

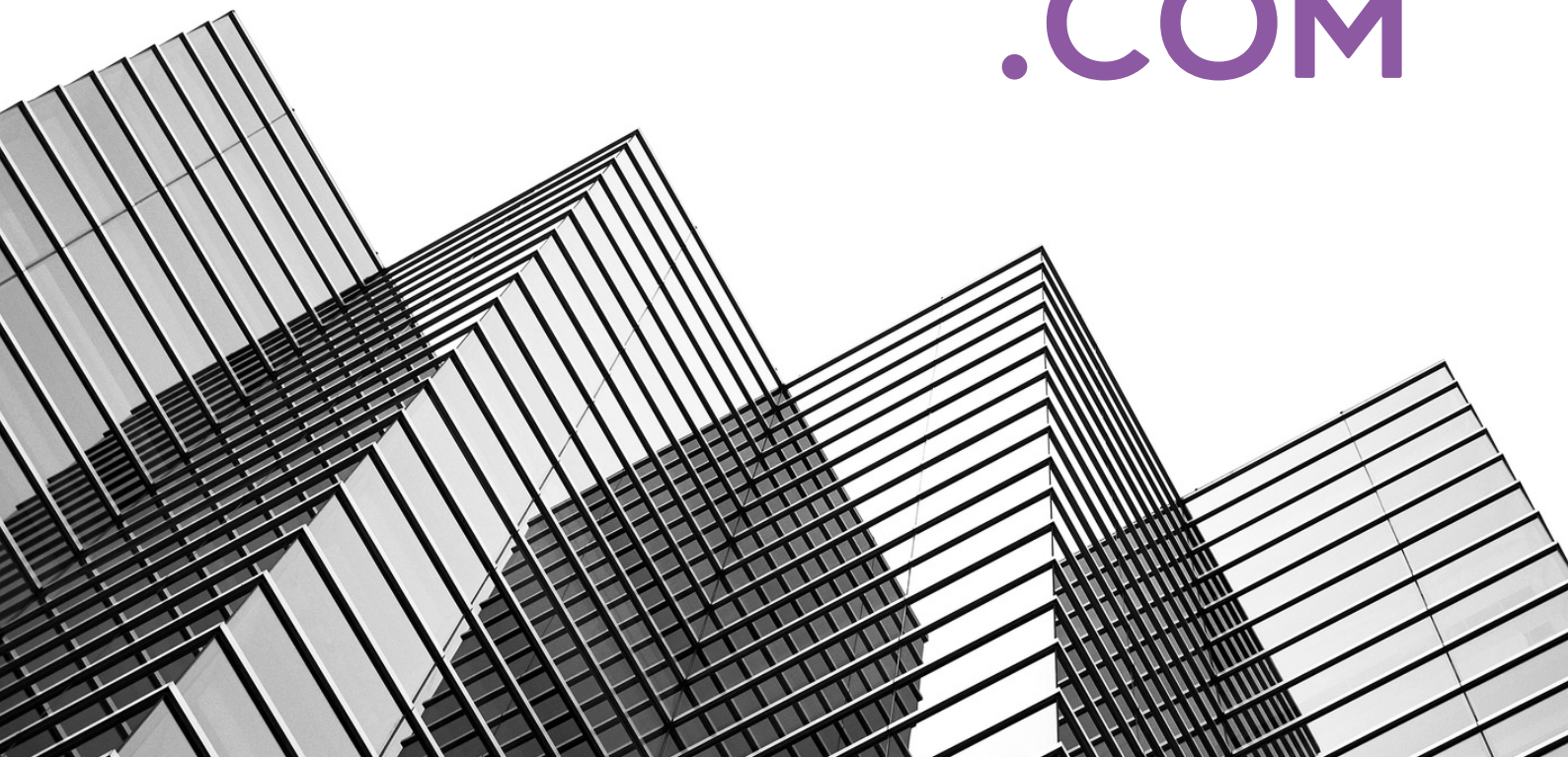


PT BUANA TANTRA SAMBARA

2024

REKAPITULASI BERITA

**SAMBARANEWS
.COM**





PT BUANA TANTRA SAMBARA

+(62)8 575 254 3346
buanatantrasambara@gmail.com
Dusun Kebon Sari, RT.003, Desa Margahayu, Kec. Loa Kulu, Kab. Kutai
Kartanegara, Kalimantan Timur

DAFTAR BERITA TAYANG ADVERTORIAL DINAS KOPERASI DAN USAHA KECIL MENENGAH KABUPATEN KUTAI KARTANEGARA TAHUN 2024

NO	TANGGAL	JUDUL BERITA	LINK BERITA
1	05 November 2024	Dinas Koperasi Kukar Fokus Kembangkan UMKM Lokal Agar Tembus Pasar Nasional	https://sambaranews.com/2024/11/05/dinas-koperasi-kukar-fokus-kembangkan-umkm-lokal-agar-tembus-pasar-nasional/
2	05 November 2024	Diskop UKM Kukar Siapkan Program Unggulan untuk Kembangkan UMKM di 2024	https://sambaranews.com/2024/11/05/diskop-ukm-kukar-siapkan-program-unggulan-untuk-kembangkan-umkm-di-2024/
3	05 November 2024	Diskop UKM Kukar Fokus Tingkatkan Kualitas UMKM dengan Pelatihan dan Bantuan Sarana	https://sambaranews.com/2024/11/05/diskop-ukm-kukar-fokus-tingkatkan-kualitas-umkm-dengan-pelatihan-dan-bantuan-sarana/
4	05 November 2024	Kukar Siapkan Kawasan TPS Bundaran Tuah Himba untuk UMKM. Kelola Tahun Depan	https://sambaranews.com/2024/11/05/kukar-siapkan-kawasan-tps-bundaran-tuah-himba-untuk-umkm-kelola-tahun-depan/
5	05 November 2024	Diskop UKM Kukar Ajak Pelaku UMKM Segera Urus Izin Usaha untuk Perluas Peluang	https://sambaranews.com/2024/11/05/diskop-ukm-kukar-ajak-pelaku-umkm-segera-urus-izin-usaha-untuk-perluas-peluang/
6	05 November 2024	Klinik UMKM di Kukar: Solusi Cepat dan Praktis Bagi Pelaku Usaha Lokal	https://sambaranews.com/2024/11/05/klinik-umkm-di-kukar-solusi-cepat-dan-praktis-bagi-pelaku-usaha-lokal/
7	05 November 2024	Diskop UKM Kukar Fokus pada Peningkatan Kualitas dan Akses Pasar UMKM di 2024	https://sambaranews.com/2024/11/05/diskop-ukm-kukar-fokus-pada-peningkatan-kualitas-dan-akses-pasar-umkm-di-2024/
8	05 November 2024	Diskop UKM Kukar Fasilitasi Pengembangan UMKM dengan Pelatihan dan Pendampingan	https://sambaranews.com/2024/11/05/diskop-ukm-kukar-fasilitasi-pengembangan-umkm-dengan-pelatihan-dan-pendampingan/
9	06 November 2024	Diskop UKM Kukar Fokus Kembangkan UMKM Melalui Inovasi dan Peningkatan Kualitas Produk	https://sambaranews.com/2024/11/06/diskop-ukm-kukar-fokus-kembangkan-umkm-melalui-inovasi-dan-peningkatan-kualitas-produk/
10	06 November 2024	Diskop UKM Kukar Fokus pada Sertifikasi Produk untuk Tingkatkan Daya Saing UMKM	https://sambaranews.com/2024/11/06/diskop-ukm-kukar-fokus-pada-sertifikasi-produk-untuk-tingkatkan-daya-saing-umkm/
11	06 November 2024	Kopling: Kopi Lokal dengan Cita Rasa Segar dan Pelayanan Maksimal	https://sambaranews.com/2024/11/06/kopling-kopi-lokal-dengan-cita-rasa-segar-dan-pelayanan-maksimal/
12	06 November 2024	Go Gorengan: Gorengan Krispi dengan Harga Terjangkau yang Jadi Favorit di CFD	https://sambaranews.com/2024/11/06/go-gorengan-gorengan-krispi-dengan-harga-terjangkau-yang-jadi-favorit-di-cfd/
13	06 November 2024	Kongs Kebab: Rahasia Kesuksesan Ibrahim Feriadi Menghadirkan Kebab Penuh Inovasi di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/06/kongs-kebab-rahasia-kesuksesan-ibrahim-feriadi-menghadirkan-kebab-penuh-inovasi-di-tenggarong/
14	06 November 2024	Teh Tarik BaHaSa: Perjalanan Giwuk Pratiwi Menyulap Teh Panas Jadi Tren Kekinian	https://sambaranews.com/2024/11/16/teh-tarik-bahasa-perjalanan-giwuk-pratiwi-menyulap-teh-panas-jadi-tren-kekinian/
15	06 November 2024	YUM Makan: Camilan Lezat dan Sehat dari Loa Kulu Kini Hadir di Booth Terbaru	https://sambaranews.com/2024/11/06/yum-makan-camilan-lezat-dan-sehat-dari-loa-kulu-kini-hadir-di-booth-terbaru/
16	06 November 2024	Café X_Mono: Kafe Kreatif yang Menginspirasi Anak Muda Tenggarong Berwirausaha	https://sambaranews.com/2024/11/06/cafe-x_mono-kafe-kreatif-yang-menginspirasi-anak-muda-tenggarong-berwirausaha/
17	07 November 2024	Pentol Kuah Virzha: Inovasi Dua Kuah Lezat yang Bikin Ketagihan	https://sambaranews.com/2024/11/07/pentol-kuah-virzha-inovasi-dua-kuah-lezat-yang-bikin-ketagihan/

18	07 November 2024	Sate Taichan Nekma: Kuliner Premium yang Menggugah Selera di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/07/sate-taichan-nekma-kuliner-premium-yang-menggugah-selera-di-tenggarong/
19	07 November 2024	Churros'So: Camilan Churros Berkualitas yang Menjadi Primadona di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/07/churrosso-camilan-churros-berkualitas-yang-menjadi-primadona-di-tenggarong/
20	07 November 2024	Ngodeng Titik Nol: Sensasi Makanan Korea Odeng Tom Yum yang Melejit di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/07/ngodeng-titik-nol-sensasi-makanan-korea-odeng-tom-yum-yang-melejit-di-tenggarong/
21	07 November 2024	Rajut Ayseiru: Gelang Handmade Kustom yang Jadi Favorit di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/07/rajut-ayseiru-gelang-handmade-kustom-yang-jadi-favorit-di-tenggarong/
22	07 November 2024	Teh Solo Teratai21: Menjadi Pilihan Segar di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/07/teh-solo-teratai21-menjadi-pilihan-segar-di-tenggarong/
23	07 November 2024	Mamy Food: Menyajikan Kreasi Tradisional dengan Sentuhan Modern untuk Setiap Perayaan	https://sambaranews.com/2024/11/07/mamy-food-menyajikan-kreasi-tradisional-dengan-sentuhan-modern-untuk-setiap-perayaan/
24	07 November 2024	Dari Hobi ke Bisnis: MA.RA.SA Souffle Pancake Sukses Membangun Usaha Kuliner di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/07/dari-hobi-ke-bisnis-ma-ra-sa-souffle-pancake-sukses-membangun-usaha-kuliner-di-tenggarong/
25	07 November 2024	Tahu Gejrot Om Day: Sajian Pedas Menggoda yang Jadi Primadona Kuliner Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/07/tahu-gejrot-om-day-sajian-pedas-menggoda-yang-jadi-primadona-kuliner-tenggarong/
26	08 November 2024	Odah Temu: Jamu Kekinian yang Mencuri Perhatian Dunia dari Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/08/odah-temu-jamu-kekinian-yang-mencuri-perhatian-dunia-dari-tenggarong/
27	08 November 2024	Pempek GNB Dari Dapur ke Pasar Malam, Kuliner Khas Tenggarong yang Melejit	https://sambaranews.com/2024/11/08/pempek-gnb-dari-dapur-ke-pasar-malam-kuliner-khas-tenggarong-yang-melejit/
28	08 November 2024	Pempek Maryam Barokah: Sensasi Empek-Empek Palembang Asli yang Menggugah Selera di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/08/pempek-maryam-barokah-sensasi-empek-empek-palembang-asli-yang-menggugah-selera-di-tenggarong/
29	08 November 2024	CumaMie: Sensasi Mie Nyemek yang Membuat Anak Muda Tenggarong Gagal Move On!	https://sambaranews.com/2024/11/08/cumamie-sensasi-mie-nyemek-yang-membuat-anak-muda-tenggarong-gagal-move-on/
30	08 November 2024	Queen Aquantic: Menyulap Kecintaan pada Ikan Hias Menjadi Bisnis Edukatif yang Meningkatkan Kesadaran Lingkungan	https://sambaranews.com/2024/11/08/queen-aquantic-menyulap-kecintaan-pada-ikan-hias-menjadi-bisnis-edukatif-yang-meningkatkan-kesadaran-lingkungan/
31	08 November 2024	Talang Kai: Minuman Herbal Bunga Talang yang Bawa Banyak Manfaat Kesehatan ke Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/08/talang-kai-minuman-herbal-bunga-talang-yang-bawa-banyak-manfaat-kesehatan-ke-tenggarong/
32	08 November 2024	Roti Borneo: Sensasi Roti Tanpa Pengawet yang Meningkatkan Kualitas Hidup di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/08/roti-borneo-sensasi-roti-tanpa-pengawet-yang-meningkatkan-kualitas-hidup-di-tenggarong/
33	09 November 2024	Kue Kagum: Kue Tradisional Tenggarong yang Menggoda Selera dan Makin Diminati	https://sambaranews.com/2024/11/09/kue-kagum-kue-tradisional-tenggarong-yang-menggoda-selera-dan-makin-diminati/
34	09 November 2024	Pie Susu Kota Raja: Kuliner Legendaris Tenggarong yang Kini Jadi Primadona Oleh-Oleh	https://sambaranews.com/2024/11/09/pie-susu-kota-raja-kuliner-legendaris-tenggarong-yang-kini-jadi-primadona-oleh-oleh/
35	09 November 2024	Kedai Gemoy: Dim Sum Ayam Lezat yang Menginspirasi Peluang Usaha Kuliner di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/09/kedai-gemoy-dim-sum-ayam-lezat-yang-menginspirasi-peluang-usaha-kuliner-di-tenggarong/
36	09 November 2024	Martabak Kareh India Hj. Mariam: Cita Rasa Legendaris yang Terjaga Sejak 1938	https://sambaranews.com/2024/11/09/martabak-kareh-india-hj-mariam-cita-rasa-legendaris-yang-terjaga-sejak-1938/
37	09 November 2024	SukaDonatTGR: Donat Empuk dengan Rasa Khas yang Membuat Tenggarong Ketagihan	https://sambaranews.com/2024/11/09/sukadonat-gr-donat-empuk-dengan-rasa-khas-yang-membuat-tenggarong-ketagihan/

38	09 November 2024	Shaza Home: Bisnis Bibit Ternak dan Tanaman yang Kini Jadi Pilihan Warga	https://sambaranews.com/2024/11/09/shaza-home-bisnis-bibit-ternak-dan-tanaman-yang-kini-jadi-pilihan-warga/
39	09 November 2024	Yummy Chicken Tenggarong: Ayam Goreng Korea Lezat yang Kini Jadi Favorit Anak Muda	https://sambaranews.com/2024/11/09/yummy-chicken-tenggarong-ayam-goreng-korea-lezat-yang-kini-jadi-favorit-anak-muda/
40	09 November 2024	Kue Khas Kutai dari Jajak Fatmah, Jadi Pilihan Utama Warga Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/09/kue-khas-kutai-dari-jajak-fatmah-jadi-pilihan-utama-warga-tenggarong/
41	10 November 2024	Kamiya Bakery: Inovasi Kue Manis yang Sukses Curi Perhatian Pengunjung CFD Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/10/kamiya-bakery-inovasi-kue-manis-yang-sukses-curi-perhatian-pengunjung-cfd-tenggarong/
42	10 November 2024	Hiburan Keluarga Hemat dan Seru: Wahana Bermain Anak di Pasar Malam Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/10/hiburan-keluarga-hemat-dan-seru-wahana-bermain-anak-di-pasar-malam-tenggarong/
43	10 November 2024	Kedai Zehan: Rice Bowl Kekinian yang Bikin Tenggarong Ketagihan	https://sambaranews.com/2024/11/10/kedai-zehan-rice-bowl-kekinian-yang-bikin-tenggarong-ketagihan/
44	10 November 2024	Fudgy Brownis: Brownies Bento Mini, Pilihan Manis yang Makin Hits dan Populer di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/10/fudgy-brownis-brownies-bento-mini-pilihan-manis-yang-makin-hits-dan-populer-di-tenggarong/
45	10 November 2024	Bangkit Kembali, Blackwood Burger House Tawarkan Burger Lokal dengan Cita Rasa Unik	https://sambaranews.com/2024/11/10/bangkit-kembali-blackwood-burger-house-tawarkan-burger-lokal-dengan-cita-rasa-unik/
46	10 November 2024	Meningkatkan Daya Saing UMKM di Kukar: Pelatihan dan Akses Modal Jadi Kunci Keberhasilan	https://sambaranews.com/2024/11/10/meningkatkan-daya-saing-umkm-di-kukar-pelatihan-dan-akses-modal-jadi-kunci-keberhasilan/
47	10 November 2024	Jajak Bu Sarie: Menciptakan Sensasi Kue Tradisional yang Disukai Generasi Z di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/10/jajak-bu-sarie-menciptakan-sensasi-kue-tradisional-yang-disukai-generasi-z-di-tenggarong/
48	10 November 2024	Dari Hobi ke Bisnis Sukses: Perjalanan Ummu Hanif Bakery yang Memikat Selera	https://sambaranews.com/2024/11/10/dari-hobi-ke-bisnis-sukses-perjalanan-ummu-hanif-bakery-yang-memikat-selera/
49	11 November 2024	Misit Burger: Kembalinya Burger Lezat dan Terjangkau yang Siap Memanjakan Lidah di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/11/misit-burger-kembalinya-burger-lezat-dan-terjangkau-yang-siap-memanjakan-lidah-di-tenggarong/
50	11 November 2024	Cilok Amang Panjaitan: Menghidupkan Kembali Warisan Keluarga dengan Rasa Tak Tergantikan	https://sambaranews.com/2024/11/11/cilok-amang-panjaitan-menghidupkan-kembali-warisan-keluarga-dengan-rasa-tak-tergantikan/
51	11 November 2024	Karyo's, Destinasi Nongkrong Kekinian di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/11/karyos-destinasi-nongkrong-kekinian-di-tenggarong/
52	11 November 2024	Ayou's, Kuliner Sehat yang Memikat Hati Warga Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/11/ayous-kuliner-sehat-yang-memikat-hati-warga-tenggarong/
53	11 November 2024	Taichanku Tenggarong, Kuliner Modern dengan Rasa dan Akses Mudah	https://sambaranews.com/2024/11/11/taichanku-tenggarong-kuliner-modern-dengan-rasa-dan-akses-mudah/
54	11 November 2024	Es Teh TRG: Dari Payung Kecil Menjadi Merek Legendaris yang Menginspirasi Wirausaha Muda	https://sambaranews.com/2024/11/11/es-teh-trg-dari-payung-kecil-menjadi-merek-legendaris-yang-menginspirasi-wirausaha-muda/
55	11 November 2024	Kedai Bunda: Soto Kutai Khas yang Menginspirasi Wirausaha Lokal di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/11/kedai-bunda-soto-kutai-khas-yang-menginspirasi-wirausaha-lokal-di-tenggarong/
56	11 November 2024	Manisan Buah Zia: Dari Hobi ke Bisnis Sukses yang Menggerakkan Perekonomian Lokal	https://sambaranews.com/2024/11/11/manisan-buah-zia-dari-hobi-ke-bisnis-sukses-yang-menggerakkan-perekonomian-lokal/
57	11 November 2024	Kue Sehat dan Lezat: Perjalanan Siti Normiah Mengembangkan Usaha Rumahan di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/11/kue-sehat-dan-lezat-perjalanan-siti-normiah-mengembangkan-usaha-rumahan-di-tenggarong/
58	11 November 2024	Es Teh Jogja: Yusi Salmarani Bawa Teh Jawa ke Kalimantan dengan Semangat Berwirausaha	https://sambaranews.com/2024/11/11/es-teh-jogja-yusi-salmarani-bawa-teh-jawa-ke-kalimantan-dengan-semangat-berwirausaha/

59	11 November 2024	Espessia Es Potong: Kiki Rizki Amallia Hadirkan Nostalgia Es Krim Kekinian di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/11/espessia-es-potong-kiki-rizki-amallia-hadirkan-nostalgia-es-krim-kekinian-di-tenggarong/
60	11 November 2024	Jasuke Ays: Fahriansyah Bangun Usaha UMKM Sukses dari Jajanan Sederhana	https://sambaranews.com/2024/11/11/jasuke-ays-fahriansyah-bangun-usaha-umkm-sukses-dari-jajanan-sederhana/
61	12 November 2024	MA.RA.SA Souffle Pancake: Dari Hobi Menjadi Bisnis Kue Premium yang Menggoda Selera	https://sambaranews.com/2024/11/12/ma-ra-sa-souffle-pancake-dari-hobi-menjadi-bisnis-kue-premium-yang-menggoda-selera/
62	12 November 2024	Odah Temu: Membawa Jamu Tradisional ke Era Kekinian dengan Sentuhan Modern	https://sambaranews.com/2024/11/12/odah-temu-membawa-jamu-tradisional-ke-era-kekinian-dengan-sentuhan-modern/
63	12 November 2024	Fadhilah Nur Azizah: Dari Kue Rumahan Menjadi Usaha yang Mendorong Semangat Kewirausahaan di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/12/fadhilah-nur-azizah-dari-kue-rumahan-menjadi-usaha-yang-mendorong-semangat-kewirausahaan-di-tenggarong/
64	12 November 2024	Sultana Handmade Kukar: Kreasi Lokal Menuju Pasar Global dengan Sentuhan Unik	https://sambaranews.com/2024/11/12/sultana-handmade-kukar-kreasi-lokal-menuju-pasar-global-dengan-sentuhan-unik/
65	12 November 2024	EquinZa Fashion: Gaya Mall Terjangkau untuk Warga Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/12/equinza-fashion-gaya-mall-terjangkau-untuk-warga-tenggarong/
66	12 November 2024	Ns Donut's: Dari Teras Rumah Menjadi Usaha Kuliner Terkenal di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/12/ns-donuts-dari-teras-rumah-menjadi-usaha-kuliner-terkenal-di-tenggarong/
67	12 November 2024	UMKM Kreatif Nanda Utami Hadir dengan Produk Handmade Berkualitas, Siap Tembus Pasar Lebih Luas	https://sambaranews.com/2024/11/12/umkm-kreatif-nanda-utami-hadir-dengan-produk-handmade-berkualitas-siap-tembus-pasar-lebih-luas/
68	12 November 2024	Kisah Nhia Fatiyan Mengangkat Jamu ke Level Gaya Hidup Modern	https://sambaranews.com/2024/11/12/kisah-nhia-fatiyan-mengangkat-jamu-ke-level-gaya-hidup-modern/
69	12 November 2024	Teh Tarik BaHaSa: Dari Angkringan ke Inovasi Minuman Kekinian, Menyajikan Teh Tarik Lezat dengan Harga Terjangkau	https://sambaranews.com/2024/11/12/teh-tarik-bahasa-dari-angkringan-ke-inovasi-minuman-kekinian-menyajikan-teh-tarik-lezat-dengan-harga-terjangkau/
70	12 November 2024	KAMIYA Bakery: Kue Manis Berkualitas dengan Sentuhan Kreativitas yang Mencuri Hati Masyarakat Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/12/kamiya-bakery-kue-manis-berkualitas-dengan-sentuhan-kreativitas-yang-mencuri-hati-masyarakat-tenggarong/
71	12 November 2024	Ukm Wildan Tembakau, Menyediakan Rasa Buah Jadi Favorit di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/12/umkm-wildan-tembakau-menyediakan-rasa-buah-jadi-favorit-di-tenggarong/
72	13 November 2024	Roti Borneo: Menyajikan Kelezatan Tanpa Pengawet	https://sambaranews.com/2024/11/13/roti-borneo-menyajikan-kelezatan-tanpa-pengawet/
73	13 November 2024	Kopiah Khas Kutai Berkualitas Tinggi, Laris Manis di Pasar	https://sambaranews.com/2024/11/13/kopiah-khas-kutai-berkualitas-tinggi-laris-manis-di-pasar/
74	13 November 2024	Churros'So: Cemilan Premium yang Menggugah Selera dan Memberdayakan Komunitas di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/13/churrosso-cemilan-premium-yang-menggugah-selera-dan-memberdayakan-komunitas-di-tenggarong/
75	13 November 2024	Kisah Putri Mendirikan Pawon Putri	https://sambaranews.com/2024/11/13/kisah-putri-mendirikan-pawon-putri/
76	13 November 2024	Kisah Siti Fatimah Melakukan Inovasi UMKM yang Mewarnai Dunia Kuliner Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/13/kisah-siti-fatimah-melakukan-inovasi-umkm-yang-mewarnai-dunia-kuliner-tenggarong/
77	13 November 2024	Dimsum Juicy dan Saus Homemade Jadi Andalan Kedai Gemoy	https://sambaranews.com/2024/11/13/dimsum-juicy-dan-saus-homemade-jadi-andalan-kedai-gemoy/
78	13 November 2024	Perjalanan Pempek Maryam Barokah di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/13/perjalanan-pempek-maryam-barokah-di-tenggarong/
79	13 November 2024	Kisah Denok Istiqomah Usaha Wahana Bermain di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/13/kisah-denok-istiqomah-usaha-wahana-bermain-di-tenggarong/

80	13 November 2024	Kisah Dewi Menyulap Makanan Tradisional Jadi Hits untuk Generasi Milenial	https://sambaranews.com/2024/11/13/kisah-dewi-menyulap-makanan-tradisional-jadi-hits-untuk-generasi-milenial/
81	13 November 2024	Cemilan Sehat dan Terjangkau: Usaha Hernawati dalam Membangun UMKM yang Berkualitas	https://sambaranews.com/2024/11/13/cemilan-sehat-dan-terjangkau-usaha-hernawati-dalam-membangun-umkm-yang-berkualitas/
82	14 November 2024	Pempek Urang Hulu: Inovasi Kuliner Lokal yang Mendongkrak Pariwisata Kutai	https://sambaranews.com/2024/11/14/pempek-urang-hulu-inovasi-kuliner-lokal-yang-mendongkrak-pariwisata-kutai/
83	14 November 2024	Kisah Nadimah: Menyulap Camilan Tradisional Kutai Menjadi Ikon Kuliner Global	https://sambaranews.com/2024/11/14/kisah-nadimah-menyulap-camilan-tradisional-kutai-menjadi-ikon-kuliner-global/
84	14 November 2024	Station Koffie: Kopi Lokal yang Mendorong Pengembangan UMKM dan Ekonomi Daerah	https://sambaranews.com/2024/11/14/station-koffie-kopi-lokal-yang-mendorong-pengembangan-umkm-dan-ekonomi-daerah/
85	14 November 2024	Salad Buah Mursidah: Solusi Camilan Sehat dan Penggerak Ekonomi Lokal Tenggara	https://sambaranews.com/2024/11/14/salad-buah-mursidah-solusi-camilan-sehat-dan-penggerak-ekonomi-lokal-tenggara/
86	14 November 2024	Percetakan Undangan M. Agus Ilpiansyah: Inovasi untuk UMKM Tenggara	https://sambaranews.com/2024/11/14/percetakan-undangan-m-agus-ilpiansyah-inovasi-untuk-umkm-tenggara/
87	14 November 2024	Sidoyanjajan.tgr: Usaha Kuliner Tenggara yang Kenkinian	https://sambaranews.com/2024/11/14/sidoyanjajan-tgr-usaha-kuliner-tenggara-yang-kenkinian/
88	14 November 2024	Kisah Owner Sushi Ndull: Revolusi Sushi Terjangkau di Tenggara, Kini Semua Bisa Coba!	https://sambaranews.com/2024/11/14/kisah-owner-sushi-ndull-revolusi-sushi-terjangkau-di-tenggara-kini-semua-bisa-coba/
89	14 November 2024	AfD Kitchen: UMKM Kuliner Tenggara Tumbuh Pesat Meski Pandemi	https://sambaranews.com/2024/11/14/afd-kitchen-umkm-kuliner-tenggara-tumbuh-pesat-meski-pandemi/
90	15 November 2024	Kisah Owner Foma: Aksesori Handmade yang Menjadi Ikon Kreativitas Anak Muda Tenggara	https://sambaranews.com/2024/11/15/kisah-owner-foma-aksesori-handmade-yang-menjadi-ikon-kreativitas-anak-muda-tenggara/
91	15 November 2024	Telur Gulung Husaini: Camilan Bergizi dan Terjangkau yang Meningkatkan Ekonomi Lokal	https://sambaranews.com/2024/11/15/telur-gulung-husaini-camilan-bergizi-dan-terjangkau-yang-meningkatkan-ekonomi-lokal/
92	15 November 2024	Diskop-UKM Kukar Dorong UMKM Produksi Makanan Bergizi untuk Lawan Stunting	https://sambaranews.com/2024/11/15/diskop-ukm-kukar-dorong-umkm-produksi-makanan-bergizi-untuk-lawan-stunting/
93	15 November 2024	Titi Bakery & Dessert, UMKM Spesialis Kuer	https://sambaranews.com/2024/11/15/titi-bakery-dessert-umkm-spesialis-kuer/
94	15 November 2024	Potato Fun Fries: Sensasi Baru di Tenggara yang Menggerakkan Ekonomi Lokal	https://sambaranews.com/2024/11/15/potato-fun-fries-sensasi-baru-di-tenggara-yang-menggerakkan-ekonomi-lokal/
95	15 November 2024	Jajanan TGR: Sukses Menjadi Pilihan Camilan Terpopuler di Tenggara	https://sambaranews.com/2024/11/15/jajanan-tgr-sukses-menjadi-pilihan-camilan-terpopuler-di-tenggara/
96	15 November 2024	Mochimotalk: Merek Mochi Lokal yang Sedang Naik Daun di Tenggara	https://sambaranews.com/2024/11/15/mochimotalk-merek-mochi-lokal-yang-sedang-naik-daun-di-tenggara/
97	15 November 2024	Kisah Ridwan Saputra Owner Mochimotalk: Membawa Inovasi Mochi Lokal	https://sambaranews.com/2024/11/15/kisah-ridwan-saputra-owner-mochimotalk-membawa-inovasi-mochi-lokal/
98	16 November 2024	Croffeloon: Usaha Kuliner yang Menjadi Primadona Baru di Tenggara	https://sambaranews.com/2024/11/16/croffeloon-usaha-kuliner-yang-menjadi-primadona-baru-di-tenggara/
99	16 November 2024	Kisah Dresdiando Dalam Mendirikan Witwitan Special Tea	https://sambaranews.com/2024/11/16/kisah-dresdiando-dalam-mendirikan-witwitan-special-tea/
100	16 November 2024	My Takoyaki: Menghadirkan Takoyaki Otentik Jepang dengan Sentuhan Kukar	https://sambaranews.com/2024/11/16/my-takoyaki-menghadirkan-takoyaki-otentik-jepang-dengan-sentuhan-kukar/

101	16 November 2024	Pemuda Kukar Didorong Proaktif Manfaatkan Program UMKM Titik Nol	https://sambaranews.com/2024/11/16/pemuda-kukar-didorong-proaktif-manfaatkan-program-umkm-titik-nol/
102	16 November 2024	UMKM Kukar Didorong untuk Manfaatkan Era Digital dalam Mengembangkan Bisnis	https://sambaranews.com/2024/11/16/umkm-kukar-didorong-untuk-manfaatkan-era-digital-dalam-mengembangkan-bisnis/
103	16 November 2024	UMKM Kukar Kini Bisa Dapat Sertifikat Halal dengan Mudah dan Gratis	https://sambaranews.com/2024/11/16/umkm-kukar-kini-bisa-dapat-sertifikat-halal-dengan-mudah-dan-gratis/
104	16 November 2024	UMKM Kukar Dapat Akses Modal Tanpa Bunga lewat Kredit Kukar Idaman	https://sambaranews.com/2024/11/16/umkm-kukar-dapat-akses-modal-tanpa-bunga-lewat-kredit-kukar-idaman/
105	16 November 2024	UMKM Kukar Jadi Kunci Kemajuan Pariwisata dan Ekonomi Lokal	https://sambaranews.com/2024/11/16/umkm-kukar-jadi-kunci-kemajuan-pariwisata-dan-ekonomi-lokal/
106	17 November 2024	Anak Muda Kukar Semakin Semangat Berwirausaha, UMKM Jadi Pilar Ekonomi	https://sambaranews.com/2024/11/17/anak-muda-kukar-semakin-semangat-berwirausaha-umkm-jadi-pilar-ekonomi/
107	17 November 2024	441 Pelaku UMKM Kukar Dapat Fasilitas Berjualan di Simpang Odah Etam	https://sambaranews.com/2024/11/17/441-pelaku-umkm-kukar-dapat-fasilitas-berjualan-di-simpang-odah-etam/
108	17 November 2024	Diskop Ukm KukarTingkatkan Akses Modal UMKM Lewat Pendampingan	https://sambaranews.com/2024/11/17/diskop-ukm-kukartingkatkan-akses-modal-umkm-lewat-pendampingan/
109	17 November 2024	Kisaha Siti Halimah Dari Kedai Minuman Menjadi Usaha Kuliner yang Sukses	https://sambaranews.com/2024/11/17/kisaha-siti-halimah-dari-kedai-minuman-menjadi-usaha-kuliner-yang-sukses/
110	17 November 2024	Pemerintah Kukar Genjot Pemberdayaan UMKM Melalui Pelatihan dan Perizinan	https://sambaranews.com/2024/11/17/pemerintah-kukar-genjot-pemberdayaan-umkm-melalui-pelatihan-dan-perizinan/
111	17 November 2024	Digitalisasi dan Ekspor, Strategi UMKM Kukar untuk Tembus Pasar Global	https://sambaranews.com/2024/11/17/digitalisasi-dan-ekspor-strategi-umkm-kukar-untuk-tembus-pasar-global/
112	17 November 2024	Pemkab Kukar Berikan Pendampingan UMKM untuk Akses Modal Lebih Mudah	https://sambaranews.com/2024/11/17/pemkab-kukar-berikan-pendampingan-umkm-untuk-akses-modal-lebih-mudah-2/
113	17 November 2024	Diskop UKM Kukar Luncurkan Pelatihan Kewirausahaan untuk Generasi Muda	https://sambaranews.com/2024/11/17/diskop-ukm-kukar-luncurkan-pelatihan-kewirausahaan-untuk-generasi-muda/
114	18 November 2024	Diskop UKM Kukar Latih 720 Pengusaha Baru di Tahun 2024	https://sambaranews.com/2024/11/18/diskop-ukm-kukar-latih-720-pengusaha-baru-di-tahun-2024/
115	18 November 2024	Pelatihan Berbasis Potensi Lokal, Diskop UKM Kukar Dorong UMKM Maju	https://sambaranews.com/2024/11/18/pelatihan-berbasis-potensi-lokal-diskop-ukm-kukar-dorong-umkm-maju/
116	18 November 2024	UMKM Kutai Kartanegara Mulai Tembus Pasar Ekspor, Hadapi Banyak Tantangan	https://sambaranews.com/2024/11/18/umkm-kutai-kartanegara-mulai-tembus-pasar-ekspor-hadapi-banyak-tantangan/
117	18 November 2024	UMKM Kukar Sukses Ekspor Amplang ke Thailand dan Myanmar	https://sambaranews.com/2024/11/18/umkm-kukar-sukses-ekspor-amplang-ke-thailand-dan-myanmar/
118	18 November 2024	Ekspor Olahan Lidi Nipah Kukar Sukses Tembus Pasar Timur Tengah	https://sambaranews.com/2024/11/18/ekspor-olahan-lidi-nipah-kukar-sukses-tembus-pasar-timur-tengah/
119	18 November 2024	Amplang Kukar Menjadi Produk Ekspor Terlaris ke Timur Tengah	https://sambaranews.com/2024/11/18/amplang-kukar-menjadi-produk-ekspor-terlaris-ke-timur-tengah/
120	18 November 2024	Pemkab Kukar Dorong UMKM Lokal Masuk Toko Modern Lewat IDAMAN	https://sambaranews.com/2024/11/19/pemkab-kukar-dorong-umkm-lokal-masuk-toko-modern-lewat-idaman/

121	18 November 2024	Pemkab Kukar Genjot UMKM Lewat Car Free Day Setiap Minggu	https://sambaranews.com/2024/11/18/pemkab-kukar-genjot-umkm-lewat-car-free-day-setiap-minggu/
122	18 November 2024	Pemerintah Kukar Buka Peluang Bisnis UMKM Setiap Malam di Simpang Odah Etam	https://sambaranews.com/2024/11/18/pemerintah-kukar-buka-peluang-bisnis-umkm-setiap-malam-di-simpang-odah-etam/
123	18 November 2024	Taman Titik Nol Jadi Pusat Pemberdayaan 150 UMKM di Kutai Kartanegara	https://sambaranews.com/2024/11/18/taman-titik-nol-jadi-pusat-pemberdayaan-150-umkm-di-kutai-kartanegara/
124	19 November 2024	Diskop UKM Kutai Kartanegara Dorong Pengembangan UMKM Lewat Penyediaan Sarana dan Prasarana	https://sambaranews.com/2024/11/19/diskop-ukm-kutai-kartanegara-dorong-pengembangan-umkm-lewat-penyediaan-sarana-dan-prasarana/
125	19 November 2024	Diskop UKM Kukar Salurkan 185 Tenda untuk Pelaku UMKM di 2024	https://sambaranews.com/2024/11/19/diskop-ukm-kukar-salurkan-185-tenda-untuk-pelaku-umkm-di-2024/
126	19 November 2024	Bantuan Rombong Tingkatkan Kapasitas UMKM Kukar	https://sambaranews.com/2024/11/19/bantuan-rombong-tingkatkan-kapasitas-umkm-kukar/
127	19 November 2024	Program Kemasan Gratis, Solusi Diskop Kukar untuk UMKM	https://sambaranews.com/2024/11/19/program-kemasan-gratis-solusi-diskop-kukar-untuk-umkm/
128	19 November 2024	HAKI Jadi Kunci Lindungi Produk UMKM di Kukar	https://sambaranews.com/2024/11/19/haki-jadi-kunci-lindungi-produk-umkm-di-kukar/
129	19 November 2024	Pujasera Space: Wadah Baru UMKM Tenggarong untuk Berinovasi dan Berinteraksi	https://sambaranews.com/2024/11/19/pujasera-space-wadah-baru-umkm-tenggarong-untuk-berinovasi-dan-berinteraksi/
130	19 November 2024	Diskop Ukm Kukar Kembangkan Pusat Ekonomi dan Sosial Lewat Pujasera dan UKM Center	https://sambaranews.com/2024/11/19/diskop-ukm-kukar-kembangkan-pusat-ekonomi-dan-sosial-lewat-pujasera-dan-ukm-center/
131	19 November 2024	Diskop UKM Kukar Fokus Dorong Koperasi Taat Pajak dan Berkembang	https://sambaranews.com/2024/11/19/diskop-ukm-kukar-fokus-dorong-koperasi-taat-pajak-dan-berkembang/
132	19 November 2024	Kejujuran dan Integritas Pengelola, Fondasi Keberhasilan Koperasi di Kukar	https://sambaranews.com/2024/11/19/kejujuran-dan-integritas-pengelola-fondasi-keberhasilan-koperasi-di-kukar/
133	20 November 2024	Pengelola Koperasi Kukar Diminta Tingkatkan Keterampilan Manajerial	https://sambaranews.com/2024/11/20/pengelola-koperasi-kukar-diminta-tingkatkan-keterampilan-manajerial/
134	20 November 2024	Diskop Ukm Kukar Kukar Ajak Koperasi Keluar dari Zona Nyaman untuk Berinovasi	https://sambaranews.com/2024/11/20/diskop-ukm-kukar-kukar-ajak-koperasi-keluar-dari-zona-nyaman-untuk-berinovasi/
135	20 November 2024	Diskop Ukm Kukar Dukung UMKM Lokal dengan Sertifikasi Halal dan Izin Usaha	https://sambaranews.com/2024/11/20/diskop-ukm-kukar-dukung-umkm-lokal-dengan-sertifikasi-halal-dan-izin-usaha/
136	20 November 2024	Pemberdayaan UMKM Kukar Jadi Solusi Penanggulangan Kemiskinan	https://sambaranews.com/2024/11/20/pemberdayaan-umkm-kukar-jadi-solusi-penanggulangan-kemiskinan/
137	20 November 2024	Diskop UKM Kukar Perkuat Pengawasan Agar Koperasi Lebih Transparan	https://sambaranews.com/2024/11/20/diskop-ukm-kukar-perkuat-pengawasan-agar-koperasi-lebih-transparan/
138	20 November 2024	Program Penataan Diskop UKM Kukar Dukung UMKM Lebih Mandiri	https://sambaranews.com/2024/11/20/program-penataan-diskop-ukm-kukar-dukung-umkm-lebih-mandiri/
139	20 November 2024	UMKM Kukar Dapat Bantuan Pengurusan Sertifikat Halal, Langkah Mudah	https://sambaranews.com/2024/11/20/umkm-kukar-dapat-bantuan-pengurusan-sertifikat-halal-langkah-mudah/
140	20 November 2024	Pendampingan UMKM Kukar Jadi Kunci Pemberdayaan Ekonomi Daerah	https://sambaranews.com/2024/11/20/pendampingan-umkm-kukar-jadi-kunci-pemberdayaan-ekonomi-daerah/
141	20 November 2024	Diskop UKM Kukar Siapkan Program Peningkatan Keterampilan UMKM	https://sambaranews.com/2024/11/20/diskop-ukm-kukar-siapkan-program-peningkatan-keterampilan-umkm/

142	21 November 2024	Diskop Ukm Kukar Dorong Peningkatan Kapasitas dan Kualitas UMKM Kukar Dapat Dukungan Penuh Pemerintah	https://sambaranews.com/2024/11/21/diskop-ukm-kukar-dorong-peningkatan-kapasitas-dan-kualitas-umkm-kukar-dapat-dukkungan-penuh-pemerintah/
143	21 November 2024	Diskop UKM Kukar Fasilitas Sertifikasi dan Permodalan bagi Pelaku UMKM	https://sambaranews.com/2024/11/21/diskop-ukm-kukar-fasilitas-sertifikasi-dan-permodalan-bagi-pelaku-umkm/
144	21 November 2024	UMKM Kukar Bertransformasi Digital untuk Meningkatkan Daya Saing	https://sambaranews.com/2024/11/21/umkm-kukar-bertransformasi-digital-untuk-meningkatkan-daya-saing/
145	21 November 2024	UMKM Kukar Siap Menyasar Pasar Global dengan Pemasaran Digital	https://sambaranews.com/2024/11/21/umkm-kukar-siap-menyasar-pasar-global-dengan-pemasaran-digital/
146	21 November 2024	Disko Ukm Kukar Janjikan Pendampingan Pemasaran Secara Digital	https://sambaranews.com/2024/11/21/disko-ukm-kukar-janjikan-pendampingan-pemasaran-secara-digital/
147	21 November 2024	UMKM Kukar Diharapkan Meningkatkan Kualitas Produk Agar Mampu Bersaing Secara Nasional	https://sambaranews.com/2024/11/21/umkm-kukar-diharapkan-meningkatkan-kualitas-produk-agar-mampu-bersaing-secara-nasional/
148	21 November 2024	Kredit Kukar Idaman, Solusi Pemerintah untuk Membantu UMKM Bebas dari Rentenir	https://sambaranews.com/2024/11/21/kredit-kukar-idaman-solusi-pemerintah-untuk-membantu-umkm-bebas-dari-rentenir/
149	21 November 2024	Diskop UkmKukar Siapkan Forum UMKM untuk Kolaborasi dan Penyebaran Informasi Berkualitas	https://sambaranews.com/2024/11/21/diskop-ukm-kukar-siapkan-forum-umkm-untuk-kolaborasi-dan-penyebaran-informasi-berkualitas/
150	21 November 2024	Inovasi Keripik Tempe, Ikon Baru dari Loa Kulu	https://sambaranews.com/2024/11/21/inovasi-keripik-tempe-ikon-baru-dari-loa-kulu/
151	21 November 2024	Kisah Mailan Sari: UMKM Tenggarong Bangkit dari Kesulitan Ekonomi	https://sambaranews.com/2024/11/21/kisah-mailan-sari-umkm-tenggarong-bangkit-dari-kesulitan-ekonomi/
152	22 November 2024	Kedai Teratai: Cokelat Roti Celup Premium yang Jadi Favorit di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/22/kedai-teratai-cokelat-roti-celup-premium-yang-jadi-favorit-di-tenggarong/
153	22 November 2024	Iqbal Burger: Street Food Lezat dan Terjangkau yang Makin Digemari di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/22/iqbal-burger-street-food-lezat-dan-terjangkau-yang-makin-digemari-di-tenggarong/
154	22 November 2024	Misit Burger Kembali Beroperasi, Sajikan Burger Lezat dengan Harga Hemat di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/22/misit-burger-kembali-beroperasi-sajikan-burger-lezat-dengan-harga-hemat-di-tenggarong/
155	22 November 2024	Nyusu Dulu: Inovasi Minuman Susu Sehat yang Kini Jadi Favorit di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/22/nyusu-dulu-inovasi-minuman-susu-sehat-yang-kini-jadi-favorit-di-tenggarong/
156	22 November 2024	Hobi Jajan Jadi Bisnis, Nor Ainun Hikmah Bangun UMKM Kuliner 66 yang Terjangkau	https://sambaranews.com/2024/11/22/hobi-jajan-jadi-bisnis-nor-ainun-hikmah-bangun-umkm-kuliner-66-yang-terjangkau/
157	22 November 2024	Nasi Kepal Noer: Kisah Sukses Ibu Tunggal yang Mengubah Hobi Menjadi Usaha Kuliner Populer	https://sambaranews.com/2024/11/22/nasi-kepal-noer-kisah-sukses-ibu-tunggal-yang-mengubah-hobi-menjadi-usaha-kuliner-populer/
158	22 November 2024	Ngemilyukk: Rahasia Sukses Cemilan Sehat yang Memikat di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/22/ngemilyukk-rahasia-sukses-cemilan-sehat-yang-memikat-di-tenggarong/
159	22 November 2024	Tiga Anak Muda Tenggarong Ubah Tabungan Pribadi Jadi Bisnis Homemade Sukses	https://sambaranews.com/2024/11/22/tiga-anak-muda-tenggarong-ubah-tabungan-pribadi-jadi-bisnis-homemade-sukses/
160	22 November 2024	Komsi.id: Usaha Snack Lezat Tenggarong yang Berawal dari Keisengan	https://sambaranews.com/2024/11/22/komsi-id-usaha-snack-lezat-tenggarong-yang-berawal-dari-keisengan/
161	22 November 2024	Daster Homedres: Dari Kecintaan pada Daster Menjadi Bisnis Fashion Rumahan yang Populer	https://sambaranews.com/2024/11/22/daster-homedres-dari-kecintaan-pada-daster-menjadi-bisnis-fashion-rumahan-yang-populer/

162	22 November 2024	Soto Banjar Hayatun: Menyajikan Keaslian Rasa Tradisional di CFD Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/22/soto-banjar-hayatun-menyajikan-keaslian-rasa-tradisional-di-cfd-tenggarong/
163	23 November 2024	Tahu Bakso Nur Fahmi: Usaha Kuliner Sederhana yang Menjadi Pilihan Favorit di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/23/tahu-bakso-nur-fahmi-usaha-kuliner-sederhana-yang-menjadi-pilihan-favorit-di-tenggarong/
164	23 November 2024	Wahana Bermain Fathur & Jajanan Kekinian: Menyemarakkan Acara Keluarga di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/23/wahana-bermain-fathur-jajanan-kekinian-menyemarakkan-acara-keluarga-di-tenggarong/
165	23 November 2024	Pentol Sardi: Camilan Legendaris Tenggarong yang Menyatu dengan Selera Semua Kalangan	https://sambaranews.com/2024/11/23/pentol-sardi-camilan-legendaris-tenggarong-yang-menyatu-dengan-selera-semua-kalangan/
166	23 November 2024	Kopi & Susu Hits dari Tenggarong: Nurhayati & Ajeng Bawa Rasa Kekinian dengan Sentuhan Sosial!	https://sambaranews.com/2024/11/23/kopi-susu-hits-dari-tenggarong-nurhayati-ajeng-bawa-rasa-kekinian-dengan-sentuhan-sosial/
167	23 November 2024	Martabak Kareh India Hj. Mariam: Rasa Legendaris yang Menghubungkan Sejarah dan Tradisi Kuliner Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/23/martabak-kareh-india-hj-mariam-rasa-legendaris-yang-menghubungkan-sejarah-dan-tradisi-kuliner-tenggarong/
168	23 November 2024	KAMIYA Bakery: Kue Manis Lezat yang Bikin Ketagihan, Harganya? Super Terjangkau!	https://sambaranews.com/2024/11/23/kamiya-bakery-kue-manis-lezat-yang-bikin-ketagihan-harganya-super-terjangkau/
169	23 November 2024	Feco Hijab: Hijab Modis dan Syar'i dengan Harga Bersahabat, Bikin Kamu Tampil Percaya Diri!	https://sambaranews.com/2024/11/23/feco-hijab-hijab-modis-dan-syari-dengan-harga-bersahabat-bikin-kamu-tampil-percaya-diri/
170	24 November 2024	Linda Mayang Sari: Dari Siswa SMK Jadi Pengusaha Pentol Kuah yang Ngetren di Tenggarong!	https://sambaranews.com/2024/11/24/linda-mayang-sari-dari-siswa-smk-jadi-pengusaha-pentol-kuah-yang-ngetren-di-tenggarong/
171	24 November 2024	Minuman Susu HRS.Co: Pilihan Favorit di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/24/minuman-susu-hrs-co-pilihan-favorit-di-tenggarong/
172	24 November 2024	UMKM Handuk Bordir Optimalkan Digital Marketing	https://sambaranews.com/2024/11/24/umkm-handuk-bordir-optimalkan-digital-marketing/
173	24 November 2024	Kisha Owner UMKM Huma Kaka: Menjembatani Kebutuhan Rumah Tangga dan Gaya Hidup Modern	https://sambaranews.com/2024/11/24/kisha-owner-umkm-huma-kaka-menjembatani-kebutuhan-rumah-tangga-dan-gaya-hidup-modern/
174	24 November 2024	Bakso Djoedes, Pentol Sapi Lezat yang Bisa Dinikmati Semua Kalangan	https://sambaranews.com/2024/11/24/bakso-djoedes-pentol-sapi-lezat-yang-bisa-dinikmati-semua-kalangan/
175	24 November 2024	Pentol Kuah Jajanan Milenial Jadi Inovasi Kuliner Baru di Kutai Kartanegara	https://sambaranews.com/2024/11/24/pentol-kuah-jajanan-milenial-jadi-inovasi-kuliner-baru-di-kutai-kartanegara/
176	25 November 2024	JJ Gorengan Berhasil Dongkrak Popularitas CFD Kutai Kartanegara	https://sambaranews.com/2024/11/25/jj-gorengan-berhasil-dongkrak-popularitas-cfd-kutai-kartanegara/
177	25 November 2024	Minuman Café 'Pink Cloudy' Jadi Primadona Baru di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/25/minuman-cafe-pink-cloudy-jadi-primadona-baru-di-tenggarong/
178	25 November 2024	Dapur Mamah Della: Sajian Autentik Kutai Kartanegara yang Berkualitas	https://sambaranews.com/2024/11/25/dapur-mamah-della-sajian-autentik-kutai-kartanegara-yang-berkualitas/
179	25 November 2024	Diskop UKM Kukar Fokus Pembinaan Koperasi untuk Menciptakan Koperasi Sehat	https://sambaranews.com/2024/11/25/diskop-ukm-kukar-fokus-pembinaan-koperasi-untuk-menciptakan-koperasi-sehat/
180	25 November 2024	Risma Alfrita Bangkit dari Krisis: Rumah Dimsum Ima Jadi Pilihan Kuliner Favorit	https://sambaranews.com/2024/11/25/risma-alfrita-bangkit-dari-krisis-rumah-dimsum-ima-jadi-pilihan-kuliner-favorit/
181	25 November 2024	Inovasi Pempek Ma'Cik Membawa Rasa Palembang ke Setiap Sudut Kota	https://sambaranews.com/2024/11/25/inovasi-pempek-macik-membawa-rasa-palembang-ke-setiap-sudut-kota/

182	25 November 2024	Diskop UKM Kukar Dorong Koperasi Kembangkan Potensi Pasar	https://sambaranews.com/2024/11/25/diskop-ukm-kukar-dorong-koperasi-kembangkan-potensi-pasar/
183	26 November 2024	Dari Donat Ke Berbagai Cemilan Lezat, Ummu Hanif Bakery Jadi Primadona Kuliner	https://sambaranews.com/2024/11/26/dari-donat-ke-berbagai-cemilan-lezat-ummu-hanif-bakery-jadi-primadona-kuliner/
184	26 November 2024	Hendi Wiranata Bangun UMKM dengan Fokus pada Pelayanan Cepat dan Harga Terjangkau	https://sambaranews.com/2024/11/26/hendi-wiranata-bangun-umkm-dengan-fokus-pada-pelayanan-cepat-dan-harga-terjangkau/
185	26 November 2024	Es.Tea.Tic: Inovasi Minuman Sehat yang Menarik Perhatian Konsumen Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/26/es-tea-tic-inovasi-minuman-sehat-yang-menarik-perhatian-konsumen-tenggarong/
186	26 November 2024	Dari Gagal Menjadi Sukses: Perjalanan Susu Setia yang Kini Menguasai Pasar Minuman Kalimantan Timur	https://sambaranews.com/2024/11/26/dari-gagal-menjadi-sukses-perjalanan-susu-setia-yang-kini-menguasai-pasar-minuman-kalimantan-timur/
187	26 November 2024	Ayam Setia: Ayam Krispi yang Menawarkan Rasa Nusantara dalam Setiap Gigitan	https://sambaranews.com/2024/11/26/ayam-setia-ayam-krispi-yang-menawarkan-rasa-nusantara-dalam-setiap-gigitan/
188	26 November 2024	Cilok dan Maklor, Usaha Kreatif yang Makin Digemari	https://sambaranews.com/2024/11/26/cilok-dan-maklor-usaha-kreatif-yang-makin-digemari/
189	27 November 2024	Perjalanan Sukses EK Bouquet dari Modal Rp150 Ribu hingga Menjadi Usaha Terkenal di Kukar	https://sambaranews.com/2024/11/27/perjalanan-sukses-ek-bouquet-dari-modal-rp150-ribu-hingga-menjadi-usaha-terkenal-di-kukar/
190	27 November 2024	Angkringan Lezat dan Terjangkau Jadi Pilihan Favorit di Simpang Odah Etam	https://sambaranews.com/2024/11/27/angkringan-lezat-dan-terjangkau-jadi-pilihan-favorit-di-simpang-odah-etam/
191	27 November 2024	Bolu Beras Gula Merah dan Bingkak Kentang: Rasa Tradisional yang Semakin Populer di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/27/bolu-beras-gula-merah-dan-bingkak-kentang-rasa-tradisional-yang-semakin-populer-di-tenggarong/
192	27 November 2024	Kesuksesan Usaha Kuliner Variel Dwi Antoro, Dari Event ke Mandiri	https://sambaranews.com/2024/11/27/kesuksesan-usaha-kuliner-variel-dwi-antoro-dari-event-ke-mandiri/
193	27 November 2024	Risoles Kreatif Nuryati Handayani Jadi Primadona Kuliner Tradisional	https://sambaranews.com/2024/11/27/risoles-kreatif-nuryati-handayani-jadi-primadona-kuliner-tradisional/
194	27 November 2024	Kerajinan Tangan Berkualitas dari Rini Nanda Handmade Siap Memikat Hati Pelanggan	https://sambaranews.com/2024/11/27/kerajinan-tangan-berkualitas-dari-rini-nanda-handmade-siap-memikat-hati-pelanggan/
195	28 November 2024	Kisah Tiwi UMKM Lokal yang Terus Berkembang di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/28/kisah-tiwi-umkm-lokal-yang-terus-berkembang-di-tenggarong/
196	28 November 2024	Kedai Putbel, Destinasi Kuliner Kue Basah Khas Kutai di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/28/kedai-putbel-destinasi-kuliner-kue-basah-khas-kutai-di-tenggarong/
197	28 November 2024	Qifasha Snack Tawarkan Menu Sarapan yang Memikat	https://sambaranews.com/2024/11/28/qifasha-snack-tawarkan-menu-sarapan-yang-memikat/
198	28 November 2024	Seblak Sundapa Menjadi Tempat Makan Favorit Anak Muda di Tenggarong	https://sambaranews.com/2024/11/28/seblak-sundapa-menjadi-tempat-makan-favorit-anak-muda-di-tenggarong/
199	28 November 2024	Teawai: Inovasi Herbal yang Mulai Menyebar ke Pasar Nasional	https://sambaranews.com/2024/11/28/teawai-inovasi-herbal-yang-mulai-menyebar-ke-pasar-nasional/
200	28 November 2024	Nikmati Kue Jadul dan Kenian di Lis Bakery Mangkurawang	https://sambaranews.com/2024/11/28/nikmati-kue-jadul-dan-kenian-di-lis-bakery-mangkurawang/

Dinas Koperasi Kukar Fokus Kembangkan UMKM Lokal Agar Tembus Pasar Nasional

sambaranews.com/2024/11/05/dinas-koperasi-kukar-fokus-kembangkan-umkm-lokal-agar-tembus-pasar-nasional

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) terus berupaya memajukan produk-produk UMKM lokal agar bisa bersaing di pasar yang lebih luas. Langkah ini dilakukan dengan memberikan berbagai dukungan, termasuk fasilitas perizinan dan sertifikasi produk untuk mendukung pengembangan UMKM.

PLT Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kutai Kartanegara, Thaufiq Zulfian Noor, menjelaskan bahwa pemberian bantuan berupa pengurusan izin usaha dan sertifikasi halal sangat penting. Hal ini dianggap sebagai langkah awal bagi produk-produk lokal agar bisa memasuki pasar yang lebih besar.

“Kami terus memberikan fasilitasi agar UMKM di Kukar berkembang dengan baik dan siap bersaing,” ujar Thaufiq.

Thaufiq menambahkan, dengan berbagai dukungan ini, produk-produk UMKM di Kukar diharapkan bisa semakin dikenal dan meningkatkan daya saing, sehingga mampu menembus pasar nasional bahkan internasional.

Penggunaan E-Katalog untuk Meningkatkan Akses Pasar Produk Lokal

Salah satu langkah inovatif yang diambil adalah pemanfaatan e-katalog. Thaufiq menjelaskan bahwa dengan memasukkan produk UMKM ke dalam sistem e-katalog, Dinas Koperasi dan UKM Kukar bertujuan untuk memperluas akses pasar, sehingga produk lokal lebih mudah ditemukan oleh masyarakat.

“E-katalog ini merupakan salah satu cara untuk meningkatkan daya beli terhadap produk lokal,” ujar Thaufiq.

Dengan adanya e-katalog, diharapkan produk-produk UMKM Kukar akan lebih dikenal luas, tidak hanya di dalam daerah, tetapi juga di luar daerah.

Fokus pada Kualitas untuk Bersaing di Pasar yang Lebih Besar

Selain mempermudah akses pasar, Thaufiq juga menekankan pentingnya meningkatkan kualitas produk dan kemasan agar UMKM Kukar dapat bersaing dengan produk dari luar daerah. Produk yang berkualitas tinggi dan dikemas dengan menarik, menurutnya, akan lebih mudah diterima pasar.

“Produk yang berkualitas dan menarik akan lebih diminati oleh konsumen,” jelas Thaufiq.

Harapannya, dengan peningkatan kualitas produk, UMKM lokal di Kukar bisa naik kelas dan bersaing di pasar yang lebih luas.

Pentingnya Kolaborasi untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM

Thaufiq juga mengimbau kepada para pelaku UMKM di Kukar untuk terus berinovasi dan memanfaatkan berbagai fasilitas yang disediakan oleh pemerintah daerah. Menurutnya, kreativitas dan inovasi merupakan faktor penting untuk tetap kompetitif di pasar.

“Pelaku UMKM harus terus berinovasi agar bisa tetap berkembang dan bersaing,” ujar Thaufiq.

Di samping itu, Thaufiq juga menekankan pentingnya kolaborasi antara pelaku UMKM dengan pemerintah daerah. Kerjasama yang baik antara kedua pihak diyakini akan membuka banyak peluang untuk kesejahteraan para pelaku usaha kecil.

“Kolaborasi yang solid antara pemerintah dan UMKM akan memberikan peluang lebih besar untuk meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha di Kukar,” tambah Thaufiq.

Melalui berbagai upaya dan dukungan ini, Dinas Koperasi dan UKM Kukar berharap sektor UMKM lokal bisa berkembang pesat, meningkatkan daya saing, dan memberikan dampak positif bagi perekonomian masyarakat Kabupaten Kutai Kartanegara.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Disdukcapil Kukar Dorong Pemutakhiran Data untuk Pilkada 2024

Next: Diskop UKM Kukar Siapkan Program Unggulan untuk Kembangkan UMKM di 2024

Diskop UKM Kukar Siapkan Program Unggulan untuk Kembangkan UMKM di 2024

sambaranews.com/2024/11/05/diskop-ukm-kukar-siapkan-program-unggulan-untuk-kembangkan-umkm-di-2024

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Dinas Koperasi dan UMKM (DiskopUKM) Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) telah merancang serangkaian program unggulan untuk tahun 2024 guna mendorong pertumbuhan ekonomi sektor UMKM dan koperasi. Dengan berbagai inisiatif pembinaan dan pemberdayaan, DiskopUKM Kukar berupaya meningkatkan daya saing produk UMKM lokal, serta memperluas jangkauan pasar mereka.

Plt Kepala Diskop UKM Kukar, Thaуiq Zulfian Noor, menjelaskan bahwa koperasi akan memainkan peran kunci sebagai mediator antara anggota dan pelaku UMKM, menciptakan hubungan yang saling mendukung dalam rangka memperkuat ekonomi daerah.

"Program ini bertujuan untuk menciptakan ekosistem yang saling mendukung antara koperasi dan UMKM. Kami ingin mempercepat pertumbuhan sektor UMKM melalui kolaborasi yang solid," kata Thaуiq.

Lebih lanjut, Thaуiq menekankan pentingnya legalitas usaha bagi UMKM. Diskop UKM Kukar berkomitmen untuk memfasilitasi pelaku UMKM dalam memperoleh sertifikasi yang diperlukan, seperti sertifikat halal, NIB, dan PIRT, guna meningkatkan kredibilitas dan mempermudah akses mereka ke pasar yang lebih luas.

"Kami akan memastikan UMKM mendapatkan dukungan untuk memperoleh sertifikasi yang dibutuhkan agar usaha mereka bisa berkembang dan bersaing dengan produk-produk lain," ujar Thaуiq.

Peningkatan Kualitas Pelayanan untuk Mendukung UMKM

Selain pemberdayaan melalui koperasi, Diskop UKM Kukar juga memfokuskan perhatian pada peningkatan kualitas pelayanan publik. Thaуiq menjelaskan bahwa standar pelayanan yang tinggi akan memastikan bahwa masyarakat, terutama pelaku UMKM, mendapatkan akses yang efisien dan berkualitas untuk berbagai kebutuhan administrasi dan layanan lainnya.

"Pelayanan yang baik adalah kunci untuk menciptakan kepuasan masyarakat. Kami ingin memastikan bahwa pelayanan yang kami berikan dapat mendukung pertumbuhan ekonomi pelaku UMKM di Kukar," ungkap Thaуiq.

Peningkatan kualitas pelayanan ini tidak hanya mencakup kemudahan administrasi, tetapi juga menciptakan hubungan yang lebih baik antara pemerintah dan pelaku UMKM melalui layanan yang ramah, responsif, dan cepat.

Podcast Sebagai Solusi Edukasi untuk Pelaku UMKM

Sebagai bagian dari strategi digitalisasi, Diskop UKM Kukar juga berencana meluncurkan podcast untuk memberikan edukasi dan informasi bagi pelaku UMKM. Podcast ini akan menjadi sarana bagi pelaku usaha untuk mendapatkan wawasan tentang tren pasar, strategi pemasaran, serta tips untuk mengelola usaha mereka di era digital.

"Melalui podcast, kami berharap dapat memberikan edukasi yang mudah diakses oleh pelaku UMKM mengenai berbagai aspek dunia usaha. Ini akan membantu mereka untuk lebih siap dalam menghadapi perubahan pasar," ujar Thaуiq.

Inisiatif ini bertujuan untuk menjembatani kesenjangan informasi dan memberikan pembelajaran yang praktis bagi para pelaku usaha di Kukar.

Kolaborasi untuk Meningkatkan Daya Saing UMKM

Thaуiq juga menegaskan pentingnya kolaborasi antara pemerintah, koperasi, dan pelaku UMKM untuk membangun ekosistem yang kuat dan saling mendukung. Dengan kerjasama yang baik, ia yakin UMKM di Kabupaten Kukar bisa tumbuh lebih pesat dan siap menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat.

"Sinergi antara pemerintah, koperasi, dan UMKM adalah kunci utama untuk mempercepat pertumbuhan sektor UMKM di Kukar. Kami ingin memastikan semua pihak memiliki peran yang jelas dalam mendorong perekonomian daerah," kata Thaуiq.

DiskopUKM Kukar optimis bahwa berbagai program yang disiapkan dapat membantu pelaku UMKM untuk naik kelas, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan kualitas produk. Dengan dukungan yang komprehensif, diharapkan sektor UMKM di Kabupaten Kutai Kartanegara semakin berkembang dan dapat memberikan dampak positif bagi perekonomian daerah.

(adv/"ari)

Continue Reading

Diskop UKM Kukar Fokus Tingkatkan Kualitas UMKM dengan Pelatihan dan Bantuan Sarana

sambaranews.com/2024/11/05/diskop-ukm-kukar-fokus-tingkatkan-kualitas-umkm-dengan-pelatihan-dan-bantuan-sarana

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Dinas Koperasi dan UMKM (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) kembali meluncurkan program pengembangan untuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) guna meningkatkan daya saing produk lokal. Program ini menggabungkan pelatihan intensif dan bantuan sarana usaha untuk memajukan kapasitas UMKM di daerah tersebut agar dapat berkompetisi di pasar yang lebih luas.

Program unggulan yang diluncurkan Diskop UKM Kukar melibatkan berbagai jenis pelatihan, mulai dari kewirausahaan hingga pengolahan produk yang aman dan berkualitas. Selain itu, Diskop UKM Kukar bekerja sama dengan Universitas Mulawarman (Unmul) dan Universitas Islam Negeri Samarinda (UINSI) dalam memberikan sertifikasi halal, yang diyakini akan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk UMKM di Kukar.

“Kami telah memberikan pelatihan akuntansi kepada 20 koperasi di Kukar. Tujuannya adalah untuk meningkatkan transparansi dan akuntabilitas dalam pengelolaan keuangan mereka,” jelas Thaufiq Zulfan Noor, Plt Kepala Diskop UKM Kukar.

Pelatihan akuntansi ini diharapkan dapat membantu koperasi untuk menyusun laporan keuangan yang lebih rapi dan dapat dipertanggungjawabkan, sehingga dapat membuka akses lebih luas untuk pendanaan dan pengembangan usaha.

Program pelatihan yang dilaksanakan tidak hanya terbatas pada pelaku UMKM yang sudah berjalan, namun juga menyasar masyarakat yang terdaftar dalam Data Terpadu Kesejahteraan Sosial (DTKS). Diskop UKM Kukar ingin memastikan kelompok masyarakat ini mendapatkan keterampilan yang dibutuhkan untuk memulai usaha baru atau meningkatkan usaha yang sudah ada.

“Pelatihan ini memberikan keterampilan yang dapat langsung diterapkan dalam usaha, sehingga pelaku UMKM dari DTKS dapat lebih siap dalam menghadapi tantangan bisnis,” kata Thaufiq.

Keterampilan yang diberikan bertujuan untuk membantu mereka lebih mandiri dalam mengelola usaha, sekaligus memperbaiki perekonomian keluarga dan masyarakat sekitar.

Selain pelatihan, Diskop UKM Kukar juga menyalurkan bantuan sarana usaha kepada pelaku UMKM. Bantuan ini disalurkan melalui dana pokok pikiran (pokir) dewan dalam Anggaran Pendapatan dan Belanja Daerah Perubahan (APBD-P) tahun 2023. Tujuan bantuan sarana ini adalah untuk mendukung kelancaran dan optimalisasi produksi UMKM di Kukar.

“Kami ingin membantu pelaku UMKM agar tidak hanya dapat bertahan, tetapi juga berkembang dan mampu memberikan kontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal,” tambah Thaufiq.

Bantuan ini meliputi berbagai jenis peralatan dan bahan baku yang dibutuhkan untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi UMKM. Dengan fasilitas yang lebih baik, para pelaku UMKM diharapkan bisa meningkatkan volume produksi serta menghasilkan produk yang lebih berkualitas.

Pelatihan dan bantuan sarana yang diberikan Diskop UKM Kukar bertujuan untuk membantu UMKM lokal memperbaiki kualitas produk dan pengelolaan usaha, yang pada akhirnya dapat meningkatkan daya saing mereka. Thaufiq menegaskan bahwa salah satu faktor utama agar UMKM di Kukar bisa bersaing dengan produk dari luar daerah adalah dengan meningkatkan keterampilan pengusaha dan kualitas produk yang dihasilkan.

“Kami ingin para pelaku UMKM di Kukar tidak hanya sekadar bertahan, tetapi juga mampu bersaing di pasar yang lebih luas, baik lokal maupun regional,” ujar Thaufiq.

Dengan program-program ini, Diskop UKM Kukar berharap sektor UMKM di Kabupaten Kutai Kartanegara semakin berkembang dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian daerah.

Dengan pelatihan yang berkesinambungan dan dukungan sarana yang memadai, Diskop UKM Kukar optimis UMKM lokal akan terus berkembang, meningkatkan produktivitas, serta memperluas pasar mereka. Melalui upaya ini, UMKM di Kukar diharapkan bisa mengakses peluang yang lebih besar, baik dalam pasar lokal maupun global.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: BPK Mulai Pemeriksaan Pengelolaan Anggaran Pemkab Kukar 2024

Next: Kukar Siapkan Kawasan TPS Bundaran Tuah Himba untuk UMKM. Kelola Tahun Depan

Kukar Siapkan Kawasan TPS Bundaran Tuah Himba untuk UMKM. Kelola Tahun Depan

sambaranews.com/2024/11/05/kukar-siapkan-kawasan-tps-bundaran-tuah-himba-untuk-umkm-kelola-tahun-depan

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) akan segera mengambil alih pengelolaan kawasan tenan UMKM di Bundaran Tuah Himba Pujasera (TPS) setelah proyek pembangunan rampung. Saat ini, Dinas Pekerjaan Umum (PU) tengah mempercepat proses pembangunan fasilitas di kawasan tersebut agar dapat segera digunakan oleh para pelaku UMKM lokal.

Proyek ini mencakup pembangunan berbagai fasilitas yang akan mendukung perkembangan UMKM di kawasan TPS, seperti gedung ekonomi kreatif (ekraf), area tenan UMKM, taman, serta area parkir. Diharapkan, dengan adanya fasilitas yang memadai, kawasan ini dapat menjadi pusat pertumbuhan ekonomi bagi UMKM dan menarik lebih banyak pengunjung.

“Pengelolaan tenan UMKM di kawasan ini akan kami serahkan kepada Diskop UKM setelah proyek selesai. Kami akan memprioritaskan pedagang yang sebelumnya berjualan di bawah Jembatan Mahakam dan eks Pasar Seni,” ujar Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Kecil Menengah Diskop UKM Kukar.

Kawasan TPS juga akan dilengkapi dengan dua kios besar yang akan berfungsi sebagai UKM Center untuk produk oleh-oleh khas daerah. Selain itu, ada 21 tenan kecil dan 32 kontainer yang akan segera dikelola oleh Diskop UKM Kukar pada tahun depan. Fasilitas ini dirancang untuk meningkatkan daya saing produk UMKM lokal dengan memberikan ruang usaha yang lebih baik dan strategis.

“Kami berharap pembangunan ini selesai tepat waktu agar pelaku UMKM dapat segera menempati tempat usaha mereka. Kawasan ini sangat strategis dan kami yakin akan memberikan dampak positif bagi pengembangan UMKM, khususnya di Tenggarong,” tambah Fathul.

Dengan pengelolaan yang lebih terstruktur, kawasan Bundaran Tuah Himba Pujasera diharapkan dapat menjadi titik pusat bagi para pelaku UMKM di Kukar untuk berkembang dan memperkenalkan produk-produk unggulan daerah kepada pengunjung, baik lokal maupun wisatawan.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Diskop UKM Kukar Fokus Tingkatkan Kualitas UMKM dengan Pelatihan dan Bantuan Sarana

Next: Klinik UMKM di Kukar: Solusi Cepat dan Praktis Bagi Pelaku Usaha Lokal

Diskop UKM Kukar Ajak Pelaku UMKM Segera Urus Izin Usaha untuk Perluas Peluang

sambaranews.com/2024/11/05/diskop-ukm-kukar-ajak-pelaku-umkm-segera-urus-izin-usaha-untuk-perluas-peluang

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) kembali mengimbau para pelaku UMKM untuk segera mengurus izin usaha sebagai langkah penting dalam meningkatkan kualitas dan daya saing usaha mereka. PLT Kepala Diskop UKM, Thaufiq Zulfian Noor, menjelaskan bahwa izin usaha bukan hanya memenuhi kewajiban hukum, tetapi juga membuka berbagai kesempatan bagi UMKM untuk mengakses program pendanaan, pelatihan, dan promosi dari pemerintah.

“Dengan memiliki izin usaha, pelaku UMKM akan lebih mudah mendapatkan dukungan dari pemerintah. Izin usaha juga menunjukkan keseriusan dan profesionalisme dalam menjalankan bisnis, sehingga dapat meningkatkan kepercayaan konsumen dan mitra usaha,” jelas Thaufiq.

Thaufiq menambahkan bahwa penerapan izin usaha ini menjadi salah satu cara untuk mengangkat kelas UMKM di Kukar agar lebih berdaya saing, baik di tingkat lokal maupun nasional. Produk-produk yang memiliki izin usaha juga lebih mudah diterima di pasar karena konsumen dapat lebih percaya terhadap kualitas dan legalitasnya.

“Tujuan utama kami adalah untuk memberikan kemudahan kepada pelaku UMKM dalam mengakses fasilitas pemerintah yang dapat mendukung perkembangan usaha mereka. Melalui izin usaha, UMKM di Kukar diharapkan dapat lebih profesional dan berdaya saing,” ujar Thaufiq.

Diskop UKM Kukar juga menyediakan berbagai fasilitas, seperti pelatihan keterampilan dan bantuan modal, untuk mendukung pelaku UMKM dalam meningkatkan kualitas produk dan manajemen usaha mereka. Dengan izin usaha, pelaku UMKM akan lebih mudah untuk mengakses program-program ini dan memperluas jaringan bisnis.

“Kami terus berupaya mempercepat proses pengurusan izin usaha bagi pelaku UMKM. Kami ingin memastikan mereka dapat segera mengurus izin dengan mudah tanpa kendala, sehingga bisa lebih fokus dalam mengembangkan usaha mereka,” ujar Thaufiq.

Selain itu, Thaufiq mengingatkan bahwa memiliki izin usaha adalah langkah awal untuk mengelola bisnis secara lebih terstruktur. Ini adalah syarat dasar yang wajib dipenuhi oleh pelaku UMKM yang ingin mengembangkan usaha mereka lebih lanjut.

“Jangan tunda pengurusan izin usaha. Mulailah sekarang, karena izin usaha adalah langkah pertama yang sangat penting menuju kesuksesan usaha,” tutup Thaufiq.

Dengan adanya dukungan dari pemerintah dan kesadaran para pelaku UMKM untuk segera mengurus izin usaha, diharapkan perekonomian Kutai Kartanegara dapat semakin berkembang. UMKM yang kuat dan profesional akan menjadi pilar utama dalam memajukan ekonomi daerah.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Tingkatkan Keterampilan Penyuluh Pertanian dengan Pelatihan Olahan Ramah Lingkungan

Next: Diskop UKM Kukar Fokus pada Peningkatan Kualitas dan Akses Pasar UMKM di 2024

Klinik UMKM di Kukar: Solusi Cepat dan Praktis Bagi Pelaku Usaha Lokal

sambaranews.com/2024/11/05/klinik-umkm-di-kukar-solusi-cepat-dan-praktis-bagi-pelaku-usaha-lokal

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) segera membangun Klinik UMKM di tiga kecamatan, yaitu Anggana, Kota Bangun, dan Muara Badak. Inisiatif ini bertujuan untuk memberikan akses layanan yang lebih dekat dan efisien bagi pelaku UMKM, sehingga mereka dapat mengembangkan usaha tanpa harus bepergian jauh ke pusat kabupaten.

Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM, Fathul Alamin, menjelaskan bahwa Klinik UMKM akan menyediakan berbagai layanan, termasuk fasilitasi pengurusan izin usaha seperti Nomor Induk Berusaha (NIB) dan pendampingan dalam peningkatan kualitas produk. Klinik ini akan menjadi titik layanan bagi para pelaku usaha, memberikan kemudahan akses yang selama ini terbatas.

“Klinik UMKM ini bertujuan untuk mempermudah pelaku usaha di kecamatan-kecamatan ini dalam mengakses layanan yang dibutuhkan. Mereka tidak perlu lagi datang jauh-jauh ke Diskop UKM di Tenggarong,” ungkapnya.

Menurutnya, Klinik UMKM akan berfungsi seperti puskesmas bagi pengusaha lokal, memberikan layanan dasar yang cepat dan praktis. Pelaku UMKM dapat langsung mengurus izin usaha dan mengikuti pelatihan di klinik tanpa harus menghabiskan banyak waktu dan biaya.

Keberadaan Klinik UMKM di kecamatan yang sudah memiliki UMKM Center akan mengoptimalkan layanan yang ada. Dianto menambahkan bahwa di setiap kecamatan, klinik akan melayani berbagai kebutuhan pelaku UMKM, mulai dari pengurusan izin usaha hingga pelatihan peningkatan keterampilan wirausaha. Dengan begitu, pelaku usaha di daerah tidak lagi kesulitan untuk mendapatkan pendampingan.

“Kami memilih kecamatan yang sudah memiliki UMKM Center, karena ini akan mempercepat dan mempermudah operasional Klinik UMKM. Pelaku usaha dapat langsung datang ke klinik untuk mendapatkan layanan yang lebih cepat,” tambahnya.

Klinik UMKM juga diharapkan dapat membantu pengusaha lokal dalam meningkatkan daya saing produk mereka, dengan memberikan pelatihan tentang kualitas produk, kemasan, hingga strategi pemasaran yang lebih efektif.

Pendirian klinik ini bertujuan untuk memberikan pelayanan lebih dekat dan lebih cepat kepada pelaku UMKM, khususnya yang ada di kecamatan-kecamatan yang lebih jauh dari pusat kabupaten. Dianto mengungkapkan bahwa dengan adanya klinik di setiap kecamatan, masyarakat tidak perlu lagi terhambat oleh jarak yang jauh dan biaya transportasi untuk mendapatkan bantuan.

“Pelaku UMKM tidak perlu lagi bepergian jauh hanya untuk mengurus NIB atau mengikuti pelatihan. Klinik ini akan melayani mereka dengan lebih efisien dan langsung ke titik kebutuhan mereka,” ujarnya.

Dengan hadirnya Klinik UMKM ini, Diskop UKM Kukar berharap dapat meningkatkan kualitas pelayanan bagi para pelaku usaha kecil dan mikro di daerah, serta mendorong mereka untuk lebih berkembang dan berinovasi. Klinik ini juga akan menyediakan fasilitas untuk produk lokal yang nantinya dapat memperluas jaringan pemasaran mereka.

Fathul berharap, dengan adanya Klinik UMKM yang lebih dekat dengan masyarakat, para pelaku usaha lokal di Kabupaten Kukar dapat lebih mudah mengakses berbagai layanan yang mendukung pengembangan usaha mereka. Hal ini diharapkan akan mempercepat pertumbuhan ekonomi di tingkat kecamatan, memperbaiki kualitas produk UMKM, dan mengurangi kesenjangan ekonomi antar wilayah.

“Ke depannya, kami berharap Klinik UMKM ini bisa menjadi pusat pertumbuhan usaha yang membawa manfaat besar bagi kesejahteraan masyarakat. Pelaku UMKM akan lebih mudah mengakses layanan yang mereka butuhkan untuk meningkatkan daya saing dan kualitas produk mereka,” tutupnya.

Dengan rencana pembangunan ini, Diskop UKM Kukar bertekad menjadikan UMKM sebagai pilar utama penggerak ekonomi lokal yang berdaya saing tinggi dan mampu memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian Kabupaten Kutai Kartanegara.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Kukar Siapkan Kawasan TPS Bundaran Tuah Himba untuk UMKM. Kelola Tahun Depan

Next: Pemkab Kukar Tingkatkan Keterampilan Penyuluh Pertanian dengan Pelatihan Olahan Ramah Lingkungan

Diskop UKM Kukar Fokus pada Peningkatan Kualitas dan Akses Pasar UMKM di 2024

sambaranews.com/2024/11/05/diskop-ukm-kukar-fokus-pada-peningkatan-kualitas-dan-akses-pasar-ukm-di-2024

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) meluncurkan program pemberdayaan UMKM yang lebih terfokus pada peningkatan kualitas produk serta memperluas akses pasar di tahun 2024. Melalui berbagai inisiatif, Diskop UKM Kukar bertujuan untuk membantu para pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah agar bisa bersaing lebih luas dan berkelanjutan.

Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, Fathul Aamin, menjelaskan bahwa program tahun ini akan mencakup berbagai kegiatan, mulai dari pelatihan kewirausahaan hingga kemudahan akses perizinan. Fathul menekankan bahwa pemberdayaan UMKM tidak hanya berfokus pada pengembangan kapasitas usaha, tetapi juga pada meningkatkan akses pelaku UMKM terhadap pasar yang lebih luas, baik lokal maupun nasional.

Salah satu fokus utama dari program pemberdayaan ini adalah pengembangan wirausaha baru melalui pelatihan keterampilan yang ditujukan bagi masyarakat yang berminat untuk memulai usaha. Diskop UKM Kukar mengundang masyarakat dari berbagai kecamatan untuk berpartisipasi dalam pelatihan yang diharapkan dapat meningkatkan keterampilan kewirausahaan mereka.

“Pelatihan ini sangat penting untuk membekali masyarakat dengan pengetahuan yang diperlukan untuk memulai usaha yang sukses. Kami ingin memastikan mereka siap menghadapi tantangan dunia usaha,” ungkap Fathul.

Selain pelatihan wirausaha baru, Diskop UKM juga memberikan pelatihan khusus yang berfokus pada pengelolaan usaha, pemasaran produk, serta pengembangan branding yang lebih baik. Dengan keterampilan ini, pelaku UMKM diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk mereka di pasar.

Fasilitasi perizinan menjadi bagian penting dalam pemberdayaan UMKM. Diskop UKM Kukar akan membantu pelaku usaha untuk mengurus berbagai izin yang dibutuhkan, seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), izin edar, PIRT, dan sertifikasi halal, dengan proses yang lebih mudah dan cepat. Semua layanan ini disediakan secara gratis untuk meringankan beban para pelaku UMKM.

“Dengan adanya kemudahan akses perizinan, pelaku UMKM dapat lebih fokus pada pengembangan usaha tanpa terhambat oleh birokrasi. Kami ingin memastikan bahwa mereka memiliki izin yang sah dan dapat memperluas pasar dengan lebih percaya diri,” jelas Fathul.

Program ini juga bertujuan untuk memperkuat posisi UMKM di sektor pangan, dengan mendorong pelaku usaha untuk mendapatkan sertifikasi halal. Diskop UKM Kukar menargetkan agar seluruh produk pangan di Kukar dapat memiliki sertifikasi halal pada tahun ini.

Selain pelatihan dan kemudahan perizinan, Diskop UKM Kukar juga fokus pada pengembangan kemitraan antara pelaku UMKM dengan berbagai pihak, seperti toko modern, e-commerce, dan lembaga keuangan. Fathul berharap kemitraan ini akan membuka lebih banyak peluang pasar bagi produk lokal.

“Kolaborasi dengan e-commerce dan perbankan akan memperluas jangkauan produk UMKM, sehingga pelaku usaha dapat memasarkan produk mereka ke pasar yang lebih besar. Kami akan terus mendorong mereka untuk memanfaatkan teknologi digital dan akses permodalan yang ada,” ujar Fathul.

Diskop UKM juga berencana untuk memperkenalkan pelaku UMKM Kukar ke berbagai pameran dan bazar, baik di tingkat daerah maupun nasional. Ini akan memberi mereka kesempatan untuk mempromosikan produk mereka dan menjalin lebih banyak hubungan bisnis.

Pada tahun 2024, Diskop UKM menargetkan untuk memfasilitasi lebih dari 1.100 pelaku usaha melalui berbagai program, mulai dari pelatihan hingga bantuan perizinan. Setiap pelaku usaha yang dilibatkan akan mendapatkan dukungan penuh untuk mengembangkan usahanya, mulai dari peningkatan keterampilan hingga akses terhadap pasar yang lebih luas.

“Pelatihan dan bantuan ini adalah bagian dari upaya kami untuk menciptakan UMKM yang inovatif, berdaya saing, dan mandiri. Kami akan terus memantau perkembangan mereka agar setiap langkah yang diambil memberikan dampak positif pada usaha mereka,” tegas Fathul.

Selain itu, Diskop UKM Kukar akan melakukan evaluasi secara berkala untuk memastikan bahwa program pemberdayaan ini memberikan manfaat maksimal bagi pelaku UMKM dan dapat menciptakan ekosistem usaha yang lebih berkembang.

Dengan berbagai program tersebut, Diskop UKM Kukar berharap dapat mendorong UMKM untuk berkembang pesat, berinovasi, dan mengoptimalkan potensi yang ada. Program ini diharapkan tidak hanya memberikan manfaat bagi pelaku UMKM, tetapi juga mendorong pertumbuhan ekonomi di Kutai Kartanegara secara keseluruhan.

“Semua upaya yang kami lakukan bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat. Kami percaya bahwa UMKM yang berkembang akan membawa dampak positif bagi perekonomian daerah,” tutup Fathul.

Dengan komitmen tersebut, Diskop UKM Kukar berharap bisa menciptakan lingkungan yang lebih mendukung bagi pertumbuhan UMKM di Kabupaten Kutai Kartanegara, sehingga lebih banyak pelaku usaha dapat mengakses peluang dan memperluas jangkauan pasarnya.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Diskop UKM Kukar Ajak Pelaku UMKM Segera Urus Izin Usaha untuk Perluas Peluang

Next: Pemkab Kukar Berikan Smartphone untuk Cepat Tangani Stunting

Diskop UKM Kukar Fasilitasi Pengembangan UMKM dengan Pelatihan dan Pendampingan

sambaranews.com/2024/11/05/diskop-ukm-kukar-fasilitasi-pengembangan-umkm-dengan-pelatihan-dan-pendampingan

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) meluncurkan serangkaian program untuk memperkuat kapasitas pelaku UMKM di daerah tersebut. Salah satu fokus utama dari program ini adalah pemberian pelatihan dan pendampingan kepada pelaku usaha lokal agar mereka dapat meningkatkan kualitas produk dan memperluas jaringan pasar mereka.

Kepala Bidang Pemberdayaan UMKM, Fathul Alamin, menjelaskan bahwa pelatihan yang diselenggarakan oleh Diskop UKM akan mencakup berbagai aspek penting dalam mengelola usaha. Mulai dari pelatihan kewirausahaan, manajemen keuangan, hingga pengembangan produk yang lebih berkualitas dan berdaya saing.

“Program ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan pelaku UMKM dalam mengelola usaha mereka. Pelatihan ini juga akan fokus pada peningkatan kualitas produk, agar UMKM kita tidak hanya berkembang, tetapi juga mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif,” kata Fathul.

Menurutnya, pelatihan tersebut juga akan mencakup pengenalan berbagai teknologi baru yang dapat digunakan oleh pelaku UMKM untuk mempermudah proses produksi dan distribusi, serta teknik pemasaran yang lebih modern.

Selain pelatihan, Diskop UKM juga memberikan pendampingan terkait perizinan usaha bagi para pelaku UMKM. Melalui program ini, pelaku UMKM dapat lebih mudah mengakses layanan perizinan seperti Nomor Induk Berusaha (NIB), PIRT, izin edar, dan sertifikasi halal.

“Kami juga memberikan pendampingan bagi pelaku UMKM yang ingin mengurus izin usaha dan sertifikasi. Tujuan kami adalah untuk mempermudah akses bagi pelaku usaha agar dapat mengembangkan usaha mereka dengan lebih legal dan terstruktur,” ungkap Fathul.

Diskop UKM juga tengah berupaya menjalin kemitraan strategis antara pelaku UMKM dengan berbagai pihak, seperti jaringan e-commerce, pengecer modern, dan perusahaan besar. Kolaborasi ini diharapkan dapat membuka lebih banyak peluang bagi UMKM untuk memperluas distribusi produk mereka, baik di pasar lokal maupun internasional.

“Kami berupaya membangun kemitraan yang saling menguntungkan antara pelaku UMKM dan berbagai pihak terkait. Dengan kolaborasi ini, kami berharap produk-produk lokal Kukar bisa lebih mudah diakses oleh pasar yang lebih luas,” tambah Fathul.

Diskop UKM juga menyediakan berbagai fasilitas pendukung bagi para pelaku UMKM, termasuk bantuan peralatan produksi dan sarana pemasaran. Dengan adanya bantuan tersebut, diharapkan para pelaku usaha dapat meningkatkan kapasitas produksi dan memperbaiki kualitas produk yang dihasilkan.

Selain itu, fasilitas ini juga bertujuan untuk mempermudah para pelaku UMKM dalam menjangkau konsumen yang lebih luas, serta mempercepat proses distribusi produk.

Program pelatihan dan pendampingan yang dilakukan oleh Diskop UKM juga disertai dengan evaluasi dan monitoring berkala untuk memastikan bahwa setiap pelaku UMKM dapat memperoleh manfaat secara maksimal. Diskop UKM akan terus memantau perkembangan usaha para pelaku UMKM dan memberikan dukungan tambahan bila diperlukan.

“Setelah pelatihan dan pendampingan, kami akan terus melakukan evaluasi untuk memastikan pelaku UMKM benar-benar mengimplementasikan ilmu dan keterampilan yang diperoleh. Kami berharap para pelaku usaha semakin berkembang, sehingga dapat memberikan kontribusi nyata bagi perekonomian daerah,” jelas Fathul.

Dengan berbagai program yang dijalankan, Diskop UKM berharap dapat meningkatkan kontribusi UMKM dalam perekonomian Kabupaten Kutai Kartanegara. Pelaku UMKM diharapkan dapat berperan lebih aktif dalam perekonomian lokal, menciptakan lapangan kerja, serta mendukung pertumbuhan ekonomi daerah secara keseluruhan.

“Semua upaya ini kami lakukan untuk mendorong UMKM agar terus berkembang dan berinovasi. Kami ingin mereka tidak hanya mampu bertahan, tetapi juga tumbuh dan berkembang dengan lebih pesat, sehingga dapat menjadi pilar utama perekonomian Kabupaten Kutai Kartanegara,” tutup Fathul.

Dengan program pelatihan dan pendampingan yang berkesinambungan, Diskop UKM Kukar optimis bahwa UMKM lokal akan mampu bersaing, tumbuh lebih profesional, dan memiliki daya saing tinggi di pasar domestik maupun global.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Berikan Smartphone untuk Cepat Tangani Stunting

Next: Pemkab Kukar Terus Berjuang Atasi Stunting Melalui Revitalisasi IMP

Diskop UKM Kukar Fokus Kembangkan UMKM Melalui Inovasi dan Peningkatan Kualitas Produk

sambaranews.com/2024/11/06/diskop-ukm-kukar-fokus-kembangkan-umkm-melalui-inovasi-dan-peningkatan-kualitas-produk

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) terus berupaya untuk meningkatkan daya saing Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayahnya. Dalam rangka mendorong pengembangan sektor UMKM, Diskop UKM Kukar menargetkan peningkatan kualitas produk dan inovasi yang dapat memenuhi tuntutan pasar yang semakin kompetitif.

Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kukar, Thaufiq Zulfan Noor, menjelaskan bahwa fokus utama pada tahun 2024 adalah meningkatkan kualitas produk UMKM melalui pelatihan keterampilan, pendampingan usaha, dan inovasi produk yang berbasis pada tren pasar yang berkembang.

“Kami ingin pelaku UMKM tidak hanya sekadar bertahan, tetapi juga berkembang dengan kualitas produk yang lebih baik dan mampu bersaing di pasar lokal hingga internasional,” ujar Thaufiq.

Salah satu langkah strategis yang diambil oleh Diskop UKM Kukar adalah menyelenggarakan pelatihan-pelatihan yang tidak hanya mencakup keterampilan dasar kewirausahaan, tetapi juga pengetahuan tentang pentingnya standar kualitas dalam proses produksi. Dengan pelatihan ini, diharapkan para pelaku UMKM mampu mengelola usaha mereka secara lebih profesional dan menghasilkan produk yang berkualitas tinggi.

Selain pelatihan, Diskop UKM juga memberikan pendampingan bisnis untuk membantu pelaku UMKM mengatasi tantangan yang mereka hadapi, mulai dari masalah pengelolaan usaha, pemasaran, hingga pengelolaan keuangan.

“Pendampingan ini sangat penting untuk memberikan pemahaman kepada para pelaku UMKM mengenai pentingnya inovasi, efisiensi produksi, dan cara beradaptasi dengan permintaan pasar yang terus berubah,” tambah Thaufiq.

Untuk mendukung upaya peningkatan kualitas produk, Diskop UKM juga memfasilitasi pelaku UMKM dalam hal akses permodalan dan perizinan usaha. Fasilitas tersebut termasuk bantuan untuk memperoleh Nomor Induk Berusaha (NIB), sertifikasi halal, dan izin edar produk. Proses pengurusan perizinan ini semakin dipermudah dengan adanya sistem yang lebih efisien, sehingga pelaku UMKM tidak terkendala dalam hal legalitas usaha mereka.

“Dengan adanya kemudahan perizinan ini, diharapkan para pelaku UMKM lebih fokus pada pengembangan inovasi produk dan memperluas jangkauan pasar mereka,” kata Thaufiq.

Diskop UKM juga bekerja sama dengan berbagai platform digital, toko retail, serta e-commerce untuk membantu memasarkan produk UMKM ke pasar yang lebih luas. Hal ini diharapkan dapat membuka peluang pasar yang lebih besar bagi produk-produk lokal Kutai Kartanegara.

Tidak hanya terbatas pada pelatihan dan perizinan, Diskop UKM Kukar juga aktif mengadakan pameran produk UMKM baik di tingkat lokal maupun regional. Kegiatan ini menjadi sarana yang efektif bagi pelaku UMKM untuk mempromosikan produk mereka, menjalin jaringan bisnis, serta meningkatkan visibilitas produk mereka di pasar yang lebih luas.

“Melalui pameran dan kegiatan promosi, kami berharap UMKM bisa memperoleh lebih banyak peluang untuk berkembang dan memperkenalkan produk unggulannya. Ini juga dapat membuka peluang ekspor yang sangat penting untuk meningkatkan perekonomian daerah,” ungkap Thaufiq.

Salah satu aspek penting yang digagas Diskop UKM Kukar adalah pembentukan kemitraan strategis antara pelaku UMKM dengan berbagai pihak, termasuk perbankan, retailer besar, dan platform online. Kemitraan ini bertujuan untuk memperluas saluran distribusi produk UMKM, sehingga produk lokal tidak hanya dikenal di pasar domestik, tetapi juga dapat bersaing di pasar internasional.

“Kolaborasi ini sangat penting agar produk UMKM kita bisa diterima di pasar yang lebih luas, baik di tingkat nasional maupun internasional. Kami akan terus berusaha memperkuat hubungan ini agar UMKM Kukar dapat berkembang dengan lebih baik,” kata Thaufiq.

Dengan berbagai upaya yang dilakukan, Diskop UKM Kukar berharap dapat menciptakan ekosistem usaha yang lebih inklusif dan berkelanjutan bagi UMKM. Thaufiq menekankan bahwa pemerintah daerah akan terus mendukung pelaku UMKM dengan berbagai program bantuan, pelatihan, serta kemudahan akses pasar.

“Kami ingin UMKM di Kukar menjadi pelaku usaha yang mandiri, inovatif, dan dapat bersaing secara global. Kami percaya dengan kerja keras dan dukungan yang berkesinambungan, para pelaku UMKM akan semakin maju dan berkontribusi dalam meningkatkan perekonomian daerah,” tutup Thaufiq.

Dengan pendekatan yang terintegrasi antara pelatihan, pendampingan, dan dukungan fasilitas, Diskop UKM Kukar berkomitmen untuk mendorong UMKM menjadi lebih produktif dan berdaya saing tinggi, serta siap menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Terus Berjuang Atasi Stunting Melalui Revitalisasi IMP

Next: Pemkab Kukar Lakukan Penilaian Kompetensi untuk Peningkatan Kinerja PNS

Diskop UKM Kukar Fokus pada Sertifikasi Produk untuk Tingkatkan Daya Saing UMKM

sambaranews.com/2024/11/06/diskop-ukm-kukar-fokus-pada-sertifikasi-produk-untuk-tingkatkan-daya-saing-umkm

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Dinas Koperasi dan UKM (Diskop UKM) Kutai Kartanegara terus mendorong pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk memperoleh sertifikasi produk guna meningkatkan kualitas dan daya saing mereka di pasar. PLT Kepala Diskop UKM Kukar, Thaufiq Zulfian Noor, menyatakan bahwa sertifikasi produk, khususnya SPP-IRT (Sertifikat Produksi Pangan Industri Rumah Tangga), menjadi salah satu langkah penting untuk memastikan keamanan pangan dan memberi jaminan mutu bagi konsumen.

Menurut Thaufiq, penerapan SPP-IRT merupakan langkah strategis dalam memastikan bahwa produk pangan dari UMKM di Kukar aman, sehat, dan layak konsumsi. Sertifikasi ini mencakup pengawasan mulai dari pemilihan bahan baku, proses pengolahan, hingga pengemasan produk.

"SPP-IRT sangat penting karena memberikan jaminan kepada konsumen bahwa produk yang mereka beli sudah memenuhi standar keamanan pangan yang ditetapkan. Bagi pelaku UMKM, ini adalah langkah awal untuk memastikan produk mereka dapat diterima di pasar lebih luas," ujar Thaufiq.

Di sisi lain, sertifikasi ini juga menjadi salah satu syarat penting bagi UMKM yang ingin menjual produk mereka ke pasar yang lebih besar, seperti supermarket atau toko modern. Hal ini juga membuka peluang bagi produk UMKM untuk diekspor ke pasar internasional.

Thaufiq menambahkan bahwa selain memberikan sertifikasi, Diskop UKM juga mengadakan pelatihan dan pendampingan kepada pelaku UMKM. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman mengenai pentingnya keamanan pangan, cara memilih bahan baku yang baik, serta teknik pengolahan dan pengemasan yang memenuhi standar.

"Kami ingin memastikan para pelaku UMKM memahami dengan baik standar yang dibutuhkan untuk memperoleh sertifikasi. Tidak hanya itu, kami juga akan mendampingi mereka dalam proses pengajuan sertifikasi agar berjalan lancar," jelas Thaufiq.

Mendapatkan sertifikat SPP-IRT tidak hanya memberikan keuntungan berupa legalitas produk, tetapi juga membuka lebih banyak peluang pasar bagi pelaku UMKM. Produk yang sudah bersertifikat akan lebih mudah diterima oleh konsumen dan distribusi produk pun bisa lebih luas.

"Produk yang sudah tersertifikasi akan lebih dipercaya oleh konsumen dan dapat mengakses pasar yang lebih besar, baik di tingkat lokal maupun nasional. Ini merupakan keuntungan kompetitif bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan usaha mereka," ujar Thaufiq.

Dengan adanya sertifikasi produk, Diskop UKM Kukar berharap dapat mendorong para pelaku UMKM untuk terus meningkatkan kualitas produk mereka. Selain itu, pelaku UMKM yang sudah mendapatkan sertifikasi juga diharapkan lebih terdorong untuk melakukan inovasi produk agar bisa bersaing di pasar yang semakin ketat.

"Kami terus berupaya untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi UMKM di Kutai Kartanegara, salah satunya dengan memberikan akses kepada sertifikasi. Harapan kami, melalui langkah ini, produk UMKM di Kukar dapat semakin dikenal, baik di dalam negeri maupun di luar negeri," tutup Thaufiq.

Dengan semakin banyaknya pelaku UMKM yang memperoleh sertifikasi produk, diharapkan ekonomi lokal di Kutai Kartanegara akan semakin berkembang, dan sektor UMKM dapat berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian daerah.

(adv/"ari)

Kopling: Kopi Lokal dengan Cita Rasa Segar dan Pelayanan Maksimal

sambaranews.com/2024/11/06/kopling-kopi-lokal-dengan-cita-rasa-segar-dan-pelayanan-maksimal

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Kopi Keliling (Kopling) semakin menjadi pilihan favorit para pencinta kopi di daerah ini berkat kualitas produk yang unggul dan cara penyajian yang selalu segar. Usaha ini dimulai oleh Winarni, seorang ibu rumah tangga, yang kini sukses mengelola bisnis kopi keliling bersama anaknya, Variel Dwi Antoro.

Winarni memulai perjalanan bisnisnya dengan bergabung dalam berbagai event jualan kopi. Namun, seiring waktu, ia merasa bahwa memiliki usaha sendiri adalah pilihan terbaik. Bersama anaknya, ia memutuskan untuk merintis usaha Kopling yang kini semakin berkembang.

"Awalnya saya ikut jualan di acara-acara besar bersama orang lain. Lama kelamaan, saya merasa lebih baik membuka usaha sendiri. Saya bisa mengelola semuanya dengan lebih fleksibel dan hasilnya pun lebih menguntungkan," ujar Winarni, menceritakan awal mula usahanya.

Dengan modal yang diperoleh dari pengalaman berjualan di berbagai event, Winarni membuka usaha kopi keliling yang kini dikenal dengan nama Kopling. Anak lelakinya, Variel, kini melanjutkan usaha tersebut dan memastikan kualitas kopi yang disajikan tetap terjaga.

Salah satu keunggulan Kopling adalah cara mereka mengolah kopi dan makanan yang selalu dilakukan langsung di lokasi penjualan. "Kami tidak menyetok barang dari rumah. Semua makanan dan minuman diproses di tempat, jadi selalu dalam keadaan segar dan baru," kata Winarni menjelaskan.

Selain segar, rasa kopi yang enak dan berkualitas menjadi fokus utama bagi Kopling. "Kami ingin selalu memberikan rasa kopi yang lezat dan konsisten. Dengan begitu, pelanggan bisa merasa puas dan kembali lagi," tambahnya.

Konsep yang sederhana namun fokus pada kualitas ini membuat Kopling mampu bersaing dengan banyak penjual kopi lainnya di pasar yang semakin ramai. Reputasi Kopling pun semakin kuat di kalangan para pecinta kopi lokal.

Seiring dengan pesatnya perkembangan usaha ini, Winarni berharap Kopling bisa terus berkembang dan membuka peluang lapangan pekerjaan bagi orang lain. "Harapan kami, usaha ini bisa semakin besar dan memberikan manfaat untuk lebih banyak orang," ujarnya dengan semangat.

Kopi Keliling (Kopling) menjadi bukti bahwa usaha kecil yang mengutamakan kualitas dan pelayanan yang baik bisa berkembang pesat. Kini, Kopling tidak hanya menjadi pilihan utama para pencinta kopi di Kutai Kartanegara, tetapi juga menjadi inspirasi bagi para pelaku usaha lokal lainnya.

Dengan berfokus pada kualitas, kesegaran, dan rasa yang konsisten, Kopling membuktikan bahwa sebuah usaha kopi lokal bisa sukses dan bertahan di tengah ketatnya persaingan bisnis. Ke depan, mereka berencana untuk memperluas usaha dan terus memberikan pengalaman terbaik bagi pelanggan setianya.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Diskop UKM Kukar Fokus pada Sertifikasi Produk untuk Tingkatkan Daya Saing UMKM

Next: Pasar Desa Perdana Resmi Dibangun, Dorong Ekonomi Lokal

Go Gorengan: Gorengan Krispi dengan Harga Terjangkau yang Jadi Favorit di CFD

sambaranews.com/2024/11/06/go-gorengan-gorengan-krispi-dengan-harga-terjangkau-yang-jadi-favorit-di-cfd
adminsambaranews





Sambaranews.com, KUKAR – Go Gorengan kini menjadi pilihan utama bagi pengunjung Car Free Day (CFD) di Tenggarong yang ingin menikmati camilan gorengan krispi dengan harga yang ramah di kantong. Usaha sederhana ini berhasil menarik perhatian banyak orang berkat kualitas bahan dan kebersihan yang selalu dijaga.

Berawal dari melihat keramaian di CFD, Go Gorengan hadir untuk menawarkan beragam pilihan gorengan yang nikmat dan terjangkau. Produk yang ditawarkan antara lain tahu bakso crispy, tahu Jontor crispy, tempe mendoan, lumpia crispy, bakwan udang, dan pisang goreng crispy. Semua produk ini dibanderol dengan harga mulai dari Rp 2.000 hingga Rp 3.000 per pcs, membuatnya menjadi camilan favorit yang bisa dinikmati tanpa menguras dompet.

“Kami selalu menggunakan minyak goreng baru dan bahan berkualitas agar produk kami tetap enak dan krispi,” jelas Linda Septiana.

Selain menjaga kualitas bahan, Go Gorengan juga memperhatikan kebersihan dengan sangat serius. Mereka menggunakan kemasan kantong kertas food grade yang menyerap minyak berlebih, memastikan gorengan yang disajikan tetap bersih dan tidak berminyak.

“Kami selalu menyimpan bahan setengah jadi dalam box tertutup dan memakai sarung tangan saat menyajikan produk. Kebersihan adalah hal utama bagi kami,” tambah Linda.

Saat ini, Go Gorengan berjualan hanya di CFD dan Simpang Odah Etam (SOE), dengan harapan bisa lebih terlibat dalam kegiatan komunitas dan UMKM untuk memperkenalkan produk mereka ke masyarakat yang lebih luas.

“Kami ingin Go Gorengan terus eksis di CFD dan SOE, serta semakin banyak dikenal oleh masyarakat Tenggarong,” tutup Linda dengan penuh semangat.

Go Gorengan membuktikan bahwa usaha sederhana dengan fokus pada kualitas dan kebersihan dapat berkembang pesat dan menjadi pilihan favorit di tengah keramaian CFD. Ke depan, mereka berharap bisa memperluas jangkauan dan terus memberikan pengalaman kuliner yang menyenangkan bagi masyarakat Tenggarong.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Pasar Desa Perdana Resmi Dibangun, Dorong Ekonomi Lokal

Next: Kongs Kebab: Rahasia Kesuksesan Ibrahim Feriadi Menghadirkan Kebab Penuh Inovasi di Tenggarong

Kongs Kebab: Rahasia Kesuksesan Ibrahim Feriadi Menghadirkan Kebab Penuh Inovasi di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/06/kongs-kebab-rahasia-kesuksesan-ibrahim-feriadi-menghadirkan-kebab-penuh-inovasi-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Kongs Kebab yang didirikan oleh Ibrahim Ristantio Feriadi pada 2018, berhasil menjadi salah satu usaha kuliner yang tengah populer di Tenggarong. Dengan mengusung inovasi dalam varian kebab dan menjaga kualitas bahan, Ibrahim berhasil menawarkan sesuatu yang berbeda di pasar kuliner lokal dan menarik perhatian banyak konsumen.

Ibrahim melihat ada kekosongan dalam pilihan kebab yang kreatif di Tenggarong.

"Kami ingin memberikan kebab yang tak hanya enak, tetapi juga berbeda dari yang lain," ujar Ibrahim.

Dari sinilah muncul berbagai varian kebab unik, seperti kebab pisang coklat, kebab nasi padang, hingga kebab indomie yang sempat viral di kalangan penggemar kuliner. Setiap varian dirancang untuk memberikan pengalaman baru yang menyenangkan bagi pelanggan.

Konsistensi kualitas bahan menjadi kunci keberhasilan Kongs Kebab.

"Kami selalu memilih bahan berkualitas dan segar untuk memastikan rasa kebab tetap nikmat dan memuaskan," tambah Ibrahim.

Dengan bahan-bahan yang terjaga kualitasnya, setiap kebab yang dihasilkan selalu disajikan dengan rasa yang konsisten.

Awalnya, Kongs Kebab hanya beroperasi secara online melalui Instagram dan pengantaran langsung. Namun, dengan antusiasme yang besar dari pelanggan, pada 2019, usaha ini berkembang dengan dibukanya outlet fisik pertama mereka, memberikan kesempatan bagi pelanggan untuk menikmati kebab langsung di tempat.

"Walaupun sudah punya outlet, kami tetap aktif melalui media sosial untuk terus dekat dengan pelanggan," ungkap Ibrahim, yang terus berinteraksi dengan pelanggan melalui platform digital.

Dengan semakin berkembangnya usaha ini, Ibrahim dan tim berharap Kongs Kebab dapat terus berkembang dan membuka lebih banyak outlet di berbagai kota di Indonesia.

"Kami ingin memperluas jangkauan dan membawa Kongs Kebab ke pasar yang lebih luas," ujar Ibrahim dengan penuh harapan.

Tidak hanya berorientasi pada keuntungan, Ibrahim juga berharap usaha ini dapat memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar.

"Kami ingin membuka lapangan pekerjaan dan memberikan manfaat lebih kepada orang-orang di sekitar kami," tambahnya.

Kongs Kebab membuktikan bahwa dengan inovasi, kualitas, dan komitmen terhadap kepuasan pelanggan, sebuah usaha kuliner bisa berkembang dan mencapai kesuksesan. Ke depan, Ibrahim berharap Kongs Kebab bisa menjadi salah satu merek kebab terbesar di Indonesia dan terus memberikan kebab yang enak dan berbeda bagi para pecinta kuliner.

(adv/"ari)

Teh Tarik BaHaSa: Perjalanan Giwuk Pratiwi Menyulap Teh Panas Jadi Tren Kekinian

sambaranews.com/2024/11/16/teh-tarik-bahasa-perjalanan-giwuk-pratiwi-menyulap-teh-panas-jadi-tren-kekinian

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Giwuk Pratiwi, pemilik Teh Tarik BaHaSa, telah menorehkan kisah inspiratif tentang ketekunan dan inovasi dalam dunia usaha. Dimulai pada 2015 dengan membuka Angkringan Bagas di Jl. S. Parman Tenggarong, Giwuk sukses menarik perhatian pelanggan dengan sajian khas angkringannya. Namun, pandemi COVID-19 memaksa bisnisnya terhenti, memaksa Giwuk untuk beradaptasi dan mencari peluang baru.

Pada 2022, dengan semangat baru, Giwuk beralih ke bisnis minuman dan membuka kedai dengan nama KOPTEH Tarik Mas Bagas di Jl. Teratai, menawarkan teh tarik sebagai produk utama. Berbeda dari kebanyakan teh tarik yang biasa disajikan dingin, teh tarik yang diproduksi Giwuk menggunakan teh panas yang dicampur susu dan ditarik dengan cangkir besar, menghasilkan rasa yang unik dan menyegarkan.

"Pada 2024, kami memutuskan untuk meremajakan nama usaha menjadi Teh Tarik BaHaSa, yang merupakan gabungan dari nama tiga anak saya. Nama ini memberi sentuhan pribadi dan menjadi simbol perjalanan kami dalam berbisnis," ujar Giwuk, menceritakan perubahan nama yang sarat makna tersebut.

Teh Tarik BaHaSa kini dikenal luas sebagai minuman kekinian yang tidak hanya terjangkau, tetapi juga menyegarkan. Dengan harga Rp 10.000 per gelas, teh tarik panas yang disajikan menjadi pilihan favorit banyak kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa. Keunikan Teh Tarik BaHaSa terletak pada cita rasa yang selalu disajikan dalam keadaan panas, memberikan pengalaman minum yang berbeda dan menyenangkan.

"Kami sangat bersyukur produk kami diterima dengan baik oleh berbagai kalangan. Rasanya enak dan teh tarik kami bisa dinikmati dalam keadaan panas, yang menjadi daya tarik tersendiri," tambah Giwuk, yang merasa bangga dengan respons positif yang diterima.

Giwuk berharap ke depannya Teh Tarik BaHaSa bisa berkembang lebih luas dengan membuka cabang di berbagai daerah sekitar Tenggarong.

"Kami ingin lebih banyak orang bisa menikmati teh tarik kami, dan berencana untuk membuka cabang di beberapa tempat," ujar Giwuk penuh harapan.

Perjalanan Teh Tarik BaHaSa membuktikan bahwa meski menghadapi tantangan, inovasi dan keberanian untuk mencoba hal baru dapat membawa kesuksesan. Kini, Giwuk berharap Teh Tarik BaHaSa bisa terus berkembang dan menjadi pilihan utama bagi para pecinta minuman kekinian di Tenggarong dan sekitarnya.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Kembangkan Data Desa Presisi untuk Pembangunan yang Lebih Efektif

Next: Pemkab Kukar Tegaskan Pentingnya Pelestarian Kebudayaan Lokal untuk Masa Depan

YUM Makan: Camilan Lezat dan Sehat dari Loa Kulu Kini Hadir di Booth Terbaru

sambaranews.com/2024/11/06/yum-makan-camilan-lezat-dan-sehat-dari-loa-kulu-kini-hadir-di-booth-terbaru

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – YUM Makan, yang memulai perjalanan bisnisnya melalui platform online, kini semakin berkembang pesat dengan hadirnya booth baru di Loa Kulu. Menawarkan beragam camilan khas yang menggugah selera, seperti keripik pisang dengan varian rasa unik, tempe goreng khas Loa Kulu, dan pisang peppe dari Makassar, YUM Makan kini menjadi pilihan favorit bagi banyak kalangan.

Awalnya, YUM Makan hanya menyediakan keripik pisang dengan berbagai rasa seperti coklat, strawberry, dan coklat susu. Namun, seiring dengan meningkatnya permintaan, mereka memutuskan untuk membuka booth di Loa Kulu Seberang, sehingga lebih mudah diakses oleh pelanggan yang ingin menikmati camilan lezat tersebut. Selain keripik pisang, mereka juga menambah variasi produk, termasuk tempe goreng khas Loa Kulu yang semakin digemari.

"Kami selalu menggunakan pisang dari kebun kami sendiri untuk memastikan kualitas yang lebih baik dan rasa yang lebih segar," ungkap Tipah, owner YUM Makan, yang menekankan pentingnya bahan baku berkualitas untuk setiap produk yang mereka jual.

Tempe goreng khas Loa Kulu juga menjadi salah satu menu favorit yang banyak diburu pelanggan. Tempe yang dibuat dari tempe daun ini memiliki cita rasa dan tekstur yang khas, berbeda dengan tempe pada umumnya.

"Tempe Loa Kulu memang terkenal dengan kelezatannya. Dibungkus daun pisang, aroma khasnya menambah keunikan rasa tempe ini," jelas Tipah.

Dengan adanya booth di Loa Kulu Seberang, pelanggan kini bisa menikmati camilan langsung di tempat atau membawanya pulang. YUM Makan juga tetap menyediakan layanan pemesanan melalui Instagram resmi mereka @Yum.makann untuk memudahkan pelanggan yang ingin menikmati camilan dari rumah.

"Kami ingin memastikan pelanggan mendapatkan yang terbaik, dan dengan adanya booth ini, mereka bisa langsung menikmati camilan sehat dan lezat dari tempat kami," tambah Tipah.

Tipah berharap YUM Makan dapat terus berkembang dan memberikan manfaat lebih bagi masyarakat.

"Kami berkomitmen untuk terus menjaga kualitas dan memberikan pelayanan terbaik. Semoga YUM Makan semakin dikenal luas dan bisa berkembang lebih jauh," tutupnya.

Dengan kualitas produk yang terjaga dan komitmen untuk memberikan yang terbaik, YUM Makan siap menjadi pilihan utama camilan sehat dan lezat bagi masyarakat di Loa Kulu dan sekitarnya.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Kongs Kebab: Rahasia Kesuksesan Ibrahim Feriadi Menghadirkan Kebab Penuh Inovasi di Tenggarong

Next: Café X_Mono: Kafe Kreatif yang Menginspirasi Anak Muda Tenggarong Berwirausaha

Café X_Mono: Kafe Kreatif yang Menginspirasi Anak Muda Tenggarong Berwirausaha

sambaranews.com/2024/11/06/cafex-mono-kafe-kreatif-yang-menginspirasi-anak-muda-tenggarong-berwirausaha

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Café X_Mono, yang didirikan oleh Stenly Ronaldo Kasiha, hadir sebagai solusi untuk memberikan peluang kerja sekaligus ruang kreatif bagi anak muda di Tenggarong. Dengan lokasi yang strategis di pusat kota, café ini bukan hanya menawarkan berbagai pilihan minuman, tetapi juga menjadi tempat di mana generasi muda dapat belajar, bekerja, dan berwirausaha di industri kuliner.

Stenly memulai usaha ini dengan tujuan mulia untuk membantu anak muda mengurangi ketergantungan pada orang tua dan memberikan mereka kesempatan untuk mandiri.

"Kami ingin anak muda memiliki peluang untuk berdiri di kaki mereka sendiri, berkreasi, dan menciptakan penghasilan dari apa yang mereka cintai," ujar Stenly dengan penuh semangat.

Café X_Mono dikenal dengan menu minuman yang berbeda dari café-café lainnya di Tenggarong. Selain kopi dan teh, café ini juga menawarkan koktail dan moktail sebagai menu andalan yang terbuat dari bahan dasar soda, simple syrup, dan alkohol.

"Kami ingin memberikan pengalaman baru kepada pelanggan dengan varian minuman yang lebih beragam dan menarik," tambah Stenly.

Inovasi minuman ini menarik perhatian para pengunjung yang mencari sesuatu yang lebih dari sekadar kopi biasa.

Meskipun menawarkan minuman dengan bahan alkohol di dalam café, mereka sangat memperhatikan peraturan yang ada.

"Saat berjualan di luar café, hanya minuman non-alkohol yang kami tawarkan. Kami selalu memastikan bahwa kami mematuhi semua peraturan yang berlaku," jelas Stenly.

Hal ini menunjukkan komitmen Café X_Mono untuk tetap menjaga keberagaman pelanggan tanpa mengabaikan norma yang ada.

Stenly berharap bahwa Café X_Mono dapat terus berkembang, membuka lebih banyak cabang, dan menjadi pusat wirausaha bagi anak muda di Tenggarong dan sekitarnya.

"Kami ingin café ini menjadi tempat yang tidak hanya menyajikan minuman enak, tetapi juga memberikan ruang bagi anak muda untuk berkarya dan berbisnis," ujarnya.

Dengan fasilitas dan kesempatan yang ditawarkan, Café X_Mono berkomitmen untuk mendukung perekonomian lokal dan menciptakan lebih banyak lapangan pekerjaan.

"Kami ingin membantu membangun komunitas yang lebih mandiri, kreatif, dan berdaya saing," tutup Stenly.

Melalui inovasi minuman dan komitmennya terhadap pengembangan wirausaha muda, Café X_Mono siap menjadi tempat yang memberikan dampak positif, tidak hanya bagi para pelanggan, tetapi juga bagi masyarakat Tenggarong yang lebih luas.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: YUM Makan: Camilan Lezat dan Sehat dari Loa Kulu Kini Hadir di Booth Terbaru

Next: Pentol Kuah Virzha: Inovasi Dua Kuah Lezat yang Bikin Ketagihan

Pentol Kuah Virzha: Inovasi Dua Kuah Lezat yang Bikin Ketagihan

sambaranews.com/2024/11/07/pentol-kuah-virzha-inovasi-dua-kuah-lezat-yang-bikin-ketagihan

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Pentol Kuah Virzha, usaha kuliner yang digagas oleh Era Salviana, kini menjadi sorotan di Tenggarong berkat inovasi unik yang menggabungkan dua jenis kuah lezat: kuah gurih dan kuah pedas taichan. Usaha yang dimulai dengan menjual pentol ayam biasa ini kini berkembang pesat dan menjadi pilihan kuliner favorit, tidak hanya bagi pelajar tetapi juga masyarakat umum.

Era memulai usahanya sebelum pandemi COVID-19 dengan konsep sederhana: pentol ayam biasa. Namun, melihat tren kuliner yang berkembang pesat di media sosial, Era merasa terinspirasi untuk berinovasi. Ia memutuskan untuk menawarkan sesuatu yang berbeda: pentol kuah dengan dua pilihan kuah, yang satu gurih dan yang satu lagi pedas taichan. Inovasi ini mendapat sambutan hangat, terutama di kalangan anak muda yang mencari makanan ringan yang praktis dan enak.

Awalnya, Pentol Kuah Virzha lebih banyak dinikmati oleh pelajar di sekitar SLB, SMA Geologi, dan SMA 1 Tenggarong. Mereka menyukai makanan yang mudah dibawa dan enak disantap di waktu istirahat. Namun, seiring berjalannya waktu, usaha ini berkembang dan kini menyasar berbagai kalangan. Selain pentol, Era juga menambahkan pilihan menu seafood dan suki khas Korea, yang semakin memperkaya variasi yang ditawarkan kepada pelanggan.

"Alhamdulillah, tanggapan dari pelanggan sangat positif. Mereka memberikan testimoni yang baik, dan hal itu bisa dilihat di akun Instagram saya (@erasalviana90)," kata Era dengan penuh rasa syukur.

Pujian ini memberinya semangat lebih untuk terus mengembangkan usaha dan menjaga kualitas produk yang sudah dikenal luas di kalangan pelanggan setianya.

Dua pilihan kuah yang ditawarkan—kuah gurih yang kaya rasa dan kuah pedas taichan yang menggigit—menjadi daya tarik utama di Pentol Kuah Virzha. Masing-masing kuah memberikan pengalaman makan yang berbeda: kuah gurih yang lembut dan kuah pedas taichan yang membuat lidah bergoyang. Kombinasi ini membuat setiap gigitan pentol terasa lebih nikmat dan menyenangkan.

"Saya ingin terus berinovasi, meningkatkan kualitas produk, dan memperluas jaringan penjualan agar semakin banyak orang yang bisa menikmati pentol kuah dengan berbagai varian rasa," ujar Era dengan semangat.

Dengan harapan besar untuk perkembangan usahanya, Era bertekad untuk menjadikan Pentol Kuah Virzha sebagai pilihan utama kuliner di Tenggarong dan sekitarnya.

Berbekal inovasi yang tiada henti dan produk yang terus berkembang, Pentol Kuah Virzha kini menjadi salah satu destinasi kuliner yang wajib dicoba di Kutai Kartanegara.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: [Café X_Mono: Kafe Kreatif yang Menginspirasi Anak Muda Tenggarong Berwirausaha](#)

Next: [Pjs Ketua TP-PKK Kukar Resmikan Rakor PKK 2024](#)

Sate Taichan Nekma: Kuliner Premium yang Menggugah Selera di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/07/sate-taichan-nekma-kuliner-premium-yang-menggugah-selera-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Pasangan Erik Septiansyah dan Desia Nur Fajrina berhasil menciptakan Sate Taichan Nekma di Tenggarong, sebuah usaha kuliner yang semakin digemari. Usaha ini bermula dari kecintaan mereka pada dunia kuliner.

Di awal 2024, Erik dan Desia mulai merintis Sate Taichan Nekma setelah terinspirasi dari tren kuliner viral di YouTube dan TikTok. Melalui pengalaman kuliner ini, mereka termotivasi menciptakan brand yang menghadirkan cita rasa berbeda bagi masyarakat Tenggarong.

Sate Taichan Nekma tidak hanya menyajikan sate biasa, namun menawarkan keunggulan bahan dan rasa.

“Kami menggunakan bahan premium sebagai bahan utama,” ujar Desia, menegaskan fokus mereka pada kualitas.

Dengan bahan-bahan premium ini, Sate Taichan Nekma tampil beda dari sate taichan lainnya di Tenggarong. Erik dan Desia percaya kualitas produk mereka akan terus menarik hati konsumen lokal.

Sejak dibuka, bisnis ini tumbuh pesat. Awalnya, mereka hanya menyediakan 5 kg daging ayam untuk stok dua hari. Namun, dengan permintaan yang meningkat, mereka kini menyediakan hingga 40 kg daging untuk periode yang sama.

“Melihat respons positif dari pelanggan sangat membahagiakan,” tutur Desia.

Permintaan tinggi juga memungkinkan mereka memperluas bisnis dengan membuka dua lapak di Tenggarong. Selain sate, Sate Taichan Nekma menawarkan beragam minuman yang melengkapi menu, memberikan pilihan menarik bagi pelanggan.

Erik dan Desia memiliki visi besar untuk masa depan bisnis ini, dengan harapan bisa menjadi pilihan utama masyarakat Tenggarong yang mencari sate unik.

“Kami ingin Sate Taichan Nekma menjadi pilihan favorit warga,” ujar Desia penuh semangat.

Di samping fokus mengembangkan usaha, mereka juga memperhatikan kesejahteraan karyawan yang ikut membantu mereka.

“Kami ingin karyawan mendapatkan pengalaman yang berharga dan kualitas hidup yang lebih baik,” ungkap Erik.

Dengan cita rasa khas dan bahan premium, Sate Taichan Nekma kini menjadi salah satu pilihan kuliner favorit di Tenggarong. Erik dan Desia berharap bisnis mereka terus berkembang dan menjadi kebanggaan kuliner lokal di masa depan.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Pjs Ketua TP-PKK Kukar Resmikan Rakor PKK 2024

Next: Disdukcapil Kukar Dukung Rakornas Dukcapil untuk Data Akurat

Churros'So: Camilan Churros Berkualitas yang Menjadi Primadona di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/07/churrosso-camilan-churros-berkualitas-yang-menjadi-primadona-di-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Churros'So, sebuah UMKM milik Marris Fajar Kumala Sari, kini menjadi sensasi kuliner di Tenggara. Berawal dari kecintaannya pada churros, Marris mengubah hobinya menjadi bisnis yang semakin diminati banyak orang.

Ide bisnis ini muncul ketika Marris merasa kesulitan menemukan churros di Tenggara. Ia pun memutuskan untuk membuatnya sendiri. Hasil eksperimennya disukai banyak orang, yang kemudian mendorongnya untuk menjualnya secara komersial.

"Saya awalnya hanya ingin buat churros untuk diri sendiri karena sangat suka. Tapi karena banyak yang suka, saya mulai jual, dan alhamdulillah diterima dengan baik," cerita Marris tentang awal perjalanan Churros'So.

Keunggulan utama Churros'So adalah penggunaan bahan baku premium yang memastikan kualitas dan rasa yang berbeda dari churros lainnya.

"Kami memastikan kualitas bahan baku dari tepung hingga bahan pelengkap lainnya, agar churros kami memiliki cita rasa khas yang memuaskan pelanggan," ujar Marris.

Berkat kualitas rasa yang terjaga, Churros'So semakin dikenal dan menjadi camilan favorit di berbagai acara di Tenggara. Keberhasilan ini memberikan motivasi lebih bagi Marris untuk terus mengembangkan usaha kulinernya.

"Antusiasme masyarakat, terutama di event besar, sangat mendukung perkembangan kami," ungkap Marris dengan penuh rasa syukur.

Marris berharap Churros'So bisa berkembang pesat, tidak hanya dari segi penjualan, tetapi juga memberi dampak positif bagi perekonomian lokal. Salah satu cita-citanya adalah membuka lebih banyak lapangan pekerjaan.

"Saya berharap usaha ini terus berkembang, membuka peluang kerja, dan memberikan kontribusi pada perekonomian di Tenggara," tuturnya.

Ke depannya, Marris berencana memperluas bisnisnya, menambah varian produk, serta membuka cabang di luar Tenggara.

"Dengan kerja keras dan semangat berinovasi, saya yakin Churros'So akan semakin dikenal luas," tutup Marris penuh optimisme.

(adv/ari)

Ngodeng Titik Nol: Sensasi Makanan Korea Odeng Tom Yum yang Melejit di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/07/ngodeng-titik-nol-sensasi-makanan-korea-odeng-tom-yum-yang-melejit-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Eva Marlinda, pemilik UMKM Ngodeng Titik Nol, telah berhasil memperkenalkan cita rasa unik dari masakan Korea di Tenggarong. Berawal dari kecintaan pada kuliner Korea, Eva kini sukses mengembangkan bisnis yang semakin digemari.

Perjalanan bisnis Eva dimulai dengan memasak untuk keluarga. Melihat peluang pasar yang terbuka di Tenggarong, ia memberanikan diri untuk menjual masakannya secara online. Keberanian ini semakin berkembang setelah bergabung dengan komunitas UMKM lokal, yang memperluas jangkauan produknya.

Produk andalan Ngodeng Titik Nol adalah Odeng dengan kuah Tom Yum, sebuah hidangan Korea yang terbuat dari ikan dan disajikan dengan kuah pedas Tom Yum. Hidangan ini langka di Tenggarong dan menawarkan pengalaman kuliner yang berbeda dari makanan lokal.

“Alhamdulillah, banyak yang kembali lagi untuk membeli produk kami. Repeat order ini menjadi bukti bahwa produk kami diterima dengan baik oleh pelanggan,” ungkap Eva dengan senang hati.

Selain Odeng, Ngodeng Titik Nol juga menawarkan berbagai hidangan Korea lainnya, memperkaya pilihan kuliner di Tenggarong. Keberhasilan ini tak lepas dari kualitas bahan baku yang konsisten, cita rasa autentik, dan promosi efektif melalui media sosial serta komunitas lokal.

Eva berharap agar UMKM di Tenggarong semakin berkembang dengan dukungan yang lebih besar. Ia juga berharap fasilitas yang lebih baik untuk pelaku UMKM, seperti tempat penjualan yang strategis di acara atau lokasi ramai.

“Dukungan berupa fasilitas penjualan dan promosi sangat penting bagi kami para pelaku UMKM. Dengan itu, usaha kami bisa semakin berkembang dan dikenal banyak orang,” harap Eva.

Dengan semangat dan tekad yang kuat, Eva yakin Ngodeng Titik Nol akan terus berkembang, memberikan kontribusi positif bagi ekonomi lokal, dan membuka peluang lebih luas bagi pelaku UMKM lainnya.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Churros'So: Camilan Churros Berkualitas yang Menjadi Primadona di Tenggarong

Next: Pemkab Kukar Raih Penghargaan Terbaik I TP2DD 2024 Wilayah Kalimantan

Rajut Ayseiru: Gelang Handmade Kustom yang Jadi Favorit di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/07/rajut-ayseiru-gelang-handmade-kustom-yang-jadi-favorit-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Rajut Ayseiru, UMKM kreatif milik Ita Permata Sari, berhasil menarik perhatian para pecinta aksesoris di Tenggarong dengan menawarkan gelang handmade yang dapat disesuaikan dengan keinginan pelanggan. Usaha ini berawal dari hobi merajut yang kini berkembang pesat menjadi bisnis yang semakin dikenal.

Ita memulai perjalanan bisnisnya dengan melihat peluang untuk mengubah hobinya menjadi produk yang bisa dinikmati orang lain. Keunikan utama dari Rajut Ayseiru adalah setiap gelang yang dihasilkan dibuat secara manual (handmade) dan dapat disesuaikan dengan desain yang diminta oleh pelanggan.

“Saya membuat gelang sendiri, jadi setiap produk yang dihasilkan memiliki sentuhan pribadi,” ungkap Ita, menjelaskan nilai tambah produk yang ditawarkan.

Keunggulan kustomisasi produk menjadi daya tarik tersendiri bagi pelanggan yang ingin memiliki aksesoris unik sesuai selera mereka. Selain menjual langsung di toko rumahnya, Rajut Ayseiru juga aktif di bazar dan memanfaatkan platform online seperti Instagram untuk menjangkau pasar lebih luas.

“Saya berharap bisa berpartisipasi di bazar yang diadakan pada festival-festival di Tenggarong. Ini adalah kesempatan bagus untuk memperkenalkan produk saya lebih banyak lagi,” kata Ita optimis.

Melalui penjualan online dan offline, Rajut Ayseiru terus berusaha berkembang untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang mencari aksesoris dengan sentuhan pribadi dan kualitas unggul. Ita berharap bisnisnya dapat terus tumbuh dan menjadi pilihan utama bagi pecinta produk handmade.

“Saya ingin Rajut Ayseiru bisa ikut serta dalam berbagai acara bazar, terutama saat festival di Tenggarong, agar semakin banyak orang yang mengenal dan menikmati produk saya,” harap Ita.

Dengan kualitas produk yang terjaga dan kemampuan untuk menyesuaikan desain sesuai permintaan, Ita yakin Rajut Ayseiru berpotensi untuk semakin berkembang, baik di pasar lokal maupun online. Ita juga berharap dapat menciptakan lebih banyak lapangan pekerjaan dan memperkenalkan produk berkualitas tinggi kepada lebih banyak orang.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Disdukcapil Kukar Perkuat Data Kependudukan untuk Pilkada 2024

Next: Teh Solo Teratai21: Menjadi Pilihan Segar di Tenggarong

Teh Solo Teratai21: Menjadi Pilihan Segar di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/07/teh-solo-teratai21-menjadi-pilihan-segar-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Teh Solo Teratai21 dan Jeruk Peras Teratai21, yang dikelola oleh Siti Fatimah, telah sukses menjadi pilihan utama bagi masyarakat Tenggarong yang mencari minuman segar berkualitas. UMKM ini menawarkan teh dan jeruk peras dengan bahan baku segar yang selalu terjaga kualitasnya.

Siti Fatimah memulai usaha ini dengan tujuan untuk menyediakan minuman yang menyegarkan dan menyehatkan bagi masyarakat Tenggarong. Dengan mengambil franchise Teh Solo, ia memastikan bahwa setiap produk yang dijual menggunakan bahan-bahan terbaik.

"Kami hanya menggunakan bahan-bahan segar agar produk yang dihasilkan bisa memberi rasa yang autentik dan menyegarkan," ujar Siti Fatimah.

Tak hanya teh, jeruk peras juga menjadi favorit banyak pelanggan. Keberhasilan usaha ini tak terlepas dari komitmen untuk menjaga kualitas rasa dan bahan yang digunakan.

"Minuman kami tidak hanya enak, tetapi juga sehat karena menggunakan bahan-bahan alami," tambahnya.

Siti Fatimah berharap Teh Solo Teratai21 terus berkembang dan semakin dikenal di Tenggarong serta memperluas pasar ke daerah lainnya. Ia juga mengungkapkan pentingnya kolaborasi antar sesama UMKM untuk memajukan ekonomi lokal.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Rajut Ayseiru: Gelang Handmade Kustom yang Jadi Favorit di Tenggarong

Next: Koperasi Sawit Belayan Sejahtera Setor Rp 1 Miliar PPN Bulanan, Tingkatkan Ekonomi Nasional

Mamy Food: Menyajikan Kreasi Tradisional dengan Sentuhan Modern untuk Setiap Perayaan

sambaranews.com/2024/11/07/mamy-food-menyajikan-kreasi-tradisional-dengan-sentuhan-modern-untuk-setiap-perayaan

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Mamy Food, yang didirikan oleh Dewi Qamara, berhasil menggabungkan cita rasa tradisional Indonesia dengan sentuhan modern, menjadikannya pilihan tepat untuk perayaan atau kado yang istimewa.

"Dengan konsep yang segar, kami ingin makanan tradisional lebih mudah diterima, tidak kalah dengan hidangan western yang sedang tren," ungkap Dewi Qamara, pemilik Mamy Food.

Mamy Food menyajikan menu andalan seperti tumpeng mini, mihun tampah, dan rice bowl, yang dirancang dengan kemasan menarik dan estetika yang memikat. Hidangan-hidangan ini bukan hanya menggugah selera, tetapi juga cocok untuk dijadikan hadiah atau hampers, menambah warna pada acara perayaan.

"Kami ingin memberikan pilihan makanan yang bisa disesuaikan dengan berbagai acara, baik untuk perayaan keluarga atau sebagai kado eksklusif," jelas Dewi.

Tak hanya itu, Mamy Food juga memiliki program sedekah online yang memungkinkan konsumen untuk berdonasi dengan membeli makanan yang akan dibagikan kepada yang membutuhkan.

"Kami menyediakan dokumentasi dan laporan untuk memastikan bahwa donasi Anda sampai ke tangan yang membutuhkan," tambahnya.

Dewi berharap, dengan semakin berkembangnya Mamy Food, produk mereka bisa dikenal lebih luas dan mendapatkan dukungan dari pemerintah dalam mempromosikan kuliner Nusantara.

"Kami ingin memperkenalkan kekayaan kuliner Kutai, serta menginspirasi lebih banyak orang untuk menikmati makanan tradisional dengan cara yang lebih modern," harapnya.

Dengan komitmen untuk memadukan tradisi dan inovasi, Mamy Food siap memberikan dampak positif bagi perkembangan UMKM dan memperkenalkan kuliner khas Nusantara dalam bentuk yang lebih segar dan menarik.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Normalisasi Sungai Belayan Didukung Penuh oleh Plt Camat Kembang Janggut

Next: Dari Hobi ke Bisnis: MA.RA.SA Souffle Pancake Sukses Membangun Usaha Kuliner di Tenggarong

Dari Hobi ke Bisnis: MA.RA.SA Souffle Pancake Sukses Membangun Usaha Kuliner di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/07/dari-hobi-ke-bisnis-ma-ra-sa-souffle-pancake-sukses-membangun-usaha-kuliner-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – MA.RA.SA Souffle Pancake, yang dimulai pada tahun 2023, telah meraih perhatian masyarakat Tenggarong setelah Muhammad Akbal, sang pemilik, mengubah hobinya membuat keripik pisang menjadi usaha yang kini berkembang pesat.

"Awalnya hanya iseng membuat keripik pisang, tapi setelah banyak yang suka, kami mulai mencoba inovasi kue seperti souffle pancake," ungkap Akbal.

Langkah ini ternyata berhasil menarik minat konsumen dan memperluas pasarnya.

Untuk mengenalkan produk, Akbal memanfaatkan media sosial dan aktif mengikuti acara Car Free Day (CFD), yang terbukti efektif dalam memperkenalkan produk secara langsung kepada masyarakat.

"Responnya sangat positif, dan semakin banyak orang yang mengenal produk kami," ujarnya.

MA.RA.SA Souffle Pancake dikenal karena penggunaan bahan-bahan premium yang menghasilkan cita rasa yang sesuai dengan selera konsumen.

"Kami berkomitmen untuk selalu menjaga kualitas rasa dan menggunakan bahan terbaik," tambah Akbal.

Dengan inovasi dan semangat pantang menyerah, Akbal berharap usaha ini akan terus berkembang, menjangkau lebih banyak konsumen, dan menjadi pilihan utama bagi pencinta camilan di Tenggarong.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Mamy Food: Menyajikan Kreasi Tradisional dengan Sentuhan Modern untuk Setiap Perayaan

Next: Tahu Gejrot Om Day: Sajian Pedas Menggoda yang Jadi Primadona Kuliner Tenggarong

Tahu Gejrot Om Day: Sajian Pedas Menggoda yang Jadi Primadona Kuliner Tenggara

sambaranews.com/2024/11/07/tahu-gejrot-om-day-sajian-pedas-menggoda-yang-jadi-primadona-kuliner-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Tahu Gejrot Om Day, usaha kuliner yang didirikan oleh Yuliani, kini telah menjadi primadona di Tenggara berkat cita rasa pedas dan segar yang menggugah selera. Dengan resep turun-temurun dari orang tua, Tahu Gejrot Om Day menyajikan rasa yang seimbang antara manis, asam, gurih, dan pedas, menjadikannya pilihan yang tak bisa dilewatkan.

"Awalnya usaha ini hanya berangkat dari resep keluarga, dan melihat banyaknya peminat, saya merasa ini adalah peluang besar untuk mengembangkannya," ujar Yuliani, yang mulai menekuni bisnis kuliner setelah mengenal ketertarikan masyarakat terhadap Tahu Gejrot di acara bazar UMKM.

Salah satu keunggulan dari Tahu Gejrot Om Day adalah variasi level pedas yang bisa disesuaikan dengan selera konsumen, membuatnya digemari oleh berbagai kalangan, dari anak-anak hingga dewasa.

"Rasanya yang pedas dan segar membuat banyak orang ketagihan," tambah Yuliani.

Meski harga terjangkau, Yuliani memastikan bahan-bahan yang digunakan berkualitas tinggi, dan karena bahan baku mudah didapatkan, proses produksi pun lebih terjaga kualitasnya.

Dengan harapan usaha ini bisa terus berkembang dan mendapatkan dukungan lebih, Yuliani ingin agar UMKM-nya semakin dikenal luas dan bisa memberi dampak positif bagi perekonomian lokal.

"Semoga kami bisa terus berkembang dan mendapatkan dukungan dari pemerintah," harapnya.

Tahu Gejrot Om Day kini menjadi pilihan kuliner yang digemari banyak orang di Tenggara, berkat rasa khas yang menggoda dan kualitas yang terjaga.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Dari Hobi ke Bisnis: MA.RA.SA Souffle Pancake Sukses Membangun Usaha Kuliner di Tenggara

Next: Odah Temu: Jamu Kekinian yang Mencuri Perhatian Dunia dari Tenggara

Odah Temu: Jamu Kekinian yang Mencuri Perhatian Dunia dari Tenggara

sambaranews.com/2024/11/08/odah-temu-jamu-kekinian-yang-mencuri-perhatian-dunia-dari-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Rizka Junita, pemilik Odah Temu, telah berhasil menciptakan inovasi minuman herbal yang tak hanya menggoda selera, tetapi juga mengubah pandangan masyarakat tentang jamu. Dengan menyajikan jamu yang tidak lagi pahit dan ketinggalan zaman, Rizka menawarkan versi kekinian dari minuman tradisional Indonesia yang kini digemari banyak kalangan, terutama generasi muda.

Odah Temu lahir dari kecintaan Rizka terhadap jamu, namun dengan tujuan besar untuk menghilangkan kesan kuno dan pahit yang sering melekat pada minuman herbal ini. Melihat maraknya tren minuman kekinian yang didominasi oleh minuman instan, Rizka berinisiatif untuk memperkenalkan jamu dengan konsep yang lebih modern, dengan rasa yang lebih enak dan tampilan yang menarik. Tujuan utamanya adalah untuk mengenalkan warisan budaya Indonesia melalui rasa jamu yang lebih diterima di kalangan muda.

"Tujuan kami adalah menjadikan jamu lebih populer di kalangan generasi muda yang cenderung menghindari jamu karena dianggap pahit dan ketinggalan zaman," ujar Rizka.

Dengan menggunakan bahan-bahan tradisional, Odah Temu memastikan kualitas jamu tetap terjaga, diproses secara manual dengan standar khusus, untuk mempertahankan manfaat kesehatan tanpa mengorbankan rasa.

Odah Temu pertama kali memasarkan produknya secara online pada 2019 dan mendapatkan respons positif dari pasar. Kesuksesan penjualannya secara daring mendorong Rizka untuk membuka outlet pertama pada 2020, memberikan pelanggan kesempatan untuk merasakan langsung berbagai varian jamu dengan rasa yang menyenangkan. Tak hanya itu, Odah Temu juga memanfaatkan media sosial untuk menjangkau lebih banyak pelanggan, aktif berjualan melalui Instagram, TikTok, Facebook, serta platform pemesanan online seperti GrabFood dan GoFood.

"Dengan konsep yang menarik dan rasa yang lebih enak, kami ingin jamu tetap dikenal sebagai minuman sehat yang memiliki manfaat luar biasa," kata Rizka, yang percaya bahwa minuman tradisional ini bisa bersaing dengan minuman kekinian lainnya di pasar.

Selain berjualan secara online, Odah Temu juga sering terlibat dalam berbagai event, expo, dan festival untuk memperkenalkan produk mereka kepada khalayak yang lebih luas.

"Kami tidak hanya mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut, tetapi juga aktif membuat konten yang menarik di media sosial agar dapat menjangkau konsumen yang lebih banyak," tambah Rizka.

Hal ini membantu Odah Temu menjangkau pasar yang lebih luas, baik lokal maupun internasional.

Rizka berharap, Odah Temu tidak hanya akan bertahan di pasar, tetapi juga dapat terus berkembang dan menjadi destinasi kuliner yang terkenal di Tenggarong.

"Kami ingin agar Odah Temu menjadi pilihan utama bagi wisatawan lokal maupun asing yang ingin mencoba minuman asli Indonesia dengan konsep yang kekinian," ujarnya.

Meskipun telah meraih kesuksesan yang cukup signifikan, Rizka dan timnya tetap fokus pada inovasi dan peningkatan kualitas produk. Mereka yakin bahwa dengan konsistensi dan semangat untuk terus berkembang, Odah Temu akan semakin dikenal dan diminati oleh banyak orang.

"Harapan terbesar saya adalah bisa sejajar dengan produk minuman kekinian lainnya, namun tetap mempertahankan ciri khas dan keaslian produk kami," tutup Rizka dengan penuh keyakinan.

Dengan semangat tersebut, Odah Temu siap menghadirkan jamu kekinian yang tak hanya enak, tetapi juga sehat, serta memperkenalkan warisan budaya Indonesia ke dunia.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Tahu Gejrot Om Day: Sajian Pedas Menggoda yang Jadi Primadona Kuliner Tenggarong

Next: Pempek GNB Dari Dapur ke Pasar Malam, Kuliner Khas Tenggarong yang Melejit

Pempek GNB Dari Dapur ke Pasar Malam, Kuliner Khas Tenggara yang Melejit

sambaranews.com/2024/11/08/pempek-gnb-dari-dapur-ke-pasar-malam-kuliner-khas-tenggara-yang-melejit

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Norkan, pemilik Pempek GNB, memulai usahanya dengan sebuah hobi yang kini berkembang pesat menjadi bisnis kuliner yang digemari di Tenggara. Bermula dari membuat pempek untuk konsumsi pribadi, kini Pempek GNB telah menjadi primadona di pasar malam dan event-event lokal dengan berbagai variasi pempek yang menggugah selera.

Norkan menceritakan bagaimana kecintaannya terhadap kuliner, khususnya pempek, mendorongnya untuk merintis usaha.

"Saya selalu suka memasak, terutama pempek, dan teman-teman mulai meminta untuk dibuatkan. Dari situ saya berpikir, kenapa tidak dijadikan bisnis?" ungkap Norkan.

Berawal dari permintaan teman-teman yang menikmati masakannya, ia pun memutuskan untuk membawa hobi tersebut ke dunia bisnis kuliner.

Pempek GNB: Variasi Rasa dan Kualitas Terjaga

Pada awalnya, Norkan hanya menjual pempek di sekitar rumah. Namun, dengan semakin banyaknya permintaan, ia mulai membawa Pempek GNB ke pasar malam dan event kuliner di Tenggara.

"Awalnya jualan di rumah, cuma pas ada event-event saya mulai keliling. Dengan permintaan yang terus meningkat, saya yakin ini bisa jadi peluang usaha yang lebih besar," ujar Norkan.

Yang membuat Pempek GNB berbeda adalah keunikan rasa dan kualitas bahan baku yang digunakan. Norkan sangat menjaga agar rasa dan tekstur pempek tetap autentik dengan bahan-bahan terbaik.

"Pempek GNB menggunakan bahan berkualitas dan resep yang sudah terbukti enak. Kami ingin orang-orang di Tenggara bisa menikmati pempek yang otentik dan berkualitas," kata Norkan.

Berkembang Pesat dan Berharap Jadi Pilihan Utama Kuliner Tenggara

Melihat potensi besar dari pasar kuliner lokal, Norkan berharap Pempek GNB terus berkembang dan bisa membuka lebih banyak cabang.

"Saya ingin lebih banyak orang yang merasakan pempek kami. Harapan saya, bisnis ini bisa membuka lapangan pekerjaan untuk anak-anak muda di Tenggara," ujar Norkan dengan penuh optimisme.

Dengan komitmen untuk terus menjaga kualitas dan rasa, Norkan yakin Pempek GNB akan terus menjadi pilihan utama bagi masyarakat Tenggara yang ingin menikmati pempek dengan cita rasa yang autentik dan pelayanan yang memuaskan.

"Kami ingin memberikan yang terbaik untuk pelanggan, dengan rasa yang tetap terjaga," tutup Norkan.

Pempek GNB, yang bermula dari dapur rumah, kini telah berkembang menjadi salah satu usaha kuliner yang paling dicari di Tenggara. Keberhasilan ini berkat ketekunan Norkan dalam menjaga kualitas dan cita rasa pempek yang membuatnya menjadi favorit banyak orang.

(adv/"ari)

Continue Reading

Previous: Odah Temu: Jamu Kekinian yang Mencuri Perhatian Dunia dari Tenggara

Next: Pempek Maryam Barokah: Sensasi Empek-Empek Palembang Asli yang Menggugah Selera di Tenggara

Pempek Maryam Barokah: Sensasi Empek-Empek Palembang Asli yang Menggugah Selera di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/08/pempek-maryam-barokah-sensasi-empek-empek-palembang-asli-yang-menggugah-selera-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Sejak berdiri pada 2022, Pempek Maryam Barokah telah menjadi primadona baru di dunia kuliner Tenggara. Menawarkan empek-empek khas Palembang dengan cita rasa autentik, usaha ini kini semakin populer berkat komitmennya dalam menyajikan kuliner lezat dan berkualitas tinggi tanpa bahan pengawet.

Zainal Elmi, pemilik Pempek Maryam Barokah, terinspirasi membuka usaha ini karena akar keluarganya yang berasal dari Palembang. Walaupun empek-empek sudah banyak dijual di beberapa daerah, Zainal merasa bahwa keotentikan rasa dan kualitas bahan baku yang digunakan masih jarang ditemukan.

“Kami ingin memperkenalkan empek-empek yang benar-benar otentik, dengan bahan-bahan segar dan tanpa pengawet, supaya lebih banyak orang bisa merasakan kelezatannya,” ujar Zainal.

Bahan Segar dan Resep Turun-Temurun yang Terjaga

Keberhasilan Pempek Maryam Barokah terletak pada pemilihan bahan baku yang teliti dan kualitas yang dijaga. Zainal menyebutkan bahwa mereka hanya menggunakan ikan segar pilihan tanpa pengawet, serta tepung berkualitas tinggi untuk memastikan tekstur empek-empek tetap kenyal dan lezat.

“Kami selalu memilih bahan baku terbaik, karena itu akan mempengaruhi rasa dan kualitas empek-empek yang kami sajikan,” jelas Zainal.

Selain itu, sambal cuko yang menjadi pelengkap empek-empek juga dibuat dengan resep tradisional yang khas. Dengan perpaduan rasa asam, pedas, dan manis yang pas, sambal cuko Pempek Maryam Barokah memberikan sensasi nikmat yang tak terlupakan.

“Rasa sambal cuko kami berbeda, karena menggunakan resep turun-temurun yang sudah terbukti enak dan khas,” kata Zainal.

Varian Empek-Empek Inovatif dan Klasik yang Memikat

Pempek Maryam Barokah tak hanya menawarkan empek-empek klasik seperti lenjer dan kapal selam, tetapi juga berbagai varian inovatif yang membuatnya berbeda. Mulai dari empek-empek pastel, empek-empek kulit, hingga empek-empek bakar, semua disajikan dengan cita rasa yang menggugah selera. Untuk para pecinta kuliner yang ingin mencoba hal baru, ada pula empek-empek dengan isian unik dan sambal cuko dengan rasa bervariasi.

“Selain empek-empek klasik, kami juga menawarkan varian baru yang cocok untuk konsumen yang ingin mencoba rasa yang berbeda,” ujar Zainal.

Dengan harga yang bersaing, Pempek Maryam Barokah ingin menjangkau semua kalangan, mulai dari pelajar hingga profesional, tanpa mengorbankan kualitas.

Respon Positif dan Ambisi untuk Berkembang

Pempek Maryam Barokah telah mendapatkan sambutan hangat dari para pelanggan. Banyak yang kembali lagi karena puas dengan rasa yang autentik dan kualitas yang konsisten. Bahkan, ulasan positif di media sosial semakin menambah popularitas usaha ini.

“Kami sering mendapat komentar positif baik dari pelanggan langsung maupun di media sosial. Ini menjadi motivasi besar bagi kami untuk terus menjaga kualitas,” kata Zainal dengan semangat.

Selain rasa, Zainal dan tim juga sangat menjaga kebersihan dalam setiap proses pembuatan dan pengemasan produk.

“Kami ingin pelanggan tidak hanya puas dengan rasa, tapi juga merasa aman dan nyaman saat menikmati empek-empek kami,” ujar Zainal.

Mimpi untuk Lebih Luas dan Berkembang

Zainal memiliki impian besar untuk memperluas jangkauan Pempek Maryam Barokah. Ia berharap usaha ini bisa berkembang pesat dan membuka lebih banyak cabang di masa depan, tidak hanya di Tenggarong, tetapi juga di kota-kota lainnya.

“Kami ingin agar lebih banyak orang bisa menikmati empek-empek kami dan berharap dapat membuka lebih banyak peluang usaha bagi masyarakat sekitar,” harap Zainal.

Pempek Maryam Barokah menunjukkan bahwa dengan menjaga kualitas, keotentikan rasa, dan inovasi, usaha kuliner ini berpotensi menjadi salah satu pilihan utama di dunia kuliner Kutai Kartanegara. Dengan semangat yang tinggi untuk terus berkembang, Pempek Maryam Barokah siap menjadi ikon kuliner Palembang di Tenggarong yang menggugah selera dan memanjakan lidah.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Pempek GNB Dari Dapur ke Pasar Malam, Kuliner Khas Tenggarong yang Melejit

Next: Pemkab Kukar Siap Dukung Kebijakan Pusat dalam Rakornas Pemerintah Daerah

CumaMie: Sensasi Mie Nyemek yang Membuat Anak Muda Tenggarong Gagal Move On!

sambaranews.com/2024/11/08/cumamie-sensasi-mie-nyemek-yang-membuat-anak-muda-tenggarong-gagal-move-on

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Siapa sangka, di tengah maraknya pilihan kuliner kekinian di Tenggarong, CumaMie berhasil mencuri perhatian dengan menyajikan mie nyemek yang kaya rasa dan beragam hidangan lezat lainnya. Usaha kuliner yang diprakarsai oleh Juliwati ini tidak hanya menarik anak muda, tetapi juga keluarga yang mencari makanan dengan rasa otentik dan harga terjangkau.

Bermula dari keinginan untuk meningkatkan pendapatan keluarga, CumaMie kini berkembang pesat, menjadi pilihan favorit di kalangan pencinta kuliner lokal. Dari mie goreng hingga ayam pop, CumaMie hadir dengan konsep yang simpel namun menggugah selera.

Mie Nyemek: Hidangan Unik yang Membuat Penikmatnya Kembali Lagi

Mie nyemek adalah menu andalan yang paling digemari di CumaMie. Berbeda dengan mie instan biasa, mie nyemek di sini disajikan dengan kuah kental dan bumbu rempah yang kaya, memberikan rasa yang lebih gurih dan nikmat. Juliwati, sang pemilik, mengatakan bahwa mie nyemek ini menjadi daya tarik utama karena menawarkan cita rasa yang tidak biasa.

“Rasa mie nyemek kami memang berbeda, karena kita menggunakan rempah-rempah alami yang memberikan rasa khas. Ini bukan mie instan, tapi mie yang penuh rasa dan sangat digemari,” kata Juliwati.

Selain mie nyemek, CumaMie juga menyajikan berbagai menu lainnya seperti mie goreng, ayam pop, dan kentang goreng yang selalu disajikan segar dan dengan bahan baku pilihan.

Strategi Pemasaran Cerdas yang Meningkatkan Popularitas CumaMie

Salah satu faktor keberhasilan CumaMie adalah strategi pemasaran yang cerdas. Juliwati memanfaatkan media sosial untuk menjangkau pelanggan lebih luas dan memperkenalkan menu-menu mereka. Selain itu, CumaMie juga aktif mengikuti acara lokal seperti Car Free Day (CFD) dan SOE (Sundown Outdoor Event) untuk menarik perhatian lebih banyak pengunjung.

“Media sosial sangat membantu dalam menjangkau audiens yang lebih besar. Kami sering mendapatkan feedback positif yang semakin memotivasi kami untuk berinovasi dan terus memberikan yang terbaik,” tambahnya.

Visi untuk Masa Depan: Ekspansi dan Inovasi Menu Baru

Juliwati memiliki visi besar untuk masa depan CumaMie. Ia berharap bisa membuka lebih banyak cabang di luar Tenggarong dan terus mengembangkan variasi menu yang bisa memikat lebih banyak pelanggan.

“Kami ingin CumaMie tidak hanya dikenal di Tenggarong, tetapi juga bisa menjadi pilihan kuliner yang dikenal luas di daerah lainnya. Selain itu, kami ingin terus berinovasi agar pelanggan selalu memiliki alasan untuk kembali,” ujarnya penuh harapan.

Melewati Tantangan dan Tetap Berkembang

Tentu saja, perjalanan CumaMie tidak selalu mulus. Persaingan yang ketat di dunia kuliner menjadi tantangan tersendiri. Namun, Juliwati yakin bahwa dengan menjaga kualitas rasa dan terus berinovasi, CumaMie akan terus berkembang.

“Tantangan pasti ada, tetapi kami percaya kualitas rasa dan pelayanan yang baik akan selalu membuat pelanggan kembali,” jelasnya.

Dengan semangat tinggi, CumaMie kini telah menjadi salah satu usaha kuliner yang patut diperhitungkan di Tenggarong. Dengan kualitas rasa yang terjaga dan inovasi yang tiada henti, CumaMie memiliki potensi untuk terus berkembang dan menjadi ikon kuliner kekinian yang digemari banyak orang.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Dinas PU Kukar Perbaiki Infrastruktur di Mangkurawang

Next: Kepala Desa Muai Perjuangkan Hak Petani Sawit, Kawal Sengketa Lahan

Queen Aquantic: Menyulap Kecintaan pada Ikan Hias Menjadi Bisnis Edukatif yang Meningkatkan Kesadaran Lingkungan

sambaranews.com/2024/11/08/queen-aquantic-menyulap-kecintaan-pada-ikan-hias-menjadi-bisnis-edukatif-yang-meningkatkan-kesadaran-lingkungan

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Di tengah pesatnya perkembangan dunia bisnis, Wira Anggreini memanfaatkan kecintaannya terhadap ikan hias untuk mendirikan Queen Aquantic, sebuah UMKM yang tidak hanya menguntungkan, tetapi juga memberikan dampak positif bagi lingkungan dan pendidikan anak-anak. Berdiri sejak 2022, Queen Aquantic kini menjadi salah satu pelopor bisnis ikan hias di Tenggarong yang sukses menggabungkan antara komoditas hobi dengan nilai edukasi untuk generasi muda.

Dari Hobi Menjadi Bisnis yang Mendidik

Bermula dari hobi memelihara ikan hias, Wira menyadari potensi pasar yang besar di Tenggarong, khususnya dengan semakin populernya tren aquascaping dan pemeliharaan ikan hias sebagai hobi. Namun, bagi Wira, bisnis ini tidak hanya tentang keuntungan finansial, tetapi juga tentang menyampaikan pesan penting tentang keanekaragaman hayati dan pelestarian lingkungan melalui edukasi.

“Ikan hias adalah simbol keindahan dan keberagaman alam. Saya ingin bisnis ini bukan hanya menguntungkan, tetapi juga memberikan kontribusi untuk meningkatkan kepedulian masyarakat, terutama anak-anak, terhadap ekosistem air,” ujar Wira dengan penuh semangat.

Ikan Hias untuk Semua Kalangan: Harga Terjangkau dengan Kualitas Terjamin

Queen Aquantic menawarkan berbagai jenis ikan hias, mulai dari yang mudah dipelihara oleh pemula hingga ikan eksotis yang cocok untuk kolektor. Selain menawarkan pilihan yang beragam, Wira juga memastikan bahwa ikan-ikan yang dijual sehat, berkualitas, dan mudah dirawat, sehingga bisa dinikmati oleh berbagai kalangan, baik yang baru memulai hobi ini maupun mereka yang sudah berpengalaman.

“Salah satu keunggulan kami adalah memberikan edukasi kepada pelanggan tentang cara perawatan ikan yang benar. Dengan kualitas ikan yang terjamin dan harga yang terjangkau, kami berharap lebih banyak orang tertarik untuk memelihara ikan hias,” tambah Wira.

Edukasi Lewat Ikan Hias: Menumbuhkan Kepedulian Anak-Anak Terhadap Alam

Queen Aquantic tidak hanya berfokus pada bisnis, tetapi juga berperan sebagai media edukasi untuk anak-anak. Wira percaya bahwa memperkenalkan anak-anak pada dunia ikan hias dapat menjadi cara yang efektif untuk menumbuhkan rasa peduli terhadap alam dan keberagaman hayati. Selain itu, ikan hias juga bisa menjadi alat belajar yang menyenangkan untuk mengenalkan anak-anak pada ekosistem air dan biota laut.

“Saya ingin anak-anak dapat belajar tentang pentingnya menjaga lingkungan, terutama dunia air yang kaya akan keanekaragaman hayati. Ikan hias memberikan mereka kesempatan untuk belajar secara langsung tentang kehidupan di dalam air,” ujar Wira.

Menghadirkan Inovasi: Acara Edukatif dan Workshop untuk Masyarakat

Untuk memperluas dampaknya, Queen Aquantic sering mengadakan acara dan workshop edukatif, khususnya bagi anak-anak. Melalui kegiatan ini, Wira berharap bisa lebih mendekatkan masyarakat dengan dunia perikanan dan menumbuhkan kesadaran tentang pentingnya menjaga keberagaman hayati.

“Ke depan, kami akan lebih sering mengadakan acara untuk mengenalkan berbagai jenis ikan dan memberikan informasi tentang perawatan ikan yang benar. Ini adalah bagian dari misi kami untuk mendidik masyarakat tentang keberagaman hayati sekaligus melestarikan ekosistem air,” katanya.

Melihat Potensi Pasar yang Terus Berkembang

Pasar ikan hias di Tenggara semakin berkembang, dan Queen Aquantic kini semakin dikenal sebagai tempat yang menyediakan ikan berkualitas dengan harga yang bersaing. Wira berharap dapat terus mengembangkan bisnis ini dengan membuka lebih banyak cabang dan menjangkau pasar yang lebih luas.

“Saat ini, kami fokus untuk memperkenalkan Queen Aquantic kepada lebih banyak orang, dan ke depan, kami ingin membuka lebih banyak cabang untuk memenuhi permintaan yang terus meningkat. Kami juga ingin menjalin lebih banyak kerjasama dengan komunitas pecinta ikan hias,” ungkap Wira.

Visi Jangka Panjang: Menjadi Pionir dalam Edukasi Lingkungan Melalui Ikan Hias

Dengan semangat yang tinggi, Wira memiliki visi jangka panjang untuk menjadikan Queen Aquantic sebagai bisnis yang tidak hanya berkembang pesat, tetapi juga memberi dampak sosial yang positif. Ia berencana untuk terus berinovasi dengan menambah produk baru, mengembangkan lebih banyak program edukasi, dan menjangkau masyarakat yang lebih luas.

“Dengan meningkatkan kepedulian masyarakat terhadap pelestarian alam, kami berharap Queen Aquantic bisa menjadi lebih dari sekadar bisnis ikan hias. Kami ingin memberikan kontribusi nyata dalam pendidikan lingkungan untuk generasi yang lebih peduli terhadap alam,” tutup Wira.

Queen Aquantic membuktikan bahwa bisnis ikan hias bukan hanya menguntungkan, tetapi juga bisa berfungsi sebagai sarana edukasi yang bermanfaat. Dengan mengedepankan keindahan alam dan keberagaman hayati, Queen Aquantic siap menjadi pionir dalam menciptakan masyarakat yang lebih sadar akan pentingnya pelestarian lingkungan sejak dini

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Kepala Desa Muai Perjuangkan Hak Petani Sawit, Kawal Sengketa Lahan

Next: Talang Kai: Minuman Herbal Bunga Talang yang Bawa Banyak Manfaat Kesehatan ke Tenggara

Talang Kai: Minuman Herbal Bunga Talang yang Bawa Banyak Manfaat Kesehatan ke Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/08/talang-kai-minuman-herbal-bunga-talang-yang-bawa-banyak-manfaat-kesehatan-ke-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Di tengah meningkatnya tren gaya hidup sehat, Indah Agus Pertiwi berhasil menciptakan inovasi yang menarik perhatian masyarakat Tenggarong: minuman herbal berbahan dasar bunga talang. Produk ini tidak hanya menyegarkan, tetapi juga membawa berbagai manfaat kesehatan yang bermanfaat bagi tubuh.

Minuman herbal Talang Kai yang diproduksi Indah memiliki kandungan utama bunga talang, tanaman yang dikenal memiliki segudang manfaat, mulai dari mengurangi gejala asma, menurunkan tekanan darah tinggi, hingga menjaga kestabilan sistem metabolisme tubuh. Selain itu, bunga talang juga sering digunakan sebagai pewarna alami, yang menjadi daya tarik bagi para pelaku kuliner yang ingin membuat hidangan mereka lebih menarik tanpa tambahan bahan kimia.

Perjalanan Mengembangkan Talang Kai: Dari Hobi Hingga Bisnis Sukses

Cerita perjalanan Talang Kai dimulai dari sebuah ketekunan dan eksperimen pribadi. Indah mengungkapkan bahwa usaha ini bermula ketika sang kakak membawa bibit bunga talang dari Pulau Jawa. Meskipun pada awalnya ia ragu bunga talang bisa tumbuh subur di pekarangan rumahnya karena kondisi tanah yang tidak ideal, berkat ketekunan dan perawatan yang telaten, bunga tersebut akhirnya tumbuh dengan baik.

"Saya mulai menanam 10 bibit bunga talang. Awalnya tidak banyak berharap karena tanah kami memiliki pH yang berbeda, tapi setelah 15 hari, bunga-bunga itu mekar dengan sempurna. Kini, saya bisa panen setiap tiga hari sekali," cerita Indah dengan senyum bangga.

Pada tahun 2021, Indah memutuskan untuk mengolah bunga talang hasil panennya menjadi produk minuman herbal, yang awalnya diberi nama Talang Borneo. Namun, demi memberi penghormatan kepada sang ayah yang selalu mendukung perjuangannya, nama produk tersebut akhirnya diganti menjadi Talang Kai.

Manfaat Kesehatan yang Luar Biasa dan Warna Alami yang Memikat

Talang Kai tidak hanya diminati karena manfaat kesehatannya, tetapi juga karena keunikannya sebagai pewarna alami. Bunga talang memberikan warna ungu alami yang cantik, yang kini banyak dimanfaatkan oleh pelaku kuliner yang ingin menyajikan makanan dan minuman dengan warna alami, tanpa bahan pewarna kimia.

"Selain memberikan manfaat untuk kesehatan, warna alami bunga talang ini sangat menarik bagi pengusaha kuliner yang ingin membuat produk mereka lebih unik dan menarik secara visual. Bagi saya, ini adalah cara untuk menghadirkan keindahan alam ke dalam produk yang bermanfaat," ujar Indah.

Pasar yang Terus Berkembang dan Potensi di Dunia Kuliner

Seiring dengan semakin populernya minuman herbal dan permintaan yang meningkat, Talang Kai berhasil menarik perhatian tidak hanya konsumen yang peduli dengan kesehatan, tetapi juga pelaku bisnis kuliner. Indah menyebutkan bahwa banyak restoran dan kafe yang tertarik menggunakan produk bunga talang dalam berbagai kreasi hidangan dan minuman mereka.

"Kebanyakan yang membeli produk kami adalah orang tua yang ingin menjaga kesehatan. Tapi kami juga melihat antusiasme besar dari pelaku kuliner yang mencari pewarna alami untuk produk mereka," tambah Indah.

Dengan terus memperkenalkan produk Talang Kai, Indah berharap bisa mengedukasi lebih banyak orang mengenai manfaat bunga talang dan bagaimana mereka bisa mengintegrasikan manfaatnya dalam kehidupan sehari-hari.

Harapan untuk Masa Depan: Terus Berinovasi dan Menjangkau Lebih Banyak Pelanggan

Indah berharap Talang Kai akan terus berkembang dan dapat menjangkau lebih banyak pelanggan, baik yang mencari minuman sehat maupun pelaku kuliner yang membutuhkan bahan alami. Dengan semangat yang tinggi untuk terus berinovasi, Indah bertekad untuk memperkenalkan produk Talang Kai ke pasar yang lebih luas.

"Saya ingin Talang Kai bukan hanya dikenal di Tenggarong, tetapi juga di kota-kota lain. Saya percaya produk ini memiliki potensi besar, baik untuk kesehatan maupun untuk pasar kuliner yang semakin berkembang," ujar Indah.

Ke depan, Indah berharap Talang Kai akan menjadi pilihan utama bagi mereka yang peduli dengan kesehatan dan mencari alternatif minuman herbal yang segar dan penuh manfaat. Dengan komitmen untuk terus berinovasi dan menjaga kualitas, Talang Kai memiliki potensi untuk tumbuh menjadi salah satu merek minuman herbal terkemuka.

Talang Kai bukan hanya sekadar minuman, tetapi juga simbol dari kecintaan terhadap alam dan keberagaman hayati. Dengan inovasi dan dedikasinya, Indah Agus Pertiwi telah menciptakan produk yang bermanfaat bagi tubuh dan dapat dinikmati oleh berbagai kalangan, dari keluarga hingga pelaku usaha kuliner.

(adv/*ari)

Roti Borneo: Sensasi Roti Tanpa Pengawet yang Meningkatkan Kualitas Hidup di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/08/roti-borneo-sensasi-roti-tanpa-pengawet-yang-meningkatkan-kualitas-hidup-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Roti Borneo, usaha roti lokal yang didirikan oleh Rini Rahmawati, kini menjadi salah satu primadona kuliner di Tenggara. Dikenal dengan produknya yang bebas bahan pengawet, Roti Borneo menawarkan pilihan roti yang tak hanya enak, tetapi juga sehat dan aman bagi konsumen dari berbagai kalangan.

Berawal dari hobi membuat roti, Rini yang memiliki keahlian otodidak, memberanikan diri untuk mengubah kecintaannya terhadap roti menjadi sebuah usaha. Pada 2020, ia mulai memproduksi roti di rumah dengan resep-resep khas yang tidak menggunakan bahan pengawet.

"Kami ingin agar konsumen merasa aman mengonsumsi roti kami, terutama anak-anak dan lansia, yang sering kali lebih sensitif terhadap bahan pengawet," kata Rini dengan penuh semangat.

Usaha ini berkembang pesat berkat kualitas produk yang selalu dijaga. Roti Borneo menawarkan berbagai jenis roti, seperti roti gembong, roti kukus, roti sosis, dan pizza mini. Setiap produk dibuat dengan bahan baku terbaik dan tanpa menggunakan bahan kimia berbahaya. Roti gembong, dengan teksturnya yang lembut dan mengembang, menjadi produk andalan yang paling diminati oleh pelanggan. Roti kukus dan pizza mini yang disajikan dalam porsi kecil juga menjadi pilihan populer di kalangan pengunjung yang mencari cemilan lezat dan bergizi.

Pada tahun 2021, Roti Borneo melangkah lebih jauh dengan mengikuti pelatihan sertifikasi yang menambah wawasan Rini dalam bidang keamanan pangan dan produksi makanan. Sertifikasi ini menjadi langkah penting untuk meningkatkan standar kualitas dan memastikan produknya memenuhi persyaratan yang aman bagi konsumen.

Pada 2022, Roti Borneo melakukan rebranding dengan memperbarui logo dan kemasan produk. Upaya ini berhasil menarik perhatian lebih banyak konsumen, terutama anak muda yang kini semakin peduli dengan kualitas makanan yang mereka konsumsi.

Pada tahun 2023, Roti Borneo mendapatkan sertifikat P-IRT dari Dinas Kesehatan, menandai langkah besar dalam perjalanan bisnis ini. Keberhasilan ini membuka peluang bagi Roti Borneo untuk memperluas jangkauannya ke pasar yang lebih luas, termasuk membuka peluang untuk ekspansi.

Selain memasarkan produk dari rumah, Roti Borneo juga aktif berpartisipasi dalam acara Car Free Day (CFD) di Tenggara. Kegiatan ini tidak hanya menjadi ajang promosi yang efektif, tetapi juga tempat yang strategis untuk bertemu langsung dengan pelanggan dan mendapatkan feedback untuk pengembangan produk.

Dengan terus menjaga kualitas dan berinovasi, Rini berharap usaha Roti Borneo dapat berkembang pesat dan menjadi salah satu brand kuliner lokal yang dapat dikenal lebih luas.

"Harapan kami ke depan adalah membuka lebih banyak cabang dan memberikan manfaat positif bagi masyarakat Tenggara," ujar Rini penuh optimisme.

Dengan ketekunan, inovasi, dan komitmen terhadap kualitas, Roti Borneo kini menjadi salah satu pilihan utama bagi masyarakat yang mencari roti sehat dan lezat tanpa bahan pengawet di Tenggara.

(adv/*ari)

Kue Kagum: Kue Tradisional Tenggarong yang Menggoda Selera dan Makin Diminati

sambaranews.com/2024/11/09/kue-kagum-kue-tradisional-tenggarong-yang-menggoda-selera-dan-makin-diminati

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Sejak pertama kali diperkenalkan pada 2019, Markaz Jajak yang dikelola oleh Serli Astria Nopianti telah sukses menarik perhatian warga Tenggarong berkat produk andalannya, Kue Kagum. Kue tradisional yang terbuat dari tepung tapioka dan gula merah ini kini menjadi salah satu jajanan khas yang banyak dicari, tak hanya oleh warga lokal, tetapi juga oleh para pengunjung dari luar daerah.

Kue Kagum, dengan teksturnya yang lembut dan cita rasa manis alami dari gula merah, mampu memberikan pengalaman kuliner yang berbeda. Seiring berjalannya waktu, permintaan terhadap kue ini semakin meningkat, menjadikan Markaz Jajak salah satu usaha kuliner UMKM yang berkembang pesat di Tenggarong.

Inovasi dalam Setiap Gigitan

Salah satu hal yang membuat Kue Kagum begitu istimewa adalah bahan-bahan berkualitas yang digunakan dalam pembuatannya, terutama gula merah asli yang memberikan aroma manis dan rasa khas yang sulit ditemukan di kue lainnya. Selain itu, Markaz Jajak juga menawarkan varian Kue Kagum Keju Kelapa, yang tak kalah digemari oleh konsumen.

"Kami menjaga kualitas bahan baku untuk memastikan rasa dan aroma khas pada Kue Kagum tetap terjaga. Gula merah asli adalah kunci dari keunikan produk kami," ujar Serli dengan bangga.

Selain Kue Kagum, Markaz Jajak juga menyediakan berbagai jenis roti, brownies, dan cake yang sering hadir dalam acara bazaar kuliner atau festival yang digelar di Tenggarong. Markaz Jajak semakin dikenal berkat kehadirannya di berbagai event lokal yang memberikan kesempatan bertemu langsung dengan pelanggan dan mendengarkan masukan mereka.

Menjangkau Pasar Lebih Luas dengan Pemasaran Online

Dengan memanfaatkan media sosial dan platform digital lainnya, Serli berhasil memperluas jangkauan pasar Markaz Jajak. Selain penjualan di event-event lokal, kini pelanggan bisa menikmati Kue Kagum dan produk lainnya melalui pesanan online.

"Media sosial memberikan kemudahan bagi kami untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas. Kami ingin memastikan bahwa siapa pun bisa menikmati Kue Kagum dan produk lainnya dari Markaz Jajak," jelas Serli.

Mimpi Besar: Menjadikan Kue Kagum Ikon Kuliner Tenggarong

Melihat antusiasme masyarakat yang semakin besar, Serli memiliki harapan besar untuk mengembangkan Markaz Jajak ke tingkat yang lebih tinggi. Ia berambisi agar Kue Kagum bisa menjadi ikon kuliner khas Tenggarong yang dikenal luas, bahkan di luar Kalimantan.

"Harapan kami adalah agar Kue Kagum menjadi salah satu produk kuliner unggulan dari Tenggarong yang bisa dikenal lebih luas di luar daerah, bahkan seluruh Indonesia," tambah Serli.

Dengan tekad untuk terus berinovasi dan menjaga kualitas, Serli optimis bahwa Markaz Jajak akan semakin berkembang dan menjadi pilihan utama bagi masyarakat Tenggarong maupun pengunjung dari luar daerah.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Roti Borneo: Sensasi Roti Tanpa Pengawet yang Meningkatkan Kualitas Hidup di Tenggarong

Next: Pie Susu Kota Raja: Kuliner Legendaris Tenggarong yang Kini Jadi Primadona Oleh-Oleh

Pie Susu Kota Raja: Kuliner Legendaris Tenggarong yang Kini Jadi Primadona Oleh-Oleh

sambaranews.com/2024/11/09/pie-susu-kota-raja-kuliner-legendaris-tenggarong-yang-kini-jadi-primadona-oleh-oleh

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Pie Susu Kota Raja telah menjelma menjadi oleh-oleh khas yang kian diminati, baik oleh wisatawan yang berkunjung ke Tenggarong maupun oleh masyarakat lokal. Usaha yang dimulai sebagai hobi oleh Ade Irma Handayani ini kini telah berkembang pesat, menawarkan kelezatan kue pie susu yang menjadi favorit berbagai kalangan.

Dari Hobi Menjadi Usaha yang Menghidupi Keluarga

Ide untuk membuat Pie Susu Kota Raja berawal dari kecintaan Ade terhadap kue pie susu, yang sebelumnya hanya bisa ditemukan di Bali. Dengan bantuan seorang teman, Ade akhirnya berhasil menciptakan versi sendiri yang kemudian memperoleh sambutan hangat dari keluarga, tetangga, dan teman-temannya. Melihat antusiasme ini, ia pun memutuskan untuk mengubah hobi tersebut menjadi usaha rumahan.

“Dulu saya hanya membuat pie susu untuk keluarga dan teman-teman. Mereka suka, dan dari situ saya berpikir untuk menjadikannya bisnis. Alhamdulillah, usaha ini semakin berkembang dan kini bisa menghidupi keluarga saya,” cerita Ade penuh kebahagiaan.

Cita Rasa Khas yang Memikat Hati Konsumen

Kelezatan Pie Susu Kota Raja terletak pada rasa manis yang pas, dipadukan dengan tekstur lembut dan aroma khas. Selain itu, pie susu ini memiliki daya tahan yang cukup lama, membuatnya ideal sebagai oleh-oleh yang praktis dibawa pulang oleh wisatawan. Hal ini menjadi salah satu keunggulan yang membedakan Pie Susu Kota Raja dari produk sejenis.

"Rasa pie susu kami berbeda karena menggunakan bahan-bahan berkualitas, dan yang paling penting, pie susu ini tahan lama. Ini membuatnya sangat cocok dijadikan oleh-oleh," ungkap Ade.

Meningkatkan Visibilitas dengan Pemasaran Online

Seiring dengan perkembangan usaha, Ade mulai memanfaatkan media sosial untuk memperkenalkan produk Pie Susu Kota Raja ke pasar yang lebih luas. Dengan aktif memposting foto-foto kue yang menggugah selera di platform seperti Instagram dan Facebook, ia berhasil menjangkau konsumen yang lebih luas, baik dari Tenggarong maupun luar daerah.

"Sekarang kami lebih fokus pada penjualan online karena lebih efisien. Kami juga memiliki lapak di Simpang Odah Etam setiap Sabtu malam, yang menjadi tempat berkumpulnya banyak orang, baik warga lokal maupun wisatawan," ujar Ade.

Membuka Peluang Kerja dan Memberdayakan Masyarakat

Tidak hanya ingin menguntungkan keluarga, Ade juga memiliki visi untuk membuka lapangan pekerjaan bagi warga sekitar. Ia berharap usaha Pie Susu Kota Raja bisa memberi kontribusi positif pada perekonomian lokal, dengan menciptakan peluang kerja di Tenggarong.

"Saya ingin usaha ini tidak hanya bermanfaat untuk keluarga saya, tetapi juga untuk masyarakat Tenggarong. Harapan saya, kami bisa membuka kesempatan kerja untuk orang-orang di sekitar," ungkap Ade.

Mengukir Masa Depan yang Cerah

Dengan komitmen untuk menjaga kualitas produk dan terus berinovasi, Ade yakin Pie Susu Kota Raja akan semakin berkembang dan dikenal lebih luas. Ia berharap pie susu ini bisa menjadi oleh-oleh andalan Tenggarong, yang tak hanya populer di kalangan wisatawan, tetapi juga di luar daerah.

"Saya ingin Pie Susu Kota Raja semakin dikenal di luar Tenggarong dan menjadi pilihan utama oleh-oleh khas yang dicari banyak orang," tutup Ade penuh optimisme.

Dengan dedikasi dan semangatnya yang tinggi, Pie Susu Kota Raja diperkirakan akan terus tumbuh menjadi produk unggulan dari Tenggarong, memperkenalkan kelezatannya ke seluruh penjuru nusantara.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Kue Kagum: Kue Tradisional Tenggarong yang Menggoda Selera dan Makin Diminati

Next: Asap Rokok dan BABS, Faktor Utama Penyebab Stunting di Kukar, Pemkab Bertindak Tegas

Kedai Gemoy: Dim Sum Ayam Lezat yang Menginspirasi Peluang Usaha Kuliner di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/09/kedai-gemoy-dim-sum-ayam-lezat-yang-menginspirasi-peluang-usaha-kuliner-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Dimsum Ayam Kedai Gemoy, yang didirikan oleh Nani Sopiani, kini menjadi salah satu usaha kuliner yang berkembang pesat di Tenggara. Bermula dari keinginan sederhana untuk berbisnis kuliner, Nani kini sukses mengembangkan dim sum ayam yang khas dengan rasa lembut dan juicy, yang semakin digemari oleh masyarakat lokal dan wisatawan.

Dari Hobi ke Usaha Menjanjikan

Nani, yang sebelumnya bekerja di bidang lain, memutuskan untuk berhenti dari pekerjaan kantoran dan mengejar passion-nya dalam dunia kuliner. Ia mulai membuat dim sum ayam di dapur rumah dan menjualnya ke tetangga dan teman-temannya. Tanpa disangka, produk ini langsung mendapat sambutan positif, mendorongnya untuk serius menekuni bisnis tersebut.

"Awalnya hanya untuk mengisi waktu, tetapi ternyata banyak yang suka dan akhirnya ini jadi usaha utama saya," ujar Nani, yang kini mengelola Dimsum Ayam Kedai Gemoy secara penuh.

Kelezatan Dim Sum Ayam yang Bikin Ketagihan

Salah satu hal yang membedakan Dimsum Ayam Kedai Gemoy dari yang lain adalah kualitas bahan yang digunakan. Nani mengutamakan penggunaan ayam segar dan tepung yang minimal untuk menciptakan tekstur dim sum yang lembut dan juicy. Rasa ayamnya pun lebih terasa karena tepung yang sedikit, memberikan sensasi makan yang berbeda.

"Kami sengaja menggunakan sedikit tepung agar rasa asli dari ayam bisa lebih dominan. Selain itu, dim sum kami juga memiliki tekstur yang sangat lembut dan juicy," jelas Nani tentang ciri khas produk mereka.

Selain varian klasik, Kedai Gemoy juga menghadirkan dim sum mentai dengan saus mentai yang creamy dan menggoda. Dim sum mentai ini kini menjadi favorit banyak anak muda di Tenggara.

Usaha yang Meningkatkan Ekonomi Keluarga dan Memberi Peluang Kerja

Dim Sum Ayam Kedai Gemoy bukan hanya menguntungkan keluarga Nani, tetapi juga membuka peluang usaha baru di komunitas sekitar. Dengan berkembangnya usaha ini, Nani berkesempatan untuk menyerap tenaga kerja lokal, memberi mereka peluang kerja di dunia kuliner.

"Bisnis ini memberi banyak manfaat, tidak hanya untuk keluarga, tetapi juga untuk orang lain yang tertarik bekerja di bidang kuliner," ujar Nani dengan penuh syukur.

Mimpi untuk Ekspansi dan Mencapai Pasar Lebih Luas

Melihat respons positif dari pelanggan setia, Nani berharap dapat mengembangkan Kedai Gemoy dengan membuka lebih banyak outlet di lokasi strategis. Ia percaya, dengan terus menjaga kualitas dan inovasi, bisnisnya dapat terus berkembang dan menjangkau lebih banyak pelanggan.

"Ke depannya, saya ingin membuka beberapa outlet lagi di Tenggara dan daerah sekitar agar lebih banyak orang bisa menikmati dim sum kami," kata Nani.

Potensi Dimsum Ayam Kedai Gemoy Menjadi Ikon Kuliner Lokal

Dimsum Ayam Kedai Gemoy berpotensi menjadi salah satu ikon kuliner khas Tenggara. Dengan terus menjaga kualitas produk dan melakukan inovasi, Nani yakin usaha ini akan semakin dikenal dan menjadi pilihan utama di dunia kuliner lokal.

"Harapan kami, Kedai Gemoy bisa dikenal lebih luas, bukan hanya di Tenggara, tapi juga di luar daerah," tutup Nani, penuh semangat.

Dengan dedikasi dan tekad kuat, Dimsum Ayam Kedai Gemoy berpotensi menjadi contoh sukses usaha kuliner lokal yang memberikan dampak positif bagi ekonomi rumah tangga dan masyarakat sekitar.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Asap Rokok dan BABS, Faktor Utama Penyebab Stunting di Kukar, Pemkab Bertindak Tegas

Next: Pemkab Kukar Maksimalkan Peran Penyuluh Pertanian untuk Pertanian Berkelanjutan

Martabak Kareh India Hj. Mariam: Cita Rasa Legendaris yang Terjaga Sejak 1938

sambaranews.com/2024/11/09/martabak-kareh-india-hj-mariam-cita-rasa-legendaris-yang-terjaga-sejak-1938

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Martabak Kareh India Hj. Mariam, sebuah usaha kuliner yang telah melegenda sejak 1938, terus mempertahankan kualitas dan keaslian resep turun-temurun dari India. Dikenal dengan rasa yang kaya rempah, martabak ini kini telah menjadi pilihan favorit bagi warga Tenggarong dan wisatawan yang ingin merasakan kelezatan unik yang tak ditemukan di tempat lain.

Usaha ini dimulai oleh Akkan Kandy Muhammad, yang membawa resep martabak kareh dari India ke Indonesia. Sejak itu, martabak kareh ini terus berkembang dan diwariskan kepada generasi berikutnya, dengan Hj. Mariam yang setia mempertahankan resep asli. Kini, putri mereka, Margita Syavira Risky, melanjutkan perjuangan keluarga untuk menjaga eksistensi kuliner khas ini.

Keunikan Resep Turunan Keluarga

Yang membedakan Martabak Kareh India Hj. Mariam adalah penggunaan rempah-rempah khas India yang diolah dengan cara tradisional. Margita menjelaskan bahwa meskipun banyak pihak yang mencoba membuat martabak kareh, resep keluarga mereka tetap setia pada bahan-bahan asli dan proses pembuatan yang terjaga.

"Kami tidak menggunakan bahan pengganti atau modifikasi. Semua rempah yang digunakan tetap asli dan diproses dengan cara yang sama seperti dahulu," ujarnya.

Martabak kareh ini memiliki rasa yang begitu kaya dan tekstur yang lembut, menjadikannya sangat populer di kalangan masyarakat lokal dan pengunjung dari luar daerah.

Menjaga Tradisi dan Membangun Masa Depan

Keberlanjutan usaha ini berkat tekad keluarga untuk menjaga tradisi kuliner yang telah ada sejak 1938. Margita berharap Martabak Kareh India Hj. Mariam akan terus berkembang, menjadi ikon kuliner Tenggarong yang semakin dikenal luas, dan menginspirasi generasi muda untuk melestarikan resep tradisional.

"Semoga usaha ini terus berkembang dan dikenal lebih banyak orang, serta menjadi kebanggaan kami di Tenggarong," tutup Margita, penuh optimisme.

Martabak Kareh India Hj. Mariam bukan sekadar bisnis kuliner, tetapi juga warisan budaya yang terus hidup dan memberikan kenikmatan bagi setiap lidah yang mencicipinya.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Maksimalkan Peran Penyuluh Pertanian untuk Pertanian Berkelanjutan

Next: Pemkab Kukar Galakkan Penanggulangan Stunting dengan Program Inovatif

SukaDonatTGR: Donat Empuk dengan Rasa Khas yang Membuat Tenggarong Ketagihan

sambaranews.com/2024/11/09/sukadonatgr-donat-empuk-dengan-rasa-khas-yang-membuat-tenggarong-ketagihan

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – SukaDonatTGR, usaha donat rumahan milik Nazira Nur Rizki, kini semakin digemari di Tenggarong. Bermula dari kecintaan pada dunia kuliner dan hobi membuat kue, Nazira berhasil mengembangkan donat yang tidak hanya empuk, tetapi juga memiliki rasa yang khas dan membuat ketagihan.

Nazira, yang baru tiga tahun menjalankan usaha donat ini, menceritakan bahwa ia memulai semuanya dengan mencoba berbagai resep donat yang ditemukan di internet.

"Awalnya hanya coba-coba di rumah untuk keluarga, lalu ternyata banyak yang suka. Dari situ, saya mulai coba jualan," ungkapnya.

Donat Empuk, Rasa Khas yang Berbeda

Salah satu daya tarik utama dari SukaDonatTGR adalah kelembutan donat yang unik.

"Saya pastikan donat saya empuk dan lembut, bahkan bisa bertahan lebih lama," ujar Nazira.

Keistimewaan lainnya adalah banyaknya topping yang melimpah, yang menjadikan setiap donat terasa lebih nikmat dan menggugah selera.

"Pelanggan pasti ingin donat yang enak dan juga enak dipandang. Jadi saya selalu beri topping yang banyak," tambah Nazira.

Meningkatkan Jangkauan Melalui Media Sosial dan CFD

Untuk mempromosikan produknya, SukaDonatTGR memanfaatkan media sosial seperti Facebook, serta turut meramaikan Car Free Day (CFD) di Tenggarong. Kehadiran di CFD membantu Nazira bertemu langsung dengan pelanggan dan mendapatkan feedback yang berharga.

"Sangat senang melihat respon positif dari pelanggan, baik di media sosial maupun di CFD," ujar Nazira.

Visi dan Harapan Masa Depan

Nazira berharap SukaDonatTGR bisa semakin berkembang, dengan impian untuk memiliki outlet sendiri dan lebih banyak varian donat yang menarik.

"Saya ingin punya outlet dan memperkenalkan lebih banyak varian donat, agar semakin banyak orang yang bisa menikmati," ujarnya.

Dengan kualitas rasa yang konsisten dan perhatian terhadap detail, SukaDonatTGR berpotensi besar untuk berkembang lebih jauh dan menjadi usaha kuliner yang sukses di Tenggarong dan sekitarnya.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Tingkatkan Produktivitas Pertanian Hulu, Distanak Kukar Optimalkan Sumber Daya

Next: Shaza Home: Bisnis Bibit Ternak dan Tanaman yang Kini Jadi Pilihan Warga

Shaza Home: Bisnis Bibit Ternak dan Tanaman yang Kini Jadi Pilihan Warga

sambaranews.com/2024/11/09/shaza-home-bisnis-bibit-ternak-dan-tanaman-yang-kini-jadi-pilihan-warga

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Titis Tunjung Sari, pendiri Shaza Home, sukses mengubah hobi bertani dan memelihara hewan menjadi bisnis yang terus berkembang. Usaha ini dimulai dengan menjual bibit tanaman dan hewan ternak, dan kini semakin diminati oleh masyarakat, terutama mereka yang ingin memulai berkebun atau beternak di rumah.

Berawal dari hobi dan dorongan teman-teman di media sosial, Titis memutuskan untuk memasarkan koleksi tanaman dan hewan peliharaannya. Sejak saat itu, Shaza Home tidak hanya dikenal di kalangan teman-temannya, tetapi juga berhasil menarik perhatian pelanggan dari berbagai daerah.

"Kami fokus pada kualitas bibit yang kami jual, karena itu sangat penting bagi petani dan peternak pemula yang ingin mendapatkan hasil terbaik," ujar Titis, yang telah berhasil mengembangkan bisnisnya dengan cara yang terencana dan penuh semangat.

Shaza Home menawarkan berbagai jenis bibit tanaman dan ternak yang tidak hanya berkualitas, tetapi juga mudah dibudidayakan. Produk ini mendapat sambutan baik di pasar, dengan banyak pelanggan yang membeli bibit untuk kebutuhan rumah tangga maupun usaha kecil.

Menjaga Kualitas di Tengah Tantangan

Meski usahanya semakin berkembang, Titis mengakui ada beberapa kendala yang harus dihadapi. Salah satunya adalah kurangnya dukungan resmi yang menganggap usaha bibit dan peternakan ini tidak sepenuhnya diakui sebagai bagian dari sektor UMKM. Namun, Titis tetap optimis dan berharap dukungan dari pihak berwenang bisa semakin diperluas.

"Kami berharap bisa mendapatkan dukungan lebih banyak dari pemerintah atau lembaga terkait, karena usaha ini memiliki dampak positif yang besar untuk masyarakat, terutama dalam memenuhi kebutuhan pangan lokal," kata Titis.

Ia menjelaskan bahwa usaha seperti Shaza Home memiliki prospek yang sangat baik, terutama dalam memenuhi kebutuhan pasar akan telur dan daging ayam. Dengan pemeliharaan skala kecil, masyarakat bisa menikmati hasil peternakan dengan biaya yang terjangkau dan berkualitas.

Rencana Pengembangan dan Inovasi ke Depan

Ke depan, Titis berharap dapat terus mengembangkan Shaza Home dengan memperluas jangkauan pasar dan menambah jenis produk yang ditawarkan. Ia berkomitmen untuk terus meningkatkan kualitas dan memberikan pelayanan terbaik kepada pelanggan.

"Kami ingin agar lebih banyak orang yang tertarik untuk belajar beternak atau berkebun dengan cara yang mudah dan efektif. Harapan kami, bisnis ini dapat memberikan manfaat yang lebih luas bagi masyarakat," ungkap Titis, penuh harapan.

Dengan kualitas produk yang terus dijaga dan semangat untuk berkembang, Shaza Home memiliki potensi untuk terus menjadi salah satu usaha lokal yang sukses dan memberi dampak positif pada perekonomian serta ketahanan pangan di Kutai Kartanegara.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: SukaDonatTGR: Donat Empuk dengan Rasa Khas yang Membuat Tenggarong Ketagihan

Next: Sunggono: Penyuluh Pertanian Kukar Harus Jadi Penggerak Menuju Ketahanan Pangan Kalimantan

Yummy Chicken Tenggarong: Ayam Goreng Korea Lezat yang Kini Jadi Favorit Anak Muda

samaranews.com/2024/11/09/yummy-chicken-tenggarong-ayam-goreng-korea-lezat-yang-kini-jadi-favorit-anak-muda

adminsamaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Linda Septiani, pengusaha muda asal Tenggarong, menghadirkan Yummy Chicken, bisnis ayam goreng ala Korea yang kini tengah meraih perhatian besar di kalangan anak muda. Dengan rasa yang unik dan harga terjangkau, Yummy Chicken dengan cepat menjadi camilan favorit yang tak hanya lezat tapi juga bergizi.

Yummy Chicken mengusung berbagai varian rasa ayam goreng, mulai dari pedas, manis, hingga gurih, yang semuanya siap memanjakan lidah para pencinta kuliner. Konsep ayam goreng yang dapat dinikmati baik sebagai camilan maupun lauk makan membuatnya semakin digemari oleh berbagai kalangan, terutama remaja dan mahasiswa.

"Kami ingin memberikan pilihan makanan yang praktis, lezat, dan juga bergizi. Kami memastikan ayam yang digunakan memiliki kualitas tinggi, dan varian rasa kami disesuaikan dengan selera lokal," ujar Linda, pemilik Yummy Chicken.

Sejak diluncurkan, Yummy Chicken langsung mencuri perhatian, terutama bagi mereka yang menginginkan makanan cepat saji namun tetap enak dan bernutrisi. Kemasannya yang menarik dan porsi yang pas juga menjadi nilai tambah bagi para konsumen muda.

"Melihat antusiasme yang luar biasa dari anak muda di Tenggarong, saya semakin termotivasi untuk terus berinovasi dan memberikan lebih banyak varian rasa yang bisa dinikmati semua kalangan," tambah Linda.

Dengan perkembangan yang pesat, Linda berharap Yummy Chicken dapat terus tumbuh dan menjadi pilihan utama bagi masyarakat Tenggarong. Ia juga mengajak masyarakat untuk mendukung UMKM lokal agar usaha kecil seperti Yummy Chicken bisa berkembang lebih besar dan memberikan manfaat lebih bagi komunitas.

"Harapan kami, Yummy Chicken tidak hanya dikenal di Tenggarong, tetapi bisa berkembang dan menjadi pilihan kuliner utama di kota ini dan sekitarnya," tutupnya.

Yummy Chicken menunjukkan bahwa dengan inovasi, ketekunan, dan rasa yang tepat, sebuah usaha kuliner dapat berkembang pesat dan menjadi bagian dari tren kuliner lokal yang diminati oleh semua kalangan.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Tingkatkan Pengawasan Keuangan Daerah untuk Laporan Keuangan Berkualitas

Next: Kue Khas Kutai dari Jajak Fatmah, Jadi Pilihan Utama Warga Tenggarong

Kue Khas Kutai dari Jajak Fatmah, Jadi Pilihan Utama Warga Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/09/kue-khas-kutai-dari-jajak-fatmah-jadi-pilihan-utama-warga-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Usaha kue tradisional yang dikelola oleh Fatmah bersama keluarganya kini semakin populer di Tenggarong. Bermula dari produksi roti gembong, Jajak Khas Kutai Hj. Fatmah telah berkembang pesat dan menawarkan berbagai varian kue khas yang kini menjadi favorit banyak warga di Kutai Kartanegara.

Menurut Nur Hasanah, anak Fatmah, usaha ini dimulai dengan percakapan sederhana saat mereka mencoba membuat roti cincin untuk memenuhi permintaan pelanggan di wilayah Hulu Kukar.

“Awalnya kami hanya membuat dalam jumlah kecil, tetapi semakin banyak orang yang mencari,” jelas Hasanah.

Menyadari peluang bisnis yang terus berkembang, mereka akhirnya memutuskan untuk memproduksi kue cincin sendiri setelah sebelumnya sering menemui masalah dengan kualitas saat pengiriman.

Kini, produk Jajak Khas Kutai Hj. Fatmah seperti roti gembong, roti balok, hingga elat sapi semakin dikenal di kalangan masyarakat Tenggarong dan sekitarnya. Tidak hanya untuk kebutuhan sehari-hari, mereka juga menerima pesanan katering untuk acara-acara penting, seperti pernikahan atau hajatan.

“Dengan menerima pesanan katering, kami berharap usaha kami bisa semakin berkembang,” tambah Hasanah.

Bagi Anda yang ingin mencoba kue khas Kutai, bisa langsung datang ke tempat usaha mereka di Jalan Mangkurawang, RT 1, Nomor 3, Kelurahan Mangkurawang, Kecamatan Tenggarong. Untuk pemesanan katering atau informasi lebih lanjut, dapat menghubungi 081353378248 atau 081331785555.

Dengan komitmen untuk terus menjaga kualitas dan inovasi, Jajak Khas Fatmah kini menjadi pilihan utama bagi banyak orang yang ingin menikmati kue-kue tradisional khas Kutai yang lezat dan autentik.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Yummy Chicken Tenggarong: Ayam Goreng Korea Lezat yang Kini Jadi Favorit Anak Muda

Next: Pos Berikutnya

Kamiya Bakery: Inovasi Kue Manis yang Sukses Curi Perhatian Pengunjung CFD Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/10/kamiya-bakery-inovasi-kue-manis-yang-sukses-curi-perhatian-pengunjung-cfd-tenggarong

adinsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Kamiya Bakery, sebuah usaha kue manis yang kini semakin populer di Tenggarong, terus menunjukkan perkembangan pesat dengan menawarkan berbagai varian kue berkualitas. Partisipasi aktif mereka di acara Car Free Day (CFD) Tenggarong menjadi salah satu strategi sukses yang membuat Kamiya Bakery semakin dikenal oleh masyarakat.

Awalnya didirikan sebagai usaha rumahan untuk memenuhi pesanan kecil-kecilan, kini Kamiya Bakery telah berkembang dengan pesat. Berbekal media sosial dan kesempatan untuk berjualan di acara publik seperti CFD, Kamiya mampu menjangkau lebih banyak konsumen, memperkenalkan produk unggulannya, serta mempererat hubungan dengan pelanggan setia.

"Kami ingin membuat kue kami lebih mudah dijangkau oleh semua orang, terutama mereka yang sedang menikmati waktu senggang di CFD," ujar Moethya Apriilyanty, pemilik Kamiya Bakery.

Moethya menambahkan, kehadiran mereka di CFD memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk mencoba kue dengan harga yang terjangkau sambil menikmati suasana akhir pekan.

Setiap akhir pekan, Kamiya Bakery hadir di CFD dengan berbagai pilihan kue manis yang terjangkau, mulai dari harga Rp 5.000 per potong. Harga yang bersahabat ini memungkinkan pengunjung mencoba berbagai kue manis dengan cita rasa tinggi tanpa harus merogoh kocek dalam-dalam.

"Kami ingin agar siapa saja bisa menikmati kue Kamiya, baik yang sekadar mencari camilan ringan ataupun yang ingin menikmati waktu berkumpul dengan keluarga," tambah Moethya.

Selain kualitas produk yang terjamin, Kamiya Bakery juga memanfaatkan bahan baku pilihan yang sudah memiliki sertifikat halal, menjamin keamanan dan kenyamanan bagi konsumen. Moethya mengungkapkan bahwa kualitas adalah prioritas utama dalam pembuatan setiap kue, meskipun harga produk sangat terjangkau.

"Kami selalu berkomitmen menggunakan bahan berkualitas agar konsumen merasa puas dan aman," ujarnya.

Kamiya Bakery juga menerima pesanan secara online melalui WhatsApp dan Instagram, mempermudah konsumen untuk memesan kue dengan cara yang praktis. Meskipun memiliki toko offline di Jalan Mangkurawang, penjualan online tetap menjadi fokus Kamiya Bakery agar dapat menjangkau lebih banyak pelanggan.

Ke depannya, Moethya berharap agar Kamiya Bakery dapat terus berkembang dan menjadi pilihan utama bagi pecinta kue manis di Tenggarong.

"Kami ingin Kamiya menjadi tempat yang dikenal oleh semua orang yang mencari jajanan manis berkualitas dengan harga terjangkau," tutup Moethya penuh harapan.

Dengan terus berinovasi dan menjaga kualitas, Kamiya Bakery bertekad untuk tetap menjadi favorit masyarakat Tenggarong, terutama bagi mereka yang mencari camilan manis dengan cita rasa yang khas dan bahan berkualitas.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Pos Sebelumnya

Next: Hiburan Keluarga Hemat dan Seru: Wahana Bermain Anak di Pasar Malam Tenggarong

Hiburan Keluarga Hemat dan Seru: Wahana Bermain Anak di Pasar Malam Tenggara

sambaranews.com/2024/11/10/hiburan-keluarga-hemat-dan-seru-wahana-bermain-anak-di-pasar-malam-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Di tengah keseruan Pasar Malam dan Car Free Day (CFD) Tenggara, hadir sebuah wahana bermain anak yang memberikan hiburan tak terhingga dengan harga sangat terjangkau. Hanya dengan Rp 15.000, anak-anak bisa menikmati berbagai permainan sepuasnya, menjadikannya pilihan utama bagi keluarga yang ingin bersenang-senang tanpa khawatir dengan anggaran.

Denok Istiqomah, pemilik wahana bermain ini, menciptakan usaha ini dengan tujuan memberikan alternatif hiburan yang ekonomis dan menyenangkan.

"Melihat banyaknya keluarga yang ingin menghibur anak-anak mereka tanpa harus mengeluarkan banyak uang, saya merasa perlu menyediakan wahana yang dapat dinikmati semua kalangan," ujar Denok.

Konsep unik dari wahana ini adalah bermain tanpa batasan waktu, memungkinkan anak-anak untuk menikmati setiap permainan dengan leluasa. Konsep ini berhasil menarik perhatian banyak orang tua yang ingin memberikan pengalaman seru bagi anak-anak mereka, tanpa rasa terburu-buru.

"Saya senang melihat anak-anak bisa bermain sepuasnya, dan para orang tua pun merasa puas karena harganya terjangkau. Ini membuat saya semakin bersemangat untuk terus mengembangkan wahana ini," tambah Denok.

Hadir di berbagai acara seperti pasar malam dan CFD, wahana bermain ini terus mendapat sambutan positif.

"Kami berharap wahana ini bisa dikenal lebih luas dan menjangkau lebih banyak keluarga di Tenggara. Saya juga berencana untuk menambah variasi permainan agar anak-anak semakin betah bermain," pungkas Denok dengan harapan tinggi.

Dengan inovasi yang menarik dan harga yang ramah di kantong, wahana bermain ini kini menjadi pilihan utama keluarga untuk menikmati waktu luang bersama.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Kamiya Bakery: Inovasi Kue Manis yang Sukses Curi Perhatian Pengunjung CFD Tenggara

Next: Kedai Zehan: Rice Bowl Kekinian yang Bikin Tenggara Ketagihan

Kedai Zehan: Rice Bowl Kekinian yang Bikin Tenggarong Ketagihan

sambaranews.com/2024/11/10/kedai-zehan-rice-bowl-kekinian-yang-bikin-tenggarong-ketagihan

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Kedai Zehan, usaha kuliner milik Nor Ainun Hikmah, kini tengah populer di kalangan pencinta kuliner di Tenggarong. Menyajikan rice bowl kekinian dengan berbagai varian topping dan bumbu, kedai ini berhasil menarik perhatian banyak pelanggan, terutama para anak muda dan keluarga yang mencari makanan praktis namun lezat.

Usaha yang dimulai secara sederhana ini, kini berkembang pesat dengan pemanfaatan media sosial untuk penjualan online dan hadir di Simpang Odah Etam setiap Sabtu malam. Kehadiran Kedai Zehan di tempat-tempat ramai seperti pasar malam dan Car Free Day (CFD) semakin memudahkan masyarakat untuk mencicipi hidangan khasnya.

"Rice bowl yang kami sajikan sangat praktis, mudah disantap, dan tentunya enak. Kami hadir dengan berbagai pilihan topping yang bisa dipilih sesuai selera," ujar Ainun, sang pemilik.

Dengan harga yang sangat terjangkau, mulai dari Rp 15.000, Kedai Zehan menawarkan pilihan menu yang tidak hanya mengenyangkan tetapi juga cocok untuk segala usia. Bahkan, konsep rice bowl ini sangat diminati karena praktis dan bisa dinikmati kapan saja, baik sebagai camilan atau makan berat.

"Kami ingin memberikan pengalaman makan yang menyenangkan, mudah, dan yang pasti, enak! Kami harap dengan harga yang terjangkau, lebih banyak orang bisa menikmati menu kami," tambah Ainun.

Selain kehadirannya yang selalu ramai di pasar malam dan CFD, Kedai Zehan juga menerima pesanan secara online. Dengan kemudahan pemesanan ini, banyak pelanggan yang memilih untuk memesan dari rumah.

Ainun berharap usaha ini terus berkembang dan bisa membuka cabang-cabang baru di berbagai lokasi, agar lebih banyak orang bisa menikmati hidangan Kedai Zehan.

"Semoga usaha ini terus berkembang, dan kami bisa membuka outlet di berbagai tempat agar semakin banyak masyarakat yang bisa menikmati rice bowl kekinian kami," harap Ainun.

Dengan inovasi dan kualitas rasa yang terus dijaga, Kedai Zehan berpotensi besar untuk menjadi salah satu pilihan kuliner utama di Tenggarong.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Hiburan Keluarga Hemat dan Seru: Wahana Bermain Anak di Pasar Malam Tenggarong

Next: Fudgy Brownis: Brownies Bento Mini, Pilihan Manis yang Makin Hits dan Populer di Tenggarong

Fudgy Brownis: Brownies Bento Mini, Pilihan Manis yang Makin Hits dan Populer di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/10/fudgy-brownis-brownies-bento-mini-pilihan-manis-yang-makin-hits-dan-populer-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Fudgy Brownis buatan Siti Zulfa kini menjadi pilihan camilan unik di Tenggara. Berawal dari percakapan keluarga, brownies mini yang disajikan dalam bento ini sukses mencuri perhatian banyak kalangan berkat cita rasa yang menggoda dan kemasan yang praktis.

Siti Zulfa, yang memulai usaha ini dari hobi memasak brownies untuk keluarga, kini berhasil mengubah kreasinya menjadi bisnis yang semakin berkembang.

“Awalnya, saya hanya membuat brownies untuk keluarga. Tapi begitu mereka suka, saya mencoba menjualnya,” ungkap Siti, mengenang perjalanan awalnya.

Produk Fudgy Brownis yang paling digemari adalah brownies bento, brownies mini dengan ukuran pas dan desain menarik, yang cocok dijadikan oleh-oleh atau hadiah untuk berbagai kesempatan. Harga yang terjangkau dan kemasan yang praktis membuatnya semakin populer di kalangan anak muda.

“Saya melihat banyak orang ingin memberikan sesuatu yang berbeda untuk hadiah, dan brownies bento ini jadi alternatif yang sempurna,” jelas Siti.

Kini, produk Fudgy Brownis dapat ditemukan melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook. Dengan sistem pemesanan online, produk ini mudah diakses oleh banyak orang, dari remaja hingga keluarga yang ingin memberikan hadiah spesial dengan harga yang ramah di kantong.

“Dari iseng, sekarang bisa berkembang. Semoga kedepannya bisa punya kedai sendiri dan menjangkau lebih banyak konsumen,” harap Siti Zulfa, yang terus bersemangat mengembangkan usahanya.

Dengan inovasi dan kreativitas yang dimiliki, Fudgy Brownis diyakini akan semakin digemari dan menjadi pilihan camilan manis yang terus berkembang di Tenggara.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Kedai Zehan: Rice Bowl Kekinian yang Bikin Tenggara Ketagihan

Next: Pemkab Kukar Peringati Hari Pahlawan dengan Penyerahan Bantuan Kepada Janda Veteran

Bangkit Kembali, Blackwood Burger House Tawarkan Burger Lokal dengan Cita Rasa Unik

sambaranews.com/2024/11/10/bangkit-kembali-blackwood-burger-house-tawarkan-burger-lokal-dengan-cita-rasa-unik

adinsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Setelah sempat vakum akibat pandemi, Blackwood Burger House kembali memeriahkan dunia kuliner Tenggarong dengan inovasi rasa burger yang khas. Mengusung konsep burger lokal yang ringan dan segar, Blackwood kini siap mengajak pecinta kuliner untuk menikmati sajian lezat yang menggunakan bahan-bahan berkualitas dari petani lokal.

Didirikan oleh Muhammad Rozi Fratama Yudha pada 2016, Blackwood Burger House sempat menghilang dari peredaran karena dampak pandemi. Namun, kini mereka bangkit kembali dengan semangat baru untuk menyajikan burger yang lebih sesuai dengan selera masyarakat Tenggarong. Yudha mengungkapkan, burger yang disajikan Blackwood berbeda dengan burger ala Western yang sering dianggap terlalu berat.

"Kami ingin menyajikan burger yang ringan dan cocok dengan selera lokal. Semuanya dibuat dengan bahan berkualitas, dari roti homemade hingga saus racikan khas kami," ujar Yudha, yang optimis Blackwood dapat terus berkembang dengan cita rasa lokal yang tetap otentik.

Dengan kehadiran kembali Blackwood Burger House, Yudha berharap bisa memperkenalkan lebih banyak varian rasa kepada masyarakat dan sekaligus membuka peluang pekerjaan bagi penduduk setempat. Kini, Blackwood siap meramaikan berbagai acara dan terus memperkenalkan menu-menu inovatif yang dapat diterima oleh semua kalangan.

"Kami ingin Blackwood Burger House menjadi pilihan utama di Tenggarong dan ikut memberikan kontribusi positif untuk perekonomian daerah," pungkas Yudha.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: BPBD Kukar Usulkan Normalisasi Sungai Belayan untuk Atasi Banjir Tahunan

Next: Disperkim Kukar Tingkatkan Kualitas Hidup Warga Mangkurawang Melalui Proyek Infrastruktur

Meningkatkan Daya Saing UMKM di Kukar: Pelatihan dan Akses Modal Jadi Kunci Keberhasilan

sambaranews.com/2024/11/10/meningkatkan-daya-saing-umkm-di-kukar-pelatihan-dan-akses-modal-jadi-kunci-keberhasilan

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Untuk mempercepat pemulihan dan pertumbuhan sektor UMKM di Kutai Kartanegara (Kukar), Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kukar terus memperkuat kapasitas pelaku usaha melalui pelatihan berbasis kebutuhan dan akses permodalan yang lebih mudah. Langkah-langkah strategis ini bertujuan agar UMKM lokal semakin kompetitif dan mampu beradaptasi dengan dinamika pasar yang semakin cepat.

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan UMKM Diskop UKM Kukar, mengungkapkan bahwa pelatihan yang diberikan mencakup berbagai aspek penting, dari pengelolaan usaha, pemasaran digital, hingga manajemen keuangan. Pendekatan yang lebih komprehensif ini diharapkan bisa membantu pelaku UMKM dalam mengoptimalkan potensi bisnis mereka.

"Kami ingin UMKM lokal lebih siap dalam menghadapi persaingan. Melalui pelatihan dan pendampingan, kami berharap mereka bisa mengelola usaha lebih efisien dan memperluas pasar," ujar Fathul.

Untuk memudahkan perkembangan usaha, Diskop UKM Kukar juga bekerja sama dengan lembaga keuangan guna memfasilitasi UMKM yang membutuhkan pembiayaan. Fasilitas permodalan yang lebih mudah diakses ini menjadi langkah nyata untuk membantu pelaku UMKM yang terkendala dana.

"Banyak UMKM yang memiliki potensi besar, namun terhambat permasalahan permodalan. Kami membuka peluang akses modal untuk mendorong perkembangan mereka," tambah Fathul.

Salah satu contoh sukses yang diangkat Fathul adalah Dapur Pelangi, sebuah UMKM lokal yang berhasil berkembang pesat berkat penerapan manajemen yang baik dan pembukuan yang terstruktur. Keberhasilan ini membuktikan bahwa pengelolaan usaha yang profesional dan pemanfaatan teknologi dapat membawa dampak positif pada pertumbuhan UMKM.

"Dapur Pelangi bisa berkembang karena pengelolaan yang baik dan mampu menjalankan bisnis dengan cara yang lebih terstruktur. Itu yang ingin kami ajarkan kepada semua UMKM di Kukar," jelasnya.

Selain itu, Diskop UKM Kukar juga mendorong pelaku UMKM untuk memanfaatkan platform digital, termasuk media sosial dan e-commerce, guna memperluas jangkauan pasar. Fathul menegaskan bahwa era digital menjadi kunci penting dalam memperbesar potensi pasar dan meningkatkan omzet.

"Pelatihan tentang penggunaan teknologi digital ini sangat penting untuk mendorong UMKM beradaptasi dengan kebutuhan pasar modern," katanya.

Diskop UKM Kukar berharap dengan pelatihan dan pendampingan yang terus berlanjut, UMKM di Kutai Kartanegara bisa lebih mandiri dan berkembang.

"Kami ingin agar UMKM di Kukar tidak hanya bertahan, tetapi bisa tumbuh dan memberi dampak positif bagi perekonomian daerah," tutup Fathul.

Dengan berbagai dukungan yang diberikan, UMKM di Kukar diharapkan dapat meningkatkan daya saing dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar dan IPB Kolaborasi untuk Pertanian Hulu yang Berkelanjutan

Next: Jajak Bu Sarie: Menciptakan Sensasi Kue Tradisional yang Disukai Generasi Z di Tenggarong

Jajak Bu Sarie: Menciptakan Sensasi Kue Tradisional yang Disukai Generasi Z di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/10/jajak-bu-sarie-menciptakan-sensasi-kue-tradisional-yang-disukai-generasi-z-di-tenggarong
adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Berawal dari kecintaannya terhadap kue jajak tradisional, Salipah sukses membangun usaha UMKM yang kini dikenal dengan nama Jajak Bu Sarie. Usaha ini mulai dari membuat jajak untuk keluarga dan temannya, hingga akhirnya berkembang pesat dan menjadi salah satu jajanan favorit di Tenggara. Keberhasilan ini tak lepas dari semangat Salipah untuk melestarikan kuliner tradisional dengan sentuhan rasa yang autentik.

Salipah menceritakan bahwa ia memulai usahanya setelah sering menikmati jajak yang selalu membuatnya teringat akan cita rasa masa kecil. “Awalnya saya hanya suka makan jajak, tapi kemudian saya merasa saya bisa buat sendiri. Dari situ, saya mulai belajar dan akhirnya bisa jualan,” kata Salipah. Keinginan untuk memperkenalkan jajak dengan rasa otentik membuat Salipah menggunakan bahan baku pilihan, terutama gula aren asli yang memberikan rasa manis alami dan khas pada jajaknya.

Kelezatan jajak buatan Salipah menarik perhatian banyak orang. Salah satu keunggulan dari Jajak Bu Sarie adalah tekstur jajak yang kenyal dan rasa yang tidak terlalu manis, cocok bagi lidah orang-orang yang rindu akan cita rasa tradisional.

“Kami berusaha mempertahankan rasa asli jajak, dengan menggunakan bahan-bahan alami, terutama gula aren, yang memberikan cita rasa yang lebih murni,” jelas Salipah.

Mengandalkan kekuatan media sosial seperti Instagram dan Facebook, Jajak Bu Sarie kini mampu menjangkau pasar yang lebih luas, baik itu pelanggan lokal maupun yang datang dari luar kota.

“Responnya luar biasa. Banyak yang tertarik dengan jajak kami, bahkan ada yang pesan dari luar daerah,” ujar Salipah bangga.

Selain itu, Salipah berharap usaha ini tidak hanya berkembang, tetapi juga dapat memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal.

“Harapan saya, Jajak Bu Sarie bisa tumbuh lebih besar dan membuka lapangan pekerjaan baru untuk masyarakat sekitar,” tambahnya.

Dengan kualitas produk yang terus dijaga dan semangat untuk mengembangkan usaha, Salipah percaya Jajak Bu Sarie dapat membawa lebih banyak perhatian terhadap kuliner tradisional khas Kutai Kartanegara. Kini, ia pun berencana untuk menambah varian produk lainnya agar semakin banyak orang yang bisa menikmati jajak khas Tenggara.

Dengan inovasi yang berlandaskan pada tradisi, Jajak Bu Sarie menjadi pilihan tepat untuk mereka yang mencari camilan manis dengan cita rasa lokal yang autentik.

(adv/ari)

Continue Reading

Dari Hobi ke Bisnis Sukses: Perjalanan Ummu Hanif Bakery yang Memikat Selera

sambaranews.com/2024/11/10/dari-hobi-ke-bisnis-sukses-perjalanan-ummu-hanif-bakery-yang-memikat-selera

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Ika Nova Prastyani, pemilik Ummu Hanif Bakery, mengubah kecintaannya pada dunia kuliner menjadi sebuah usaha yang sukses dan menginspirasi banyak orang. Berawal dari hobi membuat donat yang empuk dan lezat, Ika kini berhasil menghadirkan berbagai camilan yang sudah dikenal luas di kalangan masyarakat Kutai Kartanegara.

Sejak tahun 2020, Ika memutuskan untuk fokus pada dunia bisnis setelah berhenti bekerja di luar rumah. Kecintaannya pada donat yang empuk dan rasa yang khas membuatnya tertantang untuk menciptakan produk sendiri.

“Saya suka sekali makan donat yang empuk dan berbeda. Jadi, saya coba buat sendiri, dan ternyata hasilnya enak, akhirnya saya jual,” kenang Ika dengan senyum bangga.

Pada awalnya, Ika memulai usahanya dengan nama Zaid Kitchen, namun setelah memiliki anak bernama Hanif, ia memutuskan untuk mengganti nama usahanya menjadi Ummu Hanif Bakery sebagai bentuk penghormatan kepada sang anak. Seiring dengan perubahan nama, Ika juga semakin memperluas jenis produk yang ditawarkan, mulai dari donat hingga bolu, brownies, risol, dan berbagai camilan lainnya.

Keunggulan Ummu Hanif Bakery terletak pada cita rasa dan kualitas produk.

“Kami selalu menggunakan bahan terbaik, dan saya pastikan rasanya beda dari yang ada di pasaran. Kami juga menawarkan harga yang terjangkau agar produk kami bisa dinikmati banyak orang,” jelas Ika.

Untuk memasarkan produknya, Ika mengandalkan platform online seperti Instagram, WhatsApp, dan Facebook, yang memudahkan pelanggan dari berbagai daerah untuk memesan. Meskipun sempat membuka lapak secara fisik, saat ini Ika memilih untuk fokus pada penjualan online.

“Alhamdulillah, banyak pelanggan setia yang terus memesan meski hanya lewat online,” tambah Ika dengan penuh semangat.

Ummu Hanif Bakery kini telah berkembang pesat dan memiliki banyak penggemar. Ika berharap bisnisnya dapat terus berkembang dan lebih dikenal, tidak hanya di Kutai Kartanegara, tetapi juga di luar daerah.

“Harapan saya, usaha ini bisa terus berkembang, membuka lapangan pekerjaan, dan memberi dampak positif bagi perekonomian lokal,” kata Ika.

Dengan ketekunan, inovasi, dan cinta pada kuliner, Ummu Hanif Bakery semakin mewarnai dunia kuliner Kutai Kartanegara, sekaligus membuktikan bahwa bisnis yang dimulai dari hobi bisa berkembang menjadi usaha yang sukses dan bermanfaat.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Jajak Bu Sarie: Menciptakan Sensasi Kue Tradisional yang Disukai Generasi Z di Tenggarong

Next: Pjs Bupati Kukar Hadiri Diskusi dengan Komisi II DPR RI tentang Kesiapan Pilkada 2024

Misit Burger: Kembalinya Burger Lezat dan Terjangkau yang Siap Memanjakan Lidah di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/11/misit-burger-kembalinya-burger-lezat-dan-terjangkau-yang-siap-memanjakan-lidah-di-tenggarong

adinsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Misit Burger, kedai burger yang sebelumnya dikenal dengan nama ELS Burger, kembali hadir di Tenggarong setelah sempat hiatus selama dua tahun. Menyusul permintaan tinggi dari pelanggan setia, kedai burger ini kini kembali hadir dengan nama baru dan menawarkan cita rasa yang tak kalah menggugah selera, serta harga yang sangat terjangkau.

Pemilik Misit Burger, Lidya, bercerita tentang proses kebangkitan usaha ini setelah dua tahun vakum.

"Kami sempat berhenti beroperasi karena kekurangan pegawai dan kendala lainnya, namun banyak pelanggan yang terus menghubungi kami dan meminta agar kami kembali. Ini yang akhirnya memberi kami semangat untuk membuka usaha ini lagi," ujarnya.

Pada kesempatan ini, Misit Burger memilih untuk mengganti nama demi menyegarkan citra dan menarik lebih banyak pelanggan.

"Kami ingin orang-orang penasaran dengan nama Misit Burger, dan begitu mencobanya, mereka akan jatuh cinta dengan rasa burger kami," tutur Lidya.

Keunggulan utama Misit Burger adalah penggunaan bahan-bahan berkualitas tinggi, mulai dari daging sapi segar hingga sayuran yang selalu dipilih dengan cermat.

"Kami pastikan daging yang kami gunakan selalu fresh, dan roti burger kami dibuat homemade oleh keluarga. Ini yang membuat burger kami berbeda dan lebih enak," jelas Lidya.

Selain rasanya yang istimewa, Misit Burger juga menawarkan ukuran burger yang lebih besar. Setiap burger beef ori di Misit Burger menggunakan dua potong daging yang membuatnya lebih mengenyangkan dan memuaskan para pelanggan.

"Kami ingin pelanggan kami merasa puas, jadi kami pastikan burger kami lebih besar dan lebih lezat," kata Lidya.

Harga yang ditawarkan juga sangat bersahabat dengan kantong, mulai dari Rp 15.000 untuk burger yang sudah memiliki dua potong daging.

"Dengan harga segitu, pelanggan tetap bisa menikmati burger lezat tanpa harus merogoh kocek dalam-dalam," tambahnya.

Misit Burger kini bukan hanya sekadar tempat makan, tetapi juga menjadi lokasi hangout yang nyaman bagi semua kalangan.

"Kami juga menyediakan tempat yang bersih dan nyaman bagi pengunjung yang ingin makan sambil bersantai," ungkap Lidya.

Dengan kualitas makanan yang terjaga, harga terjangkau, dan suasana yang nyaman, Misit Burger kini kembali menjadi pilihan favorit di Tenggarong. Lidya berharap, Misit Burger dapat terus berkembang dan semakin dikenal oleh lebih banyak masyarakat, tidak hanya di Tenggarong tetapi juga di wilayah lainnya.

Misit Burger siap memenuhi hasrat para pecinta burger dengan hidangan lezat dan pelayanan yang ramah, serta memberikan pengalaman makan yang menyenangkan dan memuaskan bagi setiap pelanggan.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Pemekaran Mangkurawang untuk Mengatasi Banjir dan Meningkatkan Infrastruktur

Next: Cilok Amang Panjaitan: Menghidupkan Kembali Warisan Keluarga dengan Rasa Tak Tergantikan

Cilok Amang Panjaitan: Menghidupkan Kembali Warisan Keluarga dengan Rasa Tak Tergantikan

sambaranews.com/2024/11/11/cilok-amang-panjaitan-menghidupkan-kembali-warisan-keluarga-dengan-rasa-tak-tergantikan

adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Cilok Amang Panjaitan kembali hadir menyapa pelanggan setianya setelah sempat vakum beberapa tahun. Usaha yang telah ada sejak 2013 ini kini dikelola oleh Nanda Tri Rahayu, putri almarhum pemilik sebelumnya, yang dengan semangat melanjutkan warisan kuliner keluarga. Setelah kehilangan sang ayah, Nanda sempat ragu untuk meneruskan usaha ini, namun dorongan dari pelanggan setia akhirnya membuatnya kembali membuka stan cilok tersebut.

“Awalnya saya berpikir untuk menutup usaha ini setelah ayah meninggal, tapi banyak pelanggan yang meminta kami untuk kembali, jadi saya memutuskan untuk melanjutkan,” ungkap Nanda mengenang perjalanan berat tersebut.

Dikenal dengan cilok kenyal dan bumbu kacang yang khas, usaha ini tetap mempertahankan cita rasa asli yang disukai pelanggan.

“Kami tetap menjaga rasa dari awal sampai sekarang. Meskipun ada perubahan harga, kualitas tetap menjadi prioritas,” ujar Nanda. Harga yang semula Rp 500 per biji kini naik menjadi Rp 1.000, namun pelanggan tetap setia karena rasa yang tetap otentik.

Kini, Cilok Amang Panjaitan telah memperluas jangkauan dengan memanfaatkan layanan online seperti Gofood dan Instagram, memungkinkan pelanggan memesan cilok tanpa harus datang langsung.

“Kami ingin terus berkembang, membuka lebih banyak cabang, dan tentunya memberi dampak positif bagi perekonomian lokal,” tambah Nanda.

Dengan tekad untuk mempertahankan kualitas dan melayani pelanggan dengan sepenuh hati, Cilok Amang Panjaitan tetap menjadi pilihan utama bagi pecinta cilok di Tenggarong dan sekitarnya.

(adv/*ari)

Continue Reading

Previous: Misit Burger: Kembalinya Burger Lezat dan Terjangkau yang Siap Memanjakan Lidah di Tenggarong

Next: Pemkab Kukar Bentuk Satgas Linmas di 20 Kecamatan, Sekda Sunggono Tekankan Pentingnya Ketertiban

Karyo's, Destinasi Nongkrong Kekinian di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/11/karyos-destinasi-nongkrong-kekinian-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Karyo's, yang sebelumnya dikenal sebagai Angkringan Mas Karyo, kini hadir dengan konsep modern. Tempat ini memadukan tradisi angkringan dengan tren kuliner masa kini, menjadikannya destinasi favorit baru bagi pecinta kuliner di kota ini.

Perubahan konsep ini membawa berbagai inovasi, mulai dari menu klasik seperti nasi kucing hingga hidangan kekinian seperti mocktail dan toast. Pemilik Karyo's, Yoga Prakasa, menjelaskan bahwa rebranding ini bertujuan menghadirkan pengalaman kuliner yang lebih segar dan relevan bagi masyarakat.

"Kami ingin menggabungkan tradisi dengan tren baru, sehingga pengunjung dapat merasakan sesuatu yang unik," kata Yoga.

Rebranding untuk Menjawab Persaingan Ketat

Yoga memutuskan untuk mengganti nama dan konsep Karyo's pada September 2024. Langkah ini dipicu oleh meningkatnya persaingan di sektor kuliner, terutama setelah pusat UMKM dibuka di Tenggarong.

"Kami melihat banyak kompetitor dengan konsep serupa. Maka, kami merasa perlu melakukan inovasi agar tetap bisa bersaing," ungkap Yoga.

Kini, Karyo's menawarkan suasana yang lebih modern dan nyaman. Menu yang disajikan tak hanya sekadar angkringan, tetapi juga hidangan populer seperti rice box dan berbagai pilihan kopi.

Kualitas Sebagai Prioritas Utama

Meski mengusung konsep kekinian, Karyo's tetap menjaga kualitas sebagai nilai utama. Semua bahan yang digunakan adalah bahan premium demi mempertahankan rasa dan kepercayaan pelanggan.

"Kami memastikan makanan yang kami sajikan tidak hanya enak, tapi juga sehat. Bahan-bahan berkualitas selalu menjadi prioritas kami," tegas Yoga.

Dengan pendekatan ini, Karyo's berharap dapat memberikan pengalaman kuliner berkualitas dengan harga yang tetap terjangkau.

Menciptakan Tempat Nongkrong Favorit di Tenggarong

Selain makanan, Karyo's juga berkomitmen menghadirkan atmosfer yang nyaman untuk nongkrong. Tempat ini dirancang agar pengunjung dapat bersantai, menikmati makanan, dan menghabiskan waktu bersama keluarga maupun teman.

"Kami ingin Karyo's menjadi tempat di mana orang bisa merasakan suasana berbeda sambil menikmati hidangan lezat," ujar Yoga.

Dengan rebranding ini, Karyo's tidak hanya mengikuti tren, tetapi juga menghormati akar tradisi yang telah lama menjadi ciri khasnya. Transformasi ini menjadikannya semakin dekat dengan masyarakat, sekaligus siap menjadi pilihan utama di dunia kuliner Tenggarong.

(adv)

Continue Reading

Previous: Cilok Amang Panjaitan: Menghidupkan Kembali Warisan Keluarga dengan Rasa Tak Tergantikan

Next: Ayou's, Kuliner Sehat yang Memikat Hati Warga Tenggarong

Ayou's, Kuliner Sehat yang Memikat Hati Warga Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/11/ayous-kuliner-sehat-yang-memikat-hati-warga-tenggarong
adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Ayou's, usaha kuliner yang mengutamakan makanan sehat tanpa mengorbankan rasa, kini menjadi favorit baru di kota ini. Didirikan oleh Siti Ayu Rolyana, Ayou's dikenal melalui dua menu unggulannya: Salad Buah Ayou dan Ayam Suwir Sambal Matah Ayou, yang menawarkan cita rasa segar dengan sentuhan khas lokal.

Salad Buah Ayou memadukan buah-buahan segar dengan mayones unik yang lembut namun tidak terlalu manis. Sementara Ayam Suwir Sambal Matah Ayou menghadirkan kombinasi bumbu autentik khas Bali dengan ayam berkualitas yang disesuaikan dengan selera lokal.

Awal Usaha dari Hobi Hingga Jadi Favorit Lokal

Ayu memulai usahanya dari kecintaannya pada dunia masak-memasak, yang didukung penuh oleh keluarganya. Inspirasi produk Ayou's pun berasal dari kesukaan keluarganya terhadap buah dan ayam.

"Keluarga saya menyarankan untuk menjual menu ini, dan ternyata respons pasar sangat positif," kata Ayu mengenang awal perjuangannya.

Kemasan Praktis dan Harga Bersahabat

Keunggulan Ayou's tidak hanya terletak pada rasa, tetapi juga pada kemasan yang praktis dan pilihan harga terjangkau. Salad Buah Ayou tersedia dalam ukuran mulai dari 400 ml hingga 1500 ml. Sedangkan Ayam Suwir Sambal Matah Ayou dikemas dalam box makanan yang menjaga kesegaran.

Ayou's juga menawarkan paket hemat berisi Salad Buah, Ayam Suwir, dan minuman TehsolaAyou. Paket ini dirancang untuk memenuhi berbagai kebutuhan konsumen dengan anggaran berbeda.

Ambisi untuk Menembus Pasar yang Lebih Luas

Setelah sukses menarik perhatian masyarakat lokal, Ayu memiliki mimpi besar untuk memperluas jangkauan Ayou's hingga ke luar Tenggarong.

"Saya ingin Ayou's dikenal lebih luas, sehingga produk kami bisa dinikmati banyak orang, tidak hanya di Tenggarong," kata Ayu penuh semangat.

Namun, perjalanan ini tidak tanpa tantangan. Salah satu keluhan konsumen adalah kemasan yang kurang rapat untuk pengiriman. Ayu tetap berfokus pada keamanan dan kesehatan dengan memilih bahan plastik yang tidak membahayakan.

"Beberapa pelanggan meminta kemasan lebih rapat, tapi saya tidak ingin mengorbankan kesehatan konsumen," jelasnya.

Komitmen untuk Inovasi dan Kualitas

Dalam menghadapi persaingan, Ayou's berkomitmen terus berinovasi dan menjaga kualitas. Ayu yakin dukungan keluarga dan dedikasinya akan membawa usahanya terus berkembang.

"Saya berharap Ayou's bisa memberikan manfaat lebih, terutama dengan menghadirkan makanan sehat yang tetap lezat," tutup Ayu optimis.

Dengan kombinasi cita rasa yang unik, fokus pada kesehatan, dan semangat untuk berkembang, Ayou's siap menjadi pelopor kuliner sehat di Tenggarong dan wilayah lainnya.
(adv)

Continue Reading

Previous: Karyo's, Destinasi Nongkrong Kekinian di Tenggarong

Next: Taichanku Tenggarong, Kuliner Modern dengan Rasa dan Akses Mudah

Taichanku Tenggarong, Kuliner Modern dengan Rasa dan Akses Mudah

sambaranews.com/2024/11/11/taichanku-tenggarong-kuliner-modern-dengan-rasa-dan-akses-mudah
adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Taichanku Tenggarong, usaha kuliner baru milik Hadistita Junivia Robinson, cepat mencuri perhatian warga. Dengan cita rasa lezat, harga terjangkau, dan kemudahan akses, Taichanku menawarkan pengalaman kuliner yang unik bagi masyarakat.

Berdiri di lokasi strategis Simpang Odah Etam, Taichanku menyediakan opsi makan di tempat yang nyaman dan layanan pemesanan online. Strategi ini membuat konsumen dapat menikmati hidangan mereka kapan saja dengan mudah.

Dari Hobi Jadi Peluang Usaha

Hadistita atau Hadis, pendiri Taichanku, mengubah kecintaannya pada dunia kuliner menjadi bisnis yang sukses.

"Saya melihat peluang besar untuk menghadirkan makanan enak dengan harga terjangkau. Itu motivasi utama saya," kata Hadis.

Menu di Taichanku mengutamakan kualitas, dengan rasa yang khas dan tekstur daging juicy sebagai daya tarik utama.

"Kami memastikan setiap hidangan memiliki rasa yang membuat konsumen ingin kembali lagi," tambahnya.

Pilihan Mudah dan Terjangkau untuk Semua

Dengan harga mulai Rp 25.000, Taichanku menawarkan pilihan ramah di kantong. Konsumen bisa memesan melalui tenant langsung atau platform online untuk kenyamanan lebih.

"Kami ingin konsumen mudah menikmati makanan kami, baik di tempat maupun di rumah," jelas Hadis.

Melalui layanan online, Taichanku menjangkau lebih banyak konsumen, bahkan di luar Tenggarong.

Pemasaran Digital untuk Perluasan Pasar

Taichanku memanfaatkan media sosial dan aplikasi pemesanan untuk memperluas jangkauan pasar. Hadis yakin strategi pemasaran yang tepat menjadi kunci perkembangan usaha ini.

"Dengan promosi digital, kami bisa menarik lebih banyak konsumen sekaligus memberi mereka kemudahan," ungkap Hadis.

Optimisme Menuju Pilihan Utama Kuliner Tenggarong

Meski baru berdiri, Hadis optimis Taichanku akan menjadi pilihan utama warga Tenggarong.

"Kami ingin Taichanku dikenal luas dan menjadi tempat favorit untuk menikmati makanan lezat," ujarnya penuh harap.

Dengan kombinasi rasa berkualitas, harga terjangkau, dan strategi pemasaran efektif, Taichanku Tenggarong membuktikan bahwa inovasi dalam usaha kuliner dapat menghasilkan kesuksesan. Taichanku kini menjadi solusi bagi masyarakat yang ingin menikmati hidangan nikmat tanpa repot.

(adv)

Continue Reading

Previous: Ayou's, Kuliner Sehat yang Memikat Hati Warga Tenggarong

Next: Es Teh TRG: Dari Payung Kecil Menjadi Merek Legendaris yang Menginspirasi Wirausaha Muda

Es Teh TRG: Dari Payung Kecil Menjadi Merek Legendaris yang Menginspirasi Wirausaha Muda

sambaranews.com/2024/11/11/es-teh-trg-dari-payung-kecil-menjadi-merek-legendaris-yang-menginspirasi-wirausaha-muda
adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Es Teh TRG, sebuah merek minuman yang dimulai dari sebuah payung dan rombongan kecil, kini menjadi ikon minuman di Tenggarong. Didirikan oleh Elfia Nadya Sofia, Es Teh TRG tidak hanya sukses secara komersial tetapi juga telah menginspirasi banyak pemuda untuk mengikuti jejaknya dalam dunia wirausaha. Dengan penghargaan Wirausaha Muda Berprestasi di tingkat Provinsi dan Kabupaten, perjalanan Es Teh TRG adalah bukti nyata bahwa kerja keras dan inovasi bisa mengubah impian sederhana menjadi merek yang dikenal luas.

Dari Atlet Judo Menjadi Pengusaha Sukses: Kisah Elfia Nadya Sofia

Elfia Nadya Sofia tidak memulai perjalanannya dengan modal besar atau perencanaan matang. Sebagai anak yang dibesarkan dalam keluarga pengusaha kuliner, Elfia sudah terbiasa membantu orang tuanya. Namun, pada 2017, ia memutuskan untuk fokus menjadi atlet Judo, sempat meninggalkan dunia usaha.

"Saya selalu membantu orang tua dalam bisnis kuliner, tetapi pada 2017 saya memutuskan untuk mengejar karier di Judo," kenang Elfia.

Meski begitu, kecintaannya pada dunia usaha tetap ada. Setelah beristirahat sejenak, Elfia kembali terjun ke dunia wirausaha dan meluncurkan Es Teh TRG, sebuah merek minuman yang kini menjadi kebanggaan masyarakat Tenggarong.

Inovasi Rasa: Es Teh Tiwai Jadi Daya Tarik Utama

Es Teh TRG bukan sekadar minuman teh biasa. Elfia berani berinovasi dengan berbagai varian rasa, salah satunya adalah Es Teh Tiwai, perpaduan teh dengan bawang dayak, tanaman khas Kalimantan. Rasa unik dan manfaat kesehatan yang ditawarkan menjadikannya berbeda dari minuman teh lainnya.

"Es Teh Tiwai adalah perpaduan teh dan bawang dayak yang memberikan rasa khas serta manfaat kesehatan," kata Elfia dengan bangga.

Inovasi rasa ini berhasil menarik perhatian banyak pelanggan, memberikan Es Teh TRG keunggulan kompetitif di pasar lokal.

Sertifikasi Halal dan Kualitas Terjamin: Jaminan Kepercayaan Konsumen

Selain inovasi rasa, kualitas juga menjadi prioritas bagi Elfia. Es Teh TRG telah mendapatkan sertifikasi Halal dari MUI, memberi jaminan bagi konsumen bahwa produk ini aman dan sesuai dengan standar syariat.

"Alhamdulillah, produk kami sudah terdaftar di kategori Halal MUI. Ini memberikan jaminan bagi konsumen bahwa minuman kami aman dan sesuai syariat," tambah Elfia, yang bangga dengan pencapaian ini.

Perluasan Pasar dan Komitmen untuk Masyarakat Lokal

Meski outlet utamanya berada di Tenggarong, Es Teh TRG juga sudah mulai memperluas pasar dengan mengikuti berbagai event besar seperti Expo Erau dan Kirab Budaya. Hal ini menunjukkan bahwa merek ini semakin dikenal luas, tak hanya di kalangan masyarakat lokal, tetapi juga luar Tenggarong.

"Harapan saya besar untuk brand ini. Saya ingin Es Teh TRG menjadi pilihan utama di Tenggarong dan memperluas pasar lebih jauh," ujar Elfia optimis.

Menciptakan Peluang: Mendorong Wirausaha Lokal

Es Teh TRG bukan hanya sukses sebagai bisnis, tetapi juga sebagai simbol perubahan positif bagi komunitas. Elfia berharap usahanya bisa membuka lapangan pekerjaan dan menginspirasi pemuda Kutai Kartanegara untuk terjun ke dunia wirausaha.

"Saya ingin membantu masyarakat sekitar dengan membuka lapangan pekerjaan dan menginspirasi pemuda-pemudi untuk berwirausaha," harapnya.

Es Teh TRG: Inspirasi Bagi Wirausaha Muda di Tenggarong

Perjalanan Es Teh TRG membuktikan bahwa dengan semangat, kreativitas, dan inovasi, usaha kecil bisa berkembang menjadi merek terkenal. Elfia Nadya Sofia telah membuktikan bahwa berani berinovasi dan kembali ke dunia wirausaha bisa menghasilkan kesuksesan luar biasa.

Dengan outlet resmi dan semakin banyaknya event yang menjadi tempat pemasarannya, Es Teh TRG siap untuk terus berkembang dan menjadi pendorong semangat wirausaha bagi generasi muda di Tenggarong dan Kutai Kartanegara.

(adv)

Continue Reading

Previous: Taichanku Tenggarong, Kuliner Modern dengan Rasa dan Akses Mudah

Next: Kedai Bunda: Soto Kutai Khas yang Menginspirasi Wirausaha Lokal di Tenggarong

Kedai Bunda: Soto Kutai Khas yang Menginspirasi Wirausaha Lokal di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/11/kedai-bunda-soto-kutai-khas-yang-menginspirasi-wirausaha-lokal-di-tenggarong
adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Kedai Bunda, yang baru berdiri pada Januari 2024, langsung mencuri perhatian masyarakat Tenggarong berkat lezatnya Soto Kutai yang disajikan dengan harga terjangkau. Didirikan oleh Asfarida Novianti, mantan tenaga pendidik yang memutuskan untuk beralih ke dunia kuliner, Kedai Bunda kini bukan hanya menjadi tempat makan favorit, tetapi juga simbol semangat kewirausahaan lokal yang mendorong pertumbuhan UMKM di Kutai Kartanegara.

Dari Pendidikan ke Kuliner: Langkah Berani yang Membawa Perubahan

Asfarida tidak pernah membayangkan bahwa ia akan meninggalkan kariernya sebagai pengajar untuk memulai usaha kuliner. Setelah mengambil keputusan besar pada awal 2024 untuk mengundurkan diri dari dunia pendidikan, ia memulai bisnis makanan dengan menjual aneka makanan ringan dan berat di depan rumahnya di Jl. Jend. Sudirman.

“Saya memutuskan untuk fokus di dunia kuliner setelah resign dari pendidikan. Awalnya, saya hanya menjual burger, mie instan, gorengan, dan lalapan ayam serta ikan,” cerita Asfarida tentang awal mulanya.

Namun, titik balik besar datang ketika Kedai Bunda mendapat kesempatan untuk ikut serta dalam event Simpang Odah Etam yang diselenggarakan oleh Bupati Kukar Edi Damansyah. Di sinilah, Soto Kutai dengan resep rumahan dari nenek Asfarida mulai menarik perhatian banyak pengunjung.

Soto Kutai: Kuliner Khas yang Memikat Hati

Soto Kutai menjadi menu andalan Kedai Bunda yang banyak digemari. Dengan kuah bening yang kaya rasa, dan menggunakan bahan serta rempah khas, Soto Kutai menawarkan cita rasa autentik yang memikat. Menu pelengkap seperti Kerupuk Mihun dan Tempe Goreng semakin menambah daya tarik Kedai Bunda, yang dibanderol dengan harga mulai Rp 20.000 per porsi.

“Soto Kutai ini adalah resep warisan nenek saya, menggunakan bahan-bahan khas dengan kuah yang tidak terlalu kental, tapi sangat kaya rasa,” kata Asfarida dengan bangga.

Setiap malam Minggu, penjualan Kedai Bunda di Simpang Odah Etam selalu habis, menandakan betapa besarnya antusiasme masyarakat terhadap produk kuliner khas ini.

Partisipasi dalam Event: Meningkatkan Pemberdayaan UMKM

Kedai Bunda tidak hanya aktif di Simpang Odah Etam, tetapi juga berpartisipasi dalam berbagai event di Pujasera dan Pestapore. Dengan berpartisipasi dalam acara-acara ini, Asfarida turut memberikan peluang bagi pelaku UMKM lokal untuk memperkenalkan produk mereka dan mendapatkan dukungan masyarakat.

“Saya berharap lebih banyak event UMKM di Kukar agar kami bisa terus mengembangkan usaha dan memperkenalkan produk kami kepada lebih banyak orang,” ungkap Asfarida.

Mendorong Wirausaha Muda dan Lapangan Kerja Lokal

Semangat kewirausahaan yang ditunjukkan Asfarida melalui Kedai Bunda menginspirasi banyak orang, terutama anak muda di Kutai Kartanegara. Melalui usaha ini, ia berharap bisa membuka lebih banyak peluang kerja bagi masyarakat sekitar, serta memberi dampak positif pada ekonomi lokal.

“Terima kasih kepada semua pihak yang telah mendukung kami. Dukungan ini sangat berarti dan semoga Kedai Bunda terus berkembang, membawa berkah bagi semua,” tutup Asfarida dengan harapan besar.

Kedai Bunda: Kuliner yang Menggerakkan UMKM Lokal

Kedai Bunda membuktikan bahwa sebuah usaha kecil dengan tekad dan semangat bisa tumbuh dan berkembang menjadi sumber inspirasi bagi banyak orang. Melalui cita rasa khas Soto Kutai dan partisipasinya dalam berbagai event, Kedai Bunda bukan hanya menjadi tempat kuliner favorit, tetapi juga motor penggerak bagi wirausaha muda dan pemberdayaan UMKM di Tenggarong.

Continue Reading

Previous: Es Teh TRG: Dari Payung Kecil Menjadi Merek Legendaris yang Menginspirasi Wirausaha Muda
Next: Manisan Buah Zia: Dari Hobi ke Bisnis Sukses yang Menggerakkan Perekonomian Lokal

Manisan Buah Zia: Dari Hobi ke Bisnis Sukses yang Menggerakkan Perekonomian Lokal

sambaranews.com/2024/11/11/manisan-buah-zia-dari-hobi-ke-bisnis-sukses-yang-menggerakkan-perekonomian-lokal
adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Manisan Buah Zia, yang pertama kali dijual pada awal 2018, kini menjadi salah satu usaha kuliner terkemuka di Tenggarong. Namun, kisah sukses di balik bisnis ini lebih dari sekadar manisan buah yang menggugah selera. Dimulai dari hobi pribadi Rusina dalam membuat manisan mangga untuk konsumsi sendiri, usaha ini kini telah berkembang pesat, memberikan manfaat besar bagi masyarakat dan perekonomian lokal.

Dari Hobi ke Bisnis: Awal Mula Manisan Buah Zia

Manisan Buah Zia lahir dari hobi sederhana. Rusina, yang awalnya hanya membuat manisan mangga untuk dirinya dan teman-temannya, menerima dorongan dari salah seorang teman untuk mengubah hobi tersebut menjadi usaha kuliner. “Saya awalnya hanya membuat manisan mangga untuk konsumsi pribadi, dan teman-teman sering mencicipinya. Salah satu teman saya menyarankan untuk membuka usaha, dan dari situ ide itu berkembang,” ungkap Rusina.

Dengan modal yang sangat terbatas, Rusina mulai membeli bahan baku dalam jumlah kecil. Meski demikian, keyakinan dan semangatnya untuk berwirausaha akhirnya membuahkan hasil yang manis, dengan usaha yang terus berkembang dan bertahan hingga kini.

Menciptakan Lapangan Pekerjaan dan Memberdayakan Komunitas

Keberhasilan Manisan Buah Zia tidak hanya terlihat dari peningkatan penjualan, tetapi juga dari dampaknya terhadap masyarakat sekitar. Rusina membuka outlet di Danau Murung dan memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk. Tak hanya itu, usaha ini juga menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar yang terlibat langsung dalam proses produksi dan penjualan.

“Alhamdulillah, usaha ini terus berkembang dan semakin banyak peminatnya. Kami juga berusaha membuka peluang bagi warga sekitar untuk ikut terlibat,” ujar Rusina dengan bangga.

Manisan Mangga: Produk Ikonik yang Memperkenalkan Rasa Lokal

Produk andalan dari Manisan Buah Zia adalah manisan mangga, yang menggunakan mangga segar dengan rasa yang masih keras. Manisan ini dipadukan dengan garam terasi khas atau uyah acan, memberikan cita rasa manis, asin, dan pedas yang menjadi daya tarik utama bagi pelanggan. Selain itu, variasi buah seperti nenas dan kedondong juga ditawarkan untuk melengkapi pilihan manisan.

“Mangga yang masih keras menjadi produk paling diminati di lapak kami. Ditambah lagi dengan garam terasi yang memberikan cita rasa khas, membuat produk ini semakin digemari,” tambah Rusina.

Menggunakan Media Sosial untuk Meningkatkan Jangkauan Pasar

Untuk memperluas jangkauan pasar, Manisan Buah Zia memanfaatkan media sosial seperti Facebook dan Instagram. Dengan platform tersebut, Rusina dapat menjangkau pelanggan tidak hanya di Tenggarong, tetapi juga di luar daerah. Di samping itu, outlet fisik di Danau Murung juga memudahkan pelanggan yang ingin membeli secara langsung.

“Kami memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk dan memperkenalkan manisan kami lebih luas. Kami juga memiliki lapak di Danau Murung agar pelanggan bisa langsung membeli produk kami,” terang Rusina.

Membangun Harapan untuk Masa Depan yang Lebih Besar

Dengan perkembangan yang pesat, Rusina berharap Manisan Buah Zia dapat terus berkembang dan memberikan peluang usaha bagi masyarakat. Ia juga berharap usaha yang dimulai dari hobi ini bisa menjadi inspirasi bagi para pengusaha muda untuk berani mengembangkan passion mereka menjadi bisnis yang sukses.

“Harapan saya, usaha ini tetap diminati dan terus disukai masyarakat. Semoga pelanggan tidak bosan dan terus menikmati produk kami,” tutupnya.

Manisan Buah Zia tidak hanya menawarkan produk manisan yang lezat, tetapi juga menunjukkan bagaimana bisnis yang bermula dari hobi dapat berkembang menjadi usaha yang bermanfaat bagi masyarakat. Melalui kerja keras dan pemanfaatan teknologi, Rusina berhasil menciptakan peluang baru dan membuka lapangan pekerjaan, sekaligus berkontribusi pada pemberdayaan ekonomi lokal di Tenggarong.

Continue Reading

Previous: Kedai Bunda: Soto Kutai Khas yang Menginspirasi Wirausaha Lokal di Tenggarong

Next: Kue Sehat dan Lezat: Perjalanan Siti Normiah Mengembangkan Usaha Rumahan di Tenggarong

Kue Sehat dan Lezat: Perjalanan Siti Normiah Mengembangkan Usaha Rumahan di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/11/kue-sehat-dan-lezat-perjalanan-siti-normiah-mengembangkan-usaha-rumahan-di-tenggarong
adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Berawal dari keinginan untuk menyediakan camilan sehat tanpa pengawet, usaha kue rumahan Siti Normiah kini berkembang pesat, memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal dan sektor UMKM di Tenggarong. Dengan komitmen terhadap kualitas dan bahan alami, usaha ini tidak hanya menyediakan kue lezat tetapi juga mengedukasi masyarakat tentang pentingnya konsumsi makanan sehat.

Kue Segar Tanpa Pengawet: Pilihan Sehat untuk Semua

Siti Normiah menjelaskan bahwa usahanya selalu mengutamakan bahan alami dalam setiap kue yang dibuat. "Kami tidak menggunakan pengawet atau pemanis buatan. Semua kue kami dibuat fresh setiap hari untuk memastikan kualitas dan rasa yang enak," ungkapnya.

Kesadaran masyarakat yang semakin tinggi akan pentingnya konsumsi makanan sehat membuat kue-kue buatan Siti semakin populer. Usaha rumahan ini bukan hanya soal rasa, tetapi juga soal memberi pilihan yang lebih sehat kepada pelanggan.

Varian Produk yang Menggugah Selera

Usaha kue ini menawarkan berbagai pilihan camilan, mulai dari Kue Tole-Tole yang kenyal hingga Kue Cincin Panas yang disukai banyak orang. "Produk kami bervariasi untuk memenuhi selera pelanggan. Kue Tole-Tole dan Kue Cincin Panas adalah favorit utama, tapi ada juga Kue Temu Kunci yang khas," kata Siti bangga.

Dengan harga yang terjangkau, yakni sekitar Rp 10.000 per item, produk-produk ini menjadi camilan sehat yang digemari berbagai kalangan.

Memanfaatkan Media Sosial untuk Jangkauan Lebih Luas

Selain distribusi melalui warung dan toko di Tenggarong, Siti juga memanfaatkan media sosial untuk memperkenalkan produk kue rumahannya ke pasar yang lebih luas. Platform seperti Instagram dan Facebook memungkinkan usaha ini menjangkau pelanggan di luar daerah.

"Kami menggunakan media sosial untuk memperkenalkan produk kami lebih jauh. Kini, pelanggan dari luar Tenggarong, bahkan dari Samarinda, bisa menikmati kue-kue kami," tambah Siti.

Memberdayakan UMKM dan Meningkatkan Perekonomian Lokal

Bagi Siti, usaha kue ini tidak hanya memberikan keuntungan pribadi, tetapi juga berperan dalam pemberdayaan UMKM di Tenggarong. "Saya berharap UMKM di daerah ini terus berkembang dan bisa memberikan dampak positif untuk ekonomi lokal. Usaha kecil ini bisa menciptakan lapangan pekerjaan dan membantu masyarakat," ungkapnya.

Menginspirasi Pengusaha Muda

Siti berharap usaha kue rumahan yang dimilikinya dapat menginspirasi lebih banyak pengusaha muda untuk memulai bisnis berbasis kualitas dan keberagaman produk. "Semoga usaha kami menjadi contoh bagi pengusaha lain di Tenggarong untuk berani memulai usaha dan mengutamakan kualitas dalam produk yang mereka tawarkan," tutup Siti.

Melalui komitmennya terhadap kualitas dan keberagaman produk, usaha kue rumahan Siti Normiah tidak hanya memenuhi kebutuhan pasar, tetapi juga berkontribusi pada pengembangan sektor UMKM dan perekonomian lokal di Tenggarong.

(adv)

Continue Reading

Previous: Manisan Buah Zia: Dari Hobi ke Bisnis Sukses yang Menggerakkan Perekonomian Lokal
Next: Es Teh Jogja: Yusi Salmarani Bawa Teh Jawa ke Kalimantan dengan Semangat Berwirausaha

Es Teh Jogja: Yusi Salmarani Bawa Teh Jawa ke Kalimantan dengan Semangat Berwirausaha

sambaranews.com/2024/11/11/es-teh-jogja-yusi-salmarani-bawa-teh-jawa-ke-kalimantan-dengan-semangat-berwirausaha
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kuar – Usaha kecil yang dibangun dengan tekad kuat dan semangat berwirausaha, Es Teh Jogja, kini mulai dikenal di Tenggarong, Kalimantan. Didirikan oleh Yusi Salmarani, usaha ini tidak hanya menawarkan minuman khas Jawa, tetapi juga membawa semangat keberanian dalam menghadapi tantangan kehidupan.

Setelah suaminya memutuskan untuk mengundurkan diri dari pekerjaannya, Yusi merasa harus berbuat sesuatu demi keberlanjutan keluarga. Dengan modal nekat dan semangat untuk mencari peluang, ia memutuskan untuk membuka usaha franchise Es Teh Jogja yang kini tengah booming di Kalimantan.

"Awalnya, saya merasa perlu melakukan sesuatu agar kehidupan kami tetap berjalan. Saya mulai mencari peluang usaha yang sederhana dan tidak ribet. Alhamdulillah, saya menemukan franchise Es Teh Jogja yang agen-nya ada di Kaltim, tepatnya di Sangasanga," ujar Yusi, mengenang langkah pertama yang penuh pertimbangan dan keberanian.

Es Teh Jogja yang diperkenalkan oleh Yusi menawarkan cita rasa teh Jawa yang otentik. Teh yang digunakan memberikan sensasi aroma dan rasa yang berbeda dari teh-teh lainnya. Dengan harga yang terjangkau, antara 3 ribu hingga 13 ribu rupiah, Yusi berhasil menarik perhatian pelanggan di Tenggarong.

"Keunggulan produk kami adalah cita rasa teh Jawa yang khas. Kami menggunakan teh dengan aroma dan rasa yang berbeda, yang menurut banyak pelanggan, sangat nikmat. Mulai dari harga 3 ribu hingga 13 ribu, kami menawarkan berbagai pilihan yang bisa disesuaikan dengan selera masyarakat," jelas Yusi dengan antusias.

Meskipun baru beberapa bulan beroperasi, Es Teh Jogja sudah diterima dengan baik oleh masyarakat Tenggarong. Bukan hanya karena rasanya yang khas, namun juga karena harga yang terjangkau, menjadikan Es Teh Jogja pilihan favorit bagi berbagai kalangan.

Untuk memperkenalkan lebih luas lagi, Yusi aktif mengikuti berbagai event yang diadakan di Tenggarong. Ia menjadikan event sebagai strategi untuk membangun brand awareness dan memperkenalkan produknya kepada pelanggan potensial.

"Saya mencoba mengikuti event-event untuk memperkenalkan Es Teh Jogja kepada lebih banyak orang. Dengan cara ini, saya berharap semakin banyak yang mengenal produk kami," ujar Yusi.

Dengan mengikuti event-event tersebut, Yusi juga mampu memperluas jaringan serta mendapatkan lebih banyak pelanggan yang tertarik dengan produk yang ia tawarkan.

Harapan Yusi tidak hanya untuk kesuksesan usaha, tetapi juga untuk perkembangan UMKM di Kalimantan. Ia berharap akan ada wadah yang mendukung pelaku UMKM agar produk lokal bisa lebih dikenal dan mudah dijangkau masyarakat.

"Harapan saya untuk UMKM adalah semoga ke depannya ada wadah atau tempat yang disediakan khusus untuk kami para pelaku usaha kecil, agar produk kami bisa lebih dikenal banyak orang. Selain itu, saya berharap bisa membuka cabang di berbagai tempat, dan tentunya memberikan manfaat bagi masyarakat sekitar," tambah Yusi.

Bagi Yusi, Es Teh Jogja bukan hanya soal bisnis, tetapi juga tentang memberikan dampak positif bagi orang-orang di sekitarnya. Ia ingin usaha ini menjadi wadah bagi perkembangan UMKM lainnya dan memberikan peluang bagi masyarakat untuk menikmati produk lokal yang berkualitas.

Dengan semangat yang tidak pernah pudar, Yusi berharap Es Teh Jogja akan terus berkembang dan dikenal lebih luas, serta memberikan kontribusi dalam memperkenalkan kekayaan cita rasa tradisional Indonesia kepada masyarakat Kalimantan.

Es Teh Jogja menjadi bukti bahwa dengan keberanian, ketekunan, dan semangat berwirausaha, peluang bisa muncul di tengah kesulitan. Yusi Salmarani membuktikan bahwa dari usaha kecil yang dimulai dengan niat baik, bisa tumbuh menjadi usaha yang memberi manfaat besar bagi banyak orang, serta menjadi inspirasi bagi pelaku UMKM lainnya.

(adv)

Continue Reading

Previous: Kue Sehat dan Lezat: Perjalanan Siti Normiah Mengembangkan Usaha Rumahan di Tenggarong

Next: Espessia Es Potong: Kiki Rizki Amallia Hadirkan Nostalgia Es Krim Kekinian di Tenggarong

Espessia Es Potong: Kiki Rizki Amallia Hadirkan Nostalgia Es Krim Kekinian di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/11/espessia-es-potong-kiki-rizki-amallia-hadirkan-nostalgia-es-krim-kekinian-di-tenggarong
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Kiki Rizki Amallia berhasil menciptakan inovasi kuliner yang menggabungkan kenangan masa kecil dengan sentuhan kekinian. Espessia Es Potong, es krim dengan roti tawar, kini menjadi pilihan favorit masyarakat Tenggarong. Berawal dari usaha kecil dengan produk Cireng Ciku, Kiki berhasil mengembangkan bisnisnya menjadi lebih besar, memperkenalkan konsep baru yang menarik bagi semua kalangan.

Konsep unik Espessia Es Potong ini menawarkan pengalaman yang berbeda. Menggunakan roti tawar sebagai bahan dasar, es krim ini mengingatkan pelanggan pada camilan ringan yang sering dijumpai di masa kecil. Namun, dengan inovasi kekinian, produk ini disajikan dalam kemasan modern dan mudah dijangkau oleh berbagai kalangan.

"Keunggulan dari es krim kami adalah disajikan dengan roti tawar, yang membuatnya terasa seperti kenangan masa kecil. Ini adalah es krim roti versi kekinian, yang bisa dinikmati oleh semua kalangan, dari anak-anak, remaja, dewasa, hingga lansia," ujar Kiki dengan antusias.

Menghadirkan cita rasa yang berbeda, Espessia Es Potong berhasil menarik perhatian para pecinta dessert di Tenggarong. Dengan harga mulai dari Rp 10.000 hingga Rp 12.000, es krim ini tidak hanya menawarkan rasa yang nikmat, tetapi juga harga yang terjangkau. Penggabungan es krim dengan roti tawar menjadi inovasi yang menyegarkan selera banyak orang.

Dari Cireng Ciku yang telah dikenal luas, Kiki melangkah lebih jauh dengan meluncurkan Espessia Es Potong pada 2020. Awalnya, produk ini dijual melalui layanan pengantaran, namun pada 2024, Kiki memutuskan untuk lebih serius memasarkan produk tersebut melalui outlet yang berada di Taman Titik Nol Kilometer, Tenggarong. Tempat strategis ini berhasil menarik banyak pengunjung dan pelanggan setia.

"Awalnya kami dikenal lewat Cireng Ciku, dan branding 'Ciku' menjadi ciri khas dari usaha kami. Pada 2020, kami sempat menjual Espessia Es Potong melalui layanan pengantaran, dan pada 2024 kami memutuskan untuk lebih serius memasarkan produk ini melalui outlet," jelas Kiki.

Salah satu daya tarik utama Espessia Es Potong adalah pilihan topping gratis yang dapat diambil langsung oleh pelanggan sesuai dengan selera mereka. Dengan kebebasan ini, pengunjung bisa menyesuaikan rasa es krim sesuai dengan keinginan mereka, memberikan pengalaman yang lebih personal dan menyenangkan.

"Kami menyediakan free topping yang bisa diambil langsung oleh pelanggan sesuai selera mereka. Ini memberikan kebebasan bagi setiap orang untuk menikmati es krim sesuai dengan keinginan mereka," tambah Kiki.

Keunikan dan kebebasan ini menjadikan Espessia Es Potong semakin populer, terutama di kalangan keluarga dan anak muda yang mencari camilan manis yang menyenangkan. Selain itu, harga yang terjangkau membuatnya menjadi pilihan yang pas untuk segala usia.

Bagi Kiki, Espessia Es Potong bukan hanya soal bisnis, tetapi juga tentang memberi dampak positif bagi perkembangan UMKM di Tenggarong. Ia berharap usaha ini dapat terus berkembang, memberikan inspirasi bagi para pelaku UMKM lainnya, dan membantu memperkenalkan inovasi kuliner yang menarik.

"Harapan saya untuk UMKM, terutama usaha kami, adalah terus berinovasi dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Kami ingin mempertahankan kualitas es krim yang lezat dan tetap menjadi pilihan yang menyenangkan bagi semua orang," tutup Kiki dengan penuh harapan.

Espessia Es Potong telah menjadi pilihan kuliner yang menyegarkan di Tenggarong, membawa kenangan masa kecil dengan inovasi es krim kekinian. Dengan terus berinovasi, Kiki Rizki Amallia berhasil menciptakan produk yang tak hanya menggugah selera, tetapi juga menciptakan pengalaman makan yang menyenangkan bagi masyarakat.

(adv)

Jasuke Ays: Fahriansyah Bangun Usaha UMKM Sukses dari Jajanan Sederhana

sambaranews.com/2024/11/11/jasuke-ays-fahriansyah-bangun-usaha-umkm-sukses-dari-jajanan-sederhana

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Di tengah persaingan dunia kuliner yang semakin sengit, Fahriansyah sukses memperkenalkan inovasi sederhana melalui Jasuke Ays, jajanan jagung susu keju yang kini menjadi favorit di Tenggarong. Dengan kreativitas dan semangat pantang menyerah, Fahriansyah membuktikan bahwa sebuah usaha kecil dapat berkembang pesat bahkan dengan produk yang terkesan sederhana, asalkan mampu menggugah selera pelanggan.

Fahriansyah memulai perjalanan bisnisnya dengan ketertarikan pada kuliner kekinian. Berawal dari menonton tutorial di YouTube, ia mempelajari cara membuat jagung susu keju. Rasa penasaran itu kemudian membawanya untuk mencoba berjualan jajanan tersebut.

"Awalnya saya nonton YouTube, belajar dan mencoba membuat jagung susu keju sendiri. Setelah itu saya berani mencoba untuk berjualan dan Alhamdulillah, sampai sekarang, sudah hampir dua tahun bertahan," ujar Fahriansyah, mengenang langkah pertama yang penuh tantangan.

Dengan modal yang terbatas, Fahriansyah membangun Jasuke Ays dari bawah, menawarkan jajanan yang tak hanya enak tetapi juga terjangkau. Kini, Jasuke Ays telah dikenal luas di Tenggarong sebagai jajanan sederhana yang menyuguhkan rasa manis dan gurih dalam setiap gigitan, dan menjadi pilihan banyak orang.

"Keunggulannya adalah jagung yang kami gunakan selalu segar, dipadukan dengan susu dan keju yang memberikan rasa gurih dan manis. Dengan harga terjangkau, hanya Rp 10.000 per porsi, produk ini cocok untuk semua kalangan dan kesempatan," tambah Fahriansyah.

Meski sederhana, Jasuke Ays tetap menjaga kualitas bahan baku. Jagung yang digunakan selalu dalam kondisi segar, sementara susu dan keju menambah cita rasa yang begitu nikmat. Hal ini menjadikan produk ini digemari oleh banyak orang, dari anak-anak hingga dewasa.

Seiring berkembangnya teknologi, Fahriansyah juga memanfaatkan media sosial untuk memperkenalkan produk Jasuke Ays. Ia memanfaatkan Instagram sebagai platform utama untuk menjangkau lebih banyak konsumen.

"Kami memasarkan produk melalui media sosial, di Instagram kami menggunakan akun @jasuke_ays untuk mempermudah konsumen mencari informasi dan memesan produk," jelas Fahriansyah.

Dengan memanfaatkan platform media sosial, Fahriansyah tidak hanya memperkenalkan produk tetapi juga membangun komunikasi yang lebih dekat dengan pelanggan. Media sosial juga berfungsi sebagai alat efektif untuk menarik pelanggan baru, baik melalui promosi visual maupun testimoni dari pelanggan yang sudah mencoba dan puas dengan produk.

Fahriansyah memiliki harapan besar untuk masa depan Jasuke Ays. Ia berharap usaha ini tidak hanya memberikan keuntungan pribadi, tetapi juga bisa memberikan dampak positif bagi masyarakat.

"Harapan saya, semoga usaha ini bisa terus berkembang, bisa membuka lapangan pekerjaan bagi orang banyak. Saya juga berharap bisa memberikan peluang bagi orang-orang yang ingin bergabung dalam dunia UMKM," ujar Fahriansyah.

Dengan inovasi sederhana namun penuh makna, Jasuke Ays membuktikan bahwa kualitas dan kreativitas dapat menciptakan peluang besar di dunia UMKM. Fahriansyah berharap usahanya ini bisa menjadi inspirasi bagi pelaku UMKM lainnya untuk berani mencoba hal baru dan berinovasi.

Dengan komitmen yang kuat untuk terus berinovasi, Jasuke Ays berkembang menjadi usaha yang tidak hanya menguntungkan, tetapi juga membawa manfaat bagi banyak orang, memperkaya pilihan kuliner di Tenggarong, dan memberikan dampak positif bagi perkembangan dunia UMKM.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Bentuk Satgas Linmas di 20 Kecamatan, Sekda Sunggono Tekankan Pentingnya Ketertiban

Next: Pemkab Kukar Dukung Kerja Sama PT REA Kaltim dan Koperasi Long Lalang untuk Pemberdayaan Ekonomi Desa

MA.RA.SA Souffle Pancake: Dari Hobi Menjadi Bisnis Kue Premium yang Menggoda Selera

sambaranews.com/2024/11/12/ma-ra-sa-souffle-pancake-dari-hobi-menjadi-bisnis-kue-premium-yang-menggoda-selera

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Mengubah hobi menjadi peluang bisnis yang menguntungkan, itulah yang dilakukan oleh Muh. Akbal melalui usaha MA.RA.SA Souffle Pancake. Bermula dari keripik pisang yang dibuat secara iseng untuk konsumsi pribadi, Akbal kini berhasil mengembangkan usahanya, yang tak hanya dikenal dengan keripik pisang, tetapi juga dengan souffle pancake premium yang kini menjadi andalannya.

Perjalanan bisnis Akbal dimulai dari ketertarikannya terhadap dunia kuliner.

"Awalnya saya hanya membuat keripik pisang untuk pribadi. Saya coba tawarkan ke teman-teman, dan responnya sangat positif, banyak yang suka," ungkap Akbal mengenang awal mula usahanya.

Melihat animo yang besar dari teman-temannya, ia memutuskan untuk serius mengembangkan produk dan akhirnya menemukan inovasi baru dalam dunia kuliner, yaitu souffle pancake.

Tidak hanya keripik pisang, MA.RA.SA Souffle Pancake kini menawarkan beragam produk kue premium yang mengedepankan kualitas bahan baku dan rasa.

"Kami selalu menggunakan bahan-bahan premium dan mengutamakan rasa yang pas di lidah konsumen. Kami ingin memberikan yang terbaik pada setiap produk kami," ujar Akbal dengan penuh semangat.

Komitmen terhadap kualitas inilah yang membuat produk Akbal semakin digemari masyarakat Tenggarong, meski usahanya baru dimulai pada tahun 2023.

MA.RA.SA Souffle Pancake membedakan dirinya dari kompetitor dengan menjaga kualitas bahan baku dan rasa yang khas. Fokus pada produk premium menjadikan mereka berbeda dalam pasar kuliner yang semakin berkembang. Souffle pancake mereka pun menjadi salah satu pilihan terbaik bagi pelanggan yang mencari kuliner dengan cita rasa tinggi.

Untuk memperkenalkan produk lebih luas, Akbal memanfaatkan media sosial dan event lokal sebagai strategi pemasaran.

"Kami mulai memasarkan produk melalui media sosial, dan juga ikut dalam event-event seperti Car Free Day (CFD). Ini memberi kami kesempatan untuk lebih dekat dengan konsumen dan memperkenalkan produk langsung," jelas Akbal. Keikutsertaan dalam acara lokal ini membantu membangun brand awareness dan memberikan pengalaman langsung bagi pelanggan.

Harapan Akbal untuk usaha MA.RA.SA Souffle Pancake sangat besar. Ia berharap usaha ini dapat terus berkembang, lebih dikenal oleh masyarakat, dan bisa memberikan inspirasi bagi pelaku UMKM lainnya.

"Harapan kami, agar usaha ini terus dikenal, semakin banyak orang tertarik mencoba produk kami, dan kami bisa terus berinovasi untuk memberikan yang terbaik bagi pelanggan," kata Akbal dengan optimisme tinggi.

Dengan komitmen pada kualitas dan inovasi, MA.RA.SA Souffle Pancake berpotensi menjadi salah satu usaha kuliner yang sukses di Tenggarong. Akbal berharap usaha ini tidak hanya berkembang dalam hal produk, tetapi juga dapat memberikan dampak positif bagi dunia UMKM di masa depan.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Dukung Kerja Sama PT REA Kaltim dan Koperasi Long Lalang untuk Pemberdayaan Ekonomi Desa

Next: Odah Temu: Membawa Jamu Tradisional ke Era Kekinian dengan Sentuhan Modern

Odah Temu: Membawa Jamu Tradisional ke Era Kekinian dengan Sentuhan Modern

sambaranews.com/2024/11/12/odah-temu-membawa-jamu-tradisional-ke-era-kekinian-dengan-sentuhan-modern

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Dalam upayanya untuk menggabungkan warisan budaya dengan inovasi, Rizka Junita menciptakan Odah Temu, sebuah usaha yang memperkenalkan jamu, minuman herbal tradisional Indonesia, kepada generasi muda dengan cara yang lebih menarik dan kekinian. Berdiri sejak 2019, Odah Temu berfokus pada memberikan pengalaman baru dalam menikmati jamu, dengan rasa yang menyegarkan, penyajian yang modern, dan harga yang terjangkau.

Jamu Modern: Menyegarkan Kembali Tradisi

Odah Temu berkomitmen untuk menghilangkan kesan jamu yang pahit dan kuno dengan menyajikannya dalam bentuk yang lebih segar dan menarik. Dengan berbagai pilihan rasa yang lebih cocok dengan selera anak muda, Rizka menjelaskan bahwa mereka menggunakan bahan berkualitas tinggi, disajikan dalam kemasan yang Instagrammable, dan pilihan penyajian yang bisa dinikmati dingin atau hangat.

"Kami ingin jamu menjadi lebih dari sekadar minuman tradisional. Kami ingin menjadikannya bagian dari gaya hidup yang sehat dan kekinian," kata Rizka.

Strategi Pemasaran Digital dan Event Lokal untuk Meningkatkan Popularitas

Sebagai bisnis yang dimulai di era digital, Odah Temu dengan cepat memanfaatkan media sosial seperti Instagram, TikTok, dan Facebook untuk memperkenalkan produk mereka kepada audiens yang lebih luas.

"Media sosial memungkinkan kami untuk berbagi cerita kami dan menarik minat konsumen dengan cara yang lebih kreatif dan modern," ujar Rizka.

Selain itu, dengan berpartisipasi dalam berbagai acara lokal, seperti festival dan expo, Odah Temu berhasil memperkenalkan produk mereka secara langsung kepada masyarakat Tenggarong.

Dari Online ke Offline: Memperluas Jangkauan

Setelah sukses dengan penjualan online, Odah Temu membuka outlet pertama mereka pada 2020. Langkah ini dimaksudkan untuk memberikan pengalaman lebih bagi pelanggan serta memudahkan mereka dalam mengakses produk langsung. Keberadaan outlet juga semakin memperkuat eksistensi Odah Temu di kalangan masyarakat Tenggarong, serta mendekatkan mereka dengan pelanggan yang ingin menikmati jamu kekinian langsung dari tempatnya.

Membangun Masa Depan yang Lebih Cerah dan Berkelanjutan

Dengan pesatnya perkembangan bisnis yang diraih, Rizka berharap Odah Temu terus berkembang dan menjadi ikon kuliner yang melestarikan warisan budaya Indonesia, sekaligus membuka jalan bagi inovasi bisnis yang lebih modern.

"Harapan kami adalah agar Odah Temu tidak hanya bertahan lama, tetapi juga dikenal lebih luas, menjadi destinasi kuliner yang dapat dinikmati oleh wisatawan lokal maupun asing," ungkap Rizka.

Dengan mengubah pandangan terhadap jamu, Odah Temu tidak hanya menyegarkan tradisi, tetapi juga memberikan inspirasi bagi generasi muda untuk lebih peduli terhadap kesehatan dan budaya kuliner Indonesia.

(adv)

Continue Reading

Previous: MA.RA.SA Souffle Pancake: Dari Hobi Menjadi Bisnis Kue Premium yang Menggoda Selera

Next: Fadhilah Nur Azizah: Dari Kue Rumahan Menjadi Usaha yang Mendorong Semangat Kewirausahaan di Tenggarong

Fadhilah Nur Azizah: Dari Kue Rumahan Menjadi Usaha yang Mendorong Semangat Kewirausahaan di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/12/fadhilah-nur-azizah-dari-kue-rumahan-menjadi-usaha-yang-mendorong-semangat-kewirausahaan-di-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Berawal dari hobi membuat kue di dapur rumah, Fadhilah Nur Azizah kini berhasil membangun usaha yang tak hanya dikenal di kalangan keluarga dan teman-temannya, tetapi juga menjadi inspirasi bagi banyak orang. Usaha kue basah dan cake yang dimulai dari keinginan untuk berbagi hasil kreasi, kini telah berkembang menjadi bisnis UMKM yang sukses dan terus berinovasi. Fadhilah membuktikan bahwa kesuksesan bisa dimulai dari hal kecil yang kita cintai.

Dari Dapur Rumah ke Pasar UMKM: Kekuatan Rasa dan Kualitas

Fadhilah memulai bisnis kue dengan modal utama kecintaannya pada dunia kuliner.

“Awalnya hanya mencoba-coba jualan kue hasil bikinan sendiri, ternyata banyak yang suka dan akhirnya terus berkembang,” ujar Fadhilah dengan penuh semangat.

Dengan berbagai jenis kue basah dan cake, Fadhilah selalu mengutamakan kualitas dan rasa yang lezat untuk memuaskan para pelanggan. Rasa yang khas, harga terjangkau, dan kualitas yang konsisten menjadi faktor utama yang membuat pelanggan setia kembali.

Menghadapi Tantangan Lokasi, Membangun Bisnis yang Lebih Besar

Walaupun awal usaha ini dijalankan dari rumah dengan lokasi yang cukup terbatas dan sulit dijangkau, Fadhilah tidak menyerah. Ia terus berupaya untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dengan memperkenalkan produk melalui berbagai saluran pemasaran.

“Saya berharap bisa segera membangun bakery sendiri, agar pelanggan bisa lebih nyaman membeli dan menikmati produk kami dengan lebih mudah,” katanya.

Fadhilah percaya bahwa tantangan yang dihadapi justru menjadi motivasi untuk berinovasi dan memperluas jangkauan bisnisnya. Ia berharap dapat segera memiliki tempat yang lebih besar untuk usaha, sekaligus meningkatkan pelayanan kepada para pelanggan.

Menumbuhkan Semangat Kewirausahaan dan Menginspirasi Generasi Lokal

Dengan penuh harapan dan semangat pantang menyerah, Fadhilah ingin usaha ini terus berkembang dan memberi inspirasi bagi banyak orang.

“Saya berharap lebih banyak orang yang terinspirasi untuk memulai usaha dari hal-hal yang mereka sukai. Bisnis ini bisa berkembang meski dimulai dari hal kecil,” ungkapnya.

Bagi Fadhilah, keberhasilan usaha bukan hanya soal keuntungan semata, tetapi juga tentang bagaimana usaha ini bisa menginspirasi banyak orang untuk berani berwirausaha. Dengan semangat dan komitmen yang kuat, ia percaya siapa pun bisa memulai usaha dan meraih kesuksesan seperti yang ia rasakan saat ini.

Fadhilah ingin membuktikan bahwa dengan ketekunan, kualitas produk, dan semangat untuk berkembang, setiap orang bisa meraih sukses meskipun dimulai dari rumah dan usaha kecil.

(adv)

Continue Reading

Previous: Odah Temu: Membawa Jamu Tradisional ke Era Kekinian dengan Sentuhan Modern

Next: Sultana Handmade Kukar: Kreasi Lokal Menuju Pasar Global dengan Sentuhan Unik

Sultana Handmade Kukar: Kreasi Lokal Menuju Pasar Global dengan Sentuhan Unik

sambaranews.com/2024/11/12/sultana-handmade-kukar-kreasi-lokal-menuju-pasar-global-dengan-sentuhan-unik

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Sultana Handmade Kukar, sebuah usaha kerajinan tangan yang dipimpin oleh Nurchilla Dara Anggrella Sari, semakin mendapat perhatian di pasar global. Mengusung konsep yang menggabungkan elemen tradisional dengan sentuhan semi-modern, usaha ini tidak hanya berhasil memenuhi permintaan pasar akan kerajinan tangan berkualitas, tetapi juga memperkenalkan inovasi dalam setiap karya yang dihasilkannya.

Usaha yang dimulai dengan semangat untuk mengeksplorasi kreativitas ini menghadirkan berbagai produk yang menawarkan kualitas tinggi dan desain yang menarik. Nurchilla menegaskan bahwa ia ingin membuat kerajinan tangan yang lebih dari sekadar mengikuti tren, tetapi juga mempertahankan nilai-nilai tradisional.

"Saya ingin memberikan produk yang tidak hanya cantik, tapi juga memiliki kualitas lebih baik dibandingkan produk massal pabrik," ujarnya.

Salah satu keunggulan utama produk Sultana Handmade Kukar terletak pada kemampuannya untuk disesuaikan dengan preferensi pelanggan.

"Pelanggan bisa memesan produk sesuai dengan keinginan mereka, mulai dari bahan hingga desain. Ini yang membuat produk kami berbeda," tambah Nurchilla.

Dengan konsep personalisasi, setiap barang yang dihasilkan menjadi lebih bernilai dan memiliki kesan eksklusif.

Tidak hanya mengandalkan pasar offline, usaha ini juga memanfaatkan kekuatan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar. Facebook, Instagram, dan TikTok menjadi saluran utama untuk memperkenalkan produk-produk berkualitas ini ke audiens yang lebih luas. Nurchilla mengungkapkan pentingnya pemasaran digital dalam memperkenalkan produk kepada konsumen.

"Melalui online, saya bisa menjangkau pasar yang lebih luas, bahkan di luar Tenggarong. Saya bisa lebih mudah berinteraksi dengan pelanggan dan memperkenalkan produk kepada mereka," jelasnya.

Namun, di tengah keberhasilan yang diraih, Nurchilla mengharapkan adanya dukungan lebih dari pemerintah dan dinas terkait untuk UMKM seperti Sultana Handmade Kukar.

"Kami berharap ada fasilitas yang lebih mendukung, seperti tenda gratis di bazar atau bantuan modal untuk mengembangkan usaha kami. Dengan dukungan itu, saya yakin UMKM lokal bisa lebih berkembang," ungkapnya.

Harapan ini mencerminkan tantangan yang dihadapi banyak pelaku UMKM yang terhambat oleh keterbatasan fasilitas dan modal.

Dukungan yang tepat, menurut Nurchilla, dapat mempercepat perkembangan usaha kecil seperti Sultana Handmade Kukar dan memberikan kontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal. Ia percaya bahwa dengan memadukan kreativitas tinggi dengan fasilitas yang memadai, UMKM dapat menciptakan peluang baru di dunia kewirausahaan, baik secara lokal maupun global.

Nurchilla Dara Anggrella Sari, melalui usaha Sultana Handmade Kukar, telah membuktikan bahwa kerajinan tangan lokal yang didorong oleh inovasi dan teknologi dapat berkembang pesat. Usaha ini tidak hanya menghasilkan produk berkualitas tinggi, tetapi juga membuka peluang besar bagi kewirausahaan di Tenggarong, membawa sentuhan kreativitas lokal menuju pasar global.

(adv)

Continue Reading

Previous: Fadhillah Nur Azizah: Dari Kue Rumahan Menjadi Usaha yang Mendorong Semangat Kewirausahaan di Tenggarong

Next: EquinZa Fashion: Gaya Mall Terjangkau untuk Warga Tenggarong

EquinZa Fashion: Gaya Mall Terjangkau untuk Warga Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/12/equinza-fashion-gaya-mall-terjangkau-untuk-warga-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Di tengah tingginya permintaan akan fashion berkualitas, EquinZa Fashion hadir sebagai solusi bagi warga Tenggarong yang menginginkan pakaian bergaya mall dengan harga yang lebih terjangkau. Didirikan pada tahun 2021 oleh Eka Hardiyanti, EquinZa Fashion telah menarik perhatian masyarakat dengan konsep unik yang menggabungkan kualitas dan harga yang ramah di kantong.

Eka Hardiyanti menjelaskan bahwa salah satu fokus utama dari usaha ini adalah memberikan pakaian dengan kualitas setara brand-brand ternama di mall, tetapi dengan harga yang jauh lebih terjangkau.

"Kami memberikan produk yang kualitasnya bisa disandingkan dengan brand-brand mall, tapi tetap dengan harga yang lebih terjangkau untuk warga Tenggarong," ujarnya.

Pendekatan ini membuat EquinZa Fashion menjadi pilihan menarik bagi banyak orang yang ingin tampil modis tanpa harus mengeluarkan biaya tinggi.

Keunggulan lain yang ditawarkan oleh EquinZa Fashion adalah desain yang tidak hanya mengikuti tren, tetapi juga cocok untuk berbagai kalangan.

"Kami menyediakan berbagai pakaian seperti baju, gamis, celana, dan setelan yang dibuat dari bahan berkualitas tinggi, namun tetap memperhatikan kemampuan finansial masyarakat," tambah Eka.

Dengan kombinasi desain modis dan harga yang bersahabat, produk-produk dari EquinZa Fashion semakin diminati di Tenggarong.

Selain menjual produk melalui toko fisik, EquinZa Fashion juga turut berpartisipasi dalam berbagai acara yang lebih berfokus pada kuliner, seperti Pasar Ramadan, Erau, dan Kukar Kuliner. Meskipun tema utama acara tersebut bukan fashion, EquinZa Fashion tetap berhasil menarik perhatian pengunjung.

"Kami ikut serta meski tema utamanya kuliner. Ternyata, produk fashion kami tetap memiliki peminat yang besar," jelas Eka.

Keberhasilan ini membuktikan bahwa produk berkualitas dengan desain menarik mampu memenuhi kebutuhan pasar, meskipun bukan fokus utama acara tersebut.

Antusiasme masyarakat terhadap produk-produk EquinZa Fashion semakin meningkat seiring waktu. Eka optimis bahwa bisnisnya akan terus berkembang, terutama setelah melihat besarnya minat masyarakat.

"Kami melihat bahwa meskipun tidak semua acara bersifat fashion-oriented, produk kami tetap diminati. Ini menunjukkan bahwa ada pangsa pasar yang luas di Tenggarong untuk fashion berkualitas," katanya dengan penuh keyakinan.

Ke depan, Eka berharap agar EquinZa Fashion semakin dikenal di Tenggarong dan Kutai Kartanegara.

"Harapan kami adalah agar masyarakat tidak perlu lagi bepergian jauh ke Samarinda untuk mendapatkan pakaian berkelas. Di EquinZa Fashion, mereka sudah bisa tampil gaya dengan harga yang terjangkau," ungkap Eka.

Hal ini menunjukkan ambisi besar Eka untuk menjadikan EquinZa Fashion sebagai pilihan utama fashion di Tenggarong dan sekitarnya.

Menariknya, sebagian pelanggan EquinZa Fashion datang dari Samarinda, yang menunjukkan bahwa produk mereka sudah mulai dikenal di luar Tenggarong. Dengan kualitas yang terjamin dan harga yang kompetitif, EquinZa Fashion semakin memperkokoh posisinya sebagai pilihan fashion utama di Tenggarong.

Dengan komitmen untuk terus berinovasi dan menyediakan pakaian berkualitas tinggi, EquinZa Fashion berambisi untuk menjadi pusat mode yang terjangkau di Kalimantan, membawa gaya hidup berkelas kepada lebih banyak masyarakat di Tenggarong dan sekitarnya.
(adv)

Continue Reading

Previous: Sultana Handmade Kukar: Kreasi Lokal Menuju Pasar Global dengan Sentuhan Unik

Next: Ns Donut's: Dari Teras Rumah Menjadi Usaha Kuliner Terkenal di Tenggarong

Ns Donut's: Dari Teras Rumah Menjadi Usaha Kuliner Terkenal di Tenggara

sambanews.com/2024/11/12/ns-donuts-dari-teras-rumah-menjadi-usaha-kuliner-terkenal-di-tenggara

adminsambanews



Sambanews.com, Kukar – Usaha sederhana yang dimulai di teras rumah kini berhasil meraih popularitas. Ns Donut's, yang dimiliki oleh Fatmawati, telah menjadi pilihan utama warga Tenggara berkat kerja keras dan ketekunan dalam membangun bisnis kuliner. Dengan menawarkan beragam donat lezat dan inovatif, usaha ini berkembang pesat meski dimulai dengan modal yang sangat terbatas.

Fatmawati, pemilik Ns Donut's, memulai usaha ini dua tahun lalu dengan semangat dan tekad yang kuat.

"Saya memulai dengan hanya berjualan donat di teras rumah. Modal awal sangat terbatas, hanya keinginan kuat dan nekat belajar lewat media sosial," ungkap Fatmawati.

Meski harus menghadapi banyak kegagalan, akhirnya ia berhasil menciptakan donat yang menarik dan disukai banyak orang.

"Alhamdulillah, sekarang donat saya diterima baik oleh banyak orang," tambahnya.

Tidak mudah bagi Fatmawati untuk mencapai kesuksesan ini. Melalui percobaan yang berulang, ia akhirnya menemukan resep yang tepat dan sesuai dengan selera pasar.

"Awalnya banyak kegagalan, tapi saya terus mencoba. Sekarang, donat saya sudah banyak diterima oleh pelanggan," jelasnya.

Keberhasilan tersebut merupakan hasil dari ketekunan dan inovasi yang terus berkembang.

Salah satu kunci kesuksesan Ns Donut's adalah variasi rasa dan topping yang unik.

"Saya selalu berusaha memberikan variasi rasa dan topping yang berbeda agar pelanggan tidak merasa bosan dengan pilihan yang itu-itu saja," kata Fatmawati.

Dengan harga yang sangat terjangkau, Rp 4.000 per pcs, pelanggan bisa menikmati berbagai pilihan rasa, mulai dari yang klasik hingga yang lebih inovatif.

Selain rasa, kualitas dan variasi produk menjadi fokus utama untuk menjaga pelanggan tetap loyal.

"Meski rasa donat itu subjektif, saya percaya dengan banyaknya pilihan, pelanggan bisa lebih puas dan selalu ingin kembali," lanjutnya.

Hal ini menunjukkan bagaimana pentingnya menghadirkan berbagai pilihan yang dapat memenuhi kebutuhan dan selera pelanggan yang beragam.

Fatmawati juga memanfaatkan kemajuan teknologi, khususnya media sosial, untuk memperkenalkan produk dan memperluas pasar.

"Selain berjualan offline di teras rumah, saya mulai menggunakan media sosial untuk memperkenalkan produk. Ini sangat membantu usaha saya dikenal lebih banyak orang," ungkapnya.

Dengan menggunakan platform digital, usaha ini semakin dikenal di kalangan masyarakat Tenggara dan sekitarnya.

Tidak hanya mengandalkan pemasaran online, Fatmawati juga aktif mengikuti berbagai event dan pasar malam yang diadakan di Tenggara.

"Saya mulai mengikuti berbagai event untuk memperkenalkan produk saya, dan ternyata banyak yang tertarik. Ini membuat usaha saya semakin dikenal," ujar Fatmawati.

Partisipasi dalam berbagai acara lokal menjadi strategi yang efektif dalam memperkenalkan usaha kuliner tersebut kepada lebih banyak orang.

Dengan pesatnya perkembangan usaha, Fatmawati berharap Ns Donut's dapat memberikan dampak positif bagi masyarakat.

"Harapan saya adalah agar usaha ini semakin dikenal luas dan bisa memberikan manfaat lebih banyak, termasuk membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain di masa depan," jelasnya.

Dengan semangat dan dedikasi yang terus berkobar, Fatmawati berharap usahanya tidak hanya menjadi favorit lokal, tetapi juga menciptakan peluang ekonomi yang lebih besar untuk warga Tenggara.

Kini, Ns Donut's menjadi simbol kesuksesan usaha kecil yang dimulai dengan ketekunan, kreativitas, dan semangat pantang menyerah. Dengan manajemen yang baik dan inovasi yang terus dilakukan, Fatmawati berharap usahanya dapat berkembang lebih luas lagi dan memberikan manfaat bagi lebih banyak orang.

(adv)

UMKM Kreatif Nanda Utami Hadir dengan Produk Handmade Berkualitas, Siap Tembus Pasar Lebih Luas

sambaranews.com/2024/11/12/umkm-kreatif-nanda-utami-hadir-dengan-produk-handmade-berkualitas-siap-tembus-pasar-lebih-luas

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Berawal dari hobi yang mendalam, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Nanda Utami kini berhasil menembus pasar dengan produk-produk handmade yang memiliki kualitas dan daya tarik tersendiri. Meskipun belum memiliki tempat tetap untuk berjualan, produk buatan UMKM ini sudah mulai dikenal melalui berbagai event dan kegiatan di ruang publik.

Menurut Nanda, pendiri dari UMKM ini, perjalanan usaha ini dimulai dari kecintaannya terhadap kerajinan tangan.

“Semua berawal dari hobi saya dalam membuat produk handmade. Saya merasa senang dan puas ketika bisa menciptakan sesuatu yang unik dan memiliki nilai seni,” ujar Nanda.

Produk yang dihasilkan oleh Nanda Utami memiliki beberapa keunggulan, terutama dari segi kualitas dan harga.

“Kami menawarkan produk handmade yang dikerjakan dengan penuh ketelitian. Setiap produk memiliki ciri khasnya masing-masing, dan kami memastikan kualitas terbaik tanpa mengorbankan harga yang terjangkau,” tambahnya.

Seiring berjalannya waktu, Nanda Utami telah aktif mengikuti berbagai event, seperti pasar kreatif, Car Free Day (CFD), hingga di Soe—sebuah komunitas pecinta produk lokal. Meski begitu, Nanda mengungkapkan bahwa saat ini mereka belum memiliki tempat permanen untuk berjualan.

“Kami mengikuti berbagai event dan CFD untuk memperkenalkan produk kami, namun tentunya kami berharap suatu saat bisa memiliki tempat yang tetap agar lebih mudah dijangkau oleh pelanggan,” jelas Nanda.

Harapan besar pun disampaikan oleh Nanda bagi masa depan UMKM ini. Ia berharap mendapatkan tempat yang tetap untuk memasarkan produk.

“Serta dukungan modal agar bisa lebih berkembang dan memperkenalkan produk-produk kami ke pasar yang lebih luas,” harapnya.

Dengan komitmen pada kualitas dan kreativitas, Nanda Utami terus berusaha memberikan yang terbaik bagi pelanggan, serta membuka peluang bagi mereka yang ingin mendukung produk lokal berkualitas tinggi.

(adv)

Continue Reading

Previous: Ns Donut's: Dari Teras Rumah Menjadi Usaha Kuliner Terkenal di Tenggarong

Next: Kisah Nhia Fatyan Mengangakt Jamu ke Level Gaya Hidup Modern

Kisah Nhia Fatiyan Mengangkat Jamu ke Level Gaya Hidup Modern

sambaranews.com/2024/11/12/kisah-nhia-fatiyan-mengangkat-jamu-ke-level-gaya-hidup-modern

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Dalam upaya melestarikan budaya dan meningkatkan kesehatan masyarakat, Jamu Nhia Fatiyan hadir menawarkan inovasi baru yang menggabungkan khasiat tradisional dengan gaya hidup modern. UMKM ini didirikan oleh Nia Sari, seorang pengusaha muda yang ingin menghidupkan kembali minuman jamu di kalangan generasi muda.

Nia menyadari bahwa banyak orang, terutama generasi muda, menganggap jamu sebagai minuman kuno dengan rasa yang tidak enak.

"Banyak generasi muda lebih suka minuman manis atau berkafein. Saya ingin mereka tahu bahwa jamu bisa sama menyenangkan," katanya.

Produk dengan Khasiat Tinggi

Produk Jamu Nhia Fatiyan dirancang untuk memberikan manfaat kesehatan, terutama bagi wanita. Beberapa varian jamu yang ditawarkan membantu mengatasi berbagai masalah, seperti masuk angin, maag, hingga pemulihan pasca-melahirkan.

"Kami menggunakan bahan alami berkualitas untuk memastikan manfaat kesehatan tetap maksimal. Semua produk kami dibuat tanpa bahan pengawet, sehingga aman dikonsumsi," ungkap Nia.

Selain itu, rasa jamu yang lebih segar dan kemasan praktis membuat produk ini semakin diminati oleh pelanggan dari berbagai usia.

Akses Mudah dan Harga Kompetitif

Produk ini dijual dengan harga mulai dari Rp 20.000, menjadikannya pilihan yang terjangkau untuk gaya hidup sehat. Pemesanan dapat dilakukan melalui WhatsApp, Instagram, dan layanan pesan antar online, sehingga pelanggan tidak perlu repot untuk mendapatkan produk ini.

"Kami ingin memudahkan masyarakat menikmati jamu kapan saja tanpa harus keluar rumah," tambahnya.

Harapan Masa Depan

Nia berharap Jamu Nhia Fatiyan dapat mengubah pandangan masyarakat tentang jamu dan memperkenalkannya sebagai minuman sehat yang relevan dengan kebutuhan zaman.

"Kami ingin jamu tidak hanya dikenal oleh generasi tua, tetapi juga diterima oleh generasi muda sebagai bagian dari gaya hidup mereka," tutupnya.

Dengan inovasi dan visi yang jelas, Jamu Nhia Fatiyan menjadi salah satu contoh keberhasilan UMKM dalam mengangkat warisan budaya melalui pendekatan modern. (adv)

Continue Reading

Previous: UMKM Kreatif Nanda Utami Hadir dengan Produk Handmade Berkualitas, Siap Tembus Pasar Lebih Luas

Next: Teh Tarik BaHaSa: Dari Angkringan ke Inovasi Minuman Kekinian, Menyajikan Teh Tarik Lezat dengan Harga Terjangkau

Teh Tarik BaHaSa: Dari Angkringan ke Inovasi Minuman Kekinian, Menyajikan Teh Tarik Lezat dengan Harga Terjangkau

sambaranews.com/2024/11/12/teh-tarik-bahasa-dari-angkringan-ke-inovasi-minuman-kekinian-menyajikan-teh-tarik-lezat-dengan-harga-terjangkau

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong— Teh Tarik BaHaSa kini menjadi salah satu pilihan utama bagi para pecinta minuman khas nusantara di Tenggarong. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang dimulai pada tahun 2015 dengan nama Angkringan Bagas ini, telah melalui perjalanan yang panjang. Setelah sempat terhenti akibat pandemi, kini Saypullah, sang pemilik, menghidupkan kembali usaha dengan inovasi baru berupa minuman teh tarik yang disajikan dengan cara unik dan harga terjangkau.

Saypullah, pendiri dari Teh Tarik BaHaSa, berbagi cerita tentang awal mula usaha yang dimulai dengan Angkringan Bagas pada tahun 2015.

"Dulu kami membuka angkringan di Jalan S. Parman, Tenggarong. Usaha angkringan kami sangat bagus dan diterima dengan baik oleh masyarakat. Namun, saat pandemi melanda, kami terpaksa menutup usaha tersebut," kata Saypullah.

Tidak menyerah begitu saja, pada tahun 2022, Saypullah beralih menjual minuman dengan nama KOPTEH Tarik Mas Bagas di Jalan Teratai. Namun, pada tahun 2024, usaha ini bertransformasi menjadi Teh Tarik BaHaSa—sebuah nama yang menggabungkan nama ketiga anaknya, yaitu Bagas, Hadi, dan Sari.

"Nama BaHaSa ini kami pilih sebagai bentuk rasa syukur dan cinta kepada anak-anak kami. Kami ingin usaha ini berkembang, dan menjadi kebanggaan keluarga," ujarnya.

Salah satu alasan utama mengapa Teh Tarik BaHaSa begitu digemari adalah keunikan teh tarik yang mereka sajikan.

"Kami membuat teh tarik dengan teh racikan khusus yang dipadukan dengan susu, lalu ditarik menggunakan cangkir besar. Proses penarikan teh ini memberikan rasa dan tekstur yang berbeda dibandingkan teh tarik biasa," jelas Saypullah.

Dengan harga yang terjangkau—hanya Rp 10.000 per gelas—Teh Tarik BaHaSa menawarkan kualitas yang luar biasa. "Harga yang terjangkau dan rasa yang lezat membuat minuman kami bisa dinikmati oleh semua kalangan, dari anak-anak hingga orang tua," tambah Saypullah.

Teh Tarik BaHaSa telah mendapatkan sambutan hangat dari masyarakat Tenggarong dan sekitarnya.

"Alhamdulillah, produk kami sangat disukai oleh semua kalangan. Kami bahkan sering mendapatkan pelanggan setia yang datang setiap hari. Selain itu, kami juga bisa menyajikan teh tarik dalam keadaan panas, yang memang cocok untuk dikonsumsi kapan saja, terutama saat cuaca dingin," ungkapnya.
(adv)

Continue Reading

Previous: Kisah Nhia Fatiyan Mengangkak Jamu ke Level Gaya Hidup Modern

Next: KAMIYA Bakery: Kue Manis Berkualitas dengan Sentuhan Kreativitas yang Mencuri Hati Masyarakat Tenggarong

KAMIYA Bakery: Kue Manis Berkualitas dengan Sentuhan Kreativitas yang Mencuri Hati Masyarakat Tenggara

sambaranews.com/2024/11/12/kamiya-bakery-kue-manis-berkualitas-dengan-sentuhan-kreativitas-yang-mencuri-hati-masyarakat-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Dari dapur rumah yang sederhana, KAMIYA Bakery yang didirikan oleh Moethya Apriliyanty kini sukses menarik perhatian banyak kalangan. Dengan menawarkan kue manis yang tidak hanya lezat tetapi juga berkualitas tinggi, KAMIYA Bakery telah menjadi pilihan utama bagi masyarakat Tenggarong yang mencari camilan enak dengan harga yang bersahabat.

Dari Hobi Menjadi Bisnis yang Menginspirasi

Kisah sukses KAMIYA Bakery bermula dari hobi Moethya dalam membuat kue.

"Awalnya, saya hanya membuat kue untuk acara keluarga, namun begitu banyak orang yang menyukainya, saya berpikir untuk menjualnya," ungkap Moethya.

Keputusan ini membawa KAMIYA Bakery semakin dikenal, terutama melalui media sosial seperti WhatsApp dan Instagram.

Pencapaian penting terjadi pada 15 Oktober 2023 ketika KAMIYA Bakery berpartisipasi dalam event Car Free Day Tenggarong.

"Event seperti ini memberi kami kesempatan untuk bertemu langsung dengan pelanggan dan melihat bagaimana mereka merespons produk kami," kata Moethya.

Sejak saat itu, KAMIYA Bakery mulai lebih aktif di berbagai acara lokal untuk memperkenalkan produknya.

Kualitas Tanpa Kompromi dengan Harga Terjangkau

KAMIYA Bakery tidak hanya berfokus pada rasa, tetapi juga kualitas. Moethya menggunakan bahan-bahan terbaik dengan sertifikat halal, memastikan semua produknya aman dikonsumsi.

"Kami ingin pelanggan merasakan kepuasan dari setiap gigitan kue yang kami buat," jelas Moethya.

Yang membuat KAMIYA Bakery istimewa adalah harga yang sangat terjangkau. Dengan harga mulai dari Rp 5.000 per pcs, KAMIYA Bakery memungkinkan semua kalangan untuk menikmati kue manis berkualitas.

"Kami ingin produk kami bisa dinikmati oleh siapa saja, tanpa membebani anggaran mereka," ungkap Moethya.

Pemasaran Cerdas: Event Lokal dan Media Sosial sebagai Kunci Sukses

Salah satu strategi utama KAMIYA Bakery adalah berpartisipasi aktif dalam event-event lokal. KAMIYA Bakery sering tampil di acara seperti Car Free Day dan Simpang Odah Etam, yang memberi kesempatan untuk berinteraksi langsung dengan konsumen.

"Kami ingin memastikan kami dekat dengan pelanggan dan dapat menjawab kebutuhan mereka dengan lebih baik," kata Moethya.

Selain itu, KAMIYA Bakery juga memanfaatkan kekuatan media sosial untuk memperkenalkan produk mereka kepada audiens yang lebih luas. Dengan mengikuti tren dan selera pasar, KAMIYA Bakery berusaha tetap relevan di tengah persaingan yang ketat.

Membuka Peluang Ekonomi untuk Masyarakat Lokal

Dengan pertumbuhan usaha yang terus meningkat, Moethya berharap KAMIYA Bakery dapat membuka peluang baru bagi masyarakat sekitar.

"Saya ingin KAMIYA Bakery tidak hanya sukses sebagai bisnis, tetapi juga memberikan kontribusi pada perekonomian lokal dengan menciptakan lapangan pekerjaan," ungkap Moethya.

Ke depan, Moethya berencana untuk terus berinovasi dan memperkenalkan produk baru yang bisa memenuhi selera pasar.

"Kami ingin menjadi tempat yang menyajikan kue manis yang enak, berkualitas, dan tentu saja terjangkau," tutup Moethya.
(adv)

Continue Reading

Previous: Teh Tarik BaHaSa: Dari Angkringan ke Inovasi Minuman Kekinian, Menyajikan Teh Tarik Lezat dengan Harga Terjangkau

Next: Sekda Kukar Sunggono Tekankan Profesionalisme Satpol PP dalam Menjaga Ketertiban Umum

Ukm Wildan Tembakau, Menyediakan Rasa Buah Jadi Favorit di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/12/umkm-wildan-tembakaumenyediakan-rasa-buah-jadi-favorit-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Wildan Tembakau menjadi pilihan utama bagi para perokok liting di Kabupaten Kutai Kartanegara, khususnya di Tenggarong. Usaha ini tidak hanya menawarkan tembakau dengan kualitas terbaik, tetapi juga berbagai varian rasa yang sangat disukai para penggemar rokok liting. Para konsumen kini memiliki kesempatan untuk menikmati pengalaman merokok yang lebih personal, dengan memilih rasa yang sesuai dengan selera mereka.

Wildan Tembakau menyediakan berbagai jenis tembakau dengan varian rasa unik. Beberapa rasa yang bisa dipilih di antaranya kopi, teh, hingga cita rasa buah-buahan yang menyegarkan. Menurut Said, pemilik Wildan Tembakau, pilihan rasa ini bukan hanya untuk memberikan variasi, tetapi juga bertujuan untuk memenuhi kebutuhan konsumen yang ingin mencoba sensasi baru dalam merokok. Hal ini menjadi daya tarik tersendiri bagi mereka yang sebelumnya lebih memilih rokok pabrikan biasa.

"Kami ingin memberikan pengalaman berbeda kepada pelanggan yang mencari sensasi baru dalam merokok. Rasa tembakau yang kami tawarkan sudah disesuaikan dengan berbagai selera, sehingga siapa saja bisa menemukan rasa yang cocok," ucap Said saat ditemui di toko miliknya.

Selain tembakau dengan beragam rasa, Wildan Tembakau juga menyediakan berbagai perlengkapan untuk mendukung kebiasaan merokok liting. Konsumen dapat menemukan alat gulung tembakau, kertas liting, filter, hingga tempat untuk menyimpan hasil litingan mereka. Semua produk ini tersedia dengan harga yang terjangkau, memungkinkan pelanggan untuk merakit rokok mereka sendiri dengan mudah dan hemat biaya.

Said juga mengungkapkan bahwa sebagian besar produk tembakau yang dijual di Wildan Tembakau berasal dari pabrik tembakau ternama, seperti Queenbee. Pabrik ini dikenal sebagai salah satu penyedia tembakau berkualitas tinggi untuk para penggemar rokok liting. Queenbee juga memiliki peran penting dalam proses uji coba tembakau sebelum produk tersebut diedarkan di pasaran.

"Queenbee itu terkenal di kalangan para pedagang tembakau liting. Mereka sering menjadi tempat uji coba atau tester bagi pabrik rokok besar. Jika tembakau tersebut enak dan diterima pasar, baru mereka distribusikan ke pasaran," ungkap Said menjelaskan tentang kualitas tembakau yang ia jual.

Said juga menambahkan bahwa tembakau dari merek-merek terkenal seperti Djarum, Sampoerna, La Ice, Gudang Garam, dan Esse tersedia di Wildan Tembakau. Dengan adanya pilihan ini, para perokok liting yang ingin menikmati rasa rokok pabrikan favorit mereka bisa merasakannya dengan harga yang jauh lebih murah.

"Apalagi kayak tembakau Sampoerna, rasanya sudah mirip banget dengan pabrikan yang asli. Harganya jauh lebih hemat, tapi rasanya nggak kalah," tambah Said dengan antusias.

Said berharap, melalui usaha ini, Wildan Tembakau dapat terus berkembang dan menjadi pilihan utama bagi para penggemar rokok liting di Kutai Kartanegara. Ia juga berharap bahwa semakin banyak orang yang tertarik untuk mencoba merokok liting, mengingat tembakau yang mereka tawarkan memiliki kualitas yang setara dengan produk pabrikan namun dengan harga yang jauh lebih terjangkau. Dengan begitu, konsumen bisa menikmati rokok dengan cita rasa yang lebih variatif tanpa harus merogoh kocek lebih dalam.

(adv)

Continue Reading

Previous: Hari Kesehatan Nasional ke-60 di Kukar, Tenaga Kesehatan Diberikan Penghargaan sebagai Garda Terdepan Kesehatan Masyarakat

Next: Roti Borneo: Menyajikan Kelezatan Tanpa Pengawet

Roti Borneo: Menyajikan Kelezatan Tanpa Pengawet

sambaranews.com/2024/11/13/roti-borneo-menyajikan-kelezatan-tanpa-pengawet

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Di tengah maraknya UMKM di Kutai Kartanegara, Roti Borneo tampil dengan inovasi yang unik, yakni roti tanpa pengawet. Usaha ini tidak hanya fokus pada kesehatan, tetapi juga berkomitmen pada pemberdayaan ekonomi lokal serta mendukung gerakan ramah lingkungan. Didirikan oleh Rini Rahmawati pada tahun 2020, Roti Borneo telah berhasil menarik perhatian konsumen dengan konsep yang berfokus pada produk sehat dan berkualitas.

Menghadirkan Roti Sehat yang Merakyat

Rini Rahmawati, pendiri Roti Borneo, mengungkapkan bahwa tujuannya adalah memberikan pilihan roti yang sehat dan aman tanpa pengawet.

"Kami ingin menyajikan roti yang tidak hanya enak, tapi juga sehat dan bisa dinikmati oleh semua kalangan, dari anak-anak hingga orang dewasa," kata Rini.

Roti Borneo menawarkan produk seperti Roti Gembong dan Roti Kukus yang sudah menjadi ikon dari usaha ini. Teksturnya yang lembut dan rasanya yang autentik membuat pelanggan terus kembali membeli.

"Kami menggunakan bahan-bahan berkualitas dan tanpa pengawet, karena kami percaya makanan sehat harus bisa dijangkau oleh siapa saja," jelasnya.

Pemberdayaan Ekonomi Lokal melalui Ketenagakerjaan

Selain berfokus pada kualitas produk, Rini juga melihat usaha Roti Borneo sebagai sarana untuk memberdayakan ekonomi lokal. Sejak awal, Roti Borneo membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar, dari produksi hingga distribusi.

"Dalam setiap tahap usaha, kami melibatkan tenaga kerja lokal. Ini adalah salah satu cara kami untuk memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar," tambah Rini.

Seiring berkembangnya usaha, Roti Borneo kini memperkerjakan lebih banyak karyawan dan rutin mengadakan pelatihan keterampilan untuk mereka.

Komitmen pada Lingkungan dengan Kemasan Ramah Lingkungan

Selain tanpa pengawet, Roti Borneo juga berkomitmen pada keberlanjutan dengan mengurangi penggunaan plastik dalam kemasan produknya. Langkah ini mendapat sambutan baik dari konsumen yang mendukung gerakan ramah lingkungan.

"Kami mulai beralih ke kemasan yang lebih ramah lingkungan. Walaupun ini langkah kecil, kami percaya bahwa kontribusi ini penting bagi masa depan," ujar Rini.

Pemasaran Digital untuk Meningkatkan Jangkauan Pasar

Dalam menghadapi perkembangan teknologi, Roti Borneo memanfaatkan platform digital seperti Grab dan GoFood untuk memudahkan konsumen membeli produk mereka. Hal ini memperluas pasar mereka, tidak hanya di Tenggarong, tetapi juga di luar wilayah tersebut.

"Kami ingin produk kami bisa dinikmati oleh semua orang tanpa terbatas oleh jarak. Oleh karena itu, layanan digital sangat penting bagi kami," tambah Rini.

Visi Masa Depan Roti Borneo

Ke depan, Rini memiliki rencana besar untuk pengembangan usaha Roti Borneo, termasuk membangun rumah produksi bersertifikasi dan membuka cabang di berbagai daerah.

"Kami ingin Roti Borneo dikenal lebih luas karena kualitas produknya yang sehat, serta komitmennya pada keberlanjutan dan pemberdayaan ekonomi lokal," tutup Rini.

Dengan inovasi dan komitmen yang kuat terhadap kualitas, kesehatan, dan lingkungan, Roti Borneo tidak hanya membangun usaha yang sukses, tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat Tenggarong dan sekitarnya. (adv)

Kopiah Khas Kutai Berkualitas Tinggi, Laris Manis di Pasar

sambaranews.com/2024/11/13/kopiah-khas-kutai-berkualitas-tinggi-laris-manis-di-pasar

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Badaruddin, pengrajin songkok khas Kutai, kini semakin dikenal berkat kemampuannya dalam memproduksi kopiah dengan kualitas tinggi. Dalam beberapa bulan terakhir, ia berhasil memenuhi permintaan pasar yang terus meningkat, memproduksi songkok dalam jumlah besar. Keberhasilannya ini tidak lepas dari tangan terampilnya dan bahan-bahan berkualitas yang ia pilih dengan cermat untuk menghasilkan produk yang tak hanya menarik tetapi juga berkualitas.

Badaruddin belajar keterampilan membuat songkok secara otodidak, memulai dari eksperimen dengan berbagai bahan dan teknik pembuatan. Keuletannya membuahkan hasil, dan kini produk songkok hasil karyanya banyak diminati oleh pedagang di Pasar Tangga Arung. Para pedagang ini kerap memesan songkok untuk dijual kembali, menunjukkan bahwa produk Badaruddin sudah memiliki tempat di hati konsumen.

Menggunakan tiga jenis kain untuk membuat songkok, Badaruddin mengedepankan kualitas dalam setiap proses produksinya. Tiga jenis kain yang digunakannya adalah beludru contessa, beludru martin, dan bludru impor dari Korea. Setiap bahan kain yang digunakan memiliki karakteristik dan kualitas tersendiri, yang memungkinkan Badaruddin untuk memproduksi songkok dengan berbagai tingkatan kualitas, dari yang standar hingga premium.

“Untuk kualitas standar, saya menggunakan kain beludru contessa, yang lebih terjangkau namun tetap memberikan hasil yang baik. Kualitas menengah menggunakan beludru martin yang lebih tebal dan tahan lama. Sedangkan untuk kualitas terbaik, saya menggunakan kain bludru impor dari Korea yang sangat lembut dan memiliki kilau alami,” ujar Badaruddin, yang kini menjadi pengrajin songkok terkemuka di Tenggarong.

Keberhasilan Badaruddin dalam menghasilkan produk songkok yang berkualitas tidak hanya memberikan keuntungan pribadi, tetapi juga membuka peluang ekonomi bagi masyarakat sekitar. Sebagian besar bahan baku yang digunakannya dibeli dari pasar lokal, yang turut membantu menggerakkan perekonomian daerah. Selain itu, produk songkok khas Kutai yang ia hasilkan telah memperkenalkan kekayaan budaya lokal ke pasar yang lebih luas.

Produk songkok karya Badaruddin kini tidak hanya dipasarkan di pasar tradisional, tetapi juga mulai dikenal di kalangan masyarakat yang lebih luas melalui penjualan online dan acara pameran kerajinan. Ini menunjukkan potensi besar dari produk kerajinan lokal yang bisa bersaing dengan produk-produk lainnya dari luar daerah.

Dengan dedikasi dan kerja keras, Badaruddin bertekad untuk terus mengembangkan usahanya. Ia berharap agar keterampilannya dalam membuat songkok khas Kutai dapat diakui lebih luas lagi dan memberikan dampak positif bagi perekonomian daerah. Melalui karya-karyanya, Badaruddin tidak hanya sekadar berbisnis, tetapi juga melestarikan salah satu warisan budaya Kutai yang khas.

(adv)

Continue Reading

Previous: Roti Borneo: Menyajikan Kelezatan Tanpa Pengawet

Next: Churros'So: Cemilan Premium yang Menggugah Selera dan Memberdayakan Komunitas di Tenggarong

Churros'So: Cemilan Premium yang Menggugah Selera dan Memberdayakan Komunitas di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/13/churrosso-cemilan-premium-yang-menggugah-selera-dan-memberdayakan-komunitas-di-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Di tengah pesatnya perkembangan UMKM di Tenggara, Churros'So muncul sebagai inovasi kuliner yang menggabungkan rasa premium dengan dampak positif bagi masyarakat lokal. Didirikan oleh Marrisa Fajar Kumala Sari, usaha ini tidak hanya menawarkan churros dengan kualitas terbaik, tetapi juga berfokus pada pemberdayaan masyarakat dengan membuka lapangan pekerjaan dan meningkatkan ekonomi lokal.

Bermula dari Hobi, Menjadi Usaha Menjanjikan

Churros'So dimulai dari kecintaan Marrisa terhadap kuliner, khususnya cemilan manis yang selama ini sulit ditemukan di Tenggara. Awalnya, churros yang ia buat hanya untuk konsumsi pribadi. Namun, setelah mendengar banyak pujian, Marrisa memutuskan untuk memperkenalkan produk ini kepada masyarakat.

"Setelah banyak teman yang bilang churros saya beda dan enak, saya berpikir ini bisa jadi peluang besar," ujarnya.

Dengan kualitas dan rasa yang berbeda dari yang ada, churros dari Churros'So pun segera dikenal luas dan diminati banyak orang.

Keunggulan Kualitas dan Konsistensi Rasa

Salah satu hal yang membedakan Churros'So dari produk serupa adalah komitmen untuk menjaga kualitas dan rasa. Marrisa menggunakan bahan-bahan premium untuk memastikan setiap churros yang dihasilkan memiliki rasa yang konsisten dan berkualitas tinggi.

"Kami hanya menggunakan bahan terbaik, untuk memastikan setiap churros yang kami buat memenuhi ekspektasi konsumen," ujar Marrisa.

Tidak hanya di Tenggara, churros premium dari Churros'So juga laris di berbagai event dan kegiatan lokal.

Memberdayakan Komunitas dan Membuka Peluang Pekerjaan

Lebih dari sekadar bisnis, Marrisa ingin Churros'So menjadi sarana untuk memberdayakan masyarakat Tenggara.

"Kami ingin UMKM ini menjadi bagian dari kemajuan ekonomi lokal, dengan membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar," jelas Marrisa.

Dalam perjalanannya, Churros'So telah melibatkan banyak tenaga kerja lokal untuk membantu dalam proses produksi dan penjualan.

Dengan komitmen untuk terus berkembang, Marrisa berharap Churros'So bisa memberikan inspirasi bagi UMKM lainnya untuk ikut berkontribusi dalam pembangunan perekonomian lokal.

Masa Depan Cerah dengan Ekspansi dan Inovasi

Churros'So berencana untuk terus berekspansi, dengan membuka lebih banyak cabang di berbagai daerah. Marrisa juga bertekad untuk terus berinovasi dalam menciptakan produk baru yang dapat memenuhi selera masyarakat yang semakin beragam.

Untuk mencicipi churros premium ini, Anda bisa menemukan Churros'So di berbagai event lokal atau memesan melalui Instagram @churros_so. Dengan mendukung Churros'So, Anda tidak hanya menikmati cemilan enak, tetapi juga ikut membantu menggerakkan perekonomian dan memberdayakan masyarakat lokal.

(adv)

Continue Reading

Previous: Kopian Khas Kutai Berkualitas Tinggi, Laris Manis di Pasar

Next: Kisah Putri Mendirikan Pawon Putri

Kisah Putri Mendirikan Pawon Putri

sambaranews.com/2024/11/13/kisah-putri-mendirikan-pawon-putri
adminsambaranews



Sambaranews.com, KUKAR – Pawon Putri menjadi salah satu pilihan kuliner terpopuler di Tenggarong, khususnya di kalangan anak muda. Usaha yang menawarkan berbagai cake dan dessert dengan bahan utama keju ini berhasil memikat hati banyak pelanggan. Putri, pemilik usaha, mengungkapkan bahwa kecintaannya pada camilan manis, khususnya yang berbahan dasar keju, menjadi inspirasi utama untuk memulai usahanya.

"Saya pecinta keju. Kalau saya coba menu baru di luar biasanya, saya coba buat di rumah," ujar Putri. Usaha yang sudah berjalan selama delapan tahun ini mulai dari modal kecil dan eksperimen rasa yang panjang. Ia pun mengungkapkan bahwa pada awalnya, ia hanya menerima pesanan dari sistem Pre Order (PO) yang dilakukan melalui Facebook dan teman-teman terdekat.

Pawon Putri dari Rumah ke Toko: Kisah Sukses dengan Modal Minim

Putri memulai bisnisnya dari rumah, dengan modal yang terbatas. "Awal bikin toko ini dulu modalnya cuman 300 ribu dengan satu kulkas kecil," kata Putri. Namun, berkat kerja keras dan dedikasi, Pawon Putri kini memiliki toko yang telah dikenal luas di Tenggarong. Di setiap harinya, Pawon Putri bisa meraup keuntungan jutaan rupiah, meskipun seperti bisnis lainnya, ada masa-masa sulit.

Makanan manis dengan varian seperti milk bath menjadi favorit pelanggan setia. Untuk mempertahankan rasa yang konsisten, Putri masih turun tangan langsung dalam proses pembuatan camilan. "Untuk adonan utama itu masih saya yang buat, karena beda takaran bisa beda rasa," katanya. Hal ini menjadi alasan mengapa Pawon Putri tetap unggul dalam kualitas dan rasa.

Dengan rencana ekspansi ke daerah-daerah sekitar Tenggarong, Putri optimis bahwa usahanya bisa menjadi kebanggaan lokal yang dikenal tidak hanya karena kelezatannya, tetapi juga karena kontribusinya dalam memberdayakan ekonomi masyarakat sekitar.
(adv)

Continue Reading

Previous: Churros'So: Cemilan Premium yang Menggugah Selera dan Memberdayakan Komunitas di Tenggarong

Next: Kisah Siti Fatimah Melakukan Inovasi UMKM yang Mewarnai Dunia Kuliner Tenggarong

Kisah Siti Fatimah Melakukan Inovasi UMKM yang Mewarnai Dunia Kuliner Tenggara

sambaranews.com/2024/11/13/kisah-siti-fatimah-melakukan-inovasi-umkm-yang-mewarnai-dunia-kuliner-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Di tengah pesatnya persaingan dunia UMKM, Teh Solo Teratai21 dan Jeruk Peras Teratai21 berhasil menonjol dengan menawarkan inovasi rasa yang berbeda dan pelayanan berkualitas. Usaha yang digagas oleh Siti Fatimah ini telah menjadi salah satu ikon kuliner di Tenggara, berkat dedikasinya terhadap kualitas dan kreativitas dalam berbisnis.

Memulai Perjalanan dengan Kepercayaan Franchise

Siti Fatimah memilih jalur franchise Teh Solo yang sudah terpercayai di kalangan masyarakat. Pilihan ini tidak hanya memberikan pondasi yang kokoh bagi usaha, tetapi juga memastikan kualitas produk yang konsisten.

"Saya ingin memberikan yang terbaik dengan menggunakan merek yang sudah dikenal dan dipercaya. Dengan franchise ini, saya bisa memastikan bahwa pelanggan akan mendapatkan kualitas yang sama setiap kali datang," jelas Siti Fatimah.

Namun, membangun usaha tidaklah tanpa tantangan. Siti harus cermat dalam menyesuaikan menu dan layanan dengan kebutuhan pasar lokal, sambil tetap mempertahankan identitas asli produk franchise.

Jeruk Peras Teratai21: Inovasi yang Menegangkan

Menyadari pentingnya menawarkan variasi, Siti memperkenalkan Jeruk Peras Teratai21 sebagai pilihan minuman segar yang alami. Inovasi ini terbukti sukses dan diterima dengan antusias oleh pelanggan yang menginginkan alternatif minuman sehat.

"Jeruk peras adalah minuman alami yang sangat digemari, terutama saat cuaca panas. Kami ingin memberikan yang terbaik dengan menyediakan jeruk segar yang langsung diperas di tempat," ujar Siti.

Dengan kombinasi Teh Solo Teratai21 yang klasik dan Jeruk Peras Teratai21 yang menegangkan, usaha ini menawarkan pilihan yang lengkap bagi pelanggan yang mencari kelezatan dan kesegaran dalam setiap tegukan.

Bertahan dan Berkembang di Tengah Persaingan

Di tengah banyaknya pilihan minuman di Tenggara, Teh Solo Teratai21 dan Jeruk Peras Teratai21 tetap mampu bertahan dan bahkan berkembang. Kunci utama kesuksesan mereka adalah menjaga kualitas dan selalu menggunakan bahan-bahan segar.

"Kami berkomitmen untuk memberikan yang terbaik bagi pelanggan. Bahan-bahan yang segar dan rasa yang konsisten menjadi prioritas kami. Itu yang membuat pelanggan kembali," ujar Siti.

Selain itu, lokasi strategis yang mudah dijangkau di Jalan Teratai juga menjadi salah satu faktor penting dalam menarik banyak pelanggan, baik dari kalangan muda maupun keluarga.

Memberdayakan Ekonomi Lokal

Siti Fatimah tidak hanya fokus pada perkembangan bisnisnya, tetapi juga pada pemberdayaan masyarakat sekitar. Ia berharap usaha yang dibangunnya bisa membuka lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat.

"Kami ingin usaha ini memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar. Semoga kedepannya kami bisa membuka lebih banyak cabang dan memberikan manfaat lebih bagi lingkungan sekitar," ungkap Siti.

Inspirasi bagi UMKM Lain

Kesuksesan Teh Solo Teratai21 dan Jeruk Peras Teratai21 menjadi bukti bahwa dengan inovasi dan kerja keras, UMKM dapat berkembang dan sukses. Siti berharap usaha ini bisa menjadi inspirasi bagi pelaku UMKM lainnya.

"Setiap usaha pasti memiliki tantangan, tetapi dengan terus berinovasi dan menjaga kualitas, kita bisa bertahan dan sukses," tambahnya.

Harapan untuk Masa Depan

Dengan semangat dan antusiasme yang tinggi, Siti berharap usaha ini dapat berkembang lebih jauh dan dikenal tidak hanya di Tenggara, tetapi juga di kota-kota lain.

"Harapan kami adalah agar Teh Solo Teratai21 dan Jeruk Peras Teratai21 bisa menjadi ikon minuman yang tidak hanya digemari oleh masyarakat Tenggara, tetapi juga di tempat lain," tutup Siti.

Untuk Anda yang ingin menikmati minuman segar dan berkualitas, kunjungi Teh Solo Teratai21 dan Jeruk Peras Teratai21 di Jalan Teratai, Tenggara atau pesan melalui platform online yang tersedia. Teh Solo Teratai21 dan Jeruk Peras Teratai21 adalah bukti nyata bahwa dengan inovasi, kualitas, dan dedikasi, UMKM lokal dapat bersaing dan berkembang pesat.

(adv)

Continue Reading

Previous: Kisah Putri Mendirikan Pawon Putri

Next: Dimsum Juicy dan Saus Homemade Jadi Andalan Kedai Gemoy

Dimsum Juicy dan Saus Homemade Jadi Andalan Kedai Gemoy

sambaranews.com/2024/11/13/dimsum-juicy-dan-saus-homemade-jadi-andalan-kedai-gemoy

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kuar – Di balik popularitas Kedai Gemoy, yang kini dikenal dengan dimsum juicy dan saus homemade khasnya, terdapat cerita inspiratif tentang perjalanan hidup seorang ibu rumah tangga, Nani Sopiani. Keputusan yang awalnya bertujuan untuk mengisi waktu luang, kini mengantarkan Nani pada kesuksesan besar di dunia bisnis kuliner.

Awal Perjalanan: Dari Resign ke Usaha Dimsum

Keputusan untuk meninggalkan pekerjaan bukanlah hal yang mudah bagi Nani. Namun, ia memanfaatkan momen tersebut untuk mencari sesuatu yang baru—dan dimsum ayam menjadi pilihan yang mengubah hidupnya.

"Saya ingin tetap produktif meskipun di rumah. Awalnya hanya coba-coba, tapi ternyata banyak yang suka," ungkap Nani mengenang awal mula usaha Kedai Gemoy.

Dengan tekad dan kreativitas, Nani memulai perjalanan bisnis kuliner yang akhirnya meraih sambutan hangat dari masyarakat Tenggarong.

Dimsum Juicy yang Berbeda dari Pasaran

Salah satu keunggulan Kedai Gemoy adalah dimsum yang memiliki tekstur juicy dan lembut. Nani menggunakan sedikit tepung untuk memastikan rasa ayam yang lebih dominan. Hal ini memberikan sensasi berbeda dibandingkan dimsum pada umumnya.

"Kami ingin menghadirkan dimsum yang benar-benar terasa ayamnya, bukan hanya tepung. Ditambah lagi, saus homemade kami membuat pelanggan semakin suka," jelas Nani.

Varian mentai yang ditawarkan juga menjadi daya tarik tersendiri, memberikan cita rasa unik yang sulit ditemukan di tempat lain. Setiap suapan membawa kenikmatan yang tak terlupakan bagi penikmat dimsum.

Harga Bersahabat, Kualitas Terjaga

Selain kualitas rasa yang tak diragukan, Nani memastikan produk-produk Kedai Gemoy tetap terjangkau oleh semua kalangan. Dengan harga yang ramah di kantong, pelanggan bisa menikmati dimsum lezat tanpa harus khawatir soal biaya.

"Kami berkomitmen memberikan yang terbaik tanpa membuat pelanggan merasa mahal. Ini bagian dari cara kami menjangkau lebih banyak orang," kata Nani.

Membangun Kedai Gemoy untuk Masa Depan

Keberhasilan Kedai Gemoy memberikan dampak signifikan pada kehidupan Nani dan keluarganya. Tidak hanya dari segi finansial, tetapi juga membuka kesempatan untuk memberdayakan ibu rumah tangga lain yang ingin berbisnis.

"Saya merasa bersyukur karena usaha ini membantu perekonomian keluarga. Saya juga ingin membuka peluang kerja bagi orang lain," ujar Nani.

Mimpi Besar: Ekspansi dan Pemberdayaan

Melihat respon positif dari pelanggan, Nani memiliki mimpi besar untuk mengembangkan Kedai Gemoy lebih jauh lagi. Ia berencana membuka cabang di beberapa lokasi di Tenggarong dan daerah sekitarnya.

"Kami ingin memperluas jangkauan supaya lebih banyak orang bisa menikmati dimsum kami. Selain itu, kami berharap dapat membuka lebih banyak lapangan pekerjaan," pungkasnya.

Inspirasi dari Kedai Gemoy

Kisah Nani Sopiani dan Kedai Gemoy adalah bukti nyata bahwa kesuksesan bisa diraih dengan kerja keras, inovasi, dan keberanian untuk mencoba hal baru. Dalam keterbatasan, ia berhasil menciptakan peluang dan menginspirasi banyak orang untuk memulai usaha kecil.

Bagi Anda yang ingin mencicipi dimsum juicy dengan rasa otentik, Kedai Gemoy bisa menjadi pilihan yang tepat. Selain menikmati makanan lezat, Anda juga turut mendukung UMKM lokal yang terus berkembang dan memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar.

(adv)

Continue Reading

Previous: Kisah Siti Fatimah Melakukan Inovasi UMKM yang Mewarnai Dunia Kuliner Tenggarong

Next: Perjalanan Pempek Maryam Barokah di Tenggarong

Perjalanan Pempek Maryam Barokah di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/13/perjalanan-pempek-maryam-barokah-di-tenggarong

adinsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pempek Maryam Barokah, usaha kuliner yang didirikan Zainal Elmi sejak 2022, bukan hanya sekadar tempat menikmati kuliner. Melalui pempek otentik Palembang, Zainal memperkenalkan budaya kampung halamannya kepada masyarakat Kutai Kartanegara.

Zainal memiliki misi yang jelas dalam membangun usaha ini: memperkenalkan empek-empek sebagai bagian dari identitas budaya Palembang ke Tenggara. Sejak awal, ia ingin membawa cita rasa asli dari daerahnya untuk dinikmati masyarakat lokal.

"Empek-empek bagi kami adalah lebih dari makanan. Ini adalah identitas budaya yang ingin kami bagi dengan orang-orang di sini," ungkap Zainal saat ditemui di kedai Pempek Maryam Barokah.

Dengan mengusung nilai budaya yang kental, Zainal berharap bisa menjadikan empek-empek bukan hanya makanan, tetapi juga simbol kekayaan kuliner Indonesia.

Rahasia kelezatan empek-empek Maryam Barokah terletak pada resep keluarga yang telah turun-temurun.

"Resep cuko kami adalah warisan keluarga. Dengan keseimbangan asam, manis, dan pedas, kami ingin menghadirkan pengalaman rasa yang khas Palembang," tambah Zainal.

Resep cuko yang khas dan pemilihan bahan baku yang berkualitas tinggi menjadi kunci utama dalam menjaga kualitas rasa.

Tidak hanya itu, Zainal juga menghadirkan inovasi untuk memenuhi selera masyarakat yang semakin beragam.

"Kami ingin produk ini bisa dinikmati siapa saja, dari generasi tua hingga muda. Oleh karena itu, kami menghadirkan varian baru tanpa mengubah akar tradisionalnya," jelasnya.

Kini, Pempek Maryam Barokah menawarkan variasi baru seperti empek-empek pastel dan empek-empek bakar yang semakin digemari.

"Banyak pelanggan yang bilang rasa empek-empek kami membawa mereka seperti sedang berada di Palembang. Ini adalah kebanggaan bagi kami," ujar Zainal dengan bangga.

Keberhasilan usaha ini di Tenggara membuatnya berharap bisa membawa Pempek Maryam Barokah lebih dikenal lagi di tingkat nasional.

"Kami ingin mengenalkan Pempek Maryam Barokah sebagai perwakilan cita rasa Palembang yang berkualitas di seluruh Indonesia," tambah Zainal, yang optimis usaha kulinernya akan terus berkembang.

Dengan semakin banyaknya pelanggan yang menyukai empek-empek dari Pempek Maryam Barokah, Zainal berambisi memperluas jangkauan usahanya, termasuk membuka cabang di kota-kota lain.

Kedai Pempek Maryam Barokah tidak hanya menawarkan kelezatan, tetapi juga nilai sejarah dan budaya yang dalam. Mengunjungi kedai ini, pelanggan tak hanya sekadar menikmati empek-empek, tetapi juga merasakan kehangatan tradisi Palembang yang kini hadir di Tenggara. Zainal berharap, keberadaan Pempek Maryam Barokah menjadi salah satu jembatan untuk lebih mengenal dan mengapresiasi keberagaman budaya Indonesia melalui cita rasa yang lezat.

Untuk menikmati empek-empek otentik ini, Anda bisa datang langsung ke Pempek Maryam Barokah atau memesan secara online untuk merasakan kenikmatan di rumah Anda. (adv)

Continue Reading

Previous: Dimsum Juicy dan Saus Homemade Jadi Andalan Kedai Gemoy

Next: Kisah Denok Istiqomah Usaha Wahana Bermain di Tenggara

Kisah Denok Istiqomah Usaha Wahana Bermain di Tenggarong

samarbarnews.com/2024/11/13/kisah-denok-istiqomah-usaha-wahana-bermain-di-tenggarong

adminsamarbarnews



Sambarnews.com, Kukar – Di tengah keceriaan pasar malam Tenggarong, ada sebuah wahana permainan yang tidak hanya mengundang tawa, tetapi juga mengajarkan banyak hal. Denok Istiqomah, pengelola wahana permainan anak, berhasil menghadirkan hiburan yang memadukan kesenangan dengan pembelajaran, memberikan pengalaman unik bagi anak-anak di kota ini.

Denok Istiqomah memulai usahanya dengan sebuah visi yang sederhana namun mendalam: menciptakan tempat bermain yang edukatif bagi anak-anak, dengan harga yang terjangkau bagi keluarga.

"Kami ingin memberikan hiburan yang bukan hanya menyenangkan, tapi juga bermanfaat untuk perkembangan anak-anak," ungkap Denok.

Setiap permainan di wahana yang dikelolanya tidak hanya dirancang untuk menghibur, tetapi juga merangsang kreativitas dan keterampilan motorik anak-anak.

Wahana permainan seperti puzzle, blok bangunan, dan simulasi profesi telah menjadi favorit di kalangan anak-anak.

"Permainan seperti ini memungkinkan anak-anak untuk belajar sambil bersenang-senang, mengembangkan kemampuan berpikir dan bersosialisasi mereka," tambahnya.

Dengan menggabungkan edukasi dalam setiap permainan, Denok berusaha menciptakan pengalaman bermain yang lebih dari sekadar hiburan biasa.

Di era digital ini, banyak anak-anak yang lebih tertarik pada gadget daripada berinteraksi dengan teman sebaya. Menyadari hal ini, Denok Istiqomah berusaha mengembalikan kebiasaan bermain langsung, di luar ruangan.

"Kami melihat banyak anak yang jarang bermain di luar. Di wahana ini, mereka bisa berinteraksi dengan teman-teman, yang sangat penting untuk perkembangan sosial mereka," kata Denok dengan penuh harapan.

Selain memberikan pengalaman edukatif, wahana permainan yang dikelola Denok juga memastikan harga tetap ramah di kantong.

"Dengan Rp 15.000, anak-anak bisa menikmati berbagai permainan sepuasnya tanpa batas waktu. Kami ingin setiap keluarga, termasuk yang berpenghasilan menengah ke bawah, bisa merasakan kebahagiaan ini," jelasnya.

Harga yang terjangkau ini membuat wahana Denok Istiqomah menjadi pilihan banyak keluarga muda yang mencari hiburan lokal yang berkualitas.

Usaha yang dijalankan Denok juga memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar, karena menjadi alternatif hiburan yang mendidik dengan harga terjangkau.

"Kami ingin pasar malam ini menjadi ruang kebahagiaan keluarga, di mana anak-anak tidak hanya senang, tetapi juga mendapatkan manfaat pembelajaran," tambahnya.

Melihat respons positif yang luar biasa dari masyarakat, Denok memiliki rencana untuk terus mengembangkan wahana permainannya.

"Ke depan, kami berencana menambah variasi permainan edukasi, seperti permainan digital atau tema-tema tertentu, agar wahana ini semakin menarik," ujar Denok dengan penuh semangat.

Dengan rencana tersebut, Denok berharap bisa terus memberikan kontribusi positif bagi masyarakat Tenggarong.

Kini, wahana permainan yang dikelola Denok Istiqomah telah menjadi daya tarik utama di pasar malam Tenggarong. Dengan konsep yang menggabungkan hiburan, edukasi, dan harga terjangkau, wahana ini berhasil menarik perhatian banyak anak dan keluarga.

"Kami ingin wahana ini menjadi lebih dari sekadar tempat bermain. Kami berharap bisa memberikan manfaat yang lebih besar bagi perkembangan anak-anak di Tenggarong," tutup Denok.

Bagi Anda yang ingin memberikan pengalaman bermain yang menyenangkan dan edukatif bagi anak-anak, wahana permainan Denok Istiqomah di pasar malam Tenggarong adalah pilihan yang tepat. Ajak anak-anak Anda untuk bermain, belajar, dan berinteraksi dengan teman-teman mereka dalam suasana yang penuh keceriaan.

(adv)

Kisah Dewi Menyulap Makanan Tradisional Jadi Hits untuk Generasi Milenial

sambaranews.com/2024/11/13/kisah-dewi-menyulap-makanan-tradisional-jadi-hits-untuk-generasi-milenial

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Di tengah maraknya makanan cepat saji dan tren kuliner barat, Mamy.food hadir untuk membawa cita rasa tradisional Indonesia kembali ke meja makan generasi muda. Dengan sentuhan modern pada kemasan dan penyajian, Dewi Qamara mengusung kuliner Nusantara yang penuh rasa dan sejarah, sambil menjaga relevansinya di dunia kuliner yang terus berkembang.

Mamy.food dimulai oleh Dewi Qamara, yang prihatin dengan berkurangnya minat masyarakat, terutama anak muda, terhadap makanan tradisional.

"Kami ingin membuktikan bahwa makanan tradisional itu nggak cuma enak, tapi juga bisa tampil kekinian dan menarik bagi anak muda," kata Dewi, yang mulai menjalankan usahanya pada 2022.

Sajian khas Indonesia seperti nasi kuning, nasi liwet, dan keropak mihun hadir dengan sentuhan modern pada penyajian dan kemasan.

"Kami desain kemasan kami agar sesuai dengan tren anak muda, praktis, dan pastinya Instagrammable. Kami ingin membuktikan bahwa makanan tradisional juga bisa tampil modern dan tetap lezat," ungkap Dewi.

Selain kemasan yang menarik, Mamy.food juga memperkenalkan makanan tradisional sebagai pilihan praktis dan estetik untuk berbagai acara.

"Dengan kemasan seperti tumpeng mini atau rice bowl, makanan tradisional bisa dinikmati di berbagai kesempatan, dari acara formal hingga sebagai hadiah personal," tambahnya.

Mamy.food juga sukses menjangkau pasar milenial dengan kemasan yang tidak hanya fungsional, tetapi juga visual. Dengan menyajikan makanan dalam bentuk yang praktis dan menarik, Mamy.food memberi generasi muda pengalaman baru dalam menikmati hidangan tradisional.

"Kami ingin membangun kesadaran bahwa makanan tradisional Indonesia itu punya banyak potensi. Dengan cara yang tepat, kita bisa membuatnya lebih dikenal luas, bahkan secara internasional," kata Dewi.

Selain sekadar berfokus pada kuliner, Mamy.food juga menjalankan program sosial yang memberi kesempatan kepada pelanggan untuk berbagi kebaikan.

"Kami ingin bisnis kami memberikan dampak positif, jadi kami membuka kesempatan bagi siapa saja untuk berpartisipasi dalam program sedekah online kami. Dengan minimal donasi Rp15.000, pelanggan bisa ikut serta dalam membagikan makanan kepada yang membutuhkan," jelas Dewi.

Program sedekah online ini mendapatkan sambutan hangat dari masyarakat, yang merasa bahwa mereka tidak hanya menikmati makanan lezat, tetapi juga bisa berbagi manfaat dengan cara yang mudah dan transparan.

"Kami ingin membawa dampak positif, baik untuk pelanggan maupun untuk mereka yang kurang beruntung," tambah Dewi.

Dewi Qamara memiliki harapan besar untuk masa depan Mamy.food. Ia berharap Mamy.food bisa semakin dikenal dan memperkenalkan makanan tradisional Indonesia ke pasar yang lebih luas, baik nasional maupun internasional.

"Kami percaya bahwa makanan tradisional Indonesia bisa menjadi ikon kuliner yang tak kalah dengan makanan barat," ungkap Dewi dengan penuh optimisme.

Mamy.food hadir setiap malam Minggu di simpang Odah Etam, serta juga tersedia untuk pemesanan online. Dengan kombinasi cita rasa otentik, kemasan inovatif, dan pemasaran berbasis digital, Mamy.food berusaha menjaga eksistensi makanan tradisional di tengah pesatnya perkembangan dunia kuliner modern.

"Semoga pemerintah dan masyarakat terus mendukung UMKM seperti kami, agar makanan tradisional Indonesia bisa lebih dikenal dan diterima di seluruh dunia," tutup Dewi. (adv)

Continue Reading

Previous: Kisah Denok Istiqomah Usaha Wahana Bermain di Tenggarong

Next: Pemkab Kukar Ajak Masyarakat untuk Terlibat dalam Penyusunan Dokumen Daya Dukung Lingkungan

Cemilan Sehat dan Terjangkau: Usaha Hernawati dalam Membangun UMKM yang Berkualitas

sambaranews.com/2024/11/13/cemilan-sehat-dan-terjangkau-usaha-hernawati-dalam-membangun-umkm-yang-berkualitas

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Di tengah tren makanan ringan yang terus berkembang, Hernawati berhasil menciptakan sebuah UMKM yang mengutamakan cemilan sehat, berkualitas, dan tanpa pengawet. Usaha yang bermula dari hobi membuat camilan untuk anak-anak kini telah berkembang pesat, menawarkan produk-produk cemilan dengan bahan baku terbaik dan harga yang terjangkau.

“Awalnya hanya hobi, saya suka membuat cemilan sehat untuk anak-anak. Lambat laun, hobi ini berkembang menjadi usaha yang semakin serius,” cerita Hernawati saat mengenang awal mula bisnisnya.

Keunggulan utama dari produk Hernawati terletak pada pemilihan bahan baku yang berkualitas tinggi.

“Kami selalu memilih bahan-bahan terbaik dan tanpa pemanis buatan atau bahan pengawet. Produk kami menggunakan susu UHT yang lebih bergizi dan aman untuk kesehatan,” jelasnya.

Hal ini menjadikan produknya pilihan tepat bagi orangtua yang menginginkan camilan sehat untuk anak-anak mereka.

Berkembang dengan pendekatan yang sederhana namun efektif, Hernawati mulai memasarkan produk cemilannya melalui berbagai acara lokal.

“Kami mulai dengan menjual di acara Car Free Day dan bazar-bazar kantor. Dari situ, produk kami mulai dikenal lebih luas,” tambahnya.

Berkat pemasaran langsung ke konsumen, produk Hernawati kini telah menjangkau warung dan toko kecil di sekitar Tenggarong serta wilayah Jakarta.

Dengan meningkatnya popularitas, Hernawati semakin berambisi untuk mengembangkan usaha ini lebih jauh.

“Saya ingin terus belajar tentang pemasaran yang efektif. Dengan pendekatan yang tepat, saya yakin produk kami bisa dikenal lebih luas dan menjadi pilihan utama bagi keluarga,” ungkapnya dengan penuh harapan.

Harapan tersebut tidaklah tanpa dasar, mengingat kualitas produk dan pendekatan pemasaran yang semakin terstruktur. Hernawati percaya, dengan promosi yang tepat, produk cemilan sehat ini akan semakin dikenal di pasar yang lebih luas.

“Saya ingin masyarakat tahu bahwa makanan sehat untuk anak-anak bisa enak dan terjangkau. Kami ingin menjadi bagian dari kebiasaan makan sehat yang tidak mengorbankan rasa,” tambahnya.

Kini, usaha Hernawati menjadi pilihan bagi keluarga yang menginginkan cemilan sehat tanpa khawatir tentang pengawet atau bahan kimia lainnya.

Dengan semangat yang tinggi dan kualitas produk yang terus dijaga, UMKM milik Hernawati diprediksi akan terus berkembang dan menjadi pilihan cemilan favorit di kalangan keluarga, khususnya di kalangan orangtua yang mengutamakan kesehatan anak-anak mereka.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Dorong Pemutakhiran Data Desa untuk Efisiensi Pembangunan

Next: Pemkab Kukar Gelar Pelatihan Sertifikasi untuk Tingkatkan SDM Perkim dalam Sertifikasi Pengembang Perumahan

Pempek Urang Hulu: Inovasi Kuliner Lokal yang Mendongkrak Pariwisata Kutai

sambaranews.com/2024/11/14/pempek-urang-hulu-inovasi-kuliner-lokal-yang-mendongkrak-pariwisata-kutai

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pempek Urang Hulu, usaha UMKM milik Nur Apni, bukan hanya menawarkan cita rasa pempek khas Palembang, tetapi juga membawa nuansa lokal Kutai Kartanegara dalam setiap gigitannya. Melalui inovasi ini, Pempek Urang Hulu berperan sebagai daya tarik wisata kuliner yang semakin populer di Kutai, sekaligus memperkenalkan kelezatan kuliner Nusantara kepada wisatawan domestik dan mancanegara.

Menggabungkan Cita Rasa Palembang dan Kutai

Pempek Urang Hulu berhasil memadukan resep pempek tradisional Palembang dengan bahan-bahan lokal yang khas dari Kutai.

"Kami ingin memberikan pengalaman kuliner yang unik, bukan hanya sekadar makanan, tetapi juga kenangan bagi setiap pengunjung yang mencicipinya. Setiap gigitan membawa rasa khas Kutai," ujar Nur Apni, pemilik usaha Pempek Urang Hulu.

Untuk memudahkan wisatawan membawa pulang oleh-oleh, Pempek Urang Hulu juga menyediakan produk dalam bentuk frozen food. Dengan cara ini, wisatawan tidak hanya dapat menikmati hidangan segar di tempat, tetapi juga membawa pulang kenangan cita rasa Kutai dalam bentuk kemasan beku.

Menjaga Kualitas dan Keamanan Produk

Sebagai bagian dari ekosistem pariwisata, Pempek Urang Hulu sadar bahwa aspek keamanan pangan adalah hal yang sangat penting. Oleh karena itu, Nur Apni memastikan bahwa produk yang ditawarkan memenuhi standar keamanan pangan dan kehalalan.

"Kami telah mendapatkan sertifikasi halal dan izin edar MD dari BPOM, yang menjadi jaminan bahwa produk kami aman dikonsumsi, terutama bagi wisatawan yang berasal dari berbagai daerah," jelasnya.

Kepercayaan terhadap kualitas produk ini juga mendorong pelaku usaha lokal, seperti restoran dan kafe, untuk menjadikannya sebagai salah satu menu andalan mereka. Beberapa hotel di Tenggarong juga mulai melirik Pempek Urang Hulu sebagai sajian khas daerah untuk tamu-tamu mereka.

Pempek Urang Hulu Mendukung Ekonomi Lokal

Selain berfokus pada kualitas produk, Nur Apni juga memahami pentingnya berkolaborasi dengan sektor pariwisata untuk mendukung perekonomian lokal. Dengan menggandeng berbagai pelaku usaha lain, Pempek Urang Hulu bertujuan agar produk ini menjadi bagian dari pengalaman wisata yang tak terlupakan di Kutai Kartanegara.

"Kami ingin produk kami menjadi representasi cita rasa Kutai, sehingga wisatawan bisa mengenang daerah ini melalui makanan yang mereka nikmati," tambahnya.

Seiring meningkatnya popularitasnya, Pempek Urang Hulu berpeluang besar menjadi ikon kuliner baru bagi Kutai Kartanegara, sekaligus memperkaya keragaman kuliner lokal yang bisa dinikmati oleh wisatawan yang berkunjung ke daerah ini.

Harapan untuk Dukungan Pemerintah

Nur Apni juga berharap agar pemerintah daerah lebih memberikan perhatian pada UMKM lokal, terutama dalam hal promosi dan fasilitasi mereka untuk mengikuti event-event kuliner berskala nasional.

"Program seperti festival kuliner atau bazar nasional akan sangat membantu kami dalam memperkenalkan produk kami lebih luas lagi," ungkap Nur Apni.

Selain itu, ia juga berharap pemerintah memberikan pelatihan untuk meningkatkan kemampuan pemasaran digital bagi para pelaku UMKM, agar mereka bisa menjangkau lebih banyak konsumen secara online.

Pempek Urang Hulu, Ikon Kuliner Kutai yang Mendunia

Dengan komitmen untuk terus berinovasi dan menjaga kualitas, Pempek Urang Hulu memiliki potensi besar untuk menjadi salah satu ikon kuliner di Kutai.

"Harapan kami sederhana, semoga Pempek Urang Hulu tidak hanya dikenal di Kutai, tetapi juga menjadi kebanggaan Indonesia," pungkas Nur Apni dengan penuh semangat.

Pempek Urang Hulu bukan sekadar kuliner lezat, tetapi juga simbol kolaborasi antara kekayaan kuliner lokal dengan potensi pariwisata yang ada di Kutai Kartanegara. Dengan semangat dan dedikasi untuk mengangkat kuliner lokal, Pempek Urang Hulu dapat menjadi bagian penting dalam memajukan ekonomi daerah, serta menjadikan Kutai sebagai destinasi wisata kuliner yang patut dikunjungi.

(adv)

Continue Reading

Previous: Kukar Siap Kerja: Memberikan Keterampilan Baru untuk 4.000 Warga, Menekan Pengangguran

Next: Kisah Nadimah: Menyulap Camilan Tradisional Kutai Menjadi Ikon Kuliner Global

Kisah Nadimah: Menyulap Camilan Tradisional Kutai Menjadi Ikon Kuliner Global

sambaranews.com/2024/11/14/kisah-nadimah-menyulap-camilan-tradisional-kutai-menjadi-ikon-kuliner-global
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Kue Keroncong, camilan tradisional khas Kutai Kartanegara, kini tengah mendapatkan sorotan lebih luas berkat inovasi dan kreativitas yang dibawa oleh Nadimah, pemilik Kue Keroncong Nadimah. Dengan berbagai inovasi rasa dan strategi pemasaran yang cerdas, Nadimah berusaha memperkenalkan camilan legendaris ini ke pasar global, menjadikannya lebih dari sekadar oleh-oleh khas daerah.

Inovasi Rasa untuk Menyasar Pasar Lebih Luas
Tidak hanya mempertahankan keaslian cita rasa kue keroncong yang sudah dikenal di masyarakat Kutai, Nadimah juga berani melakukan inovasi dengan menambahkan variasi rasa. Selain rasa original yang menjadi favorit, kini terdapat varian baru seperti pandan, mini, dan beberapa varian baru yang tengah dalam tahap pengembangan, seperti rasa coklat, kacang, dan kelapa.

“Kami ingin memberikan sesuatu yang segar dan berbeda bagi konsumen. Kue Keroncong bukan hanya makanan tradisional, tetapi juga sebuah pengalaman rasa yang bisa diterima oleh berbagai kalangan,” jelas Nadimah, yang telah mengembangkan produknya untuk lebih relevan dengan selera masa kini.

Inovasi ini terbukti menjadi langkah cerdas untuk memperkenalkan kue keroncong kepada konsumen luar daerah dan bahkan mancanegara, serta menjadikannya pilihan oleh-oleh yang sangat dicari oleh wisatawan.

Menjadikan Kue Keroncong Sebagai Identitas Kuliner Kutai
Visi Kue Keroncong Nadimah tidak hanya berfokus pada peningkatan kualitas produk, tetapi juga ingin menjadikan kue keroncong sebagai simbol kuliner tradisional Kutai Kartanegara yang mendunia. Nadimah berharap, dengan pendekatan yang tepat, produk ini bisa menjadi salah satu kuliner yang mewakili daerah Kutai di kancah global.

“Kue keroncong adalah salah satu warisan kuliner yang sangat khas dari daerah kami. Saya ingin produk ini tidak hanya dikenal oleh masyarakat Kutai, tetapi juga membawa citra budaya daerah kami ke dunia luar,” ujar Nadimah dengan semangat.

Langkah pertama untuk mencapai tujuan ini adalah dengan meningkatkan kualitas dan tampilan kemasan produk agar lebih menarik di pasar global. Tak hanya itu, Nadimah juga aktif memanfaatkan platform online untuk memperkenalkan Kue Keroncong Nadimah kepada lebih banyak orang, termasuk penggemar kuliner dari luar daerah.

Memberdayakan Ekonomi Lokal Lewat Pemberdayaan Tenaga Kerja
Nadimah juga memiliki komitmen kuat untuk memberikan dampak sosial positif bagi komunitas lokal. Selain mempekerjakan tenaga kerja lokal, ia berusaha menciptakan peluang usaha bagi masyarakat sekitar, terutama dalam proses produksi dan distribusi produk.

“Kami ingin usaha ini tumbuh bersama masyarakat Tenggarong. Dengan memberdayakan warga lokal, kami berharap dapat membuka peluang ekonomi baru dan menciptakan lapangan pekerjaan,” ungkap Nadimah.

Melalui keberlanjutan usaha yang berfokus pada kualitas dan pemberdayaan ekonomi lokal, Kue Keroncong Nadimah tidak hanya memberikan dampak positif terhadap perekonomian daerah, tetapi juga menunjukkan bagaimana UMKM lokal dapat berkembang dengan memanfaatkan potensi tradisi dan budaya.

Pemasaran Digital: Menjangkau Pasar yang Lebih Luas
Dengan semakin berkembangnya era digital, Nadimah menyadari pentingnya untuk memanfaatkan media sosial dan platform digital guna memperkenalkan produk lebih luas.

“Kami memanfaatkan teknologi untuk menjangkau lebih banyak konsumen. Dengan pemasaran yang tepat, kami berharap Kue Keroncong Nadimah menjadi pilihan utama bagi konsumen, baik untuk camilan sehari-hari maupun oleh-oleh,” tambahnya.

Melalui promosi yang kreatif di platform digital, Kue Keroncong Nadimah kini semakin dikenal tidak hanya di dalam negeri, tetapi juga di kalangan wisatawan mancanegara yang mencari pengalaman kuliner yang otentik.

Kue Keroncong Nadimah: Peluang Besar untuk Kuliner Lokal
Dengan semangat inovasi, kualitas produk, dan strategi pemasaran yang tepat, Kue Keroncong Nadimah memiliki potensi besar untuk berkembang menjadi salah satu produk kuliner ikonik dari Kutai Kartanegara. Nadimah percaya bahwa kuliner tradisional yang dipadukan dengan kreativitas dan teknologi digital dapat membantu memperkenalkan budaya daerah secara lebih luas.

“Kami ingin Kue Keroncong Nadimah menjadi kebanggaan masyarakat Kutai dan juga dikenal lebih luas di Indonesia dan dunia. Semoga kedepannya, kami bisa memberikan kontribusi yang lebih besar dalam dunia kuliner,” tutup Nadimah penuh harapan.

Dengan semangat kewirausahaan yang tinggi dan komitmen terhadap budaya lokal, Kue Keroncong Nadimah menunjukkan bagaimana inovasi dalam kuliner tradisional bisa menjadi langkah awal menuju kesuksesan global.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pempek Urang Hulu: Inovasi Kuliner Lokal yang Mendongkrak Pariwisata Kutai
Next: Pemkab Kukar Tingkatkan Kinerja Pemerintahan dengan Aplikasi SEKEJAB

Station Koffie: Kopi Lokal yang Mendorong Pengembangan UMKM dan Ekonomi Daerah

sambaranews.com/2024/11/14/station-koffie-kopi-lokal-yang-mendorong-pengembangan-umkm-dan-ekonomi-daerah

adinsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Station Koffie, sebuah merek kopi lokal yang kini tengah meraih popularitas di Tenggarong, Kalimantan Timur, tak hanya sekadar menghadirkan kopi berkualitas tinggi, tetapi juga memainkan peran penting dalam pengembangan ekonomi lokal serta pemberdayaan UMKM. Dengan komitmen untuk menjaga kualitas biji kopi dan memberikan pengalaman unik bagi pelanggannya, Station Koffie membuktikan bahwa kopi lokal dapat berkontribusi besar dalam merangsang pertumbuhan ekonomi daerah.

Kopi Lokal Berkualitas untuk Meningkatkan Ekonomi Masyarakat

Station Koffie menawarkan kopi yang menggunakan biji kopi terbaik dari berbagai daerah di Indonesia, memberikan rasa yang autentik sekaligus mendukung kesejahteraan petani kopi lokal. Andri Dianel Mandela, pemilik Station Koffie, menjelaskan bahwa keberadaan usaha kopi ini berfungsi tidak hanya sebagai penghasil minuman berkualitas, tetapi juga sebagai motor penggerak ekonomi bagi masyarakat sekitar.

"Kami berkomitmen memberikan kopi yang berkualitas tinggi sambil mendukung para petani lokal. Keberadaan kami di sini bukan hanya sekadar bisnis, tetapi sebagai kontribusi nyata bagi perekonomian daerah," kata Andri.

Selain kualitas kopi yang tak diragukan, Station Koffie juga menghadirkan berbagai inovasi produk seperti Sweet Koffee Mocha dan Coffee Beer, yang menarik perhatian konsumen dari berbagai kalangan. Inovasi ini memperlihatkan bahwa UMKM lokal mampu bersaing di pasar yang sangat kompetitif dengan menawarkan pilihan yang segar dan berbeda.

Membangun Loyalitas dan Menggerakkan Ekonomi Lokal

Station Koffie bukan hanya berhasil memuaskan penggemar kopi, tetapi juga telah berhasil membangun loyalitas pelanggan yang tinggi. Dengan pelayanan yang ramah dan produk yang konsisten, Station Koffie berhasil menarik ribuan pelanggan setiap bulannya.

"Kami selalu menjaga kualitas dan pelayanan terbaik agar pelanggan merasa puas dan kembali lagi. Inilah yang menjadi kunci untuk membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan," tambah Andri.

Omzet yang terus berkembang, dengan konsumsi rata-rata 100kg biji kopi per bulan, menunjukkan bahwa pasar kopi lokal di Tenggarong sangat potensial. Keberadaan Station Koffie juga memberikan dampak positif terhadap perekonomian lokal, karena UMKM ini turut membantu memperkuat daya beli masyarakat dan mendorong perputaran uang di daerah tersebut.

Akses Permodalan dan Dukungan untuk UMKM Lainnya

Namun, Andri menyadari bahwa untuk lebih memaksimalkan potensi UMKM, diperlukan dukungan lebih besar dari pemerintah dan lembaga keuangan. Akses permodalan yang lebih mudah dan bunga kredit yang lebih rendah sangat dibutuhkan agar pelaku UMKM dapat lebih berkembang.

"Kami butuh dukungan lebih dari pemerintah, terutama dalam bentuk akses permodalan yang mudah dan pelatihan manajerial. Dengan itu, kami bisa mengelola keuangan dan pemasaran dengan lebih baik," ungkap Andri.

Andri juga mendorong pelaku UMKM lain untuk memanfaatkan teknologi digital untuk memperluas pasar mereka.

"UMKM harus lebih berani berinovasi dan menggunakan teknologi digital. Itu akan membantu memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas, bahkan global," tambahnya.

Station Koffie sebagai Model UMKM yang Sukses

Station Koffie adalah contoh nyata bagaimana sebuah UMKM yang dimulai dari ide sederhana bisa berkembang menjadi bisnis yang sukses dan berkelanjutan. Keberhasilan ini bukan hanya berkat produk berkualitas, tetapi juga karena kemampuan Station Koffie dalam memberdayakan masyarakat sekitar, menciptakan lapangan pekerjaan, serta memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian daerah.

"Kami ingin terus berkembang, bukan hanya sebagai usaha kopi, tetapi sebagai bagian dari gerakan pemberdayaan UMKM yang dapat memberi dampak positif bagi ekonomi daerah," tutup Andri dengan penuh harap.

Dengan semangat dan dedikasi yang kuat, Station Koffie terus berkembang dan memberikan dampak positif tidak hanya dalam sektor kuliner, tetapi juga dalam pengembangan UMKM secara keseluruhan. Dengan memperkenalkan produk kopi lokal yang berkualitas, Station Koffie juga berperan dalam memperkuat perekonomian Tenggarong dan Kutai Kartanegara sebagai daerah dengan ekosistem UMKM yang berdaya saing tinggi. (adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Terapkan Audit Kasus untuk Tangani Stunting dengan Efektif

Next: Percetakan Undangan M. Agus Ilpansyah: Inovasi untuk UMKM Tenggarong

Salad Buah Mursidah: Solusi Camilan Sehat dan Penggerak Ekonomi Lokal Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/14/salad-buah-mursidah-solusi-camilan-sehat-dan-penggerak-ekonomi-lokal-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar– Salad Buah Mursidah telah menjadi pilihan utama bagi mereka yang ingin menikmati camilan sehat tanpa harus merogoh kocek dalam-dalam. Tidak hanya menawarkan manfaat kesehatan, tetapi usaha ini juga berperan aktif dalam pemberdayaan ekonomi lokal dengan mengutamakan bahan baku segar dari petani sekitar. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang digagas oleh Mursidah ini membuktikan bahwa bisnis lokal bisa memberikan dampak positif bagi masyarakat dan perekonomian daerah.

Dalam beberapa tahun terakhir, masyarakat Tenggarong semakin peduli dengan pola makan sehat, dan Salad Buah Mursidah muncul sebagai solusi tepat. Menggunakan buah-buahan segar yang dipasok dari petani lokal, salad buah ini tidak hanya menyegarkan tetapi juga kaya nutrisi. Usaha ini, yang didirikan oleh Mursidah, bertujuan untuk menjangkau lebih banyak orang agar beralih ke pola makan yang lebih sehat, sekaligus mendukung perekonomian lokal melalui pembelian bahan baku dari petani setempat.

"Kami tidak hanya ingin memberikan camilan sehat kepada masyarakat, tetapi juga memberikan dampak positif terhadap perekonomian lokal dengan membeli bahan dari petani di sekitar Tenggarong," ujar Mursidah.

Usaha ini juga berusaha menjangkau lebih banyak konsumen dengan menawarkan harga yang sangat terjangkau. Mursidah menyadari bahwa camilan sehat seringkali dianggap mahal oleh sebagian orang, dan ia berusaha mengubah pandangan tersebut.

"Kami ingin memastikan bahwa siapa pun bisa menikmati salad buah sehat yang bergizi tanpa merasa keberatan dengan harga," tambah Mursidah.

Salad Buah Mursidah juga semakin dikenal berkat strategi pemasaran yang memanfaatkan media sosial dan platform pengiriman makanan seperti GoFood dan GrabFood. Dengan cara ini, usaha ini semakin mudah diakses oleh konsumen yang ingin menikmati camilan sehat tanpa harus pergi jauh.

"Teknologi digital memungkinkan kami untuk menjangkau pelanggan dengan lebih cepat, dan layanan pengiriman memudahkan konsumen untuk menikmati produk kami," jelas Mursidah.

Kini, dengan semakin banyaknya masyarakat yang peduli pada pola makan sehat dan kebutuhan akan makanan segar, Salad Buah Mursidah berpotensi untuk terus berkembang. Usaha ini tidak hanya berperan dalam memenuhi kebutuhan konsumen, tetapi juga memberdayakan petani lokal, menciptakan lapangan pekerjaan baru, dan berkontribusi terhadap perekonomian Tenggarong.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Tingkatkan Kinerja Pemerintahan dengan Aplikasi SEKEJAB

Next: Pemkab Kukar Terapkan Audit Kasus untuk Tangani Stunting dengan Efektif

Percetakan Undangan M. Agus Ipiansyah: Inovasi untuk UMKM Tenggara

sambaranews.com/2024/11/14/percetakan-undangan-m-agus-ipliansyah-inovasi-untuk-umkm-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – M. Agus Ipiansyah dan Indah Melati mengukir sukses lewat percetakan undangan yang menawarkan kualitas tinggi dengan harga terjangkau. Usaha ini bukan hanya memenuhi kebutuhan pasar, tetapi juga menjadi inspirasi bagi pengusaha UMKM di Tenggara. Berawal dari sebuah tantangan pribadi, kini usaha mereka berkembang pesat, bahkan merambah pasar lebih luas.

Ide mendirikan usaha percetakan undangan ini muncul ketika Agus dan Indah kesulitan menemukan percetakan yang memenuhi standar harga, kualitas, dan desain yang mereka inginkan saat merencanakan pernikahan mereka. Ketika menyadari bahwa banyak orang mengalami kesulitan serupa, mereka memutuskan untuk memulai usaha ini.

"Pada saat kami merencanakan pernikahan, kami mencari percetakan yang bisa menawarkan harga terjangkau, kualitas yang bagus, dan desain yang sesuai selera. Namun, sangat sulit menemukannya. Dari situ kami berpikir, ini bisa menjadi peluang bisnis," ujar Indah Melati.

Dengan tekad kuat, Agus dan Indah mulai merintis usaha percetakan undangan yang kini telah sukses meraih kepercayaan banyak pelanggan. Kualitas produk yang konsisten serta harga yang bersaing menjadi daya tarik utama bagi konsumen. Seiring berjalannya waktu, mereka terus meningkatkan kapasitas produksi untuk memenuhi permintaan yang terus meningkat.

"Selain kualitas, kami juga memastikan harga yang kami tawarkan tetap kompetitif. Bahkan untuk desain custom sekalipun, kami berusaha memberikan harga yang terjangkau," kata Agus.

Salah satu strategi yang berhasil meningkatkan jangkauan pasar mereka adalah melalui kerja sama dengan vendor wedding dan promosi online. Dengan cara ini, mereka tidak hanya melayani pasar lokal di Tenggara, tetapi juga memperluas jangkauan hingga ke luar Kabupaten Kutai Kartanegara. Kerja sama dengan vendor wedding memberikan nilai tambah dan membantu memperkenalkan usaha mereka kepada lebih banyak calon pelanggan.

"Kerja sama dengan vendor wedding sangat membantu dalam memperluas pasar. Kami juga aktif melakukan promosi online agar produk kami lebih mudah ditemukan oleh calon pelanggan," tambah Agus.

Di tengah persaingan yang semakin ketat, percetakan milik Agus dan Indah tetap menjaga kualitas produk dengan menggunakan bahan berkualitas dan desain yang selalu mengikuti tren. Mereka juga memastikan setiap pesanan diselesaikan dengan cepat dan tepat waktu.

"Kami selalu memberikan layanan bebas biaya desain dan berusaha memberikan desain inovatif sesuai keinginan pelanggan. Kami sangat menghargai setiap pelanggan dan berusaha memenuhi semua kebutuhan mereka," jelas Indah.

Harapan terbesar mereka adalah agar usaha ini tidak hanya berkembang, tetapi juga memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal. Dengan terus tumbuh, mereka berharap dapat membuka lebih banyak lapangan pekerjaan dan memperkuat sektor UMKM di Tenggara.

"Semoga usaha ini terus berkembang, memberi manfaat bagi banyak orang, dan bisa berperan dalam memajukan ekonomi lokal. Kami juga berharap dukungan dari pemerintah untuk meningkatkan keterampilan dan kualitas produk kami," kata Agus.

(adv)

Continue Reading

Previous: Station Koffie: Kopi Lokal yang Mendorong Pengembangan UMKM dan Ekonomi Daerah

Next: Sidoyanjajan.tgr: Usaha Kuliner Tenggara yang Kenikmatan

Sidoyanjajan.tgr: Usaha Kuliner Tenggarong yang Kenkinian

sambaranews.com/2024/11/14/sidoyanjajan-tgr-usaha-kuliner-tenggarong-yang-kenkinian

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar— Sidoyanjajan.tgr, usaha kuliner milik Debi Putri Septia Ningrum, bangkit kembali setelah sempat vakum akibat pandemi COVID-19. Dengan konsep yang lebih segar dan inovatif, Sidoyanjajan.tgr kini hadir menawarkan jajanan kekinian dengan harga terjangkau untuk semua kalangan. Usaha ini kini kembali digemari, membawa semangat baru bagi UMKM kuliner di Tenggarong.

Perjalanan Debi dalam dunia kuliner dimulai dari hobinya membuat camilan di rumah. Sebelumnya, ia telah mencoba peruntungan dengan bisnis kuliner 'Dilanda.Lapar' pada 2018, tetapi usaha tersebut terhenti karena pandemi dan kesibukannya dalam pekerjaan kantor. Namun, semangat untuk terus berkembang mendorong Debi untuk membuka usaha baru, kali ini dengan nama Sidoyanjajan.tgr.

"Saya memulai Sidoyanjajan.tgr karena hobi saya dalam membuat camilan. Setelah pengalaman sebelumnya, saya merasa siap untuk memulai lagi dengan konsep yang lebih segar dan lebih sesuai dengan kebutuhan pasar sekarang," ujar Debi.

Sidoyanjajan.tgr kini tak hanya mengandalkan pengalaman sebelumnya, tetapi juga melibatkan pelanggan dalam pengembangan menu mereka. Berbagai jajanan kekinian seperti sambalocol pencok, nyamnyam box, dan chocojar menjadi pilihan favorit yang semakin diminati di kalangan masyarakat Tenggarong.

Keunggulan utama dari Sidoyanjajan.tgr adalah keterjangkauan harga. Jajanan yang ditawarkan dibanderol mulai dari Rp 5.000 hingga Rp 25.000, menjadikannya pilihan tepat untuk siapa saja yang ingin menikmati camilan enak dengan anggaran terbatas. Debi bahkan menyediakan opsi khusus untuk pelanggan yang ingin memesan produk custom, seperti hampers atau parcel, sesuai dengan anggaran yang dimiliki.

"Kami memiliki sambalocol pencok yang cukup terkenal, dan kami juga fleksibel dalam menyesuaikan menu sesuai permintaan pelanggan. Ini menjadi keunggulan kami yang membedakan dari yang lain," kata Debi.

Pemasaran online menjadi kunci keberhasilan Sidoyanjajan.tgr. Walaupun tidak bisa membuka booth setiap hari, Debi tetap memanfaatkan media sosial dan platform online untuk menjangkau pelanggan. Sidoyanjajan.tgr sering kali membuka booth di berbagai acara besar seperti konser, FKR, Erau, SOE, dan CFD, yang membantu memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas.

"Kami hanya buka di event-event besar, tetapi meskipun terbatas, permintaan tetap ada. Ini membuktikan bahwa pasar menerima dengan baik usaha kami," ujar Debi.

Debi berharap agar lebih banyak UMKM seperti Sidoyanjajan.tgr mendapatkan dukungan, pembinaan, dan pelatihan agar bisa bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Ia ingin usaha kuliner ini terus berkembang, memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal, dan membuka peluang lebih besar bagi UMKM di Tenggarong.

(adv)

Continue Reading

Previous: Percetakan Undangan M. Agus Ilpianasyah: Inovasi untuk UMKM Tenggarong

Next: Kisah Owner Sushi Ndull: Revolusi Sushi Terjangkau di Tenggarong, Kini Semua Bisa Coba!

Kisah Owner Sushi Ndull: Revolusi Sushi Terjangkau di Tenggarong, Kini Semua Bisa Coba!

sambaranews.com/2024/11/14/kisah-owner-sushi-ndull-revolusi-sushi-terjangkau-di-tenggarong-kini-semua-bisa-coba

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Sushi seringkali dianggap sebagai makanan mewah yang hanya bisa dinikmati oleh kalangan tertentu, apalagi dengan harga yang relatif tinggi. Namun, berkat inovasi kreatif dari Indri Sukmawijayanti, Sushi Ndull hadir untuk merubah pandangan tersebut. Usaha kuliner yang baru dibangun ini menawarkan sushi yang tidak hanya terjangkau, tetapi juga lezat, dengan harga mulai dari Rp 2.500 per potong. Kini, masyarakat Tenggarong, dari kalangan anak-anak hingga orang dewasa, dapat menikmati sushi tanpa harus khawatir soal biaya.

Konsep ini lahir dari ide yang sederhana namun revolusioner. Indri melihat adanya celah di pasar kuliner Tenggarong, di mana sushi yang selama ini dikenal sebagai makanan eksklusif seringkali terhalang oleh harganya yang mahal. Terinspirasi oleh tren viral di media sosial, khususnya TikTok, yang memperkenalkan cara menikmati sushi dengan harga lebih murah namun tetap enak, Indri kemudian memutuskan untuk memulai Sushi Ndull.

"Sushi Ndull hadir untuk memberi solusi bagi banyak orang yang ingin menikmati sushi dengan harga terjangkau. Saya ingin mengubah persepsi bahwa sushi hanya bisa dinikmati oleh kalangan tertentu. Semua orang, terutama anak-anak, bisa merasakan kenikmatan sushi tanpa merasa terbebani biaya," ujar Indri dengan semangat.

Dengan harga yang sangat terjangkau, konsep yang diusung oleh Sushi Ndull langsung mendapat sambutan hangat dari masyarakat Tenggarong. Banyak orang yang sebelumnya menganggap sushi sebagai makanan mahal kini merasa terbuka untuk mencobanya, berkat harga yang ditawarkan yang sangat bersahabat di kantong, terutama untuk anak-anak dan keluarga.

Keberhasilan Sushi Ndull tidak hanya terletak pada harga yang terjangkau, tetapi juga pada kualitas yang tetap terjaga. Meskipun harga per potong sushi sangat murah, Indri memastikan bahwa kualitas bahan baku dan cita rasa yang disajikan tidak kalah dengan sushi yang dijual dengan harga lebih mahal di restoran-restoran mewah.

Untuk memperkenalkan produk mereka lebih luas lagi, Sushi Ndull juga memanfaatkan media sosial sebagai sarana pemasaran utama. Dengan strategi pemasaran yang sederhana namun efektif, mereka berhasil menjangkau banyak pelanggan hanya dengan memanfaatkan grup jual beli online dan status WhatsApp.

"Kami tidak mengandalkan iklan besar-besaran. Kami lebih memilih untuk memanfaatkan grup jual beli di media sosial dan status WhatsApp. Ini terbukti sangat efektif untuk memperkenalkan Sushi Ndull kepada masyarakat Tenggarong," jelas Indri.

Dengan berbagai inovasi dan strategi pemasaran yang tepat, Indri berharap Sushi Ndull dapat terus berkembang dan membuka lebih banyak cabang. Ia juga berharap semakin banyak masyarakat yang terbuka untuk mencoba sushi dengan harga terjangkau, tanpa harus takut soal biaya. Ke depan, Indri berencana memperluas pasar ke kota-kota lainnya, memberikan kesempatan bagi lebih banyak orang untuk menikmati sushi.

(adv)

Continue Reading

Previous: Sidoyanjajan.tgr: Usaha Kuliner Tenggarong yang Keniknian

Next: Afd Kitchen: UMKM Kuliner Tenggarong Tumbuh Pesat Meski Pandemi

AfD Kitchen: UMKM Kuliner Tenggarong Tumbuh Pesat Meski Pandemi

sambaranews.com/2024/11/14/afd-kitchen-umkm-kuliner-tenggarong-tumbuh-pesat-meski-pandemi

adinsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – AfD Kitchen, yang dikelola oleh Siti Halimah, berhasil membuktikan bahwa usaha kuliner UMKM bisa berkembang pesat meski terimbas pandemi COVID-19. Dimulai pada 2018 sebagai kedai minuman, pandemi yang melanda pada 2020 memaksa Halimah untuk beradaptasi dan mengalihkan bisnisnya menjadi usaha makanan online. Kini, AfD Kitchen tidak hanya bertahan tetapi berkembang pesat dengan menu-menu khas yang semakin digemari pelanggan setia di Tenggarong.

Pada awal pandemi, bisnis kedai minuman yang sebelumnya sukses, terpaksa tutup karena pembatasan sosial dan peraturan kesehatan. Halimah yang sebelumnya tidak pernah terbayang akan mengelola bisnis makanan secara online, merasa harus berpikir cepat untuk tetap bertahan.

"Saat kedai terpaksa tutup karena pandemi, saya merasa harus mencoba hal baru. Karena saya memang hobi memasak, saya memutuskan untuk mencoba peruntungan berjualan makanan secara online," ungkap Halimah saat ditemui di AfD Kitchen.

Dalam waktu singkat, Halimah berhasil menyesuaikan diri dengan pasar baru dan menawarkan berbagai hidangan tradisional yang menggugah selera. Salah satu menu andalan yang mendapat banyak perhatian adalah Lempeng Gulai Ayam yang kini menjadi favorit pelanggan. Hidangan ini terdiri dari lempeng gandum lembut yang dipadukan dengan ayam gulai yang kaya rempah dan acar segar, memberikan cita rasa yang autentik dan berbeda dari yang lainnya.

"Lempeng Gulai Ayam kami adalah resep keluarga yang sudah turun-temurun. Rasa rempahnya yang khas dan bahan-bahannya yang berkualitas membuat menu ini menjadi favorit banyak orang," jelas Halimah.

AfD Kitchen menawarkan harga yang sangat terjangkau untuk makanan berkualitas. Misalnya, Lempeng Gulai Ayam hanya dibanderol Rp 15.000 per porsi, sementara Mihun Sambal Hati dan Nasi Kuning Gulai masing-masing dihargai Rp 10.000 dan Rp 20.000. Harga yang bersaing ini semakin membuat pelanggan tertarik untuk mencoba menu lainnya. Keberhasilan ini juga didukung oleh kualitas bahan-bahan yang selalu diperhatikan oleh Halimah.

"Kami memilih bahan-bahan yang segar dan berkualitas, itu yang membuat cita rasa kami berbeda dengan yang lain," tambahnya.

Tidak hanya itu, AfD Kitchen juga sangat mengutamakan pelayanan yang ramah dan cepat. Hal ini menjadi salah satu faktor yang membuat pelanggan merasa puas dan terus kembali. Seiring dengan berkembangnya usaha, Halimah mulai menerima pesanan untuk catering dan acara besar di Tenggarong, seperti acara pernikahan dan ulang tahun.

Di era digital yang semakin berkembang, Halimah memanfaatkan media sosial seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp untuk memasarkan produk AfD Kitchen. Tak hanya itu, AfD Kitchen juga ikut berpartisipasi dalam event Car Free Day (CFD) dan Sentra Oleh-Oleh Tenggarong (SOE) yang semakin meningkatkan popularitasnya.

"Promosi lewat media sosial dan ikut serta dalam event lokal seperti CFD dan SOE sangat membantu kami memperkenalkan produk kepada lebih banyak orang," ujar Halimah dengan senyum bahagia.

Tak hanya mengandalkan pemasaran lewat media sosial, Halimah juga menerapkan sistem pre-order di hari-hari biasa, yang memungkinkan pelanggan untuk memesan terlebih dahulu sebelum produk tersedia. Hal ini sangat membantu mengelola stok dan memastikan kualitas produk yang tetap terjaga.

Bagi Siti Halimah, keberhasilan AfD Kitchen bukan hanya soal mengelola bisnis kuliner, tetapi juga bagaimana memberikan inspirasi kepada pelaku UMKM lainnya di Tenggarong dan Kutai Kartanegara untuk terus berinovasi meski dalam kondisi yang sulit.

"Saya percaya, UMKM memiliki potensi besar untuk mendorong perekonomian lokal. Dengan ketekunan, inovasi, dan konsistensi, kita bisa bangkit bersama-sama dan memberi dampak positif bagi masyarakat sekitar," ujar Halimah dengan penuh semangat.

AfD Kitchen kini siap untuk terus berkembang dan menambah varian produk baru serta membuka outlet fisik yang lebih permanen di masa depan. Halimah berharap, usaha kecil seperti AfD Kitchen dapat menjadi contoh bagi UMKM lainnya untuk tidak pernah menyerah, bahkan di tengah tantangan besar.

"UMKM Naik Kelas! Kita bisa bangkit, asalkan kita punya semangat dan terus berkarya," tutup Halimah dengan optimisme yang tak pernah pudar.
(adv)

Continue Reading

Previous: Kisah Owner Sushi Nduul: Revolusi Sushi Terjangkau di Tenggarong, Kini Semua Bisa Coba!
Next: Sekda Kukar Resmikan Pelatihan Kejuruan untuk Siapkan Tenaga Kerja Lokal yang Kompeten

Kisah Owner Foma: Aksesoris Handmade yang Menjadi Ikon Kreativitas Anak Muda Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/15/kisah-owner-foma-aksesoris-handmade-yang-menjadi-ikon-kreativitas-anak-muda-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Foma, sebuah brand aksesoris handmade yang didirikan oleh Marina Khopipah, telah berhasil menciptakan terobosan di dunia aksesoris di Tenggarong. Dengan desain-desain unik dan kualitas yang terjamin, Foma berhasil menarik perhatian banyak perempuan muda yang ingin tampil berbeda, tetapi tetap dengan sentuhan eksklusif. Produk-produk seperti scrunchie, headband, dan keychain yang dibuat dengan tangan ini menjadi bukti bahwa aksesoris handmade memiliki potensi besar untuk bersaing dengan produk massal.

Foma berdiri pada 2018, dengan fokus utama untuk menggabungkan seni dalam setiap aksesoris yang dihasilkan.

"Kami ingin memberikan aksesoris yang tidak hanya mengikuti tren semata, tetapi juga memiliki nilai seni yang bisa bertahan lama," ungkap Marina Khopipah, pendiri Foma.

Hal ini membuat Foma berbeda dengan brand-brand besar lainnya yang mengandalkan produksi massal dan tren sesaat. Dengan berbagai desain eksklusif yang tak mudah ditemukan di pasaran, Foma menghadirkan aksesoris yang penuh karakter dan seni. Marina juga menekankan pentingnya kualitas dalam setiap produk yang dihasilkan.

Setiap produk Foma diproduksi dalam jumlah terbatas, sehingga memberi pengalaman eksklusif bagi konsumennya. Produk seperti scrunchie, headband, dan keychain yang dihasilkan, dibuat dengan bahan pilihan yang berkualitas tinggi dan dijual dengan harga yang sangat terjangkau, mulai dari Rp 3.000 hingga Rp 25.000. Dengan kualitas tinggi dan harga yang bersahabat, Foma berhasil menarik perhatian banyak pelanggan tetap yang kembali lagi untuk membeli produk terbaru.

Pemasaran Media Sosial yang Kreatif dan Efektif

Sebagai brand yang dipelopori oleh semangat anak muda, Foma sangat mengandalkan media sosial sebagai sarana utama untuk memasarkan produk mereka. Platform seperti Instagram, Facebook, dan WhatsApp menjadi alat yang efektif untuk berkomunikasi langsung dengan pelanggan dan memperkenalkan produk-produk baru. Pemasaran visual yang menarik dan kreatif berhasil menarik perhatian audiens muda, terutama mereka yang ingin tampil stylish dan berbeda.

"Sosial media adalah cara yang sangat efektif untuk memperkenalkan brand kami ke lebih banyak orang. Kami memanfaatkan platform ini untuk menampilkan desain-desain eksklusif dan berkomunikasi langsung dengan pelanggan. Testimoni positif dari pelanggan juga sangat membantu dalam memperluas jangkauan pasar," Jelas Marina.

Selain itu, Foma juga menjalin kerjasama dengan beberapa influencer lokal di Tenggarong untuk memperkenalkan produk mereka kepada audiens yang lebih luas. Kolaborasi dengan influencer ini terbukti sangat efektif dalam meningkatkan visibilitas brand dan memperluas pasar, terutama di kalangan konsumen muda yang aktif di media sosial.

Foma dan Peranannya dalam Ekonomi Kreatif

Marina berharap Foma dapat menjadi bagian dari pengembangan ekonomi kreatif di Tenggarong. Dengan mengutamakan kreativitas, Foma ingin memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal dan menginspirasi pelaku UMKM lainnya untuk berinovasi.

"Kami berharap Foma dapat terus berkembang dan menjadi contoh bagi usaha kreatif lainnya. Kami ingin memberikan kontribusi nyata bagi perekonomian lokal dan mendorong lebih banyak anak muda untuk terlibat dalam ekonomi kreatif," ujar Marina dengan penuh optimisme.

Foma terus berkembang, tidak hanya dalam hal produk tetapi juga dalam aspek pemasaran dan strategi bisnis. Dengan semangat yang tinggi dan kreativitas tanpa batas, Foma siap menjadi brand aksesoris yang tidak hanya dikenang karena kualitas produknya, tetapi juga karena kontribusinya dalam dunia ekonomi kreatif.

Continue Reading

Previous: Dishub Kukar Terus Tingkatkan Keamanan Jalan di Mangkurawang dengan Pemasangan Lampu
Next: Telur Gulung Husaini: Camilan Bergizi dan Terjangkau yang Meningkatkan Ekonomi Lokal

Telur Gulung Husaini: Camilan Bergizi dan Terjangkau yang Meningkatkan Ekonomi Lokal

sambaranews.com/2024/11/15/telur-gulung-husaini-camilan-bergizi-dan-terjangkau-yang-meningkatkan-ekonomi-lokal

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Husaini, seorang pengusaha kuliner di Tenggarong, telah menciptakan peluang bisnis yang tidak hanya menguntungkan dirinya, tetapi juga memberikan dampak positif pada perekonomian lokal. Dengan menjual telur gulung yang harga per porsinya hanya Rp 5.000 untuk empat potong, Husaini mampu memberikan camilan yang lezat dan bergizi bagi masyarakat. Keberhasilannya dalam membangun usaha ini berawal dari keinginannya untuk mengisi kekosongan pekerjaan tetap dan memenuhi kebutuhan konsumen akan jajanan murah namun sehat.

Sejak pertama kali membuka usaha ini, Husaini tidak memikirkan rencana besar.

"Awalnya saya hanya coba-coba saja. Karena saya tidak punya pekerjaan tetap, saya coba mencari peluang dengan menjual telur gulung," ujar Husaini mengenang langkah pertama dalam usahanya.

Ketika itu, ia menyadari bahwa banyak orang yang membutuhkan camilan murah dan bergizi, yang tidak hanya mengenyangkan, tetapi juga memberikan nilai gizi yang bermanfaat.

Dengan hanya menggunakan bahan telur yang berkualitas tinggi, Husaini berhasil menciptakan camilan yang kaya protein dan rendah kalori. Setiap potong telur gulung mengandung protein yang baik untuk tubuh, menjadikannya pilihan camilan sehat bagi berbagai kalangan. Dengan harga yang sangat terjangkau, konsumen bisa menikmati empat potong telur gulung hanya dengan Rp 5.000. Produk ini kini menjadi favorit banyak kalangan, dari anak-anak sekolah hingga pekerja kantoran yang membutuhkan camilan ringan di tengah aktivitas padat.

Keunggulan Telur Gulung Husaini: Murah dan Bergizi

Keberhasilan usaha Husaini tidak hanya terletak pada harga yang terjangkau, tetapi juga pada rasa dan kandungan gizi produk. Menurut Husaini, salah satu keunggulan dari telur gulung yang dijualnya adalah rasa yang gurih dan kandungan protein yang tinggi.

"Kami menawarkan camilan yang bukan hanya enak tetapi juga bergizi. Telur sebagai bahan utama memberikan banyak manfaat, terutama dari segi kandungan proteinnya," ujar Husaini.

Inilah yang menjadi daya tarik utama produk ini di kalangan masyarakat Tenggarong yang membutuhkan camilan praktis namun bernutrisi.

"Dengan hanya Rp 5.000, saya yakin konsumen bisa mendapatkan camilan yang tidak hanya enak, tetapi juga sehat. Ini adalah solusi bagi mereka yang ingin ngemil tetapi tidak ingin mengorbankan kesehatan," lanjut Husaini.

Tantangan yang Dihadapi oleh UMKM dan Harapan untuk Dukungan Pemerintah

Meski usaha ini telah berkembang pesat, Husaini mengakui bahwa masih banyak tantangan yang harus dihadapi, salah satunya adalah masalah lokasi berjualan.

"Saat ini kami masih kesulitan mencari lokasi yang strategis dan mudah dijangkau konsumen. Kami berharap ada dukungan dari pemerintah dalam penyediaan fasilitas untuk UMKM, seperti tempat berjualan yang lebih terjangkau," kata Husaini.

Husaini berharap pemerintah bisa membantu memfasilitasi usaha kecil dengan memberikan lokasi berjualan yang lebih strategis dan mudah diakses.

"Jika ada fasilitas seperti itu, kami yakin usaha ini bisa berkembang lebih besar lagi dan membantu lebih banyak orang," tambahnya.

Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Lokal

Bagi Husaini, usaha telur gulung bukan hanya sekadar tentang keuntungan pribadi. Lebih dari itu, ia ingin usahanya memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar.

"Kami ingin usaha ini tidak hanya memberikan keuntungan bagi saya pribadi, tetapi juga dapat membantu meningkatkan perekonomian lokal," ujar Husaini dengan penuh semangat.

Dengan lebih banyak usaha kecil yang berkembang, diharapkan dapat tercipta lebih banyak lapangan pekerjaan, serta meningkatkan kesejahteraan ekonomi di Tenggarong.

Dengan kualitas produk yang tetap terjaga dan harga yang tetap terjangkau, Husaini berharap lebih banyak pelaku UMKM di Tenggarong dapat termotivasi untuk berinovasi dan mengembangkan usaha mereka.

"Semoga lebih banyak lagi UMKM yang tumbuh dan berkembang. Kami percaya, dengan usaha yang gigih, kita bisa menciptakan perubahan yang lebih besar bagi perekonomian lokal," tutup Husaini.

(adv)

Diskop-UKM Kukar Dorong UMKM Produksi Makanan Bergizi untuk Lawan Stunting

sambaranews.com/2024/11/15/diskop-ukm-kukar-dorong-umkm-produksi-makanan-bergizi-untuk-lawan-stunting

adminsambaranews



Sambaranews.com, TENGGARONG – Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop-UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) kembali menegaskan pentingnya peran UMKM dalam mendukung pengentasan stunting di daerah tersebut. Salah satu fokus utama adalah mendorong pelaku usaha untuk menghasilkan produk kuliner yang bergizi tinggi, aman, dan higienis.

Langkah ini menjadi bagian dari strategi pemerintah untuk memastikan kebutuhan gizi masyarakat terpenuhi, terutama bagi anak-anak. Kepala Bidang Pemberdayaan UKM Diskop-UKM Kukar, Fathul Amin, mengatakan bahwa pemberdayaan UMKM tidak hanya untuk meningkatkan pendapatan tetapi juga untuk menciptakan produk yang memiliki nilai tambah bagi masyarakat.

“Segala produk UMKM harus sudah teruji sehingga layak pangan dan pemenuhan gizi terpenuhi,” ucap Fathul pada Sabtu (23/11/2024) di sela-sela acara pelatihan UMKM di Tenggarong.

Mendorong Kelayakan Produk Kuliner

Diskop-UKM Kukar telah menetapkan standar tertentu bagi pelaku UMKM, terutama di sektor kuliner, agar produk mereka dapat berkontribusi dalam penanganan stunting. Sertifikat halal dan Pangan Industri Rumah Tangga (PIRT) menjadi syarat utama yang harus dipenuhi oleh setiap pelaku usaha.

Menurut Fathul, langkah ini bertujuan untuk memastikan bahwa produk yang dijual aman dikonsumsi, memiliki nilai gizi tinggi, dan dapat memenuhi kebutuhan masyarakat. Selain itu, produk-produk yang rendah kalori namun kaya nutrisi juga menjadi fokus utama dalam pembinaan pelaku usaha.

“Produk-produk ini tidak hanya untuk mendukung ekonomi masyarakat, tetapi juga untuk meningkatkan kualitas hidup mereka,” jelasnya.

Ia menambahkan bahwa makanan bergizi dan higienis sangat penting dalam program pengentasan stunting, mengingat stunting adalah salah satu masalah kesehatan utama yang masih dihadapi di beberapa wilayah Kukar.

Inovasi sebagai Kunci Kesuksesan

Tidak hanya berhenti pada aspek kualitas dan kelayakan, Diskop-UKM Kukar juga mendorong pelaku UMKM untuk terus berinovasi. Menurut Fathul, inovasi dalam menciptakan produk baru yang bergizi tinggi akan membantu UMKM untuk naik kelas sekaligus memperluas pasar mereka.

“Definisi UMKM naik kelas itu tidak hanya meningkatkan penghasilannya, tapi bagaimana dia menumbuhkan kreativitas dari produknya,” tegasnya.

Ia berharap, dengan adanya inovasi, produk UMKM di Kukar dapat semakin diminati oleh masyarakat luas dan memberikan dampak positif pada penanganan stunting. Inovasi ini dapat berupa pengembangan resep, pengemasan yang menarik, hingga strategi pemasaran yang lebih efektif.

Selain itu, pemerintah juga akan terus memberikan pelatihan dan pendampingan kepada para pelaku UMKM agar mereka mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Pelatihan ini mencakup berbagai aspek, mulai dari manajemen usaha hingga cara menciptakan produk yang memenuhi standar kesehatan.

(adv)

Continue Reading

Previous: Telur Gulung Husaini: Camilan Bergizi dan Terjangkau yang Meningkatkan Ekonomi Lokal

Next: Titi Bakery & Dessert, UMKM Spesialis Kuer

Titi Bakery & Dessert, UMKM Spesialis Kuer

sambaranews.com/2024/11/15/titi-bakery-dessert-umkm-spesialis-kuer

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Titi Nur Pratiwi KS, pemilik Titi Bakery & Dessert, menjadi contoh nyata bagaimana sebuah hobi dapat berkembang menjadi usaha yang tidak hanya menguntungkan, tetapi juga memberi dampak positif bagi perekonomian lokal. Dengan ketekunan dan kualitas produk yang terjaga, usaha yang dia mulai pada tahun 2012 kini telah dikenal luas di Tenggarong dan menjadi salah satu pilihan utama masyarakat untuk menikmati aneka kue dan dessert.

Berawal dari hobi membuat kue dan berbagi hasil kreasinya di media sosial, Titi tidak pernah membayangkan bahwa apa yang awalnya hanya untuk kesenangan pribadi bisa berkembang menjadi bisnis yang sukses.

“Dulu saya hanya masak dan bikin kue untuk diri sendiri, kemudian saya foto hasilnya dan unggah di Facebook. Tanpa disangka, banyak teman yang tertarik dan memberi respons positif,” kenangnya.

Titi memulai perjalanan usahanya dengan memanfaatkan Facebook sebagai alat promosi. Tanpa rencana bisnis yang matang, ia membuka pesanan (PO) pertama kalinya berdasarkan permintaan teman-temannya. Hasilnya luar biasa. Pesanan pun datang, dan sejak saat itu, Titi merasa bahwa usaha ini patut untuk dikelola dengan lebih serius.

“Awalnya memang hanya coba-coba, tetapi saya merasa produk saya diterima dengan baik oleh orang banyak, sehingga saya memutuskan untuk menjadikannya bisnis yang lebih terstruktur,” ujar Titi.

Usahanya kini berkembang pesat dengan berbagai macam produk, mulai dari kue kering, bolu, hingga dessert yang kini menjadi favorit masyarakat Tenggarong. Titi Bakery & Dessert telah berhasil menjangkau banyak pelanggan, tidak hanya di Tenggarong, tetapi juga luar daerah, melalui pemesanan online. (adv)

Continue Reading

Previous: Diskop-UKM Kukar Dorong UMKM Produksi Makanan Bergizi untuk Lawan Stunting

Next: Pemkab Kukar Perkuat Kolaborasi Tingkat Kecamatan dan Desa dalam Penanganan Stunting

Potato Fun Fries: Sensasi Baru di Tenggarong yang Menggerakkan Ekonomi Lokal

sambaranews.com/2024/11/15/potato-fun-fries-sensasi-baru-di-tenggarong-yang-menggerakkan-ekonomi-lokal
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Di tengah berkembangnya dunia kuliner di Indonesia, Potato Fun Fries Tenggarong menjadi contoh nyata bagaimana inovasi produk dapat memberikan dampak positif terhadap perekonomian lokal. Dengan menyajikan kentang goreng curly berbentuk spiral yang berbeda dari produk sejenis, usaha ini tidak hanya menarik perhatian konsumen, tetapi juga berhasil menciptakan peluang ekonomi baru di Tenggarong.

Inovasi dalam dunia kuliner sering kali menjadi kunci untuk menarik minat masyarakat, dan itulah yang dilakukan oleh Potato Fun Fries Tenggarong. Muhd. Maryadi Adha, pemilik usaha ini, mengungkapkan bahwa mereka awalnya mencari produk yang belum banyak dijual di Tenggarong.

"Kami ingin menawarkan sesuatu yang berbeda, sehingga kami memutuskan untuk bekerjasama dengan Potato Fun Fries ID, yang sudah terkenal di Depok dengan kentang goreng curly-nya," ujar Adha.

Kentang goreng curly yang disajikan oleh Potato Fun Fries Tenggarong memiliki bentuk spiral dan tekstur renyah yang berbeda dari kentang goreng biasa. Selain bentuknya yang unik, pelanggan juga dapat memilih berbagai varian saus dan bumbu tabur yang memungkinkan mereka untuk menikmati rasa sesuai dengan selera masing-masing.

"Kentang curly kami memiliki keunikan tersendiri. Bentuk spiralnya yang berbeda memberikan pengalaman baru dalam menikmati kentang goreng," kata Adha.

Lebih dari sekadar produk yang lezat, lokasi outlet yang strategis juga berperan besar dalam kesuksesan usaha ini. Outlet Potato Fun Fries Tenggarong terletak di SOE (Simpang Odah Etam), kawasan yang sangat dikenal oleh warga Tenggarong. Menurut Adha, lokasi yang mudah dijangkau ini sangat memudahkan konsumen untuk menemukan dan menikmati produk mereka.

"Kami sangat bersyukur karena outlet kami terletak di SOE, tempat yang selalu ramai dikunjungi masyarakat. Jadi, pelanggan pun lebih mudah menemukan kami," ungkapnya.

Dengan inovasi produk yang unik dan lokasi yang strategis, usaha ini juga memberikan kontribusi nyata terhadap perekonomian lokal. Adha menyadari bahwa keberhasilan usaha ini tidak hanya berdampak pada dirinya pribadi, tetapi juga membuka peluang ekonomi bagi masyarakat sekitar.

"Kami berharap usaha ini dapat terus berkembang, dan dengan berkembangnya usaha kami, lebih banyak peluang bagi UMKM lainnya di Tenggarong untuk tumbuh dan berinovasi," tambahnya.

Meningkatkan Kualitas dan Mengembangkan Potensi Lokal

Selain berfokus pada inovasi produk, Adha juga memiliki rencana untuk terus meningkatkan kualitas produk dan pelayanan.

"Kami terus berusaha meningkatkan kualitas produk dan pelayanan agar pelanggan semakin puas," jelasnya.

Adha berharap ke depannya Potato Fun Fries Tenggarong tidak hanya dikenal dengan kentang goreng curly-nya, tetapi juga dengan kualitas dan pelayanan terbaik.

Bukan hanya itu, Adha juga berencana menambah variasi menu untuk memperkaya pilihan pelanggan.

"Kami ingin memberikan pilihan yang lebih beragam kepada pelanggan, sehingga mereka tidak hanya datang untuk kentang goreng curly saja," ujarnya.

Rencana untuk menambah variasi menu ini diharapkan dapat lebih menarik minat konsumen dan meningkatkan pendapatan usaha.

Harapan untuk UMKM Tenggarong

Adha juga berharap usaha yang dirintisnya dapat menginspirasi pelaku UMKM lainnya di Tenggarong untuk terus berinovasi.

"Semoga usaha ini bisa menjadi contoh bagi UMKM lainnya di Tenggarong untuk terus berinovasi dan memanfaatkan peluang pasar," tambahnya.

Ia menekankan bahwa dengan semangat berinovasi, UMKM dapat tumbuh dan memberikan kontribusi lebih besar terhadap perekonomian lokal.

Melalui usaha ini, Potato Fun Fries Tenggarong berhasil membuktikan bahwa inovasi dalam kuliner, terutama dengan produk yang unik dan menarik, dapat menjadi motor penggerak perekonomian lokal. Dengan harapan yang besar untuk perkembangan usaha dan dampak positif terhadap masyarakat, Potato Fun Fries Tenggarong siap melangkah lebih jauh lagi.

(adv)

Jajanan TGR: Sukses Menjadi Pilihan Camilan Terpopuler di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/15/jajanan-tgr-sukses-menjadi-pilihan-camilan-terpopuler-di-tenggara
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Jajanan TGR telah menjadi salah satu daya tarik kuliner baru di Tenggara yang mengundang perhatian banyak warga. Dengan menyajikan jajanan jalanan yang sederhana namun penuh rasa, usaha kuliner ini berhasil mencuri hati pengunjung. Terletak di lokasi-lokasi strategis seperti Taman Titik Nol dan Simpang Odah Etam (SOE), Jajanan TGR tidak hanya menawarkan camilan lezat tetapi juga memperkenalkan konsep baru dalam berbisnis dengan pendekatan yang inovatif.

Dalam wawancara pada Rabu, 20 November 2024, Muhammad Aris Romadani, pemilik Jajanan TGR, menceritakan perjalanan usahanya yang dimulai dari sebuah inspirasi sederhana. Aris mengungkapkan bahwa ide untuk membuka usaha kuliner ini datang dari sebuah kesempatan yang muncul setelah melihat peluang berjualan di sekitar Museum Tenggara.

"Awalnya saya hanya ingin mencoba menjual camilan yang disukai banyak orang. Melihat peluang berjualan di depan Museum Tenggara, saya pun memberanikan diri untuk mencoba," kata Aris dengan semangat.

Seiring berjalannya waktu, usaha Aris berkembang pesat, terutama karena adanya minat besar terhadap jajanan kekinian seperti risol mayo dan telur gulung. Produk-produk yang ditawarkan tidak hanya mengutamakan cita rasa yang lezat, tetapi juga harga yang terjangkau.

"Kami berfokus pada produk yang bisa dinikmati banyak orang dengan harga yang ramah di kantong. Misalnya, risol mayo isi ayam kami jual dengan harga Rp 15.000 per porsi, sementara telur gulung dimulai dari Rp 2.000 per tusuk," jelas Aris.

Selain kualitas rasa, faktor lokasi yang strategis juga menjadi kunci kesuksesan Jajanan TGR. Berjualan di tempat-tempat ramai seperti Taman Titik Nol dan SOE memungkinkan Aris menjangkau banyak pelanggan yang sedang berkunjung ke area tersebut.

"Dengan lokasi yang ramai, kami bisa langsung menyapa para pengunjung dan menawarkan jajanan kami yang langsung bisa mereka nikmati," tambah Aris.

Namun, tidak hanya lokasi fisik yang berperan penting. Aris juga memanfaatkan media sosial, khususnya Instagram, sebagai salah satu strategi pemasaran yang efektif.

"Kami memanfaatkan Instagram @jajanan_tgr_ untuk memperkenalkan produk kami lebih luas dan menjangkau audiens yang lebih besar. Media sosial sangat membantu kami untuk tetap terhubung dengan pelanggan dan memberikan informasi tentang menu baru atau promosi menarik," kata Aris.

Ke depannya, Aris berencana untuk terus mengembangkan Jajanan TGR dengan menambah variasi menu untuk menarik minat pelanggan yang ingin mencoba rasa baru.

"Kami berencana menambah variasi menu, baik dari segi rasa maupun bahan. Kami ingin memberikan kejutan bagi pelanggan yang sudah setia menikmati jajanan kami," ujarnya penuh harap.

Sebagai pelaku UMKM, Aris juga berharap ada dukungan lebih dari pemerintah Kutai Kartanegara untuk meningkatkan peluang usaha kecil dan menengah di bidang kuliner.

"Kami berharap pemerintah bisa terus mendukung UMKM di Tenggara, terutama dalam hal pemberian izin, akses ke pasar, dan penyelenggaraan event yang bisa memperkenalkan produk lokal," ungkap Aris.

Melalui usaha ini, Aris berharap bisa turut berkontribusi dalam membangun ekosistem kuliner lokal dan memajukan sektor UMKM di Tenggara.

(adv)

Mochimotalk: Merek Mochi Lokal yang Sedang Naik Daun di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/15/mochimotalk-merek-mochi-lokal-yang-sedang-naik-daun-di-tenggarong
adminsambaranews



Sambaranews.com, kukar – Mochimotalk, sebuah merek mochi lokal yang tengah naik daun di Kutai Kartanegara, telah berhasil menarik perhatian masyarakat dengan inovasi rasa yang sesuai dengan selera lokal. Didirikan oleh Muhammad Ridwan Saputra, usaha ini menawarkan mochi yang tidak hanya mengedepankan kualitas, tetapi juga harga yang terjangkau, menjadikannya pilihan camilan favorit di Tenggara.

Sejak didirikan, Mochimotalk berkomitmen untuk memperkenalkan mochi sebagai camilan Jepang yang dapat diterima oleh masyarakat Kutai Kartanegara dengan rasa yang lebih familiar.

"Kami ingin menghadirkan mochi dengan cita rasa yang dekat dengan selera masyarakat lokal. Kami memulai usaha ini karena tertarik dengan keunikan mochi Jepang dan ingin menciptakan versi yang cocok di lidah masyarakat sini," ujar Ridwan dengan penuh semangat.

Mochimotalk memiliki keunikan dalam hal rasa. Meski dikenal sebagai camilan khas Jepang, produk ini telah disesuaikan dengan kebiasaan makan masyarakat Indonesia, khususnya masyarakat Tenggara.

"Kami menggunakan bahan-bahan lokal terbaik untuk menciptakan rasa yang lebih disukai oleh pelanggan di sini," jelas Ridwan.

Dengan adaptasi rasa yang lebih menyatu dengan selera lokal, Mochimotalk berhasil menciptakan produk yang berbeda dari mochi pada umumnya, yang biasanya cenderung lebih manis dan kenyal.

Dari segi harga, Mochimotalk menawarkan camilan yang sangat terjangkau, berkisar antara Rp 3.000 hingga Rp 10.000 per porsi. Dengan harga yang ramah di kantong, pelanggan bisa menikmati berbagai varian rasa mochi yang lezat, seperti rasa kacang hijau, cokelat, hingga varian lokal yang khas.

"Kami ingin memberikan kualitas terbaik dengan harga yang bersahabat. Dengan harga yang terjangkau, kami berharap dapat memenuhi kebutuhan camilan yang lezat untuk semua kalangan," tambah Ridwan.

Mochimotalk juga sangat menjaga kualitas produknya. Ridwan menekankan bahwa setiap mochi yang diproduksi dibuat dengan bahan-bahan yang sehat dan higienis, serta proses produksi yang cermat untuk memastikan kesegaran dan cita rasa yang konsisten.

"Kami memastikan setiap produk yang kami buat aman dan berkualitas, sehingga pelanggan bisa menikmatinya tanpa khawatir," jelasnya.

Tidak hanya tentang kualitas, strategi pemasaran Mochimotalk juga turut berperan besar dalam kesuksesannya. Dengan memanfaatkan platform media sosial untuk memperkenalkan produk, Mochimotalk telah mampu menjangkau lebih banyak pelanggan dan membuat masyarakat semakin mengenal merek ini.

"Media sosial seperti Instagram sangat membantu kami dalam memperkenalkan produk dan menjangkau audiens yang lebih luas," kata Ridwan.

Mochimotalk juga berfokus pada pengalaman pelanggan yang menyenangkan. Dengan terus menawarkan varian rasa baru yang inovatif, usaha ini berhasil menciptakan loyalitas pelanggan.

"Kami senang melihat pelanggan kembali lagi karena mereka merasa puas dengan kualitas produk kami dan terus tertarik untuk mencoba rasa baru," ungkap Ridwan.

Sebagai pelaku UMKM, Ridwan berharap ada lebih banyak dukungan bagi pengusaha kecil di Kutai Kartanegara.

"Kami berharap bisa terus berkembang dan mendapatkan dukungan dari pemerintah setempat untuk memperluas usaha kami, serta berkontribusi dalam memajukan UMKM di Kutai Kartanegara," ujar Ridwan penuh harap. Dengan komitmen untuk selalu berinovasi dan menjaga kualitas,

Mochimotalk siap menjadi merek mochi terkemuka yang bisa dikenali tidak hanya di Tenggara, tetapi juga di daerah lainnya.
(adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Perkuat Pembangunan Desa melalui Monitoring Evaluasi Data Desa Presisi

Next: Festival Budaya Kukar: Menjaga Warisan Dayak untuk Generasi Mendatang

Kisah Ridwan Saputra Owner Mochimotalk: Membawa Inovasi Mochi Lokal

sambaranews.com/2024/11/15/kisah-ridwan-saputra-owner-mochimotalk-membawa-inovasi-mochi-lokal
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Mochimotalk, sebuah merek mochi lokal yang tengah naik daun di Kutai Kartanegara, berhasil merebut perhatian masyarakat dengan menciptakan camilan mochi khas Jepang yang disesuaikan dengan cita rasa lokal. Didirikan oleh Muhammad Ridwan Saputra, usaha ini tidak hanya menawarkan kelezatan mochi dengan bahan baku lokal yang berkualitas, tetapi juga mendukung perekonomian daerah dengan membuka peluang untuk pelaku UMKM dan petani lokal.

Mochimotalk hadir dengan visi untuk memperkenalkan camilan Jepang yang sudah lama dikenal luas, namun dengan sentuhan rasa yang lebih akrab dengan lidah masyarakat Indonesia, khususnya masyarakat Tenggarong. Ridwan, pendiri Mochimotalk, mengungkapkan bahwa ide untuk berinovasi dengan mochi dimulai dari kecintaannya terhadap kuliner Jepang.

"Kami ingin membuat mochi yang tidak hanya enak, tetapi juga bisa dinikmati oleh masyarakat Kutai Kartanegara. Oleh karena itu, kami menyesuaikan rasa mochi dengan menggunakan bahan-bahan lokal yang lebih familiar di sini," ujar Ridwan.

Keberhasilan Mochimotalk tidak hanya terletak pada rasa dan harga yang terjangkau, tetapi juga pada komitmen untuk menjaga kualitas produk. Setiap potongan mochi dibuat dengan bahan-bahan berkualitas tinggi dan proses pembuatan yang higienis.

"Kami menggunakan bahan baku segar dari petani lokal untuk menciptakan rasa mochi yang lebih autentik dan sesuai dengan preferensi lokal," tambahnya.

Harga yang ditawarkan juga sangat terjangkau, mulai dari Rp 3.000 hingga Rp 10.000 per porsi. Dengan harga yang ramah di kantong, Mochimotalk berhasil menarik perhatian berbagai kalangan, mulai dari anak-anak hingga orang dewasa, yang ingin menikmati camilan sehat dan lezat kapan saja.

"Kami ingin semua orang bisa menikmati camilan ini tanpa harus mengeluarkan banyak uang. Ini adalah bagian dari komitmen kami untuk memberikan camilan berkualitas dengan harga yang terjangkau," tambah Ridwan.

Produk Mochimotalk kini hadir dengan berbagai varian rasa, seperti kacang hijau, cokelat, kelapa, durian, dan banyak lagi. Dengan isian yang padat dan tekstur yang kenyal, mochi ini menawarkan sensasi rasa yang tidak hanya menggugah selera tetapi juga mengenyangkan.

"Kami percaya dengan memberikan rasa yang unik dan sesuai dengan kebiasaan lokal, kami dapat menciptakan produk yang diminati oleh masyarakat," kata Ridwan.

Mochimotalk juga memiliki misi untuk berkontribusi pada pengembangan ekonomi lokal. Dengan membeli bahan baku dari petani dan produsen lokal, perusahaan ini membantu meningkatkan daya saing UMKM di Kutai Kartanegara. Ridwan berharap agar usaha ini bisa menginspirasi lebih banyak pelaku usaha lokal untuk tetap berinovasi, menghasilkan produk berkualitas, dan berperan dalam memajukan ekonomi daerah.

"Kami ingin produk kami bukan hanya dikenal karena rasanya yang enak, tetapi juga karena memberi dampak positif bagi perekonomian lokal. Kami percaya bahwa dengan membangun kolaborasi dengan petani dan pelaku UMKM lainnya, kami dapat menggerakkan ekonomi daerah menuju masa depan yang lebih baik," ujar Ridwan.

(adv)

Croffeloon: Usaha Kuliner yang Menjadi Primadona Baru di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/16/croffeloon-usaha-kuliner-yang-menjadi-primadona-baru-di-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Croffeloon, usaha kuliner yang menghadirkan croffle, camilan kekinian perpaduan croissant dan waffle asal Korea, kini menjadi pilihan favorit warga Tenggara. Didirikan oleh Ayu Pratiwi pada 2021, Croffeloon semakin dikenal berkat konsepnya yang unik serta harga yang terjangkau. Hanya dalam waktu singkat, Ayu mampu mengubah hobi kuliner menjadi bisnis yang sukses, bahkan menginspirasi banyak pelaku UMKM di Tenggara.

Bagi Ayu Pratiwi, memulai usaha kuliner bukanlah langkah yang mudah. Sebelumnya, ia bekerja di sebuah bank BUMN dengan karir yang stabil. Namun, hati dan minatnya lebih tertarik ke dunia kuliner.

"Saya memang berpikir untuk tetap memiliki penghasilan setelah resign. Kemudian, saya melihat peluang usaha melalui Instagram yang cocok dengan minat saya, yaitu croffle," ungkap Ayu.

Keputusan untuk berhenti dari pekerjaan yang nyaman dan mencoba peruntungan di dunia bisnis ternyata membuka jalan baru yang penuh tantangan sekaligus kesuksesan.

Dengan modal awal yang tidak besar dan berbekal informasi yang diperoleh melalui media sosial, Ayu memutuskan untuk membuka gerai Croffeloon di Tenggara. Tidak hanya menawarkan harga yang terjangkau – Rp 6.000 per pcs –, tetapi juga kualitas rasa yang tetap terjaga, meskipun berada jauh dari pusat kota besar. Ayu menekankan bahwa meskipun harga yang ditawarkan lebih rendah dibandingkan dengan croffle yang dijual di mall besar, kualitas rasa tetap menjadi prioritas utamanya.

"Saya ingin membuktikan bahwa harga terjangkau tidak harus mengurangi kualitas. Setiap pelanggan harus puas dengan apa yang mereka dapatkan," ujar Ayu.

Keunikan Croffeloon terletak pada hidangan croffle yang memang jarang ditemukan di Tenggara.

"Di Tenggara, saya bisa dibilang masih satu-satunya yang jual croffle. Jadi, kami bisa menawarkan sesuatu yang berbeda dan menarik bagi konsumen yang ingin mencoba sesuatu yang baru," tambah Ayu.

Produk croffle yang disajikan dengan cara yang khas ini langsung menarik perhatian warga yang ingin merasakan makanan ala Korea tanpa harus pergi ke mall besar atau kota besar.

Tidak hanya menyajikan croffle yang lezat, Croffeloon juga berhasil menggaet konsumen karena penyajian yang unik dan menarik. Ayu sadar bahwa pengalaman kuliner yang berbeda bisa menambah nilai lebih pada produk yang dijualnya. Masyarakat Tenggara kini tak perlu pergi jauh untuk menikmati camilan yang tengah populer ini.

Seiring berkembangnya usaha, antusiasme masyarakat Tenggara semakin tinggi. Setiap kali ada acara besar, seperti Car Free Day (CFD) atau event di Simpang Odah Etam (SOE), produk Croffeloon selalu laris manis.

"Alhamdulillah, setiap kali ada event, produk kami selalu habis terjual, bahkan bisa lebih dari 200 pcs dalam sehari," kata Ayu dengan penuh rasa syukur.

Ayu berharap agar dukungan dari pemerintah untuk usaha kecil dan menengah (UMKM) seperti dirinya semakin besar.

"Saya berharap pemerintah bisa terus mendukung UMKM, salah satunya dengan menyediakan fasilitas lapak jualan gratis seperti yang sudah diberikan di CFD dan Simpang Odah Etam. Itu sangat membantu kami untuk tumbuh," harapnya.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Siapkan Strategi Pengamanan Pilkada 2024

Next: Kisah Dresdiando Dalam Mendirikan Witwitan Special Tea

Kisah Dresdiando Dalam Mendirikan Witwitan Special Tea

sambaranews.com/2024/11/16/kisah-dresdiando-dalam-mendirikan-witwitan-special-tea

adminsambaranews



Sambaranews.com, kukar – Witwitan Special Tea, sebuah usaha teh premium yang terjangkau, menjadi perbincangan hangat di Tenggarong setelah resmi dibuka lima bulan lalu. Diprakarsai oleh Dresdiando, usaha ini dengan cepat meraih hati warga dengan menawarkan pengalaman menikmati teh berkualitas tinggi tanpa harus merogoh kocek dalam-dalam. Dengan konsep unik dan kualitas terjaga, Witwitan Special Tea semakin solid menjadi pilihan utama di Tenggarong.

Dresdiando, yang sebelumnya memiliki pengalaman di dunia kuliner, merasa terinspirasi untuk menciptakan sebuah produk teh premium yang tidak hanya berkualitas, tetapi juga ramah di kantong.

"Tujuan saya adalah menghadirkan teh premium dengan harga yang lebih terjangkau untuk semua kalangan. Saya percaya semua orang berhak menikmati teh dengan kualitas terbaik, meskipun harganya tidak mahal," ujarnya saat diwawancarai.

Salah satu menu unggulan Witwitan Special Tea yang paling diminati adalah roasted milk tea, sebuah teh yang disajikan dengan susu dan melalui proses pemanggangan yang memerlukan waktu sekitar satu jam untuk menyeduh satu liter teh.

"Proses pemanggangan ini menghasilkan rasa yang lebih kaya dan gurih, yang tidak bisa ditemukan di tempat lain. Meskipun membutuhkan waktu yang lama, kami tetap menjualnya hanya dengan harga Rp 15.000 per porsi," jelas Dresdiando.

Yang membedakan Witwitan Special Tea dari usaha teh lainnya adalah komitmen mereka untuk menggunakan bahan alami dan tanpa bahan pengawet.

"Kami memastikan semua bahan yang digunakan adalah bahan alami. Strawberry jam yang kami sajikan dalam beberapa menu dibuat dengan buah asli tanpa tambahan pengawet. Begitu juga dengan matcha yang kami pilih, kualitasnya sangat terjaga dan setara dengan matcha dari coffee shop besar," kata Dresdiando.

Ternyata, kualitas yang ditawarkan oleh Witwitan Special Tea langsung mendapatkan sambutan positif dari masyarakat Tenggarong. Terutama saat ada acara atau tenant di Simpang Odah Etam, produk-produk mereka selalu habis terjual dalam waktu yang singkat.

"Dalam waktu kurang dari dua jam, puluhan porsi roasted milk tea bisa habis. Ini menunjukkan betapa masyarakat Tenggarong sangat menyukai produk kami," ujar Dresdiando dengan senyum bangga.

Dengan semakin banyaknya pelanggan yang datang, Dresdiando berharap Witwitan Special Tea dapat terus berkembang dan lebih dikenal oleh masyarakat luas, baik di Tenggarong maupun kota lainnya.

"Kami akan terus berinovasi dan menjaga kualitas produk kami. Harapan saya, Witwitan Special Tea bisa menjadi pilihan utama bagi masyarakat yang mencari teh premium dengan harga terjangkau," tutupnya.

Melalui usaha yang gigih dan konsep yang menarik, Witwitan Special Tea kini menjadi salah satu pionir dalam dunia kuliner teh premium yang terjangkau di Tenggarong. Kedepannya, mereka berharap bisa memperluas pasar dan terus menjadi bagian dari perkembangan kuliner lokal.
(adv)

Continue Reading

Previous: Croffeloon: Usaha Kuliner yang Menjadi Primadona Baru di Tenggarong

Next: My Takoyaki: Menghadirkan Takoyaki Otentik Jepang dengan Sentuhan Kukar

My Takoyaki: Menghadirkan Takoyaki Otentik Jepang dengan Sentuhan Kukar

sambaranews.com/2024/11/16/my-takoyaki-menghadirkan-takoyaki-otentik-jepang-dengan-sentuhan-kukar
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – My Takoyaki, sebuah usaha kuliner yang menawarkan takoyaki otentik Jepang dengan sentuhan rasa lokal, kini menjadi pilihan utama warga Kutai Kartanegara (Kukar). Berawal dari kecintaan Elinda dan keluarganya terhadap takoyaki, usaha ini telah berhasil menarik perhatian banyak pelanggan di Kukar, dengan cita rasa yang disesuaikan agar lebih sesuai dengan lidah masyarakat Indonesia.

Elinda, pemilik sekaligus pendiri My Takoyaki, menceritakan perjalanan usaha ini yang dimulai dari keinginan untuk memperkenalkan takoyaki di Kukar.

"Kami sangat menyukai takoyaki, terutama anak-anak saya. Namun, takoyaki belum banyak dikenal di Kukar. Kami melihat ini sebagai peluang untuk mengenalkan jajanan khas Jepang yang lezat ini kepada masyarakat," ujar Elinda.

Dengan harga yang terjangkau, mulai dari Rp 15.000 per porsi, My Takoyaki memberikan pengalaman kuliner yang otentik namun tetap ramah di kantong.

Keunggulan My Takoyaki terletak pada penggunaan bahan-bahan premium dan saus homemade yang dijaga kualitasnya. Elinda menegaskan, seluruh saus yang digunakan untuk takoyaki dibuat secara homemade dengan bahan-bahan pilihan yang berkualitas tinggi.

"Kami tidak menggunakan saus instan, semua saus kami buat sendiri, dan ini menjadi salah satu faktor penting dalam menciptakan rasa otentik yang sesuai dengan standar takoyaki Jepang," tambahnya.

Dalam menjalankan usahanya, Elinda juga berkomitmen untuk memberikan rasa yang lebih mudah diterima oleh lidah masyarakat Indonesia tanpa mengorbankan keaslian rasa.

"Kami tahu bahwa lidah masyarakat Indonesia cenderung lebih suka rasa yang sedikit manis atau gurih, jadi kami menyesuaikan rasa saus kami agar lebih familiar dengan selera lokal, namun tetap menjaga rasa otentiknya," jelas Elinda.

Sejak dibuka, My Takoyaki langsung disambut antusias oleh masyarakat.

"Kami sangat terkejut dengan sambutan positif dari warga Kukar. Terutama anak-anak yang suka dengan cita rasa takoyaki, kami sering kali kehabisan stok dalam waktu singkat," kata Elinda sambil tersenyum.

Keberhasilan ini tidak lepas dari kualitas produk yang ditawarkan serta harga yang sangat terjangkau. Takoyaki di My Takoyaki memiliki berbagai varian rasa yang bisa dipilih pelanggan, seperti original, gurih, hingga pedas manis.

Tak hanya dari pelanggan, usaha ini juga mendapat dukungan penuh dari pemerintah Kukar. Elinda mengungkapkan bahwa dukungan ini sangat penting untuk perkembangan usaha mereka.

"Kami sangat bersyukur atas dukungan dari pemerintah setempat yang memberikan fasilitas dan kemudahan dalam menjalankan usaha. Kami merasa lebih mudah untuk berkembang dan memperkenalkan produk kami ke lebih banyak orang," ungkapnya.

Melihat perkembangan yang pesat, Elinda berharap My Takoyaki dapat membuka lebih banyak lapangan pekerjaan dan berkontribusi pada ekonomi lokal.

"Harapan kami adalah My Takoyaki tidak hanya menjadi usaha yang sukses secara pribadi, tetapi juga bisa memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal dan membuka banyak peluang pekerjaan di Kukar," tutup Elinda.

(adv)

Continue Reading

Previous: Kisah Dresdiando Dalam Mendirikan Witwitan Special Tea

Next: Pemuda Kukar Didorong Proaktif Manfaatkan Program UMKM Titik Nol

Pemuda Kukar Didorong Proaktif Manfaatkan Program UMKM Titik Nol

sambaranews.com/2024/11/16/pemuda-kukar-didorong-proaktif-manfaatkan-program-umkm-titik-nol
adinsambaranews



Sambaranews.com,KUKAR – Program pemusatan UMKM yang digagas oleh Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) di Titik Nol Tenggarong dan Jalan Odah Etam telah mendapat respons yang sangat positif dari pelaku usaha setempat. Program ini dinilai mampu memberikan dampak signifikan terhadap perekonomian daerah dan diharapkan dapat membentuk karakter kewirausahaan di kalangan pemuda Kukar. Selain itu, program ini juga membuka peluang bagi generasi muda untuk memulai usaha dengan cara yang lebih mudah dan terstruktur.

Seiring dengan semakin berkembangnya sektor UMKM di Titik Nol, sejumlah pelaku usaha mulai mengungkapkan pendapat mereka terkait dampak positif yang ditimbulkan oleh program tersebut. Salah satunya adalah Ibfa Fahrizal Kristian, pemilik usaha Olla Drink, yang merasakan langsung manfaat dari keberadaan program ini. Menurutnya, program ini memberikan peluang bagi para pemuda Kukar untuk memulai bisnis, belajar langsung melalui praktik, dan tidak sekadar mengandalkan teori belaka.

"Program ini sangat bagus sekali bagi pemuda yang ingin memulai bisnis. Mereka bisa belajar langsung dari praktik, bukan hanya teori. Ini adalah kesempatan emas untuk mereka yang ingin berwirausaha," ujar Ibfa.

Ibfa menyarankan agar para pemuda tidak hanya menunggu bantuan atau kesempatan datang begitu saja, tetapi harus lebih proaktif untuk memanfaatkan peluang yang sudah disediakan oleh pemerintah daerah.

"Anak muda jangan hanya berharap diberi. Kita harus mulai inisiatif dulu. Program ini sudah mempermudah langkah awal bagi siapa pun yang ingin memulai usaha," jelasnya dengan tegas.

Keberadaan program pemusatan UMKM di Titik Nol, menurut Ibfa, telah memberikan efek yang sangat positif terhadap perputaran ekonomi daerah. Dalam waktu singkat, meskipun usahanya baru berjalan selama satu bulan, ia sudah merasakan adanya peningkatan keuntungan yang signifikan.

"Alhamdulillah, perputaran ekonomi di Titik Nol sangat bagus. Usaha saya baru satu bulan, tetapi sudah menghasilkan keuntungan yang cukup memuaskan," ungkap Ibfa dengan penuh syukur.

Namun, meskipun banyak yang mengapresiasi keberhasilan program ini, Ibfa berharap agar pemerintah daerah tetap memberikan perhatian lebih lanjut terhadap keberlanjutan dan pengembangan program tersebut.

"Pemerintah daerah sudah memberi kami peluang yang luar biasa, tapi jika ada tambahan inovasi, seperti wahana baru atau acara rutin, saya yakin ini bisa menarik lebih banyak pengunjung ke Titik Nol," harap Ibfa.

Selain itu, Ibfa menegaskan bahwa program ini lebih dari sekadar tempat jual beli. Ini adalah ekosistem yang bisa membangun semangat kewirausahaan di kalangan pemuda.

"Kalau semua anak muda di Kukar mulai mencoba usaha, ekonomi lokal akan lebih maju. Program pemerintah hanya pondasi, kita yang harus membangunnya," pungkas Ibfa.

Dengan adanya dukungan dari berbagai pihak, khususnya pemerintah daerah, serta partisipasi aktif dari generasi muda, Ibfa yakin program ini dapat menjadi katalisator yang mempercepat perkembangan ekonomi lokal dan menciptakan lapangan pekerjaan yang lebih luas di Kukar.
(adv)

Continue Reading

Previous: My Takoyaki: Menghadirkan Takoyaki Otentik Jepang dengan Sentuhan Kukar
Next: UMKM Kukar Didorong untuk Manfaatkan Era Digital dalam Mengembangkan Bisnis

UMKM Kukar Didorong untuk Manfaatkan Era Digital dalam Mengembangkan Bisnis

sambaranews.com/2024/11/16/umkm-kukar-didorong-untuk-manfaatkan-era-digital-dalam-mengembangkan-bisnis

adminsambaranews



Sambaranews.com, TENGGARONG – Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kutai Kartanegara (Kukar) kini menghadapi peluang besar dalam era digital yang terus berkembang pesat. Pelaksana Tugas (Pit) Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kukar, Taufiq Zulfian Noor, menekankan pentingnya pemanfaatan teknologi digital oleh para pelaku UMKM untuk memperluas pasar dan meningkatkan daya saing produk mereka. Menurut Taufiq, dengan adanya digitalisasi, para pelaku usaha dapat menjangkau pasar yang lebih luas, bahkan hingga ke luar daerah atau pasar internasional.

"Pemanfaatan digitalisasi sangat penting bagi perkembangan UMKM. Kami mendorong para pelaku usaha untuk memanfaatkan berbagai platform digital, baik untuk pemasaran produk maupun transaksi non-tunai," kata Taufiq.

Digitalisasi memungkinkan pelaku UMKM Kukar untuk memperkenalkan produk mereka tanpa batasan jarak dan waktu. Hal ini penting, mengingat wilayah Kukar yang sangat luas dan tersebar di berbagai kecamatan, yang menyulitkan pemasaran produk secara konvensional.

Pentingnya Digitalisasi untuk Mengatasi Tantangan Geografis

Kukar memiliki luas wilayah sekitar 27 ribu kilometer persegi, yang menjadikannya salah satu kabupaten dengan wilayah terbesar di Kalimantan Timur. Penduduk yang tersebar di berbagai daerah dan desa menjadi tantangan besar bagi para pelaku UMKM. Taufiq menjelaskan bahwa pemasaran produk secara konvensional sangat terbatas di daerah dengan kondisi geografis seperti ini. Oleh karena itu, pemanfaatan teknologi digital sangat dibutuhkan untuk menjangkau konsumen yang lebih luas.

"Secara logika, produk itu harus mendekati pasar, dan pasar itu adalah penduduk. Namun, dengan luasnya wilayah Kukar, pemasaran secara konvensional menjadi sangat terbatas. Digitalisasi adalah solusi untuk itu," ujar Taufiq.

Dengan memanfaatkan platform digital, para pelaku UMKM tidak lagi terkendala oleh jarak geografis, karena mereka dapat memasarkan produk ke konsumen di luar daerah bahkan di seluruh Indonesia.

Membangun Pasar yang Lebih Luas melalui Digitalisasi

Taufiq juga menegaskan bahwa pengembangan UMKM di Kukar tidak bisa hanya mengandalkan pasar lokal. Dengan adanya teknologi digital, para pelaku UMKM dapat memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas, yang mencakup tidak hanya wilayah Kukar, tetapi juga pasar nasional dan internasional. Digitalisasi menjadi kunci utama untuk meningkatkan daya saing produk UMKM.

"Kalau hanya mengandalkan pasar lokal, tentu tidak akan berkembang. Secara hukum ekonomi juga tidak bisa mencapai skala yang lebih besar," ungkapnya.

Taufiq menjelaskan bahwa Dinas Koperasi dan UKM Kukar akan terus berupaya memfasilitasi para pelaku UMKM agar produk mereka dapat dilihat oleh masyarakat lebih luas melalui platform digital yang ada.

"Kedepannya, kami akan terus berupaya memfasilitasi agar produk-produk UMKM di Kukar bisa dilihat dan dimanfaatkan oleh masyarakat di luar wilayah ini. Dengan begitu, para pelaku UMKM bisa meraih pasar yang lebih luas," tambahnya.

Kolaborasi Antar Pelaku UMKM: Kunci Sukses Bersama

Selain pemanfaatan digitalisasi, Taufiq juga mengingatkan pentingnya kolaborasi antara pelaku UMKM dalam menciptakan ekosistem yang saling mendukung. Dia menjelaskan bahwa dalam mengembangkan usaha, tidak mungkin setiap pelaku UMKM bekerja sendirian. Mereka harus berkolaborasi, saling mendukung, dan bekerja sama dalam hal pemasaran, distribusi, dan pengembangan produk.

"Untuk memasarkan produk dan mengembangkan bisnis, kita harus bekerja sama. Tidak bisa berjalan sendiri. Misalnya, jika seseorang menciptakan produk dan siap memasarkan, dia harus memiliki sistem distribusi yang efisien," kata Taufiq.

Kolaborasi ini, menurut Taufiq, akan mempercepat proses pemasaran dan distribusi produk, sekaligus memperluas jangkauan pasar yang lebih luas.

Kolaborasi tidak hanya terbatas pada antar pelaku UMKM, tetapi juga mencakup kerja sama dengan berbagai pihak terkait, seperti pemerintah, lembaga keuangan, dan platform digital. Dengan demikian, pelaku UMKM Kukar dapat lebih mudah mengakses peluang pasar yang lebih besar dan meningkatkan kapasitas produksi mereka.

Digitalisasi Membuka Peluang Baru Bagi UMKM Kukar

Era digital juga memberi peluang baru bagi UMKM untuk mengembangkan produk mereka dengan cara yang lebih efisien. Misalnya, pelaku UMKM dapat mengakses berbagai layanan dan alat bantu pemasaran online yang memungkinkan mereka untuk memasarkan produk mereka tanpa biaya yang tinggi. Taufiq juga menjelaskan bahwa digitalisasi dapat membantu UMKM di Kukar untuk menjangkau konsumen lebih cepat dan efisien.

"Tidak bisa dipungkiri bahwa digitalisasi membuka peluang besar. Melalui platform online, produk UMKM bisa dikenal lebih luas tanpa harus keluar biaya yang besar. Kami akan terus mendukung pelaku UMKM untuk memanfaatkan kesempatan ini," ujar Taufiq.

Dengan semakin banyaknya pelaku UMKM yang memanfaatkan teknologi digital, Taufiq berharap UMKM di Kukar dapat bersaing dengan pelaku usaha dari daerah lain dan menciptakan peluang baru dalam dunia usaha. (adv)

Continue Reading

Previous: Pemuda Kukar Didorong Proaktif Manfaatkan Program UMKM Titik Nol

Next: UMKM Kukar Kini Bisa Dapat Sertifikat Halal dengan Mudah dan Gratis

UMKM Kukar Kini Bisa Dapat Sertifikat Halal dengan Mudah dan Gratis

sambaranews.com/2024/11/16/umkm-kukar-kini-bisa-dapat-sertifikat-halal-dengan-mudah-dan-gratis

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) kini memiliki kesempatan untuk memperoleh sertifikat halal dengan proses yang mudah dan tanpa biaya. Diskop-UMK Kukar melalui program pendampingan memberikan panduan langkah demi langkah bagi pelaku usaha yang ingin memperoleh sertifikasi halal untuk produk mereka.

Proses pengurusan sertifikat halal bagi UMKM dimulai dengan langkah pertama, yaitu mendapatkan Nomor Induk Berusaha (NIB) yang bisa diperoleh di Mall Pelayanan Publik (MPP) Kukar. Fasilitas ini memungkinkan pelaku usaha untuk mengurus NIB dengan cepat hanya dalam waktu sekitar 15 menit. NIB menjadi dokumen utama yang diperlukan sebelum melanjutkan ke proses sertifikasi halal lebih lanjut.

"Proses pengurusan NIB ini sangat mudah dan cepat, hanya memerlukan waktu sekitar 15 menit. Cukup membawa KTP dan data usaha, dan kita akan langsung melayani di MPP Kukar" jelasnya.

Dia menambahkan, proses pengurusan NIB ini juga dapat dilakukan di Kantor Diskop-UMK maupun Kantor Camat setempat, bagi pelaku usaha yang tinggal jauh dari MPP Kukar.

Layanan Tanpa Biaya untuk Mempermudah Pelaku UMKM

Fathul menegaskan bahwa layanan ini tidak dikenakan biaya apapun alias gratis. Hal ini bertujuan untuk mengurangi hambatan bagi para pelaku usaha yang ingin mengakses sertifikasi halal.

"Kami ingin memastikan bahwa pelaku UMKM tidak terbebani biaya apapun dalam mendapatkan NIB, yang menjadi syarat utama sebelum mengajukan sertifikasi halal," tambahnya.

Setelah NIB diperoleh, langkah selanjutnya adalah mendapatkan pendampingan dari Petugas Pendamping Produk Halal (P3H). Diskop-UMK Kukar bekerja sama dengan lembaga sertifikasi halal ternama, seperti Lembaga Sertifikasi Halal Universitas Mulawarman, UINSI, Perkumpulan Wanita Islam, dan Edukasi Wakaf Indonesia. Melalui kerja sama ini, pendampingan bagi pelaku UMKM di Kukar dapat berjalan dengan baik, mulai dari pemeriksaan bahan baku hingga cara pengolahan produk yang sesuai dengan standar halal.

Pendampingan Langsung untuk Sertifikasi Halal

Fathul menjelaskan bahwa pendampingan halal ini sangat penting, karena petugas pendamping akan langsung mendatangi lokasi usaha dan membantu pelaku UMKM dalam memastikan bahan baku, tempat produksi, serta cara pengolahan produk sesuai dengan kriteria halal yang ditetapkan.

"Pendampingan halal akan mendampingi pelaku usaha di lokasi dan memberikan arahan serta penilaian sesuai dengan standar yang berlaku," ujarnya.

Dengan adanya pendampingan yang menyeluruh, pelaku UMKM akan merasa lebih yakin dalam melanjutkan proses sertifikasi halal. Pendampingan ini mencakup evaluasi mendalam terhadap setiap aspek yang relevan dengan standar halal, mulai dari fasilitas produksi hingga kebersihan dan pengelolaan bahan baku.

Digitalisasi untuk Mempercepat Proses Sertifikasi

Salah satu kemudahan yang ditawarkan oleh Diskop-UMK Kukar adalah penerapan sistem digital untuk mempercepat proses sertifikasi halal. Data hasil pendampingan akan diunggah ke dalam aplikasi SIHATI (Sistem Informasi Halal Terpadu Indonesia) menggunakan skema self-declare. Dengan sistem ini, sertifikat halal dapat diterbitkan lebih cepat.

"Dengan skema self-declare, proses sertifikasi halal akan jauh lebih efisien dan lebih cepat, sehingga pelaku UMKM bisa segera mendapatkan sertifikat halal mereka," jelas Fathul.

Ia menambahkan, penggunaan aplikasi ini juga mempermudah pelaku UMKM untuk mengakses informasi terkait sertifikasi halal secara langsung.

Keuntungan Sertifikasi Halal untuk UMKM Kukar

Menurut Fathul, mendapatkan sertifikat halal bukan hanya soal mematuhi aturan, tetapi juga menjadi strategi jitu bagi UMKM untuk memperluas pasar. Produk yang bersertifikat halal akan lebih mudah diterima oleh konsumen, baik di pasar lokal maupun internasional.

"Sertifikasi halal memberi nilai tambah yang besar. Dengan produk halal, UMKM Kukar memiliki peluang untuk masuk ke pasar modern, serta peluang ekspor yang sangat menguntungkan," tambahnya.

Fathul juga mengingatkan bahwa sertifikasi halal tidak hanya berlaku untuk produk yang dijual di pasar lokal, tetapi juga membuka peluang besar untuk menembus pasar internasional. Produk halal kini memiliki pangsa pasar yang luas, dan ini merupakan kesempatan yang tak boleh dilewatkan oleh pelaku UMKM.

(adv)

UMKM Kukar Dapat Akses Modal Tanpa Bunga lewat Kredit Kukar Idaman

sambaranews.com/2024/11/16/umkm-kukar-dapat-akses-modal-tanpa-bunga-lewat-kredit-kukar-idaman

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pemkab Kutai Kartanegara melalui program Kredit Kukar Idaman (KKI) meluncurkan inisiatif untuk memberikan pinjaman modal tanpa bunga kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta Industri Kecil Menengah (IKM) di wilayahnya. Program ini bertujuan untuk meningkatkan daya saing dan membantu UMKM di Kukar berkembang lebih cepat, terutama dalam mengakses permodalan yang lebih mudah.

Sri Herlidawati, Analis Kerjasama dan Permodalan Pemkab Kukar, menyatakan bahwa program KKI ini menawarkan pinjaman yang sangat membantu bagi pelaku usaha yang sulit mendapatkan akses ke pinjaman dari lembaga keuangan lainnya.

"Melalui program ini, kami berharap pelaku UMKM dan IKM di Kukar dapat meningkatkan kapasitas usaha mereka dan bersaing di pasar yang lebih besar," ujarnya.

Pinjaman Tanpa Bunga untuk Meningkatkan Kapasitas Usaha

Fasilitas yang ditawarkan oleh program ini memungkinkan pelaku usaha untuk mendapatkan pinjaman tanpa bunga, yang tentunya akan meringankan beban mereka. Namun, Sri mengungkapkan bahwa meski sudah ada lebih dari seribu pelaku usaha yang memanfaatkan program ini, pencapaian tersebut masih harus ditingkatkan.

"Kami terus melakukan sosialisasi untuk mengajak lebih banyak pelaku usaha memanfaatkan peluang ini," tambah Sri.

Salah satu alasan mengapa program ini belum dimanfaatkan sepenuhnya adalah tantangan dalam meningkatkan pasar produk UMKM.

"Jika pasar yang dimiliki pelaku usaha masih terbatas, mereka akan merasa cukup dengan modal yang ada. Oleh karena itu, kami bekerja sama dengan berbagai pihak untuk menciptakan pasar yang lebih luas dan lebih optimal bagi produk UMKM," jelas Sri.

Program KKI sebagai Solusi Pertumbuhan Ekonomi UMKM

Selain pinjaman modal tanpa bunga, Pemkab Kukar juga memberikan pelatihan dan sertifikasi untuk membantu UMKM meningkatkan kualitas produk mereka.

"Pelatihan ini sangat penting untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan memenuhi standar yang lebih tinggi sehingga dapat bersaing dengan produk dari daerah lain," ujar Sri.

Program ini diharapkan dapat mendorong UMKM untuk tidak hanya bertahan, tetapi juga berkembang dan menjadi lebih kompetitif.

Pada tahun 2024, Pemkab Kukar mengalokasikan dana sebesar Rp18 miliar untuk mendukung program ini. Pinjaman yang diberikan maksimal sebesar Rp25 juta dan akan melalui verifikasi dari Bankaltimara untuk memastikan kelayakan usaha yang mengajukan pinjaman.

Komitmen Pemerintah Kukar dalam Mendukung UMKM

Pemkab Kukar berharap, melalui program ini, sektor UMKM dan IKM dapat memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian daerah. Sri menegaskan bahwa selain memberikan akses permodalan, Pemkab juga bekerja keras untuk meningkatkan kapasitas pelaku usaha melalui pelatihan dan sertifikasi.

"Kami ingin memastikan UMKM dan IKM di Kukar dapat bersaing dan meningkatkan pendapatan mereka," tutup Sri.
(adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Kembangkan Data Desa Presisi untuk Pembangunan yang Lebih Efektif

Next: Teh Tarik BaHaSa: Perjalanan Giwuk Pratiwi Menyulut Teh Panas Jadi Tren Kekinian

UMKM Kukar Jadi Kunci Kemajuan Pariwisata dan Ekonomi Lokal

sambaranews.com/2024/11/16/umkm-kukar-jadi-kunci-kemajuan-pariwisata-dan-ekonomi-lokal

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Dinas Koperasi dan UMKM Kutai Kartanegara mengungkapkan peran strategis sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam mempercepat kemajuan pariwisata dan perekonomian lokal. Dalam upaya mendorong perkembangan tersebut, Sri Herlidawati, Analis Kerjasama dan Permodalan di Diskop UMKM Kutai Kartanegara, menegaskan bahwa kelengkapan izin usaha merupakan faktor kunci bagi para pelaku UMKM.

Sri menjelaskan bahwa sektor pariwisata di Kutai Kartanegara memiliki potensi yang luar biasa, namun pengembangan UMKM di kawasan ini harus dimulai dengan langkah-langkah legalitas yang jelas dan terstruktur.

“Untuk bisa mewujudkan Kutai Kartanegara sebagai tujuan wisata unggulan, pelaku UMKM harus memastikan izin usaha mereka sudah lengkap dan sesuai dengan aturan yang berlaku,” kata Sri.

Sri menambahkan bahwa keberhasilan UMKM sangat dipengaruhi oleh semangat dan ketekunan dari pelaku usaha dalam menghadapi berbagai tantangan. Menurutnya, meskipun ada berbagai hambatan yang harus dihadapi, semangat juang pelaku UMKM harus tetap tinggi.

“UMKM adalah motor penggerak ekonomi yang dapat membantu memajukan sektor pariwisata di Kukar. Mereka harus terus berusaha, meski tantangan yang ada cukup berat,” ujarnya.

Selain itu, Sri juga menyoroti pentingnya pemanfaatan fasilitas publik yang sudah ada, seperti Pujasera Space, Titik Nol, dan Car Free Day (CFD). Ketiga fasilitas ini, menurutnya, dapat menjadi tempat yang sangat strategis bagi para pelaku UMKM untuk memasarkan produk mereka kepada wisatawan yang datang.

“Fasilitas seperti Pujasera Space sangat membantu UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas, terutama para wisatawan yang sedang berada di Kukar,” tambah Sri.

Dia juga menyampaikan harapan bahwa dengan adanya fasilitas publik yang mendukung, para pelaku UMKM bisa memanfaatkan kesempatan ini untuk meningkatkan daya saing dan memperkenalkan produk lokal yang mereka miliki. Dengan demikian, sektor pariwisata dan ekonomi lokal di Kutai Kartanegara akan semakin berkembang pesat.

Sri menekankan bahwa keberhasilan pembangunan pariwisata tidak hanya bergantung pada pemerintah, tetapi juga pada kerjasama yang erat antara pemerintah, masyarakat, dan pelaku usaha.

“Untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pariwisata dan UMKM, sinergi antara berbagai pihak sangat diperlukan. Dinas Koperasi dan UMKM berkomitmen untuk memberikan dukungan maksimal bagi para pelaku usaha, agar mereka bisa berkembang pesat di masa depan,” tutup Sri.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Tegaskan Pentingnya Pelestarian Kebudayaan Lokal untuk Masa Depan

Next: Pjs Bupati Kukar Dukung Inisiatif DMI dalam Memakmurkan Masjid dan Pemberdayaan Jamaah

Anak Muda Kukar Semakin Semangat Berwirausaha, UMKM Jadi Pilar Ekonomi

sambaranews.com/2024/11/17/anak-muda-kukar-semakin-semangat-berwirausaha-umkm-jadi-pilar-ekonomi

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Perkembangan sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Kutai Kartanegara semakin pesat, terutama di kalangan generasi muda. Semakin banyak anak muda yang terlibat dalam dunia wirausaha dengan membuka berbagai jenis usaha, mulai dari kedai kopi, angkringan, hingga usaha kuliner lainnya. Fenomena ini semakin didorong oleh dukungan pemerintah setempat yang memberikan kemudahan dalam perizinan dan fasilitas yang terus berkembang.

Sri Herlidawati, analis kerjasama dan permodalan di Dinas Koperasi dan UMKM Kutai Kartanegara (Diskop UMKM), mengungkapkan bahwa keberadaan sektor UMKM memainkan peran yang sangat penting dalam mendukung perekonomian daerah.

"UMKM memiliki peran besar dalam menciptakan lapangan kerja dan menjadi salah satu pilar utama dalam mendukung sektor pariwisata yang tengah digalakkan oleh pemerintah daerah," ujar Sri.

Sri juga menekankan bahwa semakin banyak anak muda yang terjun ke dunia UMKM, yang merupakan tanda positif bagi ekonomi daerah. Generasi muda, menurutnya, memiliki potensi besar untuk menggerakkan roda perekonomian daerah melalui inovasi dan semangat kewirausahaan yang tinggi.

"Anak muda kini semakin tertarik untuk menjadi pelaku UMKM, dan ini adalah hal yang sangat positif karena mereka akan memberikan warna baru dalam dinamika perekonomian di Kukar," tambah Sri.

Dukungan Pemerintah untuk UMKM

Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara, melalui Diskop UMKM, terus berupaya memberikan kemudahan bagi pelaku UMKM. Salah satu bentuk dukungan utama yang diberikan adalah kemudahan dalam proses perizinan yang kini dapat diperoleh tanpa biaya apapun. Sri menjelaskan bahwa berbagai izin penting, seperti Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Nomor Induk Berusaha (NIB), Sertifikat Halal, dan Izin BPOM untuk produk makanan dan minuman, semuanya dapat diperoleh secara gratis.

"Beberapa izin yang kami bantu prosesnya termasuk NPWP, NIB, hingga izin halal dan BPOM. Kami ingin memastikan pelaku UMKM, terutama yang baru memulai usaha, tidak terbebani biaya tambahan. Semua ini kami lakukan untuk mendukung kelancaran usaha mereka," jelas Sri.

Hal ini tentu memberikan angin segar bagi pelaku UMKM muda yang baru memulai usaha dan membutuhkan akses yang mudah untuk mendapatkan izin usaha.

Fasilitas yang Mendukung Perkembangan UMKM

Selain kemudahan dalam perizinan, fasilitas publik yang ada juga semakin mendukung perkembangan UMKM di Kutai Kartanegara. Pujasera Space, Titik Nol, dan acara Car Free Day (CFD) yang digelar setiap akhir pekan, memberikan ruang bagi pelaku UMKM untuk mempromosikan produk mereka langsung kepada masyarakat. Sri berharap fasilitas ini dimanfaatkan dengan maksimal oleh para pelaku UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas, terutama wisatawan yang datang ke Kutai Kartanegara.

"Fasilitas-fasilitas seperti Pujasera Space sangat penting untuk memudahkan UMKM dalam memasarkan produk mereka. Kami berharap pelaku UMKM dapat lebih kreatif dalam memanfaatkan kesempatan ini untuk memperkenalkan produk lokal kepada lebih banyak orang," tutur Sri.

Dengan demikian, produk lokal dari Kutai Kartanegara dapat lebih dikenal, tidak hanya di tingkat lokal, tetapi juga oleh wisatawan yang datang ke daerah tersebut.

Peluang UMKM di Sektor Pariwisata

Sektor pariwisata di Kutai Kartanegara juga menjadi peluang besar bagi pelaku UMKM. Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara berkomitmen untuk menjadikan daerah ini sebagai destinasi wisata unggulan. UMKM, menurut Sri, merupakan sektor yang sangat mendukung tujuan tersebut.

"UMKM adalah salah satu pilar utama dalam mendukung pengembangan pariwisata. Wisatawan yang datang ke Kutai Kartanegara dapat menikmati berbagai produk lokal yang unik dan berkualitas, yang semuanya merupakan hasil dari pelaku UMKM," ujar Sri.

Potensi besar sektor pariwisata yang dimiliki Kutai Kartanegara diharapkan dapat menjadi pemicu bagi pertumbuhan UMKM, yang pada gilirannya akan berkontribusi pada perekonomian lokal. Hal ini tentu akan menciptakan siklus yang saling menguntungkan antara sektor pariwisata dan UMKM, yang akan menguntungkan kedua belah pihak.

Pesan untuk UMKM Muda

Sri juga memberikan pesan khusus untuk para pelaku UMKM muda yang baru memulai usahanya.

"Jangan pernah patah semangat. Memulai usaha itu tidak mudah, tetapi dengan semangat yang tinggi dan usaha yang konsisten, peluang untuk berkembang sangat besar. Teruslah berinovasi dan jaga kualitas produk yang kalian hasilkan," ujar Sri.

Dengan dukungan pemerintah setempat yang semakin kuat, Sri yakin bahwa masa depan UMKM di Kutai Kartanegara, khususnya di kalangan anak muda, akan semakin cerah.
(adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Dukung Harmoni Beragama di Tengah Keberagaman

Next: Pemkab Kukar Dorong Data Presisi untuk Mencapai Pembangunan yang Berkelanjutan

441 Pelaku UMKM Kukar Dapat Fasilitas Berjualan di Simpang Odah Etam

sambaranews.com/2024/11/17/441-pelaku-umkm-kukar-dapat-fasilitas-berjualan-di-simpang-odah-etam
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Sebanyak 441 pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kutai Kartanegara kini mendapatkan fasilitas khusus untuk berjualan di kawasan Simpang Odah Etam Tenggarong. Langkah ini diambil oleh Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara sebagai upaya untuk mendukung perkembangan sektor UMKM di daerah tersebut.

Plt Kepala Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kecil (Diskop-UMK) Kabupaten Kutai Kartanegara, H. Taufiq Zulfian Noor, menjelaskan bahwa pemberian fasilitas ini merupakan bagian dari program kerja Bupati Kukar, Edi Damansyah.

“Bapak Bupati menyiapkan tempat ini sesuai dengan program beliau, di mana UMKM harus mendapatkan fasilitas yang baik agar dapat berkembang,” ujar Taufiq.

Program ini juga menjadi bagian dari upaya pemerintah untuk mendorong lebih banyak pelaku UMKM agar dapat terus maju dan berkembang, terutama dalam menghadapi tantangan ekonomi dan pasar yang semakin kompetitif.

Proses Seleksi dan Kolaborasi Antar Lembaga

Taufiq menambahkan bahwa fasilitas yang disediakan untuk para pelaku UMKM di Simpang Odah Etam ini bukan tanpa melalui seleksi yang ketat. Proses seleksi dilakukan oleh tim khusus yang dibentuk oleh Pemkab Kukar dan melibatkan berbagai lembaga terkait.

“Ada tim yang bekerja sama dalam seleksi ini, karena ini adalah kolaborasi antar lembaga yang tujuannya agar proses seleksi berjalan transparan dan adil,” jelasnya.

Selain itu, Pemkab Kukar juga bekerja sama dengan beberapa instansi terkait untuk memfasilitasi kegiatan UMKM di kawasan tersebut. Dinas Pariwisata, Dinas Perhubungan, Polres Kukar, Dinas Kesehatan, dan Disperindag Kukar berperan aktif dalam memastikan kelancaran kegiatan usaha para pelaku UMKM di Simpang Odah Etam.

Program Kukar Idaman untuk Kemajuan UMKM

Lebih lanjut, Taufiq menyampaikan bahwa fasilitas ini sejalan dengan visi dan misi Bupati Edi Damansyah dalam menjadikan Kutai Kartanegara sebagai daerah yang mendukung perkembangan UMKM.

“Ini sesuai dengan Program Kukar Idaman yang bertujuan untuk menciptakan ekosistem yang mendukung pertumbuhan UMKM di daerah ini,” ujarnya.

Sebagai dukungan lebih lanjut, Pemkab Kukar juga berencana mengadakan kegiatan rutin setiap malam Minggu di kawasan Simpang Odah Etam untuk memberikan peluang bagi pelaku UMKM untuk memperkenalkan produk mereka. Taufiq menambahkan bahwa berbagai event dan kegiatan akan diselenggarakan untuk menarik minat masyarakat dan wisatawan agar lebih mengenal produk lokal yang ditawarkan oleh pelaku UMKM.

Harapan untuk UMKM di Kukar

Taufiq berharap agar fasilitas yang diberikan dapat dimanfaatkan dengan baik oleh para pelaku UMKM, sehingga mereka dapat meningkatkan usaha mereka.

“Kami berharap fasilitas ini bisa membantu para pelaku UMKM untuk terus berkembang dan mempromosikan produk mereka dengan lebih maksimal,” kata Taufiq, menutup pembicaraan. (adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Dorong Data Presisi untuk Mencapai Pembangunan yang Berkelanjutan
Next: Pemkab Kukar Berikan Pendampingan UMKM untuk Akses Modal Lebih Mudah

Diskop Ukm KukarTingkatkan Akses Modal UMKM Lewat Pendampingan

sambaranews.com/2024/11/17/diskop-ukm-kukartingkatkan-akses-modal-ukm-lewat-pendampingan

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara (Pemkab Kukar) berkomitmen mendorong kemajuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui program pendampingan intensif. Upaya ini bertujuan mempermudah pelaku UMKM mengakses modal dan meningkatkan daya saing produk di pasar.

Program ini mencakup pelatihan manajemen bisnis, pengurusan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Nomor Induk Berusaha (NIB), sertifikasi halal, hingga izin dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM). Semua ini dirancang untuk memperluas pasar UMKM dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk lokal.

"Kami mengadakan pelatihan di berbagai kecamatan di Kukar. Peserta belajar mengurus izin usaha seperti NPWP dan NIB untuk memulai pengembangan usaha mereka," ujar Sri Herlidawati, Kepala Bidang Kerjasama dan Permodalan Dinas Koperasi dan UMKM Kukar.

Sri menambahkan, pelatihan juga menitikberatkan pada peningkatan kualitas produk agar UMKM mampu bersaing di pasar lebih luas.

"Pendampingan ini mempermudah akses pelaku usaha ke pasar dan modal yang lebih besar," katanya.

Fokus Sertifikasi Halal dan Standar Keamanan

Pemkab Kukar menekankan pentingnya sertifikasi halal, khususnya bagi UMKM di sektor makanan dan minuman. Sertifikasi ini memberikan nilai tambah bagi produk, meningkatkan peluang diterima di pasar global. Selain itu, dukungan juga diberikan untuk pengurusan izin BPOM, memastikan produk UMKM memenuhi standar kesehatan dan keamanan.

"Dengan sertifikat halal, produk UMKM lebih diterima di pasar global, memberi nilai tambah signifikan," kata Sri.

Kemudahan Akses Modal Lewat Kredit Kukar Idaman

Pemkab Kukar juga meluncurkan program Kredit Kukar Idaman (KKI), yaitu pinjaman tanpa bunga bagi UMKM yang memenuhi kriteria. Program ini dirancang untuk mengatasi kendala permodalan, sering menjadi hambatan utama dalam pengembangan usaha.

"Kami berharap dengan KKI, pelaku UMKM dapat memperkuat usahanya tanpa terbebani bunga," jelas Sri.

Sri menjelaskan bahwa banyak UMKM memiliki potensi besar tetapi terkendala modal untuk berkembang.

"Fasilitas ini membantu pelaku UMKM mengembangkan usaha lebih baik," tambahnya.

Kontribusi terhadap Ekonomi Lokal

Pemkab Kukar optimis pendampingan ini akan meningkatkan jumlah UMKM dengan izin lengkap dan kemampuan bersaing di pasar luas. Hasilnya diharapkan berdampak positif pada ekonomi daerah, menciptakan lapangan kerja, dan menurunkan angka pengangguran.

Program pendampingan yang menyeluruh ini menjadi langkah strategis Pemkab Kukar dalam memperkuat peran UMKM sebagai tulang punggung ekonomi daerah. (adv)

Continue Reading

Previous: 441 Pelaku UMKM Kukar Dapat Fasilitas Berjualan di Simpang Odah Etam

Next: Kisah Siti Halimah Dari Kedai Minuman Menjadi Usaha Kuliner yang Sukses

Kisaha Siti Halimah Dari Kedai Minuman Menjadi Usaha Kuliner yang Sukses

sambaranews.com/2024/11/17/kisaha-siti-halimah-dari-kedai-minuman-menjadi-usaha-kuliner-yang-sukses

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar — Afd Kitchen, sebuah usaha kuliner yang dimiliki oleh Siti Halimah, telah menunjukkan pertumbuhan pesat sejak pertama kali dibuka pada 2018. Usaha yang awalnya berfokus pada penjualan minuman ini sempat terhenti akibat pandemi COVID-19. Namun, berkat semangat dan hobi memasak yang dimiliki Siti Halimah, ia pun memutuskan untuk memulai kembali dengan menawarkan menu makanan khas, yang kini telah menjadi favorit banyak orang di Tenggarong. Menu-menu andalan seperti lempeng gulai ayam, mihun sambal hati, dan nasi kuning gulai menjadi pilihan utama bagi warga yang ingin mencicipi kuliner dengan rasa unik.

Siti Halimah mengungkapkan, pandemi sempat menjadi tantangan besar bagi usaha yang baru dirintisnya ini. Namun, ia tidak menyerah dan justru memanfaatkan waktu tersebut untuk berinovasi dalam hal menu dan cara pemasaran.

"Pada saat pandemi, saya banyak bereksperimen dengan resep baru di rumah dan mencoba berbagai bahan yang belum pernah saya gunakan sebelumnya," ujar Siti Halimah dengan semangat.

Ia mengakui bahwa keinginannya untuk kembali bangkit dan memperkenalkan makanan yang berbeda menjadi dorongan utama bagi dirinya untuk memulai kembali usahanya.

Afd Kitchen mengusung konsep jualan makanan yang memadukan rasa tradisional dengan sentuhan modern. Salah satu menu yang paling digemari adalah lempeng gulai ayam, yang terdiri dari dua potong lempeng gandum, ayam gulai, dan acar. Menu ini dijual dengan harga Rp15.000 per porsi dan selalu laris manis dipesan oleh pelanggan untuk berbagai acara, mulai dari rapat hingga perayaan keluarga.

"Lempeng gulai ayam memang jadi menu andalan yang banyak dicari orang, karena rasanya yang unik dan berbeda dari yang biasa mereka temui di tempat lain," kata Siti Halimah.

Selain lempeng gulai ayam, menu lain yang juga populer adalah mihun sambal hati, yang dijual dengan harga Rp10.000 per porsi. Menu ini menawarkan sensasi pedas dan gurih yang menggugah selera, cocok untuk mereka yang menyukai makanan bercita rasa kuat. Tak ketinggalan, nasi kuning gulai, yang dihargai Rp20.000, juga menjadi pilihan bagi pelanggan yang ingin menikmati hidangan lezat dengan porsi lebih besar.

Afd Kitchen kini semakin dikenal di Tenggarong berkat kualitas rasa yang terus dijaga, serta penggunaan bahan-bahan segar dan pilihan. Siti Halimah tidak hanya berfokus pada rasa, tetapi juga pada pelayanan yang baik kepada pelanggan.

"Kami berusaha memberikan pelayanan yang ramah dan cepat, karena kepuasan pelanggan adalah prioritas utama bagi kami," tambahnya.

Selain penjualan secara langsung di kedai, Afd Kitchen juga memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk mereka. Instagram, Facebook, dan WhatsApp menjadi platform utama yang digunakan untuk menginformasikan menu terbaru dan menerima pesanan dari pelanggan. Setiap minggu, mereka juga berjualan di Car Free Day (CFD) Tenggarong dan SOE pada sore hari.

"Media sosial sangat membantu kami untuk menjangkau pelanggan lebih luas, bahkan dari luar Tenggarong," ujar Siti Halimah, yang selalu berusaha untuk terus berkembang dan meningkatkan kualitas usaha.

Siti Halimah berharap, suatu saat nanti, ia bisa memiliki tempat tetap untuk membuka warung yang dapat melayani pelanggan setiap hari.

"Mimpi saya adalah memiliki kedai yang selalu buka setiap hari, sehingga pelanggan bisa menikmati hidangan kami kapan saja," ujarnya penuh harap.

Afd Kitchen kini telah menjadi bagian dari komunitas kuliner Tenggarong dan terus berkembang. Halimah berharap usaha UMKM seperti miliknya bisa terus mendapatkan dukungan agar bisa terus berinovasi dan memberikan manfaat lebih bagi masyarakat.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Berikan Pendampingan UMKM untuk Akses Modal Lebih Mudah

Next: Pemerintah Kukar Genjot Pemberdayaan UMKM Melalui Pelatihan dan Perizinan

Pemerintah Kukar Genjot Pemberdayaan UMKM Melalui Pelatihan dan Perizinan

sambaranews.com/2024/11/17/pemerintah-kukar-genjot-pemberdayaan-umkm-melalui-pelatihan-dan-perizinan

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar — Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) melalui Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) terus berkomitmen untuk memberdayakan pelaku usaha mikro di daerah tersebut. Salah satu fokus utama dalam upaya pemberdayaan ini adalah peningkatan kapasitas pelaku UMKM melalui berbagai program pelatihan dan fasilitasi yang bertujuan untuk memajukan usaha mikro secara berkelanjutan. Diskop UKM Kukar berharap bahwa dengan adanya program-program ini, pelaku UMKM dapat lebih berkembang dan berkontribusi dalam perekonomian daerah.

Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, Fathul Alamin, menjelaskan bahwa pemberdayaan UMKM di Kukar dilakukan melalui serangkaian kegiatan pelatihan yang ditujukan untuk membekali para pelaku usaha dengan keterampilan dan pengetahuan yang dibutuhkan.

“Pelatihan kewirausahaan baru adalah salah satu program utama kami. Tujuannya untuk memberikan pengetahuan dasar kepada pelaku usaha, terutama yang baru memulai usaha,” ujar Fathul.

Pelatihan ini difokuskan pada aspek-aspek dasar kewirausahaan, termasuk cara memulai dan mengelola bisnis, serta strategi untuk mengembangkan usaha agar dapat bersaing di pasar.

Selain pelatihan kewirausahaan dasar, Diskop UKM Kukar juga memberikan pelatihan lanjutan yang lebih mendalam mengenai manajemen usaha dan pengelolaan keuangan. Menurut Fathul, manajemen keuangan yang baik sangat penting untuk kelangsungan usaha mikro.

“Kami menyediakan pelatihan tentang manajemen keuangan untuk memastikan pelaku UMKM dapat mengelola usaha mereka dengan lebih efisien dan profesional,” kata Fathul.

Pelatihan ini sangat relevan mengingat banyaknya pelaku UMKM yang kesulitan dalam mengatur keuangan bisnis mereka.

Tak hanya pelatihan, Diskop UKM Kukar juga memberikan perhatian khusus pada aspek legalitas usaha mikro. Fathul mengungkapkan bahwa salah satu fokus penting mereka adalah fasilitasi perizinan untuk usaha kecil.

“Kami membantu pelaku UMKM dalam mendapatkan izin usaha agar usaha mereka berjalan dengan legal dan terdaftar. Hal ini juga penting untuk memberikan rasa aman bagi pelaku usaha dan pelanggan,” jelasnya.

Fasilitasi perizinan ini bertujuan untuk memastikan bahwa setiap usaha mikro dapat beroperasi secara resmi dan diakui oleh pemerintah.

Salah satu hal yang menjadi perhatian serius dalam pemberdayaan UMKM di Kukar adalah akses permodalan.

“Kami sadar bahwa akses permodalan merupakan tantangan besar bagi UMKM. Oleh karena itu, kami terus berupaya mempermudah pelaku UMKM untuk mendapatkan modal usaha dengan berbagai skema yang tersedia,” kata Fathul. Selain itu, Diskop UKM Kukar juga mengedepankan perlindungan hak bagi pelaku usaha, termasuk dalam hal sertifikasi produk.

“Dengan adanya sertifikasi, produk-produk UMKM dari Kukar dapat lebih dihargai dan memiliki daya saing di pasar lokal maupun nasional,” ujar Fathul.

Dengan berbagai program pelatihan, fasilitasi perizinan, dan dukungan permodalan, Diskop UKM Kukar berharap dapat mendorong kemajuan UMKM di daerah ini.

“Kami ingin UMKM di Kukar berkembang dan menjadi motor penggerak ekonomi lokal,” tutup Fathul.

(adv)

Continue Reading

Previous: Kisah Siti Halimah Dari Kedai Minuman Menjadi Usaha Kuliner yang Sukses

Next: Digitalisasi dan Ekspor, Strategi UMKM Kukar untuk Tembus Pasar Global

Digitalisasi dan Ekspor, Strategi UMKM Kukar untuk Tembus Pasar Global

sambaranews.com/2024/11/17/digitalisasi-dan-ekspor-strategi-umkm-kukar-untuk-tembus-pasar-global

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar — Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) terus menunjukkan komitmennya dalam memajukan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) dengan meluncurkan berbagai program inovatif yang tidak hanya berfokus pada pelatihan kewirausahaan dasar, tetapi juga melibatkan digitalisasi pemasaran dan strategi ekspor produk. Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kukar kini telah merancang program yang lebih terintegrasi untuk membantu para pelaku UMKM di daerah ini agar dapat bersaing di pasar global.

Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, Fathul Alamin, menjelaskan bahwa salah satu langkah yang diambil adalah memperkenalkan pelatihan digitalisasi pemasaran untuk UMKM.

"Kami mengajarkan para pelaku UMKM untuk memanfaatkan teknologi digital, seperti media sosial dan platform e-commerce, guna memasarkan produk mereka secara lebih luas. Selain itu, kami juga fokus pada pengembangan desain kemasan produk yang menarik, yang merupakan salah satu faktor utama dalam menarik perhatian konsumen," ujar Fathul.

Fathul menambahkan, selain digitalisasi pemasaran, program ini juga mencakup pelatihan yang lebih mendalam mengenai teknik ekspor produk.

"Dengan memberi pelatihan tentang prosedur ekspor, dokumen yang dibutuhkan, hingga teknik pemasaran internasional, kami berharap produk UMKM Kukar bisa menembus pasar internasional dan bersaing dengan produk-produk dari daerah lain," jelasnya.

Di samping itu, Fathul juga menyebutkan bahwa pelaku UMKM yang terlibat dalam program ini juga dibekali dengan pengetahuan tentang sertifikasi produk dan standar internasional untuk memastikan kualitas produk mereka diakui di pasar luar negeri.

Langkah ini diambil untuk mengatasi tantangan yang sering dihadapi oleh UMKM, terutama terkait dengan pemasaran yang terbatas. Di era digital yang serba cepat ini, peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas sangat terbuka. Seorang pelaku UMKM di Tenggarong mengungkapkan bahwa program digitalisasi pemasaran yang diselenggarakan Diskop UKM Kukar sangat membantu usahanya.

"Dulu saya kesulitan untuk memasarkan produk secara luas. Namun, setelah mengikuti pelatihan, produk saya sekarang bisa dipromosikan di media sosial, dan penjualan saya meningkat signifikan," kata salah satu pelaku usaha tersebut.

Ke depan, Fathul berharap agar lebih banyak pelaku UMKM di Kukar dapat memanfaatkan teknologi digital dan strategi ekspor untuk meningkatkan daya saing mereka.

"Kami ingin UMKM di Kukar dapat bertransformasi dan lebih siap dalam menghadapi persaingan pasar global. Dengan digitalisasi dan ekspor, kami yakin produk lokal dapat dikenal lebih luas dan memberikan dampak positif bagi perekonomian daerah," tutupnya.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pemerintah Kukar Genjot Pemberdayaan UMKM Melalui Pelatihan dan Perizinan

Next: Pemkab Kukar Berikan Pendampingan UMKM untuk Akses Modal Lebih Mudah

Pemkab Kukar Berikan Pendampingan UMKM untuk Akses Modal Lebih Mudah

sambaranews.com/2024/11/17/pemkab-kukar-berikan-pendampingan-umkm-untuk-akses-modal-lebih-mudah-2

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) terus berkomitmen untuk mendorong perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) melalui berbagai program pendampingan yang intensif. Pendampingan ini bertujuan untuk mempermudah pelaku UMKM mendapatkan akses permodalan yang lebih luas dan memperkuat daya saing produk mereka di pasar lokal dan global.

Pendampingan yang diberikan Pemkab Kukar tidak hanya berupa pelatihan manajemen bisnis, tetapi juga membantu pelaku usaha dalam pengurusan berbagai izin penting seperti Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP), Nomor Induk Berusaha (NIB), serta Sertifikat Halal dan izin dari Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM). Semua izin ini sangat dibutuhkan untuk membantu UMKM memperluas pasar dan meningkatkan kepercayaan konsumen terhadap produk yang mereka hasilkan.

Sri Herlidawati, Kepala Bidang Kerjasama dan Permodalan Dinas Koperasi dan UMKM Kukar, menjelaskan bahwa program pendampingan ini dilakukan di berbagai wilayah di Kabupaten Kukar agar pelaku UMKM dari berbagai kecamatan dapat merasakan manfaatnya.

"Kami memfasilitasi pelatihan di banyak titik di Kukar, di mana para pelaku UMKM dapat belajar langsung tentang bagaimana cara mengurus izin usaha, termasuk NPWP dan NIB, yang merupakan langkah awal untuk memperluas jangkauan usaha mereka," ujar Sri.

Sri juga menambahkan bahwa selain membantu mengurus izin usaha, program ini memberikan pelatihan tentang cara meningkatkan kualitas produk, sehingga para pelaku UMKM bisa bersaing di pasar yang lebih luas.

"Pendampingan ini bertujuan agar pelaku usaha dapat mengakses pasar yang lebih besar dan mendapatkan modal usaha yang lebih mudah," ujarnya.

Salah satu aspek yang sangat diperhatikan oleh Pemkab Kukar adalah pentingnya sertifikasi halal bagi produk-produk UMKM, terutama bagi mereka yang bergerak di sektor makanan dan minuman. Sertifikat halal akan memberi nilai tambah bagi produk tersebut, sehingga dapat lebih diterima di pasar global. Selain itu, Pemkab Kukar juga memberikan dukungan dalam pengurusan izin BPOM untuk memastikan produk-produk UMKM memenuhi standar kesehatan dan keamanan.

Sebagai tambahan, Pemkab Kukar juga memberikan akses ke program Kredit Kukar Idaman (KKI), yang memberikan pinjaman modal tanpa bunga kepada pelaku UMKM yang memenuhi syarat. Program ini dirancang untuk membantu UMKM mendapatkan modal dengan mudah, tanpa harus khawatir dengan beban bunga yang sering kali menjadi kendala dalam pengembangan usaha.

"Dengan adanya program KKI, kami berharap pelaku UMKM di Kukar dapat mengakses permodalan lebih mudah dan meningkatkan kualitas produk mereka," kata Sri.

Menurut Sri, salah satu kendala utama yang dihadapi UMKM di Kukar adalah keterbatasan akses terhadap permodalan.

"Banyak pelaku UMKM yang memiliki potensi, tetapi mereka kesulitan untuk mendapatkan modal yang cukup untuk mengembangkan usaha mereka. Oleh karena itu, kami memberikan berbagai fasilitas untuk membantu mereka agar bisa mengembangkan usaha mereka dengan lebih baik," tambahnya.

Pemkab Kukar optimis bahwa dengan adanya pendampingan ini, jumlah UMKM yang memiliki izin lengkap dan dapat bersaing di pasar yang lebih luas akan meningkat. Hal ini diharapkan dapat memberikan kontribusi lebih besar terhadap perekonomian daerah, menciptakan lapangan kerja baru, dan mengurangi angka pengangguran di Kukar.

(adv)

Continue Reading

Previous: Digitalisasi dan Ekspor, Strategi UMKM Kukar untuk Tembus Pasar Global
Next: Diskop UKM Kukar Luncurkan Pelatihan Kewirausahaan untuk Generasi Muda

Diskop UKM Kukar Luncurkan Pelatihan Kewirausahaan untuk Generasi Muda

sambaranews.com/2024/11/17/diskop-ukm-kukar-luncurkan-pelatihan-kewirausahaan-untuk-generasi-muda

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara melalui Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) terus memperkuat pemberdayaan sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dengan meluncurkan program pelatihan kewirausahaan yang dikhususkan untuk generasi muda. Pelatihan ini menargetkan kelompok usia produktif antara 17 hingga 40 tahun yang diharapkan dapat menjadi motor penggerak ekonomi lokal.

Program ini dilaksanakan untuk mencetak lebih banyak wirausaha baru yang tidak hanya memiliki keterampilan dasar, tetapi juga pemahaman yang lebih mendalam tentang pengelolaan usaha yang berkelanjutan. Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, Fathul Alamin, menjelaskan bahwa pihaknya melakukan seleksi peserta pelatihan berdasarkan rekomendasi dari pemerintah kecamatan, kelurahan, dan komunitas lokal seperti karang taruna.

“Kami berharap dengan melibatkan komunitas lokal, kami bisa menjaring peserta yang benar-benar memiliki potensi untuk berkembang menjadi wirausaha sukses,” ujar Fathul.

Program pelatihan kewirausahaan yang diberikan meliputi berbagai aspek penting, mulai dari teori dasar kewirausahaan, strategi pemasaran, manajemen keuangan, hingga praktik langsung di lapangan. Fathul menambahkan,

“Materi yang diberikan kami sesuaikan dengan kebutuhan pasar dan kondisi lokal, agar peserta bisa memulai usaha mereka dengan lebih siap dan percaya diri.”

Pihak Diskop UKM Kukar juga menekankan pentingnya pengembangan karakter wirausaha yang memiliki jiwa inovatif dan kreatif. Selain itu, pelatihan ini dirancang untuk memberikan pengetahuan yang dibutuhkan dalam mengelola usaha, termasuk cara mengatur modal awal, mengelola keuangan, dan strategi pemasaran yang efektif. Dengan harapan, para peserta pelatihan bisa menumbuhkan usaha yang bukan hanya sukses, tetapi juga berdampak positif bagi perekonomian daerah.

Fathul berharap program ini dapat menjadi langkah awal bagi peserta untuk mengembangkan usaha mereka dengan bekal pengetahuan dan keterampilan yang telah mereka pelajari.

“Kami berharap pelatihan ini dapat membuka peluang usaha yang lebih luas, membantu peserta menjadi lebih mandiri, dan mendorong mereka untuk membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain,” pungkasnya.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Berikan Pendampingan UMKM untuk Akses Modal Lebih Mudah

Next: Diskop UKM Kukar Latih 720 Pengusaha Baru di Tahun 2024

Diskop UKM Kukar Latih 720 Pengusaha Baru di Tahun 2024

sambaranews.com/2024/11/18/diskop-ukm-kukar-latih-720-pengusaha-baru-di-tahun-2024

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) terus berkomitmen memperkuat ekonomi lokal dengan mencetak generasi wirausaha muda. Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kukar berhasil melatih 720 wirausaha baru selama tahun 2024, melalui program yang menyasar para pemuda dan pemudi yang berusia produktif, yakni antara 17 hingga 40 tahun. Pelatihan tersebut melibatkan peserta dari sembilan kecamatan yang ada di wilayah Kukar, dengan tujuan utama untuk menciptakan pengusaha mandiri yang dapat berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi daerah.

Fokus utama dari program pelatihan ini adalah meningkatkan kapasitas kewirausahaan para peserta dengan memberikan keterampilan praktis dan pengetahuan yang relevan. Melalui kurikulum yang telah dirancang khusus, para peserta dilatih dalam berbagai bidang, mulai dari manajemen bisnis, pemasaran produk, hingga inovasi dan pengembangan produk. Diskop UKM Kukar ingin agar para peserta tidak hanya sekadar memahami teori, tetapi juga mampu langsung mempraktikkan ilmu yang mereka peroleh dalam dunia usaha nyata.

“Kami memprioritaskan peserta dari kelompok usia 17 hingga 40 tahun karena usia tersebut merupakan usia produktif yang memiliki potensi besar untuk berkembang dalam dunia kewirausahaan,” ujar Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar.

Menurut Fathul, kelompok usia ini memiliki energi yang lebih besar dan kreativitas yang dapat dikembangkan untuk membuka peluang usaha baru di daerah.

Pentingnya pelatihan yang terstruktur menjadi salah satu fokus utama Diskop UKM Kukar. Program ini diharapkan tidak hanya memberikan bekal ilmu pengetahuan, tetapi juga menumbuhkan semangat kewirausahaan di kalangan anak muda Kukar. Selain itu, peserta juga mendapatkan bimbingan secara berkelanjutan setelah mengikuti pelatihan, guna memastikan keberlanjutan usaha mereka.

“Setelah pelatihan selesai, kami memastikan ada pendampingan untuk peserta. Kami ingin mereka benar-benar dapat mengelola usaha secara mandiri dan berkelanjutan,” tambah Fathul.

Pendampingan yang dimaksud meliputi pemantauan dan pemberian arahan dalam mengelola usaha, agar para peserta dapat mengatasi berbagai tantangan yang mungkin mereka hadapi dalam memulai dan mengembangkan usaha mereka.

Dengan adanya pelatihan ini, Diskop UKM Kukar berharap semakin banyak pengusaha muda yang dapat muncul dari wilayah ini, yang pada gilirannya akan mendorong pertumbuhan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta memperkuat ekonomi lokal. Fathul optimistis bahwa melalui program ini, perekonomian Kukar akan semakin berkembang, menciptakan lebih banyak peluang kerja, dan memperluas jaringan ekonomi di tingkat lokal.

(adv)

Continue Reading

Previous: Diskop UKM Kukar Luncurkan Pelatihan Kewirausahaan untuk Generasi Muda

Next: Pelatihan Berbasis Potensi Lokal, Diskop UKM Kukar Dorong UMKM Maju

Pelatihan Berbasis Potensi Lokal, Diskop UKM Kukar Dorong UMKM Maju

sambaranews.com/2024/11/18/pelatihan-berbasis-potensi-lokal-diskop-ukm-kukar-dorong-umkm-maju

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) terus berupaya mendorong pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayahnya dengan pendekatan berbasis potensi lokal. Melalui pelatihan yang disesuaikan dengan karakteristik masing-masing wilayah, Diskop UKM Kukar berhasil meningkatkan produktivitas dan daya saing UMKM. Pendekatan ini dianggap efektif untuk memaksimalkan pemanfaatan sumber daya lokal yang ada di setiap kecamatan di Kukar.

Menurut Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, pelatihan yang dilakukan oleh pihaknya tidak hanya fokus pada keterampilan umum, tetapi juga pada kebutuhan spesifik yang sesuai dengan potensi daerah. Ini dilakukan untuk meningkatkan keberlanjutan usaha dan mendorong setiap peserta untuk menggali lebih dalam potensi yang ada di lingkungan mereka.

“Kami merancang pelatihan berdasarkan potensi lokal yang ada di setiap kecamatan. Dengan pendekatan ini, kami harap UMKM dapat lebih berkembang dan berdaya saing,” ungkap Fathul.

Misalnya, di kecamatan pesisir seperti Anggana dan Sangasanga, pelatihan lebih ditekankan pada pengolahan ikan yang menjadi komoditas utama di daerah tersebut. Para peserta yang sebagian besar adalah nelayan tangkap diajarkan cara mengolah ikan menjadi produk yang bernilai tambah, seperti kerupuk ikan, ikan asap, atau produk olahan lainnya yang memiliki potensi pasar yang lebih luas.

Fathul menambahkan bahwa pendekatan serupa juga diterapkan di kecamatan lain seperti Kembang Janggut dan Tabang, yang memiliki kekayaan alam berupa bahan baku untuk kerajinan anyaman. Di wilayah ini, pelatihan difokuskan pada pengembangan kerajinan berbasis bahan lokal yang mudah ditemukan, seperti rotan dan bambu. Peserta diberi keterampilan dalam mengolah bahan tersebut menjadi produk bernilai tinggi, seperti tas anyaman, perabot rumah tangga, dan aksesoris.

“Kami ingin masyarakat tidak hanya berfokus pada penjualan bahan mentah, tetapi juga memikirkan bagaimana produk mereka dapat memiliki nilai tambah yang lebih tinggi dan lebih berdaya saing,” tambah Fathul.

Selain memberikan keterampilan teknis, program pelatihan ini juga mencakup pengembangan kapasitas usaha peserta agar lebih mandiri dan berkelanjutan. Diskop UKM Kukar berharap pelatihan ini bisa memberi manfaat jangka panjang bagi para peserta, sehingga UMKM mereka mampu bertahan dan berkembang dalam pasar yang semakin kompetitif.

“Kami memastikan bahwa peserta mendapatkan manfaat langsung dari pelatihan ini, baik dari segi keterampilan maupun kualitas produk mereka,” kata Fathul.

Diskop UKM Kukar juga menekankan pentingnya pemahaman terhadap kebutuhan dan minat masing-masing peserta agar pelatihan dapat berjalan dengan efektif dan menghasilkan produk yang tepat sasaran.

Melalui program pelatihan berbasis potensi lokal ini, Diskop UKM Kukar berharap dapat menciptakan lebih banyak UMKM yang mandiri, inovatif, dan mampu bersaing tidak hanya di pasar lokal, tetapi juga di pasar nasional. Dengan memanfaatkan potensi yang ada di setiap wilayah, diharapkan ekonomi Kukar bisa semakin tumbuh dan memberikan dampak positif bagi masyarakat.

(adv)

Continue Reading

Previous: Diskop UKM Kukar Latih 720 Pengusaha Baru di Tahun 2024

Next: UMKM Kutai Kartanegara Mulai Tembus Pasar Ekspor, Hadapi Banyak Tantangan

UMKM Kutai Kartanegara Mulai Tembus Pasar Ekspor, Hadapi Banyak Tantangan

sambaranews.com/2024/11/18/umkm-kutai-kartanegara-mulai-tembus-pasar-ekspor-hadapi-banyak-tantangan

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) kini tengah berusaha menembus pasar ekspor internasional. Berbagai program yang diluncurkan oleh Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kukar membantu mereka untuk mengakses pasar global. Namun, meski potensi pasar internasional sangat menjanjikan, sejumlah tantangan teknis, khususnya terkait dengan sertifikasi dan kapasitas produksi, tetap menjadi hambatan besar.

Diskop UKM Kukar berkomitmen untuk mendorong pelaku UMKM agar memenuhi standar yang diperlukan dalam ekspor, yang sering kali lebih ketat dibandingkan dengan pasar lokal. Salah satu strategi yang dijalankan adalah melalui program bisnis matching, di mana pelaku UMKM lokal dipertemukan dengan eksportir yang berpengalaman. Tujuannya agar pelaku UMKM dapat mengenal lebih jauh mekanisme ekspor dan memahami kualitas produk yang dibutuhkan di pasar internasional.

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, mengungkapkan bahwa salah satu kendala terbesar yang dihadapi oleh pelaku UMKM adalah perbedaan standar sertifikasi yang diperlukan untuk pasar luar negeri.

"Standar sertifikasi di luar negeri jauh lebih ketat dibandingkan di Indonesia. Selain sertifikat halal atau izin usaha, mereka meminta sertifikasi internasional seperti ISO dan BPOM," jelas Fathul dalam wawancaranya.

Selain masalah sertifikasi, kapasitas produksi juga menjadi kendala utama, khususnya bagi UMKM yang mendapat permintaan ekspor dalam jumlah besar. Sebagai contoh, di Desa Anggana, beberapa UMKM sambal botol kesulitan memenuhi pesanan 1.500 botol dalam dua minggu.

"Permintaan besar seperti ini memerlukan pengelolaan produksi yang efisien, dan banyak pelaku UMKM yang belum memiliki kapasitas produksi yang memadai," tambah Fathul.

Untuk membantu mengatasi tantangan-tantangan ini, Diskop UKM Kukar menyediakan berbagai fasilitas, seperti peralatan produksi yang lebih canggih dan pendampingan intensif bagi pelaku UMKM. Fasilitas ini bertujuan agar produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas dan kuantitas yang diperlukan di pasar internasional.

Diskop UKM Kukar juga berfokus pada pengembangan program pelatihan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan pelaku UMKM dalam menghadapi tantangan ekspor. Pelatihan-pelatihan ini mencakup berbagai topik, mulai dari manajemen usaha, pemasaran digital, hingga teknik produksi yang lebih efisien.

"Kami juga selektif dalam memilih pelaku UMKM yang akan mengikuti program dari Kementerian dan Pemerintah Provinsi, sehingga mereka bisa langsung berinteraksi dengan calon pembeli internasional," ujar Fathul.

Dengan berbagai upaya ini, Diskop UKM Kukar berharap dapat membuka lebih banyak peluang bagi UMKM lokal untuk bersaing di pasar global. Dukungan pemerintah dalam bentuk pelatihan, fasilitasi sertifikasi, dan peningkatan kapasitas produksi diharapkan dapat menjawab berbagai kendala yang dihadapi oleh pelaku UMKM.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pelatihan Berbasis Potensi Lokal, Diskop UKM Kukar Dorong UMKM Maju

Next: Teknologi Rumah Jemur UV Dryer Tingkatkan Kualitas Padi di Desa Sumber Sari

UMKM Kukar Sukses Ekspor Amplang ke Thailand dan Myanmar

sambaranews.com/2024/11/18/umkm-kukar-sukses-ekspor-amplang-ke-thailand-dan-myanmar

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Produk amplang asal Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) kini berhasil menembus pasar internasional, mengirimkan produk lokal ke Thailand dan Myanmar. Keberhasilan ini menjadi bukti bahwa produk-produk UMKM dari Kukar mampu bersaing di pasar global. Pelaku UMKM dari daerah Marang Kayu dan Muara Badak menjadi aktor utama dalam ekspor amplang tersebut, yang dilaksanakan berkat kerjasama antara Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kukar, Kementerian Koperasi UKM, dan pemerintah provinsi.

Langkah ini dimulai dengan program bisnis matching, yang bertujuan mempertemukan pelaku UMKM dengan eksportir yang siap memperkenalkan produk lokal ke pasar luar negeri. Program ini merupakan bagian dari upaya Diskop UKM Kukar untuk membuka peluang ekspor bagi produk lokal, seperti amplang yang kini telah merambah pasar Thailand dan Myanmar.

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, menjelaskan bahwa program bisnis matching merupakan kunci dalam menghubungkan UMKM dengan pasar internasional.

"Kami menyeleksi pelaku UMKM untuk mengikuti program dari Kementerian dan pemerintah provinsi, sehingga mereka dapat bertemu langsung dengan eksportir dan mengenal cara-cara pemasaran produk di luar negeri," ungkapnya.

Fathul menambahkan bahwa bisnis matching juga membuka peluang pelaku UMKM untuk mendapatkan wawasan terkait dengan standar ekspor yang lebih tinggi.

Produk amplang dari Kukar memang menjadi salah satu contoh sukses dari program ini. Namun, sebelum sampai ke tangan konsumen internasional, amplang tersebut biasanya melalui proses repacking atau pengemasan ulang oleh eksportir di negara tujuan ekspor, seperti Thailand dan Myanmar.

"Amplang yang diekspor sering kali di-repack oleh eksportir, karena mereka menyesuaikan dengan preferensi kemasan yang lebih sesuai dengan pasar di sana," jelas Fathul.

Keberhasilan ini tidak lepas dari adanya kolaborasi antara beberapa pelaku UMKM di Marang Kayu dan Muara Badak yang digabungkan dalam satu kelompok untuk memenuhi permintaan ekspor dalam jumlah besar. Kolaborasi ini memungkinkan mereka untuk mencapai skala produksi yang lebih besar dan memenuhi kebutuhan pasar luar negeri.

"Dengan menggabungkan beberapa pelaku UMKM, kami bisa memenuhi permintaan ekspor yang cukup besar dan memastikan kualitas produk tetap terjaga," tambah Fathul.

Program ekspor ini juga memberikan pelajaran berharga bagi para pelaku UMKM, tidak hanya dalam meningkatkan kapasitas produksi, tetapi juga dalam meningkatkan kualitas produk agar sesuai dengan standar internasional.

"Melalui ekspor, pelaku UMKM tidak hanya mendapatkan pasar baru, tetapi juga wawasan tentang kualitas dan pengemasan yang sesuai dengan permintaan global," ujar Fathul.

Keberhasilan ekspor amplang ini diharapkan bisa menjadi inspirasi bagi pelaku UMKM lainnya di Kukar. Diskop UKM Kukar berharap produk lokal lainnya bisa mengikuti jejak amplang dan menembus pasar internasional.

Dukungan yang diberikan melalui program pelatihan, fasilitasi sertifikasi, dan program bisnis matching menjadi langkah penting dalam mengembangkan pasar global bagi UMKM Kukar. (adv)

Continue Reading

Previous: Teknologi Rumah Jemur UV Dryer Tingkatkan Kualitas Padi di Desa Sumber Sari

Next: Wisata Alam Loa Pari Siap Tawarkan Pengalaman Berkemah yang Unik

Ekspor Olahan Lidi Nipah Kukar Sukses Tembus Pasar Timur Tengah

sambaranews.com/2024/11/18/ekspor-olahan-lidi-nipah-kukar-sukses-tembus-pasar-timur-tengah

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Produk olahan lidi nipah asal Muara Jawa, Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar), kini berhasil menembus pasar Timur Tengah. Keberhasilan ini menjadi bukti bahwa produk lokal dari Kukar mampu bersaing di pasar internasional. Langkah ini tidak lepas dari peran aktif Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kukar yang terus mendukung pelaku UMKM untuk meningkatkan daya saing mereka di pasar global.

Produk olahan lidi nipah yang sebelumnya hanya dikenal di pasar lokal kini telah diekspor ke beberapa negara di Timur Tengah. Keberhasilan ini diraih berkat adanya program bisnis matching yang diinisiasi oleh Diskop UKM Kukar, bekerja sama dengan Kementerian Koperasi UKM serta pemerintah provinsi. Program ini bertujuan untuk mempertemukan pelaku UMKM dengan eksportir yang dapat membawa produk lokal ke pasar luar negeri.

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, menjelaskan bahwa salah satu kunci sukses dalam mengembangkan pasar ekspor bagi UMKM adalah melalui kegiatan bisnis matching.

“Program ini bertujuan untuk menjembatani UMKM lokal dengan eksportir, agar mereka bisa memperluas pasar dan meningkatkan daya saing di pasar global,” jelas Fathul.

Selain itu, produk olahan lidi nipah yang kini diekspor ke Timur Tengah memiliki keunggulan tersendiri. Bahan bakunya yang alami dan proses produksi yang ramah lingkungan menjadikannya memiliki potensi besar untuk diterima di pasar internasional. Keberhasilan ekspor produk ini diharapkan bisa membuka jalan bagi produk lokal lainnya untuk menembus pasar global.

Namun, Fathul juga menekankan bahwa meski ada potensi besar, pelaku UMKM harus menghadapi berbagai tantangan untuk memenuhi standar ekspor internasional. Salah satu tantangan utama adalah proses sertifikasi yang lebih ketat.

“UMKM harus memenuhi berbagai persyaratan yang lebih tinggi dibandingkan pasar lokal, seperti sertifikasi ISO, BPOM, atau sertifikat halal. Hal ini menjadi tantangan, namun kami akan terus memberikan pelatihan dan fasilitasi agar mereka bisa memenuhi standar tersebut,” ujar Fathul.

Diskop UKM Kukar juga berkomitmen memberikan bantuan berupa fasilitas pendukung, seperti alat dan infrastruktur produksi, untuk meningkatkan kapasitas produksi pelaku UMKM.

“Kami terus memfasilitasi pelaku UMKM dengan peralatan dan pelatihan agar mereka bisa meningkatkan kapasitas produksi mereka dan memenuhi permintaan pasar internasional,” tambah Fathul.

Keberhasilan ekspor olahan lidi nipah ini diharapkan menjadi contoh bagi produk lokal lainnya, sehingga dapat membuka peluang bagi UMKM di Kukar untuk memperluas pasar dan berkontribusi pada perekonomian daerah.

(adv)

Continue Reading

Previous: Wisata Alam Loa Pari Siap Tawarkan Pengalaman Berkemah yang Unik

Next: Amplang Kukar Menjadi Produk Ekspor Terlaris ke Timur Tengah

Amplang Kukar Menjadi Produk Ekspor Terlaris ke Timur Tengah

sambaranews.com/2024/11/18/amplang-kukar-menjadi-produk-ekspor-terlaris-ke-timur-tengah

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Amplang, makanan ringan berbahan ikan yang merupakan produk khas Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar), kini menjadi salah satu komoditas unggulan yang berhasil menembus pasar internasional, khususnya pasar Timur Tengah. Produk yang sejak lama digemari di dalam negeri ini kini berhasil meraih perhatian di pasar global. Keberhasilan amplang masuk pasar luar negeri menunjukkan bahwa produk lokal Kukar mampu bersaing di pasar internasional.

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, mengungkapkan bahwa produk amplang yang diekspor ke negara-negara seperti Uni Emirat Arab dan Arab Saudi telah mengalami proses pengemasan ulang sesuai dengan standar dan preferensi pasar setempat.

“Meskipun amplang dikemas ulang di luar negeri, ini tetap menjadi pencapaian yang sangat membanggakan bagi kami karena produk lokal kami diterima dan diminati di pasar internasional,” ujar Fathul.

Tidak hanya amplang, produk olahan lainnya, seperti lidi nipah dari daerah Muara Jawa, juga semakin populer di pasar internasional. Olahan lidi nipah yang sebelumnya hanya dikenal di pasar lokal kini mulai diperkenalkan ke pasar Timur Tengah.

Proses ini merupakan hasil dari kerjasama yang baik antara Diskop UKM Kukar dengan berbagai pihak terkait, seperti Kementerian Koperasi UKM dan pemerintah provinsi.

Fathul berharap, dengan dukungan yang terus diberikan, semakin banyak produk UMKM Kukar yang akan mengikuti jejak amplang dalam menembus pasar internasional.

“Kami optimis, produk-produk lokal dari Kukar lainnya, seperti olahan makanan, kerajinan tangan, hingga produk daur ulang, bisa mengikuti jejak amplang dan sukses di pasar global,” katanya.

(adv)

Continue Reading

Previous: Ekspor Olahan Lidi Nipah Kukar Sukses Tembus Pasar Timur Tengah

Next: Camat Muara Muntai Optimis Partisipasi Masyarakat Akan Meningkat di Pilkada 2024

Pemkab Kukar Dorong UMKM Lokal Masuk Toko Modern Lewat IDAMAN

sambaranews.com/2024/11/19/pemkab-kukar-dorong-umkm-lokal-masuk-toko-modern-lewat-idaman

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara terus mendukung pemberdayaan UMKM dengan membuka akses pasar yang lebih luas melalui program IDAMAN (Inovasi Dagang Kemitraan). Program ini menjalin kemitraan dengan jaringan toko modern besar seperti Indomaret dan Alfamidi, bertujuan untuk memfasilitasi produk UMKM lokal agar bisa menjangkau lebih banyak konsumen. Kerjasama tersebut dimulai sejak 2014 dan kini menjadi salah satu solusi untuk memperkenalkan produk UMKM kepada pasar yang lebih besar.

Program IDAMAN merupakan bagian dari upaya strategis Pemkab Kutai Kartanegara untuk meningkatkan daya saing produk UMKM dengan memberikan ruang khusus bagi produk lokal di toko modern. Seiring dengan berjalan waktu, pemerintah kabupaten telah menjalin nota kesepahaman (MOU) dengan beberapa jaringan toko modern, yang kemudian menyiapkan etalase khusus untuk memajang produk-produk UMKM lokal. Pemerintah bertindak sebagai mediator untuk menghubungkan pelaku UMKM dengan pihak toko modern, menyusun kesepakatan mengenai produk, sertifikasi, serta sistem pembayaran yang diperlukan.

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro di Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara, menjelaskan bahwa IDAMAN adalah langkah penting untuk memperluas pasar produk lokal. “Sejak 2014, kami bekerja sama dengan Indomaret dan Alfamidi. Program ini memberi peluang agar produk UMKM dikenal lebih luas oleh masyarakat,” kata Fathul.

Fathul juga menjelaskan bahwa setelah proses MOU, pelaku UMKM difasilitasi untuk bertemu dengan perwakilan Indomaret atau Alfamidi. Pertemuan tersebut akan membahas hal-hal penting seperti kualitas produk, sertifikasi yang diperlukan, kelancaran produksi, dan sistem pembayaran yang harus disepakati bersama.

“Kami berharap kerjasama ini membuka peluang pasar yang lebih luas bagi pelaku UMKM. Selain itu, kami ingin membantu mereka meningkatkan kualitas produk dan kelancaran produksi,” tambah Fathul.

Memperluas Pasar dan Meningkatkan Daya Saing UMKM Lokal

Program IDAMAN diharapkan memberikan dampak positif bagi pelaku usaha mikro di Kutai Kartanegara. Dengan akses pasar yang lebih besar, produk UMKM lokal dapat diperkenalkan kepada konsumen lebih luas, bahkan di luar daerah. Fathul menjelaskan bahwa program ini membuka peluang besar bagi UMKM untuk meningkatkan omzet dan bersaing di pasar yang lebih besar.

“Keuntungan terbesar dari program ini adalah produk UMKM dapat dikenal lebih luas dan menjadi lebih kompetitif,” ujar Fathul.

Ia berharap dengan adanya kerjasama antara pemerintah dan sektor swasta, UMKM di Kutai Kartanegara dapat mengatasi kendala pemasaran yang sering menjadi tantangan utama bagi usaha kecil.

Program IDAMAN juga menjadi contoh nyata bagaimana pemerintah bisa berperan aktif dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal melalui kerjasama dengan sektor swasta.

“Melalui program ini, kami ingin memperlihatkan bagaimana kolaborasi dapat menciptakan peluang baru bagi UMKM untuk berkembang lebih cepat,” kata Fathul.

Peluang Profesionalisme bagi Produk UMKM

Melalui program IDAMAN, produk UMKM tidak hanya mendapatkan akses ke pasar yang lebih besar, tetapi juga memiliki kesempatan untuk tampil lebih profesional di mata konsumen. Toko modern seperti Indomaret dan Alfamidi memiliki standar kualitas yang ketat. Produk yang dipasarkan harus memenuhi standar tersebut untuk memastikan konsistensi kualitas.

"Proses sertifikasi dan pembicaraan tentang kontinuitas produksi serta sistem pembayaran yang jelas akan membantu pelaku usaha untuk menjadi lebih profesional," jelas Fathul.

Ia menambahkan bahwa program ini memberikan pembekalan bagi pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitas produk mereka dan mengelola bisnis dengan lebih baik.

"Harapan kami, kolaborasi ini tidak hanya memperluas pasar, tetapi juga membantu pelaku UMKM untuk memahami lebih baik tentang bagaimana menjalankan usaha yang berkelanjutan," tambah Fathul.

Meningkatkan Kesejahteraan Pelaku UMKM dan Ekonomi Lokal

Program IDAMAN juga bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan pelaku UMKM. Fathul berharap, dengan adanya akses pasar yang lebih luas dan kerjasama yang erat antara pemerintah dan sektor swasta, produk UMKM lokal dapat lebih dikenal oleh masyarakat.

"Kami berharap produk lokal lebih mudah ditemukan oleh masyarakat. Ini akan meningkatkan pendapatan para pelaku usaha mikro," katanya.

Selain itu, dengan mengedepankan produk UMKM sebagai bagian penting dari perekonomian daerah, pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara berharap dapat mempercepat transformasi ekonomi lokal. Melalui program ini, UMKM diharapkan dapat menjadi pilar utama dalam perekonomian daerah. Dengan dukungan berbagai pihak, UMKM lokal memiliki peluang untuk bersaing tidak hanya di pasar lokal, tetapi juga nasional dan internasional.

"Kami berharap UMKM lokal dapat berkembang lebih pesat dengan dukungan ini. Kerjasama dengan sektor swasta dan pemerintah juga akan menciptakan ekosistem bisnis yang mendukung keberlanjutan UMKM." ujarnya.

Melalui program IDAMAN, produk UMKM yang sebelumnya hanya dikenal di pasar lokal kini memiliki kesempatan untuk diperkenalkan ke pasar yang lebih luas. Dengan sistem yang lebih terorganisir dan profesional, program ini diharapkan bisa mendorong pelaku UMKM untuk mengembangkan produk mereka dan memperkuat posisi mereka di pasar yang lebih kompetitif.

(adv)

Continue Reading

Previous: Desa Sebuntal Targetkan Pertanian Berkelanjutan dan Inovatif untuk Mendukung Ketahanan Pangan

Next: Pjs Bupati Kukar Dampingi Pj Gubernur Kaltim Evaluasi Persiapan Pilkada di Kukar

Pemkab Kukar Genjot UMKM Lewat Car Free Day Setiap Minggu

sambaranews.com/2024/11/18/pemkab-kukar-genjot-umkm-lewat-car-free-day-setiap-minggu

adinsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara berkomitmen untuk mempercepat perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayahnya. Salah satu langkah strategis yang diambil adalah melalui program Car Free Day (CFD), yang diadakan setiap Minggu pagi di Jalan Kartanegara, Tenggarong. Kegiatan ini bertujuan memberikan ruang bagi pelaku UMKM untuk mempromosikan produk mereka secara langsung kepada masyarakat, tanpa biaya tambahan.

Setiap minggu, ribuan pengunjung memadati kawasan yang ditutup untuk kendaraan tersebut. Mereka tidak hanya menikmati udara segar, tetapi juga kesempatan untuk membeli produk-produk lokal berkualitas. Pemerintah daerah turut menyediakan berbagai fasilitas, seperti tenda dan tempat berjualan, guna mendukung kelancaran acara yang menjadi ajang pemasaran bagi pelaku UMKM.

Fasilitas Lengkap untuk Pelaku UMKM

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kutai Kartanegara, menjelaskan bahwa pihaknya secara rutin menyediakan fasilitas seperti tenda, grobak, dan tempat berjualan untuk membantu pelaku UMKM. Menurut Fathul, program ini menjadi bagian dari upaya pemerintah untuk memberdayakan UMKM agar semakin dikenal oleh masyarakat.

"Setiap minggu, kami menyediakan fasilitas bagi pelaku UMKM. Program ini sudah berjalan dengan lancar dan memberikan manfaat besar dalam memperkenalkan produk mereka," ujar Fathul, yang menambahkan bahwa program ini terbuka bagi semua pelaku usaha, dari makanan khas lokal hingga kerajinan tangan.

CFD Sebagai Pusat Pemasaran dan Peningkatan Kualitas Produk

Lewat CFD, Fathul berharap pelaku UMKM dapat memanfaatkan kesempatan untuk memperkenalkan kualitas produk mereka kepada masyarakat. Ia menekankan pentingnya peningkatan kualitas agar produk lokal bisa bersaing dengan produk lainnya di pasar yang lebih luas. Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara berencana mengadakan pelatihan untuk memperdalam kemampuan pelaku UMKM dalam berbagai aspek usaha.

"Kami mendorong para pelaku UMKM untuk fokus pada kualitas produk, agar bisa mendapatkan perhatian lebih dari konsumen. Di CFD, mereka bisa langsung menerima feedback yang berharga," jelas Fathul.

Selain itu, pemerintah juga mendorong pelaku UMKM untuk memanfaatkan teknologi digital dalam memperluas jangkauan pasar mereka. Fathul menambahkan, platform e-commerce dan digital marketing menjadi salah satu alat penting untuk mengembangkan usaha mereka ke pasar internasional.

"Pelatihan digital marketing dan e-commerce akan sangat membantu mereka untuk memperluas pasar. Kami terus mendukung agar pelaku UMKM bisa beradaptasi dengan perkembangan zaman," tambahnya.

Meningkatkan Ekonomi Daerah Lewat Promosi Produk Lokal

Car Free Day (CFD) di Tenggarong juga berperan sebagai ajang promosi produk lokal yang efektif, sekaligus menjadi daya tarik bagi pengunjung dari berbagai daerah. Fathul mengatakan bahwa peningkatan jumlah pengunjung CFD menjadi peluang emas bagi pelaku UMKM untuk memperkenalkan produk unggulan mereka.

"CFD menjadi ajang yang sangat efektif bagi pelaku UMKM untuk memperkenalkan produk unggulan mereka. Selain itu, pengunjung juga bisa menikmati berbagai produk khas dari Kutai Kartanegara," ujar Fathul.

Bagi masyarakat, CFD bukan hanya sekadar tempat untuk berolahraga atau bersantai, tetapi juga kesempatan untuk membeli produk lokal yang unik dan berkualitas. Dengan keberagaman produk yang ditawarkan, CFD memberikan manfaat ganda: mendukung UMKM dan meningkatkan perekonomian lokal.

Komitmen Pemerintah Kukar untuk UMKM

Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara terus menunjukkan komitmennya dalam mendukung sektor UMKM. Fathul menegaskan bahwa pihaknya akan terus memberikan perhatian kepada para pelaku UMKM, baik dari segi fasilitas maupun pelatihan untuk meningkatkan kapasitas mereka.

"Kami akan terus berkomitmen mendukung UMKM melalui berbagai program dan fasilitas. Di masa mendatang, kami juga akan fokus pada pelatihan dalam pemasaran, inovasi produk, dan pengelolaan usaha," kata Fathul.

Dengan berbagai program yang telah disiapkan pemerintah, diharapkan para pelaku UMKM di Kutai Kartanegara dapat terus berkembang, membuka lapangan pekerjaan baru, dan berkontribusi lebih besar terhadap perekonomian daerah. Program CFD ini tidak hanya bermanfaat bagi pelaku UMKM, tetapi juga bagi masyarakat yang menikmati produk-produk lokal yang semakin beragam dan berkualitas. (adv)

Continue Reading

Previous: Camat Muara Muntai Optimis Partisipasi Masyarakat Akan Meningkat di Pilkada 2024

Next: Pemerintah Kukar Buka Peluang Bisnis UMKM Setiap Malam di Simpang Odah Etam

Pemerintah Kukar Buka Peluang Bisnis UMKM Setiap Malam di Simpang Odah Etam

sambaranews.com/2024/11/18/pemerintah-kukar-buka-peluang-bisnis-umkm-setiap-malam-di-simpang-odah-etam

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara terus menunjukkan komitmennya dalam mendukung pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di daerahnya. Melalui program yang digelar setiap malam Minggu di Simpang Odah Etam, Tenggarong, sekitar 145 pedagang diberi kesempatan untuk memasarkan produk mereka. Program ini bertujuan untuk meningkatkan perekonomian lokal serta memberikan ruang bagi pelaku UMKM untuk berkembang.

Setiap malam Minggu, kawasan Simpang Odah Etam menjadi pusat keramaian, dengan ribuan pengunjung yang datang untuk menikmati suasana yang bebas kendaraan, sekaligus berbelanja produk lokal yang ditawarkan oleh pedagang UMKM. Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara memfasilitasi pedagang dengan menyediakan tempat berjualan yang layak, termasuk tenda dan grobak, untuk memastikan kenyamanan mereka dalam menjalankan usaha.

Fasilitas Lengkap untuk Mendukung UMKM Berjualan

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kutai Kartanegara, menjelaskan bahwa pemerintah memberikan berbagai fasilitas untuk mendukung kelancaran program ini. Setiap malam Minggu, sekitar 145 pedagang dari berbagai sektor usaha diberi tempat untuk berjualan, yang tidak hanya memberikan peluang usaha, tetapi juga membantu meningkatkan daya tarik wisatawan lokal dan luar daerah.

"Kami menyediakan sarana dan prasarana yang memadai seperti tenda dan grobak untuk para pedagang. Dengan begitu, mereka dapat berjualan dengan nyaman dan tertata dengan baik," ujar Fathul.

Dengan fasilitas yang lengkap dan tertata rapi, diharapkan para pelaku UMKM dapat meningkatkan kualitas usaha mereka dan berinteraksi lebih intens dengan pengunjung. Acara ini juga memberikan kesempatan bagi masyarakat untuk mengenal lebih dekat produk lokal, mulai dari makanan khas hingga barang-barang kerajinan tangan.

Meningkatkan Perekonomian Lokal dan Memperkenalkan Produk Lokal

Program pemberian fasilitas berjualan di Simpang Odah Etam ini tidak hanya bertujuan untuk memfasilitasi UMKM, tetapi juga untuk mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. Setiap malam Minggu, ribuan pengunjung datang untuk menikmati kegiatan Car Free Day (CFD) dan berbelanja produk-produk yang diajakan oleh para pedagang UMKM.

"CFD ini juga menjadi ajang untuk memperkenalkan produk lokal kepada masyarakat yang mungkin belum mengenalnya. Para pedagang bisa langsung berinteraksi dengan pengunjung, mendapatkan umpan balik, dan mengembangkan produk mereka," kata Fathul.

Diharapkan melalui interaksi langsung ini, para pelaku UMKM dapat memahami lebih baik keinginan konsumen dan menyesuaikan produk mereka agar lebih kompetitif di pasar yang lebih luas.

Digitalisasi UMKM Melalui Pelatihan Pemasaran

Selain memberikan fasilitas tempat berjualan, Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara juga memberikan perhatian khusus pada pengembangan kapasitas pelaku UMKM. Salah satu upaya yang dilakukan adalah dengan menyelenggarakan pelatihan-pelatihan terkait pemasaran produk dan manajemen usaha. Salah satunya adalah pelatihan digital marketing untuk memperluas jangkauan pasar.

"Pelatihan digital marketing sangat bermanfaat bagi pelaku UMKM agar mereka tidak hanya bergantung pada pasar tradisional. Dengan teknologi, mereka bisa menjangkau pasar yang lebih luas, bahkan internasional," ujar Fathul.

Pelatihan ini bertujuan untuk meningkatkan kemampuan pelaku UMKM dalam memasarkan produk mereka melalui platform digital. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang pemasaran online, para pelaku UMKM diharapkan bisa memperluas pasar dan meningkatkan penjualan.

CFD Sebagai Ajang Promosi dan Interaksi Langsung dengan Konsumen

Simpang Odah Etam menjadi tempat yang sangat dinanti setiap Minggu malam. CFD tidak hanya sebagai sarana olahraga dan rekreasi, tetapi juga sebagai ajang promosi yang sangat efektif bagi pelaku UMKM. Banyak pengunjung yang datang tidak hanya untuk berolahraga, tetapi juga untuk membeli berbagai produk lokal yang hanya tersedia di daerah tersebut.

"Bergabung di CFD memberi kami kesempatan untuk mendapatkan pelanggan baru, dan lebih penting lagi, belajar langsung dari pengunjung mengenai produk kami. Hal ini sangat membantu dalam pengembangan usaha kami," kata seorang pedagang kerajinan lokal yang rutin mengikuti CFD.

Bagi masyarakat, CFD juga menjadi kesempatan untuk mendukung ekonomi lokal. Produk-produk UMKM yang dijual di sana tidak hanya terjangkau tetapi juga memiliki kualitas yang semakin meningkat. Masyarakat semakin menyadari pentingnya membeli produk lokal sebagai bentuk dukungan terhadap ekonomi daerah.

Komitmen Pemerintah Kukar untuk Pemberdayaan UMKM

Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara berkomitmen untuk terus mendukung perkembangan sektor UMKM dengan berbagai program yang bermanfaat. Fathul menegaskan bahwa pemerintah akan terus memberikan dukungan kepada pelaku UMKM untuk membantu mereka berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas.

"UMKM merupakan pilar penting dalam perekonomian daerah. Kami akan terus memberikan dukungan penuh kepada pelaku UMKM agar mereka dapat berkembang dengan baik dan sukses," ujar Fathul.

Dengan berbagai fasilitas yang disediakan pemerintah, diharapkan UMKM di Kutai Kartanegara dapat terus tumbuh dan berkembang. Program ini juga menjadi contoh kolaborasi yang baik antara pemerintah dan pelaku UMKM dalam menciptakan ekosistem usaha yang sehat dan berkelanjutan.
(adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Genjot UMKM Lewat Car Free Day Setiap Minggu

Next: Pjs Bupati Kukar Tegaskan Pentingnya Sinergi untuk Sukseskan Pilkada

Taman Titik Nol Jadi Pusat Pemberdayaan 150 UMKM di Kutai Kartanegara

sambaranews.com/2024/11/18/taman-titik-nol-jadi-pusat-pemberdayaan-150-umkm-di-kutai-kartanegara
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara melalui Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) memberikan fasilitas dan dukungan kepada sekitar 150 pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berjualan di Taman Titik Nol, Tenggarong. Program ini bertujuan untuk memperkuat sektor UMKM lokal dan menggerakkan perekonomian daerah.

Setiap hari, Taman Titik Nol kini menjadi salah satu lokasi yang ramai dikunjungi masyarakat. Berbagai produk lokal yang dijual oleh pelaku UMKM di area ini menawarkan beragam pilihan dari makanan khas daerah hingga kerajinan tangan. Fasilitas yang disediakan oleh pemerintah diharapkan dapat meningkatkan daya saing produk lokal serta memperluas pasar bagi pelaku UMKM.

Fasilitas Berjualan untuk UMKM di Taman Titik Nol
Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro di Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kutai Kartanegara, menjelaskan bahwa pihaknya memberikan fasilitas yang memadai bagi para pedagang yang berjualan di Taman Titik Nol. Fasilitas tersebut berupa tenda, meja, dan kursi untuk memastikan kenyamanan bagi pedagang dan pengunjung.

"Kami menampung sekitar 150 pelaku UMKM di Taman Titik Nol, memberikan fasilitas tempat yang layak agar mereka bisa berjualan dengan nyaman dan tertata," ujar Fathul.

Selain meningkatkan kenyamanan berjualan, fasilitas yang disediakan juga mendukung penampilan area tersebut, menjadikannya lebih menarik bagi pengunjung. Program ini merupakan salah satu cara pemerintah untuk memberikan ruang bagi UMKM berkembang secara lebih baik.

Dukungan Pemerintah untuk Pemberdayaan UMKM
Program pemberdayaan UMKM di Taman Titik Nol bertujuan untuk meningkatkan pendapatan pelaku usaha dan memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas. Fasilitas berjualan yang layak diharapkan bisa meningkatkan kualitas produk serta pelayanan dari para pelaku UMKM.

"Kami berharap fasilitas ini bisa memberikan dampak positif, agar UMKM lebih produktif dan dapat menjangkau konsumen lebih banyak lagi," jelas Fathul. Selain itu, kegiatan ini juga berfungsi sebagai sarana promosi efektif bagi produk lokal yang dapat meningkatkan popularitasnya di kalangan masyarakat.

Pengaruh Positif terhadap Perekonomian Daerah
Keberadaan UMKM di Taman Titik Nol tidak hanya menguntungkan pedagang, tetapi juga membawa dampak positif bagi perekonomian lokal. Setiap hari, ribuan pengunjung datang untuk menikmati suasana dan berbelanja produk-produk berkualitas dengan harga yang terjangkau.

"UMKM di Taman Titik Nol sangat membantu perekonomian lokal. Ini bukan hanya menguntungkan pedagang, tetapi juga memberikan keuntungan bagi masyarakat yang bisa mendapatkan produk lokal berkualitas," kata Fathul.

Dengan semakin banyaknya pelaku UMKM yang berjualan di kawasan ini, Taman Titik Nol berpotensi menjadi ikon ekonomi kreatif di Kabupaten Kutai Kartanegara. Program ini juga mendukung perkembangan wirausaha lokal dan memberikan peluang bagi masyarakat untuk memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas.

Pelatihan dan Penyuluhan bagi UMKM
Diskop UKM juga aktif mengadakan berbagai pelatihan dan penyuluhan untuk meningkatkan kapasitas pelaku UMKM. Program pelatihan ini mencakup berbagai topik, seperti manajemen usaha, teknik pemasaran, dan cara mengelola usaha secara efisien.

"Pelatihan pemasaran dan pengelolaan usaha sangat penting agar para pelaku UMKM dapat meningkatkan kualitas produk dan usahanya. Kami berharap, dengan pengetahuan yang tepat, mereka bisa lebih siap bersaing di pasar yang semakin berkembang," tambah Fathul.

Melalui pelatihan ini, para pelaku UMKM diharapkan dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan pasar dan memanfaatkan peluang yang ada untuk mengembangkan usaha mereka.

Kolaborasi untuk Meningkatkan Ekosistem Bisnis
Keberhasilan program pemberdayaan UMKM ini tidak lepas dari kolaborasi antara pemerintah, komunitas, dan sektor swasta. Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara mendorong kerjasama antara pelaku UMKM dan berbagai pihak untuk menciptakan ekosistem bisnis yang lebih sehat dan berkelanjutan.

"Pemberdayaan UMKM ini adalah kerja bersama antara pemerintah, komunitas, dan pelaku usaha. Kolaborasi ini sangat penting untuk mencapai hasil yang lebih maksimal," ujar Fathul.

Pemerintah berharap dengan kolaborasi ini, dapat tercipta lapangan kerja baru, mengurangi angka pengangguran, serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Kabupaten Kutai Kartanegara.

Dampak Positif Bagi Masyarakat dan Budaya Lokal
Keberadaan UMKM di Taman Titik Nol juga memberikan dampak positif dalam memperkenalkan budaya dan produk khas Kutai Kartanegara kepada masyarakat. Dengan beragam produk yang ditawarkan, pengunjung dapat menikmati berbagai jenis makanan khas daerah dan kerajinan tangan yang mencerminkan kearifan lokal.

Bagi masyarakat, program ini bukan hanya tempat untuk berbelanja, tetapi juga menjadi kesempatan untuk lebih mengenal dan mendukung produk lokal yang semakin berkembang kualitasnya.

Peluang UMKM di Masa Depan
Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara berkomitmen untuk terus mendukung sektor UMKM dengan berbagai program pemberdayaan. Fasilitas berjualan, pelatihan, dan penyuluhan yang diberikan bertujuan untuk menciptakan peluang lebih besar bagi UMKM untuk berkembang dan bersaing di pasar yang lebih luas.

"UMKM adalah pilar utama dalam perekonomian daerah. Kami akan terus memberikan perhatian lebih untuk memastikan mereka berkembang dan sukses," tutup Fathul.

Dengan dukungan yang kuat dari pemerintah, diharapkan UMKM di Kutai Kartanegara dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian daerah, menciptakan lapangan kerja baru, dan memperkenalkan produk lokal ke pasar yang lebih luas.
(adv)

Continue Reading

Previous: Desa Kersik Genjot Potensi Wisata Bahari untuk Peningkatan Ekonomi Masyarakat
Next: Pjs Bupati Kukar: Tokoh Agama Jadi Penopang Kerukunan di Kukar

Diskop UKM Kutai Kartanegara Dorong Pengembangan UMKM Lewat Penyediaan Sarana dan Prasarana

sambaranews.com/2024/11/19/diskop-ukm-kutai-kartanegara-dorong-pengembangan-umkm-lewat-penyediaan-sarana-dan-prasarana
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Dalam upaya mendukung keberlanjutan dan pengembangan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara melalui Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) terus memberikan perhatian besar terhadap penguatan sektor ekonomi lokal. Salah satu program penting yang dijalankan adalah pemberian sarana dan prasarana (sarpras) untuk pelaku UMKM yang sudah memiliki kinerja baik dan potensi pasar yang stabil.

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro di Diskop UKM Kabupaten Kutai Kartanegara, menjelaskan bahwa dukungan sarpras ini tidak hanya untuk pelaku UMKM yang baru memulai usaha, tetapi juga untuk mereka yang sudah memiliki usaha yang berkembang. Pemberian sarpras ini bertujuan untuk mendorong para pelaku UMKM agar lebih efisien, meningkatkan kualitas produk, dan memperluas jangkauan pasar mereka.

Sarpras untuk UMKM yang Sudah Berkembang

Menurut Fathul, pemberian sarana dan prasarana diutamakan bagi pelaku UMKM yang sudah membuktikan keberhasilan dalam menjalankan usahanya.

“Kami memberikan fasilitas seperti tempat usaha yang layak, alat produksi yang lebih efisien, dan bahan-bahan yang berkualitas untuk para pelaku UMKM yang sudah menunjukkan kinerja yang baik. Harapannya, ini dapat mendorong mereka untuk lebih meningkatkan kualitas dan kapasitas produksi mereka,” ungkapnya.

Program ini bertujuan untuk memperkuat daya saing UMKM di Kutai Kartanegara, tidak hanya di pasar lokal, tetapi juga di pasar yang lebih luas, termasuk pasar regional dan nasional. Dengan fasilitas yang memadai, para pelaku UMKM diharapkan dapat menjaga kualitas produk, meningkatkan efisiensi operasional, dan memberikan pelayanan yang lebih baik kepada pelanggan.

Meningkatkan Kualitas dan Kapasitas Produksi

Salah satu tujuan utama pemberian sarpras adalah untuk meningkatkan kualitas produk dan kapasitas produksi UMKM. Dengan bantuan fasilitas yang lebih baik, para pelaku UMKM dapat memproduksi barang dengan standar yang lebih tinggi, meningkatkan efisiensi operasional, dan mengurangi biaya produksi.

“Dengan fasilitas yang lebih lengkap, kami berharap pelaku UMKM dapat meningkatkan kualitas produk mereka dan bisa bersaing lebih baik dengan produk-produk dari luar daerah. Ini adalah langkah konkret dalam mendorong mereka untuk berinovasi dan memenuhi standar yang lebih tinggi,” jelas Fathul.

Fokus pada Pemasaran dan Promosi Produk

Selain menyediakan sarpras, Diskop UKM juga mendukung pelaku UMKM dalam hal pemasaran produk. Fathul menekankan pentingnya promosi dan pemasaran yang efektif untuk meningkatkan penjualan.

“Selain bantuan sarpras, kami juga memberikan pelatihan mengenai pemasaran dan cara memanfaatkan teknologi untuk memperkenalkan produk mereka kepada lebih banyak konsumen, baik lokal maupun global,” katanya.

Para pelaku UMKM juga diberi kesempatan untuk bergabung dalam berbagai event yang diselenggarakan oleh pemerintah daerah atau sektor swasta. Ini memberi mereka peluang untuk memperkenalkan produk lokal mereka secara lebih luas dan meningkatkan daya saing di pasar yang lebih besar.

Memberikan Dampak Positif Terhadap Ekonomi Lokal

Pemberdayaan UMKM melalui penyediaan sarpras tidak hanya memberi manfaat langsung kepada pelaku usaha, tetapi juga berdampak positif terhadap perekonomian daerah. Keberadaan UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan baru, yang pada gilirannya dapat membantu mengurangi tingkat pengangguran di Kutai Kartanegara.

“Pemberdayaan UMKM ini tidak hanya tentang meningkatkan kualitas produk, tetapi juga berfungsi sebagai mesin pencipta lapangan kerja baru. Kami percaya dengan semakin banyaknya UMKM yang berkembang, semakin banyak pula peluang kerja yang tercipta untuk masyarakat,” jelas Fathul.

Program ini bertujuan untuk membangun ekosistem ekonomi yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Dengan menyediakan fasilitas dan pelatihan yang memadai, pemerintah berharap UMKM dapat bertransformasi menjadi pengusaha yang lebih mandiri dan profesional.

Pelatihan dan Bimbingan untuk Mengoptimalkan Usaha

Selain dukungan sarpras, Diskop UKM juga memberikan pelatihan dan bimbingan kepada pelaku UMKM untuk memperkuat keterampilan manajerial mereka. Fathul menjelaskan, pelatihan yang diberikan meliputi berbagai aspek teknis usaha seperti pengelolaan keuangan, pengembangan produk, serta strategi pemasaran yang lebih efektif.

“Pelatihan ini akan membantu pelaku UMKM mengelola usaha mereka dengan lebih profesional. Selain itu, mereka juga akan diajarkan bagaimana cara memimpin dan mengembangkan usaha mereka, mengelola keuangan dengan baik, dan mengoptimalkan potensi pasar,” tuturnya.

Pelatihan ini bertujuan agar pelaku UMKM tidak hanya fokus pada produksi, tetapi juga dapat mengelola usahanya secara efisien dan mengembangkan strategi untuk memenangkan pasar.

Pentingnya Peran Pemerintah dalam Mendorong UMKM

Fathul juga menekankan pentingnya peran pemerintah dalam menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM.

“Pemerintah berkomitmen untuk mendukung pelaku UMKM melalui berbagai program yang bermanfaat, termasuk pemberian sarpras, pelatihan, dan membuka akses pasar yang lebih luas,” ujarnya.

Keberhasilan sektor UMKM di Kutai Kartanegara sangat bergantung pada kerjasama antara pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat. Sinergi ini diharapkan dapat menciptakan ekosistem bisnis yang sehat dan berkelanjutan, serta memberi dampak positif yang lebih besar bagi perekonomian daerah.

Prospek UMKM yang Terus Tumbuh di Kutai Kartanegara

Melihat antusiasme dan potensi yang dimiliki oleh para pelaku UMKM di Kutai Kartanegara, Fathul optimis bahwa sektor UMKM akan terus berkembang dan memberikan kontribusi besar terhadap perekonomian daerah. Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara juga berencana untuk memperluas jangkauan program pemberdayaan agar lebih banyak pelaku usaha yang bisa merasakan manfaatnya.

“Dengan berbagai fasilitas dan pelatihan yang kami berikan, kami berharap sektor UMKM akan terus tumbuh dan memberikan dampak positif bagi perekonomian daerah dan masyarakat,” tutup Fathul.

Melalui berbagai program pemberdayaan yang ada, pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara terus berusaha menciptakan peluang kerja, meningkatkan pendapatan daerah, serta memajukan sektor UMKM agar dapat bersaing di pasar yang lebih besar dan berkelanjutan.

(adv)

Continue Reading

Previous: HUT Brimob ke-79: Kukar Fokus Pengamanan Pemilu

Next: Pemkab Kukar Latih Ribuan Warga Melalui Program Kukar Siap Kerja

Diskop UKM Kukar Salurkan 185 Tenda untuk Pelaku UMKM di 2024

sambaranews.com/2024/11/19/diskop-ukm-kukar-salurkan-185-tenda-untuk-pelaku-umkm-di-2024

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara, melalui Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM), kembali menunjukkan komitmennya dalam mendukung sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pada tahun 2024, Diskop UKM Kukar memberikan bantuan berupa 185 tenda untuk pelaku UMKM yang berjualan di lokasi-lokasi strategis di kabupaten ini, sebagai bagian dari upaya untuk meningkatkan kenyamanan berjualan dan memperkuat daya saing produk lokal.

Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, Fathul Alamin, menjelaskan bahwa pemberian tenda ini akan difokuskan pada pelaku UMKM yang beroperasi di pusat-pusat keramaian, seperti Simpang Odah Etam dan Car Free Day (CFD), yang merupakan lokasi dengan potensi pengunjung yang tinggi. Pemberian fasilitas ini diharapkan dapat memperbaiki kondisi tempat usaha dan meningkatkan daya tarik bagi pengunjung.

Tenda untuk Meningkatkan Kenyamanan dan Daya Tarik UMKM

Tenda-tenda yang dibagikan diharapkan dapat memberikan perlindungan kepada pelaku UMKM dari cuaca buruk, sehingga mereka dapat berjualan dengan lebih nyaman dan aman. Salah satu tujuan utama dari bantuan ini adalah menciptakan lingkungan yang lebih tertata, menarik, dan ramah bagi pengunjung. Dengan kondisi yang lebih nyaman, diharapkan para pelaku usaha dapat fokus pada pengembangan produk dan pelayanan mereka.

“Pada tahun 2024, kami menyalurkan 185 tenda untuk pelaku UMKM yang berjualan di lokasi strategis seperti Simpang Odah Etam dan Car Free Day. Kami berharap fasilitas ini akan memberikan kemudahan bagi mereka dalam menjalankan usaha, serta memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal,” ujar Fathul.

Lokasi-lokasi yang dipilih, seperti Simpang Odah Etam yang ramai pada malam Minggu dan CFD yang sering dipenuhi pengunjung pada pagi hari, diharapkan dapat memberikan pelaku UMKM peluang yang lebih besar untuk menarik konsumen. Dengan adanya tenda yang terorganisir dengan baik, estetika dan kenyamanan pengunjung juga akan meningkat.

Dukungan Berkelanjutan untuk Pelaku UMKM

Program pemberian tenda ini merupakan bagian dari komitmen pemerintah untuk mendukung keberlanjutan dan perkembangan UMKM di Kutai Kartanegara. Pemerintah tidak hanya memberikan fasilitas fisik, tetapi juga berusaha menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pelaku usaha untuk berkembang lebih pesat.

Fathul menjelaskan bahwa dengan adanya tenda yang layak, pelaku UMKM dapat lebih mudah menjalankan usaha mereka, tanpa harus terbebani oleh cuaca yang tidak mendukung. Selain itu, pemerintah juga memastikan bahwa setiap pelaku usaha mendapat lokasi yang strategis sesuai dengan jenis produk yang mereka jual.

“Kami ingin agar para pelaku UMKM tidak hanya sekadar bertahan, tetapi juga berkembang pesat. Dengan adanya fasilitas yang memadai, kami harap mereka dapat meningkatkan kualitas dan jangkauan pasar mereka,” tambah Fathul.

Meningkatkan Pendapatan dan Daya Saing UMKM

Fasilitas yang disediakan oleh pemerintah diharapkan dapat mendorong para pelaku UMKM untuk lebih meningkatkan kualitas produk mereka dan menarik lebih banyak pelanggan. Dengan bantuan tenda gratis ini, diharapkan biaya operasional para pelaku UMKM dapat lebih efisien, dan mereka bisa lebih fokus pada pengembangan produk dan pelayanan.

Fathul juga menegaskan bahwa Diskop UKM terus melakukan pemantauan terhadap penggunaan tenda yang telah disalurkan, guna memastikan fasilitas ini digunakan dengan baik dan memberikan dampak positif yang maksimal bagi usaha para pelaku UMKM. Pemerintah juga berencana untuk menambah jumlah tenda pada tahun-tahun mendatang, tergantung pada kebutuhan dan perkembangan pasar.

Komitmen Pemkab Kukar dalam Mendukung UMKM

Program pemberian tenda untuk pelaku UMKM ini merupakan salah satu langkah nyata dari Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara untuk terus mendukung sektor UMKM, yang merupakan salah satu penggerak utama perekonomian lokal. Selain program ini, Diskop UKM juga menjalankan berbagai inisiatif lain, seperti pelatihan, pendampingan, dan akses pemasaran yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas dan kualitas produk UMKM.

“Pemberian tenda ini adalah bentuk konkret dari dukungan kami terhadap pelaku UMKM di Kukar. Kami akan terus berupaya memberikan fasilitas yang dapat membantu mereka berkembang, baik dari segi infrastruktur maupun kemampuan pengelolaan usaha,” tutup Fathul.

Dengan berbagai program yang terus diperkenalkan oleh pemerintah daerah, diharapkan sektor UMKM di Kabupaten Kutai Kartanegara dapat berkembang dengan pesat, menciptakan lebih banyak peluang kerja, serta menjadi pilar penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah. (adv)

Continue Reading

Previous: Pemkab Kukar Latih Ribuan Warga Melalui Program Kukar Siap Kerja

Next: Bantuan Rombong Tingkatkan Kapasitas UMKM Kukar

Bantuan Rombong Tingkatkan Kapasitas UMKM Kukar

sambaranews.com/2024/11/19/bantuan-rombong-tingkatkan-kapasitas-umkm-kukar

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kutai Kartanegara – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara kembali menegaskan komitmennya mendukung pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Tahun ini, melalui Diskop UKM, pemerintah membagikan 135 rombongan usaha untuk pelaku UMKM di seluruh wilayah kabupaten.

Bantuan ini meliputi rombongan bakso, angkringan, dan booth kecil. Ukuran rombongan bervariasi, mulai dari 4×4 meter, 3×2 meter, hingga 2×2 meter.

"Kami memastikan bantuan ini sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM di lapangan," kata Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro.

Dukungan bagi UMKM Stabil

Program ini difokuskan pada pelaku usaha yang telah memiliki penjualan stabil. Pemerintah berharap bantuan ini menjadi modal untuk memperbesar kapasitas usaha mereka.

"Bantuan ini diberikan agar pelaku UMKM dapat meningkatkan daya saing dan menjangkau pasar lebih luas," jelas Fathul.

Sebaran Bantuan yang Merata

Bantuan rombongan ini didistribusikan ke seluruh wilayah Kukar, termasuk ke daerah pelosok. Pemerintah memastikan bahwa pelaku UMKM di desa juga mendapatkan fasilitas yang sama seperti di perkotaan.

Pendistribusian dilakukan secara bertahap, dengan melibatkan aparat desa dalam proses verifikasi penerima bantuan. Hal ini bertujuan memastikan program berjalan efektif dan tepat sasaran.

Komitmen Berkelanjutan Pemerintah Kukar

Bantuan rombongan adalah bagian dari rangkaian program strategis Pemkab Kukar untuk memajukan UMKM. Program lain yang telah berjalan meliputi pelatihan keterampilan, fasilitasi pemasaran, dan pendampingan usaha.

"Dengan berbagai dukungan ini, kami ingin UMKM menjadi pilar ekonomi daerah yang kokoh," ujar Fathul.

Pemerintah berencana melanjutkan program ini di tahun-tahun mendatang sesuai kebutuhan pelaku usaha. Dukungan yang konsisten diharapkan mampu mendorong UMKM menjadi penggerak utama ekonomi lokal.

(adv)

Continue Reading

Previous: Diskop UKM Kukar Salurkan 185 Tenda untuk Pelaku UMKM di 2024

Next: Pembangunan Pujasera Tuah Himba, Pemkab Kukar Persiapkan Ikon Baru Tenggarong

Program Kemasan Gratis, Solusi Diskop Kukar untuk UMKM

sambaranews.com/2024/11/19/program-kemasan-gratis-solusi-diskop-kukar-untuk-umkm

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kutai Kartanegara – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara melalui Diskop UKM meluncurkan program inovatif berupa pemberian kemasan gratis kepada 200 pelaku UMKM. Program ini bertujuan membantu pelaku usaha mikro yang kerap menghadapi kendala biaya tinggi dalam pengemasan produk.

Kemasan sering kali menjadi masalah serius bagi UMKM, terutama dalam hal biaya dan akses. Banyak pelaku usaha harus memesan kemasan secara daring, yang menambah beban biaya pengiriman.

"Kami sering mendengar keluhan pelaku UMKM tentang sulitnya mendapatkan kemasan murah dan berkualitas," ujar Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro. "Dengan program ini, kami harap mereka bisa mengurangi beban operasional."

Kemasan, Kunci Daya Saing

Kemasan produk memainkan peran penting dalam menarik minat konsumen dan meningkatkan daya saing. Melalui bantuan ini, pemerintah menyediakan berbagai jenis kemasan, mulai dari plastik hingga botol, yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan masing-masing usaha.

"Kemasan yang menarik bukan hanya melindungi produk tetapi juga menciptakan kesan profesional pada produk UMKM," jelas Fathul. Langkah ini diharapkan dapat membuka peluang lebih luas bagi produk UMKM di pasar nasional maupun internasional.

Salah satu pelaku usaha penerima bantuan, Ahmad Fauzi, menyebut program ini sangat membantu usahanya. "Kemasan gratis ini sangat berarti bagi kami. Sekarang produk kami terlihat lebih menarik dan berdaya saing," ujarnya.

Pemerintah Berkomitmen Majukan UMKM

Program ini bukan satu-satunya upaya pemerintah mendukung UMKM. Diskop UKM juga menggelar berbagai pelatihan pengelolaan usaha, memberikan bantuan modal, dan menyediakan sarana pendukung lainnya. Semua ini bertujuan meningkatkan kualitas dan keberlanjutan usaha mikro di Kukar.

"Kami berharap dukungan seperti ini dapat terus berlanjut dan mencakup lebih banyak pelaku usaha di masa depan," harap Fathul.

Melalui dukungan ini, pemerintah optimis UMKM di Kukar akan semakin berkembang dan mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian daerah.
(adv)

Continue Reading

Previous: Disperindag Kukar Gelar 121 Titik Pasar Murah untuk Menekan Inflasi

Next: Diskop Ukm Kukar Kembangkan Pusat Ekonomi dan Sosial Lewat Pujasera dan UKM Center

HAKI Jadi Kunci Lindungi Produk UMKM di Kukar

sambaranews.com/2024/11/19/haki-jadi-kunci-lindungi-produk-umkm-di-kukar

adinsambaranews



Sambaranews.com, Kutai Kartanegara – Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara terus mengkampanyekan pentingnya pendaftaran Hak Kekayaan Intelektual (HAKI) bagi pelaku UMKM. Program ini bertujuan melindungi produk-produk lokal yang dihasilkan oleh pelaku usaha mikro dari potensi plagiarisme yang dapat merugikan pemiliknya.

Dalam beberapa tahun terakhir, semakin banyak UMKM di Kukar yang menyadari bahwa tanpa perlindungan HAKI, produk mereka bisa ditiru oleh kompetitor yang ingin meraih keuntungan dari usaha yang telah dibangun. Oleh karena itu, Diskop UKM memfasilitasi pelaku UMKM dalam mengurus pendaftaran merek, desain kemasan, dan komposisi produk yang mereka buat.

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, menjelaskan bahwa tujuan dari program ini adalah untuk melindungi hak cipta pelaku usaha agar produk mereka tetap unik dan tidak mudah dipalsukan. "Kami ingin membantu UMKM di Kukar memiliki perlindungan yang sah atas karya-karya mereka. Proses pendaftaran HAKI ini juga bertujuan untuk meningkatkan daya saing produk mereka di pasar," ungkapnya.

Selain itu, Diskop UKM juga memberikan pelatihan dan edukasi mengenai pentingnya sertifikasi produk dan legalitas produk, yang dapat membantu meningkatkan kualitas produk serta kepercayaan konsumen. "Perlindungan hukum terhadap produk UMKM tidak hanya sekedar untuk menghindari peniruan, tetapi juga untuk meningkatkan nilai jual di pasar," kata Fathul.

Program ini mendapatkan respons yang positif dari pelaku UMKM, terutama yang merasa kesulitan dalam mengurus perizinan produk mereka. "Sebelumnya, kami merasa kesulitan dengan proses legalitas. Namun, dengan bantuan pemerintah, kami jadi lebih mudah mengurus semua ini," ujar salah satu pelaku UMKM yang mengikuti program ini.

Diskop UKM berharap program ini bisa terus berkembang dan membantu lebih banyak pelaku UMKM di Kukar untuk mendaftarkan produk mereka agar dapat bertahan dan berkembang di pasar yang semakin kompetitif. (adv)

Continue Reading

Previous: Desa Sebuntal Bangun Bendungan Baru untuk Menjamin Ketahanan Pangan Kukar
Next: Pujasera Space: Wadah Baru UMKM Tenggarong untuk Berinovasi dan Berinteraksi

Pujasera Space: Wadah Baru UMKM Tenggara untuk Berinovasi dan Berinteraksi

sambaranews.com/2024/11/19/pujasera-space-wadah-baru-umkm-tenggarong-untuk-berinovasi-dan-berinteraksi

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kutai Kartanegara – Pujasera Space di Tenggarong kini menjadi tempat yang diandalkan untuk pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) merancang tempat ini dengan tujuan memberikan lebih banyak kesempatan bagi pelaku UMKM untuk mengembangkan bisnis mereka dan berinteraksi langsung dengan konsumen.

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, menjelaskan bahwa Pujasera Space bukan hanya sekadar tempat untuk bertransaksi, tetapi juga sebagai ruang untuk interaksi sosial antara pengusaha dan masyarakat. “Kami ingin menciptakan tempat yang mendukung UMKM untuk berinovasi, berbagi pengalaman, dan memperluas jaringan mereka,” katanya. Fathul menambahkan bahwa keramaian yang tercipta di lokasi ini diharapkan dapat memberikan peluang besar bagi pelaku UMKM untuk memperkenalkan produk mereka lebih luas.

Pujasera Space menawarkan akses sepanjang hari, memberikan peluang bagi pelaku UMKM untuk mengatur jadwal mereka dalam menjajakan produk. Hal ini memberikan kenyamanan bagi masyarakat yang ingin berbelanja atau berinteraksi dengan pelaku usaha mikro. Dengan banyaknya orang yang datang ke Pujasera Space, para pelaku UMKM bisa mendapatkan lebih banyak peluang pasar, dan ini diharapkan dapat meningkatkan ekonomi lokal.

Konsep yang sederhana namun efektif ini diharapkan dapat menginspirasi lebih banyak pelaku UMKM untuk berkembang. “Pujasera Space bukan hanya tempat jualan, tetapi juga tempat belajar bagi pengusaha UMKM untuk meningkatkan kualitas produk dan pelayanan,” ujar Fathul. Diskop UKM Kukar berencana untuk terus memfasilitasi kegiatan pelatihan dan pembinaan bagi para pelaku UMKM di lokasi ini, untuk memperkuat daya saing mereka di pasar yang lebih luas.

Dengan fasilitas yang memadai dan ruang terbuka untuk interaksi, pemerintah daerah berharap Pujasera Space dapat menjadi pusat aktivitas ekonomi yang membawa manfaat besar bagi masyarakat dan pelaku UMKM di Tenggarong. “Kami ingin UMKM di Kukar terus berkembang, dan Pujasera Space adalah bagian dari upaya kami untuk mencapainya,” tambahnya.

(adv)

Continue Reading

Previous: HAKI Jadi Kunci Lindungi Produk UMKM di Kukar

Next: Desa Sebuntal Targetkan Pertanian Berkelanjutan dan Inovatif untuk Mendukung Ketahanan Pangan

Diskop Ukm Kukar Kembangkan Pusat Ekonomi dan Sosial Lewat Pujasera dan UKM Center

sambaranews.com/2024/11/19/diskop-ukm-kukar-kembangkan-pusat-ekonomi-dan-sosial-lewat-pujasera-dan-ukm-center

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kutai Kartanegara – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara melalui Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) tengah merancang dua fasilitas baru yang diharapkan dapat menjadi pusat kegiatan ekonomi dan sosial bagi masyarakat setempat. Fasilitas tersebut adalah Pujasera Space di Tenggarong dan UKM Center, yang masing-masing memiliki tujuan strategis untuk mendukung dan memperkenalkan produk UMKM lokal serta menarik lebih banyak wisatawan.

Rencana pembangunan Pujasera Space dan UKM Center ini merupakan langkah nyata dalam mendukung perekonomian lokal. Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, menjelaskan bahwa proyek ini bertujuan untuk menciptakan ruang yang memungkinkan pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah memasarkan produk mereka.

"UKM Center akan menjadi tempat bagi wisatawan untuk menemukan semua produk unggulan UMKM hanya dengan datang ke satu lokasi di Tenggarong," ungkap Fathul.

Pujasera Space dirancang sebagai lebih dari sekadar tempat makan. Selain menyajikan kuliner khas daerah, tempat ini akan menjadi pusat kegiatan sosial bagi warga Tenggarong dan sekitarnya. "Konsep Pujasera Space tidak hanya untuk tempat makan, tetapi juga ruang berkumpul yang nyaman bagi masyarakat. Kami ingin menciptakan suasana yang ramah bagi semua kalangan," kata Fathul.

Melalui Pujasera Space dan UKM Center, pemerintah juga berharap dapat mendongkrak sektor pariwisata dan memperkenalkan produk lokal ke pengunjung dari luar daerah. Dengan fasilitas ini, produk lokal dari berbagai kecamatan akan lebih mudah diakses oleh wisatawan.

"Wisatawan yang datang ke Kukar sering kebingungan mencari produk unggulan daerah. Dengan adanya UKM Center, semua produk unggulan ini akan tersedia di satu tempat," tambah Fathul.

Namun, pengembangan fasilitas ini tidak terlepas dari tantangan. Fathul mengakui bahwa proses pembangunan dan operasionalisasi kedua tempat ini membutuhkan waktu dan kerja keras.

"Ini memang pekerjaan rumah yang besar, tapi kami optimis dengan dukungan semua pihak, fasilitas ini akan terealisasi," tegasnya.

Pemerintah berharap Pujasera Space dan UKM Center tidak hanya menjadi tempat jual beli, tetapi juga sebagai sarana untuk belajar bagi para pelaku UMKM agar mereka dapat meningkatkan kualitas produk mereka dan bersaing di pasar lokal maupun nasional.

"Kami ingin UMKM di Kukar memiliki daya saing tinggi di pasar lokal maupun nasional," pungkasnya.
(adv)

Continue Reading

Previous: Program Kemasan Gratis, Solusi Diskop Kukar untuk UMKM

Next: Desa Sebuntal Bangun Bendungan Baru untuk Menjamin Ketahanan Pangan Kukar

Diskop UKM Kukar Fokus Dorong Koperasi Taat Pajak dan Berkembang

sambaranews.com/2024/11/19/diskop-ukm-kukar-fokus-dorong-koperasi-taat-pajak-dan-berkembang

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kutai Kartanegara – Diskop UKM Kabupaten Kutai Kartanegara semakin memperkuat program pembinaan bagi koperasi di wilayah ini. Selain untuk mendukung perkembangan usaha koperasi, fokus utama dari pembinaan tersebut adalah memastikan koperasi di Kukar patuh terhadap kewajiban perpajakan. Dengan pendekatan ini, Diskop UKM Kukar berharap koperasi di daerah ini bisa tumbuh dengan sehat secara ekonomi, serta terhindar dari masalah perpajakan yang dapat merugikan mereka.

Pelaksana Tugas (Plt) Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kutai Kartanegara, Thaufiq Zulfian Noor, mengungkapkan bahwa pihaknya tidak hanya memberikan pelatihan, tetapi juga melakukan pendampingan langsung kepada koperasi untuk memastikan koperasi di Kukar dapat memenuhi kewajiban pajaknya. Program ini, menurut Thaufiq, sangat penting untuk menjaga keberlangsungan koperasi di Kukar.

"Kami memberikan pelatihan terkait perpajakan yang mencakup berbagai hal, dari cara menyusun laporan keuangan hingga bagaimana cara menghindari masalah pajak," ujar Thaufiq.

Pelatihan ini bertujuan agar setiap koperasi memahami cara yang tepat untuk mengelola keuangan mereka, menghindari kesalahan yang bisa berujung pada masalah pajak yang tidak perlu.

Selain itu, Thaufiq menegaskan bahwa program ini juga mencakup pendampingan secara berkelanjutan, guna memastikan koperasi bisa terus berkembang dan memenuhi kewajiban perpajakannya dengan baik. Dengan pendekatan ini, koperasi di Kukar bisa terhindar dari masalah pajak yang bisa mempengaruhi pertumbuhannya.

Koperasi Sebagai Pilar Ekonomi Daerah

Thaufiq menjelaskan bahwa koperasi memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian daerah, terutama bagi usaha mikro dan kecil yang menjadi bagian dari sektor UMKM. Koperasi dapat membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan mendukung ekonomi lokal, terutama melalui kontribusi mereka dalam pembayaran pajak.

"Koperasi berfungsi sebagai tulang punggung ekonomi lokal, mereka tidak hanya mendorong kesejahteraan anggota, tetapi juga berperan mengurangi kesenjangan sosial dan ekonomi," ujar Thaufiq.

Oleh karena itu, ia berharap koperasi di Kukar dapat terus berkembang, mengikuti dinamika peraturan perpajakan yang ada, agar tetap relevan di masa depan.

Edukasi Perpajakan untuk Pengurus Koperasi

Thaufiq juga menekankan pentingnya edukasi perpajakan bagi pengurus koperasi. Dengan pengetahuan yang cukup, pengurus koperasi bisa memastikan bahwa kewajiban perpajakan mereka dipenuhi sesuai dengan peraturan yang berlaku. Selain itu, edukasi ini juga akan mengurangi potensi terjadinya masalah hukum akibat ketidakpatuhan terhadap pajak.

"Pendidikan pajak ini sangat penting, karena koperasi dan UMKM harus paham dengan kewajiban perpajakan yang mereka miliki. Hal ini juga membantu mereka memperoleh manfaat dari kepatuhan mereka," jelas Thaufiq.

Diskop UKM Kukar bertekad untuk terus melaksanakan program pembinaan ini agar koperasi di Kukar dapat berkembang dengan baik dan taat pajak, berkontribusi pada kesejahteraan masyarakat, serta mendukung pembangunan daerah.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pjs Bupati Kukar Dampingi Pj Gubernur Kaltim Evaluasi Persiapan Pilkada di Kukar

Next: Kejujuran dan Integritas Pengelola, Fondasi Keberhasilan Koperasi di Kukar

Kejujuran dan Integritas Pengelola, Fondasi Keberhasilan Koperasi di Kukar

sambaranews.com/2024/11/19/kejujuran-dan-integritas-pengelola-fondasi-keberhasilan-koperasi-di-kukar

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kutai Kartanegara – Dalam perkembangan koperasi, kesuksesan sangat bergantung pada kejujuran dan integritas pengelolanya.

Thaufiq Zulfian Noor, Plt Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kutai Kartanegara, mengatakan bahwa pengelola koperasi harus memiliki prinsip jujur dan transparan dalam mengelola koperasi, terutama ketika koperasi mulai berkembang dan meraih keuntungan.

Thaufiq menjelaskan bahwa koperasi yang sudah menghasilkan keuntungan dan menarik perhatian masyarakat harus tetap dikelola dengan prinsip kejujuran.

Hal ini penting untuk menjaga kepercayaan anggota dan mencegah terjadinya penyalahgunaan dana koperasi yang dapat merusak citra koperasi itu sendiri. Tanpa kejujuran, koperasi yang telah sukses pun bisa terjerumus dalam praktik-praktik yang merugikan anggota.

"Kejujuran sangat penting dalam pengelolaan koperasi. Jika pengelola tidak jujur, maka kepercayaan anggota akan hilang dan koperasi akan kehilangan legitimasi," jelas Taufiq.

Selain itu, Taufiq juga menyatakan bahwa koperasi yang berhasil mengelola dana dan keuntungan secara transparan akan menarik minat pihak luar untuk berinvestasi. Oleh karena itu, pengelola koperasi harus berhati-hati dalam mengelola hubungan dengan pihak ketiga agar koperasi tidak terjebak dalam godaan untuk mencari keuntungan pribadi.

"Ketika koperasi mulai berkembang dan menghasilkan keuntungan besar, pengelola harus tetap menjaga integritas. Tanpa integritas, koperasi bisa hancur dalam waktu singkat," tambahnya.

Thaufiq mengingatkan bahwa prinsip kejujuran dan integritas ini akan membawa koperasi untuk tumbuh menjadi organisasi yang bermanfaat bagi anggota dan masyarakat.

Sebaliknya, jika pengelola koperasi mengabaikan prinsip tersebut, maka koperasi akan kehilangan arah dan tujuan, yang akhirnya merugikan banyak pihak. (adv)

Continue Reading

Previous: Diskop UKM Kukar Fokus Dorong Koperasi Taat Pajak dan Berkembang

Next: Pengelola Koperasi Kukar Diminta Tingkatkan Keterampilan Manajerial

Pengelola Koperasi Kukar Diminta Tingkatkan Keterampilan Manajerial

sambaranews.com/2024/11/20/pengelola-koperasi-kukar-diminta-tingkatkan-keterampilan-manajerial

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kutai Kartanegara – Pengelola koperasi di Kutai Kartanegara diminta untuk terus meningkatkan keterampilan manajerial agar koperasi dapat memberikan manfaat yang optimal bagi anggotanya.

Hal ini disampaikan oleh Plt Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kukar, Thaufiq Zulfian Noor. Ia menjelaskan bahwa koperasi memiliki potensi besar untuk menggerakkan perekonomian daerah, namun pengelolanya harus memiliki keterampilan yang cukup untuk menjalankan usaha koperasi secara efektif dan profesional.

Banyak koperasi di Kukar yang terkendala oleh kurangnya pengelolaan yang tepat, yang berdampak pada tidak maksimalnya keuntungan yang didapatkan anggota.

"Manajerial yang baik adalah kunci suksesnya koperasi. Pengelola yang kurang terampil akan menghadapi banyak kendala," ungkapnya.

Pemilihan Usaha yang Tepat Untuk Anggota Koperasi

Menurut Thaufiq, memilih usaha yang tepat untuk koperasi menjadi langkah awal yang sangat penting. Pengelola koperasi harus melakukan riset untuk menemukan jenis usaha yang sesuai dengan potensi pasar dan kebutuhan anggota. Selain itu, jenis usaha yang dipilih harus memberi dampak positif jangka panjang bagi anggotanya.

Ia juga memberikan contoh bahwa koperasi di Kukar bisa saja terlibat dalam pengadaan berbagai barang atau layanan yang dibutuhkan pemerintah daerah, seperti alat tulis kantor untuk Pemkab Kukar. Namun, hal ini memerlukan persiapan yang matang dan peningkatan kompetensi agar koperasi dapat bersaing di pasar.

"Usaha yang tepat dapat memberikan manfaat nyata, baik untuk anggota maupun masyarakat sekitar," tegas Thaufiq.

SDM Berkualitas Jadi Prioritas untuk Koperasi Kukar

Dalam pembinaan koperasi, Thaufiq juga menyoroti pentingnya peningkatan kualitas SDM. Salah satu kendala utama yang masih dihadapi koperasi di Kukar adalah kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam mengelola koperasi. Hal ini mempengaruhi efektivitas operasional dan keberlanjutan koperasi.

Ia juga mengingatkan pentingnya menjalankan rapat anggota tahunan (RAT) secara rutin, karena hal ini menjadi salah satu cara untuk menjaga transparansi dan akuntabilitas koperasi.

"Rapat anggota adalah kewajiban, dan jika tidak dilakukan dua kali berturut-turut, koperasi akan dievaluasi," jelasnya.

Diskop-UKM Kukar Fokus pada Pembinaan SDM Koperasi

Diskop-UKM Kukar terus berkomitmen untuk mendukung peningkatan kapasitas pengelola koperasi melalui pelatihan dan pembinaan. Thaufiq menegaskan bahwa dengan kompetensi yang lebih baik, koperasi di Kukar bisa berkembang lebih pesat dan memberikan manfaat yang lebih besar bagi anggota dan masyarakat secara keseluruhan.

"Pelatihan dan pembinaan bagi pengurus koperasi sangat penting. Dengan SDM yang berkualitas, koperasi akan lebih berkembang," ujar Thaufiq.

Dengan peningkatan keterampilan manajerial dan pengetahuan yang lebih baik, koperasi di Kukar diharapkan dapat lebih sukses dalam menjalankan usaha dan memberikan kesejahteraan bagi anggotanya.

Continue Reading

Previous: Kejujuran dan Integritas Pengelola, Fondasi Keberhasilan Koperasi di Kukar

Next: Diskop Ukm Kukar Ajak Koperasi Keluar dari Zona Nyaman untuk Berinovasi

Diskop Ukm Kukar Kukar Ajak Koperasi Keluar dari Zona Nyaman untuk Berinovasi

sambaranews.com/2024/11/20/diskop-ukm-kukar-kukar-ajak-koperasi-keluar-dari-zona-nyaman-untuk-berinovasi

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kutai Kartanegara – Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kutai Kartanegara (Diskop-UKM) memandang bahwa koperasi harus lebih kreatif dan berani keluar dari zona nyaman untuk mengembangkan usaha baru. Hal ini dianggap penting untuk memperbesar kontribusi koperasi dalam meningkatkan perekonomian daerah, sekaligus meningkatkan kesejahteraan anggotanya dan masyarakat sekitar.

Thaufiq Zulfian Noor, Plt Kepala Diskop-UKM Kutai Kartanegara, mengungkapkan bahwa sebagian besar koperasi di daerah ini masih terfokus pada satu jenis usaha sesuai dengan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI). Padahal, di tengah perkembangan ekonomi yang pesat, peluang untuk mengembangkan usaha sangat terbuka lebar.

“Koperasi rata-rata hanya memiliki satu jenis usaha sesuai KBLI. Padahal, peluang untuk menambah usaha terbuka luas,” ujarnya.

Ia menekankan bahwa koperasi tidak seharusnya merasa puas dengan usaha yang sudah ada. Ada banyak potensi yang belum tergarap, terutama dalam hal penyediaan barang atau jasa untuk pemerintah daerah.

Dalam hal ini, koperasi diharapkan mampu mengambil bagian dalam proyek-proyek pengadaan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh pemerintah. Thaufiq percaya bahwa ini akan memberi keuntungan ganda bagi koperasi, yaitu menambah jenis usaha dan meningkatkan daya saing mereka.

“Kami ingin koperasi tidak hanya berhenti pada usaha yang sudah ada, tetapi juga berani mengembangkan potensi baru,” tambahnya.

Namun, Thaufiq juga menyadari bahwa untuk dapat berkembang, koperasi harus memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan memiliki keterampilan dalam mengelola usaha. Salah satu kendala yang sering ditemui adalah terbatasnya kapasitas SDM koperasi untuk mengelola usaha baru dengan baik. Selain itu, beberapa koperasi juga merasa nyaman dengan usaha yang sudah ada, sehingga enggan mencoba hal-hal baru.

“Banyak koperasi yang enggan keluar dari zona nyaman mereka. Padahal, ada banyak peluang yang belum dimanfaatkan,” katanya.

Di sisi lain, pemerintah daerah terus memberikan dukungan untuk mendorong koperasi agar lebih berkembang dan tidak terjebak dalam usaha yang stagnan. Thaufiq mengungkapkan bahwa pemerintah siap memfasilitasi koperasi dengan pelatihan-pelatihan yang relevan serta memberikan akses terhadap modal yang dibutuhkan.

“Kami berharap koperasi dapat memperluas jenis usahanya, dan dengan adanya pelatihan serta dukungan modal, koperasi dapat berinovasi lebih banyak lagi,” ujarnya.

Dengan berkembangnya koperasi, diharapkan akan semakin banyak lapangan pekerjaan yang tercipta. Thaufiq juga menambahkan bahwa koperasi berperan penting dalam menurunkan angka kemiskinan di daerah ini, terutama jika koperasi mampu berkembang dan mengajak masyarakat untuk berpartisipasi dalam usaha yang mereka jalankan.

“Koperasi bisa membantu menekan angka kemiskinan melalui rekrutmen sumber daya manusia yang lebih luas,” jelasnya.
(adv)

Continue Reading

Previous: Pengelola Koperasi Kukar Diminta Tingkatkan Keterampilan Manajerial

Next: Disperindag Kukar Kolaborasi dengan Unikarta Pemetaan Produk Unggulan Sebulu

Diskop Ukm Kukar Dukung UMKM Lokal dengan Sertifikasi Halal dan Izin Usaha

sambaranews.com/2024/11/20/diskop-ukm-kukar-dukung-umkm-lokal-dengan-sertifikasi-halal-dan-izin-usaha

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kutai Kartanegara – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) terus memberikan perhatian besar terhadap sektor UMKM di daerah ini. Sebagai bagian dari upaya peningkatan kualitas dan daya saing produk lokal, Dinas Koperasi dan UKM Kukar terus mendorong pelaku usaha untuk mendapatkan izin usaha yang sah dan sertifikasi halal bagi produk mereka. Dua hal tersebut dianggap sebagai langkah penting agar produk UMKM Kukar dapat diterima oleh pasar dengan lebih luas.

Plt Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kukar, Thaufiq Zulfian Noor, mengatakan bahwa sertifikasi halal dan izin usaha adalah hal yang krusial untuk memastikan bahwa produk UMKM memenuhi standar kualitas yang diharapkan oleh konsumen. Selain itu, dengan mendapatkan izin usaha yang sah dan sertifikasi halal, pelaku UMKM akan lebih mudah menjangkau pasar yang lebih luas, baik lokal, regional, maupun nasional.

"Penting bagi pelaku UMKM untuk mengurus izin usaha dan sertifikasi halal untuk memastikan produk mereka sesuai dengan standar yang ada. Selain itu, produk yang memiliki sertifikasi halal akan lebih dipercaya oleh konsumen, yang tentunya akan berdampak positif terhadap penjualan," ujar Thaufiq.

Thaufiq mengungkapkan bahwa Dinas Koperasi dan UKM Kukar memberikan berbagai fasilitas untuk membantu pelaku UMKM dalam memperoleh izin usaha dan sertifikasi halal. Fasilitas ini, menurutnya, tidak hanya berguna untuk kepentingan administrasi, tetapi juga sebagai bagian dari upaya untuk meningkatkan kualitas produk UMKM agar mampu bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

"Kami terus memberikan fasilitasi ini agar pelaku UMKM dapat memiliki izin usaha yang sah dan produk yang memenuhi standar halal. Dengan adanya sertifikasi halal, diharapkan produk UMKM Kukar bisa lebih diterima oleh masyarakat, baik di dalam maupun luar daerah," kata Thaufiq.

Ia juga menekankan bahwa sertifikasi halal bukan hanya soal memenuhi standar agama, tetapi juga berkaitan dengan kualitas produk yang aman dan sehat untuk dikonsumsi. Produk yang telah disertifikasi halal memiliki nilai tambah yang dapat meningkatkan kepercayaan konsumen.

"Kami ingin produk-produk UMKM di Kukar tidak hanya berkualitas, tetapi juga aman dan dapat dipercaya oleh konsumen. Sertifikasi halal adalah salah satu cara untuk mewujudkan hal tersebut," lanjut Thaufiq.

Selain sertifikasi halal, pengurusan izin usaha juga menjadi hal yang sangat penting bagi pelaku UMKM. Dengan izin usaha yang sah, pelaku UMKM akan lebih mudah mengakses berbagai fasilitas dan dukungan yang disediakan oleh pemerintah. Thaufiq menambahkan bahwa pengurusan izin usaha tidak hanya memperlancar operasional usaha, tetapi juga memberikan jaminan keamanan bagi konsumen.

"Dengan izin usaha yang sah, pelaku UMKM tidak hanya dapat menjalankan usahanya dengan lebih tenang, tetapi juga bisa lebih percaya diri dalam mengembangkan bisnis mereka," ujar Thaufiq.

Dinas Koperasi dan UKM Kukar akan terus berkomitmen untuk mendukung UMKM lokal dengan berbagai program fasilitasi. Harapannya, UMKM di Kukar dapat berkembang dengan baik, tidak hanya bertahan, tetapi juga mampu memberikan kontribusi besar bagi perekonomian daerah.

"Pemerintah akan selalu mendukung UMKM di Kukar dengan berbagai fasilitas yang kami miliki. Kami berharap produk UMKM Kukar semakin diminati oleh pasar dan mampu bersaing di tingkat yang lebih tinggi," tutup Thaufiq.
(adv)

Continue Reading

Previous: Pjs Bupati Kukar Tanggapi Tantangan Kerawanan Politik Menjelang Pilkada 2024
Next: Plt Kepala Dinkes Kukar: Kelola Stres Secara Sehat untuk Jaga Kesehatan Mental

Pemberdayaan UMKM Kukar Jadi Solusi Penanggulangan Kemiskinan

sambaranews.com/2024/11/20/pemberdayaan-umkm-kukar-jadi-solusi-penanggulangan-kemiskinan

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Pemberdayaan sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu prioritas utama bagi Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara (Pembab Kukar) dalam upaya mengurangi tingkat kemiskinan yang masih tinggi di daerah tersebut. Dengan lebih dari 90 persen pelaku usaha di Kukar merupakan usaha mikro, Pembab Kukar menyadari pentingnya mengoptimalkan sektor ini untuk mempercepat pengentasan kemiskinan.

Pembab Kukar telah menyusun berbagai program pemberdayaan untuk mendukung pengembangan UMKM lokal. Salah satu langkah utama yang dilakukan adalah memastikan bahwa sektor UMKM tidak hanya berkembang dalam jumlah, tetapi juga dalam hal kualitas dan daya saing. Sebagai daerah yang memiliki potensi alam yang melimpah, Kukar memiliki banyak produk lokal yang dapat dikembangkan melalui UMKM. Namun, untuk meningkatkan kontribusi sektor ini terhadap perekonomian daerah, perlu dilakukan pemberdayaan yang lebih intensif.

“Ketika UMKM berkembang, masyarakat miskin dapat terlibat langsung dalam kegiatan ekonomi ini,” kata Taufiq Zulfian Noor, Plt Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kukar.

Taufiq menjelaskan bahwa meskipun sektor UMKM memiliki potensi besar, sebagian besar pelaku UMKM di Kukar masih menghadapi tantangan dalam memperbesar usaha mereka. Di antaranya adalah keterbatasan modal, kurangnya keterampilan manajerial, dan akses pasar yang terbatas.

Pembab Kukar berupaya mengatasi hal ini dengan merancang berbagai program pemberdayaan yang melibatkan pelatihan keterampilan bagi pelaku UMKM, pendampingan usaha, serta penyediaan akses ke permodalan. Program-program ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM mengembangkan usaha mereka sehingga dapat meningkatkan kapasitas produksi dan membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

“Kami ingin memastikan UMKM tidak hanya tumbuh dalam jumlah, tetapi juga dalam kualitas dan daya saing,” lanjut Taufiq.

Dengan adanya peningkatan kapasitas UMKM, Pembab Kukar berharap produk-produk lokal dapat bersaing di pasar yang lebih luas, baik pasar domestik maupun internasional.

Pembab Kukar juga berfokus pada pengembangan pasar untuk produk-produk UMKM. Salah satu upaya yang dilakukan adalah dengan mengembangkan pemasaran digital dan bekerja sama dengan sektor swasta untuk memasarkan produk-produk lokal. Melalui berbagai saluran pemasaran ini, diharapkan produk UMKM dapat lebih dikenal dan memiliki peluang untuk berkembang lebih besar.

Selain itu, Pembab Kukar juga bekerja sama dengan berbagai komunitas masyarakat dan lembaga terkait untuk menciptakan ekosistem yang kondusif bagi UMKM. Dengan melibatkan semua pihak, Pembab Kukar percaya bahwa mereka dapat menciptakan solusi yang lebih terintegrasi dalam pengentasan kemiskinan.

“Kami percaya, keberhasilan program ini terletak pada sinergi semua pihak, termasuk masyarakat, pelaku usaha, dan pemerintah,” tambah Taufiq.

Dengan adanya kolaborasi yang kuat antara pemerintah, masyarakat, dan pelaku usaha, Pembab Kukar optimis dapat menciptakan dampak positif bagi pemberdayaan masyarakat dan mengurangi kemiskinan di wilayah tersebut. Pembab Kukar terus berkomitmen untuk menjadikan UMKM sebagai salah satu pilar utama dalam menciptakan perekonomian yang inklusif dan berkelanjutan.

(adv)

Continue Reading

Previous: Plt Kepala Dinkes Kukar: Kelola Stres Secara Sehat untuk Jaga Kesehatan Mental

Next: Kepala Dinkes Kukar: Olahraga Ringan Setiap Hari Jaga Kesehatan Anda

Diskop UKM Kukar Perkuat Pengawasan Agar Koperasi Lebih Transparan

sambaranews.com/2024/11/20/diskop-ukm-kukar-perkuat-pengawasan-agar-koperasi-lebih-transparan

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kutai Kartanegara memperkuat pengawasan terhadap koperasi di daerahnya untuk memastikan bahwa koperasi dapat berjalan dengan prinsip transparansi dan tata kelola yang sehat. Langkah ini bertujuan untuk mendorong perkembangan koperasi yang lebih profesional dan akuntabel.

Plt Kepala Diskop UKM Kukar, Thaufiq Zulfian Noor, mengungkapkan bahwa pengawasan yang ketat melibatkan verifikasi dokumen dan penilaian langsung terhadap kinerja koperasi.

"Kami memastikan setiap koperasi di Kukar menjalankan operasional sesuai prinsip sehat dan transparan," ujarnya.

Pihak Diskop UKM akan lebih fokus pada koperasi yang tidak menjalankan kewajiban administratif dengan baik. Terutama dalam hal pelaksanaan Rapat Anggota Tahunan (RAT), yang menjadi salah satu indikator penting kesehatan koperasi.

RAT sebagai Tolak Ukur Kinerja Koperasi Kukar

Thaufiq menekankan bahwa RAT adalah tolok ukur penting dalam menilai akuntabilitas koperasi kepada anggotanya. Tanpa pelaksanaan RAT yang teratur, koperasi dianggap tidak memenuhi standar transparansi yang ditetapkan.

"Kenaikan aset atau omzet tidak cukup jika koperasi tidak melaksanakan RAT secara rutin," jelas Thaufiq.

Sebagai bagian dari upaya pengawasan, Diskop UKM Kukar akan memberikan pembinaan kepada koperasi yang tidak mengadakan RAT sesuai ketentuan.

Koperasi yang sering melanggar ketentuan ini bisa dikenakan sanksi tegas, bahkan usulan pembubaran jika kelalaian tersebut terus berulang.

Koperasi yang Tidak Patuh Bisa Dibubarkan untuk Jaga Kepercayaan

Thaufiq Zulfian Noor juga menegaskan bahwa koperasi yang tidak melaksanakan RAT selama dua tahun berturut-turut akan diusulkan untuk dibubarkan. Langkah ini diambil untuk menjaga kepercayaan masyarakat terhadap koperasi yang ada di Kabupaten Kutai Kartanegara.

"Jika arahan kami tidak diindahkan, kami tidak segan mengusulkan pembubaran koperasi tersebut," ujar Thaufiq.

Tindakan ini dilakukan demi memastikan hanya koperasi yang sehat dan berkomitmen pada transparansi yang tetap beroperasi.

Koperasi Sehat Harus Berikan Manfaat Sosial bagi Anggota

Menurut Thaufiq, koperasi yang sehat tidak hanya menguntungkan secara finansial tetapi juga harus memberikan dampak positif dalam pemberdayaan anggotanya. Diskop UKM Kukar berharap pengawasan ini dapat menghasilkan koperasi yang tidak hanya unggul dalam sisi ekonomi, tetapi juga dalam kontribusinya terhadap masyarakat.

"Koperasi yang sehat harus berkomitmen pada pemberdayaan anggotanya dan memberikan dampak positif bagi masyarakat," tutupnya.

Pengawasan ketat ini diharapkan akan menciptakan koperasi yang berkualitas dan dapat memperkuat perekonomian lokal.

(adv)

Continue Reading

Previous: Muara Muntai Fokus Semenisasi Jalan, Jembatan Kayu Ulin Akan Digantikan

Next: Pembangunan Eks Tanjung Kukar Diharapkan Berubah Jadi Ruang Publik Kreatif

Program Penataan Diskop UKM Kukar Dukung UMKM Lebih Mandiri

sambaranews.com/2024/11/20/program-penataan-diskop-ukm-kukar-dukung-umkm-lebih-mandiri

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong –Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) kembali memperkenalkan kebijakan baru yang bertujuan untuk menciptakan suasana usaha yang lebih nyaman dan teratur.

Kebijakan terbaru ini menghimabu para pedagang di kawasan Jalan Kartanegara untuk menyediakan fasilitas seperti meja, kursi, dan tenda seragam. Hal ini dilakukan sebagai bagian dari upaya untuk meningkatkan kenyamanan pengunjung dan menciptakan keseragaman visual yang menarik di kawasan tersebut.

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, menjelaskan bahwa kebijakan ini bertujuan untuk menciptakan area jualan yang lebih teratur dan nyaman, sekaligus mendukung para pelaku UMKM agar lebih mandiri.

Dalam penjelasannya, Fathul menekankan bahwa penataan area usaha ini tidak hanya akan memberikan manfaat bagi pengunjung, tetapi juga bagi para pedagang yang terlibat. Ia mengatakan bahwa dengan adanya fasilitas seperti meja dan kursi, pengunjung akan lebih nyaman berbelanja, sehingga peluang transaksi juga akan meningkat.

"Kami ingin semua pelaku usaha di Jalan Kartanegara ini dapat memberikan pelayanan terbaik bagi pengunjung," tuturnya.

Fathul berharap bahwa dengan adanya penataan yang lebih baik, para pedagang dapat memberikan pelayanan yang lebih baik pula kepada pelanggan mereka. Selain itu, penataan ini juga diharapkan dapat menciptakan suasana usaha yang lebih profesional dan meningkatkan citra UMKM di Kukar.

Diskop UKM Kukar berkomitmen untuk menciptakan lingkungan usaha yang lebih tertib dan menarik bagi masyarakat. Fathul menjelaskan bahwa kebijakan ini akan memberi kesempatan bagi para pedagang untuk lebih berkembang dan beradaptasi dengan kebutuhan pasar.

"Kami minta semua pedagang menggunakan tenda, meja, dan kursi. Semua harus mengikuti aturan ini," ujarnya. Dengan kebijakan ini, diharapkan akan ada peningkatan kualitas usaha dari segi penampilan dan pelayanan yang diberikan kepada pengunjung.

Fathul juga menambahkan bahwa penataan ini akan berlangsung secara berkelanjutan. "Bukan hanya bulan ini, tapi bisa terus berlanjut di bulan atau tahun-tahun mendatang," ujarnya. Ia berharap kebijakan ini akan diikuti dengan semangat yang tinggi oleh semua pedagang yang berjualan di kawasan tersebut, agar mereka bisa lebih mandiri dan profesional dalam menjalankan usaha mereka.

Selain itu, fasilitas meja dan kursi yang diwajibkan dalam kebijakan ini akan membantu meningkatkan pengalaman berbelanja bagi pengunjung. Dengan adanya tempat duduk yang nyaman, pengunjung bisa lebih lama berada di area usaha dan tentunya akan lebih banyak membeli produk dari pedagang.

"Ketika orang hanya berdiri, mereka beli satu, lalu pergi. Tapi kalau ada meja dan kursi, mereka bisa duduk, membeli lebih banyak," jelas Fathul.

Diskop UKM Kukar berharap kebijakan ini akan membawa dampak positif bagi perkembangan sektor UMKM di Kabupaten Kutai Kartanegara. Dengan area usaha yang tertata rapi dan nyaman, para pelaku UMKM diharapkan dapat meningkatkan kualitas produk dan pelayanan mereka, serta lebih mandiri dalam mengelola usaha mereka.

Fathul menutup penjelasannya dengan harapan agar sektor UMKM di Kukar semakin berkembang dan memberikan kontribusi positif terhadap perekonomian lokal. (adv)

Continue Reading

Previous: Tingkatkan Peluang Kerja, Kecamatan Marangkayu Dorong Pelatihan Keterampilan

Next: UMKM Kukar Dapat Bantuan Pengurusan Sertifikat Halal, Langkah Mudah

UMKM Kukar Dapat Bantuan Pengurusan Sertifikat Halal, Langkah Mudah

sambaranews.com/2024/11/20/umkm-kukar-dapat-bantuan-pengurusan-sertifikat-halal-langkah-mudah

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) yang berkeinginan untuk memperoleh sertifikat halal, Diskop UKM Kukar hadir memberikan solusi berupa langkah-langkah ataupun pendampingan guna mendaftara di sistem aplikasi digital yang dikenal dengan nama SiHalal.

Proses yang semula dianggap rumit kini bisa dilakukan dengan lebih mudah dan praktis, sehingga membantu UMKM mendapatkan sertifikasi halal yang sangat diperlukan untuk meningkatkan daya saing produk mereka.

Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro Diskop UKM Kukar, menjelaskan bahwa untuk mengajukan sertifikasi halal, pelaku UMKM harus memastikan bahwa usaha mereka sudah terdaftar dengan baik melalui Nomor Induk Berusaha (NIB) yang sesuai dengan Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI).

Hal ini merupakan langkah pertama yang wajib dilakukan sebelum melanjutkan proses pengajuan sertifikasi halal.

"Setelah UMKM memiliki NIB, mereka dapat mengakses aplikasi SiHalal melalui website yang telah disediakan. Di sana, mereka dapat membuat akun dan mengisi informasi yang dibutuhkan untuk pengajuan sertifikasi halal," kata Fathul.

SiHalal menjadi platform yang sangat membantu karena memungkinkan pelaku UMKM untuk mengisi data secara online tanpa harus mengunjungi kantor atau melibatkan proses manual yang memakan waktu. Pelaku UMKM hanya perlu mengikuti petunjuk yang ada di aplikasi tersebut dan memastikan semua data terisi dengan benar.

"Setelah akun dibuat, UMKM akan diminta untuk mengisi informasi terkait produk mereka, seperti jenis produk, bahan baku, serta proses produksi. Pengisian data ini dapat dilakukan dalam waktu singkat, tetapi membutuhkan ketelitian," lanjut Fathul.

Menurutnya, dengan adanya bantuan pendampingan dari Universitas Mulawarman (Unmul) yang sudah bekerja sama dengan Diskop UKM Kukar, pelaku UMKM dapat merasa lebih terbantu dalam mengisi aplikasi SiHalal, terutama bagi mereka yang belum familiar dengan teknologi atau prosedur aplikasi tersebut.

Proses pengajuan sertifikasi halal ini umumnya bisa diselesaikan dalam waktu sekitar lima jam, asalkan data yang diperlukan telah lengkap dan sesuai. Setelah pengisian data, aplikasi akan diverifikasi oleh pendamping SiHalal untuk memastikan bahwa semua persyaratan telah dipenuhi.

"Jika semua data sudah terverifikasi, pengajuan sertifikasi halal akan diteruskan ke Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH) untuk dilanjutkan ke tahap pemeriksaan oleh tim sidang fatwa," tambah Fathul.

Proses ini tidak hanya dilakukan secara online, tetapi juga melibatkan pemeriksaan langsung terhadap kelengkapan dokumen dan syarat lainnya. Jika ada kekurangan, dokumen tersebut akan dikembalikan untuk diperbaiki sebelum akhirnya BPJPH menerbitkan sertifikat halal resmi untuk produk yang bersangkutan.

Fathul berharap dengan adanya program ini, semakin banyak pelaku UMKM di Kukar yang mendapatkan sertifikasi halal, yang akan meningkatkan kredibilitas dan daya saing produk mereka di pasar. Hal ini diharapkan dapat membantu UMKM Kukar untuk berkembang lebih baik, dengan pasar yang lebih luas dan pelanggan yang lebih percaya terhadap produk-produk lokal.

(adv)

Continue Reading

Previous: Program Penataan Diskop UKM Kukar Dukung UMKM Lebih Mandiri
Next: Camat Tenggarong: Infrastruktur Ekonomi Jadi Prioritas Utama

Pendampingan UMKM Kukar Jadi Kunci Pemberdayaan Ekonomi Daerah

sambaranews.com/2024/11/20/pendampingan-umkm-kukar-jadi-kunci-pemberdayaan-ekonomi-daerah

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Dalam upaya memperkuat perekonomian daerah, Pemkab Kutai Kartanegara (Kukar) melalui Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) terus berupaya mendukung perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM).

Plt Kepala Diskop UKM Kukar, Thaufiq Zulfian Noor, mengungkapkan bahwa pendampingan yang dilakukan kepada pelaku UMKM tidak hanya bertujuan untuk meningkatkan kualitas usaha, tetapi juga untuk menciptakan lapangan kerja baru dan mengurangi angka kemiskinan di daerah tersebut.

Diskop UKM Kukar memandang UMKM sebagai sektor yang sangat strategis dalam menciptakan lapangan kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat.

Oleh karena itu, berbagai program pendampingan yang diluncurkan oleh pemerintah daerah fokus pada pengembangan kapasitas usaha para pelaku UMKM agar mereka tidak hanya bertahan, tetapi juga mampu berkembang dan berdaya saing. Program-program tersebut antara lain pelatihan keterampilan usaha, pendampingan dalam proses produksi, serta fasilitasi pasar untuk produk lokal.

"Kami memberikan pembinaan kepada pelaku UMKM agar mereka tidak hanya mampu meningkatkan kapasitas usaha mereka, tetapi juga mampu menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif. Penguatan jejaring antar pelaku usaha juga menjadi salah satu fokus utama kami," ujar Thaufiq Zulfian Noor.

Selain memberikan pelatihan dan bimbingan teknis kepada pelaku UMKM, Diskop UKM Kukar juga mengupayakan akses pasar yang lebih luas untuk produk-produk lokal. Hal ini penting, karena meskipun banyak produk lokal yang berkualitas, namun keterbatasan akses pasar seringkali menjadi kendala bagi perkembangan UMKM di daerah tersebut.

"Kami juga berusaha untuk memperkenalkan produk lokal Kukar ke pasar yang lebih luas, baik secara regional maupun nasional. Dengan memperluas jaringan dan akses pasar, diharapkan produk UMKM dapat lebih dikenal dan memiliki daya saing yang lebih tinggi," tambah Thaufiq.

Pendampingan yang dilakukan oleh Diskop UKM Kukar juga tidak hanya sebatas pada peningkatan kapasitas usaha, tetapi juga dalam hal pengelolaan keuangan, pemasaran digital, dan manajemen usaha yang lebih modern. Dengan demikian, pelaku UMKM di Kukar diharapkan dapat lebih efektif dalam mengelola usaha mereka dan mengembangkan produk-produk yang lebih inovatif.

"Kami ingin agar para pelaku UMKM di Kukar memiliki kemampuan untuk mengelola usaha mereka dengan lebih baik, mulai dari segi manajerial hingga pemanfaatan teknologi dalam pemasaran," jelas

Thaufiq. Melalui program-program ini, Diskop UKM berharap dapat menciptakan UMKM yang mandiri dan berdaya saing di pasar yang semakin global.

Selain itu, dalam rangka meningkatkan efektivitas program pendampingan, pemerintah Kabupaten Kukar juga melakukan evaluasi secara rutin terhadap setiap program yang dijalankan. Evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui sejauh mana program tersebut memberikan dampak positif bagi pelaku UMKM dan mencari solusi atas kendala yang mereka hadapi.

"Evaluasi ini penting untuk memastikan bahwa setiap program yang kami jalankan dapat memberikan dampak yang maksimal dan sesuai dengan kebutuhan pelaku UMKM. Kami akan terus memantau perkembangan UMKM dan memberikan dukungan yang dibutuhkan," tambah Thaufiq.

Dengan berbagai upaya yang dilakukan, Pemkab Kukar berharap sektor UMKM dapat menjadi motor penggerak ekonomi daerah yang lebih kuat. Melalui program pendampingan yang terus dikembangkan, diharapkan akan semakin banyak pelaku UMKM di Kukar yang dapat berkembang, membuka lapangan kerja baru, dan berkontribusi pada pengurangan angka kemiskinan di daerah tersebut. (adv)

Continue Reading

Previous: Camat Tenggarong: Infrastruktur Ekonomi Jadi Prioritas Utama

Next: DP2KB Kukar Ajak Orang Tua Terlibat dalam Pendidikan Kesehatan Reproduksi Sejak Dini

Diskop UKM Kukar Siapkan Program Peningkatan Keterampilan UMKM

sambaranews.com/2024/11/20/diskop-ukm-kukar-siapkan-program-peningkatan-keterampilan-ukm

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Diskop UKM Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) sedang mengembangkan berbagai program untuk meningkatkan keterampilan pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di wilayah ini. Thaufiq Zulfian Noor, Plt Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kukar, mengungkapkan bahwa program peningkatan keterampilan bagi pelaku UMKM adalah salah satu prioritas pemerintah daerah, mengingat sektor UMKM merupakan pilar utama yang mendukung perekonomian lokal.

Di era yang serba digital ini, keterampilan dalam mengelola usaha tidak hanya mencakup aspek produksi, tetapi juga pemasaran, pengelolaan keuangan, serta penggunaan teknologi informasi untuk memperluas jaringan pasar.

Oleh karena itu, Diskop UKM Kukar mengadakan berbagai pelatihan yang mencakup semua aspek tersebut, dengan tujuan untuk memperkuat daya saing UMKM lokal di pasar yang semakin kompetitif.

"Kami ingin pelaku UMKM tidak hanya mengandalkan cara-cara lama, tetapi juga mampu mengikuti perkembangan zaman, terutama dalam hal pemasaran produk yang semakin bergantung pada media sosial dan platform digital," kata Thaufiq Zulfian Noor.

Program pelatihan ini dirancang untuk memberikan pengetahuan dan keterampilan praktis yang dapat langsung diterapkan dalam menjalankan bisnis. Pelatihan mencakup cara memanfaatkan media sosial untuk promosi produk, cara membuat website untuk memasarkan produk secara online, serta teknik-teknik pemasaran digital lainnya yang dapat memperluas pasar produk UMKM.

Selain itu, Thaufiq juga menekankan pentingnya pengelolaan keuangan yang baik untuk menjaga keberlangsungan usaha. Dalam pelatihan ini, peserta akan diajarkan bagaimana cara mengelola arus kas usaha, merencanakan anggaran, serta melakukan pencatatan keuangan yang sederhana namun efektif. Hal ini akan membantu pelaku UMKM agar lebih mudah mengontrol keuangan usaha mereka dan membuat keputusan bisnis yang lebih tepat.

Thaufiq juga mengungkapkan bahwa pelatihan ini tidak hanya diberikan kepada para pelaku UMKM yang sudah ada, tetapi juga akan mencakup calon wirausahawan baru. Pemerintah Kukar ingin memastikan bahwa setiap orang yang berminat untuk membuka usaha memiliki akses yang memadai untuk memperoleh ilmu dan keterampilan yang dibutuhkan.

"Kami berharap melalui pelatihan ini, pelaku UMKM tidak hanya memiliki keterampilan teknis yang baik, tetapi juga dapat memahami pentingnya pengelolaan usaha yang efisien," tambah Thaufiq.

Dalam rangka mendukung para pelaku UMKM untuk mengakses pasar yang lebih luas, Diskop UKM Kukar juga bekerja sama dengan berbagai platform digital dan marketplace. Hal ini dimaksudkan untuk memberikan kesempatan kepada UMKM Kukar untuk menjual produk mereka secara online, sehingga mereka dapat menjangkau konsumen di luar daerah.

Diskop UKM Kukar juga akan memberikan pelatihan khusus mengenai cara bergabung dan memasarkan produk di platform-platform tersebut.

Dengan adanya berbagai pelatihan dan pendampingan ini, Pemkab Kukar berharap pelaku UMKM di daerah ini dapat meningkatkan kualitas produk mereka dan dapat bersaing dengan produk-produk dari daerah lain, bahkan pasar internasional.

Pemerintah Kukar akan terus memantau perkembangan program-program ini dan memberikan bantuan yang diperlukan agar pelaku UMKM dapat berkembang dengan maksimal. (adv)

Continue Reading

Previous: DP2KB Kukar Bentuk 477 Tim Pendamping Keluarga untuk Atasi Stunting
Next: TPAKD Bontang Belajar Pengelolaan Kredit Kukar Idaman untuk UMKM

Diskop Ukm Kukar Dorong Peningkatan Kapasitas dan Kualitas UMKM Kukar Dapat Dukungan Penuh Pemerintah

sambaranews.com/2024/11/21/diskop-ukm-kukar-dorong-peningkatan-kapasitas-dan-kualitas-umkm-kukar-dapat-dukkungan-penuh-pemerintah

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) memberikan perhatian serius terhadap pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Salah satu fokus utama adalah peningkatan kualitas produk dan kapasitas produksi UMKM agar lebih siap menghadapi tantangan pasar yang semakin kompetitif.

Dengan adanya berbagai program pelatihan dan kemitraan strategis, diharapkan UMKM Kukar mampu berkembang dengan lebih pesat dan memperluas jangkauan pasarnya.

Diskop UKM Kukar meluncurkan serangkaian program yang meliputi peningkatan kualitas produk, pengenalan teknologi tepat guna, serta perbaikan kemasan produk. Program ini bukan hanya bertujuan untuk meningkatkan daya saing produk lokal, tetapi juga untuk mempersiapkan UMKM Kukar agar dapat bersaing di pasar yang lebih besar, baik di tingkat nasional maupun internasional.

Pelatihan Standar Kualitas dan Peningkatan Kemasan

Plt Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kukar, Thaufiq Zulfian Noor, menjelaskan bahwa kualitas produk menjadi salah satu prioritas utama dalam mendukung pengembangan UMKM. "Peningkatan mutu produk menjadi prioritas utama kami, karena kualitas yang baik akan meningkatkan daya saing UMKM di pasar yang lebih luas," jelas Thaufiq. Oleh karena itu, pemerintah daerah berencana untuk memberikan pelatihan terkait standar kualitas dan pengendalian mutu produk.

Thaufiq juga menekankan pentingnya peran kemasan dalam meningkatkan daya tarik konsumen terhadap produk UMKM. Kemasan yang menarik dapat meningkatkan persepsi kualitas produk dan menarik minat konsumen untuk membeli.

"Kemasan yang baik bisa menjadi nilai tambah bagi produk," kata Thaufiq. Oleh karena itu, dalam program ini, Diskop UKM Kukar berencana untuk memperkenalkan kemasan yang lebih menarik, fungsional, dan ramah lingkungan.

Teknologi Tepat Guna untuk Meningkatkan Kapasitas Produksi

Selain kualitas produk, peningkatan kapasitas produksi juga menjadi salah satu fokus utama dalam program ini. Peningkatan kapasitas produksi akan memungkinkan pelaku UMKM untuk memenuhi permintaan pasar yang terus berkembang.

"Untuk meningkatkan kapasitas produksi, kami akan memperkenalkan teknologi tepat guna yang bisa digunakan oleh UMKM untuk mempermudah proses produksi dan meningkatkan volume produksi," kata Thaufiq.

Dengan menggunakan teknologi yang efisien, UMKM dapat meningkatkan kapasitas produksi mereka tanpa mengorbankan kualitas produk. Teknologi tepat guna ini akan memungkinkan pelaku UMKM untuk memproduksi lebih banyak barang dalam waktu yang lebih efisien, yang pada gilirannya akan membantu mereka memenuhi permintaan pasar yang semakin meningkat.

Diskop UKM Kukar juga menggagas kemitraan antara UMKM dengan pelaku usaha besar. Dalam kemitraan ini, pelaku usaha besar akan memberikan pelatihan, serta akses ke teknologi dan sumber daya yang dibutuhkan untuk memperbesar kapasitas produksi UMKM. Dengan adanya kemitraan ini, diharapkan UMKM Kukar dapat berkembang lebih cepat dan mampu bersaing dengan usaha besar di pasar.

Kemasan Ramah Lingkungan untuk Mendukung Keberlanjutan

Sebagai bagian dari upaya meningkatkan daya saing produk UMKM, Diskop UKM Kukar juga akan memperkenalkan kemasan yang ramah lingkungan. Penggunaan kemasan ramah lingkungan semakin penting, mengingat meningkatnya kesadaran konsumen terhadap keberlanjutan lingkungan.

"Kemasan yang ramah lingkungan bisa menjadi nilai jual tambahan bagi produk UMKM," ujar Thaufiq.

Selain itu, kemasan yang ramah lingkungan juga mendukung program keberlanjutan yang semakin mendapat perhatian. Dengan penggunaan kemasan ramah lingkungan, produk UMKM Kukar tidak hanya menarik konsumen yang peduli terhadap lingkungan, tetapi juga meningkatkan daya saing produk di pasar.

Pengawasan dan Evaluasi Program Berkelanjutan

Untuk memastikan keberhasilan program ini, Diskop UKM Kukar akan terus melakukan pengawasan dan evaluasi terhadap pelaksanaan program-program yang telah dirancang. Thaufiq menegaskan bahwa evaluasi yang terus-menerus akan membantu dalam mengidentifikasi tantangan dan memberikan solusi yang lebih efektif bagi pelaku UMKM.

"Pengawasan dan evaluasi akan terus kami lakukan untuk memastikan bahwa pelaku UMKM benar-benar merasakan manfaat dari program yang kami jalankan," ujar Thaufiq.

Dengan adanya program-program ini, Diskop UKM Kukar berharap sektor UMKM dapat memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap perekonomian Kabupaten Kutai Kartanegara.

Continue Reading

Previous: Pjs Bupati Kukar Pastikan Semua Persiapan Pilkada 2024 Sudah Matang

Next: DP2KB Kukar Tekankan Peran Perencanaan Kehamilan untuk Cegah Baby Blues

Diskop UKM Kukar Fasilitasi Sertifikasi dan Permodalan bagi Pelaku UMKM

sambaranews.com/2024/11/21/diskop-ukm-kukar-fasilitas-sertifikasi-dan-permodalan-bagi-pelaku-ukm

adinsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kutai Kartanegara (Diskop UKM Kukar) terus melakukan upaya untuk memperkuat sektor UMKM dengan memberikan akses sertifikasi, pendampingan, serta memperbaiki mekanisme permodalan.

Program ini bertujuan untuk mempercepat proses legalisasi usaha, meningkatkan kredibilitas produk, serta memudahkan UMKM dalam mengakses pasar dan lembaga pembiayaan. Melalui langkah-langkah ini, diharapkan pelaku UMKM di Kukar bisa lebih berkembang dan berdaya saing, baik di pasar lokal maupun nasional.

Thaufiq Zulfian Noor, Plt Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kabupaten Kutai Kartanegara, menjelaskan bahwa untuk meningkatkan daya saing UMKM, salah satu langkah penting adalah melalui penguatan kelembagaan. Ia menjelaskan bahwa proses pengurusan perizinan dan sertifikasi seperti sertifikasi halal dan NIB sangat vital untuk pelaku UMKM agar usaha mereka memiliki legalitas yang jelas dan dapat diterima di pasar.

Sertifikasi halal sangat penting bagi usaha yang berhubungan dengan produk makanan dan minuman, karena hal ini memberikan jaminan kepercayaan kepada konsumen bahwa produk tersebut memenuhi standar keamanan dan kualitas yang diharapkan.

"Kami mendukung penuh agar setiap pelaku UMKM di Kukar dapat memperoleh sertifikasi yang dibutuhkan, seperti halal dan NIB. Sertifikasi ini akan membuka peluang yang lebih besar bagi mereka untuk memperluas jaringan dan mengakses lembaga keuangan," ujar Thaufiq.

Menurutnya, pengurusan izin usaha dan sertifikasi saat ini menjadi lebih mudah, berkat mekanisme yang telah disederhanakan oleh pemerintah. Proses ini pun lebih transparan dan dapat diakses oleh pelaku UMKM melalui berbagai kanal yang sudah disediakan oleh pemerintah daerah.

Selain sertifikasi, aspek lain yang menjadi fokus Diskop UKM Kukar adalah pendampingan dalam proses pengajuan permodalan. Bagi banyak pelaku UMKM, akses ke pembiayaan menjadi masalah utama yang menghambat perkembangan usaha mereka. Oleh karena itu, Diskop UKM Kukar memfasilitasi pelaku UMKM agar bisa mendapatkan akses ke pembiayaan yang legal dan sesuai dengan aturan yang ada.

"Untuk membantu pelaku UMKM mendapatkan permodalan, kami bekerja sama dengan lembaga keuangan seperti bank dan lembaga pembiayaan lainnya. Kami juga memberikan edukasi terkait produk-produk pembiayaan yang tersedia agar pelaku UMKM bisa memilih produk yang sesuai dengan kebutuhan mereka," jelas Thaufiq.

Pendampingan ini sangat penting karena selain mempermudah akses pembiayaan, juga memberikan pemahaman yang lebih baik kepada pelaku UMKM tentang pengelolaan pembiayaan secara bijak dan bertanggung jawab.

Dengan pendampingan yang baik, diharapkan pelaku UMKM bisa mengelola modal mereka dengan efektif, sehingga dapat memperbesar kapasitas usaha mereka dan meningkatkan daya saing produk mereka di pasar.

Thaufiq menambahkan bahwa dengan keberlanjutan program ini, Diskop UKM Kukar berharap dapat mengurangi angka kemiskinan di daerah ini. Pelaku UMKM yang memiliki usaha yang lebih berkembang diharapkan akan mampu menciptakan lapangan pekerjaan dan meningkatkan kesejahteraan keluarga.

Selain itu, dengan memiliki akses sertifikasi dan permodalan yang lebih baik, pelaku UMKM juga akan lebih siap menghadapi tantangan pasar yang semakin ketat.

"Program ini kami harap bisa memperkuat sektor UMKM, sehingga mereka bisa mandiri, mampu bersaing, dan akhirnya membawa manfaat bagi perekonomian Kukar secara keseluruhan," ujar Thaufiq menutup pembicaraan.

(adv)

Continue Reading

Previous: DP2KB Kukar Tekankan Peran Perencanaan Kehamilan untuk Cegah Baby Blues

Next: Dispora Kukar Tumbuhkan Semangat Kewirausahaan Muda Melalui Klinik WPM

UMKM Kukar Bertransformasi Digital untuk Meningkatkan Daya Saing

sambaranews.com/2024/11/21/umkm-kukar-bertransformasi-digital-untuk-meningkatkan-daya-saing

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) berkomitmen untuk mendukung pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di daerahnya dalam menghadapi tantangan pasar yang semakin digital. Salah satu langkah yang ditempuh adalah memperkenalkan pelaku UMKM Kukar pada platform e-commerce dan toko modern, sehingga produk mereka dapat dijangkau oleh lebih banyak konsumen baik di tingkat lokal maupun internasional.

Thaufiq Zulfian Noor, Plt Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kukar, menjelaskan bahwa untuk memperkuat sektor UMKM, pemerintah daerah tidak hanya berfokus pada penguatan kelembagaan dan akses permodalan, tetapi juga pada penyediaan akses pasar yang lebih luas.

"Pasar adalah elemen penting dalam perkembangan UMKM. Dengan akses pasar yang lebih besar, produk-produk UMKM dapat lebih mudah dikenal dan bersaing," ujar Taufiq.

Pendidikan dan Pelatihan untuk Pengelolaan Penjualan Online

Dalam rangka mendukung UMKM agar dapat bersaing di pasar digital, Dinas Koperasi dan UKM Kukar bekerja sama dengan Dinas Komunikasi dan Informatika (Diskominfo) untuk memberikan pelatihan kepada pelaku UMKM. Pelatihan ini bertujuan untuk mengajarkan para pelaku UMKM cara memasarkan produk mereka secara efektif melalui platform e-commerce, serta strategi pemasaran yang bisa diterapkan di dunia digital.

"Ini adalah langkah yang sangat penting. Dengan digitalisasi, UMKM Kukar tidak hanya terbatas pada pasar lokal, tetapi juga bisa menjangkau pasar global," kata Taufiq.

Pelatihan tersebut mencakup berbagai aspek, seperti cara mengelola akun di platform e-commerce, pengelolaan stok barang secara online, serta teknik pemasaran yang efektif. Diharapkan dengan adanya pelatihan ini, pelaku UMKM akan lebih siap menghadapi tantangan persaingan pasar digital yang semakin kompetitif.

Kemitraan dengan Platform E-Commerce untuk Akses Pasar Lebih Luas

Pemerintah Kabupaten Kukar juga menjalin kemitraan dengan berbagai platform e-commerce terkenal, seperti Tokopedia, Shopee, dan Bukalapak. Taufiq mengatakan bahwa kemitraan ini bertujuan untuk memberikan kemudahan bagi pelaku UMKM dalam mengakses pasar online tanpa harus mengeluarkan biaya yang besar. Dengan kemitraan ini, produk-produk UMKM Kukar dapat dengan mudah ditemukan oleh konsumen yang mencari produk-produk lokal berkualitas.

"Kami berusaha agar produk-produk UMKM Kukar bisa masuk ke pasar yang lebih luas. Selain itu, kami juga akan membantu pelaku UMKM dalam hal branding dan pengemasan produk agar lebih menarik bagi konsumen," tambah Taufiq.

Melalui kemitraan ini, UMKM Kukar diharapkan dapat memanfaatkan potensi pasar digital yang semakin berkembang. Dengan platform digital, produk UMKM dapat dijual tidak hanya di tingkat lokal tetapi juga di tingkat nasional maupun internasional.

Memperkuat Daya Saing Produk UMKM Kukar

Thaufiq menambahkan bahwa keberhasilan dalam memanfaatkan platform digital ini dapat memberikan dampak positif bagi UMKM di Kukar. Dengan semakin banyaknya produk UMKM yang dikenal oleh konsumen, baik di dalam negeri maupun luar negeri, diharapkan dapat meningkatkan pendapatan dan kualitas produk mereka.

"Kami yakin dengan adanya fasilitas digitalisasi ini, UMKM Kukar bisa lebih bersaing di pasar yang semakin bergantung pada teknologi," ujar Taufiq.

Pemerintah daerah Kukar juga memberikan fasilitas pendampingan bagi pelaku UMKM yang beralih ke pasar online, untuk memastikan mereka dapat mengelola bisnis mereka dengan baik. Dengan bantuan ini, pelaku UMKM diharapkan dapat memperoleh keuntungan yang lebih besar dan berkembang lebih pesat.

(adv)

Continue Reading

Previous: Dispora Kukar Tumbuhkan Semangat Kewirausahaan Muda Melalui Klinik WPM

Next: Upaya Desa Loa Pari Perbaiki Ketahanan Pangan dengan Infrastruktur Irigasi Baru

UMKM Kukar Siap Menyasar Pasar Global dengan Pemasaran Digital

sambaranews.com/2024/11/21/umkm-kukar-siap-menyasar-pasar-global-dengan-pemasaran-digital

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) semakin serius dalam mendukung perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di daerah ini. Salah satu langkah yang diambil adalah memberikan pelatihan pemasaran digital yang memanfaatkan sosial media dan e-commerce. Dengan pelatihan ini, diharapkan pelaku UMKM di Kukar bisa memperluas jangkauan pasar mereka, tidak hanya di tingkat lokal tetapi juga bisa menjangkau pasar nasional dan internasional.

Plt Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kukar, Thaufiq Zulfian Noor, menyatakan bahwa perkembangan teknologi digital yang pesat menuntut pelaku UMKM untuk beradaptasi dengan menggunakan alat pemasaran digital, seperti sosial media dan e-commerce.

Dalam pelatihan yang diselenggarakan, para peserta dibekali dengan pengetahuan tentang bagaimana cara mengelola akun sosial media secara profesional, serta membuat konten pemasaran yang menarik dan informatif.

"Kami membantu pelaku UMKM untuk lebih maksimal dalam menggunakan sosial media untuk memperkenalkan produk mereka. Sosial media saat ini bukan hanya untuk bersosialisasi, tapi juga menjadi alat pemasaran yang sangat efektif," kata Thaufiq.

Salah satu bentuk materi yang diberikan dalam pelatihan adalah bagaimana membuat video pemasaran yang kreatif dan bisa menarik perhatian konsumen. Video dinilai sangat efektif karena bisa menyampaikan informasi dengan cara yang lebih menarik dan mudah dipahami oleh audiens. Thaufiq juga menekankan pentingnya konten yang mengedukasi sekaligus menghibur agar bisa lebih mudah diterima oleh masyarakat.

Selain sosial media, pelatihan ini juga mengenalkan para peserta pada berbagai platform e-commerce yang dapat membantu mereka memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas. E-commerce menjadi pilihan yang sangat relevan di era digital ini, karena dapat membantu pelaku UMKM menjangkau pasar lebih luas tanpa terbatas oleh batasan geografis.

"Melalui e-commerce, produk-produk lokal Kukar bisa menjangkau pasar nasional dan internasional. Kami bekerja sama dengan pihak-pihak terkait untuk memastikan pelaku UMKM dapat mengakses pasar online ini dengan mudah," tambah Thaufiq.

E-commerce memungkinkan pelaku UMKM untuk menjual produk mereka secara online, yang mempermudah mereka dalam menjangkau konsumen dari berbagai daerah, bahkan luar negeri. Hal ini tentunya membuka peluang baru bagi produk lokal Kukar untuk berkembang lebih jauh dan dikenal di pasar yang lebih luas.

Salah satu hal yang menjadi fokus pemerintah Kukar adalah pendampingan yang diberikan kepada pelaku UMKM. Selain pelatihan, pemerintah juga memberikan bantuan teknis dan konsultasi untuk membantu mereka mengoptimalkan pemasaran produk mereka melalui sosial media dan platform e-commerce.

"Pemerintah Kukar berkomitmen untuk memberikan dukungan penuh agar pelaku UMKM dapat memanfaatkan teknologi dan digitalisasi dalam pemasaran produk mereka," jelas Thaufiq.

Pelatihan ini diharapkan tidak hanya memberikan pengetahuan dan keterampilan baru kepada pelaku UMKM, tetapi juga memberi mereka kesempatan untuk berkembang dan memperluas jaringan pasar mereka. Pemerintah Kukar percaya bahwa dengan pemanfaatan sosial media dan e-commerce, UMKM di Kukar akan semakin bersaing secara global dan dapat meningkatkan perekonomian daerah.

(adv)

Continue Reading

Previous: Revitalisasi Pasar Seni Tenggarong Dimulai 2025, Kembangkan Ekonomi Kreatif dan Pariwisata

Next: DP3A Kukar Perkuat Peran Perempuan Sebagai Penggerak Politik Jelang Pilkada 2024

Disko Ukm Kukar Janjikan Pendampingan Pemasaran Secara Digital

sambaranews.com/2024/11/21/disko-ukm-kukar-janjikan-pendampingan-pemasaran-secara-digital

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Dinas Koperasi dan UKM Kukar memperkenalkan lima strategi untuk mendukung perkembangan UMKM di daerah ini. Fokus utama adalah mendigitalisasi pemasaran produk UMKM agar dapat bersaing di pasar global.

Menurut Plt Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kukar, Thaufiq Zulfian Noor, penguatan kapasitas produksi menjadi prioritas dalam mendukung UMKM di Kukar. Pelatihan terkait kemasan dan label produk diberikan agar kualitas produk UMKM bisa diterima oleh pasar dengan lebih mudah.

“Kami mengadakan pelatihan untuk meningkatkan kemasan dan label produk UMKM agar bisa lebih diterima pasar,” jelas Thaufiq.

Tidak hanya itu, untuk memastikan produk UMKM memiliki daya saing yang kuat, pemerintah juga memperkenalkan program pelatihan mengenai pemasaran digital. Pelaku UMKM diberikan pembekalan untuk membuat akun media sosial dan video pemasaran yang menarik.

“Kami mengajarkan mereka cara membuat video pemasaran yang relevan dengan produk mereka,” kata Thaufiq.

Program ini diharapkan dapat mempercepat akses UMKM ke pasar modern dan pasar online, melalui platform digital seperti e-commerce dan sosial media.

“Dengan menggunakan e-commerce dan sosial media, produk UMKM bisa lebih cepat dikenal oleh konsumen,” tambah Thaufiq.

Pendampingan dalam mengakses permodalan juga merupakan bagian dari program untuk mendorong UMKM agar dapat berkembang dan meningkatkan kapasitas produksi mereka. Pemerintah berharap langkah-langkah ini akan mempercepat transformasi UMKM di Kukar.

(adv)

Continue Reading

Previous: DP3A Kukar Perkuat Peran Perempuan Sebagai Penggerak Politik Jelang Pilkada 2024

Next: Camat Muara Muntai Apresiasi Kreativitas Pemuda dan Dorong Pengembangan Potensi Lokal

UMKM Kukar Diharapkan Meningkatkan Kualitas Produk Agar Mampu Bersaing Secara Nasional

sambaranews.com/2024/11/21/umkm-kukar-diharapkan-meningkatkan-kualitas-produk-agar-mampu-bersaing-secara-nasional

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) menyadari pentingnya pengembangan UMKM untuk memperkuat perekonomian daerah. Salah satu fokus utama pemerintah adalah mendorong para pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitas produk mereka agar dapat bersaing tidak hanya di pasar lokal, tetapi juga di tingkat nasional. Melalui berbagai program, Dinas Koperasi dan UKM Kukar berusaha untuk meningkatkan daya saing produk UMKM di pasar yang semakin kompetitif.

Plt Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kukar, Thaufiq Zulfan Noor, mengungkapkan bahwa salah satu tantangan terbesar bagi UMKM di Kukar adalah bagaimana meningkatkan kualitas produk mereka agar bisa bersaing di pasar yang lebih luas.

"Kami menyadari bahwa kualitas produk sangat penting untuk meningkatkan daya saing. Oleh karena itu, kami terus mendorong pelaku UMKM untuk meningkatkan kualitas dan daya saing produknya," ujar Thaufiq.

Peningkatan kualitas produk ini meliputi beberapa aspek, mulai dari bahan baku, proses produksi, hingga pengemasan produk. Pemerintah memberikan pelatihan kepada pelaku UMKM tentang cara memilih bahan baku yang berkualitas, serta teknik-teknik produksi yang dapat menghasilkan produk dengan standar yang lebih tinggi. Selain itu, pengemasan produk juga menjadi perhatian khusus, karena pengemasan yang baik dapat meningkatkan daya tarik produk dan memberikan nilai tambah bagi konsumen.

Salah satu program yang digulirkan oleh Dinas Koperasi dan UKM Kukar adalah pelatihan terkait pengemasan produk dan sertifikasi kualitas.

Pelatihan ini bertujuan agar produk-produk UMKM Kukar dapat memenuhi standar pasar yang lebih tinggi, baik itu pasar lokal, nasional, maupun internasional. Dengan produk yang terjamin kualitasnya, diharapkan konsumen akan lebih percaya dan tertarik untuk membeli produk UMKM Kukar.

"Pengemasan produk yang menarik dan sertifikasi kualitas akan memberikan nilai lebih bagi produk UMKM. Kami berharap pelaku UMKM dapat memanfaatkan pelatihan ini untuk meningkatkan daya saing produknya," kata Thaufiq.

Selain kualitas produk, pemerintah Kukar juga memberikan perhatian pada aspek pemasaran produk. Di era digital seperti sekarang, pemasaran melalui media sosial dan platform online menjadi sangat penting. Oleh karena itu, pelatihan mengenai pemasaran digital juga menjadi salah satu program unggulan yang dilakukan. Pelatihan ini bertujuan untuk membantu pelaku UMKM memasarkan produk mereka secara lebih efektif dan menjangkau pasar yang lebih luas.

Pemerintah Kukar mengajak para pelaku UMKM untuk memanfaatkan platform digital seperti Instagram, Facebook, dan marketplace lainnya untuk memasarkan produk mereka. Dengan pemahaman yang lebih baik tentang pemasaran digital, diharapkan UMKM Kukar dapat memperluas jaringan bisnis dan meningkatkan penjualan produk mereka.

"Pelatihan pemasaran digital adalah salah satu cara untuk memperkenalkan produk UMKM Kukar ke pasar yang lebih luas. Kami berharap ini bisa menjadi salah satu langkah untuk memperkenalkan produk UMKM Kukar ke konsumen di luar daerah," ujar Thaufiq.

Dengan adanya pelatihan dan pendampingan ini, Thaufiq berharap UMKM di Kukar dapat berkembang lebih pesat dan mampu bersaing di tingkat nasional. "Harapan kami adalah agar UMKM di Kukar tidak hanya bisa naik kelas dalam hal finansial, tetapi juga memiliki daya saing yang lebih baik," tutupnya.

(adv)

Continue Reading

Previous: Loa Kulu Sukses Cegah Stunting, Program Gizi Anak Jadi Kunci Keberhasilan

Next: Kredit Kukar Idaman, Solusi Pemerintah untuk Membantu UMKM Bebas dari Rentenir

Kredit Kukar Idaman, Solusi Pemerintah untuk Membantu UMKM Bebas dari Rentenir

sambaranews.com/2024/11/21/kredit-kukar-idaman-solusi-pemerintah-untuk-membantu-umkm-bebas-dari-rentenir

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Pemkab Kutai Kartanegara melalui Dinas Koperasi dan UKM (Diskop UKM) meluncurkan program Kredit Kukar Idaman untuk memberikan dukungan lebih kepada pelaku UMKM di daerah ini. Program yang dimulai tahun lalu ini menawarkan pinjaman dengan bunga rendah dan tanpa agunan bagi pinjaman di bawah Rp10 juta, menjadikannya alternatif yang lebih terjangkau dan aman dibandingkan dengan meminjam uang dari rentenir yang sering kali memberatkan.

Sebagai program pemerintah yang bertujuan untuk membantu masyarakat, Kredit Kukar Idaman juga memberikan pinjaman yang lebih besar hingga Rp50 juta dengan persyaratan yang lebih ringan dibandingkan lembaga keuangan lainnya. Dengan demikian, pelaku UMKM bisa mengakses modal tanpa harus terjebak dalam bunga tinggi yang sering kali datang dengan peminjaman dana kepada rentenir.

Thaufiq Zulfian Noor, Plt Kepala Dinas Koperasi dan UKM Kukar, menyatakan bahwa Kredit Kukar Idaman hadir sebagai respons pemerintah terhadap kesulitan yang dihadapi pelaku UMKM dalam memperoleh pembiayaan. Terutama, mereka yang selama ini mengandalkan rentenir sebagai alternatif meskipun bunga yang dikenakan sangat tinggi dan tidak terkendali.

"Banyak pelaku UMKM yang terpaksa meminjam uang ke rentenir karena sulitnya mengakses pembiayaan dari bank. Dengan adanya program ini, kami ingin memberikan solusi yang lebih baik dengan bunga rendah dan syarat yang mudah," jelas Taufiq.

Program ini merupakan langkah penting bagi Pemkab Kukar dalam mendorong pemberdayaan UMKM di daerah. Dengan kemudahan akses permodalan, pemerintah berharap para pelaku usaha dapat mengembangkan bisnis mereka dengan lebih stabil dan mengurangi ketergantungan pada sumber pembiayaan yang tidak terkontrol.

Kemudahan dan Keuntungan Program Kredit Kukar Idaman Kredit Kukar Idaman menawarkan sejumlah kemudahan bagi pelaku UMKM. Salah satunya adalah kemudahan dalam mengakses pinjaman tanpa perlu agunan untuk pinjaman di bawah Rp10 juta. Hal ini sangat memudahkan bagi para pelaku usaha kecil yang mungkin belum memiliki aset untuk dijaminkan, sehingga dapat memperoleh modal untuk pengembangan usaha mereka.

"Untuk pinjaman di bawah Rp10 juta, kami tidak meminta agunan. Bagi yang membutuhkan pinjaman lebih besar, hingga Rp50 juta, kami tetap memberikan kemudahan dalam syaratnya," kata Taufiq.

Dengan bunga yang lebih rendah, pelaku UMKM dapat mengelola utang mereka dengan lebih baik, menghindari beban bunga yang tinggi, dan lebih fokus pada pengembangan usaha mereka. Oleh karena itu, program ini dapat menjadi alternatif yang lebih bijaksana dibandingkan dengan meminjam dari rentenir.

Pentingnya Mengurangi Ketergantungan pada Rentenir Pemkab Kukar berkomitmen untuk mengurangi ketergantungan masyarakat pada rentenir yang selama ini menjadi masalah besar. Taufiq Zulfian Noor berharap, dengan adanya Kredit Kukar Idaman, lebih banyak pelaku usaha yang beralih ke pembiayaan yang lebih aman dan terjangkau. Dengan demikian, mereka dapat menghindari jebakan bunga tinggi yang sering merugikan.

"Kami ingin pelaku UMKM di Kukar bisa lebih bijaksana dalam memilih sumber pembiayaan. Meskipun rentenir menawarkan pinjaman cepat, bunga yang tinggi bisa menjerat mereka dalam utang yang berkepanjangan," tegas Taufiq.

Meningkatkan Kesejahteraan Ekonomi Daerah Taufiq berharap dengan adanya akses pembiayaan melalui Kredit Kukar Idaman, lebih banyak UMKM yang bisa berkembang dan berdaya saing. Dengan UMKM yang lebih kuat, tentu perekonomian daerah pun akan semakin berkembang, menyerap tenaga kerja, dan meningkatkan pendapatan masyarakat.

"Harapan kami, semakin banyak UMKM yang berhasil melalui program ini. Kami ingin melihat mereka berkembang dan mampu bersaing di pasar yang lebih luas," tambah Taufiq.

Pemkab Kukar bertekad untuk terus memberikan fasilitas dan dukungan kepada UMKM, memastikan mereka memiliki akses ke pembiayaan yang lebih baik untuk memajukan usaha mereka. Dengan adanya Kredit Kukar Idaman, Pemkab Kukar berharap para pelaku UMKM bisa lebih mandiri dan sukses dalam mengembangkan usaha mereka. (adv)

Continue Reading

Previous: UMKM Kukar Diharapkan Meningkatkan Kualitas Produk Agar Mampu Bersaing Secara Nasional

Next: Camat Muara Muntai Targetkan Penyelesaian Semenisasi Jalan Poros untuk Percepatan Pembangunan

Diskop UkmKukar Siapkan Forum UMKM untuk Kolaborasi dan Penyebaran Informasi Berkualitas

sambaranews.com/2024/11/21/diskop-ukmkukar-siapkan-forum-umkm-untuk-kolaborasi-dan-penyebaran-informasi-berkualitas

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Pemerintah Kabupaten Kutai Kartanegara (Kukar) melalui Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop-UKM) sedang mempersiapkan forum yang dirancang khusus untuk pelaku UMKM. Forum ini bertujuan untuk menciptakan ruang komunikasi yang lebih efektif antara pemerintah dan pelaku usaha.

Forum ini merupakan langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi dalam penyebaran informasi yang relevan, serta memperkuat sinergi antar pelaku UMKM di Kukar. Dengan adanya forum ini, diharapkan para pelaku usaha dapat lebih mudah mengakses informasi yang dibutuhkan dalam mengembangkan usaha mereka.

“Forum ini sangat penting untuk mendekatkan pelaku UMKM dengan berbagai informasi yang dapat meningkatkan kapasitas usaha mereka. Kami ingin memastikan informasi yang diberikan dapat diterima dengan baik,” jelas Taufiq Zulfian Noor, Plt Kepala Diskop-UKM Kukar. Forum ini nantinya akan menjadi wadah bagi pelaku usaha untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman terkait pengelolaan bisnis, pemasaran, serta kebijakan yang mendukung pertumbuhan UMKM.

Selain itu, forum ini juga akan menjadi tempat bagi Diskop-UKM Kukar untuk memberikan berbagai pelatihan dan edukasi terkait kewirausahaan dan pengelolaan usaha. Edukasi ini penting mengingat masih banyak pelaku UMKM yang belum memanfaatkan program-program pemerintah secara maksimal.

Meningkatkan Kolaborasi Antar UMKM Kukar

Taufiq juga berharap forum ini akan mendorong kolaborasi lebih lanjut antar pelaku UMKM di Kukar, yang pada akhirnya akan membantu mereka dalam mengatasi tantangan bisnis yang dihadapi. Pelaku UMKM akan bisa saling berbagi informasi yang menguntungkan untuk perkembangan usaha mereka.

“Kami ingin memfasilitasi pelaku UMKM agar bisa lebih mudah berkolaborasi. Informasi yang didapat dari satu pihak bisa segera diteruskan kepada yang lainnya,” ungkap Taufiq. Dengan jaringan yang lebih kuat, para pelaku usaha di Kukar dapat saling mendukung dan berkembang bersama.

Forum ini juga akan memberikan edukasi mengenai pentingnya pendaftaran nomor induk berusaha (NIB), yang menjadi salah satu fokus utama Diskop-UKM Kukar. Taufiq berharap para pelaku UMKM dapat lebih memahami pentingnya NIB untuk memajukan usaha mereka. (adv)

Continue Reading

Previous: Camat Muara Muntai Fokus Peningkatan Sektor Perikanan dan Pertanian demi Ketahanan Pangan

Next: Inovasi Keripik Tempe, Ikon Baru dari Loa Kulu

Inovasi Keripik Tempe, Ikon Baru dari Loa Kulu

sambaranews.com/2024/11/21/inovasi-keripik-tempe-ikon-baru-dari-loa-kulu

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kutai Kartanegara – Tempe dari Kecamatan Loa Kulu kini tak hanya dikenal sebagai makanan tradisional, tetapi juga menjadi produk inovatif yang menarik. Keripik tempe berbagai rasa menjadi ikon baru dari daerah ini.

Produksi tempe di Desa Loh Sumber, pusat utama pengrajin di Loa Kulu, terus didukung oleh pemerintah dan organisasi seperti Tim Penggerak PKK. Fokus mereka saat ini adalah mengolah tempe menjadi keripik dengan rasa yang beragam.

"Saat ini sedang dikembangkan keripik tempe berbagai varian," ungkap Fathul Alamin, Kepala Bidang Pemberdayaan Usaha Mikro, Diskop UKM Kutai Kartanegara.

Sekitar 30 hingga 40 pengrajin tempe di Loh Sumber aktif memproduksi tempe. Dari jumlah itu, delapan pengrajin khusus membuat keripik tempe inovatif di bawah bimbingan PKK.

"Tujuannya agar produk tempe Loa Kulu semakin dikenal dan mampu meningkatkan kesejahteraan pengrajin," kata Fathul.

Tempe Loa Kulu memiliki reputasi kuat di masyarakat sebagai ikon kuliner Kutai Kartanegara. Bahkan, banyak yang mengatakan, "Berwisata ke Kutai Kartanegara belum lengkap kalau belum mencicipi tempe Loa Kulu."

Harga produk ini juga cukup terjangkau. Tempe dijual mulai Rp 500 per buah, sementara keripik tempe dengan berbagai rasa dihargai Rp 5 ribu untuk tiga buah.

Melalui inovasi keripik tempe, para pengrajin berharap produk mereka dapat bersaing lebih luas, baik secara lokal maupun di luar daerah. Tempe Loa Kulu terus menunjukkan potensinya sebagai ikon kuliner unggulan.

(adv)

Continue Reading

Previous: Diskop UkmKukar Siapkan Forum UMKM untuk Kolaborasi dan Penyebaran Informasi Berkualitas

Next: Infrastruktur Jalan Kedang Ipil Digenjot, Wisata Budaya Jadi Prioritas Kota Bangun Darat

Kisah Mailan Sari: UMKM Tenggarong Bangkit dari Kesulitan Ekonomi

sambaranews.com/2024/11/21/kisah-mailan-sari-umkm-tenggarong-bangkit-dari-kesulitan-ekonomi

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Mailan Sari, seorang pelaku UMKM di Tenggarong, berhasil mengubah tantangan ekonomi menjadi peluang bisnis. Berkat ketekunan dan kerja keras, bisnis camilannya yang dirintis sejak awal 2024 kini menjadi sumber penghasilan utama keluarganya.

Mailan memulai usahanya setelah sang suami menyelesaikan kontrak kerja di sebuah perusahaan. Dalam situasi yang serba sulit, ia tidak menyerah dan justru menjadikan momen tersebut sebagai awal perjalanan bisnisnya.

"Kami tidak punya pilihan selain memulai sesuatu yang baru. Saya dan suami memutuskan untuk membuka usaha kecil ini agar tetap memiliki penghasilan," kata Mailan Sari.

Usaha ini dimulai dengan modal terbatas, namun Mailan terus berusaha memberikan yang terbaik. Produk yang ia tawarkan meliputi berbagai jenis camilan seperti otak-otak, kentang goreng, sosis bakar, dan tela-tela. Produk ini banyak diminati karena rasanya yang enak dan harganya yang terjangkau.

"Produk kami cocok untuk semua kalangan, dari anak-anak hingga dewasa. Kami selalu berusaha menjaga kualitas agar pelanggan puas," ungkap Mailan.

Untuk menjangkau lebih banyak konsumen, Mailan memilih lokasi-lokasi strategis seperti Simpang Odah Etam dan area permainan anak di Lapangan Basket Timbau. Tempat ini ramai dikunjungi keluarga, terutama saat malam Minggu atau ada acara besar.

"Kami selalu mencari lokasi yang ramai pengunjung agar lebih banyak orang bisa mengenal produk kami. Ini juga membantu meningkatkan pendapatan kami," jelasnya.

Mailan tidak hanya fokus pada keberhasilan usahanya sendiri. Ia juga berharap usahanya dapat memberikan manfaat lebih luas bagi masyarakat di sekitarnya. Salah satu caranya adalah dengan membuka peluang kerja.

"Saya ingin membuka cabang baru dan merekrut karyawan, sehingga kami bisa membantu orang lain yang membutuhkan pekerjaan. Ini juga cara kami untuk berkontribusi bagi masyarakat," tambahnya.

Mailan menyadari bahwa membangun usaha membutuhkan ketekunan dan inovasi. Oleh karena itu, ia terus mencari cara untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan yang ia tawarkan.

"Harapan saya, UMKM di Tenggarong bisa terus berkembang. Dengan semangat bersama, kita bisa menciptakan peluang ekonomi baru yang lebih besar," tutupnya.
(adv)

Continue Reading

Previous: Inovasi Keripik Tempe, Ikon Baru dari Loa Kulu

Next: Kedai Teratai: Cokelat Roti Celup Premium yang Jadi Favorit di Tenggarong

Kedai Teratai: Cokelat Roti Celup Premium yang Jadi Favorit di Tenggarong

 sambaranews.com/2024/11/22/kedai-teratai-cokelat-roti-celup-premium-yang-jadi-favorit-di-tenggarong
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Kedai Teratai Cokelat Roti Celup kini menjadi tempat favorit bagi warga Tenggarong yang ingin menikmati cokelat premium dengan harga yang terjangkau. Usaha milik Ahmad Syahrullah ini menghadirkan kombinasi cokelat asli yang dipadukan dengan roti tawar atau roti gembong, menciptakan sensasi rasa unik yang semakin digemari masyarakat.

Kedai yang terletak di pusat kota Tenggarong ini menawarkan pengalaman kuliner yang berbeda. Ahmad Syahrullah, pemilik Kedai Teratai, mengatakan bahwa kesuksesan kedai ini tidak terlepas dari dedikasi terhadap kualitas produk serta dukungan yang didapat dari pemerintah dan komunitas lokal.

"Kami berterima kasih kepada pemerintah yang telah memberikan ruang bagi pelaku UMKM seperti kami. Kami berharap dukungan ini bisa terus berlanjut agar usaha kecil semakin berkembang," ungkap Ahmad dengan penuh rasa terima kasih. Komitmen terhadap kualitas dan inovasi, menurutnya, menjadi kunci utama dalam menarik pelanggan.

Cokelat panas dan es cokelat adalah produk andalan di Kedai Teratai. Ahmad menjelaskan bahwa kedai ini hanya menggunakan bahan-bahan premium, tanpa pemanis buatan. Cokelat yang disajikan merupakan racikan khusus yang dimasak dengan cara direbus untuk menghasilkan rasa yang lebih kental dan aroma yang menggoda.

"Kami membuat cokelat dengan bahan berkualitas dan cara yang benar. Kami ingin setiap orang yang menikmati cokelat kami merasa puas dengan rasa yang khas dan tekstur yang lembut," kata Ahmad.

Tidak hanya cokelat, kedai ini juga menyajikan berbagai minuman seperti greentea dan es teh dengan cita rasa yang stabil dan konsisten.

Untuk pengalaman rasa yang lebih nikmat, Ahmad menyarankan pelanggan untuk menikmati cokelat dengan roti gembong, meskipun pelanggan juga bisa memilih roti tawar lainnya.

"Kami tidak membatasi jenis roti yang digunakan, tapi roti gembong memberikan sensasi yang lebih enak ketika dicelupkan ke dalam cokelat," tambahnya.

Pelayanan yang ramah dan konsisten adalah salah satu alasan mengapa banyak pelanggan kembali lagi ke Kedai Teratai. Ahmad menekankan bahwa mereka selalu siap untuk menyesuaikan tingkat manis minuman sesuai dengan selera pelanggan.

"Kami ingin setiap orang yang datang merasa nyaman dan puas dengan pelayanan kami," ujar Ahmad.

Keberhasilan pemasaran Kedai Teratai semakin terasa berkat partisipasinya dalam berbagai event di Tenggarong. Acara seperti SOE (Sundown On Event) dan CFD (Car Free Day) memberi kesempatan bagi Kedai Teratai untuk memperkenalkan produk mereka ke lebih banyak orang. Ahmad menjelaskan bahwa dengan mengikuti event-event ini, produk mereka semakin dikenal luas dan penjualannya meningkat.

"Event-event ini sangat membantu kami untuk mempromosikan produk dan memperkenalkan kedai kami ke konsumen dari berbagai kalangan. Ini juga memberikan kesempatan untuk berinteraksi langsung dengan pelanggan," kata Ahmad.

Ia berharap acara-acara serupa bisa terus berlangsung untuk mendukung perkembangan UMKM di Tenggarong.

Sebagai pelaku UMKM lokal, Ahmad berharap agar lebih banyak wadah dan dukungan yang bisa diberikan kepada pelaku usaha kecil, terutama di saat-saat acara besar.

"Kami berharap pengaturan event bisa lebih tertib dan terorganisir dengan baik. Kami ingin acara seperti ini bisa diadakan secara rutin, sehingga UMKM semakin dikenal dan berkembang," harapnya.

Selain itu, Ahmad juga berharap produk kuliner lokal Tenggarong bisa lebih dikenal di luar daerah.

"Kami bangga menjadi bagian dari kuliner Tenggarong, dan kami berharap semakin banyak orang dari luar daerah yang bisa mencicipi produk kami," pungkas Ahmad.

Dengan kualitas produk yang terjamin dan pelayanan yang ramah, Kedai Teratai Cokelat Roti Celup kini semakin menjadi pilihan utama bagi masyarakat Tenggarong. Usaha ini tidak hanya memperkenalkan cita rasa lokal yang unik, tetapi juga memberikan kebanggaan bagi kuliner UMKM di daerah tersebut.

(adv)

Continue Reading

Previous: Kisah Mailan Sari: UMKM Tenggarong Bangkit dari Kesulitan Ekonomi
Next: Infrastruktur Jalan Kedang Ipil Digenjot, Wisata Budaya Jadi Prioritas Kota Bangun Darat

Iqbal Burger: Street Food Lezat dan Terjangkau yang Makin Digemari di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/22/iqbal-burger-street-food-lezat-dan-terjangkau-yang-makin-digemari-di-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Iqbal Burger, usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang menyajikan street food, kini semakin digemari oleh masyarakat Tenggara. Didirikan oleh Yuli, Iqbal Burger menawarkan menu praktis, terjangkau, dan cocok dinikmati berbagai kalangan, dari anak muda hingga keluarga.

Berawal dari keinginan untuk memanfaatkan potensi pasar street food, Yuli melihat peluang besar di bisnis kuliner yang menawarkan makanan lezat dengan harga yang ramah di kantong.

"Saya melihat banyak orang yang mencari makanan praktis dan enak dengan harga yang terjangkau. Dengan konsep ini, kami ingin memberikan pilihan makanan yang bisa dinikmati oleh semua kalangan," ujar Yuli.

Menu andalan seperti sosis bakar, pentol bakar, hingga camilan lainnya, telah menjadi favorit banyak pelanggan.

Keunggulan utama Iqbal Burger terletak pada bahan baku yang selalu segar dan disiapkan langsung di lokasi penjualan. Hal ini menjaga kualitas rasa dan kebersihan makanan yang disajikan.

"Kami memastikan semua bahan yang digunakan selalu segar dan dipersiapkan langsung saat ada pesanan. Ini penting untuk menjaga cita rasa dan kualitas makanan," jelas Yuli.

Dengan harga mulai dari Rp5.000 hingga Rp15.000 per porsi, Iqbal Burger menawarkan makanan dengan harga yang sangat terjangkau, menjadikannya pilihan tepat bagi mereka yang mencari camilan cepat dan lezat.

Selain sosis bakar dan pentol bakar, Iqbal Burger juga menyediakan berbagai camilan populer lainnya yang tak kalah lezat. Menu yang dijual menawarkan kualitas setara dengan makanan dari restoran, namun dengan harga yang lebih ekonomis. Ini menjadikan Iqbal Burger sebagai pilihan utama bagi keluarga dan anak muda yang ingin menikmati makanan cepat saji yang berkualitas.

Strategi pemilihan lokasi yang ramai menjadi salah satu faktor penting dalam kesuksesan Iqbal Burger. Yuli memilih tempat berjualan di area yang sering dikunjungi orang, seperti pasar, pusat perbelanjaan, dan dekat sekolah.

"Lokasi yang ramai, seperti pasar atau sekolah, memudahkan kami menjangkau lebih banyak pelanggan. Kami juga bisa lebih mudah mempromosikan produk kami di tempat-tempat yang sudah banyak orang datang," kata Yuli.

Dengan pemasaran yang fleksibel dan lokasi yang strategis, Iqbal Burger kini semakin dikenal luas di Tenggara. Yuli berharap usaha ini bisa terus berkembang dan semakin banyak orang yang menikmati produk mereka.

"Harapan kami adalah Iqbal Burger bisa terus berkembang dan menjadi pilihan utama bagi pecinta street food di Tenggara. Kami juga berharap bisa memiliki tempat yang lebih permanen agar bisa menjangkau lebih banyak konsumen," tambah Yuli.

Selain itu, Yuli berharap agar UMKM di Tenggara semakin berkembang dengan dukungan lebih banyak dari pemerintah dan masyarakat.

"Kami berharap UMKM seperti kami bisa mendapatkan dukungan yang lebih besar, sehingga bisa lebih berkembang dan memberi dampak positif pada perekonomian lokal," harap Yuli.

Iqbal Burger terus menjadi pilihan utama bagi masyarakat Tenggara yang ingin menikmati street food lezat dan terjangkau. Dengan harga yang bersahabat, kualitas makanan yang terjaga, dan pelayanan yang ramah, Iqbal Burger semakin menunjukkan eksistensinya sebagai salah satu UMKM lokal yang patut dibanggakan.

(adv)

Continue Reading

Previous: Infrastruktur Jalan Kedang Ipil Digenjot, Wisata Budaya Jadi Prioritas Kota Bangun Darat

Next: Pengelolaan Sampah Terpadu di Tenggara Seberang: TPST dan Kolaborasi untuk Lingkungan Lebih Bersih

Misit Burger Kembali Beroperasi, Sajikan Burger Lezat dengan Harga Hemat di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/22/misit-burger-kembali-beroperasi-sajikan-burger-lezat-dengan-harga-hemat-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Misit Burger, usaha kuliner yang sempat berhenti beroperasi selama dua tahun, kini kembali hadir di Tenggarong. Setelah sempat vakum dengan nama awal ELS Burger, usaha ini memutuskan untuk bangkit kembali berkat tingginya permintaan pelanggan yang merindukan kelezatan burger khas mereka. Kini dengan semangat baru dan nama yang lebih segar, Misit Burger siap memanjakan lidah penggemarnya dengan burger enak dan harga yang ramah di kantong.

Menurut Lidya, pemilik Misit Burger, keputusan untuk kembali membuka kedai burger ini datang setelah banyak pelanggan yang terus mendesak mereka untuk kembali.

"Kami berhenti dulu karena ada kendala dan kesibukan lainnya. Tapi banyak yang meminta kami untuk kembali, jadi akhirnya kami memutuskan untuk hadir kembali dengan nama baru, Misit Burger," jelas Lidya.

Nama "Misit" dipilih dengan harapan setiap orang yang mencoba burger mereka merasa puas dan menjadikannya pilihan utama. Salah satu daya tarik utama Misit Burger terletak pada kualitas bahan baku yang digunakan.

"Kami selalu menggunakan daging yang lezat, sayuran segar, dan roti homemade yang lembut dan dibuat oleh keluarga. Kami ingin pelanggan merasa puas dan mendapatkan burger yang enak serta sehat," ujar Lidya.

Harga yang ditawarkan sangat terjangkau, dimulai dari Rp15.000 per porsi, sehingga cocok untuk semua kalangan.

"Kami ingin memberikan harga yang terjangkau, tetapi tetap menjaga kualitas produk. Dengan harga segitu, pelanggan bisa menikmati burger yang enak dan memuaskan," tambah Lidya.

Misit Burger kini beroperasi di lokasi strategis, yakni di Taman Titik Nol Tenggarong, sebuah tempat yang banyak dikunjungi oleh masyarakat untuk beraktivitas atau sekadar bersantai.

"Kami memilih lokasi di Taman Titik Nol karena tempat ini sangat ramai dikunjungi. Kami ingin Misit Burger menjadi tempat yang nyaman untuk nongkrong sambil menikmati burger yang lezat," ungkap Lidya.

Lidya memiliki harapan besar agar Misit Burger bisa dikenal lebih luas di Tenggarong dan bahkan di Kutai Kartanegara.

"Kami ingin Misit Burger jadi pilihan utama bagi mereka yang mencari burger enak dan terjangkau. Kami juga berharap bisa semakin dikenal luas dan menjadi bagian dari kuliner favorit di Tenggarong," katanya.

Lidya juga bertekad untuk terus mengembangkan usaha ini dengan memperhatikan kualitas produk dan pelayanan yang ramah.

"Kami ingin terus berkembang, memberikan pengalaman kuliner terbaik bagi pelanggan, dan menjadi salah satu tempat makan yang terkenal di Tenggarong dan Kutai Kartanegara," tutupnya.

Dengan kualitas yang terjamin, harga yang bersahabat, dan lokasi yang nyaman, Misit Burger siap kembali memuaskan selera masyarakat Tenggarong dan menjadi pilihan utama bagi mereka yang mencari burger cepat saji yang enak dan ekonomis.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pengelolaan Sampah Terpadu di Tenggarong Seberang: TPST dan Kolaborasi untuk Lingkungan Lebih Bersih

Next: Masyarakat Hukum Adat di Kota Bangun Darat: Langkah Strategis untuk Perlindungan Budaya dan Sumber Daya Alam

Nyusuu Dulu: Inovasi Minuman Susu Sehat yang Kini Jadi Favorit di Tenggarong

samarbarnews.com/2024/11/22/nyusuu-dulu-inovasi-minuman-susu-sehat-yang-kini-jadi-favorit-di-tenggarong

adminsamarbarnews



Sambarnews.com, Kukar – Nyusuu Dulu, brand minuman susu inovatif yang menonjolkan konsep sehat tanpa tambahan gula, kini mencuri perhatian di Tenggarong. Didirikan oleh Nila Ardi, usaha ini lahir sebagai respons terhadap kebutuhan akan minuman yang tidak hanya nikmat, tapi juga sehat. Setelah sebelumnya bergerak di bidang handcraft, Nila memutuskan untuk beralih ke dunia kuliner, dan Nyusuu Dulu pun menjadi pilihan yang tepat untuk memenuhi permintaan konsumen yang ingin menikmati minuman susu dengan rasa yang lebih alami.

"Awalnya kami fokus pada bisnis kerajinan tangan, namun saat pandemi melanda, banyak yang berubah. Kami mulai berpikir tentang peluang baru, dan akhirnya terjun ke industri makanan dan minuman. Alhamdulillah, Nyusuu Dulu kini semakin populer dan banyak dikenal," ujar Nila, menceritakan perjalanan usahanya.

Keunikan Nyusuu Dulu terletak pada produknya yang bebas dari gula tambahan atau susu kental manis (SKM).

"Kami ingin memberikan pilihan minuman yang lebih sehat dengan rasa manis yang alami. Konsumen bisa memilih rasa sesuai selera mereka, seperti permen kapas, raspberry, strawberry, semangka, dan apel hijau," jelas Nila.

Tidak hanya itu, pelanggan juga bisa menyesuaikan tingkat manis minuman sesuai keinginan mereka. Ini menjadikan Nyusuu Dulu pilihan yang pas bagi berbagai kalangan, baik anak-anak maupun orang dewasa, yang ingin menikmati minuman manis tanpa khawatir dengan kandungan gula berlebih.

Salah satu faktor yang mempercepat popularitas Nyusuu Dulu adalah keikutsertaannya dalam acara Simpang Odah Etam, yang memungkinkan produk mereka bisa dinikmati setiap malam minggu.

"Dulu, produk kami hanya bisa ditemukan saat ada event besar. Sekarang, dengan bergabung di acara rutin seperti Simpang Odah Etam, konsumen bisa menikmati produk kami setiap minggu," kata Nila.

Partisipasi dalam acara tersebut membuka peluang lebih luas bagi Nyusuu Dulu untuk menjangkau lebih banyak pelanggan, baik yang berasal dari Tenggarong maupun pengunjung dari luar kota. Selain itu, acara ini juga memberikan kesempatan untuk lebih dekat dengan pelanggan setia.

Ke depannya, Nila berharap Nyusuu Dulu dapat terus berkembang dan membuka cabang di kota-kota lain, seperti Samarinda.

"Kami berharap bisa membuka lebih banyak cabang dan memperkenalkan produk kami ke lebih banyak orang. Kami ingin menjadi pilihan utama bagi mereka yang mencari minuman sehat, lezat, dan menyegarkan," pungkask Nila.

Dengan kualitas yang terjaga dan inovasi yang berlanjut, Nyusuu Dulu berpotensi untuk terus berkembang dan menjadi brand minuman susu yang semakin dikenal dan digemari, terutama di Kalimantan Timur. (adv)

Continue Reading

Previous: Masyarakat Hukum Adat di Kota Bangun Darat: Langkah Strategis untuk Perlindungan Budaya dan Sumber Daya Alam

Next: Hobi Jajan Jadi Bisnis, Nor Ainun Hikmah Bangun UMKM Kuliner 66 yang Terjangkau

Hobi Jajan Jadi Bisnis, Nor Ainun Hikmah Bangun UMKM Kuliner 66 yang Terjangkau

sambaranews.com/2024/11/22/hobi-jajan-jadi-bisnis-nor-ainun-hikmah-bangun-umkm-kuliner-66-yang-terjangkau
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Nor Ainun Hikmah, pemilik UMKM 66, mengubah kecintaannya terhadap kuliner menjadi sebuah usaha yang kini semakin diminati di Tenggarong. Berawal dari hobi jajan dan ketertarikan pada berbagai macam makanan, Ainun dengan tekad kuat mendirikan usaha kuliner yang menawarkan berbagai menu lezat dengan harga yang sangat terjangkau.

"Aku memang suka jajan, suka makan, dan suka mencoba tempat-tempat makan baru. Dari situ terbersit ide untuk membuka usaha kuliner, karena aku ingin berbagi kesukaan itu dengan orang lain," ungkap Ainun, bercerita tentang inspirasi di balik berdirinya 66.

Keunggulan utama yang ditawarkan oleh 66 adalah keberagaman menu yang bervariasi, mulai dari makanan ringan hingga berat, semuanya disajikan dengan harga yang ramah di kantong. Ainun ingin memastikan bahwa semua kalangan, dari anak muda hingga orang dewasa, bisa menikmati hidangan lezat tanpa perlu khawatir soal biaya.

"Menu yang kami tawarkan cukup bervariasi, dari makanan ringan hingga berat, dan semuanya kami hargai dengan sangat ramah di kantong. Kami ingin semua orang bisa menikmati makanan enak tanpa harus merasa terbebani soal harga," jelas Ainun.

Meski baru beroperasi secara online dan berbasis di rumah, Ainun sudah memiliki visi besar untuk 66 ke depan. Ia berharap dapat membuka outlet atau tempat yang lebih permanen, agar pelanggan bisa lebih mudah mengakses produk dan menikmati pelayanan yang lebih maksimal.

"Harapan kami tentu untuk terus berkembang dan memiliki outlet atau tempat yang lebih permanen. Kami ingin pelanggan bisa lebih mudah mengakses produk kami, dan kami bisa memberikan pelayanan yang lebih maksimal," ujar Ainun, berbicara tentang masa depan usahanya.

Lebih dari sekadar bisnis kuliner, Ainun berharap 66 bisa memberikan dampak positif bagi masyarakat Tenggarong, baik dari segi ekonomi maupun sebagai tempat makan yang ramah bagi semua kalangan.

"Kami ingin menjadi bagian dari perkembangan kuliner lokal yang terus maju dan memberi manfaat bagi banyak orang," tambahnya.

Dengan komitmen untuk menjaga kualitas dan memberikan pelayanan terbaik, 66 diharapkan dapat berkembang dan menjadi pilihan utama bagi pencinta kuliner di Tenggarong.
(adv)

Continue Reading

Previous: Nyusu Dulu: Inovasi Minuman Susu Sehat yang Kini Jadi Favorit di Tenggarong

Next: Inovasi Pertanian Tenggarong Seberang Siap Dukong Peningkatan Hasil Produksi

Nasi Kepal Noer: Kisah Sukses Ibu Tunggal yang Mengubah Hobi Menjadi Usaha Kuliner Populer

sambaranews.com/2024/11/22/nasi-kepal-noer-kisah-sukses-ibu-tunggal-yang-mengubah-hobi-menjadi-usaha-kuliner-populer

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Noer Asyiah Achmad, seorang ibu tunggal yang penuh semangat, berhasil mengubah hobi memasaknya menjadi Nasi Kepal Noer, usaha kuliner yang kini semakin digemari di Tenggarong. Berawal dari keinginan untuk mendukung keluarganya dan menciptakan makanan yang praktis, Noer kini berhasil menghadirkan kuliner khas nasi kepal yang lezat dengan harga terjangkau.

“Saya seorang single mom, harus berjuang untuk menghidupi empat anak. Kebetulan saya suka memasak dan banyak orang yang bilang kalau masakan saya enak, jadi kenapa nggak coba buka usaha kuliner?” cerita Noer, yang dengan penuh ketekunan membangun bisnisnya dari nol.

Keunggulan utama dari Nasi Kepal Noer adalah harga yang terjangkau, mulai dari Rp6.000 hingga Rp10.000, yang membuat produk ini dapat dinikmati oleh berbagai kalangan. Noer menyadari bahwa harga yang ramah di kantong sangat penting, apalagi bagi anak muda, pelajar, dan pekerja yang membutuhkan makanan cepat saji dan mengenyangkan.

“Banyak pelanggan yang suka karena rasanya enak dan porsinya pas. Selain itu, harga yang kami tawarkan sangat terjangkau, jadi bisa dinikmati semua kalangan,” ujar Noer dengan bangga.

Meskipun baru beroperasi dalam skala kecil dan sistem pemesanan daring, Nasi Kepal Noer telah menunjukkan potensi besar. Penjualan yang laris manis, dengan produk yang habis hanya dalam dua jam, membuktikan bahwa usaha Noer sudah berhasil menarik perhatian banyak pelanggan.

“Dalam dua jam, 12 kg nasi kepal bisa habis ludes. Banyak yang datang cari, tapi sudah kehabisan,” tambahnya, mengungkapkan betapa cepatnya permintaan terhadap nasi kepal buatannya.

Keberhasilan ini tak lepas dari kualitas dan konsistensi produk yang terus dijaga. Selain rasa yang khas, pelayanan yang cepat dan ramah juga menjadi faktor penting dalam menarik pelanggan untuk datang kembali. Nasi Kepal Noer kini semakin dikenal sebagai pilihan makanan cepat saji yang nikmat dan praktis.

Meski begitu, Noer tetap memiliki impian besar untuk masa depan Nasi Kepal Noer. Salah satu tujuan utamanya adalah membuka lapak atau tempat usaha tetap, yang akan membuatnya lebih mudah menjangkau pelanggan dan mengembangkan usahanya lebih luas.

“Harapan saya ke depan, bisa punya tempat sendiri. Jadi nggak perlu lagi sewa tempat dan bisa lebih leluasa berkembang. Semoga usaha ini bisa lebih besar lagi dan bermanfaat bagi keluarga dan masyarakat,” ungkap Noer dengan penuh harapan.

Sebagai seorang ibu tunggal yang penuh semangat, Noer Asyiah Achmad tidak hanya berfokus pada kesuksesan pribadi, tetapi juga ingin agar Nasi Kepal Noer dapat membuka peluang kerja bagi orang lain serta memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal.

Melalui perjuangan dan tekad yang kuat, Noer menunjukkan bahwa dengan usaha yang pantang menyerah, apapun bisa dicapai. Dengan kualitas yang terus dijaga dan semangat untuk terus berkembang, Nasi Kepal Noer memiliki potensi besar untuk menjadi usaha kuliner yang semakin dikenal di Tenggarong dan bahkan wilayah lainnya.

(adv)

Continue Reading

Previous: Inovasi Pertanian Tenggarong Seberang Siap Dukung Peningkatan Hasil Produksi

Next: Ngemilyukk: Rahasia Sukses Cemilan Sehat yang Memikat di Tenggarong

Ngemilyukk: Rahasia Sukses Cemilan Sehat yang Memikat di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/22/ngemilyukk-rahasia-sukses-cemilan-sehat-yang-memikat-di-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Pandemi Covid-19 mungkin membuat banyak usaha terhenti, tetapi tidak bagi Della Novianti. Pemilik usaha Ngemilyukk ini justru melihat pandemi sebagai peluang untuk menciptakan usaha baru. Dengan keahlian dalam mengolah buah-buahan segar, ia meluncurkan bisnis cemilan dan minuman sehat pada 2020. Kini, Ngemilyukk tidak hanya bertahan, tetapi berkembang pesat, dengan pelanggan setia yang terus meningkat.

Della memulai usaha Ngemilyukk dari rumah sambil mengikuti kuliah online. Melihat tren meningkatnya permintaan akan cemilan sehat selama pandemi, ia memutuskan untuk merintis usaha yang menawarkan produk-produk seperti salad buah dan jus buah segar. Menurutinya, banyak orang mulai mencari pilihan camilan sehat di tengah kebijakan pembatasan sosial, dan ini menjadi peluang yang harus dimanfaatkan.

"Awalnya saya hanya berjualan dari rumah sambil kuliah online. Saya mencoba berjualan cemilan dan minuman, khususnya salad buah dan jus buah. Waktu itu memang lagi banyak orang yang mencari camilan sehat di tengah pandemi, dan saya merasa ini bisa menjadi peluang," kata Della, mengenang awal mula perjalanan usahanya.

Keberhasilan Ngemilyukk tak lepas dari kualitas bahan baku yang digunakan. Della selalu memilih bahan premium, seperti buah-buahan segar berkualitas, untuk menciptakan rasa yang berbeda dari produk serupa di pasaran. Hal ini menjadikan produk Ngemilyukk istimewa dan menjadi pilihan banyak pelanggan.

"Keunggulan kami yang pertama adalah rasa yang pasti berbeda. Kami menggunakan bahan-bahan premium, seperti buah-buahan segar, dan itu kami rasa memberikan kualitas yang sebanding dengan harga yang kami tawarkan. Selain itu, produk kami juga lebih variatif dan bisa dinikmati oleh segala usia, jadi sangat aman untuk dikonsumsi oleh siapa saja," jelas Della tentang keunggulan produk Ngemilyukk yang membedakan mereka dari pesaing di pasar.

Ngemilyukk yang semula dijalankan dari rumah kini telah memiliki kedai permanen di Jalan Pesut, Tenggara, tepatnya di seberang Alfamidi. Sejak pertama kali dibuka, usaha ini mendapat respon positif dari pelanggan. Banyak dari mereka yang menjadi pelanggan tetap dan terus melakukan pembelian berulang.

"Alhamdulillah, sejak awal kami buka usaha, respon pembeli sangat bagus. Sekarang kami sudah memiliki banyak pelanggan tetap yang terus melakukan repeat order. Kami juga merasa senang bisa menyediakan makanan sehat yang disukai banyak orang, dan itu menjadi motivasi kami untuk terus berkembang," ujar Della dengan bangga.

Meskipun telah mencapai keberhasilan yang cukup signifikan, Della berharap usaha Ngemilyukk dapat terus berkembang dan dikenal lebih luas di Kutai Kartanegara (Kukar). Ia juga mengharapkan dukungan pemerintah setempat untuk lebih mempromosikan UMKM lokal agar bisa tumbuh dan bersaing.

"Harapan saya, semoga usaha saya bisa dikenal lebih luas di Kukar dan sekitarnya. Saya juga sangat mengapresiasi perhatian pemerintah terhadap UMKM Kukar yang semakin baik. Semoga ke depannya ada lebih banyak program yang dapat membantu kami UMKM untuk berkembang, seperti festival dan sarana prasarana yang mendukung usaha kami," ungkap Della penuh harap.

Della juga bertekad untuk terus berinovasi dan menyediakan produk cemilan serta minuman sehat yang berkualitas untuk pelanggan. Ia berharap usaha Ngemilyukk bisa menjadi contoh bagi pelaku UMKM lainnya di Kukar untuk terus maju dan berkembang.

"Saya berharap, bersama-sama dengan UMKM lainnya di Kukar, kita bisa tumbuh dan maju bersama. Semoga semakin banyak usaha kecil yang bisa berkembang, dan pemerintah terus memberikan dukungan yang kami butuhkan," tutup Della dengan semangat optimis.

Ngemilyukk membuktikan bahwa dengan tekad, kualitas, dan perhatian terhadap kebutuhan pelanggan, sebuah usaha kecil bisa berkembang pesat meskipun berawal dari tantangan besar.
(adv)

Continue Reading

Previous: Nasi Kepal Noer: Kisah Sukses Ibu Tunggal yang Mengubah Hobi Menjadi Usaha Kuliner Populer

Next: Potensi Kelapa di Anggana Dorong UMKM Tembus Pasar Ekspor

Tiga Anak Muda Tenggaraong Ubah Tabungan Pribadi Jadi Bisnis Homemade Sukses

sambaranews.com/2024/11/22/tiga-anak-muda-tenggaraong-ubah-tabungan-pribadi-jadi-bisnis-homemade-sukses

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Keinginan untuk mandiri dan semangat berwirausaha membawa tiga anak muda di Tenggaraong merintis usaha mereka sendiri. Bermodal tabungan pribadi, Amelia Eka Putri bersama dua rekannya berhasil mengembangkan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang kini semakin dikenal di kota ini. Bisnis yang mereka jalankan menawarkan produk homemade berkualitas dengan harga yang terjangkau, yang sukses menarik perhatian banyak pelanggan.

Amelia dan kedua rekannya memulai usaha ini dengan modal yang mereka kumpulkan dari tabungan pribadi. Ketiganya bertekad untuk menciptakan peluang usaha dengan cara mereka sendiri setelah melihat potensi besar di pasar. Keinginan untuk merasakan sensasi berbisnis secara mandiri menjadi pendorong utama mereka.

"Kami bertiga mulai usaha ini karena ingin mencoba menghasilkan uang dengan cara kami sendiri. Kami menggunakan tabungan pribadi untuk memulai dan berjuang bersama. Meskipun awalnya hanya modal nekat, kami yakin usaha ini bisa berjalan," ujar Amelia, mengenang perjalanan awal usaha mereka yang dimulai dari bawah.

Keunggulan utama usaha mereka adalah kualitas produk yang dijamin homemade. Semua produk diproduksi langsung oleh mereka tanpa campur tangan pihak ketiga, sehingga kualitas tetap terjaga. Selain itu, mereka juga menawarkan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan produk serupa yang ada di pasaran.

"Keunggulan kami adalah kami benar-benar membuat semua produk dengan tangan kami sendiri, jadi kualitasnya lebih terjaga. Kami juga menjaga harga agar lebih murah dibandingkan produk serupa yang ada di pasaran. Kami ingin agar produk kami dapat dinikmati oleh lebih banyak orang," tambah Amelia tentang strategi mereka dalam mempertahankan kualitas dan daya saing harga.

Untuk memperluas jangkauan pasar, mereka memilih lokasi yang strategis di Jalan Diponegoro, tepat di depan pasar seni Tenggaraong. Dengan lokasi yang ramai dikunjungi oleh banyak orang, baik yang berbelanja di pasar maupun pengunjung yang lewat, mereka yakin bisa meningkatkan jumlah pelanggan dan memperkenalkan produk mereka ke lebih banyak orang.

"Lokasi kami di depan pasar seni memang strategis, karena banyak orang yang lewat dan berhenti untuk melihat-lihat. Kami berharap ini bisa meningkatkan jumlah pelanggan dan memperkenalkan produk kami lebih luas lagi," jelas Amelia dengan penuh harapan akan kesuksesan lokasi usaha mereka.

Meskipun baru berjalan, Amelia dan kedua rekannya sudah memiliki impian besar untuk masa depan usaha mereka. Mereka berharap agar produk homemade mereka semakin dikenal dan diterima masyarakat, serta bisa membuka cabang di beberapa tempat agar lebih banyak orang dapat menikmati produk yang mereka tawarkan.

"Harapan kami, usaha kami bisa terus berkembang dan banyak orang yang suka dengan produk kami. Kami juga ingin suatu saat nanti bisa membuka cabang di beberapa tempat, agar lebih banyak orang bisa menikmati produk kami," pungkas Amelia, berbicara tentang rencana ekspansi yang ingin dicapainya.

Dengan kerja keras dan tekad yang kuat, ketiga anak muda ini membuktikan bahwa usaha yang dimulai dari tabungan pribadi, kualitas produk, dan semangat wirausaha bisa membawa kesuksesan. Mereka berharap perjalanan mereka bisa menginspirasi generasi muda lainnya untuk berani mengambil langkah menjadi pengusaha dan meraih impian mereka.

(adv)

Continue Reading

Previous: Potensi Kelapa di Anggana Dorong UMKM Tembus Pasar Ekspor

Next: Proyek Infrastruktur Kota Bangun Darat Diharapkan Mempercepat Pembangunan Ekonomi Daerah

Komsi.id: Usaha Snack Lezat Tenggarong yang Berawal dari Keisengan

samarbarnews.com/2024/11/22/komsi-id-usaha-snack-lezat-tenggarong-yang-berawal-dari-keisengan

adminsamarbarnews



Sambaranews.com, Kukar – Komsi.id, usaha yang kini populer di Tenggarong, berawal dari sekadar keisengan dan hasrat untuk berbagi rasa. Putri Putu Isnawati, pemilik usaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Komsi.id, menceritakan bahwa bisnis ini dimulai ketika ia mencoba membagikan snack buatan rumah kepada teman-temannya. Ternyata, respons positif dari teman-temannya justru mendorongnya untuk membuka usaha, yang kini telah berkembang pesat dan memiliki pelanggan setia.

Putri mengungkapkan bahwa Komsi.id bermula dari niatnya untuk berbagi makanan dengan orang-orang terdekat. Tanpa disangka, teman-temannya malah meminta agar ia mulai menjual produk makanan tersebut. Melihat adanya peluang pasar untuk snack yang enak dan terjangkau di Tenggarong, Putri pun memutuskan untuk berbisnis secara serius.

"Awalnya hanya sekedar coba-coba, saya memberikan beberapa makanan ke teman-teman dan mereka malah meminta saya untuk jualan. Di sini memang susah menemukan snack enak, jadi saya memutuskan untuk mulai berjualan," ujar Putri, mengenang awal mula usaha Komsi.id yang tumbuh dari keinginan untuk berbagi.

Setelah lebih dari satu tahun berjalan, Komsi.id kini sudah memiliki banyak pelanggan tetap yang terus kembali untuk menikmati produk-produknya. Salah satu faktor kunci kesuksesan Komsi.id adalah kualitas snack yang selalu terjaga dan harga yang sangat terjangkau, membuat produk ini dapat dinikmati oleh berbagai kalangan. Komsi.id menawarkan berbagai jenis snack dengan bahan-bahan berkualitas dan harga yang bersaing.

"Kami menjaga kualitas produk dengan bahan terbaik, dan yang terpenting adalah harga yang sangat bersahabat. Selain itu, kami juga menyediakan berbagai varian yang bisa dipilih sesuai selera pelanggan," jelas Putri, berbicara mengenai komitmennya dalam menjaga kualitas dan memberikan harga yang terjangkau.

Untuk memudahkan pelanggan, Komsi.id membuka offline store yang terletak di lokasi strategis, tepatnya di Rondong Demang, depan kuburan Muslim. Toko ini buka setiap hari dari pukul 09.00 hingga 20.00 WIB. Selain itu, Komsi.id juga aktif hadir di berbagai acara keramaian, seperti Simpang 4 Odah Etam (SOE) setiap malam minggu dan Car Free Day (CFD) pada Minggu pagi. Kehadiran mereka di lokasi ramai ini memberikan kesempatan kepada lebih banyak orang untuk mencoba produk mereka.

"Lokasi offline store kami di Rondong Demang sudah cukup strategis, dan kami juga aktif hadir di acara seperti SOE dan CFD. Ini memungkinkan kami untuk lebih dekat dengan pelanggan dan memudahkan mereka untuk mencoba produk kami," tambah Putri, menjelaskan cara mereka menjangkau lebih banyak pelanggan melalui partisipasi di acara-acara lokal.

Putri berharap Komsi.id dapat terus berkembang dan dikenal lebih luas, tidak hanya di Tenggarong, tetapi juga di luar kota. Salah satu impian besar Putri adalah menjadikan Komsi.id sebagai oleh-oleh khas Kutai yang terkenal dan bisa membuka lebih banyak lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat.

"Harapan saya, Komsi.id bisa menjadi salah satu oleh-oleh khas Kutai yang populer. Selain itu, kami juga ingin terus berinovasi dengan produk baru, dan tentunya membuka kesempatan bagi lebih banyak orang untuk bekerja bersama kami," tutup Putri, berbicara tentang masa depan usaha yang terus berkembang ini.

Dari sebuah keisengan, Komsi.id kini berkembang menjadi pilihan utama masyarakat Tenggarong. Dengan kualitas produk yang selalu terjaga, harga yang ramah di kantong, dan inovasi yang terus dilakukan, Komsi.id berharap dapat menjadi lebih dikenal dan menjadi pilihan oleh-oleh khas Kutai yang wajib dicicipi wisatawan.

(adv)

Continue Reading

Previous: Optimalikan Potensi Perikanan, Kecamatan Kenohan Fokus pada Pengelolaan Berkelanjutan dan Kesejahteraan Nelayan

Next: Daster Homedres: Dari Kecintaan pada Daster Menjadi Bisnis Fashion Rumahan yang Populer

Daster Homedres: Dari Kecintaan pada Daster Menjadi Bisnis Fashion Rumahan yang Populer

sambaranews.com/2024/11/22/daster-homedres-dari-kecintaan-pada-daster-menjadi-bisnis-fashion-rumahan-yang-populer

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Daster Homedres, usaha yang dimiliki oleh Sella Via Rahmada, kini menjadi pilihan utama bagi banyak wanita di Tenggarong yang ingin tetap tampil modis meski mengenakan busana rumahan. Berawal dari kecintaannya terhadap daster, Sella berhasil mengubah hobi pribadi menjadi bisnis yang berkembang pesat dan menawarkan daster dengan desain modis dan nyaman untuk digunakan di rumah.

Sella mengungkapkan bahwa ide untuk membuka bisnis ini datang setelah banyak teman yang memuji daster yang sering ia kenakan. Mereka sering bertanya di mana ia membeli busana tersebut, yang akhirnya mendorong Sella untuk melihat peluang bisnis dalam dunia fashion rumahan.

"Awalnya hanya sekadar hobi memakai daster karena nyaman, tapi banyak teman yang bertanya di mana saya membelinya. Dari situ saya melihat peluang untuk menciptakan daster dengan desain yang lebih modern dan tetap nyaman untuk dipakai sehari-hari," kata Sella, mengenang bagaimana usaha ini dimulai dari sekadar kegemaran pribadi.

Usaha Daster Homedres dimulai dengan skala kecil namun berkembang pesat berkat permintaan yang tinggi akan daster dengan kualitas dan desain yang lebih segar. Sella menawarkan produk dengan harga yang terjangkau, mulai dari Rp45.000 hingga Rp100.000, dengan bahan berkualitas dan desain yang tetap nyaman dipakai di rumah.

"Keunggulan dari produk kami adalah kenyamanannya. Kami menggunakan bahan premium yang lembut di kulit, jadi pelanggan bisa merasa nyaman meski mengenakannya sepanjang hari. Selain itu, kami juga menjaga desain tetap modis agar daster tetap tampil stylish," jelas Sella, berbicara tentang komitmennya dalam menjaga kualitas dan desain produk.

Tak hanya hadir di dunia online, Daster Homedres juga memiliki toko fisik yang terletak di Jalan Danau Lipan, Tenggarong, dan aktif berjualan di acara keramaian seperti Car Free Day (CFD) yang diadakan di depan Monumen Tenggarong. Keikutsertaan dalam acara-acara ini memberikan kesempatan bagi pelanggan untuk melihat dan mencoba langsung produk yang ditawarkan.

"Kami merasa bersyukur, produk kami diterima dengan baik. Di CFD, banyak pelanggan baru yang datang dan tertarik mencoba daster dengan desain lebih modis. Mereka sangat mengapresiasi kenyamanan dan banyaknya pilihan yang kami tawarkan," tambah Sella, menceritakan pengalaman positif di lokasi acara.

Sella berharap Daster Homedres bisa semakin dikenal luas oleh masyarakat, tidak hanya di Tenggarong, tetapi juga di luar kota. Ia ingin agar wanita semakin sadar bahwa meskipun mengenakan daster, mereka tetap bisa tampil cantik dan modis di rumah.

"Harapan saya adalah agar semakin banyak wanita yang tahu bahwa pemakaian daster bisa tetap modis dan cantik, bahkan di rumah sekalipun. Semoga bisnis ini terus berkembang dan memberi inspirasi untuk wanita-wanita lain," tutup Sella.

Dengan desain yang modis, bahan berkualitas, dan harga yang terjangkau, Daster Homedres berhasil menciptakan solusi busana rumahan yang nyaman sekaligus stylish. Usaha ini kini menjadi pilihan utama bagi wanita yang ingin tetap tampil chic di rumah tanpa mengorbankan kenyamanan.

(adv)

Continue Reading

Previous: Komsid: Usaha Snack Lezat Tenggarong yang Berawal dari Keisengan

Next: Soto Banjar Hayatun: Menyajikan Keaslian Rasa Tradisional di CFD Tenggarong

Soto Banjar Hayatun: Menyajikan Keaslian Rasa Tradisional di CFD Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/22/soto-banjar-hayatun-menyajikan-keaslian-rasa-tradisional-di-cfd-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Soto Banjar Hayatun, yang baru pertama kali berjualan di Car Free Day (CFD) Tenggarong, kini mencuri perhatian pengunjung dengan sajian soto tradisional Banjar yang menggugah selera. Usaha kuliner ini, yang dimiliki oleh Hayatun Nufus, langsung menarik minat para pecinta kuliner lokal berkat cita rasa otentik dan harga yang sangat terjangkau.

Hayatun, yang sebelumnya hanya menggemari masakan tradisional ini, memutuskan untuk memulai usaha dengan menjajakan Soto Banjar di CFD. Ia melihat event tersebut sebagai kesempatan emas untuk memperkenalkan kuliner khas Banjar kepada masyarakat Tenggarong yang gemar mencari sajian baru.

"Saya mulai berjualan di CFD karena ingin memberikan sesuatu yang berbeda. Selain itu, saya ingin memperkenalkan Soto Banjar yang enak dan kaya rasa kepada masyarakat," ujar Hayatun, bercerita tentang alasan di balik pemilihan lokasi yang ramai.

Menu utama yang ditawarkan adalah Soto Banjar, yang disajikan dengan kuah gurih dan bahan-bahan berkualitas, dijual hanya dengan harga Rp13.000 per porsi. Soto yang nikmat dan menyegarkan ini terbukti menjadi pilihan yang pas bagi pengunjung CFD yang ingin menikmati hidangan lezat dengan harga yang terjangkau.

"Alhamdulillah, banyak pengunjung yang suka dengan soto kami. Harganya sangat terjangkau, hanya Rp13.000, dan rasanya juga enak. Pengunjung pun senang bisa menikmati makanan tradisional dengan harga yang ramah di kantong," kata Hayatun, menjelaskan sambutan positif yang ia terima.

Bahan berkualitas dan rempah pilihan yang digunakan dalam Soto Banjar menjadi alasan mengapa hidangan ini begitu spesial. Hayatun berharap setiap orang yang mencicipi soto buatannya merasa puas dan ingin kembali lagi.

"Kami menggunakan bahan-bahan segar dan rempah pilihan yang membuat soto ini terasa otentik. Kami ingin pengunjung merasa nyaman dan puas, serta tahu bahwa Soto Banjar kami berbeda dari yang lain," jelasnya.

Meski usahanya baru dimulai, Hayatun berharap agar UMKM lokal seperti usahanya bisa lebih diberdayakan melalui keterlibatan dalam berbagai event kuliner lainnya di Tenggarong.

"Harapan saya, UMKM seperti kami bisa lebih sering berpartisipasi dalam event-event kuliner. Ini adalah kesempatan yang sangat baik untuk memperkenalkan produk kami ke masyarakat lebih luas," tambah Hayatun dengan penuh semangat.

Dengan tekad untuk mengembangkan Soto Banjar Hayatun lebih jauh, Hayatun berharap dapat terus berinovasi dan memperkenalkan lebih banyak kuliner tradisional Indonesia kepada masyarakat Tenggarong.

"Saya berharap usaha saya terus berkembang, dan Soto Banjar kami bisa semakin dikenal. Semoga UMKM di Tenggarong semakin didukung dan diberdayakan," tutup Hayatun, penuh harap untuk masa depan usaha kulinernya.

Soto Banjar Hayatun tidak hanya menawarkan cita rasa yang autentik, tetapi juga berkontribusi pada keberagaman kuliner lokal dan pemberdayaan UMKM. Ke depannya, Hayatun berharap usaha ini semakin dikenal luas dan menjadi pilihan favorit para pecinta kuliner di Tenggarong.

(adv)

Continue Reading

Previous: Daster Homedres: Dari Kecintaan pada Daster Menjadi Bisnis Fashion Rumahan yang Populer

Next: Tahu Bakso Nur Fahmi: Usaha Kuliner Sederhana yang Menjadi Pilihan Favorit di Tenggarong

Tahu Bakso Nur Fahmi: Usaha Kuliner Sederhana yang Menjadi Pilihan Favorit di Tenggara

 sambaranews.com/2024/11/23/tahu-bakso-nur-fahmi-usaha-kuliner-sederhana-yang-menjadi-pilihan-favorit-di-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Tahu Bakso Nur Fahmi telah berhasil mencuri perhatian warga Tenggara dengan sajian tahu bakso yang lezat, unik, dan terjangkau. Usaha yang dimulai pada tahun 2019 ini kini menjadi pilihan kuliner favorit bagi banyak orang, baik anak-anak hingga orang dewasa. Dengan harga yang sangat bersahabat dan rasa yang khas, Tahu Bakso Nur Fahmi semakin dikenal di kalangan pecinta kuliner lokal.

Pemilik usaha, Nur Fahmi, mengungkapkan bahwa ia memulai bisnisnya karena melihat adanya peluang besar di pasar kuliner Tenggara, khususnya untuk produk tahu bakso yang belum banyak tersedia di pasaran.

"Waktu itu saya melihat banyaknya orang yang suka camilan praktis dan enak. Tahu bakso adalah makanan yang simple dan bisa dinikmati oleh semua kalangan. Saya merasa ini adalah peluang yang sangat bagus," cerita Nur Fahmi, mengenang awal mula usaha Tahu Bakso Nur Fahmi.

Tahu bakso yang ditawarkan memiliki berbagai pilihan varian rasa, termasuk Tahu Bakso Original, Tahu Isi Ayam Suwir Pedas, Tahu Isi Bakso Pedas, dan Tahu Isi Sayur Pedas. Setiap potong tahu bakso dijual mulai dari Rp1.000, menjadikannya pilihan camilan yang sangat terjangkau dan digemari banyak orang.

"Kami ingin agar tahu bakso ini bisa dinikmati oleh siapa saja, tanpa harus merogoh kocek terlalu dalam. Harganya terjangkau, namun rasanya tetap berkualitas," tambah Nur Fahmi, yang sangat memperhatikan kualitas bahan baku yang digunakan.

Yang membedakan Tahu Bakso Nur Fahmi dengan produk lainnya adalah saos sambal homemade yang terbuat dari resep khusus. Saos sambal ini memberikan rasa pedas dan gurih yang membuat camilan tahu bakso semakin nikmat.

"Saos sambal yang kami buat memang sangat berbeda dari yang ada di pasaran. Itu adalah salah satu keunggulan kami yang membuat pelanggan kembali lagi," ujarnya.

Tak hanya dikenal di kalangan warga Tenggara, produk ini juga mulai merambah pelanggan dari luar kota, berkat adanya layanan pemesanan frozen. Ini memberi peluang lebih besar untuk berkembang dan memperkenalkan Tahu Bakso Nur Fahmi ke pasar yang lebih luas.

"Kami juga menerima pesanan dalam bentuk frozen, sehingga pelanggan dari luar kota bisa tetap menikmati tahu bakso kami. Ini menjadi kesempatan baru yang sangat menguntungkan," ungkap Nur Fahmi dengan antusias.

Untuk memasarkan produk, Nur Fahmi memilih lokasi yang strategis di pusat kota dan juga aktif berjualan di event-event kuliner, seperti Car Free Day (CFD) dan Simpang Odah Etam. Keikutsertaan dalam event ini memberi kesempatan untuk memperkenalkan produk Tahu Bakso Nur Fahmi kepada lebih banyak orang.

"Di CFD dan Simpang Odah Etam, kami bertemu langsung dengan pelanggan. Ini menjadi kesempatan baik untuk memperkenalkan produk kami lebih luas," kata Nur Fahmi.

Sebagai pengusaha UMKM, Nur Fahmi berharap agar pemerintah dapat terus memberikan dukungan dan fasilitas kepada para pelaku usaha kecil.

"Saya berharap pemerintah terus memperhatikan UMKM, terutama dalam menyediakan lokasi berjualan yang strategis seperti CFD dan Simpang Odah Etam. Ini sangat membantu usaha kecil seperti kami untuk berkembang," harapnya.

Dengan kualitas yang terjaga, harga terjangkau, serta rasa yang khas, Tahu Bakso Nur Fahmi terus menarik perhatian para pelanggan di Tenggara. Ke depan, Nur Fahmi berharap usaha ini bisa terus berkembang dan memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal.

"Kami ingin Tahu Bakso Nur Fahmi lebih dikenal luas, bahkan bisa menjadi oleh-oleh khas Tenggara. Semoga kami bisa terus berkembang dan memberikan manfaat bagi masyarakat," tutup Nur Fahmi.

Tahu Bakso Nur Fahmi membuktikan bahwa dengan semangat dan inovasi, usaha sederhana bisa berkembang menjadi bisnis yang sukses dan digemari banyak orang.
(adv)

Continue Reading

Previous: Soto Banjar Hayatun: Menyajikan Keaslian Rasa Tradisional di CFD Tenggara

Next: Wahana Bermain Fathur & Jajanan Kekinian: Menyemarakkan Acara Keluarga di Tenggara

Wahana Bermain Fathur & Jajanan Kekinian: Menyemarakkan Acara Keluarga di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/23/wahana-bermain-fathur-jajanan-kekinian-menyemarakkan-acara-keluarga-di-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Wahana Bermain Fathur, yang menawarkan hiburan seru dan aneka jajanan kekinian, kini menjadi daya tarik utama bagi keluarga di Tenggara. Sejak pertama kali hadir di pasar malam dan acara CFD, UMKM ini berhasil memikat perhatian banyak pengunjung, memberikan kesenangan bagi anak-anak dan kuliner lezat yang disukai berbagai kalangan.

Hermawati, pemilik usaha, mengungkapkan bahwa idenya untuk membuka usaha bermula dari keinginannya memberikan hiburan bagi anak-anak yang datang ke pasar malam.

"Saya mulai dengan melihat banyak anak yang mencari hiburan di pasar malam. Lalu saya berpikir untuk menyediakan wahana bermain yang aman dan menyenangkan. Ternyata, usaha ini mendapat respons yang sangat baik, dan akhirnya saya menambah jajanan kekinian untuk melengkapi hiburan," kata Hermawati.

Kini, Wahana Bermain Fathur tidak hanya menyediakan wahana bermain seperti ayunan dan permainan anak lainnya, tetapi juga menjual jajanan kekinian seperti mochi, sosis, dan jelly yang menjadi favorit pengunjung. Dengan harga terjangkau dan kualitas yang terjamin, usaha ini semakin diminati oleh banyak pengunjung.

"Kami memastikan kebersihan dan kualitas makanan yang kami jual. Selain itu, harga yang kami tawarkan juga sangat bersahabat dengan pengunjung, sehingga semua kalangan bisa menikmati," tambah Hermawati.

Salah satu daya tarik utama usaha ini adalah keberadaannya di berbagai lokasi strategis, seperti pasar malam, CFD, dan acara sekolah, mulai dari TK hingga SMP, yang memungkinkan pengunjung untuk langsung menikmati wahana dan jajanan di tempat.

"Kami sering hadir di acara-acara sekolah. Ini adalah kesempatan untuk lebih dekat dengan anak-anak dan orang tua yang menjadi pelanggan setia kami," jelas Hermawati.

Sebagai pelaku UMKM, Hermawati berharap agar usahanya bisa terus berkembang, memberi manfaat bagi keluarga dan masyarakat sekitar, serta mendapatkan dukungan lebih banyak dari pemerintah dan masyarakat.

"Semoga usaha ini semakin dikenal, dan kami bisa terus berinovasi dalam memberikan hiburan dan kuliner yang berkualitas," tutup Hermawati.

Dengan berbagai wahana bermain seru dan jajanan kekinian yang menggoda selera, Wahana Bermain Fathur terus menjadi pilihan hiburan keluarga di Tenggara, memberikan suasana ceria dan waktu berkualitas bagi semua pengunjung.

(adv)

Continue Reading

Previous: Tahu Bakso Nur Fahmi: Usaha Kuliner Sederhana yang Menjadi Pilihan Favorit di Tenggara

Next: Pentol Sardi: Camilan Legendaris Tenggara yang Menyatu dengan Selera Semua Kalangan

Pentol Sardi: Camilan Legendaris Tenggarong yang Menyatu dengan Selera Semua Kalangan

sambaranews.com/2024/11/23/pentol-sardi-camilan-legendaris-tenggarong-yang-menyatu-dengan-selera-semua-kalangan

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Jika berbicara soal camilan yang tak pernah lekang oleh waktu, Pentol Sardi pasti menjadi salah satu yang terlintas di benak banyak orang. Dengan cita rasa yang khas dan harga yang sangat terjangkau, Pentol Sardi telah berhasil mencuri hati warga Tenggarong, menjadikannya pilihan utama untuk camilan sehari-hari. Dikelola oleh Sardi Ariyanto, usaha Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) ini berhasil menggabungkan kelezatan dengan kesederhanaan, menciptakan camilan yang cocok dinikmati oleh berbagai kalangan.

"Awalnya saya melihat banyak orang yang suka camilan pentol, jadi saya terinspirasi untuk membuka usaha ini. Pentol bisa dinikmati oleh siapa saja, baik anak-anak maupun orang dewasa. Saya ingin memberikan sesuatu yang enak dan terjangkau bagi masyarakat," ungkap Sardi, yang memulai usaha ini pada 2019.

Keunggulan utama dari Pentol Sardi adalah bahan baku berkualitas. Sardi hanya menggunakan daging sapi segar untuk menghasilkan pentol yang kenyal dan gurih. Dengan harga mulai dari Rp500 per potong, pentol ini menawarkan rasa yang memuaskan tanpa membuat kantong bolong.

Berikut adalah beberapa varian pentol yang tersedia:

Pentol kecil: Rp 500
Pentol kasar kecil: Rp 500
Pentol cabe: Rp 1.000
Pentol telur: Rp 2.000
Pentol mekar: Rp 3.000
Pentol keju: Rp 1.000
Tahu: Rp 1.000

Dengan harga yang sangat bersahabat, pentol-pentol ini sudah menjadi camilan favorit yang bisa ditemukan di banyak titik di Tenggarong. Salah satunya adalah di Jalan Maduningrat, tepatnya di dekat tempat potong rambut Anis yang membuatnya mudah diakses oleh pelanggan.

"Alhamdulillah, respon dari pelanggan sangat positif. Banyak yang datang kembali untuk membeli pentol kami. Kami juga mendapat banyak pelanggan tetap, yang menunjukkan bahwa mereka puas dengan kualitas dan rasa produk kami," kata Sardi.

Keberhasilan Pentol Sardi tidak hanya terletak pada rasa dan harga, tetapi juga pada lokasi strategis yang memudahkan konsumen untuk menikmati camilan enak ini setiap saat. Tak heran jika Pentol Sardi kini menjadi pilihan utama banyak orang untuk mengisi waktu santai sambil menikmati kuliner khas Tenggarong.

Dengan semakin berkembangnya permintaan, Sardi berharap usahanya bisa terus berkembang dan membuka cabang di tempat-tempat lain, agar lebih banyak orang bisa menikmati kelezatan Pentol Sardi.

"Harapan saya, usaha ini bisa terus berkembang dan dikenal lebih luas, dengan membuka lebih banyak cabang di tempat-tempat lain. Semoga lebih banyak orang bisa menikmati pentol lezat dan terjangkau ini," ungkapnya.

Pentol Sardi terus menunjukkan bahwa kesederhanaan dalam rasa dan kualitas dapat menciptakan sebuah usaha kuliner yang sukses, apalagi dengan harga yang terjangkau dan lokasi yang strategis. Pentol yang dulu hanya dianggap camilan sederhana, kini telah menjadi pilihan utama di Tenggarong.

(adv)

Continue Reading

Previous: Wahana Bermain Fathur & Jajanan Kekinian: Menyemarakkan Acara Keluarga di Tenggarong

Next: Kopi & Susu Hits dari Tenggarong: Nurhayati & Ajeng Bawa Rasa Kekinian dengan Sentuhan Sosial!

Kopi & Susu Hits dari Tenggarong: Nurhayati & Ajeng Bawa Rasa Kekinian dengan Sentuhan Sosial!

sambaranews.com/2024/11/23/kopi-susu-hits-dari-tenggarong-nurhayati-ajeng-bawa-rasa-kekinian-dengan-sentuhan-sosial

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Bisnis minuman kekinian di Tenggarong semakin meriah dengan hadirnya Kopi & Susu Nurhayati & Ajeng, usaha yang tak hanya menawarkan minuman lezat dan terjangkau, tetapi juga memiliki misi sosial yang kuat. Dimulai dari ide sederhana untuk membuat hampers lebaran, kini mereka berhasil mengubah bisnis mereka menjadi salah satu pilihan favorit bagi pencinta kopi dan susu di kota Tenggarong.

Nurhayati dan Ajeng Aprilia, pemilik usaha tersebut, memulai perjalanan mereka dengan melihat peluang pasar yang besar untuk minuman kekinian yang berkualitas tapi tetap ramah di kantong.

"Kami tahu banyak orang yang suka kopi dan susu kekinian, tapi sering kali harga menjadi kendala. Jadi kami ingin hadir dengan pilihan minuman yang terjangkau tanpa mengurangi rasa," ujar Nurhayati, yang kini sukses memperkenalkan berbagai varian kopi dan susu dengan harga mulai Rp 15.000 per gelas.

Selain harga yang terjangkau, Kopi & Susu Nurhayati & Ajeng juga terkenal dengan konsep sosial yang mereka jalankan. Tidak hanya berfokus pada keuntungan, mereka juga aktif dalam kegiatan Sedekah Jumat, menyediakan minuman gratis untuk para donatur dan masyarakat yang membutuhkan.

"Kami merasa penting untuk berbagi. Setiap hari Jumat, kami menyediakan minuman bagi mereka yang membutuhkan. Ini adalah cara kami memberi kembali kepada masyarakat," tambah Ajeng dengan semangat.

Keunggulan lain dari usaha ini adalah kehadirannya yang sudah mulai dikenal melalui penjualan online dan keikutsertaan dalam berbagai event kuliner, seperti Simpang Odah Etam (SOE) dan Car Free Day (CFD). Meskipun belum memiliki lokasi tetap, produk mereka sudah banyak dicari oleh para pelanggan yang ingin menikmati minuman kopi dan susu ala kafe dengan harga terjangkau.

"Kami ingin membuka tempat tetap di lokasi yang strategis, agar lebih banyak orang bisa menikmati kopi dan susu kami. Harapannya, usaha kami terus berkembang dan semakin banyak yang mengenal produk kami," kata Ajeng dengan penuh harapan.

Dengan semangat inovasi dan rasa peduli kepada sesama, Kopi & Susu Nurhayati & Ajeng siap memberikan pengalaman minum kopi yang tak hanya memuaskan lidah, tetapi juga hati. "Kami ingin usaha kami terus berkembang, membantu masyarakat, dan menjadi pilihan minuman favorit bagi semua kalangan," tutup Nurhayati dengan penuh keyakinan. (adv)

Continue Reading

Previous: Pentol Sardi: Camilan Legendaris Tenggarong yang Menyatu dengan Selera Semua Kalangan

Next: Martabak Kareh India Hj. Mariam: Rasa Legendaris yang Menghubungkan Sejarah dan Tradisi Kuliner Tenggarong

Martabak Kareh India Hj. Mariam: Rasa Legendaris yang Menghubungkan Sejarah dan Tradisi Kuliner Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/23/martabak-kareh-india-hj-mariam-rasa-legendaris-yang-menghubungkan-sejarah-dan-tradisi-kuliner-tenggarong
adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Sejak tahun 1938, Martabak Kareh India Hj. Mariam telah menjadi ikon kuliner di Tenggarong, membawa cita rasa asli India yang telah diwariskan turun-temurun dalam keluarga. Dimulai oleh Akkan Kandy Muhammad, seorang perantau India, martabak kareh ini kini diteruskan oleh Margita Syavira Risky, cucu dari sang pendiri, yang dengan penuh semangat menjaga keaslian resep dan kualitas yang telah membuat martabak ini begitu legendaris.

Sejarah dan Tradisi yang Tak Terlupakan
Kisah panjang usaha Martabak Kareh India Hj. Mariam bermula dari kedatangan Akkan Kandy Muhammad ke Indonesia. Sebagai seorang perantau, ia membawa resep rahasia martabak kareh yang terinspirasi dari India. Usahanya dimulai di kawasan Loa Tebu, Tenggarong, dan segera menjadi favorit banyak orang.

"Martabak kareh ini sudah ada sejak kakek saya membuka usaha pada tahun 1938. Kami menjaga resep yang sudah ada dan berusaha terus berinovasi tanpa meninggalkan tradisi. Semua bahan yang digunakan tetap otentik dan kami terus mempertahankan proses pembuatan secara manual," ungkap Margita, yang kini memimpin usaha keluarga ini dengan penuh dedikasi.

Keaslian Rasa yang Terjaga
Keunggulan utama dari martabak kareh ini terletak pada penggunaan rempah-rempah asli India, yang memberikan rasa unik dan khas yang sulit ditemukan pada martabak lainnya. Selain itu, Martabak Kareh India Hj. Mariam tetap setia dengan proses pembuatan yang menggunakan tangan dan alat tradisional untuk menjaga tekstur dan kelembatan martabak.

"Kami tidak menggunakan bahan pengawet atau bahan campuran. Setiap martabak yang kami buat adalah hasil karya tangan dan resep asli keluarga yang sudah terbukti kelezatannya," tambah Margita dengan bangga.

Berbeda dengan martabak kareh modern yang banyak beredar saat ini, martabak kareh ini tetap mempertahankan cita rasa autentik yang telah dicintai oleh masyarakat Tenggarong dan sekitarnya selama lebih dari delapan dekade.

Pelanggan Setia dan Harapan Masa Depan
Selama bertahun-tahun, Martabak Kareh India Hj. Mariam telah memiliki banyak pelanggan setia, yang bahkan membeli martabak kareh dalam bentuk frozen untuk dibawa ke luar kota. Dengan kualitas dan rasa yang terjaga, martabak ini menjadi pilihan favorit banyak orang yang ingin merasakan sensasi cita rasa India yang sesungguhnya.

"Kami sangat bersyukur bahwa usaha kami masih diterima dengan baik oleh masyarakat. Banyak pelanggan yang datang kembali dan membeli martabak kami dalam bentuk frozen, bahkan dari luar kota," kata Margita, yang terus berupaya menjaga tradisi keluarga ini.

Ke depan, Margita berharap agar usaha ini terus berkembang dan bisa lebih dikenal oleh masyarakat luas, baik di Tenggarong maupun di luar daerah. Ia juga berharap dapat memperkenalkan kelezatan Martabak Kareh India Hj. Mariam lebih jauh lagi.

"Harapan kami, usaha ini bisa terus berkembang, menjadi lebih besar, dan dikenal oleh generasi mendatang. Kami berkomitmen untuk selalu menjaga kualitas dan rasa produk kami, agar tetap menjadi pilihan terbaik bagi para pecinta kuliner," ujar Margita.

Dengan rasa yang otentik dan tradisi yang terjaga, Martabak Kareh India Hj. Mariam menjadi simbol kuliner yang melampaui waktu, mempertahankan kualitas dan citarasa yang terus dicintai oleh generasi demi generasi. Sebuah warisan kuliner yang tidak hanya lezat, tetapi juga sarat akan nilai sejarah dan kebudayaan yang patut dilestarikan.

(adv)

Continue Reading

Previous: Kopi & Susu Hits dari Tenggarong: Nurhayati & Ajeng Bawa Rasa Kekinian dengan Sentuhan Sosial!
Next: KAMIYA Bakery: Kue Manis Lezat yang Bikin Ketagihan, Harganya? Super Terjangkau!

KAMIYA Bakery: Kue Manis Lezat yang Bikin Ketagihan, Harganya? Super Terjangkau!

sambaranews.com/2024/11/23/kamiya-bakery-kue-manis-lezat-yang-bikin-ketagihan-harganya-super-terjangkau

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Siapa bilang kue manis lezat harus mahal? KAMIYA Bakery hadir dengan solusi untuk pecinta camilan manis di Tenggarong yang ingin menikmati kue enak tanpa perlu merogoh kocek dalam-dalam. Berawal dari hobi Moethya Apriliyanty dalam membuat kue untuk acara keluarga, kini KAMIYA Bakery berkembang pesat dan menjadi pilihan utama banyak orang. Dari penjualan online hingga hadir di event-event besar seperti Car Free Day dan Simpang Odah Etam, KAMIYA Bakery berhasil mencuri perhatian dengan produk berkualitas dan harga yang bikin senyum lebar.

Dari Hobi Jadi Usaha, Kini Jadi Favorit Semua Kalangan

"Awalnya, saya hanya membuat kue untuk acara keluarga dan teman-teman, tapi ternyata banyak yang tertarik dan mulai memesan lewat Instagram dan WhatsApp," cerita Moethya, pemilik KAMIYA Bakery.

Melihat antusiasme yang tinggi, Moethya pun memutuskan untuk memperkenalkan kue-kue buatannya ke khalayak luas, hingga akhirnya KAMIYA Bakery hadir di dua event besar yang sangat populer di Tenggarong: Car Free Day pada Oktober 2023 dan Simpang Odah Etam di Agustus 2024.

Kue Lezat, Harga Terjangkau: Siapa Bilang Camilan Enak Harus Mahal?

Keunggulan utama dari KAMIYA Bakery adalah kualitas bahan baku yang digunakan.

"Kami hanya menggunakan bahan-bahan segar dan berkualitas, dan semua produk kami sudah bersertifikat halal," tambah Moethya.

Yang lebih menarik lagi, harga produk KAMIYA sangat ramah di kantong, mulai dari Rp 5.000 per pcs! Ya, dengan harga segitu, kamu sudah bisa menikmati kue manis yang enak dan fresh.

"Target kami itu anak muda, remaja, sampai orang tua yang ingin menikmati camilan manis tanpa harus keluar banyak uang," jelas Moethya.

KAMIYA Bakery memang menyasar berbagai kalangan, dari remaja sekolah yang ingin ngemil sambil hangout, hingga orang tua yang sedang jalan-jalan dengan anak-anak.

Sambutan Hangat dari Pelanggan, KAMIYA Bakery Makin Populer!

Tidak hanya lewat penjualan online, produk KAMIYA Bakery juga mendapat respon positif dari pengunjung yang hadir di Car Free Day dan Simpang Odah Etam.

"Kami senang bisa bertemu langsung dengan pelanggan, berbincang, dan mendengarkan feedback mereka. Banyak yang datang kembali untuk membeli kue kami," ungkap Moethya.

Dengan cara ini, mereka juga bisa lebih dekat dengan konsumen dan membangun hubungan yang lebih personal.

Berencana Ekspansi dan Inovasi Produk

Tak puas dengan pencapaian yang ada, Moethya dan tim KAMIYA Bakery punya rencana besar untuk masa depan. Mereka ingin membuka lebih banyak lapak dan terus berinovasi dengan produk-produk baru yang sesuai dengan tren dan selera pasar.

"Kami berharap bisa menciptakan lebih banyak pilihan kue manis yang menarik bagi pelanggan. Dengan begitu, KAMIYA Bakery bisa semakin dikenal luas dan jadi pilihan utama untuk camilan manis di Tenggarong," kata Moethya dengan penuh semangat.

Bukan Cuma Kue, KAMIYA Bakery Jadi Pilihan Keluarga di Setiap Kesempatan

Kue-kue manis dari KAMIYA Bakery menjadi pilihan tepat untuk berbagai kesempatan.

"Kami ingin kue-kue kami menjadi teman setia saat orang-orang berkumpul dengan keluarga atau teman-teman. Tak hanya enak, tapi juga terjangkau," tambahanya.

Dengan konsep yang tepat dan produk yang enak, KAMIYA Bakery siap menjadi pilihan utama bagi kamu yang ingin menikmati camilan manis berkualitas dengan harga yang nggak bikin kantong bolong!

"KAMIYA Bakery: Kue Manis Lezat, Harga Terjangkau, Semua Bisa Coba!" – Begitulah Moethya berharap usaha bakery-nya bisa semakin berkembang, dikenal luas, dan menjadi bagian dari kebahagiaan banyak orang di Tenggarong.
(adv)

Continue Reading

Previous: Martabak Kareh India Hj. Mariam: Rasa Legendaris yang Menghubungkan Sejarah dan Tradisi Kuliner Tenggarong

Next: Feco Hijab: Hijab Modis dan Syar'i dengan Harga Bersahabat, Bikin Kamu Tampil Percaya Diri!

Feco Hijab: Hijab Modis dan Syar'i dengan Harga Bersahabat, Bikin Kamu Tampil Percaya Diri!

sambaranews.com/2024/11/23/feco-hijab-hijab-modis-dan-syar'i-dengan-harga-bersahabat-bikin-kamu-tampil-percaya-diri

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Siapa bilang hijab itu harus mahal dan ribet? Feco Hijab, brand hijab yang didirikan oleh Fatmawati, hadir untuk membuktikan bahwa kamu bisa tampil modis dan syar'i tanpa harus merogoh kocek dalam-dalam. Dari bisnis rumahan yang dimulai pada 2020, kini Feco Hijab sudah jadi pilihan utama bagi banyak wanita yang ingin tampil cantik, modis, dan tetap nyaman dengan hijab berkualitas tinggi!

Awal Mula Feco Hijab: Dari Hobi Jadi Bisnis Sukses
Fatmawati, yang selalu tertarik pada dunia fashion hijab, memulai Feco Hijab dari hobi membuat hijab untuk acara pribadi.

"Dulu, saya hanya buat hijab untuk teman dan keluarga. Lama kelamaan, banyak yang mulai pesan dan minta saya buatkan hijab, akhirnya saya pikir kenapa tidak coba seriusin saja?" jelas Fatmawati, yang mulai menjalani bisnis hijab ini secara online lewat platform Instagram dan WhatsApp.

Melihat potensi pasar hijab yang sangat besar, Fatmawati pun terus berinovasi dengan menghadirkan hijab berbahan polycotton yang ringan, nyaman, dan pastinya stylish untuk digunakan sehari-hari. Dan ternyata, pilihan ini sangat disambut baik oleh para pelanggan, khususnya para wanita muda yang ingin tetap modis namun tetap syar'i.

Hijab Paris Jadul Premium: Klasik, Tapi Kembali Hits!
Salah satu produk paling laris dari Feco Hijab adalah Paris Jadul Premium, hijab dengan bahan katun Paris yang nyaman dan tetap punya tampilan kece.

"Meskipun modelnya sudah ada dari dulu, Paris Jadul Premium kembali hits karena bahannya yang lembut, nyaman dipakai sehari-hari, dan tentunya gak gampang lepek. Hijab ini juga tetap tegak dan bentuknya awet sepanjang hari," ujar Fatmawati.

Dengan harga yang sangat terjangkau, yakni Rp21.000 per pcs dan promo spesial Rp19.000 setiap hari Jumat, hijab ini menjadi favorit bagi banyak orang yang ingin tampil stylish tanpa merogoh kantong terlalu dalam.

Strategi Pemasaran Kekinian: Online dan Offline!
Tidak hanya mengandalkan penjualan online, Feco Hijab juga hadir dengan konsep homestore yang memungkinkan pelanggan datang langsung untuk memilih dan mencoba hijab.

"Kami merasa bahwa meskipun belanja online sangat praktis, banyak juga yang ingin langsung melihat dan mencoba hijab sebelum membeli. Oleh karena itu, kami buka homestore di Tenggarong sebagai tempat pelanggan bisa mencoba dan membeli langsung," tambah Fatmawati.

Di homestore ini, pelanggan dapat merasakan pengalaman belanja yang lebih personal, melihat koleksi terbaru, serta mendapatkan rekomendasi hijab yang cocok untuk gaya mereka.

Bersama Feco Hijab, Tampil Modis Tanpa Belas
Feco Hijab punya misi untuk memberikan akses hijab yang modis, nyaman, dan terjangkau untuk semua kalangan. Fatmawati berharap agar produknya bisa diterima lebih luas lagi di masyarakat, terutama untuk para remaja dan ibu-ibu yang ingin tampil fashionable dengan harga yang gak bikin kantong bolong.

"Kami ingin Feco Hijab dikenal sebagai brand hijab yang memberikan kualitas terbaik, namun dengan harga yang ramah di kantong," tuturnya.

Fatmawati pun berencana untuk terus mengembangkan Feco Hijab, dengan membuka lebih banyak toko fisik dan menambah varian hijab yang sesuai dengan tren terbaru.

"Ke depan, kami ingin lebih banyak membuka store di berbagai kota, sehingga lebih banyak orang yang bisa merasakan kualitas dan kenyamanan hijab dari Feco Hijab," tambahnya.

Menjadi Bagian dari Gaya Hidup Muslimah Modis
Dengan kualitas yang terjamin dan desain yang selalu mengikuti tren, Feco Hijab kini menjadi pilihan utama bagi banyak wanita yang ingin tampil fashionable namun tetap menjaga nilai-nilai syar'i.

"Hijab bukan hanya sekadar penutup kepala, tapi juga bagian dari identitas dan gaya hidup. Kami ingin Feco Hijab menjadi pilihan utama bagi wanita-wanita yang ingin tampil dengan percaya diri, tetap modis, dan tentunya tetap syar'i," kata Fatmawati menutup pembicaraan.

Dengan langkah yang penuh semangat dan inovasi, Feco Hijab semakin menunjukkan eksistensinya sebagai brand hijab yang tidak hanya mengutamakan kualitas, tetapi juga kesesuaian dengan tren dan kebutuhan para muslimah masa kini.
(adv)

Continue Reading

Previous: KAMIYA Bakery: Kue Manis Lezat yang Bikin Ketagihan, Harganya? Super Terjangkau!
Next: Linda Mayang Sari: Dari Siswa SMK Jadi Pengusaha Pentol Kuah yang Ngetren di Tenggarong!

Linda Mayang Sari: Dari Siswa SMK Jadi Pengusaha Pentol Kuah yang Ngetren di Tenggara!

sambaranews.com/2024/11/24/linda-mayang-sari-dari-siswa-smk-jadi-pengusaha-pentol-kuah-yang-ngetren-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kukar – Siapa sangka, seorang pelajar SMK 3 Tenggarong bisa memulai bisnis kuliner yang kini jadi pilihan favorit di kalangan pelajar dan masyarakat setempat? Linda Mayang Sari, pemilik Pentol Kuah Alubna, membuktikan bahwa semangat kewirausahaan bisa dimulai sejak dini. Berawal dari kebutuhan akan makanan enak dan terjangkau di kantin sekolah, Linda kini sukses menjalankan usaha kuliner yang digemari banyak orang!

Awal Mula yang Sederhana

Saat masih sekolah, Linda merasa kesulitan mencari camilan enak di kantin SMK 3 Tenggarong karena sekolahnya tidak memiliki kantin. Banyak teman-temannya yang juga kelaparan dan butuh makanan yang cepat dan murah.

"Dulu nggak ada yang jualan makanan di sekolah, jadi saya lihat kesempatan untuk buka usaha yang bisa memenuhi kebutuhan teman-teman di sekolah," cerita Linda.

Dengan modal awal yang minim, Linda mulai menjual pentol kuah di kantin sekolah. Ternyata, usaha ini langsung mendapat sambutan hangat dari teman-teman sekolahnya yang suka camilan praktis dan murah.

Ragam Kuah Lezat yang Bikin Nagih

Pentol Kuah Alubna menawarkan variasi kuah yang beragam, mulai dari yang pedas hingga yang gurih, sesuai dengan selera pelanggan. Linda memastikan pentol yang ia jual selalu menggunakan bahan-bahan segar dan harga yang sangat terjangkau, mulai dari Rp500-an per porsi.

"Saya ingin semua orang bisa menikmati pentol yang enak dan ramah di kantong," ujar Linda.

Dengan harga yang terjangkau, pentol kuah Linda menjadi camilan favorit di kalangan pelajar, terutama di sela-sela jam sekolah. Pelanggan tidak hanya datang untuk makan, tetapi juga untuk membeli dalam jumlah banyak untuk dibawa pulang.

Keberhasilan di Kantin Sekolah

Linda memanfaatkan lokasi kantin SMK 3 Tenggarong sebagai tempat untuk menjual Pentol Kuah Alubna. Lokasi yang strategis di tengah keramaian pelajar membuat usahanya semakin dikenal.

"Teman-teman sekolah banyak yang suka beli pentol saya. Jadi saya pikir ini tempat yang tepat untuk usaha," lanjut Linda.

Dengan tempat yang strategis dan rasa yang lezat, Pentol Kuah Alubna kini menjadi pilihan favorit pelajar di sekolah dan sekitarnya. Tak hanya di kantin, banyak pelanggan yang memesan pentol untuk dibawa pulang.

Harapan Besar untuk Masa Depan

Linda berharap agar usahanya bisa lebih berkembang dan dikenal oleh masyarakat luas, tidak hanya di kalangan pelajar SMK 3 Tenggarong, tetapi juga di kalangan masyarakat Tenggarong secara keseluruhan.

"Semoga Pentol Kuah Alubna bisa jadi camilan favorit di Tenggarong, dan usaha ini bisa berkembang lebih besar," harapnya.

Dengan semangat tinggi dan kreativitas, Linda Mayang Sari telah membuktikan bahwa bahkan usaha kecil yang dimulai dari kebutuhan sehari-hari bisa berkembang pesat dan meraih kesuksesan. Pentol Kuah Alubna kini menjadi salah satu usaha kuliner yang banyak dicari, dan siapa tahu, bisa menjadi brand besar di masa depan!

(adv)

Continue Reading

Previous: Feco Hijab: Hijab Modis dan Syar'i dengan Harga Bersahabat, Bikin Kamu Tampil Percaya Diri!

Next: Minuman Susu HRS.Co: Pilihan Favorit di Tenggarong

Minuman Susu HRS.Co: Pilihan Favorit di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/24/minuman-susu-hrs-co-pilihan-favorit-di-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggara – HRS.Co telah berhasil meraih tempat di hati masyarakat Tenggara sebagai brand minuman lokal yang menyegarkan dan ramah di kantong. Dimulai oleh Horas Armedan Ritonga pada tahun 2021, usaha ini berkembang pesat meskipun tanpa outlet tetap. HRS.Co menawarkan berbagai varian minuman berbahan dasar susu, yang kini menjadi pilihan favorit bagi banyak kalangan. Dengan kehadirannya di berbagai event dan bazar, HRS.Co semakin dikenal luas dan terus meraih kesuksesan.

Awal Usaha yang Sederhana

HRS.Co bermula dari sebuah ide sederhana yang muncul setelah Horas lulus kuliah. "Saat itu, saya sedang mencari pekerjaan, namun juga ingin mencoba sesuatu yang baru. Saya suka dengan minuman susu, dan itu menjadi ide untuk memulai usaha," kenang Horas. Dengan modal nekat dan semangat tinggi, ia pun merintis usaha minuman berbahan dasar susu yang kini sudah berkembang pesat.

Dalam prosesnya, HRS.Co memulai dengan menawarkan beberapa varian minuman, antara lain Coffee Series, Tea Series, dan Fruit Series. "Saya ingin pelanggan bisa memilih minuman sesuai dengan selera mereka," ujar Horas. Pilihan rasa yang beragam ini menjadi daya tarik tersendiri bagi pelanggan yang ingin menikmati minuman kekinian dengan cita rasa yang menyegarkan.

Pemasaran melalui Event dan Bazar

Salah satu cara yang digunakan HRS.Co untuk mengenalkan produk mereka adalah dengan mengikuti event dan bazar. "Kami ikut berbagai event dan bazar untuk memperkenalkan produk kami kepada masyarakat lebih luas. Kami merasa itu adalah cara terbaik untuk memperkenalkan HRS.Co," kata Horas. Keikutsertaan dalam berbagai acara ini sangat membantu untuk memperkenalkan HRS.Co kepada lebih banyak orang dan mendapatkan pelanggan baru.

HRS.Co juga mendapatkan banyak komentar positif dari pelanggan yang telah mencoba produk mereka. "Kami senang bisa mendapatkan respons yang sangat baik dari para pelanggan, dari berbagai kalangan. Kami akan terus berusaha untuk memberikan yang terbaik," ujar Horas dengan penuh semangat. Ia merasa bahwa keberhasilan ini merupakan hasil dari kerja keras dan dedikasi untuk menjaga kualitas produk dan layanan.

Inovasi dalam Produk dan Kemasan

Selain menawarkan rasa yang bervariasi, HRS.Co juga berinovasi dalam hal kemasan dan harga. "Kami ingin produk kami terlihat menarik, sehingga pelanggan merasa puas saat membeli," tambah Horas. HRS.Co juga memperhatikan harga yang ramah di kantong, sehingga bisa dijangkau oleh berbagai kalangan, baik itu anak muda, remaja, maupun orang tua.

Selain itu, pelayanan yang ramah juga menjadi faktor utama yang membuat HRS.Co semakin dicintai oleh pelanggan. "Kami selalu berusaha untuk memberikan pelayanan terbaik agar pelanggan merasa nyaman dan ingin kembali lagi," ujar Horas. Ia juga menekankan bahwa kualitas pelayanan sangat berpengaruh terhadap kepuasan pelanggan dan keberhasilan bisnis.

Harapan dan Rencana Masa Depan

Ke depannya, Horas berharap HRS.Co dapat terus berkembang dan menjadi salah satu brand lokal yang terkenal di pasar minuman kekinian. "Kami ingin menjadi brand yang bisa bersaing dengan brand lainnya dan tetap menjaga kualitas produk," harap Horas. Ia juga berharap HRS.Co bisa menjadi contoh bagi pelaku UMKM lainnya untuk terus berinovasi dan berkembang.

Dengan semangat dan komitmen yang tinggi, HRS.Co siap menghadapi tantangan yang ada di depan dan berusaha untuk tetap eksis di pasar yang kompetitif. "Kami akan terus berusaha memberikan yang terbaik untuk pelanggan kami," kata Horas, yang percaya bahwa usaha ini bisa berkembang lebih jauh dengan dukungan dari pelanggan dan komunitas UMKM di Tenggara.

(adv)

Continue Reading

Previous: Linda Mayang Sari: Dari Siswa SMK Jadi Pengusaha Pentol Kuah yang Ngetren di Tenggara!

Next: UMKM Handuk Bordir Optimalkan Digital Marketing

UMKM Handuk Bordir Optimalkan Digital Marketing

sambaranews.com/2024/11/24/umkm-handuk-bordir-optimalkan-digital-marketing

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Teknologi digital kini menjadi alat penting bagi UMKM untuk memperluas jangkauan pasar. Salah satu yang berhasil memanfaatkan peluang ini adalah UMKM handuk bordir premium dari Tenggarong. Usaha ini berkembang pesat berkat strategi pemasaran digital yang efektif.

Pemilik usaha, Annisa Mustika Ayu, memulai bisnis ini dari kebutuhan akan pekerjaan tetap. Setelah berdiskusi dengan rekan, ia memutuskan untuk menciptakan produk yang unik berupa handuk bordir couple. Ide ini lahir dari observasi terhadap celah pasar yang belum digarap di wilayahnya.

"Saya melihat peluang di produk yang belum banyak dijual di Tenggarong. Ternyata, responsnya sangat positif," ujar Annisa.

Produk handuk bordir ini memiliki beberapa keunggulan yang membedakannya dari kompetitor. Selain desain unik, produk ini dibuat dari bahan berkualitas premium yang nyaman digunakan. Harga yang kompetitif menjadi nilai tambah yang membuat konsumen semakin tertarik.

"Produk kami tidak hanya unggul dalam desain, tetapi juga menawarkan harga yang lebih bersaing dibandingkan produk sejenis di pasaran," jelas Annisa.

Untuk memasarkan produknya, Annisa menggunakan media sosial seperti Instagram. Strategi ini memungkinkan Annisa menjangkau konsumen di berbagai daerah tanpa harus membuka toko fisik. Keputusan ini membuat pengelolaan usahanya lebih fleksibel dan hemat biaya.

"Kami lebih fokus pada pemasaran digital karena lebih efektif untuk menjangkau konsumen yang lebih luas," tambahnya.

Annisa berharap usahanya bisa terus berkembang dan memberikan dampak positif bagi masyarakat Tenggarong, khususnya pelaku UMKM lainnya.

(adv)

Continue Reading

Previous: Minuman Susu HRS.Co: Pilihan Favorit di Tenggarong

Next: Kisha Owner UMKM Huma Kaka: Menjembatani Kebutuhan Rumah Tangga dan Gaya Hidup Modern

Kisha Owner UMKM Huma Kaka: Menjembatani Kebutuhan Rumah Tangga dan Gaya Hidup Modern

sambaranews.com/2024/11/24/kisha-owner-umkm-huma-kaka-menjembatani-kebutuhan-rumah-tangga-dan-gaya-hidup-modern

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Huma Kaka hadir dengan produk-produk inovatif yang menjawab kebutuhan rumah tangga sekaligus menyesuaikan dengan tren gaya hidup modern. Produk seperti daster kekinian dan kursi lipat portable telah menjadi pilihan masyarakat di Kutai Kartanegara karena desainnya yang menarik dan fungsional.

Dari sisi kualitas, produk-produk Huma Kaka dijamin sangat memenuhi standar. Pemiliknya, Sazali Kadarasyah, menyatakan bahwa meskipun produk mereka memiliki kualitas premium, harga yang dibanderol tetap sangat terjangkau. “Kami ingin memberikan yang terbaik bagi konsumen, baik dari segi kualitas maupun harga,” ujar Sazali.

Selain daster, Huma Kaka juga menjual kursi lipat portable yang fungsional dan estetik. Kursi ini sangat cocok digunakan di rumah atau saat bepergian. Dengan desain yang praktis, kursi lipat ini menjadi pilihan bagi mereka yang menginginkan barang yang simpel namun tetap bergaya.

Huma Kaka memasarkan produknya melalui media sosial dan langsung di acara-acara lokal. Pemasaran di media sosial seperti Instagram dan Facebook sangat membantu mereka dalam menarik perhatian lebih banyak konsumen. “Kami aktif menggunakan media sosial untuk menjangkau pembeli. Selain itu, kami juga ikut serta dalam acara CFD dan pasar malam untuk mengenalkan produk lebih luas,” ujar Sazali.

Untuk mencapai tujuan tersebut, Sazali juga memanfaatkan berbagai platform pemasaran digital. Media sosial menjadi salah satu sarana yang sangat efektif untuk memperkenalkan produk mereka ke publik. Selain itu, keikutsertaan dalam berbagai acara lokal seperti CFD dan pasar malam di SOE juga memberikan dampak positif bagi bisnis Huma Kaka. “Kami merasa senang bisa berpartisipasi dalam acara lokal karena memberikan kesempatan lebih besar untuk mengenalkan produk kami,” kata Sazali.

Diharapkan, ke depannya Huma Kaka dapat terus berkembang dan memperluas pasar, serta membantu menggerakkan perekonomian lokal dengan menawarkan produk-produk yang bermanfaat, berkualitas tinggi, dan terjangkau.

(adv)

Continue Reading

Previous: UMKM Handuk Bordir Optimalkan Digital Marketing

Next: Bakso Djoedes, Pentol Sapi Lezat yang Bisa Dinikmati Semua Kalangan

Bakso Djoedes, Pentol Sapi Lezat yang Bisa Dinikmati Semua Kalangan

samaranews.com/2024/11/24/bakso-djoedes-pentol-sapi-lezat-yang-bisa-dinikmati-semua-kalangan

adminsamaranews



Samaranews.com, Tenggarong – Bakso Djoedes, yang didirikan oleh Erizha Ananda Julianta pada tahun 2023, telah menjadi pilihan utama bagi masyarakat Samarinda yang mencari kuliner pentol daging sapi berkualitas. Dengan harga mulai dari Rp 3.000 per biji, Bakso Djoedes menghadirkan menu yang ramah kantong tanpa mengurangi kualitas rasa. Konsep ini berhasil menarik berbagai kalangan, dari anak muda hingga keluarga.

Erizha menjelaskan bahwa ide awal mendirikan usaha ini adalah untuk mencari penghasilan tambahan. Ia terinspirasi oleh keluarga yang sudah berjualan bakso. Dengan tekad untuk memberikan kuliner yang terjangkau namun tetap berkualitas, ia memutuskan untuk memilih daging sapi sebagai bahan utama pembuatan pentol.

"Bakso Djoedes ini pertama kali berdiri dengan niat untuk menambah penghasilan sampingan," ujar Erizha.

Pilihan Varian Pentol yang Menggoda

Bakso Djoedes menawarkan berbagai jenis pentol, termasuk pentol urat kecil, pentol keju, pentol mercon, pentol isi telur ayam, dan pentol isi telur puyuh. Semua produk ini dibuat dengan menggunakan 100% daging sapi, menjamin kualitas dan cita rasa yang lebih gurih.

"Keunggulan produk kami adalah semua pentol yang kami jual terbuat dari daging sapi 100%," kata Erizha.

Selain pentol, menu lain seperti siomay goreng dan pangsit isi daging juga menjadi favorit banyak pelanggan.

Harga Terjangkau dengan Kualitas Terjamin

"Harga yang kami tawarkan sangat bersahabat. Untuk pentol per biji, harga mulai dari Rp 3.000 hingga Rp 12.000 untuk yang isi telur ayam," ujar Erizha. Ini menunjukkan bahwa Bakso Djoedes menyediakan hidangan lezat dengan harga yang tidak memberatkan.

Bakso Djoedes kini memiliki dua outlet yang terletak di Makcundeng dan Mall Samarinda Square. Erizha berharap lebih banyak UMKM di Kutai Kartanegara diberi kesempatan untuk mempromosikan produk mereka melalui event atau festival kuliner.

"Harapan saya semoga para UMKM di Kukar bisa terus diberi kesempatan untuk memasarkan produk mereka," tambahnya.

(adv)

Continue Reading

Previous: Kisha Owner UMKM Huma Kaka: Menjembatani Kebutuhan Rumah Tangga dan Gaya Hidup Modern

Next: Pentol Kuah Jajanan Milenial Jadi Inovasi Kuliner Baru di Kutai Kartanegara

Pentol Kuah Jajanan Milenial Jadi Inovasi Kuliner Baru di Kutai Kartanegara

sambaranews.com/2024/11/24/pentol-kuah-jajanan-milenial-jadi-inovasi-kuliner-baru-di-kutai-kartanegara

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Pentol Kuah Jajanan Anak Milenial, usaha kuliner yang dirintis oleh Evi Pebriyanti, semakin mencuri perhatian di kalangan warga Kutai Kartanegara sejak pertama kali diluncurkan pada Agustus 2024. Usaha ini menghadirkan konsep jajanan pentol kuah yang unik, terutama untuk anak muda yang gemar mencoba sesuatu yang baru dan berbeda.

Keunikan Pentol Kuah Jajanan Anak Milenial tak hanya pada sajian pentolnya, tetapi juga kuahnya yang memiliki rasa khas dan variasi bahan yang menarik. Usaha ini pertama kali dikenalkan melalui event Car Free Day (CFD) yang rutin diadakan oleh UMKM Kutai Kartanegara. Dari sini, produk Evi berhasil mendapatkan tempat di hati masyarakat.

“Saya memulai usaha ini pada bulan Agustus 2024. Saat itu, saya hanya mencoba peruntungan dengan ikut berjualan di CFD,” kata Evi saat diwawancarai.

Melihat respon yang begitu positif, Evi memutuskan untuk serius mengembangkan usahanya. Pentol kuah yang ia tawarkan diracik sedemikian rupa sehingga sesuai dengan selera milenial. Selain itu, ia menambahkan varian pendamping seperti siomay, tahu isi, dan mie, sehingga pelanggan memiliki lebih banyak pilihan.

“Kami ingin memberikan pengalaman berbeda kepada pelanggan. Pentol kami dilengkapi dengan kuah yang kaya rasa dan beragam pilihan topping,” tambahnya.

Keunggulan lainnya adalah bahan-bahan berkualitas yang digunakan. Evi memastikan bahwa pentolnya terbuat dari bahan-bahan segar dan sehat. Hal ini menjadi nilai tambah yang membuat produknya semakin diminati.

Dalam pemasaran, Evi menggunakan dua jalur utama, yakni online dan offline melalui berbagai event UMKM. Ia mengakui bahwa media sosial sangat membantu untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas. Selain itu, event UMKM seperti bazar dan CFD memberinya kesempatan untuk mengenalkan produknya secara langsung kepada masyarakat.

“Harapan saya ke depannya adalah agar UMKM di Kutai Kartanegara lebih diperhatikan. Kami butuh dukungan, terutama dalam bentuk fasilitas dan promosi,” ujarnya penuh harap.

Evi juga menekankan pentingnya kerjasama antara pelaku UMKM dan pihak pemerintah untuk memajukan perekonomian daerah. Menurutnya, dengan dukungan yang tepat, UMKM lokal dapat menjadi pendorong utama pertumbuhan ekonomi di Kutai Kartanegara.

(adv)

Continue Reading

Previous: Bakso Djoedes, Pentol Sapi Lezat yang Bisa Dinikmati Semua Kalangan

Next: JJ Gorengan Berhasil Dongkrak Popularitas CFD Kutai Kartanegara

JJ Gorengan Berhasil Dongkrak Popularitas CFD Kutai Kartanegara

samaranews.com/2024/11/25/jj-gorengan-berhasil-dongkrak-popularitas-cfd-kutai-kartanegara

adminsamaranews



Samaranews.com, Tenggarong – JJ Gorengan kini menjadi salah satu alasan utama banyak orang datang ke Car Free Day (CFD) di Jalan Kartanegara, Kutai Kartanegara. Usaha kuliner ini berhasil menarik perhatian dengan kombinasi rasa autentik, inovasi, dan harga yang bersahabat.

Nova Liana, pemilik JJ Gorengan, memulai usahanya dengan melihat potensi besar di CFD. Ia menyadari bahwa keramaian acara ini memberikan peluang untuk mengenalkan produk kulinernya kepada masyarakat luas.

“CFD adalah tempat berkumpulnya banyak orang dari berbagai kalangan. Ini adalah tempat yang tepat untuk memulai usaha,” ungkap Nova.

Salah satu daya tarik JJ Gorengan adalah bahan bakunya yang unik, yaitu tempe daun. Tempe jenis ini jarang digunakan oleh penjual gorengan lain, sehingga menjadi ciri khas produk mereka.

“Kami ingin menghadirkan sesuatu yang berbeda. Tempe daun memiliki rasa yang lebih khas, dan pelanggan kami sangat menyukainya,” jelas Nova.

Selain bahan baku, JJ Gorengan juga dikenal dengan dua sambal andalannya. Sambal cabe bawang yang pedas dan sambal kacang yang gurih menjadi pelengkap sempurna untuk setiap gorengan.

“Kami sangat memperhatikan kualitas sambal. Banyak pelanggan yang mengatakan sambal kami mengingatkan mereka pada masakan rumah,” kata Nova.

Strategi lain yang membuat JJ Gorengan sukses adalah harga yang sangat terjangkau. Dengan Rp 5.000, pelanggan sudah bisa menikmati tiga gorengan dengan cita rasa premium. Harga ini dirancang agar semua kalangan dapat menikmati produk mereka.

“Gorengan kami tidak hanya lezat, tetapi juga terjangkau. Itu yang membuat pelanggan terus datang setiap minggu,” tambah Nova.

Respon pelanggan terhadap JJ Gorengan sangat positif. Setiap kali berjualan di CFD, produk mereka selalu habis terjual. Bahkan, cuaca buruk tidak menghalangi pelanggan untuk membeli.

“Kami sering terkejut melihat gorengan kami habis meski hujan. Itu menunjukkan betapa pelanggan kami menyukai produk ini,” ujar Nova dengan bangga.

Nova berharap JJ Gorengan tidak hanya menjadi populer di CFD tetapi juga bisa melebarkan sayap ke acara-acara lain. Ia berencana untuk memperluas usahanya dan menambah varian menu agar lebih banyak pelanggan bisa menikmatinya.

“Harapan saya adalah agar JJ Gorengan terus berkembang dan dikenal lebih luas. Saya ingin usaha ini menjadi inspirasi bagi UMKM lain untuk tetap fokus pada kualitas dan kepuasan pelanggan,” pungkasnya.

(adv)

Continue Reading

Previous: Pentol Kuah Jajanan Milenial Jadi Inovasi Kuliner Baru di Kutai Kartanegara

Next: Diskop UKM Kukar Fokus Pembinaan Koperasi untuk Menciptakan Koperasi Sehat

Minuman Café ‘Pink Cloudy’ Jadi Primadona Baru di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/25/minuman-cafe-pink-cloudy-jadi-primadona-baru-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Yanuar, seorang pemuda berusia 26 tahun, telah mencuri perhatian di dunia UMKM dengan menghadirkan varian minuman café yang terjangkau. Melalui UMKM yang ia namakan ‘Pink Cloudy’, Yanuar menawarkan pengalaman baru bagi pencinta minuman segar di Tenggarong.

Inspirasi untuk memulai bisnis ini datang dari kecintaannya terhadap minuman café yang memiliki cita rasa khas. Namun, ia ingin membuat versi yang lebih terjangkau sehingga bisa dinikmati berbagai kalangan.

“Saya ingin menghadirkan minuman berkualitas seperti yang dijual di café, tetapi dengan harga yang lebih terjangkau,” kata Yanuar, menjelaskan motivasinya.

Melalui konsep ini, Yanuar berhasil menciptakan minuman yang tidak hanya enak tetapi juga ramah di kantong. Salah satu produk andalan UMKM-nya adalah “Pink Cloudy”, minuman unik yang menjadi favorit pelanggan.

“Best seller kami adalah Pink Cloudy. Minuman ini menggabungkan susu strawberry, fresh milk, cream cheese, dan topping es krim. Rasanya segar, manis, dan creamy,” ungkap Yanuar.

Harga yang terjangkau, yaitu Rp 18.000 per porsi, menjadi nilai tambah yang membuat minuman ini semakin digemari oleh masyarakat Tenggarong. Keunggulan rasa dan kombinasi bahan berkualitas menjadikan produk ini unggul di pasaran.

Lokasi outlet Yanuar berada di depan Masjid Jami’ AM. KH. Sadjid, kawasan Kampung Baru, Tenggarong. Pemilihan lokasi ini tidak sembarangan, melainkan melalui pertimbangan matang agar mudah dijangkau pelanggan.

“Kami memilih lokasi ini karena berada di pusat keramaian dan mudah diakses. Pelanggan kami beragam, mulai dari remaja hingga orang dewasa,” jelas Yanuar.

Outlet yang sederhana namun nyaman ini menjadi tempat yang sering dikunjungi, terutama saat sore dan malam hari. Selain menikmati minuman, pelanggan juga sering menghabiskan waktu untuk bersantai di lokasi tersebut.

Melalui UMKM-nya, Yanuar tidak hanya ingin sukses secara pribadi, tetapi juga ingin berkontribusi pada pengembangan UMKM di Indonesia, khususnya di Tenggarong. Ia memiliki harapan besar agar UMKM lokal mendapatkan dukungan penuh dari masyarakat dan pemerintah.

“Saya berharap UMKM di mana pun dapat menjual karya mereka dengan baik. Dukungan masyarakat dengan membeli produk lokal sangat membantu perkembangan UMKM,” tambah Yanuar.

Dengan semangat inovasi dan dedikasi yang tinggi, Yanuar optimis usahanya akan terus berkembang. Ia juga berencana untuk menambah varian minuman baru agar pelanggannya tetap memiliki pilihan yang beragam.

Minuman café ala Yanuar ini tidak hanya memberikan rasa yang istimewa tetapi juga membuktikan bahwa produk lokal dapat bersaing di pasar. Dengan terus menjaga kualitas dan memperluas jaringan, Yanuar berharap usahanya dapat menjadi inspirasi bagi pemuda lain untuk berani memulai usaha.

(adv)

Continue Reading

Previous: Diskop UKM Kukar Fokus Pembinaan Koperasi untuk Menciptakan Koperasi Sehat

Next: Dapur Mamah Della: Sajian Autentik Kutai Kartanegara yang Berkualitas

Dapur Mamah Della: Sajian Autentik Kutai Kartanegara yang Berkualitas

sambaranews.com/2024/11/25/dapur-mamah-della-sajian-autentik-kutai-kartanegara-yang-berkualitas
adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Dapur Mamah Della, usaha kuliner yang telah berdiri sejak 2012, terus menjadi pilihan favorit masyarakat di Kutai Kartanegara. Usaha ini dikenal karena menyajikan olahan khas daerah dengan cita rasa autentik dan kualitas yang terjamin. Keberadaan Dapur Mamah Della tidak hanya menjadi solusi bagi para pecinta kuliner lokal, tetapi juga bagian dari upaya melestarikan kekayaan budaya kuliner Kutai Kartanegara.

Sejak awal berdirinya, usaha ini dikelola dengan sepenuh hati oleh Della, seorang pengusaha yang berpengalaman di bidang kuliner. Perjalanan panjang Dapur Mamah Della dipenuhi tantangan, namun usaha ini terus bertahan dan berkembang. Komitmen terhadap kualitas dan keinginan memperkenalkan cita rasa lokal kepada masyarakat luas menjadi kunci utama keberhasilan mereka.

"Kami ingin suatu saat Dapur Mamah Della bisa melebarkan usaha dan memberikan pekerjaan kepada orang banyak," kata Della penuh harapan.

Visi besar itu diwujudkan dengan konsistensi menjaga kualitas makanan dan pelayanan kepada pelanggan. Della menjelaskan bahwa bahan baku yang digunakan selalu dipilih dengan teliti demi memastikan produk terbaik sampai ke tangan konsumen.

"Kami selalu berusaha meningkatkan kualitas produk dan bahan makanan yang kami gunakan, karena kepuasan pelanggan adalah yang utama," tambahnya.

Selain fokus pada kualitas makanan, Dapur Mamah Della juga memperhatikan kenyamanan pelanggan. Terletak di Jalan Gunung Belah, Tenggarong, usaha ini menawarkan tempat yang ramah dan nyaman bagi pengunjung yang ingin menikmati hidangan khas Kutai Kartanegara.

"Pelayanan ramah adalah bagian penting dari pengalaman pelanggan. Kami ingin mereka merasa nyaman saat menikmati sajian kami," ujar Della.

Dapur Mamah Della juga memanfaatkan teknologi untuk memperluas jangkauan usahanya. Dengan menggunakan media sosial, mereka dapat berinteraksi langsung dengan pelanggan dan mempromosikan berbagai menu yang mereka miliki. Strategi ini berhasil menarik perhatian pelanggan dari berbagai kalangan.

"Kami menggunakan media sosial untuk mengenalkan produk kami lebih banyak lagi, sekaligus berkomunikasi langsung dengan konsumen," jelasnya.

Tidak hanya itu, mereka kerap memberikan promo menarik serta menyediakan tester gratis bagi pelanggan. Ini memungkinkan pelanggan mencoba berbagai menu sebelum memutuskan untuk membeli.

Dengan semangat yang tinggi, Dapur Mamah Della berharap dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi positif bagi masyarakat. Melalui usaha ini, Della ingin menciptakan lapangan kerja yang lebih luas dan menjadi inspirasi bagi UMKM lain di daerah tersebut.

"Kami ingin Dapur Mamah Della menjadi contoh usaha yang bisa menginspirasi dan memberikan kesempatan kepada banyak orang untuk berkembang bersama," tutupnya.
(adv)

Continue Reading

Previous: Minuman Café 'Pink Cloudy' Jadi Primadona Baru di Tenggarong
Next: Risma Alfrita Bangkit dari Krisis: Rumah Dimsum Ima Jadi Pilihan Kuliner Favorit

Diskop UKM Kukar Fokus Pembinaan Koperasi untuk Menciptakan Koperasi Sehat

sambaranews.com/2024/11/25/diskop-ukm-kukar-fokus-pembinaan-koperasi-untuk-menciptakan-koperasi-sehat

adminsambaranews



Sambaranews.com, Kutai Kartanegara – Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kabupaten Kutai Kartanegara memiliki peran yang sangat penting dalam membina dan mengawasi perkembangan koperasi yang ada di wilayah tersebut. Sebagai lembaga pemerintah yang bertugas mengelola dan mengembangkan sektor koperasi, Diskop UKM bertanggung jawab dalam berbagai hal mulai dari pembentukan koperasi baru hingga pengawasan terhadap koperasi yang sudah berjalan. Mereka juga memiliki kewajiban untuk memberikan penyuluhan, advokasi, serta melakukan verifikasi izin usaha dan izin pembukaan kantor bagi setiap koperasi yang beroperasi di Kutai Kartanegara.

Plt Kepala Diskop UKM, Taufiq Zulfian Noor, menjelaskan bahwa salah satu tugas utama Diskop UKM adalah memastikan setiap koperasi yang terdaftar di wilayahnya menjalankan aktivitas yang sehat dan transparan. Salah satu indikator yang paling jelas untuk menilai kesehatan sebuah koperasi adalah apakah mereka melaksanakan Rapat Anggota Tahunan (RAT) dengan tepat waktu. RAT ini bukan hanya sebagai ajang laporan pengurus kepada anggota, namun juga menjadi sarana evaluasi dan pengawasan terhadap kinerja koperasi selama setahun. Menurut Taufiq, meskipun koperasi memiliki aset dan omzet yang besar, jika koperasi tersebut tidak menggelar RAT, maka koperasi tersebut bisa dianggap tidak sehat.

"Walaupun aset atau omzet koperasi meningkat, namun jika koperasi tidak melaksanakan RAT, maka koperasi tersebut tidak dapat dianggap sehat. RAT adalah tanda penting apakah koperasi tersebut berjalan dengan baik atau tidak," ungkap Taufiq dengan tegas. Ia menambahkan bahwa RAT sangat penting untuk memastikan bahwa koperasi berjalan sesuai dengan aturan yang berlaku dan untuk memeriksa laporan keuangan koperasi. Hal ini tidak hanya penting untuk anggota koperasi, namun juga untuk masyarakat umum yang terlibat dengan koperasi tersebut.

Diskop UKM, sebagai lembaga yang berwenang dalam pengawasan koperasi, memiliki kewajiban untuk memberi peringatan kepada koperasi yang tidak melaksanakan RAT dengan tepat waktu. Taufiq menjelaskan bahwa pihaknya akan terus mengawasi setiap koperasi yang ada di Kutai Kartanegara dan memberikan pembinaan serta sanksi bagi koperasi yang terbukti tidak mematuhi aturan yang ada. Pembinaan ini bisa berupa evaluasi keuangan dan laporan koperasi yang harus dilakukan secara rutin.

Taufiq menambahkan bahwa pembinaan yang dilakukan Diskop UKM bertujuan untuk memastikan koperasi yang ada di Kukar tetap menjalankan aktivitas sesuai dengan standar yang ditetapkan. Salah satu tugas Diskop UKM adalah memetakan kinerja koperasi dan memastikan mereka melaksanakan RAT tepat waktu. Apabila koperasi tidak melaksanakan RAT dengan baik, maka langkah berikutnya adalah evaluasi menyeluruh terhadap kinerja koperasi tersebut.

Diskop UKM juga memiliki kewenangan untuk memberikan rekomendasi pembubaran koperasi jika koperasi tersebut tidak memenuhi kewajiban administratif yang berlaku. Taufiq menjelaskan bahwa salah satu kewajiban yang harus dilakukan pengurus koperasi adalah menggelar RAT setiap tahun secara rutin. Jika koperasi tidak bisa melaksanakan RAT selama dua tahun berturut-turut, maka Diskop UKM akan mengusulkan pembubaran koperasi tersebut sebagai langkah terakhir.

"Kami harus terus memastikan koperasi yang ada di Kutai Kartanegara menjalankan aktivitas dengan transparan. Jika koperasi tidak melaksanakan RAT, maka kami akan melakukan evaluasi dan, jika perlu, kami akan mengusulkan pembubaran koperasi tersebut," ujar Taufiq. Ia juga menjelaskan bahwa evaluasi RAT merupakan momen yang sangat penting bagi para anggota koperasi untuk memberikan tanggapan atau kritik terhadap laporan yang disampaikan oleh pengurus koperasi.

Sebagai contoh yang baik, Taufiq menyebutkan Koperasi Konsumen Tirta Mahakam yang selalu melaksanakan RAT tepat waktu setiap tahunnya. "Koperasi Konsumen Tirta Mahakam adalah contoh koperasi yang sehat. Mereka selalu melaksanakan RAT tepat waktu, yang menunjukkan bahwa koperasi tersebut berjalan dengan baik," tambahnya. Taufiq berharap koperasi lain di Kutai Kartanegara dapat mencontoh Koperasi Konsumen Tirta Mahakam dalam melaksanakan RAT tepat waktu.

*(adv)

Continue Reading

Previous: JJ Gorengan Berhasil Dongkrak Popularitas CFD Kutai Kartanegara
Next: Minuman Café 'Pink Cloudy' Jadi Primadona Baru di Tenggarong

Risma Alfrita Bangkit dari Krisis: Rumah Dimsum Ima Jadi Pilihan Kuliner Favorit

sambaranews.com/2024/11/25/risma-alfrita-bangkit-dari-krisis-rumah-dimsum-ima-jadi-pilihan-kuliner-favorit

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Pada saat banyak orang terpuruk karena dampak krisis ekonomi, Risma Alfrita (41) justru melihatnya sebagai peluang. Setelah suaminya kehilangan pekerjaan akibat Pemutusan Hubungan Kerja (PHK), Risma yang memiliki hobi memasak ini memutuskan untuk merambah dunia kuliner dengan membuka Rumah Dimsum Ima, usaha yang kini menjadi salah satu pilihan kuliner favorit di Tenggarong.

Keputusan berani yang diambil Risma ini tidak terlepas dari dorongan kuat untuk bertahan hidup dan memenuhi kebutuhan keluarga setelah peristiwa yang mengubah hidupnya. "Awalnya karena krisis ekonomi setelah suami saya di-PHK. Keadaan itu membuat saya harus berusaha lebih keras. Saya hobi memasak, jadi akhirnya saya putuskan untuk berjualan, dan Alhamdulillah meski baru terjun ke dunia kuliner, dagangan saya selalu habis terjual," ujar Risma.

Risma memulai bisnisnya dengan menjual dimsum secara online. Namun, kesuksesannya tak berhenti sampai di situ. Produk-produk dimsum yang ia jual terus mendapatkan perhatian masyarakat Tenggarong. "Karena saya menggunakan bahan berkualitas dan resep yang saya olah sendiri, produk saya memiliki cita rasa yang berbeda," jelas Risma. Salah satu rahasia kesuksesan Rumah Dimsum Ima terletak pada kualitas bahan baku yang digunakan. Risma hanya menggunakan ayam murni, dan hanya sedikit tepung terigu sebagai campuran untuk memastikan dimsum yang dihasilkan lebih lezat dan berkualitas tinggi.

"Saya menggunakan 100% ayam murni, hanya 2-3 sendok tepung terigu sebagai campuran. Ini membuat produk saya lebih lezat dan berkualitas dibandingkan dengan yang lain," tambahnya. Dengan pilihan bahan baku yang teliti, Risma memastikan setiap dimsum yang dijual selalu dalam kondisi terbaik.

Setelah memulai penjualan secara online, Risma pun memutuskan untuk memperluas jangkauan pasar dengan berjualan di acara Car Free Day (CFD) Tenggarong. Ternyata langkah ini semakin mendekatkan Rumah Dimsum Ima kepada pelanggan baru. "Saya mulai jualan secara online dulu, lalu mencoba CFD, dan sekarang sudah punya outlet di pinggir jalan. Alhamdulillah, banyak yang tertarik dengan produk saya," ceritanya dengan senyum bangga.

Meskipun telah berhasil menjalankan usaha ini, Risma tidak lantas berpuas diri. Ia memiliki impian besar untuk mengembangkan usahanya lebih jauh lagi. Salah satu rencana yang ada dalam pikirannya adalah memanfaatkan iklan berbayar untuk memperkenalkan Rumah Dimsum Ima kepada khalayak yang lebih luas. "Harapan saya, semoga usaha saya ini bisa lebih berkembang, dan saya bisa memasarkan produk saya dengan iklan berbayar. Saya sadar kalau berharap hanya dari WA atau FB saja belum cukup untuk membuat usaha ini ramai. Dengan iklan berbayar, saya yakin bisa lebih dikenal," ujar Risma optimis.

Namun, Risma juga mengungkapkan tantangan yang dihadapinya. Pendapatan yang masih terbatas membuatnya sulit untuk membayar media profesional guna memasarkan produknya. "Karena pendapatan saya masih digunakan untuk keperluan sehari-hari, jadi belum bisa bayar media untuk iklankan usaha saya," ungkapnya dengan jujur.

Meski begitu, Risma tetap bersemangat untuk terus mengembangkan Rumah Dimsum Ima. Ia merasa yakin dengan kualitas produk dan tekad pantang menyerah yang dimilikinya. "Saya berharap usaha saya ini bisa lebih dikenal dan berkembang, sehingga bisa membantu lebih banyak orang," tutupnya penuh harapan.

Dengan semangat juang yang tinggi dan dedikasi untuk selalu memberikan yang terbaik, Risma Alfrita telah membuktikan bahwa dari krisis ekonomi bisa lahir peluang usaha yang sukses. Rumah Dimsum Ima kini bukan hanya menjadi bisnis pribadi, tetapi juga pilihan kuliner yang sangat diminati masyarakat Tenggarong.

Continue Reading

Previous: Dapur Mamah Della: Sajian Autentik Kutai Kartanegara yang Berkualitas
Next: Inovasi Pempek Ma'Cik Membawa Rasa Palembang ke Setiap Sudut Kota

Inovasi Pempek Ma'Cik Membawa Rasa Palembang ke Setiap Sudut Kota

sambaranews.com/2024/11/25/inovasi-pempek-macik-membawa-rasa-palembang-ke-setiap-sudut-kota

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong, Kutai Kartanegara – Sejak berdiri pada tahun 2000, Pempek Ma'Cik yang didirikan oleh Rita Sri telah menjelma menjadi salah satu usaha kuliner yang tidak hanya dikenal di Tenggarong, tetapi juga menjangkau kota-kota besar seperti Samarinda dan Balikpapan. Dengan menawarkan rasa pempek yang autentik, Pempek Ma'Cik terus berkembang berkat keunggulan bahan dan kualitas rasa yang tak tertandingi. Usaha yang berawal dari penjualan di depan rumah kini telah menjadi pilihan utama bagi para pecinta kuliner.

Pempek Ma'Cik menawarkan pempek yang berbeda dari pempek lainnya. Salah satu bahan utama yang digunakan adalah ikan belida, yang memberikan cita rasa khas dan tekstur yang lembut pada pempek. Ikan belida dikenal memiliki daging yang kenyal dan lembut, menjadikannya bahan yang sangat cocok untuk membuat pempek yang otentik. Cuko yang digunakan juga dibuat secara tradisional, memberikan rasa asam manis yang pas dan khas.

"Pempek yang saya buat ini menggunakan ikan belida yang segar. Cuko yang saya buat juga berbeda, dan itu yang membuat pelanggan ketagihan," kata Rita dengan antusias. "Kami ingin pempek yang kami buat tetap terasa seperti pempek asli Palembang, dengan bahan yang berkualitas."

Seiring dengan berkembangnya teknologi dan tren media sosial, Pempek Ma'Cik pun memanfaatkan platform-platform ini untuk memasarkan produknya. Dari yang awalnya hanya mengandalkan penjualan langsung di depan rumah, kini Pempek Ma'Cik mengandalkan sistem pre-order (PO) melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook. Sistem PO ini tidak hanya memberikan kenyamanan bagi pelanggan, tetapi juga mempermudah Rita dalam mengatur stok dan permintaan.

"Dulu saya mulai di depan rumah, kemudian pindah ke Jalan Pesut. Sekarang saya jualan lewat media sosial dengan sistem PO. Alhamdulillah, pempek Ma'Cik sudah banyak dikenal di Samarinda dan Balikpapan," ujar Rita. Ia bersyukur karena dengan sistem ini, Pempek Ma'Cik bisa menjangkau pelanggan yang lebih luas, meskipun mereka tidak tinggal di Tenggarong.

Namun, meskipun usaha ini sudah dikenal luas, Rita tidak ingin berhenti di situ saja. Ia masih memiliki banyak harapan untuk pengembangan Pempek Ma'Cik ke depannya. "Harapan saya, Pempek Ma'Cik bisa semakin dikenal di Tenggarong dan luar Tenggarong. Saya juga berharap suatu saat bisa memiliki warung atau outlet sendiri, sehingga lebih mudah diakses oleh pelanggan," kata Rita.

Rita juga berharap bahwa Pempek Ma'Cik dapat membuka peluang kerja bagi masyarakat sekitar. Melalui usaha ini, ia tidak hanya ingin mencapai kesuksesan pribadi, tetapi juga memberi manfaat bagi lingkungan sekitar. Oleh karena itu, Rita sangat mengutamakan kualitas produk yang ia jual dan berusaha agar Pempek Ma'Cik tetap menjadi pilihan utama bagi para pecinta kuliner di Kalimantan Timur.

Pempek Ma'Cik telah menunjukkan bahwa dengan tekad yang kuat dan inovasi yang berkelanjutan, usaha kuliner bisa berkembang pesat dan dikenal luas. Rasa yang otentik, bahan yang berkualitas, serta strategi pemasaran yang tepat telah membawa Pempek Ma'Cik menjadi pilihan kuliner favorit banyak orang di Kalimantan Timur. Kini, Rita berharap usaha ini dapat terus berkembang dan memperkenalkan rasa Palembang ke lebih banyak daerah.

(adv)

Continue Reading

Previous: Risma Alfrita Bangkit dari Krisis: Rumah Dimsum Ima Jadi Pilihan Kuliner Favorit

Next: Diskop UKM Kukar Dorong Koperasi Kembangkan Potensi Pasar

Diskop UKM Kukar Dorong Koperasi Kembangkan Potensi Pasar

sambaranews.com/2024/11/25/diskop-ukm-kukar-dorong-koperasi-kembangkan-potensi-pasar

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong- Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop UKM) Kutai Kartanegara mendorong koperasi di daerah tersebut untuk memperluas kemitraan dan mengembangkan potensi pasar. Upaya ini dilakukan agar koperasi di Kutai Kartanegara dapat lebih maju dan berdaya saing, tidak hanya di pasar lokal, tetapi juga nasional.

Taufik Zulfan Noor, Plt Kepala Diskop UKM Kutai Kartanegara, menegaskan pentingnya membangun kemitraan antara koperasi dengan sektor swasta maupun pemerintah. "Kami percaya bahwa pengembangan kemitraan yang solid akan membuka peluang besar bagi koperasi untuk memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas," kata Taufik.

Peran Kemitraan untuk Kemajuan Koperasi

Menurut Taufik, koperasi harus berkolaborasi dengan pihak lain untuk menciptakan peluang bisnis yang lebih baik. Ia juga menyebutkan bahwa pengembangan produk dan peningkatan kapasitas produksi koperasi merupakan langkah penting untuk meningkatkan daya saing.

"Kami ingin koperasi di Kutai Kartanegara tidak hanya mengandalkan pasar tradisional, tapi juga memanfaatkan teknologi dan platform digital untuk memperkenalkan produk mereka ke pasar yang lebih luas," tambahnya.

Koperasi Perlu Manfaatkan Teknologi Digital

Taufik juga menekankan pentingnya pemanfaatan teknologi digital dalam memperluas pasar koperasi. Platform e-commerce dan media sosial menjadi alat pemasaran yang semakin efektif untuk mengenalkan produk koperasi di luar daerah.

"Kami akan terus memfasilitasi pelatihan untuk koperasi agar mereka bisa memanfaatkan teknologi dalam memasarkan produk mereka," ujar Taufik. Dengan begitu, koperasi dapat lebih kompetitif di pasar yang semakin terbuka.

Mendorong Kemandirian Koperasi dengan Rantai Nilai Usaha

Diskop UKM Kutai Kartanegara juga berfokus pada pengembangan rantai nilai usaha dari hulu ke hilir, dengan tujuan agar koperasi memiliki sistem produksi dan distribusi yang efisien. Taufik menjelaskan bahwa dengan mengelola rantai nilai usaha, koperasi dapat menekan biaya dan meningkatkan kualitas produk.

"Koperasi harus mampu mengelola produksi dengan lebih efisien. Dari hulu ke hilir, seluruh proses harus saling mendukung," ungkapnya. Dengan sistem rantai nilai yang baik, koperasi di Kutai Kartanegara diharapkan dapat bersaing dengan lebih baik di pasar lokal dan internasional.

(adv)

Continue Reading

Previous: Inovasi Pempek Ma'Cik Membawa Rasa Palembang ke Setiap Sudut Kota

Next: Dari Donat Ke Berbagai Cemilan Lezat, Ummu Hanif Bakery Jadi Primadona Kuliner

Dari Donat Ke Berbagai Cemilan Lezat, Ummu Hanif Bakery Jadi Primadona Kuliner

sambaranews.com/2024/11/26/dari-donat-ke-berbagai-cemilan-lezat-ummu-hanif-bakery-jadi-primadona-kuliner

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Ummu Hanif Bakery, usaha kuliner yang dimulai Ika Nova Prastyani pada tahun 2020, berkembang pesat dan kini menjadi salah satu primadona kuliner di Tenggarong. Usaha ini dimulai dengan membuat donat, namun seiring berjalannya waktu, Ika menambah berbagai produk seperti bolu, brownies, risol, dan camilan lainnya, yang semuanya memiliki rasa khas dan kualitas terbaik.

“Saya suka makan donat, tapi ingin membuat sendiri agar hasilnya lebih banyak. Alhamdulillah, setelah beberapa kali coba-coba, akhirnya berhasil. Saya coba jualan di kampung dan ternyata laku,” ungkap Ika. Hobi membuat donat yang kemudian berkembang menjadi peluang usaha yang menguntungkan, membuat Ika lebih semangat dalam menjalankan bisnis ini.

Dengan berbagai produk unggulan yang ditawarkan, Ika memanfaatkan pemasaran online untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. Walaupun pernah membuka lapak di pasar, Ika kini merasa lebih nyaman dengan penjualan daring. “Saya jualan online, pernah buka lapak, tapi sekarang libur dulu. Fokus utama saya sekarang di pemasaran online,” kata Ika.

Keberhasilan usaha Ika tak lepas dari inovasi produk yang terus berkembang dan keinginan untuk selalu memberikan yang terbaik bagi pelanggan. Ika berharap pemerintah bisa memberikan perhatian lebih kepada UMKM agar usaha seperti miliknya dapat berkembang dengan baik. “Semoga UMKM kita bisa naik level. Saya berharap pemerintah bisa lebih memperhatikan dan memberikan dukungan penuh untuk para pelaku usaha seperti kami,” harap Ika.

Ummu Hanif Bakery, dengan produk unggulannya, terus memberikan dampak positif bagi ekonomi lokal di Tenggarong, membuktikan bahwa usaha kecil bisa berkembang menjadi besar dengan tekad, kerja keras, dan inovasi yang terus dilakukan
(adv)

Continue Reading

Previous: Diskop UKM Kukar Dorong Koperasi Kembangkan Potensi Pasar

Next: Hendi Wiranata Bangun UMKM dengan Fokus pada Pelayanan Cepat dan Harga Terjangkau

Hendi Wiranata Bangun UMKM dengan Fokus pada Pelayanan Cepat dan Harga Terjangkau

sambaranews.com/2024/11/26/hendi-wiranata-bangun-umkm-dengan-fokus-pada-pelayanan-cepat-dan-harga-terjangkau

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Hendi Wiranata, seorang pengusaha UMKM di Kutai Kartanegara, berbagi cerita tentang perjalanan usaha yang dilandasi oleh komitmen untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Usaha yang ia jalankan menawarkan produk dengan harga terjangkau dan proses penyajian yang cepat, yang menjadi daya tarik utama bagi pelanggan.

Visi Jelas untuk Menjaga Kelangsungan Usaha UMKM

Hendi memulai bisnisnya dengan tujuan yang sangat jelas, yakni untuk memenuhi kebutuhan konsumen dan mendapatkan keuntungan yang memadai. "Hari pertama memulai usaha ini, tujuan utama saya adalah untuk memenuhi kebutuhan konsumen, mendapatkan laba yang baik, dan tentu saja mempertahankan kelangsungan hidup kami sebagai pelaku UMKM," ujarnya. Ia menekankan pentingnya menjaga kualitas pelayanan dan harga yang bersahabat dengan konsumen.

Hendi juga menjelaskan bahwa salah satu keunggulan utama dari produk yang ia jual adalah kecepatan dalam proses penyajian. "Kami fokus pada penyajian yang cepat, supaya konsumen tidak perlu menunggu lama dan bisa menikmati produk kami dengan segera," katanya. Harga yang ditawarkan pun sangat terjangkau oleh pelanggan, sehingga mereka merasa puas dan kembali membeli produk yang sama.

Usaha Hendi Mengikuti Regulasi Pemerintah

Hendi memastikan bahwa bisnis yang dijalankan selalu sesuai dengan regulasi pemerintah. "Kami berjualan di tempat-tempat yang sudah diatur oleh pemerintah, jadi semuanya legal dan sesuai dengan aturan yang ada," tambah Hendi. Ia mengungkapkan bahwa usaha yang dijalankan juga tidak hanya mengikuti regulasi, tetapi berupaya untuk memberikan dampak positif bagi kawasan Kukar.

Namun, meskipun usaha Hendi sudah berjalan dengan baik, ia berharap adanya dukungan lebih dari pemerintah untuk meningkatkan kualitas UMKM di kawasan tersebut. "Harapan saya ke depan adalah agar kami, sebagai pelaku UMKM, bisa mendapatkan bantuan yang merata dari pemerintah, seperti tenda atau payung, gerobak baru, serta difasilitasi untuk ikut berjualan di berbagai event yang diadakan di kawasan Kukar, terutama di Tenggarong," ujar Hendi.

Harapan Hendi untuk UMKM di Tenggarong

Hendi juga berharap agar fasilitas yang diberikan kepada pelaku UMKM tidak dikenakan biaya, agar semakin banyak pelaku UMKM yang dapat berkembang. "Kami ingin fasilitas ini diberikan tanpa biaya, agar semakin banyak pelaku UMKM yang bisa memanfaatkannya dan usaha mereka bisa berkembang," jelasnya.

Dengan semangat untuk terus mengembangkan usaha dan memperluas jaringan, Hendi optimis bahwa UMKM yang ia jalankan akan terus berkembang dan memberikan manfaat bagi banyak pihak di Tenggarong. Ke depan, ia berharap agar semakin banyak pelaku UMKM yang mendapat akses dan fasilitas yang memadai untuk berkembang.

(adv)

Continue Reading

Previous: Dari Donat Ke Berbagai Cemilan Lezat, Ummu Hanif Bakery Jadi Primadona Kuliner

Next: Es.Tea.Tic: Inovasi Minuman Sehat yang Menarik Perhatian Konsumen Tenggarong

Es.Tea.Tic: Inovasi Minuman Sehat yang Menarik Perhatian Konsumen Tenggara

sambaranews.com/2024/11/26/es-tea-tic-inovasi-minuman-sehat-yang-menarik-perhatian-konsumen-tenggara

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggara – Tenggara kini memiliki pilihan minuman sehat yang menyegarkan, Es.Tea.Tic, yang telah berhasil menarik perhatian banyak kalangan berkat inovasi dan harga terjangkau. Didirikan oleh Santi Nur, seorang pengusaha muda berusia 29 tahun, Es.Tea.Tic hadir untuk memberikan alternatif minuman yang lebih sehat, segar, dan variatif. Dengan ide kreatif dan memahami kebutuhan pasar, Santi berhasil menciptakan sebuah brand minuman yang dapat dinikmati oleh siapa saja.

Santi mengungkapkan bahwa Es.Tea.Tic terinspirasi dari kebutuhan pasar akan minuman yang menyegarkan, terutama di daerah dengan cuaca tropis seperti Tenggara. “Kami melihat banyak orang yang mencari minuman yang tidak hanya enak dan menyegarkan, tetapi juga lebih sehat dan dapat dinikmati oleh berbagai kalangan,” ujar Santi. Keinginan untuk menawarkan minuman dengan rasa yang lebih ringan dan beragam membuat Santi memutuskan untuk menghadirkan produk ini di pasaran.

Brand Es.Tea.Tic memanfaatkan es teh sebagai bahan dasar, yang kemudian dikembangkan dengan berbagai varian rasa. Beberapa varian yang paling populer adalah coklat, cappuccino, red velvet, dan Thai tea. Meskipun es teh klasik tetap menjadi produk utama, Es.Tea.Tic juga ingin memberikan pilihan yang lebih beragam untuk memenuhi selera konsumen. “Kami ingin produk kami tidak hanya menjadi minuman segar, tetapi juga memberikan pengalaman rasa yang berbeda dari biasanya,” lanjut Santi.

Salah satu keunggulan dari Es.Tea.Tic adalah harga yang sangat terjangkau. Dengan harga mulai dari 3 ribu rupiah per gelas, Es.Tea.Tic bisa dijangkau oleh berbagai kalangan masyarakat. “Kami ingin memastikan bahwa produk ini bisa dinikmati oleh semua orang, tidak hanya dari segi rasa yang enak dan menyegarkan, tetapi juga harga yang sangat terjangkau,” kata Santi. Dengan harga yang terjangkau ini, Es.Tea.Tic berhasil memenuhi permintaan pasar untuk minuman yang menyegarkan tanpa menguras kantong.

Strategi distribusi dan promosi juga menjadi faktor kunci keberhasilan Es.Tea.Tic. Saat ini, produk ini bisa ditemukan di Jalan Gunung Menyapa, yang menjadi titik utama untuk menjangkau konsumen. “Kami memanfaatkan berbagai strategi untuk memperkenalkan produk ini, mulai dari promosi di media sosial hingga berkolaborasi dengan berbagai acara lokal,” jelas Santi. Melalui pendekatan ini, Es.Tea.Tic berhasil membangun brand awareness di kalangan masyarakat Tenggara.

Santi juga sangat optimis tentang masa depan Es.Tea.Tic. “Harapan saya untuk usaha ini adalah agar bisa terus berkembang dan beradaptasi dengan kebutuhan pasar yang terus berubah. Kami juga ingin memanfaatkan peluang yang ada di dunia digital untuk memperkenalkan produk kami lebih luas lagi,” tutupnya. Ke depannya, Santi berharap agar Es.Tea.Tic bisa menjangkau lebih banyak konsumen melalui platform digital dan mengembangkan varian produk baru yang sesuai dengan tren pasar.

Es.Tea.Tic menjadi contoh nyata bagaimana inovasi dalam produk minuman yang sehat, variatif, dan terjangkau bisa menarik perhatian konsumen dari berbagai kalangan. Dengan harga yang bersahabat dan rasa yang menyegarkan, Es.Tea.Tic siap bersaing di pasar yang semakin kompetitif.

(adv)

Continue Reading

Previous: [Hendi Wiranata Bangun UMKM dengan Fokus pada Pelayanan Cepat dan Harga Terjangkau](#)

Next: [Dari Gagal Menjadi Sukses: Perjalanan Susu Setia yang Kini Menguasai Pasar Minuman Kalimantan Timur](#)

Dari Gagal Menjadi Sukses: Perjalanan Susu Setia yang Kini Menguasai Pasar Minuman Kalimantan Timur

sambaranews.com/2024/11/26/dari-gagal-menjadi-sukses-perjalanan-susu-setia-yang-kini-menguasai-pasar-minuman-kalimantan-timur

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Susu Setia, merek minuman kekinian yang dirintis oleh M. Adil Hidayat dan Risman Widian Pratama, kini tengah meraih kesuksesan besar di Kalimantan Timur. Setelah berjuang dengan kegagalan lebih dari 20 usaha, mereka kini berhasil membangun sebuah bisnis yang diterima dengan baik oleh masyarakat.

Susu Setia pertama kali diperkenalkan pada 22 Desember 2019 di Car Free Day Tenggarong, dengan produk unggulan Thai Tea dan Milky Series. Produk mereka laris manis pada hari pertama, menandai awal perjalanan sukses mereka.

“Kami telah mencoba lebih dari 20 usaha, tapi Susu Setia yang akhirnya berhasil. Penjualan pertama sangat menggembirakan,” kata M. Adil Hidayat.

Bisnis mereka berkembang pesat, dengan cabang-cabang dibuka di lokasi-lokasi strategis seperti Kampung Baru dan Loa Kulu. Keberagaman rasa, terutama Thai Tea yang terjangkau, menjadi alasan mengapa banyak konsumen yang terus kembali.

“Kami menawarkan Thai Tea dengan harga terjangkau, dan rasanya sangat disukai orang,” jelas Risman Widian Pratama.

Susu Setia kini bercita-cita menjadi merek minuman nomor satu di Kalimantan Timur dan terus berusaha memperluas jangkauannya ke berbagai daerah.

“Kami ingin lebih banyak orang yang bisa menikmati Susu Setia di lebih banyak gerai kami,” tutup M. Adil.

(adv)

Continue Reading

Previous: Es.Tea.Tic: Inovasi Minuman Sehat yang Menarik Perhatian Konsumen Tenggarong

Next: Ayam Setia: Ayam Krispi yang Menawarkan Rasa Nusantara dalam Setiap Gigitan

Ayam Setia: Ayam Krispi yang Menawarkan Rasa Nusantara dalam Setiap Gigitan

sambaranews.com/2024/11/26/ayam-setia-ayam-krispi-yang-menawarkan-rasa-nusantara-dalam-setiap-gigitan

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Ayam Setia, brand kuliner ayam krispi dengan rempah nusantara, diluncurkan pada 20 Agustus 2020 oleh M. Adil Hidayat, Risman Widian Pratama, Anggit Dimas Anggoro, dan Hardiansyah. Di tengah pandemi, mereka berhasil menghadirkan pilihan makanan cepat saji yang terjangkau namun kaya rasa.

“Awalnya, kami hanya fokus pada produk minuman dengan Susu Setia, namun melihat potensi besar dalam kuliner ayam, kami memutuskan untuk meluncurkan Ayam Setia,” ujar M. Adil Hidayat. Harga yang hanya 7000 rupiah per porsi dan penyajian yang cepat menjadikan Ayam Setia pilihan tepat untuk konsumen yang mencari makanan praktis.

Keunikan Ayam Setia terletak pada bumbu rempah nusantara yang digunakan pada ayam krispi, memberi cita rasa yang berbeda dari ayam krispi lainnya. “Kami ingin memberikan pilihan yang enak dengan rasa autentik Indonesia dalam waktu singkat,” kata Risman Widian Pratama.

Ayam Setia tidak hanya berkembang di Tenggarong, tetapi juga membuka cabang baru di Danau Murung pada bulan kedua. “Kami mulai memperkuat manajemen dan mengelola berbagai brand, termasuk Susu Setia,” ujar Anggit Dimas Anggoro.

Ayam Setia juga memperkenalkan solusi bagi keluarga yang sibuk, dengan pilihan menu yang praktis namun tetap penuh rasa. “Kami hadir untuk membantu ibu rumah tangga yang tidak punya banyak waktu untuk memasak,” jelas Hardiansyah.

Dengan rencana untuk membuka lebih banyak gerai di berbagai daerah, Ayam Setia berharap dapat lebih menjangkau konsumen di seluruh Indonesia. “Kami ingin Ayam Setia menjadi pilihan utama bagi yang mencari makanan praktis dan berkualitas,” tutup M. Adil Hidayat.

(adv)

Continue Reading

Previous: Dari Gagal Menjadi Sukses: Perjalanan Susu Setia yang Kini Menguasai Pasar Minuman Kalimantan Timur

Next: Cilok dan Maklor, Usaha Kreatif yang Makin Digemari

[s sambaranews.com/2024/11/26/cilok-dan-maklor-usaha-kreatif-yang-makin-digemari](https://sambaranews.com/2024/11/26/cilok-dan-maklor-usaha-kreatif-yang-makin-digemari)
adminsambaranews



Previous: Ayam Setia: Ayam Krispi yang Menawarkan Rasa Nusantara dalam Setiap Gigitan
Next: Perjalanan Sukses EK Bouquet dari Modal Rp150 Ribu hingga Menjadi Usaha Terkenal di Kukar

Perjalanan Sukses EK Bouquet dari Modal Rp150 Ribu hingga Menjadi Usaha Terkenal di Kukar

sambaranews.com/2024/11/27/perjalanan-sukses-ek-bouquet-dari-modal-rp150-ribu-hingga-menjadi-usaha-terkenal-di-kukar

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – EK Bouquet, usaha souvenir yang didirikan oleh Eka, telah mengalami perjalanan panjang dan sukses sejak pertama kali memulai dengan modal sangat minim pada tahun 2018. Dengan bermodal hanya Rp150 ribu, Eka berhasil mengembangkan usaha yang kini dikenal luas di Kukar, bahkan di luar daerah. Usaha ini berfokus pada pembuatan buket bunga dan produk dekorasi lainnya yang terbuat dari berbagai bahan, termasuk akrilik 2D dan 3D.

Eka mengungkapkan bahwa saat pertama kali memulai usaha ini, dia hanya membeli bahan-bahan secukupnya untuk membuat buket bunga sederhana. Meskipun demikian, keuntungan yang didapatkan dari penjualan buket bunga tersebut berhasil diputar dan digunakan untuk mengembangkan usaha lebih lanjut. Usaha yang awalnya hanya berfokus pada pembuatan buket bunga kini telah berkembang menjadi bisnis yang meliputi produk-produk lainnya, seperti akrilik 2D dan 3D yang sangat diminati oleh pasar.

"Awalnya cuma modal Rp 150 ribu, itu juga beli bahan secukupnya saja. Sampai dari keuntungan bouquet kita putar dan Alhamdulillah bisa mengembangkan usaha sampai ke akrilik 2D dan 3D," kata Eka mengenang perjalanan usahanya. Dengan terus berinovasi dan mengikuti perkembangan tren pasar, EK Bouquet berhasil meraih kesuksesan yang tidak diduga sebelumnya.

Keberhasilan Eka dalam menjalankan bisnis ini tidak lepas dari pembinaan dan dukungan yang ia terima dari pemerintah daerah. Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Diskop-UKM) Kukar telah memberikan fasilitasi kepada Eka dalam pembuatan legalitas usaha secara gratis. Hal ini sangat membantu Eka dalam mengurus berbagai perizinan yang diperlukan untuk mengembangkan usahanya lebih lanjut. Selain itu, Eka juga menerima bantuan berupa peralatan usaha dari Dinas Pemuda dan Olahraga (Dispora) Kukar, yang mendukung kelancaran produksi barang-barang yang dihasilkan oleh EK Bouquet.

"Dari Diskop-UKM, kami dibantu dalam membuat legalitas usaha dan peralatan usaha. Semua ini sangat mendukung kelancaran usaha kami," jelas Eka. Tanpa adanya pembinaan dari pemerintah, Eka menyadari bahwa usahanya tidak akan berkembang sebesar sekarang ini. Dukungan dari pemerintah daerah yang diberikan secara langsung memberikan dampak positif bagi pengusaha-pengusaha kecil di Kukar.

Tidak hanya dukungan dari pemerintah daerah, Eka juga menerima bantuan pendanaan dari Kementerian Pemuda dan Olahraga (Kemenpora) RI serta Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf) RI. Bantuan tersebut diterima berkat aspirasi yang disampaikan oleh anggota DPR RI Dapil Kalimantan Timur, Hetifah Sjaifudian. Bantuan pendanaan ini digunakan untuk memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan kapasitas produksi EK Bouquet.

"Bantuan yang saya terima dari pemerintah sangat membantu dalam memperkuat usaha ini. Saya bisa membeli mesin dan bahan baku yang lebih berkualitas," kata Eka.

Sejak awal berdiri, EK Bouquet telah meraih beberapa prestasi yang sangat membanggakan. Salah satunya adalah penghargaan wirausaha muda berprestasi yang diberikan oleh Bupati Kukar, Edi Damansyah. Penghargaan ini diakui Eka sebagai hasil dari usaha keras dan ketekunan dalam menjalankan bisnis. Ia menekankan bahwa pencapaian tersebut tidak datang dengan mudah, tetapi berkat kerja keras, pencarian informasi tentang pembinaan usaha, serta inovasi yang terus dilakukan, semuanya membuahkan hasil yang memuaskan.

"Prestasi yang didapat tentunya melalui proses dan waktu yang panjang. Asalkan kita aktif mencari info pembinaan, pasti kita dapat hasil terbaik," ungkap Eka dengan penuh rasa syukur. Eka juga menceritakan bahwa ia pernah diberangkatkan oleh Dispora Kukar untuk mengikuti pelatihan nasional Training of Trainer (ToT) di Pulau Jawa. Pelatihan ini diberikan kepada para pengusaha muda yang memiliki usaha yang sudah berjalan cukup lama dan memiliki potensi untuk berkembang lebih jauh.

Melalui pelatihan ini, Eka mendapatkan banyak referensi dan inspirasi untuk berinovasi dalam menjalankan usahanya. Dia belajar banyak tentang strategi pemasaran, manajemen usaha, dan pengelolaan keuangan yang lebih efektif. Pelatihan ini juga memberikan Eka kesempatan untuk berinteraksi dengan pengusaha-pengusaha sukses lainnya yang bisa menjadi mentor dan sumber inspirasi.

"Pelatihan nasional yang saya ikuti sangat bermanfaat, memberikan referensi yang banyak untuk berinovasi dalam bisnis ini," ujar Eka.

Saat ini, Eka berencana untuk terus mengembangkan usaha EK Bouquet dengan menghadirkan lebih banyak pilihan produk, seperti menyediakan kado atau buah tangan yang menarik dan berkualitas tinggi. Eka berharap ke depannya, EK Bouquet bisa menjadi pilihan utama bagi masyarakat yang ingin memberikan souvenir di hari-hari bahagia, seperti pernikahan atau acara ulang tahun. Dengan pembinaan yang terus berlanjut, Eka optimis usahanya akan semakin berkembang.

"Tentunya untuk kedepan EK Bouquet bisa menjadi buah tangan di hari bahagia kawan-kawan dan bisa diberikan pembinaan secara kontinu," pungkasnya dengan penuh semangat.
(adv)

Continue Reading

Previous: Cilok dan Maklor, Usaha Kreatif yang Makin Digemari

Next: Angkringan Lezat dan Terjangkau Jadi Pilihan Favorit di Simpang Odah Etam

Angkringan Lezat dan Terjangkau Jadi Pilihan Favorit di Simpang Odah Etam

sambaranews.com/2024/11/27/angkringan-lezat-dan-terjangkau-jadi-pilihan-favorit-di-simpang-odah-etam

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Angkringan sederhana di kawasan Simpang Odah Etam, Tenggarong, kini menjadi pilihan utama bagi warga yang ingin menikmati kuliner lezat dengan harga terjangkau. Usaha ini merupakan bagian dari program IDAMAN AVENUE yang memberikan dukungan kepada pelaku UMKM dengan menyediakan ruang usaha di lokasi strategis. Dengan sajian es segar dan sate-satean yang ekonomis, angkringan ini semakin digemari.

“Program IDAMAN AVENUE sangat membantu saya dalam mengembangkan usaha. Dengan lokasi yang strategis, saya bisa menjangkau lebih banyak pelanggan dan usaha saya berkembang pesat,” kata pemilik angkringan.

Menu utama yang ditawarkan adalah es segar dengan harga Rp5.000 dan sate-satean seharga Rp3.000. Harga yang sangat terjangkau ini menjadikan angkringan ini semakin populer di kalangan pengunjung.

“Saya selalu mengutamakan kualitas bahan dan kebersihan dalam setiap sajian. Selain itu, saya ingin harga yang saya tawarkan bisa terjangkau oleh semua kalangan,” tambahnya.

Lokasi strategis di Simpang Odah Etam, yang ramai pengunjung, turut mendukung kesuksesan angkringan ini. Banyak pelanggan yang kembali, memberikan dorongan bagi pemilik angkringan untuk terus mempertahankan kualitas.

“Respons yang saya terima sangat baik. Banyak pelanggan yang kembali, dan itu menjadi semangat bagi saya untuk terus memberikan yang terbaik,” ungkap pemilik angkringan.

Dengan harapan agar usahanya semakin berkembang, pemilik angkringan berharap program IDAMAN AVENUE dapat terus dilaksanakan untuk mendukung UMKM lokal.

“Semoga program IDAMAN AVENUE bisa dilaksanakan setiap tahun, agar UMKM seperti saya bisa terus berkembang,” tutupnya.

(adv)

Continue Reading

Previous: Perjalanan Sukses EK Bouquet dari Modal Rp150 Ribu hingga Menjadi Usaha Terkenal di Kukar

Next: Bolu Beras Gula Merah dan Bingkak Kentang: Rasa Tradisional yang Semakin Populer di Tenggarong

Bolu Beras Gula Merah dan Bingkak Kentang: Rasa Tradisional yang Semakin Populer di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/27/bolu-beras-gula-merah-dan-bingkak-kentang-rasa-tradisional-yang-semakin-populer-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggara – Salipah, pemilik usaha UMKM di Tenggara, menghadirkan dua camilan tradisional yang semakin populer di kalangan masyarakat: Bolu Beras Gula Merah dan Bingkak Kentang. Produk-produk ini tidak hanya digemari karena rasanya yang enak, tetapi juga karena menggunakan bahan alami yang mendukung keberlanjutan ekonomi lokal.

Salipah memulai usaha ini dengan rasa cinta yang besar terhadap dunia kuliner, terutama yang berbasis bahan-bahan alami dan resep tradisional. Berawal dari hobi memasak dan membuat kue sendiri, ia mulai berusaha untuk menghasilkan produk yang enak dan bernutrisi, kemudian memasarkan produknya secara online. Kini, produk kue tradisional buatannya semakin banyak dipesan dan dikenal oleh masyarakat di Tenggara.

"Dulu saya suka makan kue, kemudian saya belajar untuk bisa membuatnya sendiri. Prinsip saya, kalau saya suka makan, saya harus bisa bikin sendiri," ujar Salipah. Ia mulai belajar mengolah berbagai resep, hingga akhirnya menemukan dua produk unggulan yang sekarang menjadi favorit banyak pelanggan: Bolu Beras Gula Merah dan Bingkak Kentang.

Kedua produk ini menawarkan rasa yang kaya dan unik berkat penggunaan gula aren asli dan kentang segar sebagai bahan utama. Bolu Beras Gula Merah, dengan rasa manis alami dari gula aren, memiliki aroma yang khas dan memberikan pengalaman makan yang menyenangkan. Sedangkan Bingkak Kentang, dengan kombinasi kentang dan susu, menghasilkan rasa gurih yang tidak bisa ditemukan di camilan lainnya.

Harga yang ditawarkan untuk kedua produk ini sangat terjangkau. Bolu Beras Gula Merah dijual seharga Rp 10.000 per kotak, sementara Bingkak Kentang dihargai Rp 5.000 per porsi. Harganya yang murah membuat produk-produk ini sangat terjangkau oleh berbagai kalangan.

"Produk saya mulai banyak pesanan, karena sudah banyak yang mengenal dan menyukai rasanya," kata Salipah. Ia juga memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk-produk ini, sehingga semakin banyak pelanggan yang tertarik untuk mencoba dan menikmati kelezatannya.

Salipah berharap usaha UMKM yang ia jalankan ini bisa terus berkembang dan memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar. "Semoga UMKM ini bisa lebih baik lagi, semakin berkembang, dan tentunya bisa memberikan manfaat lebih banyak bagi masyarakat," tutup Salipah.

(adv)

Continue Reading

Previous: Angkringan Lezat dan Terjangkau Jadi Pilihan Favorit di Simpang Odah Etam

Next: Kesuksesan Usaha Kuliner Variel Dwi Antoro, Dari Event ke Mandiri

Kesuksesan Usaha Kuliner Variel Dwi Antoro, Dari Event ke Mandiri

sambaranews.com/2024/11/27/kesuksesan-usaha-kuliner-variel-dwi-antoro-dari-event-ke-mandiri

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Perjalanan usaha kuliner Variel Dwi Antoro berawal dari pengalamannya berjualan di berbagai event. Kini, ia berhasil membangun usaha mandiri yang mengutamakan kualitas dan rasa. Keinginan untuk memiliki usaha sendiri muncul setelah merasa bahwa bekerja untuk orang lain tidak memberikan hasil yang maksimal. Dengan tekad kuat, Variel memutuskan untuk memulai usaha kuliner yang kini semakin berkembang pesat.

“Saya merasa lebih baik buka usaha sendiri karena hasilnya lebih menjanjikan daripada bekerja untuk orang lain,” ujar Variel saat berbicara tentang keputusan besar yang ia ambil untuk memulai usaha kuliner. Ia merasa berjualan di acara-acara besar memberi peluang besar, sehingga ia memutuskan untuk berusaha membuka usaha yang mandiri dan mengelola seluruh operasional usaha tersebut.

Dalam menjalankan usaha kulinernya, Variel memfokuskan diri pada kualitas. “Kami memproses makanan langsung di tempat. Kami tidak menyetok makanan dari rumah, karena kami ingin pelanggan selalu mendapatkan makanan yang fresh dan enak,” kata Variel. Dengan fokus pada kualitas dan inovasi, usaha kuliner Variel kini semakin diminati banyak orang.

Variel juga menyadari pentingnya memilih lokasi yang tepat untuk berjualan. “Saya berjualan di event yang memiliki banyak pengunjung, seperti festival kuliner atau pasar malam. Tempat-tempat tersebut selalu ramai dan memberikan peluang besar untuk mendapatkan pelanggan,” ungkapnya. Pendekatan ini ternyata sukses besar, karena Variel mampu menarik banyak pelanggan tetap yang selalu kembali untuk membeli produknya.

Ke depan, Variel berharap usaha kulinernya semakin berkembang dan mampu membuka lebih banyak lapangan pekerjaan bagi masyarakat. “Saya berharap usaha ini terus berkembang dan memberi manfaat bagi masyarakat sekitar. Saya ingin membuka lapangan pekerjaan dan membantu orang lain berkembang,” harapnya.

Dengan pengalaman berjualan di event-event besar dan semangat pantang menyerah, Variel Dwi Antoro telah membuktikan bahwa dengan kerja keras dan perhatian terhadap kualitas, sebuah usaha kuliner bisa berkembang menjadi usaha yang mandiri dan sukses.

(adv)

Continue Reading

Previous: Bolu Beras Gula Merah dan Bingkak Kentang: Rasa Tradisional yang Semakin Populer di Tenggarong

Next: Risoles Kreatif Nuryati Handayani Jadi Primadona Kuliner Tradisional

Risoles Kreatif Nuryati Handayani Jadi Primadona Kuliner Tradisional

sambaranews.com/2024/11/27/risoles-kreatif-nuryati-handayani-jadi-primadona-kuliner-tradisional

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Nuryati Handayani, seorang pengusaha UMKM, telah berhasil mengubah hobinya membuat risoles menjadi sebuah bisnis kuliner yang berkembang pesat. Berawal dari kecintaannya terhadap makanan tradisional ini, kini ia berhasil menciptakan berbagai inovasi menu yang membuat usahanya semakin dikenal masyarakat.

“Awalnya saya hanya suka makan risoles, tapi suatu hari saya berpikir, kenapa tidak mencoba membuat risoles sendiri dan menjualnya?” ungkap Nuryati ketika menceritakan awal mula bisnis kuliner. Pada awalnya, Nuryati tidak memiliki pengalaman dalam dunia usaha. Namun, ia merasa bahwa hobinya ini bisa menjadi peluang yang menarik, terlebih dengan semakin tingginya permintaan terhadap makanan tradisional.

Nuryati memulai usaha kuliner. Ia memilih platform digital karena lebih terjangkau dan memudahkan pelanggan untuk memesan. “Saya mulai dengan jualan online, dan ternyata respons pasar sangat positif. Hal ini membuat saya semakin termotivasi untuk mengembangkan usaha,” kata Nuryati. Tak disangka, penjualan risoles yang ia lakukan secara online mendapat sambutan hangat dari pelanggan, terutama dari masyarakat yang mencari makanan ringan berkualitas dengan harga terjangkau.

Setelah merasakan hasil yang menggembirakan dari penjualan online, Nuryati mulai mempertimbangkan untuk memperluas jangkauannya. Ia mulai berjualan offline di berbagai tempat, seperti di Simpang Odah Etam dan acara Car Free Day. “Saat bulan Ramadhan, saya juga berjualan di pasar-pasar malam dan bazaar, dan Alhamdulillah, semakin banyak pelanggan yang datang,” ujar Nuryati dengan senyum bangga. Keputusan untuk berjualan offline ternyata memberikan dampak positif bagi perkembangan bisnisnya, karena pelanggan bisa langsung mencicipi produk yang ia tawarkan.

Sering berjalannya waktu, Nuryati terus berinovasi dengan menambah berbagai menu tradisional lainnya. Tidak hanya risoles, ia mulai menjual jajak keroncong, jajak serabai, mpek-mpek, soto banjar ayam kampung, dan burger. “Saya ingin melestarikan kue-kue dan masakan tradisional Indonesia agar jajak tradisional bisa dikenal dan dicintai oleh masyarakat,” ujar Nuryati. Menu-menu baru ini juga didorong oleh kebutuhan untuk mempertahankan keunikan produk yang dapat membedakannya dengan usaha kuliner lainnya.

Penting bagi Nuryati untuk memastikan semua bahan yang digunakan dalam produksinya berkualitas dan halal. “Saya pastikan semua bahan yang digunakan sudah terjamin kehalalannya, karena itu penting bagi pelanggan kami,” tambah Nuryati. Hal ini tentunya memberikan rasa aman bagi konsumen yang membeli produk-produk yang ia jual.

Selain menjaga kualitas, Nuryati juga memanfaatkan platform online untuk menjangkau lebih banyak pelanggan. “Pesanan online membuat lebih mudah bagi pelanggan yang tidak sempat datang ke lapak kami. Kami bisa melayani lebih banyak orang di luar Tenggarong,” katanya. Dengan menggabungkan penjualan offline dan online, Nuryati telah berhasil mengembangkan jangkauan pasar yang lebih luas.

Ke depan, Nuryati berharap bisnis UMKM yang ia jalani bisa terus berkembang dan berdaya saing. Ia juga menginginkan dukungan yang lebih besar dari pemerintah dan pihak terkait untuk membantu pengusaha kecil agar bisa berkembang. “Semoga UMKM semakin maju dan sukses, dengan dukungan dari pemerintah, kami bisa lebih berkembang dan lebih dikenal di pasar luar,” tutupnya penuh harapan.

(adv)

Continue Reading

Previous: Kesuksesan Usaha Kuliner Variel Dwi Antoro, Dari Event ke Mandiri

Next: Kerajinan Tangan Berkualitas dari Rini Nanda Handmade Siap Memikat Hati Pelanggan

Kerajinan Tangan Berkualitas dari Rini Nanda Handmade Siap Memikat Hati Pelanggan

sambaranews.com/2024/11/27/kerajinan-tangan-berkualitas-dari-rini-nanda-handmade-siap-memikat-hati-pelanggan

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Menawarkan kerajinan tangan unik dengan kualitas terbaik, Rini Nanda Handmade telah menjadi pilihan bagi banyak pencinta produk handmade. Dimulai dari hobi pada 2017, usaha ini terus berkembang dengan berbagai produk yang memikat pasar.

“Awalnya, kami hanya suka bikin gelang dan kalung sebagai hobi. Tapi ternyata, banyak yang tertarik dan menyukai hasil karya kami,” ujar Rini. “Dari situ, kami berpikir untuk menjadikan hobi ini sebagai usaha.” Seiring waktu, produk mereka berkembang menjadi berbagai barang handmade berkualitas, termasuk cincin, frame jam, bunga, dan dompet.

Nanda menjelaskan lebih lanjut, “Kami selalu menggunakan bahan berkualitas tinggi dan desain yang inovatif. Setiap produk kami dibuat dengan sangat teliti.” Keunikan setiap produk Rini Nanda Handmade menjadi daya tarik tersendiri bagi pelanggan.

Selain itu, Rini Nanda Handmade juga mempermudah pelanggan dalam proses pemesanan dengan menyediakan layanan melalui WhatsApp dan Facebook. “Kami selalu memastikan pesanan diterima dengan aman dan tepat waktu,” kata Rini.

Rini dan Nanda berharap produk mereka dapat semakin dikenal luas. “Kami ingin setiap orang yang membeli produk kami merasa memiliki sesuatu yang istimewa,” ujar Nanda. Mereka yakin bahwa dengan dukungan yang terus berkembang, kerajinan tangan lokal bisa semakin diperhitungkan di pasar global.

(adv)

Continue Reading

Previous: Risoles Kreatif Nuryati Handayani Jadi Primadona Kuliner Tradisional

Next: Kisah Tiwi UMKM Lokal yang Terus Berkembang di Tenggarong

Kisah Tiwi UMKM Lokal yang Terus Berkembang di Tenggara

sambaranews.com/2024/11/28/kisah-tiwi-umkm-lokal-yang-terus-berkembang-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggara – Tiwi Cake Cookies and Dessert adalah contoh sukses UMKM lokal yang terus berkembang di Tenggara. Berdiri sejak September 2015, usaha ini telah menjadi solusi bagi masyarakat yang membutuhkan hidangan manis berkualitas untuk berbagai acara.

Tiwi, pemilik usaha ini, memulai bisnisnya dengan modal kecil dan semangat besar. Dari awal, ia ingin memberikan kebahagiaan kepada pelanggan melalui produk-produk buatannya. Produk yang ditawarkan mencakup cake, cookies, dessert, hingga mille crepes yang dibuat dengan bahan berkualitas tinggi.

"Kami selalu memastikan semua bahan yang digunakan adalah yang terbaik, sehingga hasilnya bisa memuaskan pelanggan," kata Tiwi.

Toko ini berlokasi di Jalan Danau Semayang No. 113 RT 12, dekat proyek pasar Tangga Arung. Lokasinya yang strategis membuat pelanggan mudah menjangkaunya. Namun, untuk kemudahan lebih lanjut, Tiwi juga menyediakan layanan pemesanan online melalui Instagram dan WhatsApp.

"Kami ingin pelanggan merasa nyaman. Mereka bisa memesan dari mana saja dan tetap mendapatkan produk terbaik," jelasnya.

Selain menyediakan berbagai hidangan manis, Tiwi juga menerima pesanan khusus untuk hantaran acara spesial. Produk-produk ini disesuaikan dengan kebutuhan pelanggan, baik dari segi rasa maupun tampilan.

Sebagai seorang pelaku UMKM, Tiwi selalu mendengarkan masukan dari pelanggan untuk terus meningkatkan kualitas. Baginya, inovasi adalah kunci untuk menjaga keberlanjutan usaha.

"Saya berharap usaha ini bisa terus berkembang dan memberikan manfaat bagi banyak orang. Dukungan pelanggan sangat berarti bagi kami," tambahnya.

Tiwi merasa bangga dapat menjadi bagian dari momen-momen istimewa para pelanggannya. Dengan komitmen tinggi, ia terus berupaya menghadirkan produk-produk terbaik untuk masyarakat Tenggara dan sekitarnya.

Continue Reading

Previous: Kerajinan Tangan Berkualitas dari Rini Nanda Handmade Siap Memikat Hati Pelanggan

Next: Kedai Putbel, Destinasi Kuliner Kue Basah Khas Kutai di Tenggara

Kedai Putbel, Destinasi Kuliner Kue Basah Khas Kutai di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/28/kedai-putbel-destinasi-kuliner-kue-basah-khas-kutai-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, TENGGARONG – Kedai Putbel yang berlokasi di Jalan Stadion Tenggarong menjadi destinasi wajib bagi pecinta kuliner tradisional khas Kutai. Beragam kue basah tradisional seperti podang kentang, agar-agar busa, bingkak, hingga ampanan tatak, tersedia setiap hari dengan harga terjangkau.

Harga kue-kue basah ini berkisar antara Rp 7 ribu hingga Rp 10 ribu per potong. Kedai ini menjadi andalan masyarakat, terutama saat Ramadan, sebagai tempat mencari menu berbuka puasa yang khas dan lezat. Pemilik Kedai Putbel, Ulfa, mengungkapkan bahwa sebagian besar kue yang dijualnya merupakan titipan dari pembuat kue lokal yang tersebar di wilayah Tenggarong.

“Saya dulu sempat membuat sendiri kue-kue ini, tapi karena keterbatasan waktu dan tenaga, akhirnya lebih memilih menjual kue titipan dari pembuat lokal. Dengan begitu, saya juga membantu mereka memasarkan produknya,” jelas Ulfa saat ditemui di kedainya.

Ulfa menambahkan bahwa usaha ini tidak hanya menjadi sumber penghasilan baginya, tetapi juga menjadi sarana untuk melestarikan kuliner tradisional Kutai. Menurutnya, beberapa jenis kue yang dijual, seperti podang kentang dan bingkak, memiliki sejarah panjang dalam tradisi masyarakat Kutai, sehingga penting untuk terus memperkenalkannya kepada generasi muda.

Podang Kentang, Primadona Saat Ramadan

Podang kentang menjadi salah satu kue paling favorit di Kedai Putbel, terutama saat bulan Ramadan. Teksturnya yang lembut dan rasa manisnya yang pas membuatnya cocok sebagai menu berbuka puasa. Proses pembuatan podang kentang juga cukup unik, karena kue ini dipanggang menggunakan suhu sedang untuk memastikan tekstur dan rasa yang sempurna.

“Podang kentang sangat digemari. Teksturnya lembut, rasanya manis tapi tidak berlebihan, dan sangat cocok disantap saat berbuka puasa,” ujar Ulfa.

Selain podang kentang, agar-agar busa menjadi menu favorit lainnya, terutama bagi anak-anak. Kue ini dikenal dengan tekstur lembut dan tampilannya yang menarik, membuatnya selalu habis terjual setiap hari.

Bingkak dan Ampanan Tatak, Ikon Kuliner Tradisional

Tidak hanya podang kentang dan agar-agar busa, Kedai Putbel juga menawarkan bingkak dan ampanan tatak. Bingkak, yang hadir dalam varian rasa seperti original, pandan, dan gula merah, memiliki tekstur kenyal yang unik. Kue ini kerap menjadi pilihan pelanggan yang ingin menikmati cita rasa autentik khas Kutai.

Ampanan tatak, kue berbahan dasar pisang yang dilapisi adonan santan, juga menjadi salah satu menu yang digemari. Aromanya yang harum dan rasanya yang gurih manis membuat kue ini menjadi favorit untuk acara keluarga atau berbuka puasa.

Ulfa berharap usaha kue basah yang dijalankannya dapat terus berkembang, tidak hanya sebagai sarana ekonomi tetapi juga sebagai upaya melestarikan kuliner tradisional. Ia juga berkomitmen untuk terus menjaga kualitas kue yang dijualnya agar pelanggan selalu puas.

“Saya ingin kue khas Kutai ini tetap dikenal dan dicintai oleh masyarakat, baik di Tenggarong maupun di luar daerah. Ini bagian dari kebanggaan budaya kita,” pungkas Ulfa.

(adv)

Continue Reading

Previous: Kisah Tiwi UMKM Lokal yang Terus Berkembang di Tenggarong

Next: Qifasha Snack Tawarkan Menu Sarapan yang Memikat

Qifasha Snack Tawarkan Menu Sarapan yang Memikat

sambaranews.com/2024/11/28/qifasha-snack-tawarkan-menu-sarapan-yang-memikat

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Qifasha Snack hadir dengan beragam menu sarapan dan makan siang yang menjadi favorit para pelanggan setianya.

Pemilik Qifasha Snack, Emma, mengungkapkan bahwa menu yang disajikan di antaranya nasi beef belly, katsu, hingga aneka jajanan basah.

"Aneka menu ini dijual agar pelanggan tidak bosan dan memiliki banyak pilihan makanan," ujarnya.

Emma menambahkan, menu yang ditawarkan selain lezat juga ramah di kantong, sehingga cocok dinikmati berbagai kalangan.

Dalam sehari, Emma dapat menghabiskan hingga 10 box nasi beef belly yang dijual dengan harga Rp 15 ribu per porsi.

"Sehari stok habis bisa 10 box, tergantung pesanan, supaya modal tetap bisa diputar," jelasnya.

Yang menjadi ciri khas nasi beef belly adalah perpaduan bumbu rempah dan kecap asin yang memberikan cita rasa unik.

Selain itu, daging sapi yang digunakan adalah jenis slice tanpa lemak, ditambah selada segar hasil panen petani hidroponik lokal.

Emma juga menawarkan onde-onde sebagai menu baru di Qifasha Snack, yang dihargai mulai Rp 10 ribu per buah.

"Onde-onde ini cukup diminati, sehari bisa habis hingga 30 buah," tambah Emma.

Menu lain yang tak kalah populer adalah risol isi sayur dengan tambahan irisan ayam, yang selalu mendapatkan repeat order.

"Risol banyak disukai karena bumbu sayurnya yang khas, menurut pelanggan," tutupnya.
(adv)

Continue Reading

Previous: Kedai Putbel, Destinasi Kuliner Kue Basah Khas Kutai di Tenggarong

Next: Seblak Sundapa Menjadi Tempat Makan Favorit Anak Muda di Tenggarong

Seblak Sundapa Menjadi Tempat Makan Favorit Anak Muda di Tenggarong

sambaranews.com/2024/11/28/seblak-sundapa-menjadi-tempat-makan-favorit-anak-muda-di-tenggarong

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Seblak Sundapa kini menjadi pilihan kuliner yang populer di Tenggarong. Hidangan seblak prasmanan dengan berbagai pilihan topping menjadi daya tarik utama bagi anak-anak muda yang ingin menikmati makanan pedas dan nikmat. Tidak hanya menyediakan makanan yang enak, Seblak Sundapa juga menjadi tempat nongkrong favorit bagi pelajar dan anak muda Tenggarong.

Seblak Sundapa, yang dikelola oleh Cucu Herawati, menyajikan hidangan seblak yang terdiri dari kerupuk, bakso, sayur-sayuran, mie, dan berbagai topping lainnya. Semua topping ini bisa dipilih pelanggan sesuai selera mereka. "Kami ingin pelanggan bisa memilih topping yang sesuai dengan selera mereka, karena seblak bisa dinikmati dengan berbagai macam kombinasi," kata Cucu.

Tidak hanya topping yang beragam, Seblak Sundapa juga menawarkan bumbu pedas yang bisa disesuaikan dengan tingkat kepedasan yang diinginkan. Ada level 1 hingga 5 yang tanpa biaya tambahan, dan level 6 hingga 10 dengan biaya tambahan. "Kami menyediakan berbagai level pedas yang bisa dipilih pelanggan sesuai dengan kemampuan mereka menikmati pedas," ujar Cucu. Setiap hari, bumbu pedas yang digunakan di Seblak Sundapa selalu fresh, karena disiapkan setiap hari.

Seblak Sundapa menjadi tempat yang sangat disukai oleh kalangan pelajar. Dengan harga yang terjangkau, mulai dari Rp 2.000 hingga Rp 6.000, tempat ini menjadi pilihan bagi anak muda yang ingin makan enak dengan harga bersahabat. "Sebagian besar pelanggan kami adalah pelajar. Mereka datang untuk makan sambil nongkrong bersama teman-teman," kata Cucu. Dengan suasana yang nyaman dan harga yang terjangkau, Seblak Sundapa menjadi tempat nongkrong favorit bagi anak-anak muda Tenggarong.

Seblak Sundapa beroperasi setiap hari dan menyediakan sekitar 100 porsi seblak yang semuanya habis dalam waktu singkat. "Setiap hari kami habis jual 100 porsi. Itu artinya Seblak Sundapa memang disukai masyarakat Tenggarong," ungkap Cucu.

Ke depan, Cucu berharap Seblak Sundapa bisa berkembang lebih luas dan menjadi tempat makan favorit di kota lainnya. Dengan mempertahankan kualitas dan inovasi dalam menu, Cucu yakin usaha ini bisa terus berkembang. (adv)

Continue Reading

Previous: Qifasha Snack Tawarkan Menu Sarapan yang Memikat

Next: Teawai: Inovasi Herbal yang Mulai Menyebar ke Pasar Nasional

Teawai: Inovasi Herbal yang Mulai Menyebar ke Pasar Nasional

sambaranews.com/2024/11/28/teawai-inovasi-herbal-yang-mulai-menyebar-ke-pasar-nasional

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Sejak pertama kali diluncurkan pada tahun 2017, Teawai telah menunjukkan perkembangan yang pesat. Produk teh yang berbahan dasar bawang dayak ini kini semakin populer di berbagai daerah. Tidak hanya terkenal dengan manfaat kesehatannya, Teawai juga menjadi simbol dari pertanian berkelanjutan yang berkontribusi terhadap pemberdayaan petani lokal di Kalimantan.

Khalif Sardi, pemilik Teawai, mengungkapkan bahwa sejak awal membangun bisnis ini, dia sudah memiliki visi untuk menghadirkan produk yang tidak hanya bermanfaat bagi kesehatan tetapi juga memiliki dampak sosial dan lingkungan yang positif. "Teawai ini adalah produk herbal yang terbuat dari bahan-bahan alami yang berasal dari petani lokal. Kami bekerja sama dengan petani yang menerapkan pertanian berkelanjutan, yang artinya mereka menjaga kelestarian alam dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar," jelas Khalif.

Teh Tiwei, yang merupakan produk unggulan Teawai, terbuat dari bawang dayak, tanaman khas Kalimantan yang diketahui memiliki banyak khasiat, seperti mengobati kanker, hipertensi, dan penyakit jantung. Bawang dayak juga memiliki sifat antioksidan dan antiinflamasi yang sangat baik bagi tubuh. Khalif mengatakan bahwa teh ini merupakan pilihan yang tepat bagi mereka yang ingin menjaga kesehatan tubuh secara alami, tanpa khawatir dengan bahan kimia berbahaya.

Saat ini, Teawai telah memasuki pasar swalayan besar seperti Indomaret. Produk Teawai dapat dibeli dengan harga Rp 22.400 per pcs, dan Khalif mengungkapkan bahwa produk mereka di Indomaret sudah memiliki keuntungan 50 persen. "Kami sangat senang bisa masuk ke pasar swalayan seperti Indomaret. Ini merupakan langkah besar bagi kami untuk memperkenalkan produk Teawai ke lebih banyak orang," tambah Khalif.

Selain itu, Khalif juga bercerita bahwa penjualan Teawai tidak hanya terbatas di Kalimantan. "Kami terus mengirim produk kami ke luar Kalimantan, dan kami sudah menjangkau beberapa daerah di luar pulau," kata Khalif. Hal ini menunjukkan bahwa produk herbal yang berbahan dasar bawang dayak ini semakin diminati oleh konsumen di luar Kalimantan.

Namun, yang paling membanggakan bagi Khalif adalah dampak positif yang dirasakan oleh para petani bawang dayak yang menjadi pemasok utama bahan baku Teawai. "Sebelum kami bekerja sama, para petani ini tidak pernah bisa menentukan harga tetap untuk hasil panen mereka. Dengan adanya Teawai, kami berusaha memberikan harga yang layak dan stabil bagi mereka," kata Khalif.

Dia berharap, dengan semakin populernya Teawai, para petani bawang dayak akan merasakan dampak positif dalam jangka panjang. Selain itu, Khalif juga menegaskan bahwa bisnis ini tidak hanya untuk mencari keuntungan, tetapi juga untuk memberikan manfaat bagi orang lain. "Kami ingin bisnis ini menjadi lebih dari sekadar mencari uang. Kami ingin memberikan harapan dan manfaat bagi banyak orang, terutama bagi petani yang selama ini kesulitan dalam menjual hasil panennya," ujarnya.

Ke depan, Khalif berencana untuk memperluas pasar Teawai ke luar negeri. Dengan permintaan yang semakin meningkat, ia yakin Teawai bisa menjadi produk herbal yang dikenal di berbagai negara. "Kami optimis Teawai bisa berkembang lebih pesat dan memberikan manfaat kesehatan kepada lebih banyak orang," tutup Khalif. (adv)

Continue Reading

Previous: Seblak Sundapa Menjadi Tempat Makan Favorit Anak Muda di Tenggarong

Next: Nikmati Kue Jadul dan Kenian di Lis Bakery Mangkurawang

Nikmati Kue Jadul dan Kenian di Lis Bakery Mangkurawang

sambaranews.com/2024/11/28/nikmati-kue-jadul-dan-kenian-di-lis-bakery-mangkurawang

adminsambaranews



Sambaranews.com, Tenggarong – Lis Bakery Mangkurawang menawarkan aneka roti dan kue yang menggugah selera, mulai dari kue kenian, kue tradisional, hingga kue jadul yang semuanya tersedia untuk memenuhi kebutuhan jajanan pagi masyarakat. Pemilik Lis Bakery, Lilis, menjelaskan bahwa dia ingin menyediakan berbagai pilihan kue yang dapat dinikmati oleh semua kalangan, baik yang mencari makanan modern maupun yang merindukan cita rasa tradisional.

Lilis mengungkapkan bahwa sejak membuka toko roti ini, dirinya berfokus pada penggunaan bahan-bahan berkualitas untuk memastikan rasa yang khas dan lezat. Di antara pilihan produk yang paling digemari, terdapat kue kering dengan cita rasa manis dan gurih, serta roti isi yang cocok untuk sarapan pagi.

Ragam Pilihan Roti dan Kue

Berbagai macam roti, kue basah, dan kue kering menjadi menu andalan di Lis Bakery Mangkurawang. Setiap produk diproduksi dengan penuh perhatian dan keahlian agar menghasilkan rasa yang istimewa. Dengan beragam pilihan, pelanggan dapat memilih dari kue kenian yang populer hingga kue jadul yang memikat nostalgia.

"Kami ingin menghadirkan sesuatu yang berbeda. Tak hanya kue kekinian, kami juga menyediakan kue tradisional yang sudah jarang ditemukan," ungkap Lilis saat ditemui di kedainya.

Selain menawarkan keanekaragaman kue, Lis Bakery juga berkomitmen untuk mendukung perekonomian lokal dengan menggunakan bahan baku dari para petani dan pengrajin lokal. Lilis menambahkan bahwa ia selalu berusaha untuk berinovasi dengan menawarkan pilihan menu yang sesuai dengan tren, namun tetap mempertahankan cita rasa yang telah dikenal luas oleh pelanggan setia.

Inovasi Produk untuk Pasar Lokal

Produk-produk Lis Bakery Mangkurawang dikenal dengan kualitas dan cita rasanya yang konsisten. Lilis dan timnya berusaha untuk terus berinovasi, dengan memperkenalkan varian baru setiap beberapa bulan. Salah satu varian yang cukup diminati adalah roti isi dengan aneka rasa yang dirancang untuk memanjakan lidah pelanggan yang mencari sesuatu yang berbeda.

"Kami juga mengikuti tren, misalnya dengan kue-kue yang tengah hits, namun tetap dengan sentuhan lokal yang membuatnya lebih unik," ujar Lilis sambil menunjukkan beberapa produk baru yang sedang dalam proses pengembangan.

Selain itu, Lis Bakery berfokus pada pelayanan yang ramah dan cepat. Dengan semakin banyaknya permintaan, Lilis berharap bisa membuka lebih banyak cabang di masa depan, yang dapat menjangkau lebih banyak pelanggan.

Mendukung UMKM dan Ekonomi Lokal

Lis Bakery Mangkurawang bukan hanya menjadi tempat untuk menikmati kue-kue enak, tetapi juga berperan dalam mendukung perekonomian lokal. Dalam setiap langkahnya, Lilis berusaha untuk melibatkan komunitas sekitar dengan menyediakan lapangan kerja dan memperkenalkan produk lokal melalui bisnisnya.

"Kami ingin lebih banyak masyarakat yang mendapat manfaat dari usaha ini, mulai dari petani bahan baku hingga tenaga kerja di toko," jelas Lilis.

Lis Bakery Mangkurawang kini menjadi pilihan banyak orang, baik untuk menikmati jajanan pagi, maupun untuk menghadirkan sentuhan manis di berbagai acara. Dengan keberagaman produk dan komitmen terhadap kualitas, Lilis berharap bisnis ini dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi positif bagi perekonomian lokal.

Pemilik Lis Bakery, Lilis, menekankan bahwa dengan menyediakan aneka kue berkualitas dan berbagai pilihan produk, dirinya berharap bisa terus memenuhi selera masyarakat yang beragam.
(adv)

Continue Reading

Previous: Teawai: Inovasi Herbal yang Mulai Menyebar ke Pasar Nasional