMUR, BALI, DAN NUSA TENGGARA



Marketing Operation Region V

Jl. Wonokromo No.88

Surabaya, Jawa Timur

Telp : (031) 849 2400

Fax : (031) 843 7534

(031) 843 7537

Telex : 33148, 33149, 33166, 33167

SKSP : 75003 PABAX AUTO



MELANJUTKAN USAHA ORANG TUA SAMPAI KANCAH INTERNASIONAL

Stefanus Danny Tantonno mengembangkan usaha yang sudah dirintis oleh orang tuanya dengan pendekatan yang lebih modern.

Tak perlu ragu atau malu untuk melanjutkan usaha orang tua. Seperti yang telah dilakukan oleh Stefanus Danny Tantonno dengan usaha yang dimilikinya, yakni CV. Infinity dengan jenama Artistica Jewelry. Usaha dari orang tuanya tersebut bergerak di bidang perhiasan berbahan baku perak. Awalnya, bisnisnya sepi karena di Indonesia peminat perhiasan perak begitu sedikit.

Namun, semenjak Stefanus bergabung dengan program UMKM binaan Pertamina, ia menemukan pelanggan dari luar negeri di sebuah pameran yang diikutsertakan oleh Pertamina. Berangkat dari situlah, produk Stefanus menyentuh kancah internasional. Bahkan, saat ini 75% produk Stefanus diekspor ke luar negeri.

Ia berharap Pertamina selalu memberi pelatihan-pelatihan, dan mengikutsertakan usahanya ke pameran-pameran di dalam maupun luar negeri.

CONTINUING HIS PARENTS' BUSINESS TO THE INTERNATIONAL MARKET

Stefanus Danny Tantonno develops the business that his parents established with a more modern approach.

There is no need to hesitate or be ashamed to continue your parents' business. As Stefanus Danny Tantonno has done with his business, namely CV. Infinity with the brand name Artistica Jewelry. This business is engaged in silver-based jewelry industry. At the beginning, the business was quiet because there were so few silver jewelry enthusiasts in Indonesia

However, since Stefanus joined Pertamina's SMEs mentorship program, he found customers from abroad at an exhibition that Pertamina includes him. Starting from there, Stefanus' products touched the international market. Even today, 75% of Stefanus' products are exported abroad.

He hopes that Pertamina will always provide trainings, and include his business to domestic and overseas exhibitions.

ARTISTICA JEWELRY

Stefanus Danny Tantonno

Sektor Industri: Perhiasan & Aksesoris

Bendul Merisi Permai Q-20
Kel. Bendul Merisi, Kec. Wonocolo
Surabaya, Jawa Timur

HP: 0817-0313-4410

@artisticajewelry

Artisticaindo



KEGIGIHAN DALAM PEMASARAN BUAHKAN BISNIS SENDIRI

Berawal dari mempromosikan produk milik teman, kini Rizal mampu membuka toko sendiri di sejumlah pusat perbelanjaan di Jawa Timur.

Membantu teman untuk memasarkan produk nampaknya membuka peluang usaha baru bagi Mochammad Rizal. Bagaimana tidak? Kegigihan Rizal mempromosikan produk teman yang berupa perhiasan itu, ternyata membuahkan permintaan yang terus bertambah dan semakin luas. Akhirnya, Rizal memutuskan untuk membuka bisnis perhiasannya sendiri bernama MS. Silver.

MS. Silver memproduksi berbagai jenis perhiasan seperti cincin, kalung, gelang, dan anting yang berbahan perak. Sebelumnya, Rizal hanya membuat perhiasan sesuai permintaan, namun saat ini ia sudah berhasil membuka toko sendiri di beberapa pusat perbelanjaan di Jawa Timur.

Keputusan MS. Silver bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina, membuat Rizal sering mengikuti pameran, di mana hal ini telah membantunya mengenalkan usahanya ke masyarakat yang lebih luas. Ia berharap agar Pertamina selalu mengikutsertakan MS. Silver, ke berbagai pameran di dalam maupun luar negeri.

PERSISTENCE IN MARKETING CREATES HIS OWN BUSINESS

Starting from promoting his friend products, now Mochammad Rizal is able to open his own store at several department stores in East Java.

Helping a friend to promote his products turns to open a new business opportunity for Mochammad Rizal. Why is that? It is because Rizal's persistence in promoting a friend's product of jewelry, has resulted in an ever-increasing demand. Rizal then decided to open his own jewelry business called MS. Silver.

MS. Silver produces a variety of jewelry, including ring, necklace, bracelet, and earrings made from silver. At the beginning, Rizal only make the jewelry based on request, but now he has succeeded and open his own store in several malls in East Java.

MS. Silver decision to participate in Pertamina's SMEs mentorship program has led Rizal to frequently participate in exhibitions, which has helped him introduce his business to a wider audience. He hopes that Pertamina will always include MS. Silver to various exhibitions, both at domestic and overseas.

MS. SILVER

Mochammad Rizal

Sektor Perdagangan: Aksesoris

Panjunan I No.103A
Kel. Bulusidokare, Kab. Sidoarjo
Jawa Timur

HP: 0856-4750-5805

MANFAAT KAIN PERCA JADI USAHA

Kreativitas dengan memanfaatkan kain sisa yang kemudian menjadi produk yang diminati oleh masyarakat.

Memanfaatkan kain perca menjadi busana siap pakai membuka peluang usaha bagi Rizanty. Rasyida Alam, itulah merek yang diusung oleh Rizanty. Dengan sentuhan payet dan bordir yang menjadi keunikan tersendiri dari produknya tersebut, Rizanty telah menjalankan bisnisnya ini selama 18 tahun.

Unsur etnik juga dilekatkan pada produk-produk Rizanty. Mengikuti program UMKM binaan Pertamina di saat pandemi, seakan membangkitkan usaha Rizanty dari tidur yang panjang, karena adanya pinjaman modal yang disediakan oleh Pertamina.

Saat ini Rasyida Alam sudah memiliki tiga outlet di Surabaya. Rizanty akan selalu mengedepankan kualitas agar produknya tersebut bisa semakin meluas ke seluruh pulau di Indonesia.

UTILIZING PATCHWORK TO CREATE BUSINESS

Creativity by utilizing leftover cloth which then becomes a product that is in demand by the public.

Utilizing patchwork into ready-to-wear clothing opens business opportunities for Rizanty. It is *Rasyida Alam*, the brand carried by Rizanty. With a touch of sequins and embroidery which become her products' uniqueness, Rizanty has been running this business for 18 years.

Ethnic elements are also attached to Rizanty's products. Participating in Pertamina's SMEs mentorship program during the pandemic, seemed to awaken Rizanty's business from a long sleep, because of the capital loan provided by Pertamina.

Currently *Rasyida Alam* already has three outlets in Surabaya. Rizanty will always prioritize quality so that her products can be expanded to all islands in Indonesia.



RASYIDA ALAM

Rizanty Tuakiya

Sektor Industri: *Fashion*

Jl. Letjend H. Sudirman MGM No.18
Kel. Menanggal, Kec. Gayungan
Surabaya, Jawa Timur

HP: 0821-3141-2941

 @rasyida_alam

 rasyida_alam

LESTARIKAN BUDAYA DENGAN BORDIR

Pemberdayaan masyarakat lokal lewat pengembangan kebaya bordir, dengan peminat yang terus bertambah.

Lewat pemberdayaan masyarakat lokal, Suparwati mengembangkan bisnis bordirnya dengan nama *Pesona Collection*. Ia mempekerjakan ibu-ibu di lingkungannya dan mengusung usaha yang fokus ke kebaya bordir.

Dimulai sejak 2006, lika-liku bisnis pun telah dilewati oleh Suparwati. Tetapi, kesungguhannya membuahkan hasil. Pasanya, pelanggan *Pesona Collection* datang dari Sabang sampai Merauke. Setelah memiliki banyak peminat, Suparwati menambah produknya dengan membuat pernak-pernik, baju muslim, dan kemeja wanita.

Menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina sangat membantu *Pesona Collection*. Diikutsertakannya ia ke berbagai pameran, bantuan modal, hingga pelatihan pun didapatkan Suparwati. Ia berharap kebaya bordir ini dapat terus dilestarikan untuk mempertahankan budaya bangsa.

PRESERVING THE CULTURE WITH EMBROIDERY

Empowerment of local communities through the development of embroidered kebaya with an increasing enthusiasts.

By empowering local community, Suparwati developed her embroidery business under the name *Pesona Collection*. She employs housewives in her neighborhood and focuses her business on embroidered kebaya.

Starting in 2006, Suparwati's business has been through ups and downs. But, her persistence paid off. Because, *Pesona Collection* customers come from Sabang to Merauke. After having many enthusiasts, Suparwati added to her products by making trinkets, Muslim clothes, and ladies tops.

Becoming a member in Pertamina's SMEs mentorship program is very helpful for *Pesona Collection*. Suparwati got a lot of benefits from this program, starting from being included in various exhibitions, access to capital assistance, and opportunity to various type of trainings. She hopes that this embroidered kebaya will always be preserved to sustain the nation's culture.



PESONA COLLECTION

Suparwati

Sektor Industri: *Perajin Bordir & Sulam*

Perum Istana Bedali Agung
Y3 No.12 RT.009 Kel. Bedali
Kec. Lawang, Kab. Malang, Jawa Timur
HP: 0813-3672-2285

 @pesonacollectionn

 Pesonacollectionn



MERAJUT USAHA TANPA DISENGAJA

Usaha rajut yang terus berupaya meningkatkan kemampuan memenuhi permintaan masyarakat akan produk yang berkualitas.

Berbekal dari belajar merajut yang diajarkan oleh sang ibu, Elvi Rahmawati membuka usaha rajut bernama Safira Zulhi. Rajutan yang diproduksi oleh Elvi diproduksi tanpa menggunakan mesin dan hanya mengandalkan keuletan tangan. Dibuat hanya berdasarkan permintaan pelanggan, produk yang dihasilkan oleh Elvi pun sangat terbatas.

Elvi merasa sangat beruntung telah menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina. Pemberian materi yang baik membuat Elvi sangat terbantu dengan usahanya yang baru berdiri pada 2017 itu.

Elvi yakin bahwa bisnis rajut ini akan maju dan berkembang, karena memiliki nilai seni yang tinggi. Ia juga berharap semoga usahanya dapat terus melebarkan sayap ke seluruh daerah di dalam maupun luar negeri.

KNITTING A BUSINESS UNINTENTIONALLY

A knitting business that continues to improve its ability to meet people's demand for quality products.

Having the skill of knitting taught by her mother, Elvi Rahmawati opened a knitting business called *Safira Zulhi*. The knitting created by Elvi is made without using any kind of machines, and only relies on the tenacity of the hands. Made only based on customer requests, the products created by Elvi are also very limited.

Elvi feels lucky for becoming a member in Pertamina's SMEs mentorship program. Provided with good trainings has greatly assisted Elvi with the business that was newly established in 2017.

Elvi is sure that her knitting business will grow and develop, because it has a high artistic value. She also hopes that her business can continue to expand to both domestic and overseas.

SAFIRA ZULHI

Elvi Rahmawati

Sektor Industri: *Handicraft Rajut & Sulam*

Perum TNI AL Blok G 20

No.7 RT.023 RW.007 Kel. Sugihwaras

Kec. Candi, Kab. Sidoarjo, Jawa Timur

HP: 0821-1129-9211

@rajutsafira



BERAWAL DARI BISNIS COBA-COBA TERNYATA MELAMBUNG BESAR

Mengembangkan produk menggunakan kain lurik yang berbuah keberhasilan.

Tak pernah sekalipun terpikirkan oleh Hera Milarti bahwa usaha yang awalnya hanya coba-coba kini menjadi besar. Hera memberikan jenama *Rati Busana Etnik* pada usahanya yang bergerak di bidang fashion.

Hera memproduksi pakaian dari kain lurik dengan tujuan agar kain lurik lebih dikenal oleh masyarakat luas, seperti halnya kain batik. Bahan lurik yang dipadu dengan batik atau kain tenun dari daerah lain, menjadi keunikan tersendiri bagi para pelanggan *Rati Busana Etnik*.

Berdiri secara legal pada 2019, Hera juga mengikuti program UMKM binaan Pertamina. Ia yakin dengan binaan Pertamina usahanya akan semakin berkembang dan wilayah pemasarannya akan semakin luas, sehingga ia juga bisa menciptakan inovasi pada produk-produknya.

STARTING FROM A TRIAL AND ERROR BUSINESS, TURNS OUT TO BE BIG

Developing products using *lurik* fabric that have resulted in success.

Hera Milarti had never once thought that her business which she started in trial and error mode, had now become a big one. Hera named her business *Rati Busana Etnik* (*Rati Ethnic Clothing*), which is engages in fashion

Hera creates clothes from *lurik* fabric with the aim that *lurik* fabric gets a better acknowledgement by a wider community, just like *batik*. *Lurik* fabric combined with *batik* or woven fabrics from other regions is the uniqueness of *Rati Busana Etnik* for its customers.

Legally established in 2019, Hera also participates in Pertamina's SMEs mentorship program. She is sure that with Pertamina's assistance, her business will grow and her marketing area will be wider so that she can also create innovations in her products.

RATI BUSANA ETNIK

Hera Milarti

Sektor Industri: *Fashion*

Ketintang Permai AE-06 RT.004 RW.011

Kel. Karah, Kec. Jambangan

Surabaya, Jawa Timur

HP: 0811-375-950

@rati_collection



MEMBUAT PRODUK GARMEN UNTUK ANAK

Melihat peluang produk pakaian jadi untuk anak berbahan batik yang masih luas pasarnya, Restu membuat jenama MEVL Kids, sebuah jenama *fashion* batik untuk anak-anak.

Keinginan untuk melihat anak kecil bergaya dengan batik, menjadi alasan bagi Restu Distiamardianti untuk berbisnis baju batik anak sejak 2016. Selain itu, batik anak saat itu belum mempunyai pasar yang besar.

Namun saat ini, produk MEVL Kids banyak diminati oleh konsumen terutama pada peringatan hari batik. Ia pun berkeinginan untuk merambah pasar kepada baju batik bagi anak perempuan, mengingat selama ini hanya fokus ke batik anak laki-laki.

Ia juga merasa terbantu dari sisi permodalan dengan menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, karena bisa menambah kapasitas produksi serta untuk mengantisipasi dampak kenaikan harga bahan baku yang sering terjadi.

FASHION FOR CHILDREN

Seeing the opportunity for children's clothing made from *batik*, which has a large market, Restu created the MEVL Kids brand, a *batik* fashion brand for children.

The desire to see young children in style with *batik*, has been the reason for Restu Distiamardianti to start the children's *batik* clothing business since 2016. In addition, at that time children's *batik* did not have a large market.

However, currently, MEVL Kids products are in great demand by consumers, especially on the commemoration of *batik* day. She also wants to expand into the market for girly *batik* clothes, considering that so far she only focused on *batik* for boys.

She also feels helped from the capital perspective by becoming a member in the Pertamina's SMEs mentorship program, because she can increase production capacity and anticipate the impact of rising raw material prices that often occur.

MEVL KIDS

Restu Distiamardianti

Sektor Perdagangan: Baju Batik Anak

Greenview Regency F61

Turirejo RT.037 RW.014 Desa Kepunharjo

Kec. Karangploso, Kab. Malang, Jawa Timur

HP: 0812-5232-8666

@mevlkids

Mevlkids



RANONE BATIK

Raudhina Rahma Safitri

Sektor Perdagangan: Fashion

Baratajaya 17/11 RT.003 RW.006

Kel. Baratajaya, Kec. Gubeng

Surabaya, Jawa Timur

HP: 0812-3162-5521

MENGEMBANGKAN BATIK SEBAGAI PAKAIAN SEHARI-HARI

Melihat peluang pasar yang besar, Raudhina membidik produk batik siap pakai dengan kualitas dan model yang memikat.

Jeli melihat peluang bisnis menjadi alasan Raudhina untuk mengembangkan Ranone Batik sejak 2014, yang merupakan usaha pakaian harian dari kombinasi batik. Raudhina telah mampu memanfaatkan pasar produk kombinasi batik yang belum sebesar sekarang.

Sejak saat itu, Ranone Batik menghasilkan banyak produk berupa *basic daily dress* seperti daster, *outer*, *blazer* maupun model pakaian ringan seperti *triangle* dan celana pendek yang banyak diminati oleh konsumen wanita.

Dengan menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, ia berharap Ranone Batik bisa menembus pasar ekspor, mengingat sudah banyak peminat dari luar negeri seperti India, Jepang, Selandia Baru, dan Norwegia. Selama ini pemasaran Ranone Batik sudah menjangkau Malaysia dan Singapura.

DEVELOPING BATIK AS EVERYDAY CLOTHING

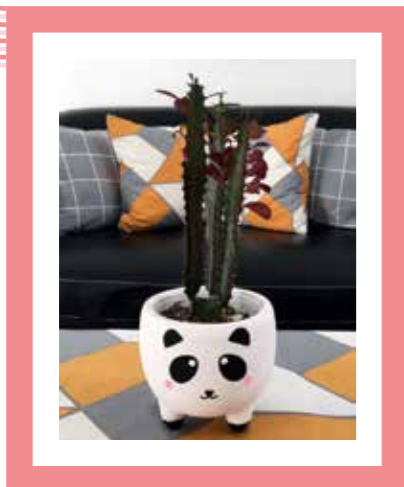
Seeing the huge market opportunity, Raudhina is targeting ready-to-wear batik products with attractive quality and style.

Smart in seeing a business opportunity is the reason for Raudhina to develop *Ranone Batik* since 2014, which is a daily clothing business from a combination of *batik*. Raudhina was able to take advantage the market of combined *batik*, which was not as big as it is now.

Since then, *Ranone Batik* has produced many form of basic daily dresses, such as night gown, *outer*, blazers, and light clothing models like *triangle* and shorts which are in great demand by female consumers.

By becoming a member in Pertamina's SMEs mentorship program, she hopes that *Ranone Batik* can penetrate the export market, considering there are already many enthusiasts from abroad, such as India, Japan, New Zealand, and Norway. So far, the marketing of *Ranone Batik* has reached Malaysia and Singapore.





PANDEMI COVID-19 MEMBUAHKAN USAHA KREATIF

Usaha tanaman hias sebagai hasil dari upaya kreatif menyiasati kondisi krisis akibat pandemi COVID-19.

Situasi pandemi memaksa kita untuk memutar otak dalam mencari uang. Seperti yang dialami oleh Ratih Diah Ari Melati, seseorang yang mempunyai hobi melukis yang lalu harus berusaha lebih keras demi meneruskan kehidupannya.

Mengandalkan keahliannya dalam melukis, akhirnya Ratih membuka usaha Nusantara Sakti Pottery. Peluang bisnis ini dipilih Ratih karena pada saat pandemi, orang-orang banyak yang beralih hobi mengkolleksi tanaman hias, di mana dalam hal ini pot juga menjadi perhatian. Memulai usaha dengan segala keterbatasan, Ratih menerapkan konsep ramah lingkungan.

Berkat bantuan modal yang disediakan oleh program UMKM binaan Pertamina, serta pendampingan yang memumpuni, Ratih kini mempunyai beberapa reseller dan satu cabang di Probolinggo. Ratih juga berharap untuk dapat memiliki galeri potnya sendiri dan mengirim produknya ke luar negeri.

COVID-19 PANDEMIC HAS RESULTED A CREATIVE BUSINESS

A decorative planter business which is the result of creative efforts to deal with crisis conditions due to the COVID-19 pandemic.

The pandemic situation forces people to think harder on how to make money. As experienced by Ratih Diah Ari Melati, who loves to paint. Ratih must try harder to make a living.

Relying on her skill in painting, Ratih finally opened her business of *Nusantara Sakti Pottery*. Ratih chose this business opportunity because during the pandemic, many people turned into collecting houseplants as a hobby, in which case pots were also a concern. Starting with a business with all the limitations, Ratih applies an environmentally friendly concept for her products.

Thanks to the capital assistance provided from Pertamina's SMEs mentorship program, as well as qualified assistance, Ratih now has several resellers and one branch in Probolinggo. Ratih also hopes to have her own pot gallery and send her products overseas.

NUSANTARA SAKTI POTTERY

Ratih Diah Ari Melati

Sektor Industri: Kriya

Perumahan Tanah Regency
Jl. Anggodo Kav.15 RT.002 RW.009
Loksuruh, Kab. Malang, Jawa Timur
HP: 0878-7590-4808

 @nusantarasakti_plant_pottery

MEMBANGUN USAHA DENGAN PEMBERDAYAAN DIFABEL

Mengembangkan hobi menjahit dan membuat souvenir boneka vakikus, Nani juga memberdayakan komunitas difabel sebagai upaya peningkatan ekonomi.

Hobi menjahit menjadi alasan Nani Eviati memulai bisnis souvenir dengan kerajinan tangan yang khas. Ia menjalani usaha yang mempunyai pasar tersendiri ini secara fleksibel, dari rumah sambil mengurus anak.

Untuk membesarkan bisnis yang dimulainya sejak 2017 ini, Boneka Vakikus, nama usaha Nani, juga berkolaborasi dengan SLB Eka Mandiri, Batu, untuk pemberdayaan komunitas difabel, sementara penjualan produk Boneka Vakikus selama ini sudah 100% dilakukan secara daring.

Melalui pendampingan dari program UMKM binaan Pertamina, ia mengharapkan adanya pengembangan usaha secara berkelanjutan untuk produk-produknya, serta evaluasi berkala agar jaringan bisnis kerajinan ini bisa makin kuat dan menjangkau pasar yang lebih luas.

BUILDING A BUSINESS AND EMPOWERING DISABLED COMMUNITY

Developing her hobby of sewing and making souvenir dolls, Nani also empowers the disabled community as an effort to improve the economy.

Her hobby of sewing is the reason why Nani Eviati started a handicrafts souvenir business with unique style. She runs a business, which has its own market, with the flexibility of time from home while taking care of her children at the same time.

To develop her business, which she started in 2017, *Boneka Vakikus* (Vakikus Dolls), Nani's business brand, also collaborated with Eka Mandiri Special Needs School, Batu, to empower the disabled community, while the selling of *Boneka Vakikus* is now 100% via online.

Through assistance from Pertamina's SMEs mentorship program, she hopes that there will be sustainable business development for her products, and a periodic evaluations so that this craft business network can get stronger and reach a broader market.




BONEKA VAKIKUS

Nani Eviati

Sektor Industri: Produksi Boneka

Jl. Sudarno No.10 RT.002 RW.008
Kel. Ngaglik, Kec. Batu
Kab. Batu, Jawa Timur
HP: 0822-3299-6663

 @bonekavakikus

MANISNYA KUDAPAN COKELAT LUKIS KHAS MALANG

Bila membutuhkan oleh-oleh dari Malang, cokelat Lukis Camilan bisa menjadi pilihan yang membawa kenangan dari kota apel itu.

Manisnya kudapan cokelat menjadi lebih istimewa di tangan Lukis Oktihariati, karena memiliki bentuk yang lucu dan unik. Lukis membuat camilan cokelat menjadi berbagai bentuk dan warna yang menarik.

Berawal dari usaha coba-coba pada 2006, saat ini Lukis Camilan tidak hanya menyediakan produk cokelat, namun juga aneka oleh-oleh khas Malang. Karena ketekunannya, makanan ringan keluaran Lukis Camilan kini dipasarkan di berbagai ritel modern dan pusat oleh-oleh khas Malang.

Meskipun telah mengantongi aneka penghargaan, Lukis tetap giat mengikuti program UMKM binaan Pertamina. Ia berharap, dukungan dari Pertamina dapat menjadi jembatan baginya untuk meraih cita-cita, yakni membuat pabrik sendiri.

THE SWEETNESS OF MALANG'S SIGNATURE LUKIS' CHOCOLATE

If you need souvenirs from Malang, Lukis Camilan's chocolate can be an option that brings memories from there.

The sweetness of the chocolate treats becomes even more special in the hands of Lukis Oktarianti, because they have cute and unique shapes. Lukis makes chocolate snacks into various interesting shapes and colors.

Starting from a trial and error in 2006, currently Lukis Camilan (Lukis Snack) not only provides chocolate products, but also various snacks from Malang. Because of her persistence, Lukis Camilan are now marketed in various modern retailers and Malang souvenir centers.

Even though she has won various awards, Lukis continues to actively participate in Pertamina's SMEs mentorship program. She hopes that the support from Pertamina can become a bridge for her to achieve her goal, which is to build her own factory.

LUKIS CAMILAN

Lukis Oktihariati

Sektor Industri: Kuliner Snack

Perum City Inside Kav. 2A
Jl. KH. Yusuf RT.004 RW.005 Kel. Tasikmadu
Kec. Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur
HP: 0858-5077-7422 / 0852-3400-3560

@luckyscoklat

Lukis Camilan dan Oleh oleh



SAMBAL UNTUK DUNIA

Mengembangkan sambal dengan inovasi go green, seraya terus berupaya meningkatkan kualitas dan pangsa pasar.

Jika beberapa orang menggunakan waktu pensiunnya untuk beristirahat di rumah, nampaknya Susilaningsih memanfaatkan masa pensiunnya dengan hal yang berbeda, ia memilih untuk berwirausaha. Dengan modal hobi memasak, tercetuslah usaha Sambal Dede Satoe.

Siapa yang menyangka, sekarang Sambal Dede Satoe ini sudah menyentuh kancah internasional. Dilatarbelakangi oleh sulitnya Susilaningsih ketika mencari sambal jika pergi ke luar negeri, ia ingin mendistribusikan Sambal Dede Satoe ke seluruh penjuru dunia.

Sekarang, usaha Susilaningsih ini juga bergabung ke dalam program UMKM binaan Pertamina. Ia bersyukur karena Pertamina tidak hanya membantu dalam segi permodalan saja, tetapi juga dari segi pengaturan keuangan, pemasaran secara digital, dan lain-lain. Ia juga ingin terus berinovasi mengembangkan produknya ke arah go green.

SAMBAL FOR THE WORLD

Developing a sambal (chili sauce) recipe with go green innovation, by continuously working to improve quality and market share.

If some people use their retirement time to rest at home, it seems that Susilaningsih uses her retirement with a different thing, she chose to be an entrepreneur. With her cooking skill, she came out with the idea to establish a business named Sambal Dede Satoe.

Nobody would have thought that now Sambal Dede Satoe has reach international market. The reason behind it was Susilaningsih's struggle in looking for sambal when going abroad, so she wanted to distribute Sambal Dede Satoe to all corners of the world.

Currently, Susilaningsih's business has also joined Pertamina's SMEs mentorship program. She is grateful because Pertamina not only assist in terms of capital, but also in terms of financial arrangements, digital marketing, and others. She also wants to keep innovating in developing her products towards going green.

SAMBAL DEDE SATOE

Dra. Susilaningsih

Sektor Perdagangan: Makanan

Jl. Tenggilis Timur VI/DD-1
Kel/Kec. Tenggilis Mejoyo
Surabaya, Jawa Timur
HP: 0817-506-0816

@sambel_dedesatoe

Sambel dede satoe

PRODUK CAMILAN MEKARSARI YANG MENARIK RASA

Bila membutuhkan camilan dari berbagai bahan seperti belimbing wuluh dan abon ikan lele, produk camilan Mekarsari bisa menjadi pilihan.

Berawal dari keinginan untuk mencari kegiatan usai pensiun, Musripah justru menoreh keuntungan setelah giat mengolah belimbing wuluh dan ikan lele menjadi makanan ringan yang digemari, dengan nama merek Mekarsari.

Mekarsari yang lahir pada 2012 ini, menghasilkan berbagai produk olahan seperti abon ikan lele, isian kulit pangsit, rambak kulit lele maupun produk olahan belimbing wuluh. Meski baru optimal melayani pembelian luring, ke depannya pemasaran Mekarsari akan lebih ditingkatkan melalui daring.

Dengan menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, Musripah berharap juga bisa mendapatkan bantuan modal untuk mengembangkan usaha, seiring dengan prospek bisnis kuliner yang tidak pernah lekang dimakan waktu.

MEKARSARI SNACK PRODUCTS WITH INTERESTING FLAVORS

If you need snacks made from various ingredients, such as bilimbi and catfish floss, Mekarsari's snack products can be an option.

Starting from the desire to find activities after retirement, Musripah actually made a profit after actively processing bilimbi and catfish into popular snacks with a brand named Mekarsari.

Mekarsari, which established in 2012, produces various processed products such as catfish floss, dumpling filling, rambak from catfish skin, and bilimbi processed products. Even though they only serve offline purchases, in the future Mekarsari's marketing will enhance online selling too.

By becoming a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Musripah hopes to also get capital assistance to develop the business, along with the timeless prospects of the culinary business.



MEKARSARI ABON LELE

Musripah

Sektor Industri: Makanan (Abon Lele)

Jl. Duku No.45 RT.002 RW.001

Kel. Karang Sari, Kec. Sukorejo

Kab. Blitar, Jawa Timur

HP: 0813-3429-4910

BERAWAL DARI USAHA RUMAHAN, ABON SAMBEL KLOTOK MENDUNIA

Berbekal resep turun temurun, Sri Wahyuni mengembangkan usahanya sampai dikenal secara luas.

Memulai kurang lebih 4 tahun yang lalu, Sri Wahyuni membuat usaha Abon Sambel Klotok. Produknya yang praktis membuat banyak orang tertarik pada Abon Sambel Klotok. Biasanya, pelanggan Sri Wahyuni membeli produknya untuk dibawa ke luar negeri, seperti untuk perjalanan Haji, Umroh, dan perantauan.

Sri Wahyuni bersyukur bisa mengikuti program UMKM binaan Pertamina karena sangat membantu usahanya tersebut, dari permodalan uang, mesin, hingga pelatihan cara memasarkan produknya.

Berkat kegigihannya, Sri Wahyuni pun menyabet beberapa pencapaian, di antaranya menjadi finalis Food Start Up Indonesia 2019 dan masuk dalam sepuluh UKM Terbaik Pemerintah Kota Surabaya 2019. Saat ini, produknya pun telah diekspor ke Hongkong, Taiwan, serta Jerman.

STARTING FROM HOME INDUSTRY, ABON SAMBEL KLOTOK GOES WORLDWIDE

Having the recipe from generation to generation, Sri Wahyuni use that recipe and develops her business until it is widely well known.

Starting her business from approximately 4 years ago, Sri Wahyuni established a business under the name of Abon Sambel Klotok. Its practical products make many people interested with Abon Sambel Klotok. Usually, Sri Wahyuni's customers buy her product to be brought to overseas for Hajj, Umrah, and traveling to foreign countries.

Sri Wahyuni is grateful for being able to participate in Pertamina's SMEs mentorship program, because it helps her business, starting from capital, machinery, and up to training in promoting her product.

Because of her persistence, Sri Wahyuni receives various achievements, including being a finalist of Food Start Up Indonesia 2019 and includes in the 10th best SMEs for Surabaya City Government in 2019. Her product is now being exported to Hongkong, Taiwan, and Germany.



ABON SAMBAL NING NINIEK

Sri Wahyuni

Sektor Industri: Makanan

Jl. Siwalankerto No.151

Kel. Siwalankerto, Kec. Wonocolo
Surabaya, Jawa Timur

HP: 0812-3487-2176

@sambalningniniiek

@abonningniniiek.surabaya

sambalningniniiek

BELAJAR SENI PEMBUATAN KEJU HASILKAN USAHA YANG MUJUR

O-Diary merupakan produk keju yang dikembangkan oleh Ni Made Sri Hartati, dengan ilmu yang didapatkan dari Amerika Serikat.

Menempuh edukasi mengenai pembuatan keju di Amerika, rupanya membuah hasil bagi Sri Hartati. Setelah satu tahun fokus membangun sarana, perizinan, serta pembentukan tim, ia membuka bisnis keju nya pada 2010.

Sri Hartati percaya bahwa, keju turut membantu perkembangan dan pertumbuhan struktur tubuh dan otak generasi muda, mengingat keju memiliki banyak kandungan nutrisi.

Selama menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, dukungan dalam hal pemasaran dan promosi melalui ajang pameran, baik secara daring maupun luring, sangat disyukuri oleh Sri Hartati. Dari situlah, O-Diary berpeluang untuk bisa melebarkan sayapnya ke seluruh Indonesia.

LEARNING THE ART OF CHEESE PRODUCTION MAKES A SUCCESSFUL BUSINESS

O-Diary is a cheese product developed by Ni Made Sri Hartati with knowledge that she obtained from the United States.

Undergoing education on cheese making in the United States, apparently paid off for Ni Made Sri Hartati. After a year of focusing on building facilities, licensing, and building a team, she established her cheese business in 2010.

Ni Made Sri Hartati believes that cheese helps the development and growth of the body and brain structures of the younger generation, considering that cheese has a lot of nutritional content.

During her time as a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Ni Made Sri Hartati is very grateful for the support she gained in terms of marketing and promotion through exhibitions, both online and offline. From there, O-Diary had the opportunity to spread its wings throughout Indonesia.




PASTI ENAK CHEESE (O-DAIRY)

Ni Made Sri Hartati

Sektor Industri: *Artisan Cheese Producer*

Jl. Rama No.888, Semarapura Kangin
Kec. Klungkung, Kab. Klungkung
Bali 80715

HP: 0812-3901-7428

 @pasti_enak_cheese



COKLAT KHAS BALI KREASI PEMANDU WISATA

Dari pengalaman berinteraksi dengan wisatawan saat memandu mereka, Ketut kemudian mengembangkan produk Baline Chocolate.

Berawal sebagai pemandu wisata di Bali yang selalu mengantarkan para pelangganya ke pusat oleh-oleh, Ketut menciptakan Baline Chocolate, usaha yang cocok sebagai oleh-oleh dari Pulau Dewata. Baline Chocolate memiliki bahan yang berkualitas tinggi, dan dibungkus dalam kemasan khas Bali sehingga menarik minat wisatawan.

Berjalan lebih dari 15 tahun, Baline Chocolate pernah meraih "The Best UKM Pangan Award" dari Kementerian Perdagangan. Bahkan, tahun ini ia juga lolos sebagai peserta UKM di acara Pertamina Mandalika Grand Prix pada Maret lalu.

Sebagai mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, Ketut merasa terbantu dengan pelatihan yang diberikan, yang kemudia membuka kesempatan untuk bisa mengikuti banyak acara besar di Indonesia. Ketut berharap produknya bisa masuk ke destinasi wisata di wilayah lain di Indonesia, dan mengeksport coklatnya ke luar negeri.

BALI'S SPECIAL CHOCOLATE CREATED BY A TOUR GUIDE

From the experience of interacting with tourists while guiding them, Ketut then developed *Baline Chocolate* product.

Starting as a tour guide in Bali who always takes his customers to the souvenir center, Ketut created *Baline Chocolate*, a business that is suitable as a souvenir from the Island of Gods. *Baline Chocolate* has a high quality ingredients and is wrapped in Balinese style packaging to attract tourist's interest.

Running for more than 15 years, *Baline Chocolate* has achieved "The Best SMEs Food Award" from Indonesia's Ministry of Trade. And this year Baline Chocolate also qualified as one of SMEs participant at Pertamina Mandalika Grand Prix event last March.

As a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Ketut feels helped by the training provided, which then opens up opportunities to be able to take part in many major events in Indonesia. Ketut hopes that his products could expand to tourist destinations in other regions in Indonesia, and to export his chocolate abroad.

BALINE CHOCOLATE

I Ketut Widana

Sektor Industri: *Produksi Cokelat Sehat*

Jl. Dewi Sri Gg. Salak I No.1
Kel. Batubulan, Kec. Sukawati
Kab. Gianyar, Bali

HP: 0812-3997-234

 @balinechocolateofficial

 Balinechocolate01

HOBİ MINUM TEH MEMBUKA PELUANG USAHA

Bermula dari hobi minum teh, Ni Made Roni kemudian memproduksi sendiri teh infusi yang menarik minat banyak orang.

Bermula saat Ni Made Roni bepergian ke Eropa dan Amerika, ia yang memiliki hobi minum teh ini kemudian melihat peluang untuk memproduksi teh infusi di dalam negeri. Didukung dengan melimpahnya bahan baku yang dibutuhkan seperti teh, bunga, dan tanaman tropis di Bali, membuat Roni semakin yakin dalam menjalankan bisnis Made Tea yang didirikannya pada 2015.

Bekerja sama dengan petani lokal, Roni sangat mengapresiasi adanya program UMKM binaan Pertamina. Banyak hal yang bisa dipelajari dari program ini, yang kemudian membantunya menunjang perkembangan bisnisnya. Selain itu, Made Tea juga berkesempatan diikutsertakan ke berbagai event termasuk dalam rangkaian acara G20 yang lalu.

Roni bercita-cita ingin menjadikan Made Tea sebagai pionir teh infusi di Indonesia, dan mendirikan rumah teh di luar Pulau Bali.

DRINKING TEA AS A HOBBY OPENS A BUSINESS OPPORTUNITY

Starting from a hobby of drinking tea, Ni Made Roni then produces her own infusion tea which attracts the interest of many people.

It was started when Ni Made Roni went to Europe and the United States, she, who has a hobby of drinking tea, later on saw an opportunity to produce infusion tea domestically. Supported by the abundance of raw materials needed such as tea, flowers, and tropical plants in Bali, Roni is confident in running the *Made Tea* business which she founded in 2015.

In collaboration with local farmers, Roni really appreciates the Pertamina's SMEs mentorship program. There are many things that can be learned from this program, which then help her to support the development of her business. In addition to that, *Made Tea* also had the opportunity to be included in various events, including in the series of the past G20 events.

Roni has a dream to make *Made Tea* as a pioneer of infusion tea in Indonesia and to establish a tea house outside Bali Island.


MADE TEA

Ni Made Roni

Sektor Industri: Teh Organik

Jl. Gunung Sari, Peliatan, Kec. Ubud
Kab. Gianyar, Bali 80571

HP: 0819-9949-2348

 @madeteas

 Made Tea Official Store



MEMUPUK MIMPI DISTRIBUSI PRODUK HERBAL KE PASAR LUAR NEGERI

Padma Medika Husada menghasilkan produk kesehatan dan perawatan kulit bagi ibu dan anak dari bahan herbal.

Bali merupakan salah satu tujuan destinasi wisata yang sudah dikenal hingga mancanegara sejak lama. Peluang itu dimanfaatkan dengan baik oleh Bagus Arya Kusuma, pemilik Padma Medika Husada yang bergerak di bidang produk perawatan kulit dan kesehatan ibu dan anak dari bahan herbal.

Berdiri sejak 2012, perusahaan ini berawal dari pemanfaatan lahan milik keluarga dengan tumbuhan yang berkhasiat bagi kesehatan. Dengan latar belakang ilmu herbal yang sudah didalaminya sejak 2005, Arya mengembangkan produk perawatan kesehatan tubuh dan kulit.

Menjadi satu dari ribuan UMKM yang tergabung dalam program UMKM binaan Pertamina, ia berharap produknya bisa naik kelas dan *boarding* ke pasar luar negeri.

CULTURING THE DREAMS OF DISTRIBUTING HERBAL PRODUCTS TO OVERSEAS MARKET

Padma Medika Husada produces health and skin care products for mothers and children made of herbal ingredients.

Bali is a tourist destination that has been known to foreign countries for a long time. That opportunity is used by Bagus Arya Kusuma, the owner of *Padma Medika Husada*, which operates in the field of skin care and maternal and child health products made from herbal ingredients.

Founded in 2012, this company started from a family-owned property with plants that are beneficial to health. With a background in herbal knowledge, which he has studied since 2005, Arya develops a body and skin healthcare products.

Being one of the thousands of SMEs that are members to Pertamina's SMEs mentorship program, he hopes that his products could be promoted to the next level and reach overseas market.


PADMA MEDIKAL HUSADA


Bagus Arya Kusuma

Sektor Industri: Produk Herbal

Jl. Blambangan No.5 Desa Dajan Peken
Kec. Tabanan, Kab. Tabanan, Bali

HP: 0853-3844-2254

 @padmaherbalbali

 Padma Herbal Bali



LYKA, BERKARYA LEWAT PERHIASAN

Selain menjadi pernak-pernik wanita, dari dulu perhiasan juga menjadi barang untuk berinvestasi.

Didirikan pada 2017, I Putu Adi Widiantera memilih untuk membuka bisnis di dunia industri perhiasan dengan jenama LYKA.

Berkembangnya industri kreatif di berbagai bidang saat ini, membuat Putu menciptakan perhiasan yang modern dan bisa diterima oleh generasi muda dengan harga yang terjangkau. Keputusan Putu bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina menjadi langkah awal LYKA dalam mengikuti pameran-pameran di berbagai daerah. Selain itu, ia juga mendapat pendampingan yang cukup baik lewat pelatihan-pelatihan yang diberikan oleh Pertamina.

Ia berharap LYKA dapat terus menciptakan model terbaru dan melebarkan usahanya ke daerah yang belum terjamah, serta berkesempatan ekspor ke luar negeri.

LYKA, CREATIVITY THROUGH JEWELRY

Apart from being women's accessories, jewelry has always been an item for investment.

Founded in 2017, I Putu Adi Widiantera chose to open a business in the jewelry industry under the brand named LYKA.

The development of the creative industry in various fields today, has made Putu to create jewelry that is modern and acceptable to the younger generation and at the affordable prices. Putu's decision to join Pertamina's SMEs mentorship program, was LYKA's first step in participating in various exhibitions in various regions. Apart from that, he also received a good assistance through trainings provided by Pertamina.

He hopes that LYKA can continue to create new models, and expand its business to the still untouched areas, as well as have the opportunity to export overseas.

LYKA

I Putu Adi Widiantera

Sektor Industri: Aksesoris dari Perak

Jl. Jagaraga Gg. XI No.43 Kel. Celuk
Kec. Sukawati, Kab. Gianyar, Bali

HP: 0811-1016-553

@lykastory

LYKA Story



PERTENUNAN ASTINI

Ni Wayan Astini

Sektor Industri: Tenun Bali

Dusun Pande Mas, Desa Kamasan
Kec. Klungkung, Kab. Klungkung, Bali

HP: 0823-4080-3992 / 0877-6298-3811

@pertenunan_astini3

Pertenunan Astini

USAHA TENUN SUTRA DAN MERAWAT WARISAN KELUARGA

Meneruskan usaha kain tenun keluarga, Ni Wayan Astini kini mengembangkan produk dan pasar untuk keberlanjutan usaha.

Berawal dari ayahnya yang seorang penenun, Ni Wayan Astini kini meneruskan dan menjalankan usaha Pertenunan Astini. Turun temurun sejak 1990, Ni Wayan Astini memproduksi kain tenun yang keseluruhannya dibuat menggunakan benang sutra. Ia juga membuat motifnya sendiri.

Semenjak bergabung dalam program program UMKM binaan Pertamina, Pertenunan Astini terus meningkatkan promosi ke masyarakat luas. Ni Wayan Astini yakin bahwa usahanya ini berpeluang besar untuk meraih kesuksesan.

Selain itu, ia juga berkeinginan untuk segera mempunyai toko sendiri dan memberdayakan lebih banyak pengrajin tenun di daerahnya. Tak sampai di situ, ia kian giat mendalami berbagai pola promosi untuk meningkatkan penjualan, seperti mencoba *digital marketing* melalui penjualan di *marketplace* dan media sosial.

A SILK WEAVING BUSINESS AND PRESERVING FAMILY HERITAGE

Continuing her family woven fabric business, Ni Wayan Astini is now developing products and markets for business continuity.

Starting from her father who was a weaver, Ni Wayan Astini is now taking over and running *Pertenunan Astini* (Astini Weaving) business. For generations since 1990, Ni Wayan Astini produces woven fabrics made entirely of silk thread. She also creates her own motifs and patterns.

Since joining Pertamina's SMEs mentorship program, *Pertenunan Astini* has continued to increase its promotion to the wider community. Ni Wayan Astini believes that her business has a great chance of success.

In addition to that, she also wants to have her own shop and empower more weaving craftsmen in her neighborhood. And it doesn't stop there, nowadays she is also exploring various promotional options to increase sales, such as trying digital marketing through sales on the marketplace and social media.



TINGKATKAN KUALITAS HIDUP DENGAN GARAM LAUT BALI

Ni Putu Ayu Wilasmin memanfaatkan peluang usaha garam laut, yang kemudian dikenal secara luas.

Berlokasi di Pulau Dewata, Wilasmin mencoba menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan kualitas kehidupan keluarga Indonesia, dengan memperkenalkan garam laut Bali ke seluruh pasar Indonesia dan dunia.

Dimulai pada 2018, Wilasmin memberi nama bisnisnya Natural Bali Kulkul. Dengan garam tinggi mineral yang dihasilkan laut Bali, ia cukup yakin usahanya ini akan diterima dengan baik di Tanah Air maupun mancanegara. Kini, produknya sudah diekspor ke beberapa negara, yakni Thailand, Rusia, Singapura, dan Amerika Serikat.

Dengan menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, Wilasmin berharap satu per satu mimpinya bisa terwujud, mengingat Pertamina cukup membantu usaha Natural Bali Kulkul. Wilasmin juga berharap agar usahanya tersebut dapat berpameran di luar negeri.

IMPROVING LIFE QUALITY WITH BALI SEA SALT

Ni Putu Ayu Wilasmin takes advantage of sea salt business opportunity, which later on became widely known.

Located in the Island of Gods, Wilasmin tries to create job opportunities and improve the quality of life for Indonesian families, by introducing Bali sea salt to all Indonesian and world markets.

Started on 2018, Wilasmin named her business *Natural Bali Kulkul*. With the high mineral salt produced by the Bali sea, she is quite sure that this business will be accepted both in her own country and abroad. Nowadays, her products have been exported to several countries, such as Thailand, Russia, Singapore, and the United States.

By becoming a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Wilasmin hopes that her dream will be achieved one by one, since Pertamina has been significant enough in assisting *Natural Bali Kulkul's* business. Wilasmin also hopes that her business can be included in overseas exhibition.

NATURAL BALI KULKUL

Ni Putu Ayu Wilasmin

Sektor Industri: Garam Organik

Jl. A. Yani No.348 Banjar Pulugambang
Desa Peguyangan, Kec. Denpasar Utara
Kab. Denpasar, Bali

HP: 0811-386-1363 / 0819-9938-9159

@naturalbalikulkul

Natural Bali Kulkul



TAMPIL SEMPURNA DENGAN LULUR DENARA BALI

Lulur Denara Bali menawarkan pengalaman yang mengesankan saat menggunakan produk kecantikan, dan membantu perempuan tampil sempurna.

Perempuan memang tak bisa dipisahkan dari dunia kecantikan. Tak heran, banyak kaum hawa menggunakan berbagai jenis produk perawatan tubuh demi mendapatkan tampilan sempurna. Hal ini menjadi alasan Made Diksa Wimona untuk berbisnis di bidang kecantikan dengan memproduksi lulur khas Bali.

Dengan merek Denara Bali, Diksa memulai usahanya pada 2008. Walaupun memiliki modal yang terbatas, namun lulur produksinya menghasilkan keuntungan besar, sehingga Diksa bisa dengan cepat mengembangkan bisnisnya.

Diksa merasa terbantu dengan adanya pendampingan *Go Digital* yang diadakan oleh program UMKM binaan Pertamina. Program ini membuka wawasan Denara Bali mengenai dunia *digital marketing*. Diksa berharap dengan adanya program ini, ia bisa melakukan ekspansi hingga menyentuh kancah internasional.



LOOKING PERFECT WITH DENARA BALI SCRUB

Denara Bali scrub offers a memorable experience when using beauty products, and helps women to look perfect.

Women cannot be separated from the world of beauty. Not surprisingly, many women use various types of body care products to get the perfect look. This is the reason why Made Diksa Wimona runs a business in the beauty field by producing Balinese scrubs.

With *Denara Bali* brand, Diksa started her business in 2008. Even though he has limited capital, her scrub products generates big profits, so Diksa could quickly develop her business.

Diksa felt helped by the *Go Digital* training held by Pertamina's SMEs mentorship program. This program opened *Denara Bali's* insight into the world of digital marketing. Diksa hopes that with this program, he can expand to reach the international market.

DENARA BALI

Made Diksa Wimona

Sektor Industri: Produk Kosmetik dan Spa

Jl. Tegal Dukuh IX Utara No.7
Kel. Padangsambian, Denpasar
Bali

HP: 0811-388-356

@denarabali.official

Denara Official Store

SITO COSMETICS: PRODUK KECANTIKAN BERBAHAN MADU

Kosmetik berbahan alami yang kini kian diminati oleh masyarakat, menjadi alasan bagi Cokorda Istri Ratih Iryani dalam mengembangkan produknya.

PT Nekhawa dengan jenama SITO Cosmetics yang dikembangkan oleh Cokorda Istri Ratih Iryani ini, memproduksi di laboratorium dengan fasilitas produksi yang baik, dan diformulasi dari bahan-bahan alami dengan teknik yang modern. Hal ini memungkinkan SITO Cosmetics untuk menjamin kualitas dan persediaan yang dapat diandalkan, namun tetap bisa memberikan harga yang terjangkau.

Produk-produk SITO Cosmetics telah mendapat izin dari Kementerian Kesehatan dan BPOM, serta memiliki beberapa sertifikasi dan pelatihan terkait pengembangan usahanya. Sebagai pemilik, Cokorda Istri Ratih Iryani meyakini bahwa bisnisnya akan terus berkembang seiring dengan pangsa pasar kosmetik yang cukup luas, apalagi saat ini perempuan di Indonesia sangat menyukai produk kosmetik yang terbuat dari bahan dasar alami.

Dengan bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina, Cokorda Istri Ratih Iryani mendapatkan tambahan ilmu melalui pelatihan-pelatihan yang diadakan. Salah satunya adalah, dalam hal pengembangan usaha dengan menambah varian produk di masa yang akan datang.

Saat ini, produk-produk SITO Cosmetics yang dipasarkan baik secara daring maupun luring, sudah merambah ke seluruh Indonesia, melalui hotel-hotel dan spa yang menggunakan SITO Cosmetics sebagai *in-house toiletries, amenities, dan spa products*. Ke depannya, Cokorda Istri Ratih Iryani berharap bisa merambah pasar yang lebih luas, ke hotel-hotel dan spa di luar negeri. Demi mewujudkannya, ia giat mengikuti pameran industri perhotelan ke luar negeri.

SITO COSMETICS: BEAUTY PRODUCTS MADE OF HONEY

Cosmetics made from natural ingredients, which are now increasingly in demand by the public, are the reason for Cokorda Istri Ratih Iryani to develop their products.

PT Nekhawa (Nekhawa Inc.) with the SITO Cosmetics brand, which was developed by Cokorda Istri Ratih Iryani, produces in a laboratory with good production facilities and is formulated from natural ingredients using modern techniques. This allows SITO Cosmetics to guarantee reliable quality and supplies, while still being able to provide affordable prices.

SITO Cosmetics products have received permits from Indonesia's Ministry of Health and National Food and Drug Agency (BPOM), and have several certifications and training related to business development. As the owner, Cokorda Istri Ratih Iryani believes that her business will continue to grow along with a fairly wide market share for cosmetics, especially now that women in Indonesia are really into cosmetics made from natural ingredients.

By joining Pertamina's SMEs mentorship program, Cokorda Istri Ratih Iryani gained additional knowledge through the trainings that she got from the program. One of the knowledge is how to develop her business by adding new product variants in the future.

Currently SITO Cosmetics products, which are marketed both online and offline, have penetrated throughout Indonesia through hotels and spas that use SITO Cosmetics as in-house toiletries, amenities, and spa products. In the future, Cokorda Istri Ratih Iryani hopes to expand to a wider market for hotels and spas overseas. In order to make it happen, she actively participates in international hospitality industry exhibitions.

PT NEKHAWA (SITO COSMETICS)

Cokorda Istri Ratih Iryani

Sektor Industri: Produk Spa Organik

Jl. Tukad Balian No.20 Kaja Denpasar
Kel. Renon, Kec. Denpasar Selatan, Kab. Denpasar

HP: 0812-3944-391

 @sitocosmetic





BALI AYU SHOP

I Wayan Mustika

Sektor Industri: Produk Herbal

Jl. Slukat Keramas

Kel. Keramas, Kec. Blahbatuh, Kab. Gianyar

HP: 0822-3774-2317 / 0812-3677-9326

@baliayushop.id

bali ayu ikm

MENARIK MINAT KARENA PRODUK BERBAHAN ALAMI

Bali Ayu Shop menawarkan produk lilin dan minyak esensial berbahan alami yang menarik minat masyarakat.

Berlatih selama tiga tahun untuk membuat lilin dan minyak esensial, ternyata membuahkan hasil bagi I Wayan Mustika. Dengan label Bali Ayu Shop, ia memulai usahanya pada 1998. Selalu mengutamakan bahan alami menjadi daya tarik bagi pelanggan.

Keaslian bahan alami membuat produk yang dihasilkan I Wayan Mustika memiliki pasar tersendiri. Hampir seperempat abad berjalan, I Wayan Mustika pun telah menyabet berbagai penghargaan. Salah satunya adalah, penghargaan dari Kementerian Koperasi dan UKM.

Menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina turut membantu mewujudkan mimpi-mimpi I Wayan Mustika terhadap usahanya, karena Pertamina giat memberikan pelatihan mengenai bagaimana cara mempromosikan produk secara efektif.

ATTRACTING INTEREST FOR ITS NATURAL INGREDIENT

Bali Ayu Shop offers scented candle and essential oil products made from natural ingredients that attract people's interest.

Practicing for three years to make candles and essential oils has paid off for I Wayan Mustika. With the *Bali Ayu Shop* label, she started her business in 1998. Always prioritizing natural ingredients becomes the attraction for her customers.

The authenticity of natural ingredients makes the products created by I Wayan Mustika has its own market. Running nearly a quarter of a century, I Wayan Mustika has also won various awards. One of them is an award from the Ministry of Cooperatives and SMEs.

Becoming a member in Pertamina's SMEs mentorship program makes I Wayan Mustika's dreams come true for her business, because Pertamina actively provides training on how to promote his products effectively.



DARI HASIL ALAM, LAHIRLAH KERAJINAN ANDALAN EKONOMI LOKAL

Aneka mutiara dan kriya hasil olahan tangan terampil artisan Lombok, bisa didapat di Lombok Mulya Craft.

Ide kreatif terkadang muncul dari hal-hal kecil. Seperti itulah cara Mulyadi mendirikan Lombok Mulya Craft. Yang awalnya terinspirasi untuk memanfaatkan hasil alam menjadi kerajinan tangan.

Lombok Mulya yang berdiri sejak 2013 ini mulai terkenal dalam memasarkan kerajinan tangan, mulai dari perhiasan mutiara hingga gerabah yang banyak diminati oleh wisatawan yang berkunjung ke NTB.

Berbagai produk kerajinan yang mempunyai keunikan khas NTB ini telah merambah ekspor ke Abu Dhabi, UAE, dan Prancis. Sedangkan untuk pasar dalam negeri, produk-produk Lombok Mulya Craft dapat dipesan melalui media sosial dan aplikasi WhatsApp.

FROM NATURAL RESOURCES, BORN A RELIABLE HANDICRAFT OF LOCAL ECONOMY

Various pearls and crafts created by skilled artisans of Lombok can be found at *Lombok Mulya Craft*.

Creative ideas sometimes arise from small things. That was how Mulyadi founded *Lombok Mulya Craft*, which was originally inspired to turn natural products into handicrafts.

Lombok Mulya Craft, which was established in 2013, has become famous in promoting handicrafts, ranging from pearl jewelry to clay pottery, which are in great demand by tourists visiting NTB.

These various handicraft products that are unique to NTB have penetrated exports to Abu Dhabi, UAE, and France. As for the domestic market, *Lombok Mulya Craft* products can be ordered through social media and the WhatsApp application.

LOMBOK MULYA CRAFT

Mulyadi

Sektor Industri: Kriya

Desa Penakak, Kel. Masbagik Timur

Kec. Selong, Kab. Lombok Timur

NTB 83661

HP: 0817-970-6065

@lombokmulyacraft

KERAJINAN BERBAHAN TEMPURUNG KELAPA YANG DIMINATI WISATAWAN MANCANEGARA

Prawira Village menawarkan beragam produk kerajinan berbahan tempurung kelapa yang menarik dan unik.

Berawal dari ketertarikannya mengolah tempurung kelapa menjadi aneka macam barang perlengkapan rumah tangga, Raden Agus Setiawan mendirikan usaha dengan nama Prawira Village.

Semula hanya dipasarkan secara konvensional, namun dengan pengembangan lewat pameran dan media sosial dengan sasaran turis mancanegara, hasil kriyanya menjadi dikenal.

Dikembangkan sejak 2010, kini selain menjadi langganan salah satu hotel di Mataram, Agus juga telah mengembangkan galeri pribadi dan tengah membidik pasar ekspor.

CRAFTS MADE FROM COCONUT SHELLS ARE IN DEMAND BY FOREIGN TOURISTS

Prawira Village offers a variety of attractive and unique handicraft products made from coconut shell.

Starting from his interest in processing coconut shells into various kinds of household goods, Raden Agus Setiawan founded a business called *Prawira Village*.

At the beginning, it was only marketed conventionally, but with development through exhibitions and social media targeting foreign tourists, his product become recognized by many.

Developed since 2010, now apart from being a regular tourist detination from a hotel in Mataram, Agus has also developed a private gallery and is targeting the export market.

PRAWIRA VILLAGE

Raden Agus Setiawan

Sektor Industri: Kriya

Jl. Tanjung Bayan
Dusun Prawira RT.001 RW.001
Desa Sokong, Kec. Tanjung
Kab. Lombok Utara, NTB 83352

HP: 0818-0374-7095

 @prawira_village



MENCARI PELUANG BISNIS DARI PELESTARIAN KERAJINAN ROTAN

Bila mencari ragam kerajinan rotan, maka UD Pujangga bisa menjadi salah satu tujuan.

Berbakat dalam menciptakan ragam kerajinan dari rotan, merupakan alasan Maryam mendirikan UD Pujangga yang menjual produk mulai dari tas rotan hingga keranjang anyaman khas NTB.

Memulai usahanya sejak 1989, Maryam sudah mendapatkan berbagai pencapaian dengan mengikuti pameran di berbagai kawasan Nusantara, karena menjadi pionir dalam usaha kerajinan rotan.

Dengan bergabungnya UD Pujangga menjadi salah satu mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, memberikan kesempatan bagi Maryam untuk belajar mengenai pengembangan usaha, yang diharapkan akan berdampak pada naiknya permintaan terhadap produk kerajinan rotan buatannya ke depannya.

LOOKING FOR BUSINESS OPPORTUNITIES FROM THE PRESERVATION OF RATTAN HANDICRAFTS

If you are looking for a variety of rattan crafts, UD Pujangga could be one of the main destination.

Talented in creating a variety of handicrafts from rattan is the reason Maryam founded *UD Pujangga*, that sell products ranging from rattan bags to woven baskets typical of NTB.

Starting her business since 1989, Maryam has acquired various achievements by participating in exhibitions in various regions in Indonesia, as a pioneer in the rattan handicraft business.

By joining as one of the members in Pertamina's SMEs mentorship program, the program providing an opportunity for Maryam to learn about business development, which is expected to have an impact on increasing demand for her rattan handicraft products in the near future.

UD PUJANGGA

Maryam

Sektor Industri: Kriya dari Rotan

Desa Beleka, Kec. Praya Timur

Kab. Lombok Tengah, NTB

HP: 0877-6302-2433

MENGENALKAN TENUN YANG JADI WARISAN BUDAYA DUNIA

Keinginan untuk melestarikan warisan budaya membuat usaha tenun Dua Putri ini berdiri.

Mimpi untuk menjadikan tenun sebagai warisan budaya yang mendunia, menjadi alasan M. Saleh mendirikan Tenun Dua Putri pada 2006, berkolaborasi dengan para pengrajin tenun lokal di NTB.

Melalui Tenun Dua Putri, Saleh membawa hasil tenun masyarakat lokal menjadi karya bernilai tinggi, seperti pakaian maupun kostum adat yang tiada banding dan diminati konsumen.

M. Saleh pun berupaya membesarkan tenun lebih serius, setelah Tenun Dua Putri bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina pada 2019. Dengan adanya bantuan modal dan pendampingan dari Pertamina, ia merasa terbantu untuk mengembangkan potensi tenun.

INTRODUCING WOVEN AS THE WORLD CULTURAL HERITAGE

The desire to preserve cultural heritage has made Tenun Dua Putri business established.

The dream to make woven as the world cultural heritage, is the reason M. Saleh founded *Tenun Dua Putri* in 2006, collaborating with local weaving craftswomen in NTB.

Through *Tenun Dua Putri*, M. Saleh brings local people's woven products into works of high value, such as traditional clothes and costumes that are incomparable and in demand by consumers.

M. Saleh also made efforts to develop weaving more seriously, after *Tenun Dua Putri* joined Pertamina's SMEs mentorship program in 2019. With the capital assistance and mentorship from Pertamina, he feels helped to develop the potential of woven fabric.

TENUN DUA PUTRI

M. Saleh

Sektor Industri: Kain Tenun Bima

Jl. Belimbing RT.011 RW.004
Desa Rabadompu Barat, Kec. Raba
Kota Bima, NTB

HP: 0812-3959-0019



MENGEMBANGKAN KONVEKSI PAKAIAN OLAHRAGA LEWAT USAHA KELUARGA

Berawal dari usaha keluarga, Fidiani kembangkan konveksi pakaian olahraga bagi semua kalangan.

Fidiani cermat melakukan riset pasar, sebelum memulai usaha konveksi bersama istrinya yang memiliki keahlian menjahit. Dari hasil surveinya tersebut, Fidiani memutuskan untuk mengibarkan bendera Djara Collection dan memproduksi pakaian olahraga untuk anak-anak dan dewasa.

Kendati telah memiliki banyak mitra di kantor kedinasan, Fidiani tak ingin berpuas diri. Ia menggenggam mimpi agar Djara Collection dapat dikenal semakin luas di seluruh Indonesia, dan mendapatkan lebih banyak mitra.

Untuk itu, Fidiani merasa terbantu dengan adanya dukungan berupa permodalan, dan pelatihan pengembangan usaha dari program UMKM binaan Pertamina. Ia berharap, suatu saat mimpinya dapat benar-benar terwujud.

DEVELOPING A SPORTSWEAR CONVECTION THROUGH A FAMILY BUSINESS

Starting from a family business, Fidiani developed a sportswear convection for all walks of life.

Fidiani carefully conducts market research, before starting a convection business with his wife who has sewing skills. From the results of his survey, Fidiani decided to establish Djara Collection and produce sportswear for children and adults.

Even though he already has many partners in some agencies, Fidiani does not want to be complacent. He holds a dream so that Djara Collection can be widely known throughout Indonesia and get more partners.

For this reason, Fidiani feels helped by the support in the form of capital, and business development training from Pertamina's SMEs mentorship program. He hopes that one day his dream will come true.

DJARA COLLECTION

Fidiani

Sektor Industri: Konveksi Kaos

Jl. Seroja No.25 RT.006 RW.002
Desa Nae, Kec. Rasanae Barat
Kota Bima, NTB

HP: 0812-377-2766

 @djaracollection

MENGEMBANGKAN PRODUK MAKANAN YANG BISA DITERIMA SEMUA KALANGAN

Upaya keras mengembangkan bisnis kudapan yang menjanjikan cita rasa khas.

Kegagalan bukan merupakan alasan untuk berhenti. Moto itulah yang membuat Rahmania enggan untuk menyerah, ketika gagal dalam berjualan siomay, dan lalu menjalani bisnis kue kering yang ternyata laku keras.

Bisnis kue kering dengan nama Rahmat E&N ini, mempunyai banyak peminat sejak puluhan tahun lalu, terutama pada saat perayaan tertentu seperti Lebaran. Penjualan sebelum masa pandemi bisa mencapai dua sak per harinya.

Melalui pendampingan dari program UMKM binaan Pertamina, ia berharap adanya bantuan pengembangan usaha maupun kolaborasi dengan pemerintah daerah, agar kue kering bisa menjadi makanan khas daerah yang dicari sebagai oleh-oleh dan merupakan produk unggulan setempat.

DEVELOP FOOD PRODUCTS THAT CAN BE ACCEPTED BY ALL PEOPLE

Hard efforts to develop a snack business that promises a distinctive taste.

Failure is not a reason to quit. It was this motto that made Rahmania refuse to give up, when she failed selling dumplings, and then she started a cookies business which turned out to be selling better.

This cookies business which named *Rahmat E&N* has had many enthusiasts since decades ago, especially during certain celebrations such as Eid. Sales before the pandemic could reach two sacks per day.

Through assistance from Pertamina's SMEs mentorship program, she hopes that there will be business development assistance and collaboration with the local government, so that her products can become regional specialties sought as souvenirs and local superior products.

RAHMAT E&N

Rahmania

Sektor Industri: Produksi Kue Kering

Lingkungan Melayu RT.015 RW.006

Kel. Melayu, Kec. Asakota

Kota Bima, NTB

HP: 0823-4022-5016 / 0852-0520-2431



MERESAPI MANISNYA BISNIS MADU ASLI NTB

Madu berkualitas untuk kesehatan tubuh bisa didapatkan di Galeri Lebah Ummunis ini.

Madu dipercaya mempunyai khasiat dan manfaat besar bagi kesehatan tubuh, sehingga menjadi salah satu pilihan "multivitamin" alami bagi konsumen yang ingin memperkuat daya tahan tubuhnya.

Manfaat madu juga diikuti oleh bisnis madu yang tidak pernah lekang oleh zaman. Salah satu pengusaha lokal NTB yang memulai usaha ini adalah pendiri Galeri Lebah Ummunis, Mujiburahman.

Mujiburahman menjual beraneka ragam jenis madu sejak 2003, dengan beragam kemasan dan kekhasan tersendiri. Menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina pun merupakan alasan agar Galeri Lebah Ummunis, agar bisa lebih berkembang secara produk maupun jaringan karena prospek pasar yang besar.

PROFIT FROM THE SWEETNESS OF THE ORIGINAL NTB HONEY BUSINESS

A quality honey for body health can be found at the Galeri Lebah Ummunis (Ummunis Bee Gallery).

Honey is believed to have great properties and benefits for the health of the body, so that it becomes a natural "multivitamin" choice for consumers who want to strengthen their immune system.

The benefits of honey are also followed by honey business as a timeless business. One of the local NTB entrepreneurs who started this business is the founder of *Galeri Lebah Ummunis*, Mujiburahman.

Mujiburahman has been selling various types of honey since 2003, with various packaging and its specialty. Becoming a member in Pertamina's SMEs mentorship program, is also the reason for the *Galeri Lebah Ummunis* to be able to develop more in terms of products and networks, because of the large market prospects.

GALERI LEBAH UMMUNIS

Mujiburahman

Sektor Perdagangan: Madu Hutan

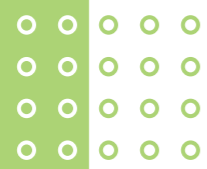
Jl. Gatot Subroto Mess Perwira Kodim

RT.001 RW.001 Kel. Sadia, Kec. Mpunda

Kota Bima, NTB

HP: 0852-3828-8550

 @galerilebah_ummuniis





SOLUSI MULIA UNTUK SEKTOR PERTANIAN YANG LEBIH BAIK

KLINIK TANI

Amrullah Fiqri

Sektor Pertanian: Pupuk Organik

Jl. TGH Muh. Amin Ismail, Loang Sawak
Kel. Suryawangi, Kec. Labuhan Haji
Kab. Lombok Timur, NTB 83616

HP: 0819-9922-9080 / 0878-5030-6850

 @kliniktaniinduk

 Klinik Tani

Membagikan ilmu pertanian lewat konsultasi yang membidik petani milenial.

Niat tulus untuk membenahi sektor pertanian, yang selama ini menjadi pendukung perekonomian nasional, menjadi alasan Amrullah Fiqri untuk mendirikan Klinik Tani pada 2017.

Melalui Klinik Tani, Fiqri yang mengenyam pendidikan di bidang pertanian, ingin memberikan solusi atas masalah pertanian dengan melayani konsultasi, studi lapangan, hingga melatih dan mendidik petani milenial.

Klinik Tani yang menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, juga memberikan layanan sarana produksi, informasi pertanian terbaru, pelatihan bagi pemuda yang ingin menggeluti kegiatan pertanian, serta pendidikan singkat mengenai produksi pupuk organik.

A NOBLE SOLUTION FOR A BETTER AGRICULTURAL SECTOR

Sharing agricultural knowledge through consultation targeting millennial farmers.

A sincere motive to improve the agricultural sector, which has been a supporter of the national economy, was the reason for Amrullah Fiqri to establish *Klinik Tani* in 2017.

Through *Klinik Tani*, Fiqri, who studied in agriculture field, wants to provide solutions on agricultural problems by serving consultations, field studies, and trainings to educate millennial farmers.

Klinik Tani, who become a partner in Pertamina's SMEs mentorship program, also provides production facility, the latest agricultural information, training for young people who wants to engage in agricultural activities, and short course on organic fertilizer production.



MADU HUTAN FLORES

Emanuel Serodi Kelen

Sektor Industri: Produksi Madu Hutan

Leworook RT.001 RW.001
Desa Leraboleng, Kec. Titehena
Kab. Flores Timur, NTT

HP: 0812-9757-0514

 @emanuenserodi

MADU ASLI DARI HUTAN DI TIMUR INDONESIA

Keuletan Emanuel si pemanen madu melahirkan madu khas dari Timur Indonesia, yang sudah dipasarkan sampai ke mancanegara.

Emanuel Serodi Kelen gigih memanen madu dari hutan Flores secara langsung, untuk kemudian diolah dan dikemas menjadi beberapa varian kemasan dalam botol. Menggunakan merek usaha Madu Hutan Flores, Emanuel berhasil menjual madu murni dari hutan di Indonesia Timur itu hingga ke Singapura dan Amerika Serikat.

Madu Hutan Flores pernah tampil mewakili Indonesia pada Konferensi Madu Dunia yang diselenggarakan di Philipina pada 2019, dan Konferensi Madu Hutan di Kamboja pada 2016.

Emanuel bersyukur telah bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina. Ia merasa sangat terbantu, dan berharap dapat mengikuti berbagai pelatihan bisnis yang diagendakan Pertamina ke depannya.

ORIGINAL HONEY FROM THE FOREST OF EAST INDONESIA

Emanuel's persistence, the honey harvester, resulted to a special honey from East of Indonesia which has been marketed overseas.

Emanuel Serodi Kelen is so persistent in harvesting honey from the forests of Flores directly by himself, to then be processed and packaged into several variants in bottles. Using the *Madu Hutan Flores* (Forest of Flores' Honey) business brand, Emanuel has managed to sell pure honey from forests in East Indonesia, to Singapore and the United States.

Madu Hutan Flores has represented Indonesia at the World Honey Conference which was held in the Philippines in 2019 and the Forest Honey Conference in Cambodia in 2016.

Emanuel is grateful to have joined Pertamina's SMEs mentorship program. He feels very helped, and hopes to be able to take part in various business trainings scheduled by Pertamina in the near future.



Mitra Binaan
KALIMANTAN



Marketing Operation Region VI

Jl. Minyak Balikpapan
Telp : (0542) 33311 (5 saluran)
Fax : (0542) 38219, 38215
Telex : 37166, 37302 PTMDK IA

Refinery Unit V

Jl. Kom. L. Yos Sudarso
Balikpapan, Kalimantan Timur
Telp : (0542) 731 988,
(0542) 736 2001 (Hunting)
Fax : (0542) 733 131
Telex : 37165, 377131 PTMDAK IA



MENGEMBANGKAN BENGKEL SAMBIL MENINGKATKAN KEMAMPUAN SDM

Tak hanya mengembangkan layanan servis motor dan penjualan suku cadang, Dayat Motor juga peduli terhadap pengembangan sumber daya manusia.

Dayat Motor merupakan bengkel penyedia jasa servis dan penjualan suku cadang motor di Kota Tarakan, Kalimantan Utara. Sebagai pemilik, Eryanti dan Agus Subiantoro selalu berkeinginan memberikan layanan terbaik kepada para pelanggannya. Keinginan tersebut mendorong mereka untuk meningkatkan keahlian para montir yang bekerja di Dayat Motor.

Dibangun dari hasil bekerja di luar negeri, Dayat Motor memulai usaha dari nol pada 2004, hingga akhirnya memiliki peralatan bengkel sendiri. Saat ini, Dayat Motor memiliki lima orang karyawan.

Untuk itu, sebagai mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, Dayat Motor berharap dapat terus meningkatkan keahlian para pegawainya, untuk dapat mempertahankan para pelanggan dan meraih banyak pelanggan baru.

DEVELOPING A MOTOR WORKSHOPS WHILE IMPROVING HUMAN RESOURCE CAPABILITIES

Not only developing motorbike repair service and selling spare parts, Dayat Motor also cares about human resource development.

Dayat Motor is a repair shop that provides service and sales of motorcycle parts in Tarakan City, North Kalimantan. As owners, Eryanti and Agus Subiantoro always want to provide the best service to their customers. This desire drives them to improve the skills of the mechanics who work at Dayat Motor.

Built from the results of working abroad, Dayat Motor started the business from scratch in 2004, until they have their own workshop equipment and currently have five employees

For this reason, as a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Dayat Motor hopes to continue to improve the skills of its employees to retain customers and gain many new customers.

DAYAT MOTOR

Eryanti & Agus Subiantoro

Sektor Jasa: Bengkel Motor

Jl. Aki Balak Kel. Karang Harapan
Kec. Tarakan Barat, Kota Tarakan
Kalimantan Utara

HP: 0813-4833-5001



MENJEJAK JALAN DI BISNIS PERCETAKAN

Bila membutuhkan aneka produk cetak, YM Print bisa menjadi pilihan bagi warga Ketapang.

Mampu mengenali peluang di bisnis percetakan, Yudi Mahyadi, warga Desa Tuan-Tuan, Kabupaten Ketapang, mengembangkan berbagai produk seperti plakat, sablon, undangan, dan aneka barang cetakan lainnya.

Bagi Yudi, yang sudah menjalankan bisnis ini selama tiga tahun, pengembangan produk sangatlah penting untuk memenuhi keinginan pelanggan, sekaligus mengenali *trend* yang sedang ada.

Lewat pendampingan dari program UMKM binaan Pertamina, ia yakin bisnisnya akan berkembang. Apalagi, ceruk pasar yang ada di Kalimantan Barat juga masih luas dan menjanjikan.

TRACING HIS WAY IN THE PRINTING BUSINESS

If you need a variety of printed products, YM Print can be an option for Ketapang residents.

Being able to recognize opportunities in the printing business, Yudi Mahyadi, a resident of Tuan-Tuan Village, Ketapang Regency, develops various products such as placards, screen printing, invitations, and various other printed items.

For Yudi, who has been running this business for three years, product development is very important to fulfill customer desires as well as to identify current trends.

Through assistance from Pertamina's SMEs mentorship program, he is confident that his business will develop. Moreover, the market opportunities in West Kalimantan are still broad and promising.

YM PRINT

Yudi Mahyadi

Sektor Jasa: Percetakan & Sablon

Jl. Rahadi Ismail RT.004 RW.002
Desa Tuan-Tuan, Kec. Benua Kayong
Kab. Ketapang, Kalimantan Barat

HP: 0813-4520-6131

 @ymprint__



MIMPI WUJUDKAN LINGKUNGAN YANG ASRI BERSAMA TANAMAN

Mengembangkan hobi bercocok tanam yang kemudian menghasilkan uang.

Mempunyai hobi yang berkaitan erat dengan tanaman, menjadi alasan kuat Windrasah Retnawati untuk memulai jasa dekorasi tata ruang dengan tanaman, yang diberi nama *Carissa Planter* pada 2007.

Andre, anak Windrasah, memastikan pilihan untuk memulai jasa dekorasi ini sangat tepat. Karena, kehadiran tanaman terbukti dapat meningkatkan produktivitas kerja di ruangan *indoor* maupun *outdoor*.

Berbagai tanaman hias tersebut juga berfungsi sebagai penyaring udara alami, dan mempunyai sifat antioksidan yang mampu menangkal polusi udara dan penyebaran virus di dalam ruangan.

THE DREAM TO CREATE A BEAUTIFUL ENVIRONMENT WITH PLANTS

Developing a hobby of cultivating houseplants which later on generating an income.

Having a hobby related to plants becomes a strong reason for Windrasah Retnawati to start a decoration service using houseplants named *Carissa Planter* in 2007.

Andre, Windrasah's son, made sure that the choice to start this decoration service was very appropriate, because the presence of plants has been proven to increase productivity in both indoor and outdoor spaces.

These various decorative houseplants also function as natural air purifier and have antioxidant properties that could prevent air pollution and virus' spread inside the room.

CARISSA PLANTER

Windrasah Retnawati

Sektor Jasa: Indoor Rental Plant & Event Decoration

Perum Bukit Villa Blok B8 No.8 RT.088
Kel. Gunung Bahagia, Kec. Balikpapan Selatan
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0813-4500-9470 / 0813-2153-3311

BOLU JADUL DENGAN RASA KENANGAN DAN KESAN MODERN

Memanfaatkan permintaan pasar atas kue yang memiliki cita rasa khas masa lalu, Hartati kemudian meluncurkan produk Bolu andalannya.

Bolu Jadul Mom's mungkin merupakan pendatang baru di dunia bisnis, karena baru muncul pada 2020. Tetapi sang pemilik, Hartati, menyakini bisnisnya bisa bersaing dengan para "pemain lama".

Hartati mengatakan bahwa bolu miliknya yang sudah dipasarkan hingga ke Jakarta, Bandung, dan Yogyakarta ini, memiliki kekhasan karena mempertahankan cita rasa zaman dulu yang dipadukan dengan variasi modern.

Untuk memperluas peluangnya, Hartati memutuskan untuk menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, dan ia langsung merasakan manfaat dengan mendapatkan berbagai pelatihan yang menambah ilmu kewirausahaannya.

OLD SCHOOL SPONGE CAKE WITH A TASTE OF MEMORIES AND MODERN IMPRESSION

Utilizing a market demand for cakes that have a distinctive taste from the past, Hartati then launched her flagship sponge cake product.

Bolu Jadul Mom's might be a newcomer in the business world of culinary, because it was just started in 2020. But the owner, Hartati, believes that her business can compete with other "longtime players".

Hartati said that her sponge cake, which has been marketed to Jakarta, Bandung, and Yogyakarta, is unique because it preserves the old time flavors combined with modern variations.

To expand her opportunities to be promoted to the next level, Hartati decided to become a member in Pertamina's SMEs mentorship program, and immediately felt the benefits by receiving various trainings that improve her entrepreneurship knowledge.



BOLU JADUL MOM'S

Hartati

Sektor Industri: Kuliner Kue Bolu

Jl. Marsma R. Iswahyudi No.45 RT.002
Kel. Sepinggian Raya, Kec. Balikpapan Selatan
Balikpapan, Kalimantan Timur

HP: 0813-4715-5109

@bolu_jadul_momsbalikpapan



KENIKMATAN DIMSUM SIOMAY YANG TIDAK TERKIRA

Di tengah populernya kudapan dimsum dan siomay, Anies Dharmayanti memanfaatkan momentum ini untuk menghasilkan produk yang diminati masyarakat.

Dimsum dan siomay merupakan makanan populer yang sedang digemari masyarakat. Mendirikan Dimsum Siomay Gepeng pada 2014, panganan kuliner ini yang menjadi andalan Anies Dharmayanti dalam meraih untung.

Dimsum Siomay Gepeng saat ini mempunyai produk dalam berbagai varian, serta menyajikan *frozen food* untuk memperkuat pasar dan menarik lebih banyak pelanggan.

Setelah Dimsum Siomay Gepeng menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, Anies berharap agar peluang bisnisnya terbuka lebih luas lagi, dengan menambah jumlah *outlet*-nya yang sebelumnya hanya ada dua.

THE IMMEASURABLE PLEASURE OF DIM SUM SHUMAI

In the midst of the popularity of dim sum shumai dishes, Anies Dharmayanti use this momentum to create a products that are in demand by the public.

Dim sum and shumai are dishes that are currently popular amongst the public. Established *Dimsum Siomay Gepeng* as the brand in 2014, these culinary dishes are Anies Dharmayanti's flagship products in making a profit.

Dimsum Siomay Gepeng currently has products in various variants, as well as serving frozen food to strengthen the market and attract more customers.

After *Dimsum Siomay Gepeng* becomes a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Anies hopes that her business opportunities will open up even wider by increasing the number of outlets where previously there were only 2.

DIMSUM SIOMAY GEPENG

Anies Dharmayanti

Sektor Industri: Kuliner Dimsum

Jl. Kartini Residence Blok K6 RT.034

Kel. Sepinggan Raya, Kec. Balikpapan Selatan

Balikpapan, Kalimantan Timur

HP: 0812-5534-3626

 @dimsum.siomaygepeng

MENIKMATI RASA UNIK HIDANGAN A LA WESTERN

Berawal dari hobi kuliner, Andriani kemudian membuat hidangan ala Barat yang belakangan juga melengkapi menunya dengan masakan Nusantara.

Hobi kuliner menjadi salah satu alasan Andriani Yowono untuk menjalankan usaha hidangan ala *western* bernama *Pasta Cielo*, pada 2010. Awalnya, sasaran pelanggan restoran ini adalah ekspatriat yang tinggal di Balikpapan.

Namun, seiring berjalannya waktu, daftar menu *Pasta Cielo* pun bertambah. Tidak hanya menyajikan pasta dan *steak*, tetapi juga menu makanan khas Nusantara untuk mengincar pelanggan dari kalangan pendatang domestik.

Ia pun menyakini, menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina memberinya banyak manfaat. Di antaranya, dengan mendapatkan tambahan ilmu mengenai pengembangan bisnis, yang dapat membuka lapangan kerja baru dan menggerakkan perekonomian lokal.

ENJOYING THE UNIQUE TASTE OF THE WESTERN DISH

Starting from a culinary hobby, Andriani Yowono then created Western-style dishes which later also complemented her menu with Indonesian dishes.

Culinary hobby was one of Andriani Yowono's reasons for running a western-style dish business called *Pasta Cielo* in 2010. Initially, this restaurant's target customers were expatriates living in Balikpapan.

But as time goes by, *Pasta Cielo* list of menu is growing. Not only serving pasta and steak, but also Indonesian cuisines to target customers from domestic immigrants living in Balikpapan.

She believes that being a member in Pertamina's SMEs mentorship program will provide many benefits. This include gaining additional knowledge about business development, that could open new jobs opportunities for others and drive the local economy.



PASTA CIELO

Andriani Yowono

Sektor Industri: Kuliner

Jl. MT. Haryono RT.040

Kel. Gunung Bahagia

Kec. Balikpapan Selatan

Balikpapan, Kalimantan Timur

HP: 0811-542-825

 @pastacielo

KOMUNITAS UMKM MAJU BERSAMA LEWAT KEDAI BUEKA

Kedai BUEKA tak sekadar tempat untuk memasarkan produk-produk UMKM, namun juga sebuah wadah pembinaan dan pengembangan UMKM di Balikpapan, Kalimantan Timur.

Kedai BUEKA, yang merupakan singkatan dari Bina Usaha Ekonomi Keluarga Aisyiyah, merupakan wadah pembinaan UMKM yang memasarkan 10 produk, di antaranya abon ikan asin, sambal kepiting, mantau, dan lainnya.

Berjalan sejak 2018, wadah pengembangan UMKM ini terus mengembangkan pasar, dengan dibantu oleh Pertamina dalam mengakses digital marketplace.

Sejak 2019 menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, Kedai BUEKA terus berupaya. Tak hanya bermain di pasar dalam negeri saja, namun juga di pasar luar negeri.

THE SMEs COMMUNITY MOVES TOGETHER THROUGH KEDAI BUEKA

Kedai BUEKA shop is not just a place to market SMEs products, but also a place for coaching and developing SMEs in Balikpapan, East Kalimantan.

Kedai BUEKA which stands for Bina Usaha Ekonomi Keluarga Aisyiyah or Aisyiyah Family Economic Development, is a forum for fostering SMEs and has 10 products that are marketed, such as salted fish floss, crab sauce, mantau, and others.

Running since 2018, this SMEs development forum continues to develop the market assisted by Pertamina, by accessing the digital marketplace.

Since 2019 becoming a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Kedai BUEKA continues to strive not only to play in the domestic market, but also in foreign markets.

KEDAI BUEKA

Tati Kartati

Sektor Perdagangan: Produk UMKM dan Sembako

Jl. Jenderal Sudirman No.507
Kel. Damai Bahagia, Kec. Balikpapan Selatan
Balikpapan, Kalimantan Timur

HP: 0812-5329-0955



DARI HOBI BERKEMBANG MENJADI USAHA MAKANAN

Bila anda tengah berada di kawasan Samboja, Kutai Kartanegara, bisa mampir di Rumah Makan Warisan untuk merasakan kelezatan resep warisan.

Memulai pada 2012, Sulistiawati membuka usaha rumah makan di kawasan Samboja, Kutai Kartanegara, melanjutkan usaha orang tuanya yang sudah berjualan makanan sejak 2002 di Bontang.

Rumah Makan Warisan menyediakan berbagai masakan seafood dan jenis makanan rumahan lainnya.

Menjadi salah satu mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, Sulistiawati memiliki keinginan untuk memperlus usahanya, dan mengembangkan promosi lewat media sosial.

FROM A HOBBY TO GROW INTO A FOOD BUSINESS

If you are in the Samboja area, Kutai Kartanegara, you can stop by at the Warisan Restaurant to taste the delicious heritage recipes.

Starting in 2012, Sulistiawati opened a restaurant business in the Samboja area, Kutai Kartanegara, continuing the business of her parents, who had been selling food since 2002 in Bontang.

Heritage Restaurant provides a variety of seafood dishes and other types of home-cooked meals.

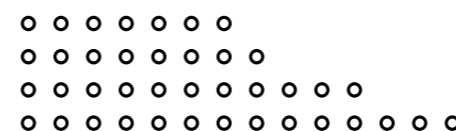
Being a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Sulistiawati has a desire to expand her business and develop promotions through social media.

RUMAH MAKAN WARISAN

Sulistiawati

Sektor Industri: Kuliner

Jl. Balikpapan - Handil II RT.001
Kel.Sungai Seluang, Kec. Samboja
Kab. Kutai Kartanegara, Kalimantan Timur
HP: 0813-4957-7586



SAJIKAN KULINER SEHAT DAN BERGIZI DENGAN BUMBU KACANG RAHASIA

Ingin merasakan makanan khas Surabaya di Balikpapan? Resto 57 jadi jawabannya.

Hendra Liu terinspirasi untuk menjual gado-gado siram khas Surabaya di Balikpapan, karena belum ada kuliner serupa di daerah tempat tinggalnya itu.

Delapan tahun menyajikan daun selada dan sayuran segar dengan siraman bumbu kacang rahasia, Resto 57 Gado-Gado Siram Surabaya seringkali memenuhi permintaan dari perusahaan-perusahaan. Ia juga gencar mempromosikan gado-gado siram buatannya melalui media sosial.

Hendra Liu memanfaatkan dukungan permodalan dan pembinaan usaha dari program UMKM binaan Pertamina, untuk konsisten dalam memberikan produk yang sehat dan bergizi. Dengan demikian, ia mampu mempertahankan pelanggan setianya dan dapat membuka cabang baru di berbagai daerah.

SERVE HEALTHY AND NUTRITIOUS CULINARY WITH SECRET PEANUT SAUCE RECIPE

Want to taste Surabaya special food in Balikpapan? Resto 57 is the answer.

Hendra Liu got the idea to sell Surabaya-style mixed gado-gado in Balikpapan, because there was no similar food in the area where he lived.

Eight years serving fresh lettuce and vegetables sprinkled with secret peanut sauce recipe, Resto 57 Gado-Gado Siram Surabaya often fulfills requests from companies. He also aggressively promotes his products through social media.

Hendra Liu takes advantage of capital support and business development from Pertamina's SMEs mentorship program, for consistency in providing healthy and nutritious products. Thus, he is able to retain his loyal customers and can open new branches in various regions.



GADO-GADO 57 SIRAM SURABAYA

Hendra Liu Liew

Sektor Perdagangan: Kuliner

Jl. Jendral Sudirman J-I No.11 RT.016
Kel. Damai, Kec. Balikpapan Kota
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0852-4744-7260

USAHA JASA MAKANAN DAN KUE KERING YANG BERJALAN BERIRINGAN

Bila anda tengah berada di Kota Balikpapan dan membutuhkan jasa catering makanan, Bunda Kita Catering dapat menjadi pilihan.

Usaha jasa catering dan kue kering merupakan bisnis yang selalu berprospek. Karena itulah, Salasiah memulai bisnis kuliner dengan nama Bunda Kita Catering di Balikpapan, sejak 10 tahun lalu.

Bunda Kita Catering menyajikan jasa catering untuk melayani hajatan, dan kue kering seperti nastar, cookies serta kue basah untuk stok di toko. Produk kue tersebut bisa dibeli secara luring.

Melalui pinjaman modal dari program UMKM binaan Pertamina, ia bermimpi suatu ketika Bunda Kita Catering bisa kembali buka warung makan secara permanen, setelah sebelumnya harus tutup karena terdampak pandemi.

FOOD SERVICES BUSINESS AND PASTRIES THAT GO HAND IN HAND

If you are in Balikpapan City and need food catering services, *Bunda Kita Catering* can be an option.

Catering and pastry services business is a business that always has prospects. That's why Salasiah started a culinary business under the name *Bunda Kita Catering* in Balikpapan 10 years ago.

Bunda Kita Catering provides catering services to serve celebrations, and pastries such as nastar, cookies, and cakes for stock in stores. These cake products can be purchased offline

Through a capital loan from Pertamina's SMEs mentorship program, she dreams that one day *Bunda Kita Catering* will be able to open a permanent food stall again, after previously had to close down due to the impact of the pandemic.



DAPUR BUNDA KITA

Salasiah

Sektor Jasa: Catering dan Kue Kering

Jl. Teritip Laut No.8 RT.008
Kel. Teritip, Kec. Balikpapan Timur
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0857-5400-7771



MERESAP CUAN DARI TREN BISNIS KOPI ARABICA

Mencermati selera pasar akan minuman kopi dengan kualitas terbaik, Krishna Galih kemudian mendirikan *Makanja Coffee*.

Bisnis kopi yang tidak ada matinya, memberikan inspirasi bagi Krishna Galih untuk mendirikan *Makanja Coffee* pada 2016. Krishna mengandalkan kopi *full arabica* untuk membesarkan usahanya.

Krishna memperoleh bahan baku kopi arabica dari petani lokal, sehingga secara tidak langsung *Makanja Coffee* ikut menjadi penggerak perekonomian daerah di Kalimantan Timur.

Harapan agar bisnis kopi di wilayah ini makin tumbuh, muncul setelah *Makanja Coffee* bergabung sebagai mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, apalagi kopi merupakan minuman favorit masyarakat Indonesia.

GAINING PROFIT FROM ARABICA COFFEE BUSINESS TREND

Observing the market's appetite for the best quality coffee drinks, Krishna Galih then founded *Makanja Coffee*.

The never-ending coffee business inspired Krishna Galih to establish *Makanja Coffee* in 2016. Krishna relies on full arabica coffee to expand his business.

Krishna gets the raw materials for arabica coffee from local farmers, so that *Makanja Coffee* indirectly drives the local economy in East Kalimantan.

The expectation for coffee business in this region to grow even more emerged after *Makanja Coffee* joined Pertamina's SMEs mentorship program, especially since coffee is a favorite drink of Indonesian people.

MAKANJA COFFEE

Krishna Galih Mahendra Putra

Sektor Perdagangan: Minuman Kopi

Jl. Wiluyo Puspyudono No.3 RT.024
Kel. Klandasan Ulu, Kec. Balikpapan Kota
Balikpapan, Kalimantan Timur

HP: 0813-5058-6666

 @makanjacoffee



MADU YANG JADI PERLAMBAANG KESUKSESAN

Pengembangan pangan yang memberikan kontribusi pada kesehatan, membuat Gabriel tertarik untuk mendalami usaha madu.

Madu bukan merupakan mimpi utama Agustinus Gabriel dalam memulai bisnis. Tapi, karena usaha sarang wallet yang dijalaninya tidak berlangsung lancar, ia banting setir menjadi penghasil madu dan mendirikan *Madu Lun Tau* pada 2020.

Madu sendiri menjadi perlambang kesuksesan bagi suku Dayak, sehingga Agustinus meyakini dapat meraih keuntungan dari berbagai produk madu yang ditawarkannya, yaitu *Madu Kuan Tau*, *Madu Mitem*, *Madu Berel*, *Madu Sican*, dan *Madu Wal*.

Dengan menjadi mitra pada program UMKM binaan Pertamina, Agustinus berharap dapat mewujudkan cita-cita untuk memajukan bisnis madunya, melalui diversifikasi produk dan perluasan jaringan pemasaran.

WHEN HONEY BECOME THE SUCCESSFUL SYMBOL

Culinary development that contributes to health has made Gabriel interested in exploring the honey business.

Honey was not Agustinus Gabriel's main dream on how he would start a business. But, because his bird nest business did not go well, he then switched his business to become a honey harvester and founded *Madu Lun Tau* in 2020.

Honey itself is a symbol of success for Dayak ethnic group in Kalimantan, which makes Agustinus believe that he could make profit from various honey products he offers, such as *Kuan Tau Honey*, *Mitem Honey*, *Berel Honey*, *Sican Honey*, and *Wal Honey*.

By becoming a member in Pertamina's SMEs mentorship program, Agustinus hopes to make his dream come true, in promoting his honey business through product diversification and expanding its marketing network.

MADU LUN TAU

Agustinus Gabriel

Sektor Perdagangan: Madu Kesehatan

Jl. MT. Haryono Gg. Mutiara 1
No.28 RT.067 Kel. Batu Ampar
Kec. Balikpapan Utara, Balikpapan
Kalimantan Timur

HP: 0821-5802-5031

Mitra Binaan
SULAWESI



**Communication, Relation, dan
CSR MOR VII**

PT Pertamina (Persero)
Marketing Manager Region VII
Jl. Garuda I, Makassar
Sulawesi Selatan 90125
Telp: (041) 1087 1181

INDAHNYA KERAJINAN TEMPURUNG DAN KAYU KELAPA MANADO

Mungkin bagi kebanyakan orang tempurung kelapa adalah sampah, namun tidak bagi Benny Benyamin.

Benny Benyamin tertarik untuk mengolah limbah tempurung dan kayu kelapa yang dibuang begitu saja, untuk dijadikan aneka kerajinan dan souvenir.

Berbekal bakat, ide, dan kreativitas dalam membuat kerajinan, Benny membangun Klabat Craft untuk menyulap limbah tempurung kelapa menjadi produk bernilai ekonomis, seperti miniatur rumah adat, alat musik, ukir kayu, hingga aksesoris.

Sebagai mitra dalam program UMKM binaan Pertamina dari Sulawesi Utara, Benny berharap untuk dapat terus mengembangkan usahanya. Sehingga, ketika pariwisata Sulawesi Utara pulih kembali, Benny dan para pelaku UMKM lainnya berpeluang besar untuk lebih maju.

THE BEAUTY OF MANADO COCONUT SHELL AND WOOD CRAFTS

Maybe for most people coconut shells are only a waste, but not for Benny Benyamin.

Benny Benyamin is interested in processing coconut shell and wood waste that is thrown away, into various kinds of handicraft and souvenir.

Armed with talent, ideas and creativity in making handicrafts, Benny established *Klabat Craft* to turn coconut shell waste into products with economic value, such as miniature traditional houses, musical instruments, wood carvings, and accessories.

As a member in Pertamina's SMEs mentorship program from North Sulawesi, Benny hopes to continue developing his business. So, when North Sulawesi's tourism recovers, Benny and other SMEs players could get a big opportunity to be more successful.

KLABAT CRAFT

Benny Benyamin Leleury

Sektor Industri: Kriya

Jaga VI Kel. Watutumou Dua
Kec. Kalawat, Kab. Minahasa Utara
Sulawesi Utara

HP: 0813-5491-1213

@klabatcraft_



DARI USAHA PANGKALAN MINYAK TANAH MENJADI TOKO SERBA ADA

Melihat peluang pasar yang ada, Alvian mengembangkan toko serba ada di Konawe untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Alvian Resa Pranoto memulai usahanya dengan mendirikan pangkalan minyak tanah pada 2003. Usahanya kian berkembang, hingga pada 2007, ia bermitra dengan Pertamina.

Kegigihannya menjalankan usaha dengan terjun langsung dalam mengelola bisnisnya, membuat pangkalan minyak tanah Alvian menjelma menjadi toko serba ada bernama Toserba Angkasa, yang berada di Kabupaten Konawe Selatan, Sulawesi Tenggara.

Toserba Angkasa menjual berbagai macam barang kebutuhan seperti alat tulis, alat bangunan, bahan kue, ponsel, jasa fotokopi, dan lain sebagainya. Barang-barang tersebut ia dapatkan melalui distributor daerah setempat. Alvian berharap, dengan bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina, ia bisa membuka toko bangunan berskala besar ke depannya.

FROM SELLING KEROSENE, TO A ONE-STOP SHOP

Seeing the existing market opportunities, Alvian developed a convenience store in Konawe to meet the needs of the community.

Alvian Resa Pranoto started his business by selling kerosene in 2003. His business then growing, until in 2007, when he partnered with Pertamina.

His persistence in running the business by being directly involved in managing it, transform his kerosene shop into a one-stop shop called Angkasa Toserba in South Konawe Regency, Southeast Sulawesi.

Toserba Angkasa sells various kinds of necessities such as stationery, building materials, cake ingredients, cellphones, photocopying services, and so on. He got these goods through local regional distributors. Alvian hopes that by joining Pertamina's SMEs mentorship program, he will be able to open a large-scale building material store in the future.



TOSERBA ANGKASA

Alvian Resa Pranto

Sektor Perdagangan:

Toko Serba Ada

Jl. Pattimura No.171 RT.002 RW.002
Kel. Ambaipua, Kec. Ranomeeto
Kab. Konawe Selatan
Sulawesi Tenggara

HP: 0823-3336-6656

BARANG ANTIK, BUKAN SEKEDAR HOBI BELAKA

Keberanian menjadi bekal Ansar untuk berbisnis di dunia barang antik.

Ansar Mulkin, pemilik Celebes Vintage Gallery, mungkin salah satu dari pengusaha yang berani menantang arus karena berani menggeluti dan berbisnis barang-barang antik.

Sejak 2009, ia berani memulai usaha ekonomi kreatif ini sebagai hobi dengan cita-cita awal ingin mendirikan museum, sebelum akhirnya terlibat penuh dalam jual beli barang antik.

Ansar juga tidak memiliki keraguan untuk melanjutkan bisnis "klasik" ini, dengan menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina, mengingat usaha *vintage* selalu mempunyai konsumen tersendiri.

WHEN ANTIQUE GOODS ARE NOT JUST A HOBBY

Courage becomes a provision for Ansar to do the business in antique goods world.

Ansar Mulkin, the owner of *Celebes Vintage Gallery*, maybe one of the businessmen who dare to take the challenges, because he is brave enough to work and run in the antique goods business.

Since 2009, he dared to start this creative economy business as a hobby, with initial aspirations of wanting to set up a museum, before finally becoming fully involved in buying and selling antiques.

Ansar also does not hesitate to continue this "vintage" business by becoming a member in Pertamina's SMEs mentorship program, since vintage business always has its own customer.

CELEBES VINTAGE GALLERY

Ansar H. Mulkin Bas, SE, MM


Sektor Perdagangan: Barang Antik

BTP Blok J No.550 RT.009 RW.013

Kel. Buntusu, Kec. Tamalanrea

Makassar, Sulawesi Selatan

HP: 0811-4443-780

 @celebes_vintage_gallery



MERESAPI KOPI TORAJA MELALUI KANDORA COFFEE

Mewujudkan saran dari seorang teman ternyata menjadi keputusan yang tepat bagi Arni Pabunga untuk merintis usaha.

Memulai bisnis kopi, bukan merupakan mimpi utama Arni Pabunga, pemilik Kandora Coffee. Namun, Arni yang awalnya berprofesi sebagai *engineer* ini, memulai usaha kopi Toraja pada 2018 atas saran dari rekan-rekan sejawatnya.

Kandora Coffee merupakan bisnis yang menyajikan kopi Toraja kepada pelanggan, dengan tetap mempertahankan cara tradisional, namun menggunakan kemasan *modern* agar sesuai dengan selera pasar.

Dengan bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina, Arni mengharapkan Kandora Coffee, yang sudah memiliki 24 *offline reseller*, dapat melahirkan produk diversifikasi untuk menjaga kepuasan pelanggan dan tembus pasar ekspor.

TASTE OF TORAJA COFFEE THROUGH KANDORA COFFEE

Implementing a friend's advice turned out to be the right decision for Arni Pabunga to start a business.

Starting a coffee business was not the dream of Arni Pabunga, owner of Kandora Coffee. However, Arni, who originally worked as an engineer, started his Toraja coffee business in 2018 on the advice of his colleagues.

Kandora Coffee is a business that serves Toraja coffee to customers, while maintaining traditional methods, and using modern packaging to suit market tastes.

By joining Pertamina's SMEs mentorship program, Arni hopes that Kandora Coffee, which already has 24 offline resellers, can produce diversified products to maintain customer satisfaction and penetrate export markets.

KANDORA COFFEE

Arni Pabunga, ST

Sektor Industri: Minuman Kopi

Jl. Perintis Kemerdekaan XI No.12

RT.002 RW.003 Kel/Kec. Tamalanrea
Makassar, Sulawesi Selatan

HP: 0812-5897-221

 @kandoracoffee

 Kandora Coffee



Mitra Binaan

MALUKU DAN PAPUA



Communication, Relation, dan CSR MOR VIII

PT Pertamina (Persero)
Marketing Operation Region VIII
Jl. Nimboran 2-4
Jayapura, Papua
Telp: (0967) 541 343



RAIHAN HOME INDUSTRI: TERCETUS DARI WARUNG SEMBAKO

Aneka macam pangan olahan berbahan khas Maluku Utara, tersedia di sini.

Awalnya Yuyun Muryati membuka warung sembako, namun karena penjualannya tidak menentu, akhirnya Yuyun memutar otak untuk membuka usaha lain.

Lalu, pada 2017 tercetuslah ide untuk membuka Raihan Home Industri. Sebuah bisnis yang memproduksi olahan pangan khas Maluku Utara, seperti abon ikan tuna, kopi rempah, kue kenari, dan sambal roa.

Bergabung dengan program UMKM binaan Pertamina menjadi hal yang sangat disyukuri Yuyun. Dari program tersebut, Yuyun mendapatkan pinjaman modal untuk mengembangkan usahanya. Ke depan, ia ingin menambah variasi produknya dengan teh rempah dan sirup pala. Selain itu, Yuyun juga bercita-cita ingin memperluas wilayah pemasarannya hingga ke luar wilayah Maluku Utara.

RAIHAN HOME INDUSTRY: BORN FROM A GROCERIES SHOP

Various kinds of processed food made in North Maluku are available here.

Initially, Yuyun Muryati opened a groceries shop, but because the sales were uncertain, Yuyun had to rack her brain to find another way of doing business.

Then in 2017, she came up with the idea to open *Raihan Home Industry*. A business that produces processed food typical of North Maluku such as tuna floss, spiced coffee, walnut cakes, and roa fish sambal (chilli sauce).

Yuyun is very grateful to join Pertamina's SMEs mentorship program. From this program, Yuyun received a capital loan to expand her business. In the near future, she wants to add variety to her product with herbal tea and nutmeg syrup. In addition to that, Yuyun would also want to expand her market to outside the North Maluku region.

RAIHAN HOME INDUSTRY

Yuyun Muryati

Sektor Industri: Makanan Olahan

Kel. Maliaro RT.014 RT.005
Kec. Ternate Tengah, Kota Ternate
Maluku Utara

HP: 0823-1190-7161

 @raihanhome.ternate

PERKENALKAN KULINER LOKAL MALUKU KEPADA WISATAWAN

Bila hendak mencicipi kuliner lokal khas Maluku, sudilah mampir ke rumah makan milik Susi Sanaky.

Susi Sanaky merintis usaha Rumah Makan (RM) Khas Maluku sejak 2018, karena terinspirasi dari semakin menggeliatnya sektor pariwisata di wilayah Maluku dan sekitarnya. Dengan RM Khas Maluku ini, Susi ingin memperkenalkan masakan khas Maluku kepada wisatawan, sekaligus berupaya melestarikan panganan lokal.

Di RM Khas Maluku, Susi menyajikan sago papeda, berbagai macam rebusan (pisang, singkong, talas), sago bakar, ikan bakar dabu-dabu, dan beragam kuliner lokal lainnya. Rumah makannya pun kerap menjadi rujukan bagi siapa saja yang ingin mencicipi masakan khas Maluku.

Susi mendapatkan bantuan permodalan dari program UMKM binaan Pertamina. Dengan bantuan ini, Susi berharap agar ke depannya usahanya dapat terus berkembang.

INTRODUCING LOCAL MALUKU CULINARY TO THE TOURIST

If you want to taste local culinary specialties of Maluku, feel free to stop by at Susi Sanaky's restaurant.

Susi Sanaky started the *Ruman Makan (RM) Khas Maluku* (Maluku Specials Restaurant) in 2018, inspired by the growing of tourism sector in the Maluku region and its surroundings. With *RM Khas Maluku*, Susi wants to introduce Maluku special dishes to tourists, as well as trying to preserve local culinary.

At *RM Khas Maluku*, Susi serves sago papeda, various kinds of stew (banana, cassava, taro), grilled sago, grilled *dabu-dabu* fish, and various other local culinary delights. The restaurant also often becomes a reference for anyone who wants to taste Maluku specialties.

Susi receives capital assistance from Pertamina's SMEs mentorship program. With this assistance, Susi hopes that in the future her business can continue to grow.



RM KHAS MALUKU

Susi Sanaky

Sektor Perdagangan: Rumah Makan

Jl. Slamet Riyadi Kampung Baru
Kel. Tulehu, Kec. Salahutu
Kab. Maluku Tengah, Maluku

HP: 0813-1648-9333



MENGHADIRKAN IKAN TUNA DARI PERAIRAN MALUKU UNTUK SEMUA

Usaha yang dirintis sejak 2019 ini menggunakan resep keluarga dan bahan baku ikan segar dari perairan Maluku.

Untuk banyak orang yang tinggal jauh dari perairan, barangkali ikan tuna menjadi kemewahan yang jarang didapatkan di meja makan. Irnawati Lanuru, perempuan asal Maluku, terinspirasi untuk bisa menghadirkan ikan tuna dari perairan Maluku untuk semua. Dari situlah kemudian ia membuat usaha Abon Tuna G&R Masohi, sehingga tuna bisa terawatkan untuk dikonsumsi lebih lama. Abon Tuna G&R Masohi ini memiliki dua varian rasa, pedas dan *original*.

Kesegaran bahan baku dan kekhasan rasa Abon Tuna G&R Masohi membuat produk abon Irnawati disukai, sampai menembus pasar ekspor dan meraih segudang penghargaan.

Dengan bergabung ke dalam program UMKM binaan Pertamina, Irnawati Lanuru berharap agar bisa merenovasi rumah produksinya sehingga mampu menambah kapasitas produksi. Dan, mendapat lebih banyak lagi pelatihan terkait pengembangan dan pemasaran produk.

PROVIDING TUNA FISH FROM MALUKU SEA FOR ALL

This business, which was started in 2019, uses family recipes and fresh fish from Maluku sea.

For many people who live far from the sea, tuna fish might be a luxury thing that is rarely found on the dinner table. Irnawati Lanuru, a lady from Maluku, was inspired to be able to bring tuna from Maluku sea to all. From there she started the *Abon Tuna (Tuna Floss) G&R Masohi* business, so that tuna could be durable for longer consumption. *Abon Tuna G&R Masohi* has two flavors, spicy and *original*.

The freshness of the fish and the distinctive taste of *Abon Tuna G&R Masohi*, made Irnawati's tuna floss products popular and penetrated the export market while also won a bunch of awards.

By joining Pertamina's SMEs mentorship program, Irnawati hopes to be able to renovate her production house so that she can increase her production capacity. And receive more training related to product development and marketing.

ABON TUNA G&R MASOHI

Irnawati Lanuru, S.Pd

Sektor Industri: Makanan Olahan Tuna

Jl. Pantai RT.011

Kel. Lesane, Kec. Kota Masohi

Kab. Maluku Tengah, Maluku

HP: 0822-3859-0982

 @abonikangrmasohishop

 Abonikangrmasohishop

MANISNYA LABA DARI BISNIS TATA BOGA

Kegemaran seseorang terhadap sesuatu memang sangat berpeluang untuk membuahkan usaha.

Gloria Mario Virginia sejak lama menyukai dunia masak-memasak, bahkan ia adalah lulusan tata boga, sehingga peralatan kulinernya pun terbilang lengkap. Dari situlah pada 2017 ia bertekad untuk merintis usaha berjualan kue. Brownies menjadi debut awalnya yang ternyata menjadi favorit masyarakat Jayapura.

Usahanya berkembang hingga produknya bertambah varian, mulai dari roti, *cake*, *pudding*, hingga *cookies*. Tak tanggung-tanggung, usaha yang diberi nama *Cookies and Cake Dapur Manis Jayapura* itu pun dipercaya oleh sebuah rumah sakit, untuk menjadi *vendor* kue bagi dokter dan tenaga kesehatan.

Ia bangga menjadi mitra dalam program UMKM binaan Pertamina dan senantiasa mendapatkan pendampingan termasuk pelatihan hingga akses pembiayaan.

PROFIT FROM CULINARY BUSINESS

People's passion of something indeed has a potential opportunity to establish a business.

Gloria Mario Virginia enjoys culinary world since long time ago, she even went to a culinary school, so that her culinary equipment fairly complete. Starting from there, in 2017 she committed to start a cake business. Brownies is her first debut which in fact becomes Jayapura community favourite.

Her business is expanding until her products variety is increasing to bread, cake, pudding, and cookies. Thorough, the business called *Cookies and Cake Dapur Manis Jayapura* is trusted by a local hospital to become their cake vendor for the doctors and medical workers.

She is proud to be a member in Pertamina's SMEs mentorship program and always gets a support including trainings, and up to financing access.

COOKIES AND CAKE DAPUR MANIS JAYAPURA

Gloria Mario Virginia

Sektor Perdagangan: Makanan


Jl. Karang Waena Grand II

Blok D No.2 RT.003 RW.009

Kel. Waena, Kec. Heram

Kota Jayapura, Papua

HP: 0822-3929-5522

 @dapurmanisjayapura





KUE KERING HARI RAYA DARI PAPUA

Bisnis makanan tak pernah memandang tempat. Suwarmin mengembangkan usaha kue kering di Jayapura, Papua.

Merintis usaha sejak 2012, Suwarmin melihat ceruk pasar dalam bisnis makanan berupa kue kering di Jayapura, untuk memenuhi kebutuhan masyarakat.

Kue yang dijualnya antara lain nastar, mete coklat, *kaasstengels*, dan aneka jenis kue kering lainnya, yang biasanya dibutuhkan masyarakat saat memperingati hari-hari besar agama.

Sudah empat tahun bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina, Kue Kering Hari Raya terus mengembangkan pasarnya dengan memasuki platform pasar digital.

COOKIES FOR RELIGIOUS HOLIDAYS FROM PAPUA

Food business can happen anywhere. Suwarmin developed a cookies business in Jayapura, Papua.

Starting the business in 2012, Suwarmin saw a market opportunity in the food business in the form of cookies in Jayapura, to meet the needs of the community.

The cookies he sells including *nastar*, chocolate cashew, *kaasstengels*, and various other types of pastries that are usually needed by the community when commemorating religious holidays.

It has been four years since he joined Pertamina's SMEs mentorship program, Suwarmin continues to develop his market by entering digital market platforms.

SUWARMIN

Sektor Industri: Kue Kering

Griya Marwah Indah
Blok A7 No.6 RT.001 RW.006
Kel. Dobonsolo, Kec. Sentani Kota
Kab. Jayapura, Papua
HP: 0811-481-8118



MEMENUHI KEBUTUHAN TRANSPORTASI DI PAPUA LEWAT RENTAL MOBIL

Aktivitas dan mobilitas masyarakat yang cukup tinggi di Papua, membuat Arsyad membuka usaha sewa mobil di Jayapura.



Prospek bisnis rental mobil maupun sepeda motor terbukti mampu menopang hidup, dan makin tumbuh seiring dengan banyaknya permintaan sewa dari tamu yang datang ke Jayapura.

Usaha penyewaan dengan nama AR Tarra, yang lahir pada 2012, ini makin menunjukkan keberhasilannya setelah bergabung dalam program UMKM binaan Pertamina. Peningkatan omzet dan aset semakin menguatkan langkah, untuk terus menambah unit kendaraan sesuai permintaan pengguna jasa.

Arsyad pun menyakini prospek penyewaan kendaraan makin cerah karena makin tingginya permintaan, terutama untuk mendukung berbagai kegiatan instansi pemerintah dan swasta yang berlangsung di Jayapura.

MEET TRANSPORTATION NEEDS IN PAPUA THROUGH CAR RENTAL

The relatively high activity and mobility of the people in Papua, prompted Arsyad to open a car rental business in Jayapura.

The prospects for the car and motorbike rental business are proven to be able to support his life, and continue to grow along with the increasing rental request from the guests who come to Jayapura.

The rental business with the name AR Tarra, which was founded in 2012, is increasingly showing its success after joining Pertamina's SMEs mentorship program. The increase in turnover and assets further strengthens the steps, to continue to add more vehicle units, according to the service user requests.

Arsyad also believes that the prospects for vehicle rental are getting brighter because of the increasing demand, especially to support the various activities of government and private agencies that are taking place in Jayapura.

AR TARRA

Muhammad Arsyad Gaffar

Sektor Jasa: Rental Mobil

Jl. Empang Kelapa Dua Entrop
Jayapura Selatan
Kota Jayapura, Papua
HP: 0852-4433-3555



CERITA PEMBERDAYAAN DIMULAI DARI SEGELAS KOPI PANAS

Mengedepankan kebermanfaatn bagi sesama, Yafeth Steven W. tak hanya membuka kedai kopi namun juga tempat pelatihan bagi barista muda.

Buat Yafeth Steven W., tak ada guna berbisnis kalau cuma menguntungkan pribadi. Maka dari itulah, ia merintis usaha kedai kopi bernama Highland Roastery di Papua sejak 2014.

Di kedai ini, Yafeth tidak hanya menyajikan kopi bagi para penikmat kopi. Tetapi, juga menyediakan ruang dan pelatihan untuk para pemuda yang berkeinginan menjadi barista, sehingga usahanya ini menjadi laksana inkubator yang mampu melahirkan SDM yang berkualitas, dan terlatih di dunia perkopian.

Selain menyajikan kopi, Highland Roastery juga memiliki produk kopi siap seduh dalam kemasan. Tiap kemasan ditandai dengan warna yang berbeda-beda, yang mencirikan jenis dan asal kopi.

Meski terkendala faktor alam yang membuat ketersediaan stok kopi tidak menentu, Yafeth percaya bahwa kopi adalah hidup, sehingga segala proses yang dilaluinya dalam membangun usaha ini, benar-benar harus dinikmati layaknya menyeruput segelas kopi panas di pagi hari.

Saat ini, Yafeth memasarkan produknya dengan dua cara, yakni luring dan daring. Luring melalui penjualan via kedainya, sedangkan daring melalui *marketplace* dan media sosial. Keunggulan penjualan via daring adalah, ia bisa memasarkan produknya dari Papua sampai ke seluruh Indonesia.

Melalui program UMKM binaan Pertamina, Yafeth mendapatkan pelatihan untuk mengembangkan usahanya. Ke depannya, ia berharap agar dapat membuka cabang kedai kopi Highland Roastery.



THE STORY OF EMPOWERMENT BEGINS WITH A CUP OF HOT COFFEE

Prioritizing the benefit of others, Yafeth Steven W. not only opened a coffee shop but also a training ground for young baristas.

For Yafeth Steven W., there's no point in doing business if it is only for personal gain. That is why he started a coffee shop business named *Highland Roastery* in Papua since 2014.

In this coffee shop, Yafeth not only serves coffee for coffee enthusiasts. But also, providing space and to train young people who wish to become a barista, so that this business becomes more like an incubator that is able to give birth to qualified and trained human resources in the world of coffee.

Besides serving coffee, *Highland Roastery* also sell its coffee in ready-to-brew coffee pack products. Each package is marked with a different color which represent the type and origin of the coffee.

Although sometimes he is constrained by natural factors that cause uncertainty in coffee stocks availability, Yafeth believes that coffee is life, so that all the processes he goes through in building this business, really have to be enjoyed like sipping a cup of hot coffee in the morning.

Currently, Yafeth markets his products in two ways, offline and online. He does offline marketing through sales via his coffee shop, and online marketing through the marketplace and social media. The advantage of selling via online is that he can market his products from Papua to all over Indonesia.

Through Pertamina's SMEs mentorship program, Yafeth received trainings to develop his business. In the near future, he hopes to open branches of the *Highland Roastery* coffee shop.

HIGHLAND ROASTERY

Yafeth Steven Wetipo


Sektor Perdagangan: Minuman Kopi

Jl. Yoka Pantai RT.001 RW.001


Kel. Yoka, Kec. Heram

Kota Jayapura, Papua

HP: 0821-9925-3560

 @highlandroastery

@highlandroastery_wamena

 Highland Roastery



DIREKTORI
MITRA BINAAN PER SEKTOR



PERDAGANGAN

SABENA REZEKI

Sri Rezeki

Jl. Cut Mutia No.29
Kel. Pusong, Kec. Banda Sakti
Kota Lhokseumawe, NAD
HP: 0823-6060-1719

UD. KOMLING GAS

Sehat Kombih

Dusun Rahmah, Kel. Lae Langge
Kec. Sultan Daulat
Kota Subulussalam, NAD
HP: 0852-6202-9509

UD. ADE JAYA

Dedi Suit

Jl. Ranto
Gampong Ranto, Kec. Nibong
Kab. Aceh Utara, NAD
HP: 0852-4056-3294

BALEGA

Ali Usman

Jl. T. Cut Ali, Desa Batu Itam
Kab. Aceh Selatan, NAD
HP: 0813-6256-6262

JAYA GAS

Ahmad Razali

Dusun Setia, Desa Bukit Selamat
Kec. Sungai Raya
Kab. Aceh Timur, NAD
HP: 0822-7352-7788

ILA AKIL

Heri Anjani

Jl. Tgk Ismail Lr. II No.71
Kab. Aceh Besar, NAD
HP: 0812-6329-2668

PANGKALAN ELPIJI 3 KG

Saiful Rizal

Dusun II Mulia, Kel. Lhung Asan
Kec. Blang Pidie
Kab. Aceh Barat Daya, NAD
HP: 0852-1872-3461

PANGKALAN GAS

Musa

Desa Ladang Neubok
Kab. Aceh Barat Daya, NAD
HP: 0852-6126-6238

PANGKALAN GAS IRWANSYAH AL MAIGAS

Irwansyah

Dusun Deya Baro, Kel. Kaye Aceh
Kab. Aceh Barat Daya, NAD
HP: 0823-6694-7420

PANGKALAN ELPIJI 3 KG

Muhammad Yusuf Adip

Dusun Balee Langa
Desa Paya Terbang
Kec. Samudera
Kab. Aceh Utara, NAD
HP: 0852-7756-2802

TOKO UMT

Yusnila

Dusun II Pantai Cermin Kanan
Kab. Deli Serdang
Sumatra Utara
HP: 0895-1418-8761
0896-7068-6655

TOKO IDA

Ida Sri Wahyuni

Desa Karang Anyar
Kec. beringin, Kab. Deli Serdang
Sumatra Utara
HP: 0813-1658-0775

TOKO ROHANI

Nining Susanti

Dusun III, Kel. Patumbak I
Kab. Deli Serdang
Sumatra Utara
HP: 0812-648-3610

MINYAK KARO MEJUAH-JUAH

Prima Takasi Ginting

Dusun I, Desa Ujung Serdang
Kec. Tanjung Morawa
Kab. Deli Serdang
Sumatra Utara
HP: 0823-6166-3113

WIDYA WATER

Widya Supraptiningsih

Jl. Bakti I, Desa Sekip
Kec. Lubuk Pakam
Kab. Deli Serdang
Sumatra Utara
HP: 0852-7535-1252
0812-6592-0807

PANGKALAN GAS LPG

Suryani Silalahi

Jl. D.I. Panjaitan
Desa Partali Toruan
Kab. Tapanuli Utara
Sumatra Utara
HP: 0852-7096-9000

GULA MERAH

Heru Widiyanto

Lingkungan VI
Kel. Bajamas, Kec. Sirandorung
Kab. Tapanuli Tengah
Sumatra Utara
HP: 0812-6953-5334

GULA MERAH

Hadi Purnomo

Jl. Perbaja
Kel. Bajamas, Kec. Sirandorung
Kab. Tapanuli Tengah
Sumatra Utara
HP: 0822-7342-3599

GULA MERAH

Gianto

Dusun II Mekar Baru
Desa Muara Ore
Kec. Sirandorung
Kab. Tapanuli Tengah
Sumatra Utara
HP: 0821-6472-6627

GULA MERAH

Wagiran

Lingkungan VII, Kel. Bajamas
Kec. Sirandorung
Kab. Tapanuli Tengah
Sumatra Utara
HP: 0812-6098-9153

GULA MERAH

Pranggoto

Lingkungan VII, Kel. Bajamas
Kec. Sirandorung
Kab. Tapanuli Tengah
Sumatra Utara
HP: 0853-6179-0317

UD. RENO

Suryati

Dusun II Mekar Baru
Desa Muara Ore
Kec. Sirandorung
Kab. Tapanuli Tengah
Sumatra Utara
HP: 0813-7730-6226

PANGKALAN ELPIJI 3 KG

Putra Eka Pratama

Jl. Ampera Raya No.30
Kel. Glugur Darat 2
Kec. Medan Timur
Medan, Sumatra Utara
HP: 0851-5760-0696

PANGKALAN ELPIJI 3 KG

Kartika

Jl. Karya Gg Swadaya No.40
Kel. Karang Berombak
Kec. Medan Barat
Medan, Sumatra Utara
HP: 0823-0469-3050

PANGKALAN ELPIJI 3 KG

Emi Susanti

Pasar IV Gg Setia LK V
Kel. Mabar Hilir
Kec. Medan Deli
Medan, Sumatra Utara
HP: 0812-6321-1761

TOKO KELONTONG

Adi Subagio

Sungai Serik, Desa Silaut
Kec. Lunang Silaut
Kab. Pesisir Selatan
Sumatra Barat
HP: 0852-6794-9924

PANGKALAN GAS

Warni Yusri

Jorong Balai Timur
Desa Sungai Rumbai Timur
Kec. Sungai Rumbai
Kab. Dhamasraya, Sumatra Barat
HP: 0852-6454-6734

PANGKALAN ELPIJI

Syafrinaldi

Desa Kalumbuk RT.003 RW.002
Kec. Kuranji, Kota Padang
Sumatra Barat
HP: 0813-6348-9111

UD. SUMBER TANI MAKMUR

Zuwandi

Jl. Jend. Sudirman RT.001 RW.001
Desa Sepahat
Kec. Bandar Laksamana
Kab. Bengkalis, Riau
HP: 0823-9140-7023

RAM SAWIT PUTRA MAHKOTA

Suhendri

Desa Kota Intan RT.002
Kab. Rokan Hulu, Riau
HP: 0853-7400-6555

UD. SAYUR MAYUR

DAN SEMBAKO

Yeni Gustika

Wonosri Timur RT.002 RW.001
Koto Tinggi
Kab. Rokan Hulu, Riau
HP: 0852-1176-3121

UD. BARANG HARIAN

Suliat

Dusun Setia RT.002 RW.002
Kab. Rokan Hulu, Riau
HP: 0812-6758-3545

SEMBAKO JAYA

Delita

Desa Kota Intan
Kab. Rokan Hulu, Riau
HP: 0821-7141-4450

TOKO BERKAH BANGUNAN

MAKMUR JAYA

Dedi Sandika

Jl. Poros Serusa RT.001 RW.012
Kab. Rokan Hilir, Riau
HP: 0813-1226-4166

PANGKALAN ELPIJI 3 KG

Sakijo

Desa Tasik Juang RT.001 RW.001
Kec. Lubuk Batu Jaya
Kab. Indragiri Hulu, Riau
HP: 0853-7455-7777

TOKO NAJWA

Hamidah

Komplek Puskesmas
RT.002 RW.008
Desa Kempas Jaya, Kec. Kempas
Kab. Indragiri Hilir, Riau
HP: 0852-7860-8060

AULIA KACA

Sapdianto

Dusun I Desa Sungai Pinang
Kec. Tambang, Kab. Kampar, Riau
HP: 0852-7185-8669

TOKO ZAKIYA

Gusri Naldi

Dusun I Desa Sungai Pinang
Kec. Tambang, Kab. Kampar, Riau
HP: 0852-7140-9347

TOKO MASRIAL

Masrial

Dusun II Desa Sungai Pinang
Kab. Kampar, Riau
HP: 0813-7158-9669

TOKO ELEKTRONIK WARNIS

Warnis

Dusun IV Desa Sungai Pinang
Kab. Kampar, Riau
HP: 0852-6459-3656

TOKO BANGUNAN BERKAT YAKIN

Alfizon

Dusun Kembang Baru
Kota Dumai, Riau
HP: 0852-7140-9347

UD. TAS SEKOLAH DAN ACCESSORIES

Zulfitri

Jl. Sudirman Gg. Kampung Baru I
Kota Dumai, Riau
HP: 0821-7203-1917

TOKO BENANG JAYA

Syahrina Dewi

Jl. Bintang Gg. Damai No.2
Kota Dumai, Riau
HP: 0852-7871-7097

KEDAI HARIAN SIREGAR

Rayuna

Jl. Raya Lubuk Gaung RT.003
Kota Dumai, Riau
HP: 0821-6987-6593

TOKO MONGGI JAYA

Rahmiati Rasul

Jl. Jend. Sudirman No.30A RT.030
Kota Dumai, Riau
HP: 0853-7568-3554

UD. BARANG HARIAN

Mira Astuti

Jl. Cendana Gg. Bahtera RT.012
Kota Dumai, Riau
HP: 0813-7879-0605

UD. KEDAI HARIAN

Mastim Harahap

Jl. Hasanuddin Gg Cengkeh IV
Kota Dumai, Riau
HP: 0823-8947-0128

MANDAU GRAHA PRO-TECH

Andrew Moses Y. Mondoringin

Jl. Stadion
Perum REP Blok C.35
RT.001 RW.025 Duri
Kab. Bengkalis, Riau
HP: 0822-8528-5372

KEDAI KELONTONG CHIKA Rotemah

Air Lunas RT.003 RW.003
Kec. Sungai Ulu, Kab. Natuna
Kepulauan Riau
HP: 0822-8726-0255



KEDAI KELONTONG RAFA Iskandar
Mahligai RT.001 RW.002
Kel. Sungai Ulu, Kab. Natuna
Kepulauan Riau
HP: 0822-8856-9417

PANGKALAN ELPIJI CELLO Esti Zuzana, S.Pd
Jl. Lintas Bengkulu Tais KM.37
Kel/Kec. Air Periukan
Kab. Seluma, Bengkulu
HP: 0853-7910-7416

PANGKALAN ELPIJI CAHAYA MANDIRI GAS Yulia Gustini
Desa Tawang Rejo
Kec. Air Periukan
Kab. Seluma, Bengkulu
HP: 0852-6736-7220

PANGKALAN ELPIJI CAHAYA MANDIRI GAS 2 Sartiyanto
Desa Sukasari RT.008
Kec. Air Periukan
Kab. Seluma, Bengkulu
HP: 0823-7451-7551

PANGKALAN ELPIJI DAN KUE KITA Henny Satriana
Desa Pulau Payung
Kec. Ipuh, Kab. Mukomuko
Bengkulu
HP: 0822-8245-5237

PANGKALAN ELPIJI AQSHA Arifin
Desa Pulau Payung
Kec. Ipuh, Kab. Mukomuko
Bengkulu
HP: 0853-7734-8440

PANGKALAN ELPIJI Septo Hardi
RT.001 Kel. Koto Jaya
Kec. Kota Mukomuko
Kab. Mukomuko, Bengkulu
HP: 0812-7787-2174

PANGKALAN ELPIJI 3 KG Toni Borneo
Jl. Sidomulyo RT.013 RW.004
Kel. Tempel Rejo
Kec. Curup Selatan
Kab. Rejang Lebong, Bengkulu
HP: 0852-6777-4455

PANGKALAN ELPIJI Luluk Setyo Margo Wati, S.Pd
Desa Sidomukti RT.004 RW.004
Kec. Padang Jaya
Kab. Bengkulu Utara, Bengkulu
HP: 0852-9393-5547

PANGKALAN ELPIJI Yuniarti
Jl. Kuala Alam No.20
RT.012 RW. 004
Kel. Tanah Patah, Kec. Ratu Agung
Kota Bengkulu, Bengkulu
HP: 0812-7819-6893

PANGKALAN ELPIJI GEMILANG RAYA Supratman
Jl. Sumatera No.27
RT.003 RW.004
Kel. Sukamerindu
Kec. Sungai Serut
Kota Bengkulu, Bengkulu
HP: 0823-7580-9175

PANGKALAN ELPIJI AKMAL Eci Frizanti

Jl. Sumur Dewa
Perumnas Citra Gardena
Blok A-9 RT.020 RW.004
Kel. Sumur Dewa, Kec. Selebar
Kota Bengkulu, Bengkulu
HP: 0853-7951-8376

PANGKALAN ELPIJI RIDA Riduan
Jl. Sumas No.9 RT.007 RW.002
Kel. Kandang Mas
Kec. Kampung Melayu
Kota Bengkulu, Bengkulu
HP: 0812-9883-5989

PANGKALAN ELPIJI Sardi
Jl. Timur Indah 3 RT.002 RW.001
Kel. Sidomulyo
Kec. Gading Cempaka
Kota Bengkulu, Bengkulu
HP: 0852-6848-4442

PANGKALAN ELPIJI Yuli Ondra
Jl. Teuku Umar RT.014 RW.002
Kel. Pematang Kandis
Kec. Bangko
Kab. Merangin, Jambi
HP: 0813-6713-3445

PANGKALAN ELPIJI Suratini
Jl. PMT. Permai RT.014 RW.005
Kel. Sungai Ulak
Kec. Nalo Tantan
Kab. Merangin, Jambi
HP: 0813-6659-1220

PANGKALAN ELPIJI Demil Adha Riyandi
Desa Kungkai RT.010
Kec. Bangko
Kab. Merangin, Jambi
HP: 0852-6912-7124

PANGKALAN ELPIJI Ade Rubianti
RT.024 RW.011
Kel/Kec. Pamenang
Kab. Merangin, Jambi
HP: 0821-7853-2290

PANGKALAN ELPIJI Yunarson
Desa Semumu, Kec. Depati Tujuh
Kab. Kerinci, Jambi
HP: 0823-7502-7010

PANGKALAN ELPIJI SIHAR TURNIP Ati Sitindaon
Jl. Durian LR. Delima
RT.008 RW.003
Kel. Sungai Pinang
Kec. Bungo Dani
Kab. Bungo, Jambi
HP: 0822-8285-2097

PANGKALAN ELPIJI Abdullah Yazid
Jl. KH. Ibrahim RT.003
Kel. Ulu Gedong
Kec. Danau Teluk
Kota Jambi, Jambi
HP: 0852-6406-0627

PANGKALAN ELPIJI 3 KG Wahyu Astuti Ningsih
Dusun I RT.002
Kel. Nawangsasi, Kec. Tugu Mulyo
Kab. Musi Rawas, Sumatra Selatan
HP: 0812-7440-9416

PANGKALAN ELPIJI 3 KG Edi Yusup
Jl. Nuri RT.002
Kel. Simpang Periuk
Kec. Lubuk Linggau Selatan II
Lubuk Linggau, Sumatra Selatan
HP: 0852-6832-6926

UMKM PUTRA ABADI Matheus Susantarto
Suka Cita RT.004 RW.004
Kel. Atung Bungsu
Kec. Dempo Selatan
Pagar Alam, Sumatra Selatan
HP: 0821-7621-4416

PANGKALAN ELPIJI Hernal Junaidi
Tebat Gunung RT.005 RW.002
Kel. Lubuk Buntak
Kec. Dempo Selatan
Pagar Alam, Sumatra Selatan
HP: 0813-6824-8106

PANGKALAN ELPIJI Ari Triansyah
Bumi Agung RT.001 RW.001
Kel. Bumi Agung
Kec. Dempo Utara
Pagar Alam, Sumatra Selatan
HP: 0822-7831-9929

PANGKALAN ELPIJI 3 KG R. Kristio Tri Raharjo
Jl. Taqwa TI Subur No.18
RT.046 RW.005 Kel. Sei Selincah
Kec. Kalidoni, Palembang
Sumatra Selatan
HP: 0821-7770-0600

PANGKALAN ELPIJI IDA MUSTOPA Novarida
Jl. Betawi I RT.028 RW.013
Kel. Lebong Gajah
Kec. Sematang Borang
Palembang, Sumatra Selatan
HP: 0853-8150-8035

TOKO AULIA TANI Indah Septiana
Jl. KH. Azhari No.526
RT.048 RW.012 Kel. 7 Ulu
Kec. Seberang Ulu I
Palembang, Sumatra Selatan
HP: 0821-7664-4275

WARUNG SARANA & PRASARANA PERTANIAN Yabani
Jl. Kerio Johar Dusun II No.302
RT.004 Desa Pajar Bulan
Kec. Tanjung Batu
Kab. Ogan Ilir, Sumatra Selatan
HP: 0853-6781-8026

PANGKALAN ELPIJI M. Joni
Jl. Letkol Saleh Odge
Gg. Pipit RT.006 RW.002
Kel. Kacang Pedang
Kec. Gerunggang
Pangkal Pinang
Kepulauan Bangka Belitung
HP: 0812-7808-6453

PANGKALAN ELPIJI Eka Cahyadi
Jl. Abdullah H. Seman II
RT.002 RW.001
Desa Gebek Satu
Kec. Gebek, Pangkal Pinang
Kepulauan Bangka Belitung
HP: 0823-7200-7374

PANGKALAN ELPIJI Hendra Wilopo
Jl. Koba KM.7 RT.004
Kel. Beluluk, Kec. Pangkalan Baru
Bangka Tengah
Kepulauan Bangka Belitung
HP: 0813-6732-1138

PANGKALAN ELPIJI Agus Tama
Jl. Ujung Gunung RT.002 RW.001
Desa Ujung Gunung
Kec. Menggala
Kab. Tulang Bawang, Lampung
HP: 0852-6953-9995

PANGKALAN ELPIJI Tri Untung
Desa Meda Sari RT.005 RW.005
Kec. Rawa Jitu Selatan
Kab. Tulang Bawang, Lampung
HP: 0812-7951-4756

PANGKALAN ELPIJI BU UNDUK Hj. Nurhanah
Jl. Dahlia RT.003 RW.005
Desa Gedung Karya Jitu
Kec. Rawa Jitu Selatan
Kab. Tulang Bawang, Lampung
HP: 0852-9847-1639

PANGKALAN ELPIJI Suyani
Desa Gedung Harapan
RT.005 RW.002
Kec. Penawar Asih
Kab. Tulang Bawang, Lampung
HP: 0812-1911-8043

PANGKALAN ELPIJI Nurjanah
Blok 71 29 21 RT.007 RW.002
Desa Bratasena Mandiri
Kec. Dente Teladas
Kab. Tulang Bawang, Lampung
HP: 0852-8246-8489

PANGKALAN ELPIJI Gede Putu Suwita
Pasar Jaya Gedung Bandar Rejo
Kec. Gedung Meneng
Kab. Tulang Bawang, Lampung
HP: 0813-7979-8072

PANGKALAN ELPIJI Wawan Suhendra
Pasar Ulu I Desa Pasar Krui
Kec. Pesisir Tengah
Kab. Pesisir Barat, Lampung
HP: 0823-7597-1234

PANGKALAN ELPIJI 3 KG Honzari
Pasar Mulya Selatani
Desa Pasar Krui
Kec. Pesisir Tengah
Kab. Pesisir Barat, Lampung
HP: 0822-7972-9595

PANGKALAN ELPIJI Nina Yaroh
Dusun 03 Baros
Desa Negeri Ratu Tenumbang
Kec. Pesisir Selatan
Kab. Pesisir Barat, Lampung
HP: 0823-7672-4950

PANGKALAN ELPIJI 3 KG Amalia Ardhi
Tanjung Mas RT.002 RW.002
Kel/Kec. Padang Cermin
Kab. Pesawaran, Lampung
HP: 0812-7302-2033

PANGKALAN ELPIJI Adi Aloisius
Dusun Wonorejo RT.011 RW.004
Desa Trimulyo, Kec. Tegineneng
Kab. Pesawaran, Lampung
HP: 0821-8694-9780

PANGKALAN ELPIJI Sutarmi
Dusun III RT.014 RW.003
Desa Tanjung Harapan
Kec. Seputih Banyak
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0822-7933-8057

PANGKALAN ELPIJI

Ketut Aris Arianta
Dusun Sumber Sari
RT.008 RW.004
Kel. Swastika Buana
Kec. Seputih Banyak
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0821-8201-1999

PANGKALAN ELPIJI

Nurhamid
Banjar Mulyo RT.002 RW.002
Kel/Kec. Gunung Sugih
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0812-7304-5299

PANGKALAN ELPIJI

Sahmin Febriansyah
Desa Tanjung Harapan
RT.001 RW.001
Kec. Anak Tuha
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0823-7302-6061

PANGKALAN ELPIJI 3 KG

Agus Effendy
Jl. Krakatau No.13 RT.031 RW.008
Kel. Yosorejo, Kec. Metro Timur
Kota Metro, Lampung
HP: 0852-6941-9720

YANTO PAPING

Sudiyanto
Jl. Sutan Syarir No.192
RT.011 RW.003, Kel. Tejo Agung
Kec. Metro Timur
Kota Metro, Lampung
HP: 0812-7922-3200

PANGKALAN ELPIJI

Trisno Ngundi Santoso
Perum BKP Blok O
No. 207 LK II RT.016
Kel. Kemiling Permai
Kec. Kemiling
Bandar Lampung, Lampung
HP: 0821-7677-5672

TOKO ALAMIN

Endang, S.Pd
Kp. Sobang RT.001 RW.002
Kel. Sobang, Kab. Pandeglang
Banten
HP: 0859-6619-6665

UD. DIRGAN MURYANTI

Muryanti
Jl. Tanah Merdeka RT.008 RW.005
Kel. Susukan, Jakarta Timur
HP: 0822-9963-3420

WARUNG YUSUF

Mohamad Yusuf Anwar
Jl. Plumpang B Gg. Zz
No.2 RT.004 RW.005
Kel. Rawa Badak Selatan
Kec. Koja, Jakarta Utara
HP: 0813-1485-1303

PENGECEK ELPIJI & DISTRIBUSI BERAS

H. Ahmad Sidik Sahuri
Kp. Sapan RT.001 RW.013
Desa Sumbersari
Kab. Bandung, Jawa Barat
HP: 0812-1444-0556

KIMES CIARO

Yudhi Kusmayadi
Kp. Jamban RT.003 RW.010
Desa Cicalengka
Kab. Bandung, Jawa Barat
HP: 0821-1756-4323

PANGKALAN ELPIJI

Anang Rohanda
Kp. Cidap RT.001 RW.001
Desa Sindanggalih
Kab. Garut, Jawa Barat
HP: 0812-1444-0556

PANGKALAN ELPIJI

Yeti Nurhayati
Kp. Babakan Bandung
RT.006 RW.002 Kalijati Barat
Kab. Subang, Jawa Barat
HP: 0821-1774-7700

PANGKALAN ELPIJI 3 KG

Yeni Yuliyani
Dusun Wage RT.012 RW.006
Kel/Kec. Waled, Kab. Cirebon
Jawa Barat
HP: 0896-5931-5776

PANGKALAN ELPIJI

Yayah Rokayah
Kp. Simpang RT.001 RW.016
Desa Panundaan, Kec. Ciwidey
Kab. Bandung, Jawa Barat
HP: 0813-2376-4915

PANGKALAN ELPIJI

Wanda Rustama
Kp. Barukaso RT.001 RW.010
Desa Sukapura, Kec. Kertasari
Kab. Bandung, Jawa Barat
HP: 0858-6000-2550

PANGKALAN UMAR

Wahyu Nurdiana
Kp. Ciampo RT.001 RW.001
Desa Linggasirna
Kec. Sariwangi
Kab. Tasikmalaya, Jawa Barat
HP: 0821-2084-3987

ACONG GAS

Usep Kusnadi
Dusun Cileksa RT.001 RW.005
Desa Legok Kaler
Kab. Sumedang, Jawa Barat
HP: 0823-2040-9945

PANGKALAN ELPIJI

Teti Sukaeti
Kp. Panundaan RT.001 RW.013
Desa Panundaan, Kec. Ciwidey
Kab. Bandung, Jawa Barat
HP: 0812-2029-2399

TOKO PUTRI

Sunaeni
Jl. Pangeran Darma Kusuma
RT.004 RW.002, Sindang
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0813-2451-8455

PANGKALAN ELPIJI

Suhermansyah Putra
Perumahan Kota Permata
Blok G-1 No.2 RT.005 RW.007
Desa Ciwareng
Kab. Purwakarta, Jawa Barat
HP: 0852-1577-3456

PANGKALAN ELPIJI

Sriah
Blok Panggungan RT.011 RW.004
Desa Tegal Sembadra
Kec. Balongan, Kab. Indramayu
Jawa Barat
HP: 0878-2871-4481

PANGKALAN ELPIJI

Siti Saniah
Kp. Tegaldatar RT.020 RW.009
Desa Gunungkarung
Kab. Purwakarta, Jawa Barat
HP: 0828-1966-2763

PANGKALAN ELPIJI 3 KG

Sarjuki
Jl. Raya Narogong KM.16,5
RT.002 RW.003 Pangkalan 10
Desa Limus Nunggal
(Belakang RS Thamrin)
Kec. Cileungsi, Kab. Bogor
Jawa Barat
HP: 0812-8770-8101

JAYA PAKAN TERNAK

Hikmat Angga Restu
Jl. Pasir Panjang No.60
RT.001 RW.001
Desa Kalimanggis
Kec. Manonjaya
Kab. Tasikmalaya, Jawa Barat
HP: 0822-1897-5773

PANGKALAN ELPIJI

Roni Sugara
Jl. Guntur Melati
Kp. Suka Asih RT.001 RW.014
Kel. Haurpanggung
Kab. Garut, Jawa Barat
HP: 0813-2140-7989

ZAHRA RO

Puji Astutik
Jl. Yos Sudarso
Saphire Regency Blok D No.4
Margadadi, Kab. Indramayu,
Jawa Barat
HP: 0899-521-0302

PANGKALAN ELPIJI

Nursaadah
Dusun Heuleut RT.002 RW.009
Desa Nangerang
Kab. Sumedang, Jawa Barat
HP: 0813-2235-5686

UMY FLORIST

Nur Sa'adah
Jl. Kapuan Jaya
Blok C1 RT.001 RW.003
Desa Dukuh, Kab. Indramayu
Jawa Barat
HP: 0851-3224-3409

PANGKALAN ELPIJI

Nina Trisnawati
Kp. Pakacangan RT.002 RW.002
Desa Sudi, Kec. Ibun
Kab. Bandung, Jawa Barat
HP: 0852-2298-4475

PANGKALAN ELPIJI 3 KG

Mustamirudin
Dusun 05 RT.003 RW.010
Desa Gebang Kulon
Kec. Gebang, Kab. Sukabumi
Jawa Barat
HP: 0852-9456-9049

PANGKALAN ELPIJI 3 KG

Mursid Tarsan
Dusun II RT.004 RW.004
Desa Ender, Kec. Pangenan
Kab. Cirebon, Jawa Barat
HP: 0812-2122-5262

TOKO PUTRA

Muhamad Saputra Saji
Kp. Cimanglid No.21
Desa Sukamantri
Kab. Bogor, Jawa Barat
HP: 0899-0944-628

UD. NURIL

Mohamad Arojabinur
Kp. Sawah No.19 RT.001 RW.004
Kel. Jati Melati
Kec. Pondok Melati
Kota Bekasi, Jawa Barat
HP: 0877-5056-6557

TOKO BANGUNAN WALUYO

Mastur
Blok Slaur RT.009 RT.002
Desa Legok, Kec. Lohbener
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0821-3097-7865

WARUNG IBU MASITI

Masiti
Dusun Karang Baru
RT.008 RW.003 Desa Singajaya
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0896-6124-9634

PANGKALAN ELPIJI

Lilih Herliana
Dusun Sukasari RT.003 RW.007
Desa Mekarjaya
Kab. Sumedang, Jawa Barat
HP: 0853-2012-3888

KL MART

Lia Wulandini
Jl. RTA Prawira Adiningrat
No.155 RT.026 RW.004
Kel/Kec. Manonjaya
Kab. Tasikmalaya, Jawa Barat
HP: 0812-1434-8155

PANGKALAN ELPIJI

Junaedi
Ciheuleut Indah C2
RT.044 RW.014
Desa Pasirkareumbi
Kab. Subang, Jawa Barat
HP: 0877-2954-0010

PANGKALAN ELPIJI

Jajang Suryana
Kp. Cikopo RT.002 RW.011
Kel. Jayaraga, Kab. Garut
Jawa Barat
HP: 0852-2227-1824

PANGKALAN ELPIJI

Imas
Dusun Nganceng RT.001 RW.004
Kab. Sumedang, Jawa Barat
HP: 0853-1717-7221

PANGKALAN ELPIJI

Iis Ismawati
Kp. Borolong RT.002 RW.001
Desa Cilampunghilir
Kec. Padakembang
Kab. Tasikmalaya, Jawa Barat
HP: 0821-1502-2022

TOKO GUGI

Gugi Rahmat Ginanjar
Kp. Cilandak RT.003 RW.002
Desa Cinunjang
Kec. Gunungtanjung
Kab. Tasikmalaya, Jawa Barat
HP: 0851-5799-4182

PANGKALAN ELPIJI

Hana Maulana
Kp. Sawahlega RT.001 RW.001
Desa Ngamplangsari
Kab. Garut, Jawa Barat
HP: 0853-2087-0301

PANGKALAN ELPIJI

H. Anda Supriatna
Dusun Nagrok RT.004 RW.01C
Desa Cipanas
Kab. Sumedang, Jawa Barat
HP: 0853-1836-9191

PANGKALAN ELPIJI

Gerry Gandara, ST
Dusun Bengang RT.004 RW.007
Desa Buah Dua, Kab. Sumedang
Jawa Barat
HP: 0813-2030-3586

PANGKALAN ELPIJI 3 KG

Farhan Anggoro
Jl. Ashari Jaya 1 Gg Agus Tailor
No.20 RT.001 RW.002
Kp. Sirnagalih, Kel. Harjasari
Kec. Bogor Selatan
Kota Bogor, Jawa Barat
HP: 0838-1123-7042

WARUNG ESTI

Esti Puspita
Pondok Aren
Jl. Panaitan No.354
RT. 010 RW.007 Kel. Ciluar
Kec. Bogor Utara
Kota Bogor, Jawa Barat
HP: 0856-7389-253

PANGKALAN ELPIJI
Epo Ganepo Bin H. Tosin
Dusun Terungyum RT.008 RW.004
Desa Patimban, Kab. Subang
Jawa Barat
HP: 0813-2110-6620

PANGKALAN ELPIJI
Elly Wihaeningrum
Dsn. Krajan I RT.004 RW.001
Desa Cigugur, Kab. Subang
Jawa Barat
HP: 0813-9481-5083

PANGKALAN ELPIJI
Elis Suryani
Dusun Conggeang
RT.004 RW.003
Kab. Sumedang, Jawa Barat
HP: 0821-1730-1019

WARUNG DEDE SUNANDAR
Dede Sunandar
Kp. Sukajaya RT.002 RW.004
Desa Cipasang
Kab. Sumedang, Jawa Barat
HP: 0812-7165-1990

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
Dra. Farohah
Villa Asia Blok C7/17
RT.004 RW.009 Kel. Susukan
Kec. Bojonggede, Kab. Bogor,
Jawa Barat
HP: 0851-0037-4748

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
Dede Saputra
Jl. Bridjen Saptaji No.10A
RT.002 RW.007 Kp. Sawah
Kel. Cilendek Barat
Kec. Bogor Barat
Kota Bogor, Jawa Barat
HP: 0878-7465-4948

PANGKALAN ELPIJI
Dadang Gunawan
Dusun Pawenang RT.002 RW.001
Desa Margamukti
Kab. Sumedang, Jawa Barat
HP: 0821-1800-7875

WARUNG SEMBAKO
IBU DIAN
Cucu Kusmana
Gg. Karajan I RT.002 RW.003
Kel. Tegal Munjul
Kab. Purwakarta, Jawa Barat
HP: 0812-9501-8071

TOKO TELUR
Budiarti Asri
Blok Maja RT.002 RW.009
Desa Wanakaya, Kec Haurgeulis
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0852-2050-2759

TOKO THESAR
Budi Hartanta
Perumahan Balongan Pratama
Jl. Bacan Blok B.3
No.1 RT.022 RW.005
Desa Tegalurung, Kec. Balongan
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0813-2524-9169

TOKO ARBINA
Bonnie Hamilton
Jl. Pramuka Dalam I
RT.001 RW.021
Desa Karawang Kulon
Kab. Karawang, Jawa Barat
HP: 0856-9131-1217

PANGKALAN ELPIJI
Ahmad Syaeful Haqi Fikri
Dusun Muara 02
RT.007 RW.002
Desa Ciparagejaya
Kab. Karawang, Jawa Barat
HP: 0822-1079-5121

PANGKALAN ELPIJI
Asep Robiana
Dusun Nagrog RT.003 RW.009
Desa Pasir Nanjung
Kab. Sumedang, Jawa Barat
HP: 0821-2615-0456

PANGKALAN ELPIJI
Asep Juanda
Kp. Cisetra RT.005 RW.001
Desa Sukaraja
Kab. Sumedang, Jawa Barat
HP: 0813-2061-8512

PANGKALAN ELPIJI
Aas Sofiah
Dusun Sindangkarsa
RT.001 RW.003
Desa Rajadatu
Kab. Tasikmalaya, Jawa Barat
HP: 0852-2050-5395

TOKO BERAS TIGA PUTRA
Yana
Sinapeul RT.005 RW.012
Kab. Bandung, Jawa Barat
HP: 0812-2364-9396

UD. PBS PUTRA
Asep Fauzi
Kp. Salabaya RT.012 RW.006
Sawah Kulon, Kec. Pasawahan
Kab. Purwakarta, Jawa Barat
HP: 0878-7979-5130

PANGKALAN ELPIJI
Ade Sunandar
Kp. Tegaldatar RT.009 RW.002
Desa Sirnagalih
Kab. Purwakarta, Jawa Barat
HP: 0819-0958-8261

JAYA PAKAN TERNAK
Hikmat Angga Restu
Jl. Pasir Panjang No.60
RT.001 RW.001
Desa Kalimanggis
Kec. Manonjaya
Kab. Tasikmalaya, Jawa Barat
HP: 0822-1897-5773

PANGKALAN ELPIJI
Sukarni
Desa Gajahmati
RT.003 RW.002
Kec. Pati, Kab. Pati
Jawa Tengah
HP: 0877-3366-9056

PANGKALAN ELPIJI GANDA
KARYA MANDIRI
Lumbawan
Desa Margomulyo
RT.006 RW.004
Kec. Tayu, Kab. Pati
Jawa Tengah
HP: 0853-7006-5950

PANGKALAN ELPIJI
Muhammad Fatkhurohman
Jl. Cipanas Buaran
RT.014 RW.001
Desa Pangebatan
Kec. Bantarkawung
Kab. Brebes, Jawa Tengah
HP: 0813-3927-1128

TOKO HAR TIRTA
Harmanto
Dusun Serut RT.003 RW.001
Desa Papringan, Kec. Kaliwungu
Kab. Semarang, Jawa Tengah
HP: 0812-9439-1007

PANGKALAN ELPIJI
A. Nawawi
Dusun Windusari Kidul
RT.010 RW.004
Kel/Kec. Windusari
Kab. Magelang, Jawa Tengah
HP: 0851-0058-7609
0852-9042-3848

WITO ENERGI GAS
Yustinus Prawito
Dukuh Tarub RT.002 RW.006
Kel/Kec. Subah
Kab. Batang, Jawa Tengah
HP: 0856-4743-5400

PANGKALAN ELPIJI
PSO & NSPO
Yohanes Agung Wibowo
Bibis Luhur RT.004 RW.022
Kel. Nusukan, Kec. Banjarsari
Kota Surakarta, Jawa Tengah
HP: 0813-9141-2509

TOKO MBAH GITO
Winarsih
Kebakan RT.004 RW.003
Kel. Metuk, Kec. Mojosongo
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0813-2914-5778

PANGKALAN ELPIJI
Widyarto
Banyuurip Tengah RT.003 RW.002
Desa Banyuurip
Kec. Temanggung
Kab. Temanggung, Jawa Tengah
HP: 0821-4970-1116

PANGKALAN ELPIJI
Wasito
Kronধান RT.002 RW.004
Desa Tegalsari, Kec. Kedu
Kab. Temanggung, Jawa Tengah
HP: 0856-4084-1585

BAGAS JAYA
Widi Warsito
Dusun Kepuh RT.003 RW.010
Desa Tambirejo
Kec. Toroh, Kab. Grobogan
Jawa Tengah
HP: 0852-2584-9373

TOKO OMAH SEMBAKO
Wahyudi
Dusun Kradenan RT.001 RW.003
Desa Kradenan, Kec. Kradenan
Kab. Grobogan, Jawa Tengah
HP: 0821-3730-4986

PANGKALAN ELPIJI NIA
Wahyu Kurniawati
Dusun Sawit RT.001 RW.001
Desa Tanjungrejo, Kec. Wirosari
Kab. Grobogan, Jawa Tengah
HP: 0857-4032-7716

PANGKALAN ELPIJI
Untung Slamet
Kebon Dalem RT.002 RW.007
Desa Karangrejo, Kec. Selomerto
Kab. Wonosobo, Jawa Tengah
HP: 0852-9125-0500

COUNTER 115
Uni Setiawati
Jetis RT.007 RW.002
Desa Kadipaten, Kec. Andong
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0812-2715-7651

TOKO TUWON
Tuwon
Jl. Lingkar Gg. Tapang Dengklok
RT.003 RW.008
Kel. Tegalkamulyan
Kec. Cilacap Selatan
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0858-6995-5397

PANGKALAN ELPIJI
Tutus Muryanto
Dusun Sempu RT.002 RW.003
Desa Ngadirojo, Kec. Secang
Kab. Magelang, Jawa Tengah
HP: 0822-2686-3085

TOKO WAGINO
Tri Wibowo
Teguhan RT.004 RW.002
Desa Sragen Wetan
Kec. Sragen, Kab. Sragen
Jawa Tengah
HP: 0813-2970-7979

PEDAGANG JAMU KELILING
Tri Supanti Anggraini
Penambongan RT.002 RW.001
Kel. Penambongan
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0857-2625-5492

TOKO UMEGA
Tohirin
Kemuning RT.001 RW.003
Desa Pandansari, Kec. Sruweng
Kab. Kebumen, Jawa Tengah
HP: 0878-3774-0098

PANGKALAN ELPIJI
Tobirin
Dusun Kendaga RT.006 RW.012
Kel/Kec. Larangan
Kab. Brebes, Jawa Tengah
HP: 0857-1279-9224

TOKO SEPATU GARUDA
Tilarsih
Jl. Karang Taruna No.16
RT.003 RW.001 Kel. Kuripan
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0815-4885-4541

PANGKALAN ELPIJI
Tejo Suroto
Pegandan RT.008 RW.001
Desa Pegandan, Kec. Margorejo
Kab. Pati, Jawa Tengah
HP: 0852-9277-3007

TOKO SETYA
Surya Agus Setyawan
Desa Kancilan RT.001 RW.005
Kec. Kembang, Kab. Jepara
Jawa Tengah
HP: 0852-9210-2598

PANGKALAN ELPIJI
Suraji
Langse RT.002 RW.001
Desa Langse, Kec. Margorejo
Kab. Pati, Jawa Tengah
HP: 0852-2566-1751

UD. SURAHMAN
Surahman
Sidan RT.002 RW.008
Kel. Klumprit, Kec. Mojolaban
Kab. Sukoharjo, Jawa Tengah
HP: 0857-0146-9722

PANGKALAN ELPIJI
TRI ERMAWATI
Supriyono
Desa Dersalam RT.004 RW.005
Kec. Bae, Kab. Kudus
Jawa Tengah
HP: 0853-2595-1011

TOKO & PANGKALAN ELPIJI
Suprapti
Pudak Payung Situk
RT.006 RW.004
Kel. Pudak Payung
Kec. Banyumanik
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0857-2755-8661

DHANI SNACK
Suparni Yudi Purnomo
Makam RT.002 RW.002
Desa Makam, Kec. Rembang
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0878-3707-8578

TOKO KELONTONG
Supangati
Desa Jatimulyo RT.007 RW.001
Kec. Wedarijaksa, Kab. Pati
Jawa Tengah
HP: 0821-3624-3635

PANGKALAN ELPIJI
Sunardi
Debegan RT.004 RW.005
Kel. Mojosoongo, Kec. Jebres
Kota Surakarta, Jawa Tengah
HP: 0878-3615-3168

SUM CIKI
Sumiyati
Dk. Krajan RT.007 RW.001
Desa Selogiri
Kec. Karanggayam
Kab. Kebumen, Jawa Tengah
HP: 0813-9309-4445

PANGKALAN ELPIJI
Sunardi
Karangasem RT.003 RW.002
Kel. Gandekan, Kec. Jebres
Kota Surakarta, Jawa Tengah
HP: 0813-2865-9649

UD. SUMI
Sumi
Sanden RT.004 RW.008
Kel. Kramat Selatan
Kec. Magelang Utara
Kota Magelang, Jawa Tengah
HP: 0856-4390-1266

PANGKALAN ELPIJI
Sumari
Muntuk RT.002 RW.001
Desa Krikil, Kec. Pageruyung
Kab. Kendal, Jawa Tengah
HP: 0878-2750-1636

UD. WIGUNA PURWODADI
Sumardi
Dk. Centong RT.002 RW.003
Desa Purwodadi
Kec. Margoyoso, Kab. Pati
Jawa Tengah
HP: 0813-2519-2221

PANGKALAN ELPIJI SUKAMTO
Sularto
DK. Grasak RT.004. RW.007
Kel. Cangkol, Kec. Mojolaban
Kab. Sukoharjo, Jawa Tengah
HP: 0813-2939-1108

PANGKALAN ELPIJI
Sujoko
Prupuk Lor RT.001 RW.003
Desa Purborejo, Kec. Bansari
Kab. Temanggung, Jawa Tengah
HP: 0823-2455-3765

PANGKALAN ELPIJI & TOKO AMANAH
Ahmad Kholil
Jl. Gatot Subroto LR IV
RT.005 RW.002 Kel. Kauman
Kec. Blora, Kab. Blora
Jawa Tengah
HP: 0812-2897-4565

PANGKALAN ELPIJI
Ahmad Khotib
Sambong Payak RT.002 RW.002
Desa Sambong Payak
Kec. Gunem, Kab. Rembang
Jawa Tengah
HP: 0852-1368-8348

WARUNG SEMBAKO
Agustinah
Desa Purbalingga Kidul
RT 002 RW 005
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0855-4051-7139

TOKO MUSTIKA
Abdul Manan
Desa Getas RT.001 RW.002
Kec. Wonosalam, Kab. Demak
Jawa Tengah
HP: 0852-2575-4818

TOKO KELONTONG
Agus Trimanto
Karang Kumpul RT.005 RW.001
Kel. Banyumeneng
Kec. Mranggen
Kab. Demak, Jawa Tengah
HP: 0813-9055-6600

PANGKALAN ELPIJI
Andy Riyanto
Jl. Indraprasta No.17 Purin
RT.002 RW.009
Desa Purwokerto
Kec. Patebon, Kab. Kendal
Jawa Tengah
HP: 0812-2881-8224

PANGKALAN ELPIJI
Agus Setiawan
Sukocipto RT.015
Desa Kedawung
Kec. Mondokan
Kab. Sragen, Jawa Tengah
HP: 0813-2678-5636

WARUNG SEMBAKO
Sugito
Desa Grecol RT.003 RW.002
Kec. Kalimanah
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0858-1058-0474

UD. TIRTA KENCANA
Sucipto
Desa Penundan RT.002 RW.001
Kec. Banyuputih, Kab. Batang
Jawa Tengah
HP: 0878-3281-4731

TOKO SEMBAKO
Suci Haryani
Desa Sumampir RT.005 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0853-2706-0848

PANGKALAN ELPIJI
Subur
Desa Paren RT.002 RW.001
Kec. Mayong, Kab. Jepara
Jawa Tengah
HP: 0813-9063-5380

TOKO SEMBAKO TOSLA
Stanis Lausia Melda Sari
Kumalawati, SE
Perum Sapphire Blok F2
Jl. Budi Utomo RT.006 RW.009
Kel. Sidakaya
Kec. Cilacap Selatan
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0858-7863-8384

PANGKALAN ELPIJI
Sri Wahyuni
Desa Tlogorejo RT.002 RW.004
Kec. Tlogowungu, Kab. Pati
Jawa Tengah
HP: 0852-2624-4377

TOKO BERAS
Sri Utami
Popongan RT.005 RW.003
Kel. Pandeyan, Kec. Grogol
Kab. Sukoharjo, Jawa Tengah
HP: 0857-4219-8882

PANGKALAN ELPIJI
BERKAH UTAMA
Sri Utami
Dk. Kudon RT.002 RW.005
Desa Kalirejo, Kec. Wirosari
Kab. Grobogan, Jawa Tengah
HP: 0878-8001-8896

TOKO SALSABILLA
Sri Rahayu
Desa Labuhan Kidul
RT.002 RW.002
Kec. Sluke, Kab. Rembang
Jawa Tengah
HP: 0852-9048-1876

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
Sri Rahayu
Sudagaran RT.006 RW.002
Desa Kebumen, Kec. Sukorejo
Kab. Kendal, Jawa Tengah
HP: 0852-2552-9073

PANGKALAN ELPIJI MULYATI
Sri Harwanti
Sanggrahan RT.003 RW.008
Desa Ngadirojo Kidul
Kec. Ngadirojo, Kab. Wonogiri
Jawa Tengah
HP: 0813-9367-4251

UD. WIDODO
Sonni Hermawan
Jl. Tarupolo RT.006 RW.010
Kel. Gisikdrono
Kec. Semarang Barat
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0822-2717-3545

TOKO KELONTONG
Siti Maryati
Karangkumpul RT.003 RW.001
Desa Banyumeneng
Kec. Mranggen, Kab. Demak
Jawa Tengah
HP: 0895-2342-0672

PANGKALAN ELPIJI
Siti Afifah
Sidowayah RT.001 RW.003
Kel. Sidowayah, Kec. Rembang
Kab. Rembang, Jawa Tengah
HP: 0895-3609-63488

UD. SANJAYA
Siswanto
Jl. Sorogo No.2 RT.002 RW.003
Kel. Karangboyo, Kec. Cepu
Kab. Blora, Jawa Tengah
HP: 0813-2604-7563

PANGKALAN ELPIJI
Sigit Purnomo
Dk. Mbesi RT.004 RW.002
Kel. Kedungrejo, Kec. Rembang
Kab. Rembang, Jawa Tengah
HP: 0823-1384-6607

PANGKALAN ELPIJI
Saefudin
Desa Wanatawang
RT.008 RW.001
Kec. Songgom, Kab. Brebes
Jawa Tengah
HP: 0857-8624-4441

UD. MAJU TENANG
Rina Ningsih
Jl. Cikadu No.16
RT.003 RW.008 Genteng Kulon
Desa Panimbang, Kec. Cimanggu
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0813-9367-9471

PANGKALAN ELPIJI
Ramidi
Desa Jatirejo RT.006 RW.001
Kec. Karang Anyar, Kab. Demak
Jawa Tengah
HP: 0858-7562-3135

TOKO RITURA & PANGKALAN ELPIJI SUNDARI
Purwoto
Dusun Kedung Mulyo
RT.002 RW.004 Desa Sindurejo
Kec. Toroh, Kab. Grobogan
Jawa Tengah
HP: 0813-2945-7040

ROSOK MAS AGUS
Ony Kristiyanti
Gerjen RT.003 RW.002
Desa Jamus, Kec. Mranggen
Kab. Demak, Jawa Tengah
HP: 0895-3521-33734

JOHAN PUTRA
Mustaqim
Dk. Watulumpang RT.002 RW.004
Desa Bucu, Kec. Kembang
Kab. Jepara, Jawa Tengah
HP: 0813-2557-6262

PANGKALAN ELPIJI
Munari
Desa Magersari RT.004 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Rembang
Jawa Tengah
HP: 0852-2519-6088

PANGKALAN ELPIJI
Mulyono
Gempol RT.003 RW.002
Desa Kayuloko, Kec. Sidoharjo
Kab. Wonogiri, Jawa Tengah
HP: 0813-9322-5599

PANGKALAN ELPIJI
ASWOTOMO
Mukti Wulan Asworini
Desa Tambak Sari RT.003 RW.007
Kec. Blora, Kab. Blora
Jawa Tengah
HP: 0813-3415-5024

PANGKALAN ELPIJI
Muhni
Dk. Pesanggrahan RT.001 RW.001
Desa Kretek, Kec. Paguyangan
Kab. Brebes, Jawa Tengah
HP: 0813-2641-6659

TOKO ASNA
Muhammad Sholihudin
Sendang Delik RT.004 RW.008
Desa Sumberejo, Kec. Mranggen
Kab. Demak, Jawa Tengah
HP: 0822-8375-1054

PANGKALAN ELPIJI
Muhammad Munir
Sarirejo LR I RT.003 RW.008
Kel. Ngelo, Kec. Cepu
Kab. Blora, Jawa Tengah
HP: 0852-9181-9610

PANGKALAN ELPIJI
Mubasir
Dusun Dongkel RT.002 RW.001
Desa Dongkel, Kec. Parakan
Kab. Temanggung
Jawa Tengah
HP: 0812-2710-6029

BUNGA MINI
Mila Kurniawati
Desa Sumampir RT.003 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0856-0047-4945

PANGKALAN ELPIJI
Miftah
Desa Bangsri RT.001 RW.001
Kec. Kajoran, Kab. Magelang
Jawa Tengah
HP: 0858-7986-0861

AGEN KORAN SAMPANG

Michelle Humfry
Jl. Pamugaran No.18
RT.001 RW.005
Kel/Kec. Sampang
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0813-2618-6535

TOKO AGUNG LS

Maslekhan
Dk. Kalibedah RT.001 RW.002
Desa Kaliaman, Kec. Kembang
Kab. Jepara, Jawa Tengah
HP: 0822-4255-0914

DELTA KOMPUTER

Liswanta
Kacangan RT.006 RW.001
Kel. Kacangan, Kec. Andong
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0813-9335-3449

PANGKALAN ELPIJI

Leana Dwi Prasetyani
Tanuraksan RT.005 RW.001
Desa Gemeksekti, Kec. Kebumen
Kab. Kebumen, Jawa Tengah
HP: 0852-9159-5555

PANGKALAN ELPIJI

Latipah
Putat RT.017 Desa Ngrombo
Kec. Plupuh, Kab. Sragen
Jawa Tengah
HP: 0812-1163-3423

TOKO MIFDA

Khoirudin Ahmad
Tumang Kulon RT.003 RW.012
Kel/Kec. Cepogo
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0857-2754-2472

WASERDA SANTRI DABRO

Khafid
Klencong RT.002 RW.001
Desa Pengkol, Kec. Karanggede
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0813-2645-8897

PANGKALAN ELPIJI

Joko
Desa Tembelang RT.006 RW.002
Kec. Jatibarang, Kab. Brebes
Jawa Tengah
HP: 0819-0101-0479

ARMINA BU DJOKO

Masrifah
Jl. Randusari Spaen II No.276
RT.005 RW.001 Kel. Randusari
Kec. Semarang Selatan
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0813-2635-6661
0857-9999-4847

TOKO KELONTONG

H. Chumaidi
Desa Wedelan RT.001 RW.003
Kec. Bangsri, Kab. Jepara
Jawa Tengah
HP: 0852-9052-3555

TOKO KELONTONG

Erlinda Arifah
Karangkumpul RT.004 RW.001
Desa Banyumeneng
Kec. Mranggen, Kab. Demak
Jawa Tengah
HP: 0858-7944-2766

TOKO RISQI

Embang Wahyu Trismiyati
Desa Kalidoro RT.004 RW.001
Kec. Pati, Kab. Pati, Jawa Tengah
HP: 0858-7571-9533

KIOS ANDA

Dyah Ayu Prananingrum
Butuh Ketundan RT.002 RW.006
Kel/Kec. Butuh, Kab. Purworejo
Jawa Tengah
HP: 0896-0656-4006

CV. BERKAH GOMOYO

Darsono
Rejosari RT.003 RW.002
Desa Jaten, Kec. Klego
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0823-1462-0302

TOKO SEMBAKO

ANUGRAH JAYA SANTOSO
Christian Willy Santoso
Pringgading RT.003 RW.008
Kel. Setabelan, Kec. Banjarsari
Kota Surakarta, Jawa Tengah
HP: 0878-3641-5869

PANGKALAN ELPIJI

Chozin
Genting RW.002 RW.001
Desa Genting Sari, Kec. Bansari
Kab. Temanggung, Jawa Tengah
HP: 0813-9010-4745

PANGKALAN ELPIJI

Bekti Ayu Suprehatin
Dusun Ngarus RT.002 RW.001
Kel. Ngarus, Kec. Pati
Kab. Pati, Jawa Tengah
HP: 0813-2910-1560

UD. ESKA

Antonius Eko Budi Utomo
Ngambak Kalang RT.001 RW.003
Kel. Bekonang, Kec. Mojolaban
Kab. Sukoharjo, Jawa Tengah
HP: 0812-297-7598

UD. ATIK

Atik Prasetyaningsih
Wonosari II No.30
RT.005 RW.004 Kel. Randusari
Kec. Semarang Selatan
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0822-2774-6643

TOKO ALHAMDULILLAH

Pujiastuti
Jl. Kalicawang No.9
RT.004 RW.016 Kel. Donan
Kec. Cilacap Tengah
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0815-4895-9420

PANGKALAN GAS FINA

Djari
Dusun Taman RT.001 RW.002
Desa Sulursari, Kec. Gabus
Kab. Grobogan, Jawa Tengah
HP: 0857-4145-3661

JADI BANGKIT TOSERBA

Nur Dawam
Jl. Ahmad Yani RT.004 RW.010
Desa Gandrungmanis
Kec. Gandrungmangu
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0813-3112-4123

TOKO SEMBAKO

Ngatiyah
Karangkumpul RT.003 RW.001
Desa Banyumeneng
Kec. Mranggen, Kab. Demak
Jawa Tengah
HP: 0812-2658-3482

FAJAT VITA SEMBAKO

Mustakim
Dukuh Setro RT.021 RW.003
Desa Kawak, Kec. Pakis Aji
Kab. Jepara, Jawa Tengah
HP: 0823-2356-6299
0852-2513-8369

TOKO HENI

Muhammad Munif
Pucang Gading RT.002 RW.009
Desa Batusari, Kec. Mranggen
Kab. Demak, Jawa Tengah
HP: 0857-2703-6690

JUAL ELPIJI

Mukhamad Iqbal Muzadi
Desa Kutoharjo RT. 006 RW.008
Kec. Kaliwungu, Kab. Kendal
Jawa Tengah
HP: 0895-3828-49270

TOKO RESTU AGUNG

Mudrikah
Penggaron Lor RT.006 RW.003
Kel. Penggaron Lor
Kec. Genuk, Kota Semarang
Jawa Tengah
HP: 0813-2996-7716

PANGKALAN ELPIJI

Hery Susanto
Dusun Kenangkan RT.004 RW.007
Kel. Begas Kidul, Kec. Bergas
Kab. Semarang, Jawa Tengah
HP: 0857-2779-1023

PANGKALAN ELPIJI

Heru Pujo Nugroho
Ngadisono RT.003 RW.001
Kel. Joglo, Kec. Banjarsari
Kota Surakarta, Jawa Tengah
HP: 0857-4078-6176

TOKO ANUGERAH

Kusisman
Jl. Rawa Bendungan
RT.003 RW.008 Kel. Mertasinga
Kec. Cilacap Utara
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0815-4263-1820

TOKO BERKAH

Ismangil
Desa Krenceng RT.008 RW.003
Kec. Kejobong, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0858-7874-7472

TOKO KELONTONG

Islamiyati
Dukuh Suden RT.005 RW.003
Desa Dragan, Kec. Tamansari
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0856-4718-8625

TOKO SAMI LARIS

Gupita Limar Respati
Perum Tidar Indah No.54
RT.002 RW.013 Kel. Magersari
Kec. Magelang Selatan
Kota Magelang, Jawa Tengah
HP: 0812-3353-7989

PANGKALAN ELPIJI

Rubai
Dukuh Gebang RT.002 RW.001
Desa Sidomulyo
Kec. Gunung Wungkal
Kab. Pati, Jawa Tengah
HP: 0823-2535-1024

RINI GASINDO

Rini Widyastuti
Desa Sukorejo RT.006 RW.005
Kec. Musuk, Kab. Boyolali
Jawa Tengah
HP: 0857-2521-7331

UD. PURYANTO

Puryanto
Desa Kalisari RT.005 RW.001
Kec. Cilongok, Kab. Banyumas
Jawa Tengah
HP: 0812-1337-31613

TOKO PUTRA & PANGKALAN ELPIJI

Dwi Kurniawan
Desa Sidokarto RT.008 RW.001
Kec. Pati, Kab. Pati
Jawa Tengah
HP: 0813-3536-2306

TOKO HIDAYAH & PANGKALAN ELPIJI

Prasetyo
Desa Sambirejo RT.003 RW.001
Kec. Tlogowungu, Kab. Pati
Jawa Tengah
HP: 0813-2629-6218

PANGKALAN ELPIJI

Ponco Sutanto
Dukuh Margorejo RT.002 RW.002
Desa Tegalombo, Kec. Dukuh Seti
Kab. Pati, Jawa Tengah
HP: 0852-2623-0063

PANGKALAN ELPIJI NGATIYEM

Pasiran
Dk. Grasak RT.004. RW.007
Kel. Cangkol, Kec. Mojolaban
Kab. Sukoharjo, Jawa Tengah
HP: 0815-4858-7341

PANGKALAN ELPIJI

Nuryati
Dk. Bandar Selatan RT.002 RW.005
Desa Gandarum, Kec. Kajen
Kab. Pekalongan, Jawa Tengah
HP: 0815-4806-8373

PANGKALAN ELPIJI

Nur Santoso
Dukuh Gunung RT.004 RW.002
Kel/Kec. Pejagoan, Kab. Kebumen
Jawa Tengah
HP: 0877-3777-3190

PANGKALAN ELPIJI

Nunuk
Dk. Jontro Malang RT.005 RW.003
Desa Sukorejo, Kec. Wedarijaksa
Kab. Pati, Jawa Tengah
HP: 0852-9028-6615

PANGKALAN ELPIJI

Muhammad Rofiq
Dk. Jatisari RT.001 RW.002
Kel. Peganjaran, Kec. Bae
Kab. Kudus, Jawa Tengah
HP: 0853-2748-0180

GRIYA PINTAR & PANGKALAN ELPIJI JUHARI

Lindah Tamara
Taman Sriyatno No.33
RT.004 RW.004 Kel. Purwoyoso
Kec. Ngaliyan, Kota Semarang
Jawa Tengah
HP: 0812-255-3061

PANGKALAN ELPIJI

Lilik Nurjanah
Dusun Winong RT.002 RW.003
Kel. Pulorejo, Kec. Purwodadi
Kab. Grobogan, Jawa Tengah
HP: 0823-2505-5056

PANGKALAN ELPIJI

Kudhasi
Desa Banjarkerta RT.003 RW.002
Kec. Karanganyar
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0858-6811-3794

PANGKALAN ELPIJI

Khufah Fudin Farkhan
Jl. Mujahidin RT.006 RW.004
Desa Giyanti, Kec. Temanggung
Kab. Temanggung, Jawa Tengah
HP: 0857-2901-5848

PANGKALAN ELPIJI**Joko Winarno**

Jl. Dewi Sartika Timur No.46
RT.001 RW.005 Kel. Sukorejo
Kec. Gunung Pati
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0856-4123-7580

TOKO KAYU**Indriyani Puspitasari**

Dusun Klesem RT.004 RW.003
Desa Gondorio, Kec. Bergas
Kab. Semarang, Jawa Tengah
HP: 0856-4677-3703

INDAH REZEKI GASINDO**Indah Wahyu Pertami**

Sidorejo RT.008 RW.003
Kel. Kemiri, Kec. Mojosongo
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0896-7899-5960

PANGKALAN ELPIJI 3 KG**Harwanto**

Dk. Kebunsari RT.002 RW.006
Desa Karang Sari
Kec. Karanganyar
Kab. Pekalongan, Jawa Tengah
HP: 0858-0063-0478

PANGKALAN ELPIJI**Harni**

Perum Alam Bawen Indah
RT.009 RW.005 Kel. Dopleng
Kec. Bawen, Kab. Semarang
Jawa Tengah
HP: 0813-9397-0266

BERKAH MANDIRI**Harmoko**

Dondong RT.002 RW.010
Kel. Klumpit, Kec. Mojolaban
Kab. Sukoharjo, Jawa Tengah
HP: 0878-3531-4557

PANGKALAN ELPIJI**Galih Trias Susanti**

Jl. Patimura Mageru Lor
RT.004 RW.004
Desa Sragen Tengah, Kec. Sragen
Kab. Sragen, Jawa Tengah
HP: 0821-3803-7774

PANGKALAN ELPIJI**Ety Prihatin**

Babakan RT.003 RW.003
Desa Karang Pari
Kec. Bantar Kawung
Kab. Brebes, Jawa Tengah
HP: 0877-1951-3155

PANGKALAN ELPIJI**WENI SETIA UTAMI****Esti Setia Palupi**

Kaliampo RT.001 RW.001
Desa Ngadirojo Kidul
Kec. Ngadirojo, Kab. Wonogiri
Jawa Tengah
HP: 0852-2943-5566

UD. ENDAH SUTJIATI**Endah Sutjiati**

Desa Besole RT.002 RW.001
Kec. Bayan, Kab. Purworejo
Jawa Tengah
HP: 0813-2885-7911

SAMI BERKAH**Emma Maeda Istiadwi**

Karangrejo Tengah XI-138C
RT.002 RW.002 Kel. Karangrejo
Kec. Gajah Mungkur
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0813-9389-3899

TOKO SONY**Sony Bagus Satriyo**

Cluster Dinar Indah 2 B
No.21 RT.002 RW.026
Kel. Meteseh, Kec. Tembalang
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0813-2542-7986

PANGKALAN ELPIJI**Romadhon**

Kejiwan Barat RT.004 RW.002
Kel. Kejiwan, Kec. Wonosobo
Kab. Wonosobo, Jawa Tengah
HP: 0852-9178-3727

TOKO ALFI**Puji Santosa**

Widoro RT.039 RW.012
Desa Sragen Wetan
Kec. Sragen, Kab. Sragen
Jawa Tengah
HP: 0812-2576-1725

WIRA YASA**Masjhuri**

Wonoyoso RT.003 RW.005
Desa Bumirejo, Kec. Kebumen
Kab. Kebumen, Jawa Tengah
HP: 0817-941-0956

PANGKALAN ELPIJI**Lutfiyatun Ni'mah**

Dk. Nalum RT.002 RW.002
Kel/Kec. Nalumsari
Kab. Jepara, Jawa Tengah
HP: 0852-9044-3268

FATHURROHMAN

Desa Ciawi RT.005 RW.001

Kec. Banjarharjo, Kab. Brebes
Jawa Tengah
HP: 0878-3289-7966

PANGKALAN ELPIJI**Fatchurochim**

Jl. Mujahidin No.15
RT.002 RW.004 Desa Giyanti
Kec. Temanggung
Kab. Temanggung, Jawa Tengah
HP: 0813-9226-3680

WANTO ELPIJI**Enah Febriana**

Jl. Sindanghaji RT.002 RW.004
Desa Bantarpanjang
Kec. Cimanggu, Kab. Cilacap
Jawa Tengah
HP: 0812-2937-8912

MINIMARKET SPBU TUGU**Arinta Yoelistiyani**

Jl. Tegal Sari Perbalan
RT.008 RW.004 Kel. Wonotingal
Kec. Candisari, Kota Semarang
Jawa Tengah
HP: 0812-2899-635

**TOKO SEMBAKO DAN
PAKAIAN****Puji Lestari**

Desa Kawengen RT.001 RW.004
Kec. Ungaran Timur
Kab. Semarang, Jawa Tengah
HP: 0856-4066-1258

TOKO NARYO**Naryo**

Kel/Kec. Lumbir RT.005 RW.004
Kab. Banyumas, Jawa Tengah
HP: 0812-2884-7644

TOKO SEMBAKO & JAJANAN**Makhwati**

Desa Sumampir RT.008 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Purbalangga
Jawa Tengah
HP: 0821-3371-6827

PANGKALAN ELPIJI**Taat Uswatul Rochman**

Krajan RT.001 RW.002
Desa Ngaren, Kec. Ngadirejo
Kab. Temanggung, Jawa Tengah
HP: 0812-2505-0019

PANGKALAN ELPIJI**Suyati Sajijo**

Wirosari RT.019
Desa Ngrombo, Kec. Plupuh
Kab. Sragen, Jawa Tengah
HP: 0813-9345-0700

PANGKALAN ELPIJI**Suwida Nur Saleh, S.Pd**

Dk. Wetan RT.004 RW.005
Desa Pituruh, Kec. Pituruh
Kab. Purworejo, Jawa Tengah
HP: 0856-108-9338

TOWO**Suwati**

Pedudukan RT.002 RW.002
Kel/Kec. Rowokele
Kab. Kebumen, Jawa Tengah
HP: 0813-2729-0761

TOKO POJOK**Suwarno**

Bugen RT.003 RW.003
Desa Geblog, Kec. Kaloran
Kab. Temanggung, Jawa Tengah
HP: 0822-6574-4440

**PEDAGANG PRODUK
BIO SENTRA****Sutiwi**

Trangkil RT.005 RW.002
Kel/Kec. Trangkil
Kab. Pati, Jawa Tengah
HP: 0812-3014-0027

ANGSAYU BABY**Bramesta**

Jl. Wiratno No.66
RT.001 RW.008 Kel. Tegalreja
Kec. Cilacap Selatan
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0857-2639-9817

TOKO FADEYA**Sigit Prihandoko**

Dk. Karanggayam RT.002
Desa/Kec. Bantul
Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta
HP: 0851-0195-5071

CV. RAMKOMINDO**Muhammad Rifai**

Senggotan RT.008
Desa Tirtonirmolo
Kec. Kasihan, Kab. Bantul
D.I. Yogyakarta
HP: 0851-0042-4665

PANGKALAN ELPIJI AMROZI**Siti Rokhmiyatun**

Tegallayang 10 RT.006
Desa Caturharjo, Kec. Pandak
Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta
HP: 0815-6888-675
0878-3945-1100

TOKO SEMBAKO**SULTHANADA****Gothrunnada Asy-Syifa**

Pandeyan RT.001 Desa Srimulyo
Kec. Piyungan, Kab. Bantul
D.I. Yogyakarta
HP: 0821-3717-2509

PANGKALAN ELPIJI**Sismi Handini**

Payak Tengah RT.005
Desa Srimulyo, Kec. Piyungan
Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta
HP: 0857-4332-7109

PANGKALAN ELPIJI**Riswanto**

Tambalan RT.006
Kel/Kec. Pleret, Kab. Bantul
D.I. Yogyakarta
HP: 0852-2575-7320

PANGKALAN ELPIJI**Muhammad Asrofi**

Blali RT.004 Desa Seloharjo
Kec. Pundong, Kab. Bantul
D.I. Yogyakarta
HP: 0818-0434-5404

PANGKALAN ELPIJI**Muridah**

Salakan RT.002 Desa Potorono
Kec. Bantuntapan, Kab. Bantul
D.I. Yogyakarta
HP: 0822-4226-5127

PANGKALAN ELPIJI**Mufti'ah Indrayati**

Srontakan AM IV RT.004
Desa Argomulyo, Kec. Sedayu
Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta
HP: 0852-2889-4099

PANGKALAN ELPIJI**Andri Dwi Purwanto**

Sangkeh RT.041 Desa Srigading
Kec. Sanden, Kab. Bantul
D.I. Yogyakarta
HP: 0813-2868-6586

TOKO TEKUN KARYA**Andri Pratama**

Menden RT.002 Kec. Bantul
Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta
HP: 0856-4378-7782

CV. MITRA GUNUNG KIDUL**Untoroyono**

Glidag RT.047 RW.009
Desa Logandeng, Kec. Palyen
Kab. Gunung Kidul
D.I. Yogyakarta
HP: 0813-9107-4765

PANGKALAN ELPIJI**Triana Puji Lestari**

Tumpak RT.021 RW.003
Desa Ngawu, Kec. Playen
Kab. Gunung Kidul
D.I. Yogyakarta
HP: 0877-3933-6155

PANGKALAN ELPIJI**Slamet Waluyo**

Mejing Kidul RT.005 RW.008
Desa Ambarketawang
Kec. Gamping, Kab. Sleman
D.I. Yogyakarta
HP: 0812-157-3320

TOKO SYARIFAH**RR. Syarifah Huriyah**

Botokan RT.010 Desa Jatirejo
Kec. Lendah, Kab. Kulon Progo
D.I. Yogyakarta
HP: 0858-6646-7926

PANGKALAN ELPIJI**Suyatno**

Jetis RT.042 RW.021
Desa Berbosari, Kec. Samigalih
Kab. Kulon Progo
D.I. Yogyakarta
HP: 0852-9250-5152

PANGKALAN ELPIJI**Syamsuhirdin**

Kajor RT.003 RW.001
Kel. Nogotirto, Kec. Gamping
Kota Yogyakarta, D.I. Yogyakarta
HP: 0822-4380-5844

CV. SKIPZ**Sri Widayati**

Dusun Krajan RT.002 RW.007
Kel. Gladag, Kec. Rogojampi
Kab. Banyuwangi, Jawa Timur
HP: 0812-4679-3605

CV. RALINKA MIGAS NUSANTARA
Yanuar Aji Ridwan Mas
Dusun Krajan RT.002 RW.001
Desa Watukebo, Kec. Blimbingsari
Kab. Banyuwangi, Jawa Timur
HP: 0853-3442-2622
0812-3486-8688

LIA JAYA
Aulia Elfrieda
Desa Sidorejo RT.006 RW.001
Kec. Sukosewu
Kab. Bojonegoro, Jawa Timur
HP: 0852-3061-1119

PENGOLAHAN MINYAK ATSIRI
Aaron Petrova Abriani
Dusun Krajan RT.014 RW.003
Kel/Kec. Bantur
Kab. Malang, Jawa Timur
HP: 0852-5872-8249

CV. BERKAH JAYA
Nanis Mukti Rahayu
Jl. Raya Grati No.6
RT.003 RW.002 Desa Gratitunon
Kec. Grati, Kab. Pasuruan
Jawa Timur
HP: 0811-363-280

TOKO BU YAYUK Isnadi
Dusun Krajan Kulon
RT.003 RW.013 Kel. Wonosobo
Kec. Srono, Kab. Banyuwangi
Jawa Timur
HP: 0812-3348-7588

TOKO TIGA PUTRI Ernawati
Perum Wagir Indah
Blok C No.15 RT.014 RW.007
Kel. Kwangsari, Kec. Sedati
Kab. Sidoarjo, Jawa Timur
HP: 0812-4990-7781

TOKO KANDAR Sukandar
Jl. Gajah Mada No.38
Stasiun Jetis, Desa Wonoketro,
Kec. Jetis, Kab. Ponorogo
Jawa Timur
HP: 0812-341-7913

TOKO RINI Sri Widayati
Jl. Usman Mansyur RT.001 RW.001
Kel. Josari, Kec. Jetis
Kab. Ponorogo, Jawa Timur
HP: 0813-3539-1360

TOKO KELONTONG KUSYAR Kusijar
Jl. Derkuku No.21 RT.039 RW.013
Desa Nambang Kidul
Kec. Manguharjo, Kota Madiun
Jawa Timur
HP: 0812-16448-1831
0822-4559-1562

UD. JUPRI DERI Jupri
Dusun Gambiran Utara
RT.001 RW.002 Kel. Gambiran
Kec. Mojoagung, Kab. Jombang
Jawa Timur
HP: 0813-3567-5129

TOKO MULYO UTOMO Mulyoso
Dusun Pucangan RT.003 RW.001
Kel. Pangungsari
Kec. Durenan, Kab. Trenggalek
Jawa Timur
HP: 0856-4996-9926

CV. MEGA TENTREM Adit Prasetyo
Desa Simo RT.003
Kec. Kwadungan, Kab. Ngawi
Jawa Timur
HP: 0812-9438-7371

PANGKALAN ELPIJI Purnomo
Jl. Kademangan 2 RT.008 RW.004
Desa Bakalan, Kec. Grogol
Kab. Kediri, Jawa Timur
HP: 0856-3623-116

PANGKALAN ELPIJI Mujiono
Desa Panggung RT.014 RW.004
Kec. Barat, Kab. Magetan
Jawa Timur
HP: 0815-3607-5300
0853-3503-9970

PANGKALAN ELPIJI Muhammad Dicky Setiawan
Dusun Urangantung
RT.074 RW.010 Desa Jarit
Kec. Candipuro, Kab. Lumajang
Jawa Timur
HP: 0857-5556-8600

PANGKALAN KESMI Moch. Muslimin
Dusun Ngembes RT.003 RW.002
Desa Penanggungan
Kec. Trawas, Kab. Mojokerto
Jawa Timur
HP: 0813-3032-7054

PANGKALAN ELPIJI Mistaryanto
Jl. Perikanan RT.016 RW.006
Kel/Kec. Tenggarang
Kab. Bondowoso, Jawa Timur
HP: 0853-3016-3366

PANGKALAN ELPIJI Achmat Khoiri
Dusun Sumberejo
RT.002 RW.001 Desa Tanjung
Kec. Pagu, Kab. Kediri
Jawa Timur
HP: 0812-7601-9161

PANGKALAN ELPIJI Abdul Kamid
Dusun Kalibendo Selatan
RT. 001 RW. 002
Desa Kalibendo, Kec. Pasirian
Kab. Lumajang, Jawa Timur
HP: 0822-3076-9220

PANGKALAN ELPIJI Yoyok Sudarmanto
Dusun I, Kel. Ngetrep
Kec. Jiwan, Kab. Madiun
Jawa Timur
HP: 0853-3508-6794

PANGKALAN ELPIJI & AIR MINERAL Abdul Habir
Dusun Aeng Penay
RT.002 RW. 001
Desa Blumbungan
Kec. Larangan
Kab. Pamekasan, Jawa Timur
HP: 0818-0382-7750

TOKO RAFKA Ernawati
Lingk. Glagah Ombo
RT.002 RW.005 Desa Kamulan
Kec. Talun, Kab. Blitar
Jawa Timur
HP: 0821-3137-3572

PANGKALAN ELPIJI Moch. Hartoyo
Dusun Ngepoh RT.024 RW.017
Kel. Metesih, Kec. Jiwan
Kab. Madiun, Jawa Timur
HP: 0856-4995-4867

PANGKALAN ELPIJI Miftakhur Rokhman
Jl. Yos Sudarso IV No. 49
RT.005 RW.006 Kel. Karangwaru
Kec. Tulungagung
Kab. Tulungagung, Jawa Timur
HP: 0823-3837-7678

PANGKALAN ELPIJI Mahbub Rofiqi
Dusun Karangnongko
RT.003 RW.001 Desa Susuhbango
Kec. Ringinrejo, Kab. Kediri
Jawa Timur
HP: 0858-5622-0887

PANGKALAN ELPIJI Lisa Akuarini
Jl. Kapt. Pattimura IV
RT.001 RW.001 Desa Tertek
Kec. Tulungagung
Kab. Tulungagung, Jawa Timur
HP: 0821-4226-3777

PANGKALAN ELPIJI Lia Primita
Dusun III RT.031 RW.009
Kel. Teguhan, Kec. Jiwan
Kab. Madiun, Jawa Timur
HP: 0812-3261-9888

UD. SUMBER PANGAN Sukarno
Jl. Trisula RT.004 RW.005
Kel/Kec. Kademangan
Kab. Blitar, Jawa Timur
HP: 0812-8031-8131

WARUNG MENOKA Ni Made Suwartini
Jl. Ratna Gg. Jepun No.7
Kel. Tonja, Kec. Denpasar Utara
Denpasar, Bali
HP: 0819-9945-0225

WARUNG AYU Kadek Ayu Mariani
Banjar Kedua
Kel. Peguyangan Kangin
Kec. Denpasar Utara
Denpasar, Bali
HP: 0878-3456-2686

PANGKALAN ELPIJI Ni Ketut Patmi
Jl. Made Bina No.28
Merta Gangga, Kel. Ubung Kaja
Kec. Denpasar Utara
Denpasar, Bali
HP: 0812-4689-8004

PANGKALAN ELPIJI Ni Kadek Yanti
Jl. Nangka Gg. Nuri VII B No.1
Banjar Umasari
Kel. Dangin Puri Kaja
Kec. Denpasar Utara
Denpasar, Bali
HP: 0852-3725-1374

PANGKALAN ELPIJI Ni Kadek Melani
Jl. Gn. Mas Gg. Dieng II/4
Desa Padangsambian Kelod
Kec. Denpasar Barat
Denpasar, Bali
HP: 0812-3672-7032

PANGKALAN ELPIJI I Nyoman Pegeg
Jl. Kenyeri Gg. Nagasari III/C4
Denpasar Kerta Bumi
Denpasar, Bali
HP: 0812-3918-4080

PANGKALAN ELPIJI I Made Sudana
Jl. Gunung Himalaya No.50
Desa Pemecutan Kaja
Kec. Denpasar Utara
Denpasar, Bali
HP: 0852-3812-9740

PANGKALAN ELPIJI I Ketut Sukamerta
Jl. Kaswari No.15 Desa Penatih
Kec. Denpasar Timur
Denpasar, Bali
HP: 0813-3838-9022

PANGKALAN ELPIJI I Made Edy Sudarsana
Banjar Dinas Serongga Kemenuh
Desa Pangkung Karung
Kec. Kerambitan
Kab. Tabanan, Bali
HP: 0878-6126-0310

PANGKALAN ELPIJI I Gusti Agung Ayu Putu Suardani
Banjar Tegeh No.49 Kel. Dalung
Kab. Badung, Bali
HP: 0878-5380-8319
0818-346-128

PANGKALAN ELPIJI I Gede Ariawan
Banjar Dinas Darma Winangun
Desa Tianyar, Kec. Kubu
Kab. Karangasem, Bali
HP: 0857-3941-4278

CV. SAHNA M. Sahlil
Jl. Dam Rontu RT.008 RW. 003
Kel. Rabadompu Barat
Kec. Raba, Kota Bima, NTB
HP: 0853-3748-8312

TOKO ANDINI Maani
Jl. Gatot Subroto Sadia I
RT.003 RW.001 Kel. Sadia
Kec. Mpunda, Kota Bima, NTB
HP: 0853-3890-9245

WARUNG MBAK SRI Sri Rahayu
Jl. Mujair RT.007 RW.003
Kel. Tanjung, Kec. Rasanee Barat
Kota Bima, NTB
HP: 0852-5320-7394

TOKO SUMBER REZEKI Lalu Sudiarte
Tanak Awu I, Kec. Pujut
Kab. Lombok Tengah, NTB
HP: 0878-8858-1608

PEDAGANG AYAM M. Firdaus
Jl. Adipura RT.001 RW.001
Kel. Panggi Kec. Mpunda
Kota Bima, NTB
HP: 0813-3832-1560
0853-3904-8196
0853-3884-9613

KIOS PATI HADJON Putu Juli Rahmawati
Kel. Weri RT.014 RW.003
Kec. Larantuka
Kab. Flores Timur, NTT
HP: 0821-2267-2962

KIOS AL AMIN
Ibrahim Jou
Desa Lohayong RT.005 RW.003
Kec. Solor Timur
Kab. Flores Timur, NTT
HP: 0821-4467-8674

TOKO SEMBAKO
Muhammad Salahuddin
Jl. Gang Limau RT.003
Kel/Kec. Nunukan Selatan
Kab. Nunukan, Kalimantan Utara
HP: 0812-5749-7352

TOKO ARINA
Arina
Jl. Tien Soeharto RT.013
Kel. Nunukan Timur
Kab. Nunukan, Kalimantan Utara
HP: 0821-5876-0456

PANGKALAN ELPIJI
Riduan
Dusun Batu Begendang
RT.002 RW.001
Kel. Mekar Utama
Kec. Kendawangan
Kab. Ketapang, Kalimantan Barat
HP: 0858-2152-0951

TOKO AZHAR
Azhar
Jl. Rahadi Usman RT.001 RW.001
Desa Sungai Pelang
Kec. Matan Hilir Selatan
Kab. Ketapang
Kalimantan Barat
HP: 0813-4949-7705

UD. CEMPAGA BARU
Sarliani
Jl. Cilik Riwayat KM.19
RT.008 RW.002
Kel. Kota Besi Hulu, Kec. Kota Besi
Kab. Kotawaringin Timur
Kalimantan Tengah
HP: 0853-9053-5251

PANGKALAN ELPIJI UD. RINA
Agus Safitri
Jl. Jendral Sudirman RT.073
Kel. Selunuk, Kec. Seruyan Raya
Kab. Seruyan, Kalimantan Tengah
HP: 0812-5140-0199

PANGKALAN ELPIJI
Sugiarti
Jl. Prapatan Dalam RT.007
Kel. Telaga Asri
Kec. Balikpapan Kota
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0813-5096-6547

PEDAGANG DAGING SAPI
Ropi Ifani
Pasar Baru
Jl. Jendral Sudirman, Kel. Damai
Kec. Balikpapan Kota
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0852-4657-7707

PEDAGANG AYAM POTONG
Hawiah
Jl. Dahor No.28 RT.048
Kel. Baru Ilir
Kec. Balikpapan Barat
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0821-5487-5133

TOKO KELONTONG & PENGECEK ELPIJI
Sri Iriantuti
Jl. Gunung Empat No.20 RT.034
Kel. Margo Mulyo
Kec. Balikpapan Barat
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0812-5387-5071

WARUNG HAJRAH
Hajrah
Jl. Sultan Hasanuddin No. 31
RT.037 Kel. Baru Tengah
Kec. Balikpapan Barat
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0812-5188-7676

TOKO BAHAN BANGUNAN
KIOS CAHAYA
Nasiyah
Jl. Mekar Sari No.070 RT.020
Kel. Gunung Sari ilir
Kec. Balikpapan Tengah
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0852-4706-5557

TOKO WIWIT JAYANTINA
Wiwit Jayantina
Jl. Sei Wain KM.15 No.24 RT.033
Kel. Karang Joang
Kec. Balikpapan Utara
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0857-5206-8931

TOKO SEMBAKO
Arif Santoso
Perum Minangkabau
Blok B No.3 RT.069
Kel. Batu Ampar
Kec. Balikpapan Utara
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0821-5497-4242

TOKO IDA UTAMA
Lis Nurjanah
Perum Pesona Alam Permai
Blok B/49 RT.065
Kel. Batu Ampar
Kec. Balikpapan Utara
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0811-530-1721

TOKO ANUGRAH
Frida Carolina
Jl. Sentosa No.5 RT.072
Kel. Sungai Pinang Dalam
Kec. Samarinda Utara
Samarinda, Kalimantan Timur
HP: 0813-4766-6771
0813-4757-1621

PANGKALAN ELPIJI
Yeni Arzah
Kerang RT.003 Kel. Kerang
Kec. Batu Engau, Kab. Paser
Kalimantan Timur
HP: 0812-5381-3517

PANGKALAN ELPIJI
TOKO LITA
Muhammad Basri
Jl. Mulawarman RT.007
Kel/Kec. Kuaro, Kab. Paser
Kalimantan Timur
HP: 0812-5665-5809

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
RAEHAN
Siti Hairiyah
Jl. Tanah Periuk RT.005
Kel. Tanah Periuk
Kec. Tanah Gerogot
Kab. Paser, Kalimantan Timur
HP: 0853-8751-5444

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
TOKO SUMBER AYU
H. Syamsu
Jl. Untung Suropati RT.003
Kel/Kec. Tanah Gerogot
Kab. Paser, Kalimantan Timur
HP: 0852-5113-0885

PANGKALAN ELPIJI
RAFINA JAYA MAKMUR
Yesty Sukma Rahayu
Jl. Poros SP3-SP6 RT.001
Desa Rantau Makmur
Kec. Rantau Pulung
Kab. Kutai Timur
Kalimantan Timur
HP: 0821-6814-8333

WARUNG PUTRI KUMALA
I Wayan Sudira
Dusun Budi Daya RT.002 RW.008
Desa Kerta Buana
Kec. Tenggara Seberang
Kab. Kutai Kartanegara
Kalimantan Timur
HP: 0812-5316-0955

PANGKALAN ELPIJI
Syamsudin Noor
Jl. Padat Karya, Komp. Herlina
Blok Batu Jamrud I
No.155 RT.055 RW.004
Kel. Sungai Andai
Kec. Banjarmasin Utara
Banjarmasin, Kalimantan Selatan
HP: 0851-0233-1046

PANGKALAN ELPIJI
ADANA MART
M. Fauzan Akbar
Jl. H. Hasan Basri
Komplek PMI Blok B
No.13 RT.013 Kel. Alalak Utara
Kec. Banjarmasin Utara
Banjarmasin, Kalimantan Selatan
HP: 0812-5156-9234

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
HIKMAH
Zainal Abidin
Jl. A. Yani KM.3,5
Komp. Beringin Gg. III
No.11 RT.026 RW.001
Kel. Karang Mekar
Kec. Banjarmasin Timur
Banjarmasin, Kalimantan Selatan
HP: 0821-5841-0184

PANGKALAN ELPIJI
Ryidha Noor Karina
Jl. Stadion Lambung Mangkurat
RT.001 RW.001
Kel. Pemurus Baru
Kec. Banjarmasin Selatan
Banjarmasin, Kalimantan Selatan
HP: 0853-4791-3061

PANGKALAN ELPIJI
Mariana
Jl. A. Yani KM.5,5
Stadion Lambung Mangkurat
Gg. Nurul Janna RT.001 RW.001
Kel. Pemurus Dalam
Kec. Banjarmasin Selatan
Banjarmasin, Kalimantan Selatan
HP: 0852-4611-3294

PANGKALAN ELPIJI
Muhammad Ilham
Kel. Teluk Haur RT.004 RW.002
Kec. Daha Utara
Kab. Hulu Sungai Selatan
Kalimantan Selatan
HP: 0853-5052-5058

TOKO BARU TERBIT
Felix Taroreh
Jaga II, Kel. Likupang
Kec. Likupang Timur
Kab. Minahasa Utara
Sulawesi Utara
HP: 0815-2796-9008

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
Nourra E.N. Assah
Jaga VII, Kel. Sea I
Kec. Pineleng, Kab. Minahasa
Sulawesi Utara
HP: 0813-5426-5220

PANGKALAN ELPIJI
WARUNG NELLY
Donny Vesky Tendean
Jaga I, Tompasso II
Kec. Tompasso Barat
Kab. Minahasa, Sulawesi Utara
HP: 0853-4033-6189

PANGKALAN RAHMAT
Masduki Muslim
Molibagu, Kec. Bolaang Uki
Kab. Bolaang Mongondow
Sulawesi Utara
HP: 0823-9362-7613

PANGKALAN BONANZA
Hamzah Usman
Dudepo Barat RT.002
Kec. Bolaang Uki
Kab. Bolaang Mongondow
Sulawesi Utara
HP: 0853-4280-5038

PANGKALAN HARUN
Harun Djurika
Dusun I Kel. Iloheluma
Kec. Posigadan
Kab. Bolaang Mongondow
Sulawesi Utara
HP: 0852-5661-5215

PANGKALAN ELPIJI
Revli Paulus Iroth
Link. III Kel. Tumatangtang Satu
Kec. Tomohon Selatan
Tomohon, Sulawesi Utara
HP: 0821-9405-9517

PANGKALAN ELPIJI
Meidy Tulalo
Perum Bangun Indah Celebes
Blok J-1
Kel. Malalayang Satu Barat
Kec. Malalayang
Manado, Sulawesi Utara
HP: 0812-4400-328

WARUNG SEMBAKO
Gita Pramita Virginia
Lingkungan VIII
Kel. Malalayang Satu Barat
Kec. Malalayang
Manado, Sulawesi Utara
HP: 0852-9888-8599

KIOS & PANGKALAN ELPIJI
Arnold Antonius Porajouw
Lingkungan IX RW.009
Kel. Ranotana Weru
Kec. Wanea, Manado
Sulawesi Utara
HP: 0812-441-5491

KIOS BARU
Peipy Mariance Mantouw
Jl. Pembina No.9
Lingkungan I, Karombasan Selatan
Kec. Wanea, Manado
Sulawesi Utara
HP: 0812-4258-889

PANGKALAN ELPIJI
Youla Sumampouw
Lingkungan II RW.002
Kel. Tumumpa Dua
Kec. Tuminting, Manado
Sulawesi Utara
HP: 0811-433-0101
0821-9606-7811

PANGKALAN ELPIJI
Suwandi Mandake
Griya Paniki Indah
Jl. Lengkeng VIII
Kel. Bengkol, Kec. Mapanget
Manado, Sulawesi Utara
HP: 0852-4056-5215

TOKO KELONTONG
Onis Ismail
Desa Talumopatu, Kec. Tapa
Kab. Bone Bolango
Gorontalo
HP: 0821-9288-6031

TOKO REMAJA
Agusman
Jl. Jendral Sudirman No.13 RT.001
Kel/Kec. Simboro
Kab. Mamuju, Sulawesi Barat
HP: 0822-7158-3685

TOKO SERBA ADA MARANNU
Muhtar S.
Topore Selatan, Kel. Topore
Kec. Papalang, Kab. Mamuju
Sulawesi Barat
HP: 0823-9317-8674

MARSA CELL
Adolpina Patiara
Jl. Pababari No.51
Kel. Rimuku, Kab. Mamuju
Sulawesi Barat
HP: 0853-4260-1533

TOKO KELONTONG AGUNG
Abdul Khalik
Jl. Jendral Sudirman
Tanjung Batu Barat, Kel. Labuang
Kec. Banggae Timur
Kab. Majene, Sulawesi Barat
HP: 0853-4140-2002

PANGKALAN ELPIJI KARMILA
A. Rahim
Kel. Lembang
Kec. Banggae Timur
Kab. Majene, Sulawesi Barat
HP: 0821-9160-0913

PANGKALAN ELPIJI
H. Adman Agus M. Nur
Jl. Pemuda
Kel. Pekkabata, Kec. Polewali
Kab. Polewali Mandar
Sulawesi Barat
HP: 0853-2180-0093

PANGKALAN ELPIJI
Ayu Indri Saputri
Jl. Pangeran Hidayat
No.55 RT.004 RW.002
Kel. Lere, Kec. Palu Barat
Palu, Sulawesi Tengah
HP: 0811-422-2203

KIOS IQBAL
Sundusia
Paseru, Kel. Sompe
Kec. Sabangparu, Kab. Wajo
Sulawesi Selatan
HP: 0853-4134-4299

TOKO KACA BATARA
Harlina, S.Pd
Salojampu, Kel. Sompe
Kec. Sabbangparu, Kab. Wajo
Sulawesi Selatan
HP: 0852-1463-7899

PANGKALAN ELPIJI
Rosmini
BTN Mega Rezki
Blok H No.6 RT.001 RW.009
Kel. Romang Polong
Kec. Somba Opu
Kab. Gowa, Sulawesi Selatan
HP: 0812-4160-3900

OUTLET BRIGHT GAS
PRATAMAYA
Erwin Pratama
Jl. Syech Yusuf
Griya Mutiara Timur V
No.3 RT.002 RW.005
Kel. Katangka, Kec. Somba Opu
Kab. Gowa, Sulawesi Selatan
HP: 0821-8817-9889

UD. BATU MERAH
St. Salmah Dg. Mami
Jl. Nuhung Dg Bani
RT.002 RW.002 Kel. Kalebajeng
Kec. Bajeng, Kab. Gowa
Sulawesi Selatan
HP: 0822-9156-5723

OUTLET BRIGHT GAS DEDE
Sulhajji
Lambengi Kampung Jangka
Desa Bontoala, Kec. Pallangga
Kab. Gowa, Sulawesi Selatan
HP: 0853-4065-3860

PANGKALAN ELPIJI
Bahri Dg Tagang
Bontokassi, Kel. Panrannuangku
Kec. Polongbangkeng Utara
Kab. Takalar, Sulawesi Selatan
HP: 0852-5584-5942

TOKO MITRO JAYA
Saturia
Borong Baji 1, Kel. Malewang
Kec. Polongbangkeng Utara
Kab. Takalar, Sulawesi Selatan
HP: 0821-8965-8269

TOKO NURYATI
Nuryati
Kel. Karang-Karangan
RT. 001 RW.001, Kec. Bua
Kab. Luwu, Sulawesi Selatan
HP: 0823-4959-0157

TOKO YANSI
Yansi Wulandari Abbas
Dusun Lataggiling
Kel. Karang-Karangan, Kec. Bua
Kab. Luwu, Sulawesi Selatan
HP: 0853-9971-3013

MINI MARKET KUPA ONE
H. Rahmat Saputra, SH
Jl. Bau Massepe No.196
RT.002 RW.002 Kel. Lumpue
Kec. Bacukiki Barat
Pare-Pare, Sulawesi Selatan
HP: 0853-4024-6203

WARUNG EKA ADRIANA
Eka Adriana
Jl. Cendrawasih Lorong 31 No.6
Kel. Kunjung Mae, Kec. Mariso
Makassar, Sulawesi Selatan
HP: 0812-4222-3330

WARUNG BAROKAH
St. Maemunah
Jl. Barrang Lompo No.4
RT.001 RW.002
Kel. Malimongan, Kec. Wajo
Makassar, Sulawesi Selatan
HP: 0821-9040-5960

OUTLET ELPIJI NPSO
Mudjina
Jl. Sultan Alauddin No.60
RT.003 RW.003
Kel. Pa'baeng-baeng
Kec. Tamalate, Makassar
Sulawesi Selatan
HP: 0852-9954-2666

PANGKALAN ELPIJI
Sudadi
BTN Pesona Prima Griya D2
No.21 RT.006 RW.002
Kel. Bangkala, Kec. Manggala
Makassar, Sulawesi Selatan
HP: 0823-4313-5952

PANGKALAN ELPIJI 3 KG & WARUNG MAKAN
Syahria
Kel. Bokori RT.003 RW.003
Kec. Soropia, Kab. Konawe
Sulawesi Tenggara
HP: 0811-4050-114

PANGKALAN ELPIJI 3 KG & TOKO SEMBAKO
Baharuddin
Kel. Lalosabila, Kec. Wawotobi
Kab. Konawe, Sulawesi Tenggara
HP: 0813-4163-9497

PANGKALAN ELPIJI
RATNAWATI
Amir Kasim
Jl. Dipenogoro No.368
RT.002 RW.002 Kel. Tuoy
Kec. Unaaha, Kab. Konawe
Sulawesi Tenggara
HP: 0852-4991-1438

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
Minayatin
Desa Andarora, Kec. Sampara
Kab. Konawe, Sulawesi Tenggara
HP: 0852-4166-5984

PANGKALAN ELPIJI
Jumartin
Jl. Saweringadi RT.002 RW.003
Kel/Kec. Anggaberu
Kab. Konawe, Sulawesi Tenggara
HP: 0821-9307-6111

PANGKALAN ELPIJI
Siti Hajar
Dusun II RT.003 Kel. Tolihe
Kec. Baito, Kab. Konawe Selatan
Sulawesi Tenggara
HP: 0823-4885-0113

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
Irman
Desa Lerepako RT.001 RW.001
Kec. Laeya, Kab. Konawe Selatan
Sulawesi Tenggara
HP: 0822-9221-0197

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
Alfian Ashar
Jl. Abadi No.320 RT.004 RW.002
Kel. Kolakaasi, Kec. Latambaga
Kab. Kolaka, Sulawesi Tenggara
HP: 0811-4090-966

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
Sarmin
Jl. Abadi, Kel. Kolakaasi
Kec. Latambaga, Kab. Kolaka
Sulawesi Tenggara
HP: 0852-5576-7306

PANGKALAN ELPIJI
HJ. NANGGA
Risna Abdul Rahman
Jl. Abadi, Kel. Sea
Kec. Latambaga, Kab. Kolaka
Sulawesi Tenggara
HP: 0852-5555-5793
0821-8859-0774

UD. AFRAH UTAMA
Muhammad Ampu Puluase
Dusun II Puloro RT.002 RW.002
Kel. Ulu Lapaopao, Kec. Wolo
Kab. Kolaka, Sulawesi Tenggara
HP: 0852-5644-4174

UD. LIANA SAHIRA
Hasriani
Dusun I RT.001 RW.001
Kel. Malaha, Kec. Sama Turu
Kab. Kolaka, Sulawesi Tenggara
HP: 0853-9941-4683

PANGKALAN ELPIJI
Makmun
Jl. Ir. Soekarno RT.001 RW.003
Kel. Dapu-Dapura
Kec. Kendari Barat
Kendari, Sulawesi Tenggara
HP: 0822-5917-8268

DAVY GAS
Ika Riviyanti
Jl. A. Yani No.172
RT.001 RW.005
Kel/Kec. Wua Wua
Kendari, Sulawesi Tenggara
HP: 0811-405-9611

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
Herwandhy Husain
Jl. Pattimura RT.018 RW.006
Kel. Watulondo, Kec. Puuwato
Kendari, Sulawesi Tenggara
HP: 0823-3399-9929

KIOS BELLA
Abdul Kadir
Trans Nelayan Blok A
No.9 RT.002 RW.004
Kel. Lapulu, Kec. Abeli
Kendari, Sulawesi Tenggara
HP: 0812-417-9297

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
Andi Aryanto
Jl. Samudera RT.004 RW.002
Kel. Puday, Kec. Abeli
Kendari, Sulawesi Tenggara
HP: 0812-3007-7599

PANGKALAN ELPIJI 3 KG
Andi Farida
Jl. Laute III RT.025 RW.006
Kel/Kec. Mandonga
Kendari, Sulawesi Tenggara
HP: 0811-4050-798

PANGKALAN MINYAK TANAH
Sumartini Waridin
Jl. Akeboca No.34
RT.011 RW.005 Kel. Soa
Kec. Kota Ternate Utara
Ternate, Maluku Utara
HP: 0811-433-1392

TOKO RIVALDI
Mustafa
Jl. Pemuda RT.011 RW.004
Kel. Toboleu
Kec. Kota Ternate Utara
Ternate, Maluku Utara
HP: 0813-1719-9708

AIR MINERAL CLUB
Darwis Haris
Bel Benteng RT.001 RW.001
Kel. Santiong
Kec. Ternate Tengah
Ternate, Maluku Utara
HP: 0811-4334-767

PANGKALAN MINYAK TANAH
Samsuriyal Rasyid
Kel. Kalumata RT.003 RW.001
Kec. Kota Ternate Selatan
Ternate, Maluku Utara
HP: 0821-8902-1719

KIOS 77
Muhammad Asril
Jl. Bastiong RT.006 RW.002
Kel. Bastiong Karance
Kec. Kota Ternate Selatan
Ternate, Maluku Utara
HP: 0821-8791-1027

TOKO KELONTONG
Rachmat Riansyah
Kel. Toboko RT.004 RW.002
Kec. Kota Ternate Selatan
Ternate, Maluku Utara
HP: 0852-4061-6015

KIOS ANGEL
Peby Yacobis Ruspanah
Dusun Haturapa
kel/Kec. Kairatu
Kab. Seram Bagian Barat
Maluku
HP: 0822-4887-0830
0823-9741-9788

PANGKALAN TIGA PUTERI
Zhahnaz Unzilla Bamahdi
Jl. Bangau RT.013
Kel. Namaelo, Kec. Kota Masohi
Kab. Maluku Tengah, Maluku
HP: 0852-4452-1354

STAND AMIF
A. Miftahul Khair Imran
Puncak Pamahanu Nusa RT.020
Kel. Namaelo, Kec. Kota Masohi
Kab. Maluku Tengah, Maluku
HP: 0852-5082-8998
0812-4073-5325

TOKO BAHAN BANGUNAN & SEMBAKO RIANTY
Rianty Waly
Dusun Tahoku, Kel. Hila
Kec. Leihitu, Kab. Maluku Tengah
Maluku
HP: 0813-2931-4093

KIOS INTAN INDAH
Mima Letahiit
Desa Gale-Gale RT.001
Kec. Seram Utara Barat
Kab. Maluku Tengah, Maluku
HP: 0821-9841-5541

TOKO HIKMAH
Nurhikmah Salahuddin
Jl. Dermaga Dusun Sehe
Kel/Kec. Namlea
Kab. Buru, Maluku
HP: 0812-4216-7306

KIOS JUMALI
Jumali Leleng
Jl. Bunga Cengkeh
Kec. Namlea, Kab. Buru
Maluku
HP: 0823-9331-6903

KIOS MAWAR
La Kamaludin
Kel. Saumlaki RT.001 RW.006
Kec. Tanimbar Selatan
Kab. Kepulauan Tanimbar
Maluku
HP: 0812-4734-3759

KIOS AZZAHRA
Muhammad Arsad Bugis
Desa Dullah
Kec. Pulau Dullah Utara
Tual, Maluku
HP: 0812-4887-8796

TOKO SEMBAKO
Talib Ngaja
Desa Fiditan
Kec. Pulau Dullah Utara
Tual, Maluku
HP: 0822-3870-9337

TOKO BERAS HAZIRA
Arwin Fajar
Jl. Gajah Mada, Kel. Lodar El
Kec. Pulau Dullah Selatan
Tual, Maluku
HP: 0853-9675-7394

TOKO ATI
Ati Djatiningsih
Jl. Laksdya Leo Wattimena
RT.018 RW.007 Kel. Waiheru
Kec. Baguala, Ambon, Maluku
HP: 0812-4735-0015

DEPOT AIR RESKI & RESTU
Karmila Ingratubun
Jl. Laksdya Leo Wattimena
RT.022 RW.008
(Depan Asrama Haji)
Kel. Waiheru, Kec. Baguala
Ambon, Maluku
HP: 0852-4377-8717

WARUNG SHEKINAH AMBON
Leonard Arthur Daance Lolaen
Jl. Imam Bonjol No.8 Valentein
Kel. Ahusen, Kec. Sirimau
Ambon, Maluku
HP: 0822-9174-2440

KIOS SRI ASIH
Siti Rahmi Nani
Jl. Flavouw No.160
RT.002 RW.001 Kel/Kec. Sentani
Kab. Jayapura, Papua
HP: 0852-5432-4499

KIOS CAHAYA
Asmui
Jl. Mambruk, Pasar Lama
Kel. Dobonsolo, Kec. Sentani
Kab. Jayapura, Papua
HP: 0813-4491-8750

KIOS TALENTA
Phelipus Wasanggai
BTN Pepabri No.14
Kel. Hinekomb, Kec. Sentani
Kab. Jayapura, Papua
HP: 0821-9990-2737

KIOS MAGELANG IRMA
Saparuddin, SE
Kampung Dosay
Distrik Sentani Barat
Kab. Jayapura, Papua
HP: 0813-4424-2221
0812-4821-1110

KIOS EYEI
Marthinus Oktovianus
Yarisetou
Jl. Pantai Amay RT.001 RW.001
Kel. Waiya, Kec. Depapre
Kab. Jayapura, Papua
HP: 0812-4716-0785

KIOS IMANUEL
Slamet Riadi
Perum Doyo Baru Grand Blok A
No.49 RT.001 RW.001 Waibu
Kab. Jayapura, Papua
HP: 0812-4850-6819

KIOS DUA SAUDARA
Zulkifli Djakaria
BTN Marasay Doyo Baru
Waibu, Kab. Jayapura, Papua
HP: 0811-481-719
0812-4768-007

KIOS RIZKI
Amir Yanto
BTN Doyo Permai, Doyo Baru
Waibu, Kab. Jayapura, Papua
HP: 0821-9965-9982

TOKO PAKAIAN ONLINE
AI-ATU-SHOP
Salomina Makanuay
Kompleks Perumahan
Diklat Penerbangan Kayu Batu
RT.003 RW.005 Kel. Tanjung Ria
Kec. Jayapura Utara
Kota Jayapura, Papua
HP: 0812-4870-1418

KIOS GENAWA BRIGHT GAS
Marthen Isak Wakum
Aspol SPN Base-G
RT.003 RW.002 Kel. Tanjung Ria
Kec. Jayapura Utara
Kota Jayapura, Papua
HP: 0822-3877-5384
0822-917-4128

KIOS SEMBAKO
Erik Haron Wamati
Jl. Selat Musi No.3 Dok VIII
Kel. Imbi, Kec. Jayapura Utara
Kota Jayapura, Papua
HP: 0852-4453-6045

KIOS SEMBAKO
NURUL SUPER MOON
Fitriani H. Lappa
Komp. Sosial Dok VIII Atas
Kel. Imbi, Kec. Jayapura Utara
Kota Jayapura, Papua
HP: 0821-9780-7317

KIOS YETTY
Yetty R. Fonataba
Dok VIII Pantai, Kel. Imbi
Kec. Jayapura Utara
Kota Jayapura, Papua
HP: 0812-4881-1031

KIOS FAISA
Mulyadi
Komp. TNI AL Blok C.8
Hamadi, Kec. Jayapura Selatan
Kota Jayapura, Papua
HP: 0811-485-4930
0812-4862-6202

KIOS SEMBAKO INDAH
Kabib Ibrahim
BTN Kotaraja Skyline Indah
Gg. Mataa Blok D No.72
Kel. Wai Mhorock, Kec. Abepura
Kota Jayapura, Papua
HP: 0812-4719-2548

AGEN MINYAK TANAH
DAN KIOS
Amos Roma
Abe Gunung Abepura
Kel. Awiyo, Kec. Abepura
Kota Jayapura, Papua
HP: 0821-9814-3945

KIOS SEMBAKO
Andi Rianti
Swakarsa SMK 4 Pertanian
Kel. Koya Barat, Kec. Muara Tami
Kota Jayapura, Papua
HP: 0812-4751-9942

KIOS MAULIDAH BERKAH
Siti Maulidah
Kampung Harapan Makmur
RT.011 RW.002
Kel. Harapan Makmur
Kec. Kurik, Kab. Merauke
Papua
HP: 0813-1336-3279
0852-4424-1314

TOKO PIA
Irman Sudiyanoro
Jl. Trikora Wosi, Kel. Wosi
Kec. Manokwari Barat
Kab. Manokwari, Papua Barat
HP: 0852-4320-9110

KIOS ISSUK
Sukri
Jl. Trikora Taman Ria
RT.002 RW.007 Kel. Wosi
Kec. Manokwari Barat
Kab. Manokwari, Papua Barat
HP: 0813-4433-3443

KIOS SINAR SEGERI
Marwa
Jl. Bhayangkara, Kwawi
Kel. Manokwari Timur
Kec. Manokwari Barat
Kab. Manokwari, Papua Barat
HP: 0852-4465-1999

KIOS MABARAKKA
Hasriani
Jl. Yos Sudarso No.29
Kel. Sanggeng
Kec. Manokwari Barat
Kab. Manokwari, Papua Barat
HP: 0821-9853-5357
0821-9771-5208

KIOS AZZAM
Sugiyanto
Jl. Trikora Arfai
(Samping BRI Unit Arfai)
Kel. Andai
Kec. Manokwari Selatan
Kab. Manokwari, Papua Barat
HP: 0821-4502-2369
0812-4044-745

KIOS SRI REJEKI
Suryaningsih
Jl. Poros Trans Lokal SP3
Kampiang Aimas
Kab. Manokwari, Papua Barat
HP: 0812-4820-8676

KIOS SYUKUR
Mukhamad Syukur
Kampung Sidex Jaya
Kel/Kec. Sidex
Kab. Manokwari, Papua Barat
HP: 0813-4334-9294

PANGKALAN MINYAK TANAH
CAHAYA MULYA
Mulyati
Jl. Nusantara RT.006 RW.002
Majonar Salawati
Kota Sorong, Papua Barat
HP: 0812-4842-2976

PERTANIAN

KEBUN KOPI
Sahnun
Dusun Buntul Peteri
Kec. Permata
Kab. Bener Meriah, NAD
HP: 0823-0463-0611

KEBUN KOPI
Edian Amri
Dusun Masjid, Desa Buntul Peteri
Kab. Bener Meriah, NAD
HP: 0852-6241-3429

PERKEBUNAN KOPI
Wahyuni
Pondok Ijo, Desa Pondok Baru
Kec. Bandar
Kab. Bener Meriah, NAD
HP: 0852-7038-9108

KEBUN KOPI
Sahabbadi Yoga
Desa Pemango
Kab. Bener Meriah, NAD
HP: 0852-7056-6698

JAMUR BERTUAH
Hisarman Naibaho
Jl. Medan
Gg. Pengulu Lama RW.002
Kota Pematang Siantar
Sumatra Utara
HP: 0852-7654-0730

PERTANIAN

Leni Lestari

Dusun 3 Pantai Cermin Kiri
Kab. Serdang Bedagai
Sumatra Utara
HP: 0852-6182-4840
0812-6035-8484

KEBUN KELAPA SAWIT

Akhirman

Dusun Kampung Parit
Kab. Rokan Hulu, Riau
HP: 0823-9296-8838

PERKEBUNAN SAYURAN

Nasib

Jl. Pangat Jaya RT.001
Kota Dumai, Riau
HP: 0853-7544-8007

PERKEBUNAN KARET

DAN CABE

Holilah

Jl. Sukarela Lr. Batu Jajar
No.1279 RT.020 RW.007
Kec. Sukarami, Palembang
Sumatra Selatan
HP: 0813-6775-1272

PERKEBUNAN BUAH

PEPAYA CALIFORNIA

Lasmiyati

Jl. Sriwijaya No.15
RT.005 RW.002 Kel.Mulyosari
Kec. Metro Barat, Kota Metro
Lampung
HP: 0813-6913-6054

PERKEBUNAN BUAH MELON

Nursalim

Jl. Dewi Sartika RT.029 RW.010
Kel. Banjarsari, Kec. Metro Utara
Kota Metro, Lampung
HP: 0857-5813-3930

TANI MAKMUR

Yosephine Febri Wahyu

Widyastuti

Dusun II RT.009 RW.004
Desa Asto Mulyo, Kec. Punggur
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0853-8248-4488

TEMPURAN PADI

Suripah

Jl. Sindupraja RT.005 RW.002
Desa Pabean Ilir, Kec. Pasekan
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0878-2497-9554

OGUD HIDROPONIK FARM

Ade Susianto Raharja

Gang Bulan No.14 Karangampel
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0813-8774-1299

PERTANIAN

Abdullah Sadikin

Dusun Rukem RT.001 RW.001
Desa Gelar Mendala
Kec. Balongan
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0812-9895-7704

PERTANIAN DIA

Dia Al Ade Wardia

Blok Ketimpal RT.003 RW.001
Singaraja, Kab. Indramayu
Jawa Barat
HP: 0877-7972-7551

PERTANIAN

Cuandi Yusuf

Mekar Baru RT.005 RW.003
Desa Alamendah
Kab. Bandung, Jawa Barat
HP: 0821-2621-2587

PERTANIAN

Iyep Saefulloh

Kampung Babakan Alun-Alun
RT.001 RW.003
Kel/Kec. Pangalengan
Kab. Bandung, Jawa Barat
HP: 0812-2106-6719

PERTANIAN

Kasmudi

Karangkumpul RT.005 RW.001
Desa Banyumeneng
Kec. Mranggen, Kab. Demak
Jawa Barat
HP: 0896-6500-9640

SUKOANYAR MAKMUR

SEJAHTERA

Drs. Samsudin

Dusun Krajan RT.004 RW.002
Desa Sukoanyar, Kec. Pakel
Kab. Tulungagung, Jawa Timur
HP: 0812-597-1567

PERKEBUNAN PISANG &

DUREN

Andik Arifi

Dukuh Sombro RT.001 RW.001
Kel/Kec. Sooko, Kab. Ponorogo
Jawa Timur
HP: 0813-3213-7349

BALI PICK FRESH

Putu Dian Andriani

Jl. Jayagiri I No.2
Dangin Puri Kelod
Kec. Denpasar Timur
Denpasar, Bali
HP: 0812-3893-9300

UD. PUTRI TUNGGAL

Hajrah

Dodu I RT.009 RW.003
Desa Dodu, Kec. Rasanae Timur
Kota Bima, NTB
HP: 0853-3812-5794

KEBUN SAWIT GUNTUR

Mohammad Ronggono

Guntur

Jl. Danau Toba RT.009
Desa Bukit Raya, Kec. Sepaku
Kab. Penajam Paser Utara
Kalimantan Timur
HP: 0813-4747-2220

MINYAK CENGKEH

DAN PALA

Aswad Minggu

Jl. Ake Tubo RT.006 RW.002
Kel. Tubo
Kec. Kota Ternate Utara
Kota Ternate, Maluku Utara
HP: 0851-4622-8494

GAMALAMA HERBAL &

TANAMAN HIAS

Fahmi, SE

Jl. Nusa Indah No.139
Kel. Tanah Tinggi
Kec. Kota Ternate Selatan
Kota Ternate, Maluku Utara
HP: 0823-4456-2190

KEBUN EMBAL (SINGKONG)

Aisya Bugis

Jl. Baldu Wahadat Mangon
Kec. Pulau Dullah Selatan
Kota Tual, Maluku
HP: 0822-4887-7111

PERTANIAN TANAMAN

RICA KECIL

Agus Jumaedi

Jl. Sedap Malam RT.004 RW.002
Kel. Makotyamsa, Kab. Sorong
Papua Barat
HP: 0852-4462-2100

PETERNAKAN

PETERNAKAN AYAM PETELUR

Marsarasi Simanjuntak

Jl. Harapan No.13C
Kab. Toba Samosir
Sumatra Utara
HP: 0821-6002-5986

BAHAN JAYA

Bahan Turnip

Jl. Asahan KM.5 No.415
Kab. Simalungun, Sumatra Utara
HP: 0852-9763-9980

ANGON SAPI

Syarifuddin Lubis

Jl. Beringin Raya RT. 011 RW.004
Kel. Air Lengit, Kab. Natuna
Kepulauan Riau
HP: 0813-6425-2523

PENGGEMUKAN SAPI

POTONG

Kurniawan

Jl. Rawa Pudak RT.008
Desa Pudak, Kec. Kumpeh Ulu
Kab. Muaro Jambi, Jambi
HP: 0853-6911-6900

PETERNAKAN AYAM

Supriadinata

Komp. Taman Gading 2
Blok F No.4 Kel. Indralaya Raya
Kec. Indralaya, Kab. Ogan Ilir
Sumatra Selatan
HP: 0813-7912-3470

JATUN JAYA

Jatun

Dusun Tulung Itik RT.002 RW.001
Desa Gunung Sari
Kec. Gunung Sugih
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0852-7339-9227

UMI JAYA

Umi Maisaroh

Dusun Tulung Itik RT.002 RW.001
Desa Gunung Sari
Kec. Gunung Sugih
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0823-7533-5865

MUJI JAYA

Mujiati

Dusun Tulung Itik RT.004 RW.001
Desa Gunung Sari
Kec. Gunung Sugih
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0853-6960-7749

SRI JAYA

Sri Rahayu

Dusun Tulung Itik RT.001 RW.002
Desa Gunung Sari
Kec. Gunung Sugih
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0852-7926-8231

SOFYAN JAYA

Mifta Khurromah

Dusun Tulung Itik I
RT.001 RW.001
Desa Gunung Sari
Kec. Gunung Sugih
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0852-7902-1137

SITI JAYA

Siti Masrokh

Dusun Tulung Itik I
RT.002 RW.001
Desa Gunung Sari
Kec. Gunung Sugih
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0823-7304-8879

MAD JAYA

Yatini

Dusun Tulung Itik II
RT.001 RW.002
Desa Gunung Sari
Kec. Gunung Sugih
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0813-6928-3551

RISKI JAYA

Nur Syamsiah

Dusun Tulung Itik II
RT.002 RW.001
Desa Gunung Sari
Kec. Gunung Sugih
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0852-1820-6372

LEMBU SORA

Warinah

Dusun II Tritunggal
RT.005 RW.003
Desa Mojopahit, Kec. Punggur
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0852-7338-9940

PETERNAKAN NAHNU

Kusmiyati

Dusun III RT.012 RW.005
Desa Sri Sawahan, Kec. Punggur
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0853-6857-4854

ROSALIA

Khasanah

Dusun III RT.012 RW.006
Desa Ngestirahayu, Kec. Punggur
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0853-7783-0735

MEKAR SARI

Jaenab

Dusun IV RT.001 RW.001
Desa Rukti Endah, Kec. Rumbia
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0853-6905-7285

AYAM BROILER FARM

Abdul Kharis

Dusun Sikancil RT.004 RW.006
Desa Slati, Kec. Larangan
Kab. Brebes, Jawa Tengah
HP: 0878-6764-7231

UD. MUSTOFA

Mustofa

Barak Rejo RT.002 RW.001
Desa Randusari, Kec. Teras
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0812-1591-9071

KANDANG AYAM HENDI

Hendi Susanto

Ngemplak RT.003 RW.004
Kel. Tawangsari, Kec. Teras
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0822-2336-3574

KANDANG AYAM WAGIMAN

Wagiman

Ngemplak RT.003 RW.004
Kel. Tawangsari, Kec. Teras
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0878-8346-3476

BABI MAKMUR

Suryanto

Kebondalem RT.003 RW.001
Kel. Bendan, Kec. Banyudono
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0856-252-8084



TERNAK SAPI**Karyanti**

Alas Malang RT.002 RW.018
Desa Winong, Kec. Boyolali
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0852-2510-1818

IWAK PITIK FARM**Agung Raharjo**

Mangun Suparnan
RT.009 RW.005 Kel. Janti
Kec. Polanharjo, Kab. Klaten
Jawa Tengah
HP: 0857-0000-4450

SIDO MAKMUR**Parwi**

Dk. Watulumpang
RT.002 RW.004 Kel. Bucu
Kec. Kembang, Kab. Jepara
Jawa Tengah
HP: 0852-9050-2165

PETERNAKAN MEKAR ABADI**Noor Ikhsan**

Dk. Watulumpang
RT.003 RW.004 Kel. Bucu
Kec. Kembang, Kab. Jepara
Jawa Tengah
HP: 0812-3128-0822

SERBA UNGGAS**Warmono**

Bantarpanjang RT.002 RW.005
Kel. Bantarpanjang
Kec. Cimanggung, Kab. Cilacap
Jawa Tengah
HP: 0813-2609-1470

TERNAK TOYA**Mohamad Khotoya**

Muntal RT. 001 RW. 004
Kel. Mangunsari
Kec. Gunungpati
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0856-4108-3447

PETERNAKAN SAPI PERAH**Suranto**

Kepuh RT.004 RW.014
Desa Kepuharjo
Kec. Cangkringan
Kab. Sleman, D.I. Yogyakarta
HP: 0812-2614-0163

PETERNAKAN SAPI PERAH**Sriyana**

Manggong RT.004 RW.016
Desa Kepuharjo
Kec. Cangkringan
Kab. Sleman, D.I. Yogyakarta
HP: 0852-2875-0318

PETERNAKAN SAPI PERAH**Sumardiyono**

Kinahrejo Pelemsari
RT.001 RW.001
Desa Umbulharjo
Kec. Cangkringan
Kab. Sleman, D.I. Yogyakarta
HP: 0813-9270-0392

TERNAK AYAM BOILER**Ani Lestari**

Dukuh Cengkir RT.002 RW.001
Kel. Singgahan, Kec. Pulung
Kab. Ponorogo, Jawa Timur
HP: 0823-3536-5599

PETERNAKAN AYAM**POTONG****Buadi H.**

Dusun Poncosumo
RT.001 RW.008
Desa Sumberwuluh
Kec. Candipuro
Kab. Lumajang, Jawa Timur
HP: 0812-3317-1634

PETERNAKAN KAMBING**Heru Setyawan**

Dusun Krajan RT.003 RW.001
Desa Tawangagung
Kec. Ampelgading
Kab. Malang, Jawa Timur
HP: 0823-3282-6650

PETERNAKAN KAMBING**Saiun**

Dusun Krajan RT.006 RW.002
Desa Tawangagung
Kec. Ampelgading
Kab. Malang, Jawa Timur
HP: 0853-3627-5509

PETERNAKAN KAMBING**Mokhtar Rifki Hanis**

Dusun Argosari RT.006 RW.002
Kel. Argoyumono
Kec. Ampelgading
Kab. Malang, Jawa Timur
HP: 0822-3296-1987

PETERNAKAN KAMBING**Wiyono**

Dusun Sumberbuncis
RT.012 RW.004
Desa Sonowangi
Kec. Ampelgading
Kab. Malang, Jawa Timur
HP: 0822-2917-4477

PETERNAKAN KAMBING**Matsari**

Dusun Putukrejo RT.004 RW.002
Desa Simojayan
Kec. Ampelgading
Kab. Malang, Jawa Timur
HP: 0823-3458-9095

PETERNAKAN KAMBING**Abdul Hawi**

Dusun Sukodono RT.010 RW.005
Desa Simojayan
Kec. Ampelgading
Kab. Malang, Jawa Timur
HP: 0853-3179-5115

PETERNAKAN SAPI**M. Yada**

Dusun Kananga RT.006 RW.003
Desa Laju, Kec. Langgudu
Kab. Bima, NTB
HP: 0853-3812-7108

PETERNAKAN BABI**Dewy Feronika Payungan**

Lingkungan 7 Kel. Paniki Bawah
Kec. Mapanget, Manado
Sulawesi Utara
HP: 0821-8737-3649

PETERNAKAN AYAM**Tuti Aditami**

Jl. Kemuning RT.007 RW.004
Kel. Makotyamsa
Kab. Sorong, Papua Barat
HP: 0852-8964-1370

PERIKANAN**CANZHA FISH FARM RIAU****Syarifah Aini**

Jl. Gunung Selamat
Gg. Kerinci RT.004
Kel. Bumi Ayu, Kota Dumai, Riau
HP: 0852-7152-5367

PERIKANAN ZAKI**Muhammad Zaki**

Dusun I Sungai Pinang
Kab. Kampar, Riau
HP: 0853-6508-7061

UNIT PEMBENIHAN**RAKYAT MULIA****Wibowo Supriyadi**

Jl. Kapten Abdullah Lr. Mulia I
No.1168 RT.017 RW.006
Kel. Talang Bubuk, Kec. Plaju
Palembang, Sumatra Selatan
HP: 0813-6765-0774

PERIKANAN**Bintaro Setiabudi**

Dusun III RT.003 RW.003
Desa Badran Sari, Kec. Punggur
Kab. Lampung Tengah
Lampung
HP: 0813-6605-8384

BUDI DAYA IKAN**Siti Rokayah**

Dusun V RT.020 RW.010
Desa Ngesti Rahayu
Kec. Punggur
Kab. Lampung Tengah
Lampung
HP: 0852-6956-4286

RUMAH IKAN PEWARIS**NEGERI****Dede Fauzan**

Kampung Kadulambur
Desa Batubantar
Kab. Pandeglang, Banten
HP: 0852-1410-2057

MINA MITRA LESTARI**Yakobus Heru Budiarmoko**

Komplek Telaga Kahuripan
Beranda Ganesha
Blok C10 No.1
Kel. Tegal, Kec. Kemang
Kab. Bogor, Jawa Barat
HP: 0812-8801-8278

TAMBAK WATNI**Watni Nuryani**

Kampung Cikalong
RT.021 RW.005 Desa Jabong
Kab. Subang, Jawa Barat
HP: 0852-2043-2965

BUDI DAYA IKAN NILA**Ahmadi**

Mangun Suparnan
RT.009 RW.005 Desa Janti
Kec. Polanharjo, Kab. Klaten
Jawa Tengah
HP: 0856-4712-9011

PERIKANAN & WARUNG**Danang Joko Wijayanto**

Mangun Suparnan
RT.010 RW.005 Desa Janti
Kec. Polanharjo, Kab. Klaten
Jawa Tengah
HP: 0813-2966-8350

PEMANCINGAN OMAH**IWAK 2000****Sriyanti**

Mangun Suparnan
RT.010 RW.005 Desa Janti
Kec. Polanharjo, Kab. Klaten
Jawa Tengah
HP: 0822-8972-2000

PEMANCINGAN 6**Harto Wiryo**

Mangun Suparnan
RT.012 RW.006 Desa Janti
Kec. Polanharjo, Kab. Klaten
Jawa Tengah
HP: 0857-4723-4573

PEMANCINGAN CAMAR &**KERANG IJO****Juraimi**

Tambak Rejo RT.003 RW.016
Kel. Tanjungmas
Kec. Semarang Utara
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0895-0535-0307

UD. PURNAMA**Saiful**

Dusun Pasir Putih RT.016 RW.005
Desa Laju, Kec. Langgudu
Kab. Bima, NTB
HP: 0852-5366-6780
0823-4062-8751

PENGEPUL IKAN**MAMA YAYA****Ruhaya**

Kel. Kolo RT.009 RW.005
Kec. Asakota, Kota Bima, NTB
HP: 0823-4194-6908
0852-3797-8105

BAGANG IKAN TERI & CUMI**Nasrun Saidi**

Jl. Ambuwau RT.002 RW.001
Kel. Nusa Ambu
Kec. Wasile Selatan
Kab. Halmahera Timur
Maluku Utara
HP: 0821-8361-1102

BUDIDAYA TERIPANG PEARLY**Pitjont Tomatala**

Jl. Dr. Leimena, Kel. Ketsoblak
Kec. Pulau Dullah Selatan
Kota Tual, Maluku
HP: 0813-4025-0190

KULINER**KERIPIK SINGKONG****Sunaryono**

Jl. Sibatu Batu Blok III
RT.005 RW.005 Kel. Bah Sorma
Kec. Siantar Sitalasari
Kota Pematang Siantar
Sumatra Utara
HP: 0812-6477-506

KERIPIK PAINI**Paini**

Jl. Sibatu Batu Blok III
RT.005 RW.005 Kel. Bah Sorma
Kec. Siantar Sitalasari
Kota Pematang Siantar
Sumatra Utara
HP: 0853-6135-3655

KERIPIK BENJAMIN**Nurzanna Panggabean**

Lumban Dolokdolok
Kab. Tapanuli Utara
Sumatra Utara
HP: 0821-6601-9955

KACANG GARING**SIHOBUK JAYA****Adden Sihombing**

Pardangguran
Kel. Siraja Oloan, Kec. Tarutung
Kab. Tapanuli Utara
Sumatra Utara
HP: 0813-7526-7745



KERUPUK PONIMAN

Poniman
Lingkungan VI Kel. Bajamas
Kec. Sirandorung
Kab. Tapanuli Tengah
Sumatra Utara
HP: 0821-6761-7718

PRODUKSI TAHU & TEMPE

Nur Estiqomah
Lingkungan VI Kel. Bajamas
Kec. Sirandorung
Kab. Tapanuli Tengah
Sumatra Utara
HP: 0852-6117-3653

CAMILAN MUNARI

Munari
Lingkungan V Kel. Bajamas
Kec. Sirandorung
Kab. Tapanuli Tengah
Sumatra Utara
HP: 0821-6467-7206

RUMAH MAKAN

PAK WAHYU
Khairul Sanjaya Nasution
Dusun II
Desa Simpang Sigura-gura
Kec. Porsea, Kab. Toba Samosir
Sumatra Utara
HP: 0852-1259-7659

PENGOLAHAN KOPI

Yahya Yoanda
Manik Hullian
Desa Sait Buttu Saribu
Kec. Pematang Sidamanik
Kab. Simalungun, Sumatra Utara
HP: 0852-6149-3332

CATERING BUNGERAN

Mardenggan Silaban
Jl. Turi No.152A Kel. Binjai
Medan, Sumatra Utara
HP: 0813-7007-7690

PETTO COFFEE

Fakhri Alfaiz Khairan
Jl. Soekarno Hatta
No.38 RT.004 RW.001
Padangtengah Balainanduo
Kec. Payakumbuh Barat
Kota Payakumbuh, Sumatra Barat
HP: 0853-2222-7310

RUMAH MAKAN

AMPERA KEMBAR
Herlina
Desa Balam Jaya RT.001 RW.002
Kab. Kampar, Riau
HP: 0852-6590-1863

WARUNG MAKAN

Afrianingsih
Sungai Pinang, Kab. Kampar
Riau
HP: 0852-6496-4714

DAPUR BUNDA DURI

Diah Novi Wulandari
Jl. Stadion No.44 Duri
Kab. Bengkalis, Riau
HP: 0812-6880-6012

TEMPE MBAK TUNI

Andi Mas Ulung
Jl. Al-Muslihun No.25
RT.002 RW.011 Desa Wonosari
Kab. Bengkalis, Riau
HP: 0813-7871-2222

UMMY YUMMY

Yossi Kartini
Jl. Aman Gg. Aster 3
No.29 RT.004 RW.007
Desa Pematang Pudu
Kab. Bengkalis, Riau
HP: 0852-7167-1570

GERAI ALHAMDULILLAH

Jumiati
Jl. Raya Bukit Datuk
Gg. Selamat RT.004
Kel. Bukit Datuk, Kota Dumai
Riau
HP: 0812-7659-5439

SALBI JAYA

Salbiyah
Tulung Itik II RT.001 RW.002
Desa Gunung Sari
Kec. Gunung Sugih
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0823-7570-1061

MAKANAN RINGAN

RIZQUNA
Ngafiah
Dusun III RT.002 RW.001
Desa Tanggul Angin
Kec. Punggur
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0813-7988-2370

SULASTRI LAMPUNG GROUP

Ika Ayu Anisa Fitri
Dusun V Karang Anyar
RT.001 RW.001
Desa Mojopahit, Kec. Punggur
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0822-1043-3373

RETTI FOOD

Kristiana Eka Sulistya Wati
Dusun V RT.017 RW.009
Desa Sido Mulyo, Kec. Punggur
Kab. Lampung Tengah, Lampung
HP: 0852-6732-3627

ES KRIM ALA TURKI

Ifanna Lelianny
Jl. Sawo No.15 RT.005 RW.005
Kel/Kec. Beji, Kota Depok
Jawa Barat
HP: 0811-837-675

UBI BAKAR CILEMBU

Widiarti
Jl. Kosambi, Desa Duren
Kec. Klari, Kab. Karawang
Jawa Barat
HP: 0817-916-0037

PANGKALAN PIZZA

DAN LOTEK
Mochamad Ismail
Bale Endah Permai 3
Blok S-26 RT.007 RW.023
Desa Baleendah
Kab. Bandung, Jawa Barat
HP: 0812-2345-7133

PAS COOKIES

Pipih Supiah
Komp. Ciwastra Indah
Blok D-31 RT.009 RW.015
Kel. Margasari, Kota Bandung
Jawa Barat
HP: 0813-2130-7677

RAFLI SNACK

H. Emin Bunyamin
Komp. Bumi Adipura
Jl. Cemara Blok F-62
RT.005 RW.007 Kel. Rancabolang
Kota Bandung, Jawa Barat
HP: 0812-2181-5184

RENGGINANG MERPATI

Sulastri
Jl. Lengkeng
Griya Paoman Asri Blok D1
No.7 RT.002 RW.006
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0819-3122-7775

JAJAN PASAR TRIYANI

Triyani
Pasar Kerta Bumi, Desa Makam
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0877-4229-2692

DAPUR BUNDA

Siti Zuriah
Desa Makam RT.001 RW.001
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0858-1614-2708

TAQILA SOMAY

Anis Rubiyanti
Desa Makam RT.006 RW.001
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0888-0240-5440

NABILA SNACK

Suswati
Desa Makam RT.001 RW.003
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0812-2812-4085

ANGGUN SNACK

Ropingah
Desa Makam RT.001 RW.003
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0822-2622-0324

NUR SNACK

Sutini
Desa Makam RT.004 RW.003
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0899-537-2503

ANEKA BUBUR NYARMIATI

Nyarmiati
Desa Makam RT.004 RW.003
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0812-2523-5088

TRIA SNACK

Cartimah
Desa Makam RT.001 RW.005
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0896-0748-0172

SALFA SNACK

Wastinah
Desa Makam RT.002 RW.005
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0857-2751-7593

ARYA SNACK

Nur Hidayah
Desa Makam RT.002 RW.005
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0812-1539-0440

SNACK KUE BASAH

ESTU ECO
Dwi Rochyati
Desa Makam RT.002 RW.005
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0852-9113-3088

JAJANAN PASAR ABP SNACK

Dwi Ani Soli Hati
Desa Sumampir RT.001 RW.001
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0813-5193-7827

KAFA PUKIS

Titi Erowati
Desa Sumampir RT.004 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0856-9194-8433

JIBROG SNACK

Susiana
Desa Sumampir RT.006 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0812-3804-4594

JAJANAN PASAR

WANTI SNACK
Suwanti
Desa Sumampir RT.008 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0858-4017-0803

FARID SNACK

Setiyawati
Desa Sumampir RT.008 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0857-0515-7476

NESKA SNACK

Priyani
Desa Sumampir RT.008 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0823-2212-6313

DAMAR BOGA

Teti Resnani
Desa Sumampir RT.009 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0853-8595-5881

MIE AYAM 99

Suwignyo
Desa Sumampir RT.009 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0853-7843-0880

PESOR SNACK

Sumbuk
Desa Sumampir RT.010 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0857-7745-1791

WEN WEN SNACK

Tuweni
Desa Sumampir RT.012 RW.002
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0857-4779-8823

CEMILAND MISS TEMBEM

Septiani
Desa Sumampir RT.006 RW.003
Kec. Rembang, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0856-264-2441

SOESI SNACK

Tri Susilowati
Desa Bodaskarangjati
RT.003 RW.002 Kec. Rembang
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0856-4176-5499

KEDAI TATAN

Wigi Hartini
Jl. Toyareka RT.002 RW.001
Kec. Kemangkon
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0857-3192-4914

PENTOL UN

Uni Indarsih
Desa Tidu RT.001 RW.001
Kec. Bukateja, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0812-4670-8006

**RUJAK & TAHU MASAK
SUTRISMI**

Sutrismi
Desa Tidu RT.001 RW.001
Kec. Bukateja, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0812-2037-4886

FEBRIA SNACK

Febria Noor Shabrina
Desa Majasari RT.001 RW.006
Kec. Bukateja, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0822-3111-2622

MINUN SNACK

Alvita Mirna Hastuti
Dusun 4 RT.002 RW.005
Desa Pekiringan
Kec. Karang Moncol
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0813-2691-8182

KUE BASAH SARNO

Sarno
Desa Gumiwang RT.003 RW.002
Kec. Kejobong, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0838-9957-0257

ROTI BOLU BAKAR

Hermulyanti
Jl. Raya Kejobong RT.001 RW.001
Kec. Kejobong, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0812-9232-061

KUE & ROTI HANI SNACK

Dwi Harni Wulandari
Dusun Timbang RT.001 RW.001
Kel. Penambongan
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0851-1344-0531

**BOLU KUKUS
LUTFAN SNACK**

Reniliza Inayah
Kel. Purbalingga Wetan
RT.005 RW.009 Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0813-9156-6926

BUBUR AYAM

Chaerul Anwar
Dusun Sinduraja RT.001 RW.002
Desa Sinduraja, Kec. Kaligondang
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0896-6925-8066

KAMINAH SNACK

Kaminah
Desa Sinduraja RT.001 RW.002
Kec. Kaligondang
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0895-2731-6130

BUBUR SUMSUM NUMANI

Lasmini
Desa Kedung Menjangan
RT.005 RW.001
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0856-0189-6488

BUBUR SUMSUM

Dewi Murni
Desa Kedung Menjangan
RT.003 RW.002
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0858-0194-4605

BUBUR SUMSUM NUMANI

Rochyati
Desa Kedung Menjangan
RT.001 RW.003
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0857-1328-8254

BUBUR SUMSUM

Sobingah
Desa Kedung Menjangan
RT.001 RW.003
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0857-1296-0804

BUBUR SUMSUM NUMANI

Painah
Desa Kedung Menjangan
RT.001 RW.003
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0858-6746-4948

BUBUR SUMSUM NUMANI

Rujianti
Desa Kedung Menjangan
RT.002 RW.003
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0857-1295-6291

BUBUR SUMSUM NUMANI

Ani Muji Priyatin
Desa Kedung Menjangan
RT.002 RW.003
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0858-7624-3571

BUBUR SUMSUM NUMANI

Kustiah
Desa Kedung Menjangan
RT.002 RW.003
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0857-1298-0788

BUBUR SUMSUM NUMANI

Puji Shintia
Desa Kedung Menjangan
RT.003 RW.003
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0897-1098-200

BUBUR SUMSUM

Nining Triyani
Desa Kedung Menjangan
RT.003 RW.003
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0858-7711-3835

WARUNG NASI ROPIKHA

Ropikha
Jatibarang Lor RT.003 RW.002
Kec. Jatibarang, Kab. Brebes
Jawa Tengah
HP: 0852-9218-3011
0815-7833-8679

RIZQTA SNACK

Sri Utami
Kalongan RT.001 RW.012
Kel/Kec. Matesih
Kab. Karanganyar, Jawa Tengah
HP: 0852-2970-1174

MASAKAN SELERA JENDRAL

Sumami
Krajan Lor RT.004 RW.010
Desa Brambang, Kec. Karangawen
Kab. Demak, Jawa Tengah
HP: 0857-0707-0384

DIYAH HEALTHY FOOD

Wardiyah
Dk. Basin RT.001 RW.007
Desa Basin, Kec. Kebonarum
Kab. Klaten, Jawa Tengah
HP: 0858-6734-0443

GORENGAN & MINUMAN

Wanto Ngudiyono
Jl. Purwandaru RT.004 RW.004
Kel/Kec. Bukateja
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0896-0750-0077

JAJAN KOREA MRS. POTATO

Rio Prasetyo
Jl. Kemerdekaan No.29
RT.002 RW.008 Kel. Kuripan Kidul
Kec. Kesugihan, Kab. Cilacap
Jawa Tengah
HP: 0857-7266-6658

PISCOK HARYANTI

Dwi Haryanti
Jl. Duku RT.003 RW.008
Kel. Tegalreja
Kec. Cilacap Selatan
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0857-9981-3206

**RUMAH MAKAN PADANG
RESTU BUNDO**

Poerwanti
Sumberrejo RT.018 RW.004
Desa Semrejo Agung
Kec. Klego, Kab. Boyolali
Jawa Tengah
HP: 0812-2617-0877

OUDI'S CATERING

Heri Fitriyaningsih
Perum Graha Mandiri 2
RT.003 RW.013
Kel/Kec. Mojosoongo
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0822-2081-0811

WARUNG MAKAN MBAK WIN

Sri Winarti
Gempolsari RT.001 RW.001
Desa Talakbroto, Kec. Simo
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0852-2975-0549

**ANGKRINGAN WEDANGAN
PAK BENTO**

Siwi Yuni Astuti
Klapeyan RT.001 RW.003
Kel. Noborejo, Kec. Argomulyo
Kota Salatiga, Jawa Tengah
HP: 0856-4160-1081

AYAM DHEYAM

Yulia Fitri Kristianti
Jakungan RT.003 RW.004
Kel. Mangunsari, Kec. Sidomukti
Kota Salatiga, Jawa Tengah
HP: 0857-2697-1771

MONSTER TAKOYAKI

Agus Prianto Santosa
Jl. Muh. Yamin No.36
RT.003 RW.006 Kel. Jayengan
Kec. Serengan, Kota Surakarta
Jawa Tengah
HP: 0856-4753-7777

KHABKHUN THAI TEA

Syahrian Malik Vegasha
Jl. Lemah Gempal IVB
No.1086A RT.009 RW.004
Kel. Bulustalan
Kec. Semarang Selatan
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0813-9286-9177

DIAN CATERING

Sugiarti
Kalilangse 742 RT.008 RW.003
Kel/Kec. Gajah Mungkur
Kota Semarang, Jawa Tengah
Tel: (024) 850 3673
HP: 0857-2792-2448
0838-3824-4393

SURYA OEMAH NDES

Sulastri Budi Sarjati
Ngaglik VII Nganggrung
RT.005 RW.021
Desa Margoagung, Kec. Seyegan
Kab. Sleman, D.I. Yogyakarta
HP: 0822-4220-0899

MAYAKA CATERING

Mahfud Siddik
Dukuh RT.001 Desa Seloharjo
Kec. Pundong, Kab. Bantul
D.I. Yogyakarta
HP: 0851-0057-2731

KOPI JAGA RAHASIA

Awang Adi Ristanto
Kel/Kec. Wonosari RT.002 RW.001
Kab. Malang, Jawa Timur
HP: 0838-4832-7541

RIFQI CATERING

Muhammad Syukur
Jl. Mutiara RT.001 RW.002
Desa Banyuanyar, Kec. Sampang
Kab. Sampang, Jawa Timur
HP: 0852-3276-4146

AY KITCHEN

Khuroti A'yun
Jl. Wonorejo Selatan 4 No.122
Kel. Wonorejo, Surabaya
Jawa Timur
HP: 0823-1771-7717

KHANZA BAROKAH

Abdul Aziz
Dusun Are Manis, Desa Sandik
Kec. Batulayar
Kab. Lombok Barat, NTB
HP: 0878-5643-6154

WARUNG MAKAN ILHAM

Abidin Umar
Desa Lohayong RT.013 RW.007
Kec. Solor Timur
Kab. Flores Timur, NTT
HP: 0813-3897-6535

**WARUNG MAKAN
PUTRA JAYA**

Sitti Jumeriah D.
Jl. Antasari Gg. H. Majida RT.021
Kab. Nunukan, Kalimantan Utara
HP: 0823-3774-3333

CATERING MAMA IJAH

Siti Chadijah
Jl. LKMD 4 No.85 RT.033
Kel. Batu Ampar
Kec. Balikpapan Utara
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0823-5149-3019

JOIS CAKE

Jois Jeinal Pagilalo
Jl. Enam No.10 RT. 069
Kel. Gunung Samarinda
Kec. Balikpapan Utara
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0813-4788-2525

**RUMAH MAKAN BEBEK
PAK NDUT**
Dhino Nofian Abdhi
HP: 0811-597-322
- Jl. Wonorejo No.34A RT.034
Kel. Gunung Samarinda
Kec. Balikpapan Utara
Balikpapan, Kalimantan Timur

- Perum. Borneo Paradiso
Blok E.19 Pinewood
Balikpapan, Kalimantan Timur

LAWANG BAKERY
Rahma Kurnia
Jl. Padat Karya 2 KM.2
Gg. Arjuna No.3 RT.007
Kel. Muara Rapak
Kec. Balikpapan Utara
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0821-9814-3945

LAPIS INDIA LE'BRON
Marwiyah Huzafah
Jl. Gunung Empat
Gg. Sumber No.30 RT.025
Kel. Margomulyo
Kec. Balikpapan Barat
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0822-3400-0207

HANI'S SNACK
Hani
Jl. DI. Panjaitan No.070 RT.028
Kel. Sumber Rejo
Kec. Balikpapan Tengah
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0812-5499-4606

ANEKA CAMILAN
Evy Aryanti
Jl. Dr. Sutomo No.44 RT.032
Kel. Karang Rejo
Kec. Balikpapan Tengah
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0811-544-112

**BAMBOO ALLEY
SNACK FOOD**
Wiwit
Jl. Siaga No.16 RT.019
Kel. Damai
Kec. Balikpapan Selatan
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0812-5359-9374

**KERIPIK BAYAM
MUTMAINAH**
Siswahyudi
Perumahan Prona Indah 3
Blok W No.12 RT.053
Kel. Sepinggan
Kec. Balikpapan Selatan
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0813-5010-0665

**CV. SINAR SUKSES BERSAMA
(RENDANG PADANG CEKLAY)**
Rahmi Aulia
Jl. Sepinggan Baru II RT.025
Kel. Sepinggan
Kec. Balikpapan Selatan
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0812-1370-7343

RUMAH KUE ABELIA
Renny Arsiyanti
Perum TVRI Graha Asri
Blok C No.22C RT.005
Kel. Sempaja Barat
Kec. Samarinda Utara
Samarinda, Kalimantan Timur
HP: 0821-5347-2280

CATERING
Rosita
Jl. Slamet Riyadi
Gg. Manunggal 6 RT.039
Kel. Teluk Lerong Ulu
Kec. Sungai Kunjang
Samarinda, Kalimantan Timur
HP: 0823-5023-7201

WARUNG MAKAN
Elisabeth Kalalo
Lingkungan I RW.001
Kel. Lapangan, Kec. Mapanget
Manado, Sulawesi Utara
HP: 0816-233-686

BIET DESSERT
Desriyanti Tomayah
Dusun II, Desa Pilohayanga
Kec. Telaga, Kab. Gorontalo
Gorontalo
HP: 0812-2392-1251

ELZ'S KITCHEN
Andi Eliza Darasari
Jl. KH. Agus Salim RT.002 RW.003
Kel. Balangnipa, Kec. Sinjai Utara
Kab. Sinjai, Sulawesi Selatan
HP: 0821-9085-8041

RUMAH MAKAN MELATI
Rahmawati Husen
Kel. Tomagoba RT.007 RW.003
Kec. Tidore
Kota Tidore Kepulauan
Maluku Utara
HP: 0813-2873-7867

KERIPIK SER-BAYAM
Moh. Warsono Hadi
Jl. Cengkeh Afo RT.002 RW.001
Kel. Marikurubu
Kec. Ternate Tengah
Ternate, Maluku Utara
HP: 0812-448-1762

CATERING MENA
Meilany Ibrahim
Jl. Nuku No.52 RT.001 RW,001
Kel. Tanah Raja
Kec. Ternate Tengah
Ternate, Maluku Utara
HP: 0813-1773-1289

JASUKE CHENZA
Alhusain Bin Syeh Abubakar
Lingkungan Tabahawa
RT.002 RW.004 Kel. Salahuddin
Kec. Ternate Tengah
Ternate, Maluku Utara
HP: 0852-8247-2094

HOME INDUSTRY
ANEKA KUE
Muhammad Riszky
Jl. Laksdya Watimena
RT.005 RW.001 Nania
Baguala, Ambon, Maluku
HP: 0812-4706-8777

WARUNG NASI KUNING
MARANATHA
Desy Scherly Tampi
Jl. Nona Saar Sopacua OSM
Wainitu, Nusaniwe
Ambon, Maluku
HP: 0852-5434-1838

WARUNG KOPI
Sultan Sikki
Jl. Baru Kali Acai
Wai Mhorock, Abepura
Kota Jayapura, Papua
HP: 0813-4421-7127

WARUNG BAKSO
Galuh Pria Wicaksana
Jl. Samratulangi No.56
Kec. Jayapura Utara
Kota Jayapura, Papua
HP: 0813-4303-5713

KANTIN
Taufik Ariyanto
Jl. Mimboran No.4
Kec. Jayapura Utara
Kota Jayapura, Papua
HP: 0812-4059-3314

CECE BAKERY
Yesenia F. Zulkarnain
Komplek TNI-AL Blok C.8
Hamadi, Kec. Jayapura Selatan
Kota Jayapura, Papua
HP: 0823-9943-0561

LEBAH MADU
PILAMO MANDIRI
Elia Pawika
Kampung Pugima Distrik
Walelagama, Kab. Jayawijaya
Papua
HP: 0811-481-586

WARUNG MIE AYAM
PAK MURDOYO
Irman Sudiyantoro
Jl. Trikora, Kel. Wosi
Kec. Manokwari Barat
Kab. Manokwari, Papua Barat
HP: 0852-4320-9110

PANJI BASO IKAN
Sunarto
Jl. Warmasen KM.13 No.24C
Perumahan Rahmat Fadilah
Kel. Klemana, Papua Barat
HP: 0812-484-3925

KESEHATAN

KUNYIT ASEM 74
Muryani
Desa Galuh RT.012 RW.006
Kec. Bojongsari
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0819-0306-8771

KECANTIKAN

L'ME BEAUTE
Elmiyati
Jl. Lamreung LR. DPRA II
Dusun Ujong Blang
Kab. Aceh Besar, NAD
HP: 0812-690-8921

SALON BLACK N WHITE
Siti Fatimah
Perum Pelangi Asri
Blok A-13 Lingkungan XI
Desa Pulo Brayen Bengkel
Kec. Medan Timur
Medan, Sumatra Utara
HP: 0822-1086-1936

ANI SOLATA SALON
Septiani
Jl. Taruna Sari No.19 RT.063
Kel. Gunung Sari Ilir
Kec. Balikpapan Tengah
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0813-5141-8868

PARFUM HARUM SARI
Dedek Darmadi
Jl. Batam Gunung Pancur
No.257 RT.005 Kel. Prapatan
Kec. Balikpapan Kota
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0813-9674-3636

FASHION

HOLY STORE
Jupiter Sembiring Maha, SE
Jl. Sudirman No.48B
Desa Gung Leto
Kec. Kabanjahe
Kab. Karo, Sumatra Utara
HP: 0813-7562-8790

PENJAHIT ULIANA
Uliana Br Sembiring
Jl. Veteran Gg. Bakti
Kab. Karo, Sumatra Utara
HP: 0813-6129-0139

TOKO BAJU ELI
Eli Sopiah
Dusun II
Desa Pantai Cermin Kiri
Kab. Serdang Bedagai
Sumatra Utara
HP: 0853-7176-6311

TOKO BAJU MAMA GINA
Herman Gunawan Sitompul
Jl. Cendrawasih No.28
Desa Pancuran Dewa
Kec. Sibolga Sambas
Kota Sibolga, Sumatra Utara
HP: 0813-6170-0996

NURHANI FASHION
Nurhani
Dusun I Sungai Pinang
Kab. Kampar, Riau
HP: 0852-6532-3954

JM COLLECTION
Jumiati
RT.003 RW.001
Rambah Tengah Utara
Kab. Rokan Hulu, Riau
HP: 0823-9188-4216

UD. PAKAIAN JADI
Ramiati
Jl. Almubin Gg. Mesjid
Kota Dumai, Riau
HP: 0812-6782-0899

PENJAHIT DAN BORDIR
Novita Handayani
Jl. Garuda RT.008
Kampung Baru
Kota Dumai, Riau
HP: 0822-8804-3826

TENUN WAN ATIQA
Wan Suwandi
Jl. Kamboja No.33
Kota Dumai, Riau
HP: 0852-6521-6886

UD. PAKAIAN JADI
Yessi Fitriyenni
Jl. Janur Kuning
Gg. Ahmad Dahlan No.234A
Kota Dumai, Riau
HP: 0813-7139-4055

USAHA JAHIT MANDIRI
Qorih Ardhayani
Jl. H. Adam Malik RT.002 RW.003
Kel. Ranai, Kab. Natuna
Kepulauan Riau
HP: 0823-8931-6309

INTAN BUSANA
Maimun
Blok Ilir RT.007 RW.002
Kec. Lelea, Kab. Indramayu
Jawa Barat
HP: 0813-9572-0075

BATIK DHARMA AYU PUTRI
Feni Fitriatin
Jl. Mayor Dasuki
Panganjang, Sindang
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0877-1763-1200

AZKI LEATHER
Diki Zulkarnaen
Kampung Dangdeur
RT.003 RW.011 Kel. Suci
Kab. Garut, Jawa Barat
HP: 0896-6373-2956

NANDA BATIK
Ade Suryana
Jl. Cicariu No.78
RT.004 RW.009
Desa Nagarasari
Kota Tasikmalaya, Jawa Barat
HP: 0853-1872-9008

CV. CITRA BARU BUSANA
H. Taufiq Rochman, MBA
Sanggar Hurip Estate
Jl. Sanggar Kencana VI No.16A
Kel. Jati Sari, Kec. Buah Batu
Kota Bandung, Jawa Barat
HP: 0878-2190-1502

NUNAH COLLECTION
Ulfatun Ni'mah
Desa Wanusobo RT.006 RW.002
Kec. Kedung, Kab. Jepara
Jawa Tengah
HP: 0852-2636-0936

CV. MUFITEX
Suraji
Dk. Ngendo RT.014 RW.007
Desa Janti, Kec. Polanharjo
Kab. Klaten, Jawa Tengah
HP: 0812-260-4271

RAHAYU COLLECTION
Siswanto
Tegalsari RT.002 RW.003
Kel. Pengkol, Kec. Karanggede
Kab. Boyolali, Jawa Tengah
HP: 0822-2687-2160

TOKO PAKAIAN
Een Jaeni Rukmana
Jl. Anggrek Raya RT.002 RW.001
Kel. Kembaran Kulon
Kec. Purbalingga
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0856-5988-5395

UD. NURI'S BUSANA
Triasih Nuriati
Perum Ex-Superphospat
No.13 RT.001 RW.018
Kel. Donan Kec. Cilacap Tengah
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
Tel: (0282) 531 234

TANAYA BATIK
Yuliana Krisnawati
Perum Alam Citra
Blok F No.30 RT.008
Desa Panggunharjo
Kec. Sewon, Kab. Bantul
D.I. Yogyakarta
HP: 0812-299-3103

BATIK SARJUNI
Pasanti Fitriati
Pajimatan Kedung Buweng
RT.001 Desa Wukirsari
Kec. Imogiri, Kab. Bantul
D.I. Yogyakarta
HP: 0878-5864-4333

AQMAR HIJAB
Praharusty Puspitasari
Mriyan RT.068 Kel. Donotirto
Kec. Kretek, Kab. Bantul
D.I. Yogyakarta
HP: 0859-4377-8649
0896-1109-2274

IWAN BATIK
Achmad Irawan
Jl. Imam Bonjol V No.9
Kel. Sisir, Kota Batu
Jawa Timur
Tel: (0341) 594 906

ZUFI BORDIR
Moch. Saiful Hidayat
Dusun Nggodog RT.010 RW.004
Desa Kedensari
Kec. Tanggulangin
Kab. Sidoarjo, Jawa Timur
HP: 0851-0066-0476

JOKOLE COLLECTION
Wirantono Adiputra
Jl. Kini Balu, Tajasah
Kel. Bilaporah, Kec. Socah
Kab. Bangkalan, Jawa Timur
HP: 0818-051-1811

VITHA COLLECTION
Diyarini
Dalung Permai Blok J.J. No.90
Banjar Bhineka Nusa KA
Desa Dalung, Kec. Kuta Utara
Kab. Badung, Bali
HP: 0822-3722-5541

ATYK OLSHOP
Fatmawati
Lingkungan Samporo
RT.012 RW.004
Desa Manggemaci
Kec. Mpunda, Kota Bima, NTB
HP: 0853-3960-8555
0813-3810-0777

PENJAHIT D&V
Siti Cholilah
Jl. Minangkabau No.B6 RT.069
Kel. Batu Ampar
Kec. Balikpapan Utara
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0852-5201-0956

SAHWA TAILOR
Simpawati
Jl. Poros Asrama Haji Sudiang
Perumahan Graha Tamarunang
Blok E No.6 Kel. Daya
Kec. Biringkanaya, Makassar
Sulawesi Selatan
HP: 0823-9674-6800

TAILOR
Darusalam
Jl. Jambu RT.002 RW.002
Kel. Makassar Barat
Kec. Kota Ternate Tengah
Ternate, Maluku Utara
HP: 0812-8255-2509

TOKO PAKAIAN
Marwia
Jl. Inpres Dok IX RT.001 RW.004
Kel. Tanjung Ria
Kec. Jayapura Utara
Kota Jayapura, Papua
HP: 0812-4087-8823

KRIYA

ANYAMAN LEKAR
T. Said Ahmad
Jl. Syekh Usman Gg. Baitusyeh
RT.003 RW.003
Desa Pekan Tanjung Pura
Kab. Langkat, Sumatra Utara
HP: 0812-8959-3935

KHAYYA CRAFT
Etika Wardhani
Jl. Sari Nikmat
Purnama Hang Tuah
Kab. Bengkalis, Riau
HP: 0813-2858-2725

UD. LANCAR JAYA BAROKAH
Ahmad Syarif Yahya
Dusun Kauman RT.001 RW.003
Kel/Kec. Kaloran
Kab. Temanggung
Jawa Tengah
HP: 0812-222-9341

KUB. BERKAH JAYA RAJUT
Eni Sukaesih
Desa Tidu RT.001 RW.001
Kec. Bukateja, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0822-6513-5200

KUB. TIDU BERKAH JAYA
Hesti Maharani
Desa Tidu RT.001 RW.001
Kec. Bukateja, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0852-2707-4610

GORDEN & RAJUT SITI
Siti Nurjanah
Desa Tidu RT.002 RW.001
Kec. Bukateja
Kab. Purbalingga, Jawa Tengah
HP: 0822-3608-4603

RAJUT SRI MARTINI
Sri Martini
Desa Tidu RT.003 RW.001
Kec. Bukateja, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0812-2951-4480

RAJUT NUR AISYAH
Nur Aisyah
Desa Tidu RT.004 RW.002
Kec. Bukateja, Kab. Purbalingga
Jawa Tengah
HP: 0856-9444-0415

ILLOED RAJUT
Maryati
Ngancar, Dk. Bandungan RT.002
Kel. Karangtalun, Kec. Imogiri
Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta
HP: 0813-9104-5040

KERAJINAN KERIS
Sumarsih
Payaman Selatan
RT.002 RW.007
Desa Girirejo, Kec. Imogiri
Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta
HP: 0877-7532-7557

SEKAR MUKTI CRAFT
Sri Rahayu
Kowen I RT.003 Desa Timbulharjo
Kec. Sewon, Kab. Bantul
D.I. Yogyakarta
HP: 0821-3714-1489

KERAJINAN KENDANG
Muwahid Sulton
Lingkungan Ploso Kebonsari
RT.001 RW.001
Desa/Kec. Garum
Kab. Blitar, Jawa Timur
HP: 0823-3433-8544

PENGEMBANGAN PERMAINAN

BIMBI TOYS
Agus Sulistyono
Jl. Borobudur VII RT.007 RW.012
Kel. Kembang Arum
Kec. Semarang Barat
Semarang, Jawa Tengah
HP: 0815-6356-3255
0811-299-503

FURNITURE

PENGRAJIN KAYU
Tulus Oka Agustono Hutabarat
Sisangkae, Desa Parbajutoruan
Kec. Tarutung
Kab. Tapanuli Utara
Sumatra Utara
HP: 0813-6007-6192

PENGETAMAN KAYU INTAN ROKAN
Agus Suhendra
Jl. Sukajadi RT.003 RW.004
Kab. Rokan Hulu, Riau
HP: 0823-8152-7256

MEBEL IDOLA
Meri Yenti, ST
Jl. Gading Raya II
No.46 RT.003 RW.013
Kel. Pisangan Timur
Jakarta Timur
HP: 0852-1555-2877

PUTRA REMAJA FURNITURE
Fikri Ali
Jl. Raya Karanganyar Blok I
RT. 004 RW.001
Desa Karanganyar
Kec. Kandanghaur
Kab. Indramayu, Jawa Barat
HP: 0852-9587-2595

RIZKI JATI
Ahmad Taufik
Kel. Bucu RT.002 RW.001
Kec. Kembang
Kab. Jepara, Jawa Tengah
HP: 0813-2522-7505

BAROKAH MEBEL
Qori Fadriyani
Kel. Ciporos RT.003 RW.010
Kec. Karangpucung
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0813-2661-4245

MAHMUD MEBEL
Amir Mahmud
Kel. Penggaron Lor
RT.004 RW.002 Kec. Genuk
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0895-3290-59875

RIFQI MEBEL
Tabi'in
Tanjung RT.001
Desa Temuwuh, Kec. Dlingo
Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta
HP: 0813-8875-7935

AJAR MANDIRI MEBEL
Yudi Bahtiar
Tanjung RT.001
Desa Temuwuh, Kec. Dlingo
Kab. Bantul, D.I. Yogyakarta
HP: 0899-546-1846

ANTO MEBEL
Sugiyanto
Desa Temuwuh RT.009
Kec. Dlingo, Kab. Bantul
D.I. Yogyakarta
HP: 0821-3835-1522

ISMATRI JAYA MEBEL

Silvi Kumala Sulia
Jl. Jenderal Sudirman
No.10 RT.006
Kel. Klandasan Ilir
Kec. Balikpapan Kota
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0813-5013-7350

KAYU SINAR SELATAN

Novyar Akilie
Jl. Gunung Rinjani
RT.005 RW.002 Kel. Siendeng
Kec. Hulontalo, Gorontalo
HP: 0812-4441-7178

CV. MANJARREKI MUSTIKA

Muhammad Jufri
Kel. Manongkoki
Kec. Polongbengkeng Utara
Kab. Takalar, Sulawesi Selatan
HP: 0852-4295-9088

ARIKAI MEBEL

Firdaus R. Siwabessy
Dusun Wai Sari
Kel/Kec. Kairatu
Kab. Seram Bagian Barat
Maluku
HP: 0821-9999-3530

FIFI FURNITURE

Firda Zainab Rahawarin
Perumahan Dosen Rumahtiga
Kel. Rumahtiga
Kec. Teluk Ambon
Kota Ambon, Maluku
HP: 0812-9129-8191

DESAIN INTERIOR

INTERIOR RUMAH & KANTOR

Rini Agusti
Jl. D.I. Panjaitan No.59 RT.079
Kel. Karang Rejo
Kec. Balikpapan Utara
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0813-5088-6514

DIGITAL PRINTING DAN ADVERTISING

MEDINA PRINTING

Wahyudi
Pagaran Tapah RT.001
Kab. Rokan Hulu, Riau
HP: 0813-6521-0500

JASA

SAKURA LAUNDRY

Obie Malta Tarigan
Jl. Jamin Ginting Gg. Bahagia
Desa Sumber Mufakat
Kec. Kabanjahe, Kab. Karo
Sumatra Utara
HP: 0813-9776-0486

BENGKEL LAS ANEKA

GUNA KARYA
Suferyadma Pandia, SH
Jl. Jamin Ginting Gg. Karona
Desa Ketaren, Kec. Kabanjahe
Kab. Karo, Sumatra Utara
HP: 0813-7716-8858

PENYEWAAN ALAT PESTA

Rangki Sisbon
Jl. Dusun Kewuung Indah
Kab. Kampar, Riau
HP: 0853-7498-6160

PENYEWAAN ALAT PESTA

Noni
Jl. Cempedak
Gg. Kandis No.4D RT.012
Kel. Rimba Sekampung
Kota Dumai, Riau
HP: 0813-6573-8912

PENYEWAAN ALAT PESTA

DAN CATERING
Anwar Samsu
Jl. Kaswari V No.29 RT.031
Kel. Sialang, Kec. Sako
Palembang, Sumatra Selatan
HP: 0812-7890-6666

JASA REPARASI

Aziz Sofiyanto
Kel/Kec. Tanjung RT.001 RW.004
Kab. Brebes, Jawa Tengah
HP: 0813-2808-3519

BERKAH CUCI MOTOR DAN MOBIL

Sudarko
Jl. Pemuda No.6 RT.001 RW. 006
Desa Dondong, Kec. Kesugihan
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0882-3303-8339

LIMBAH REJEKI

lin Solihin
Jl. Rinjani RT.004 RW.002
Kel. Sidanegara
Kec. Cilacap Tengah
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0857-9549-7116

KOS DAN KONTRAKAN

SAKINAH
H. M. Tohirin
Jl. Pudang No.78
RT.009 RW.005 Kel. Tegalreja
Kec. Cilacap Selatan
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0813-9208-0088
0819-1490-9965

BERKAH GARUDA

Aris
Dukuh Ngipik RT.002 RW.001
Desa Kawak, Kec. Pakis Aji
Kab. Jepara, Jawa Tengah
HP: 0812-2801-6492
0813-2909-3698

KOST & LAUNDRY

DUA PUTRA
Suprat Triyanto
Kel. Samban RT.001 RW.002
Kec. Bawen, Kab. Semarang
Jawa Tengah
HP: 0813-2549-6402

GRIYA KOST

Mokh. Mardison
Jl. Pulosari No.17
RT.010 RW.004 Kel. Genuksari
Kec. Genuk, Kota Semarang
Jawa Tengah
HP: 0856-4193-7347

RUMAH KOST

Kastuti
Jl. Subali VI RT.004 RW.004
Kel. Krapyak
Kec. Semarang Barat
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0812-289-9733

RENTAL MOBIL PAK NO

Sudarno
Jl. Mintojiwo V RT.009 RW.004
Kel. Gisikdrono
Kec. Semarang Barat
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0852-6970-8802

KOST ASSYIFA

Diana Lusfiana
Aspol Kalisari Blok VII A
No.7 RT.003 RW.007
Kel. Barusari
Kec. Semarang Selatan
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0877-3165-9638

MAMIK LAUNDRY

Mamik Meilani
Kene, Kab. Lumajang
Jawa Timur
HP: 0852-3281-1222

RUMAH KOST

Imam Mahmud
Jl. Flamboyan No.8
RT.001 RW.007 Kel. Songgokerto
Kota Batu, Jawa Timur
HP: 0856-4661-9690
0856-4896-5800

CV. ANUGRAH BALI TOUR

Idha Bagus Surya P.
Jl. Pulau Belitung
Gg. Babakan Sari VII No.29
Kel. Pedungan
Kec. Denpasar Selatan
Denpasar, Bali
HP: 0877-6154-9109

LIDYA LAUNDRY

Ahmad Wijayadi
Kel. Tanak Awu, Kec. Pujut
Kab. Lombok Tengah, NTB
HP: 0812-9326-3982
0819-3989-6452

ARIES RENTCAR

Najamudin
BTN Tambana Jl. Melati III
RT.030 RW.006 Kel. Jatiwangi
Kec. Asakota, Kota Bima, NTB
HP: 0852-3772-2332

SHAFI PHOTOCOPY

Kuntum Milenia Istiqomah
Desa Lohayong RT.003 RW.002
Kec. Solor Timur
Kab. Flores Timur, NTT
HP: 0813-5533-7015

ANDRA WIRA LAUNDRY

Kumalasari
Jl. Letjend Suprpto RT.028
Kel. Baru Tengah
Kec. Balikpapan Barat
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0852-4687-9662

PT. SUADHIFA RAYA BABUSSALAM (KONTRAKTOR)

Mariani
Jl. Wijaya Kusuma No.9 RT.034
Kel. Gunung Sari Ilir
Kec. Balikpapan Tengah
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0812-5701-4833

CV. WIJAYA KUSUMA (KONTRAKTOR)

Hj. Suharti
Jl. Wijaya Kusuma
Kel. Gunung Sari Ilir
Kec. Balikpapan Tengah
Balikpapan, Kalimantan Timur
HP: 0813-4709-8111

ANGKUTAN MATERIAL

Ridzki Malingkas
Jaga II Kel. Tababo, Kec. Belang
Kab. Minahasa Tenggara
Sulawesi Utara
HP: 0853-4352-8928

KOST R4A

Nurul Fadilah
Jl. Andi Manapiang No.100
Kel. Lamalaka, Kec. Bantaeng
Kab. Bantaeng, Sulawesi Selatan
HP: 0822-5984-3551

NURUL LAUNDRY

Amina Idris
Kel. Jati RT.010 RW.005
Kec. Ternate Selatan
Kota Ternate, Maluku Utara
HP: 0821-9237-9810

D'MIKHO PHOTOCOPY

Julianti Kesaulya
Jl. Perumtel Gunung Nona
RT.004 RW.007 Kel. Benteng
Kec. Nusaniwe, Kota Ambon
Maluku
Tel: (0911) 345 248
HP: 0852-1928-2827

TAKSI DUA PUTRI

Noviari Budi Rahayu
Jl. Sulawesi No.65 Dok IX Kali
RT.001 RW.007 Kel. Imbi
Kec. Jayapura Utara
Kota Jayapura, Papua
HP: 0852-5436-7373

LPK KURSUS KOMPUTER, MENJAHIT & BARBERSHOP

Sutiyo
Kampung Swakarya
RT.003 RW.007 Kel. Gurabesi
Kec. Jayapura Utara
Kota Jayapura, Papua
HP: 0811-489-1009

RUMAH KOST

Minarti
Jl. Batu Putih RT.004 RW.003
Kel. Numbay
Kec. Jayapura Selatan
Kota Jayapura, Papua
HP: 0813-4430-5173

OTOMOTIF

BENGKEL SERASI

Asmiati
Dusun Metro Jaya
Desa Durian, Kec. Rantau
Kab. Aceh Tamiang, NAD
HP: 0852-9748-5676

BENGKEL JOS

Nelpi Darson Parmonangan
Saragih
Jl. Simalungun Permai
Kel. Dolok Marlawan
Kec. Siantar, Kab. Simalungun
Sumatra Utara
HP: 0812-621-1701

BENGKEL DAVID

Roma Sitompul
Janji Angkola Purbatua
Kab. Tapanuli Utara
Sumatra Utara
HP: 0823-6825-1258

BENGKEL AYANG

Warsaedi
Jl. Karya Sepakat
No.7 Lingkungan X
Kel. Pangkalan Mansyur
Medan, Sumatra Utara
HP: 0823-6009-1119



INDAH MOTOR

Syamsir Siregar
Jl. Semangka RT.010
Kel. Simpang Tetap
Kota Dumai, Riau
HP: 0813-7880-4290

RAGIL MOTOR

Suliyati
Jl. Rajawali / Camar RT.010
Kota Dumai, Riau
HP: 0813-6564-8125

BENGKEL OKA

Achmat Satria
Jl. Muslim No.176 RT.022
Kel. Jaya Mukti
Kota Dumai, Riau
HP: 0821-7192-0511

ARJUNA BENGKEL

Endang Suryana
Dusun III Srinanti RT.005 RW.003
Kec. Banyuasin I, Kab. Banyuasin
Sumatra Selatan
HP: 0898-863-0362

SEPAKAT JAYA BENGKEL

Heruwanto
Jl. Mutiara No.1A
RT.023 RW.005 Kec. Bayuasin III
Kab. Banyuasin, Sumatra Selatan
HP: 0812-8107-3421

BILLY VIRGO MOTOR

Hindu Halim
Jl. Kirangga Wirasentika
No.51 RT.015 Kel. 30 Illir
Palembang, Sumatra Selatan
HP: 0812-714-0320

PENDI CAR SERVICE

Supendi
Dusun I RT.003 RW.002
Desa Asto Mulyo, Kec. Punggur
Kab. Lampung Tengah
Lampung
HP: 0821-8321-1118

BERKAH MOTOR

Joko Wardoyo
Desa Ganjar Agung
RT.007 RW.003 Kec. Metro Barat
Kota Metro, Lampung
HP: 0853-8021-3357

ROMA MOTOR

Novriyana Harahap
Jl. Budi Utomo, Kel. Margodadi
Kec. Metro Selatan
Kota Metro, Lampung
HP: 0813-7372-4675

BENGKEL EGY MOTOR

REBORN
Egi Anggara
Kampung Cimenteng
RT.037 RW.007
Desa/Kec. Gunungguruh
Kab. Sukabumi, Jawa Barat
HP: 0857-9536-9590

BENGKEL AULIA ARKA

Firman Abdul Latief
Jl. Merbabu Cipelang Gede
RT.001 RW.012 Karang Tengah
Kota Sukabumi, Jawa Barat
HP: 0856-5959-4470

RISKI ABADI

Sumiran
Jl. Olahraga II
No.102 RT.004 RW.003
Kel. Karangboyo, Kec. Cepu
Kab. Blora, Jawa Tengah
HP: 0822-4123-5599
0813-5775-6551

JUAL BELI MOBIL

Ripto
Dk. Watulumpang
RT.002 RW.004 Desa Bucu
Kec. Kembang, Kab. Jepara
Jawa Tengah
HP: 0813-2526-2925

EDY MOTOR

Edi Susanto
Bumi Batursari Mas
Kav.5 RT.002 RW.037
Kel. Batursari, Kec. Mranggen
Kab. Demak, Jawa Tengah
HP: 0856-4102-5337

LESTARI JAYA TEHNIK

Suminto Triyatno
Jl. Blimbing No.36
RT.002 RW.011 Kel. Adipala
Kab. Cilacap, Jawa Tengah
HP: 0815-4289-6543

BENGKEL MOTOR KURNIADI

Moch. Kurniadi
Jl. Raya Glempang
RT.002 RW.005 Desa Glempang
Kec. Maos, Kab. Cilacap
Jawa Tengah
HP: 0812-3115-2624

FATTAH TEKNIK

Anwar Suseno
Karanggetas RT.002 RW.001
Desa Tanjungsari
Kec. Banyudono, Kab. Boyolali
Jawa Tengah
HP: 0813-2903-8001

PUTRA BENGKEL

Angga Adian Putra
Karanganyar RT.001 RW.012
Kel. Muktiharjo Kidul
Kec. Pedurungan
Kota Semarang, Jawa Tengah
HP: 0896-2835-2207

BENGKEL MULIA JAYA

Welly Paul
Jl. Jend. Sudirman
RT.023 RW.010
Kel. Tanjung Selor Hulu
Kec. Tanjung Selor
Kab. Bulungan
Kalimantan Utara
HP: 0813-4773-5388

BENGKEL SUMBER REJEKI

Purwaji
Jl. Poros Kaltara RT.040 RW.003
Kel. Jelarai Selor
Kec. Tanjung Selor
Kab. Bulungan
Kalimantan Utara
HP: 0822-4779-5954

BENGKEL SINAR BORNEO

Arif Budianto
Jl. Rambutan RT.026 RW.010
Kel. Tanjung Selor Hilir
Kec. Tanjung Selor
Kab. Bulungan
Kalimantan Utara
HP: 0813-4643-6128

KEDIRI MOTOR

Sunardi
Jl. Duku RT.036 RW.013
Kel. Tanjung Selor Hilir
Kec. Tanjung Selor
Kab. Bulungan
Kalimantan Utara
HP: 0852-4616-4370

BENGKEL MANDALA MOTOR

Rio Mandala Putra
Jl. Sengkawit RT.050 RW.019
Kel. Tanjung Selor Hilir
Kec. Tanjung Selor
Kab. Bulungan
Kalimantan Utara
HP: 0813-8952-3333

DAYAT MOTOR

Eryanti
Jl. Aki Balak
Kel. Karang Harapan
Kec. Tarakan Barat
Tarakan, Kalimantan Utara
HP: 0813-4833-5001

ATIKA JAYA MOTOR

Rukhayati
Jl. Negara KM.37
Desa Sukaraja, Kec. Sepaku
Kab. Penajam Paser Utara
Kalimantan Timur
HP: 0815-2841-5374

BENGKEL & ONDERDIL MOTOR

Marsudi
Cacaleppeng, Kel. Jennae
Kec. Liliriaja, Kab. Soppeng
Sulawesi Selatan
HP: 0852-4224-7385

ARDI MOTOR

Ika Febrianti Andika
Caleko Alau Salo RT.002 RW.002
Kel. Wage, Kec. Sabangparu
Kab. Wajo, Sulawesi Selatan
HP: 0852-4444-3416

BENGKEL REZKITA MOTOR

Arinah Arifin
BTN Minasaupa
Komp. Bumi Bosowa A1
No.12 RT.001 RW.026
Kel. Gunung Sari, Kec. Rappocini
Makassar, Sulawesi Selatan
HP: 0811-410-0576

CV. MAKASSAR AUTO FIT

Rudi
Jl. Al Markas Al Islami
Perum Bumi Sunu Permai
RT.005 RW.004
Kel. Lembo, Kec. Tallo
Makassar, Sulawesi Selatan
HP: 0853-9413-8811
0811-445-475

BENGKEL MOTOR

Romi
Jl. Cenderawasih Arso XIII
Kel. Naraben, Kec. Skanto
Kab. Keerom, Papua
HP: 0811-577-0429

BENGKEL & TAMBAL BAN

Nita Amemong
Swakarsa Pertanian
Jl. Poros Abe - Keerom
RT.002 RW.006
Kel. Koya Barat, Kec. Muara Tami
Kota Jayapura, Papua
HP: 0813-4486-2855

PRODUCTION & CREATIVE

Project Manager : - Maha Eka Swasta
- Nimbak Limaran
Design & Layout : Lavanda Wirianata
Cover : Hadi Haryadi
Writers : - Panca Hari Prabowo
- Hanni Sofia
- Satyagraha
- Sella Panduarsa
- Hana Kinarina Kaban
- Farika Nur Khatimah
Translator : Priscillia Maria Tanumihardja
Script Editor : Nina Masjihur
Admin : - Rara Candrika
- Grace M.Y. Sitorus
- Fariza Adani Rahma
- Laila Sabila Rahmadhanty
- Tasya Meidityasari Putri
- Vania Grace Tarihoran
Photographer : - Prasetyo Utomo
- Wahyu Putro A.
- Aprillio Akbar
- Himawan Paramayuda
- Fakhri Hermansyah
- Adeng Bustomi
- Dedhez Anggara
- Yusuf Nugroho
- Mohammad Ayudha
- Aji Styawan
- Idhad Zakaria
- Prasetya Fauzani
- Didik Suhartono
- Abriawan Abhe
- Ardiansyah
- Pradita Utama
- Bayu Pratama S.
- Sahrul Manda Tikupadang
- Hermanus Prihatna



