



## Menjadi UKM Lean, Agile, dan Kreatif dengan Memanfaatkan Stay-at-Home Economy di Program Aksilerasi III

**Jakarta, 20 September 2021** - Melalui dorongan yang tepat, terbukti UKM bisa mendapatkan omzet miliaran dari rumah saja. Selamat datang, era “Stay at Home Economy” yang lean, agile, dan kreatif!

*Small is beautiful* - hal ini terbukti di tengah gempuran pandemi sekalipun, justru UKM di Indonesia yang sukses menunjukkan resiliensinya dengan menjadi sektor bisnis yang paling mengalami peningkatan di masa Covid19.

Berdasarkan data yang terbitkan Kemenkop UMK Republik Indonesia April 2021 lalu, ada lebih dari 64 juta UKM di Indonesia, yang berkontribusi 14% terhadap total ekspor non migas, 60% total investasi, 97% persen total tenaga Kerja, dan 61% total PDB nasional.

Jika sebelumnya *startup* menjadi pendorong lahirnya *sharing economy* di Indonesia, kini UKM menjadi ujung tombak *stay at home economy* di masa pandemi. *Stay at home economy* ditandai dengan pergeseran perilaku masyarakat dalam bertransaksi yang serba daring dan meningkatnya permintaan berbagai produk pendukung aktivitas masyarakat di rumah, seperti makanan beku atau kriya interior.

Dalam menjawab berbagai permintaan baru, karakter pembeli yang berubah, dan tantangan pandemi, UKM harus mampu beroperasi dengan ramping, gesit dan kreatif. Menurut *creativepreneur* Yoris Sebastian, ada beberapa tips yang perlu dijalankan para pelaku UKM agar tetap kreatif di masa pandemi:

1. **Ide itu ada karena diciptakan, bukan didapatkan.**  
Tinggalkan pepatah lama “pergi mencari ide ke gunung”. Ide kreatif itu bisa kita ciptakan, lewat riset yang tepat.
2. **Kenal diri sendiri dulu**  
Dalam hidup ini, kuncinya adalah kenal jati diri kita sendiri dulu; ini juga berlaku ketika kita ingin sukses berbisnis; karena pada dasarnya apapun yang kita jual, sesungguhnya kita sedang “menjual” diri kita.
3. **Jalani prinsip happynomics**  
Berbisnislah dengan azas *happynomic*: dilakukan dengan *happy* (senang), bernilai ekonomi, dan secara *nature* bisa dibayar mahal.
4. **Dobrak pola pemikiran lama dan eksekusi sesuai pakem**

Ada proses *iteration* yang berawal dari mencari ide, kemudian disortir, dan dari proses ini akan mendapatkan gambaran baru untuk mendapat hasil yang layak yang dapat dijalankan.

5. **Lupakan “passion” sejenak**  
Di saat krisis seperti ini, jangan melihat *passion* terlebih dahulu, kita harus



bertahan dengan melakukan hal lain secara kreatif dan secara produktif. Intinya, bagaimana kreativitas kita ini bisa menjadi nilai tambah untuk pelanggan.

Yoris Sebastian bersama para mentor lainnya, akan memberikan pembelajaran lebih dalam akan hal-hal tersebut pada pelaku UKM Indonesia lewat kelas Aksilerasi; yakni rangkaian acara yang diadakan Ninja Xpress sebagai program percepatan pengembangan dan pemberdayaan Bisnis UKM.

“Berbeda dari aksilerasi sebelumnya, Aksilerasi III akan membawa pelaku UKM untuk memanfaatkan jejaring dalam berbisnis, di mana pelaku UKM yang sudah memiliki skala bisnis yang besar akan menemukan partner bisnis yang tepat atau *reseller*,” ujar **CMO Ninja Xpress Andi Djowarsa**. Maka, dengan fokus membantu UKM meningkatkan jaringan bisnisnya, Aksilerasi III mengangkat tema “Capai Omzet Milyaran dari Rumah Melalui Akses Jaringan Bisnis oleh Ninja Xpress”.

Kegiatan yang akan berlangsung pada tanggal 28 September hingga 1 Oktober ini menggandeng para mentor yang handal di bidangnya masing-masing, seperti: Yoris Sebastian (Creativepreneur & Author), Denny Santoso (Entrepreneur, Speaker Business Consultant, dan Author), Rono Jatmiko (Certified Facebook Trainer), Mollyta (Certified Google Trainer), Christina Lie (Owner of 101 Red 101), Ethika Santi (Head of Sales PT Jobstreet Indonesia), dan Nadjani (Owner Nadjani Indonesia).

Terus berkembangnya program Aksilerasi dengan konsisten hingga ketiga kalinya, menunjukkan komitmen Ninja Xpress bagi para pelaku UKM. “Pesan saya pada pelaku UKM agar memanfaatkan program ini dengan cerdas untuk mendapatkan ilmu yang aplikatif dan partner bisnis yang tepat untuk meningkatkan skala bisnis menjadi lebih luas,” simpulnya. “Di era kita hidup sekarang, sangat penting untuk tetap lean, agile dan kreatif agar bisnis bisa bertahan.”