

SIARAN PERS

[Untuk diterbitkan segera]

Hody.id Berhasil Catat Kenaikan Omzet Lima Kali Lipat Saat Pandemi, Berkat Program AKSILERASI Gagasan Ninja Xpress

Hody.id jadi salah satu bisnis UKM yang baru lahir di tengah pandemi, dan berhasil berdayakan Ibu-ibu “Jago Jualan” untuk jadi reseller yang tersebar di seluruh pelosok negeri.

Jakarta, 19 November 2020 - Di tengah program AKSILERASI gagasan Ninja Xpress, Hody.id jadi salah satu UKM yang berhasil terapkan jurus Aikido sehingga dapat naik kelas dan *go digital* dengan berhasil meningkatkan omzet hingga lima kali lipat. UKM perlu memahami beberapa hal, seperti kemampuan membaca trend pasar, menganalisa data, hingga mengolah laporan keuangan yang tepat agar dapat meraih *Quick Win* di tengah arus krisis pandemi COVID-19.

Sama seperti yang dilakukan Hody.id, jurus Aikido dari para mentor profesional AKSILERASI tersebut menjadi penting untuk diterapkan UKM supaya bisnis dapat bertahan dan selamat dari situasi krisis. Dalam situasi terdesak dan berbahaya, punya kemampuan bela diri seperti Aikido jadi keuntungan tersendiri supaya kita bisa bertahan, melawan, dan keluar dari marabahaya dalam kondisi sehat walafiat.

Mira Nur pendiri Hody.id mengatakan, sejak mengalami penurunan daya beli dari bisnis utamanya yaitu Zola Leather, maka Mira memutar otak untuk tetap dapat mengoperasikan bisnisnya dan dapat mempertahankan SDM untuk tetap berpenghasilan di tengah krisis pandemi COVID-19.

“Hody.id, produk tas berbahan sintetis ini dapat dikatakan sebagai produk pandemi yang sukses setelah menerapkan berbagai jurus Aikido yang didapatkan dari kelas AKSILERASI. Pasalnya, produk yang baru lahir di tengah pandemi ini, dan dalam waktu kurang dari satu tahun, *reseller* Hody.id berhasil merangkak naik hingga 27 persen, diikuti dengan *follower* Instagram yang juga merangkak naik 8 persen hingga saat ini,” ucap **Mira**.

Mira melalui Hody.id berhasil memberdayakan ibu-ibu “Jago Jualan” yang datang dari seluruh pelosok daerah yang tersebar di Indonesia untuk bergabung menjadi *reseller* Hody.id.

Dengan menerapkan sistem *sharing* profit untuk para *reseller* dan juga melakukan kampanye kreatif melalui media sosial. Mira berhasil terapkan secara langsung materi *creative campaign* dan *public speaking* yang didapat dari kelas AKSILERASI ke dalam bisnis. Mira mengaku materi tersebut sebagai materi kelas yang paling menjadi perhatian Mira dalam bimbil intensif AKSILERASI.



Belum lama ini, Hody.id telah meluncurkan produk baru dan berhasil terjual 120 ribu pcs oleh para *reseller* hanya dalam waktu 25 jam. Hal ini tentu hasil dari penerapan ilmu dari bimbil intensif AKSILERASI.

Ligwina Hananto selaku Lead Financial Trainer @QM_Financial yang juga sebagai mentor AKSILERASI mengatakan, Omzet naik berlipat merupakan sebuah prestasi bagi UKM itu sendiri. Akan tetapi, seorang pemilik bisnis tidak bisa lengah dan harus segera memeriksa laporan keuangannya, dengan cara memastikan *variable cost* harus sudah dikunci dan *fixed cost* dalam keadaan terpantau. Hal lain yang perlu diingat bagi para pegiat UKM, Omzet naik merupakan sebuah prestasi. Tapi lebih dari itu, profit jadi prestasi utama yang harus diraih oleh UKM.

“Lebih dari 70% UKM yang saya temui dalam berbagai *workshop* bisnis hasil berkeliling Indonesia, memang masih butuh pendampingan. Terutama di bidang pengelolaan finansial,” ucap **Ligwina**.

Pada kelas AKSILERASI gagasan Ninja Xpress ini Ligwina membagikan 2 hal yang harus segera diperbaiki oleh UKM di Indonesia.

Pertama, dalam hal *mindset* untuk berpikir dengan analisis, UKM perlu memiliki data untuk dapat menganalisa terhadap bisnis apapun, sehingga keputusan yang dibuat hasil dari pemikiran analisis dengan data yang tepat.

“Keputusan yang baik akan muncul jika pemilik bisnis mengkombinasikan daya analisisnya melalui data dan insting yang seimbang,” ucap **Ligwina**.

Kedua, tidak kalah penting yaitu pengetahuan finansial. UKM harus punya pengetahuan finansial yang memadai. Pegiat UKM harus memiliki laporan keuangan yang jelas dan dapat dipahami.

Ligwina menambahkan, laporan keuangan akan membuat pegiat UKM mengerti hal yang sedang terjadi di dalam bisnis dan dapat lebih cermat dalam menjalankan bisnis.

Program AKSILERASI batch pertama oleh Ninja Xpress ini berhasil mempertemukan 20 UKM dari berbagai industri dengan 12 mentor yang ahli dibidangnya.

Mira, salah satu peserta UKM AKSILERASI ini merasa beruntung dapat mengikuti Bimbil intensif dari Ninja Xpress. Sehingga UKM di Indonesia dapat naik kelas di tengah krisis pandemi COVID-19. Tidak hanya mendapatkan ilmu yang langsung dapat diterapkan pada bisnis. AKSILERASI ini dinilai sebagai tempat memperluas *networking*.

12 mentor dimaksud terdiri atas; Yoris Sebastian (Ahli Bidang Komunikasi dan Kreatif), Ligwina Hananto (Ahli Finansial), Riel Tasmaya (Ahli Investasi), Ismail Fahmi (Ahli Market Intelligence), Ferry Fibriandani (Guru Pengembangan Pribadi), Yosef Adji Baskoro (Guru Pemasaran Digital), Fahd Pahdepie (Guru Menulis), Feli



Zulhendri (Guru Audio Digital), Arik Budi Utomo (Guru Komunikasi Publik), dan Wendiyanto (Guru Naskah Digital).

Andi Djoewarsa, Chief Marketing Officer Ninja Xpress mengatakan, contoh sukses peserta AKSILERASI ini diharapkan dapat ditiru oleh para peserta UKM yang mengikuti kelas, bahkan untuk UKM lainnya di luar sana agar dapat naik kelas dan membangun kesuksesan bersama di tengah terpaan keadaan yang penuh dengan ketidakpastian ini.

Saat ini Ninja Xpress tengah mematangkan program AKSILERASI untuk batch selanjutnya.

“Dari program AKSILERASI batch pertama ini jadi tolok ukur keberhasilan yang harus diraih oleh UKM diluar sana agar bisa naik kelas dan *go digital* di tengah situasi yang penuh ketidakpastian seperti saat ini dan Ninja Xpress akan berkomitmen untuk membantu UKM di Indonesia melalui berbagai program yang kita miliki,” ucap **Andi Djoewarsa, Chief Marketing Officer Ninja Xpress**

-o0o-

Tentang Ninja Xpress

Hadir di Indonesia sejak tahun 2015, Ninja Xpress mendukung industri bisnis UKM hingga e-commerce dengan menyediakan solusi layanan pengiriman berbasis teknologi inovatif, yang turut menyelesaikan kerumitan dari proses pengiriman paket. Ninja Xpress menghadirkan pilihan fleksibel bagi pelanggan, serta kemudahan sistem yang memungkinkan pelacakan paket secara *real-time*, pembayaran paket secara *cash-on-delivery*, serta layanan *customer service* yang profesional. Dengan pemahaman mendalam terhadap sektor e-commerce dan perdagangan sosial, bersamaan dengan kebutuhan konsumen Indonesia, Ninja Xpress hadir untuk menciptakan solusi pengiriman melalui layanan teknologi yang memadai, serta menjadi solusi yang mampu menjangkau beragam skala bisnis.

Kontak Media Ninja Xpress

Ribka Pratiwi

Head of PR, Ninja Xpress

Tel: +62818-0892-1623