

KAMI BERANI BEDA



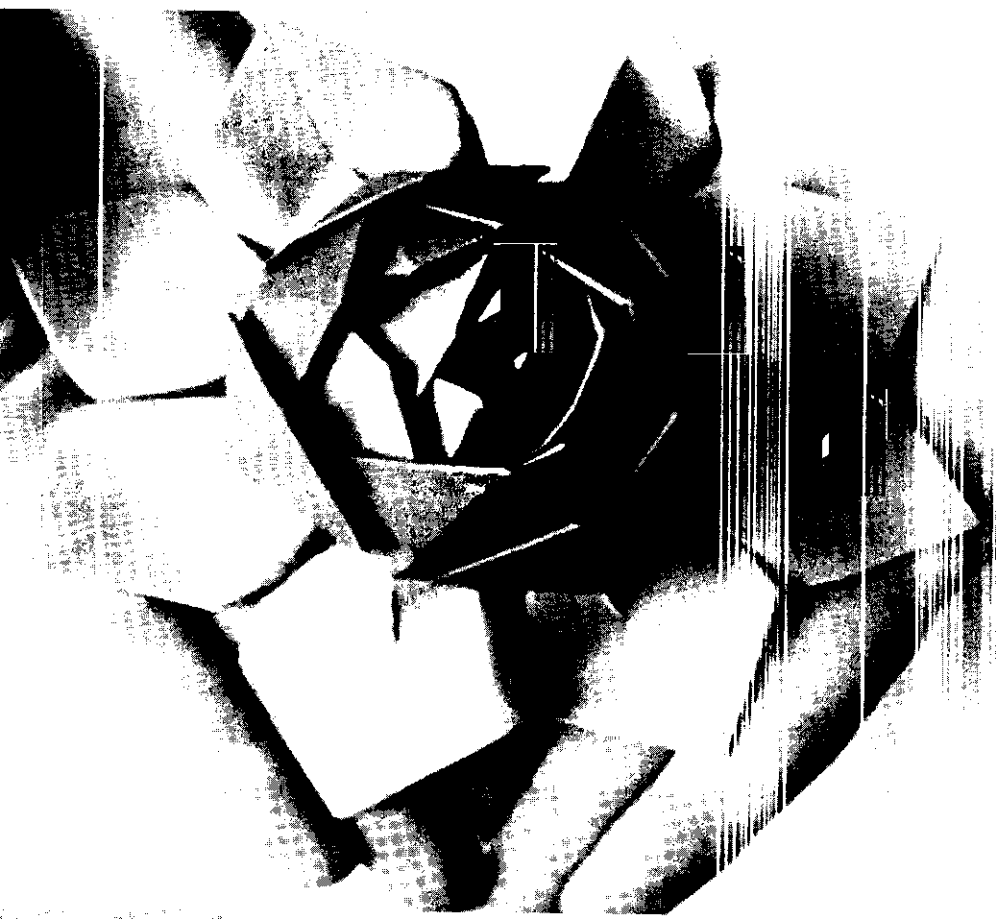
YOUNG SOCIAL ENTREPRENEUR INDONESIA

~ AKBAR RABBANI, DKK ~

KISAH PERJUANGAN WIRAUUSAHA SOSIAL MUDA
DARI BERBAGAI PENJURU INDONESIA

+Tips Sukses
Membangun
Usaha Bersama
Masyarakat

**YOUNG SOCIAL
ENTREPRENEUR INDONESIA:
KAMI BERANI BEDA**



**YOUNG SOCIAL
ENTREPRENEUR INDONESIA:
KAMI BERANI BEDA**

Akbar Rabbani, dkk



YOUNG SOCIAL ENTREPRENEUR INDONESIA: KAMI BERANI BEDA

Akbar Rabbani, dkk

Penyunting: Tim Detikata Media
Penyusun: Dini Khoirinnisa Arifin
dan Ana Zuhrotun Nisa
Penata Letak: Tim Gema Insani Press
Perwajahan Sampul: M. Sarudi Putra

Diterbitkan oleh



Jl. Ir. H. Juanda No.50,
Komplek Perkantoran
Ciputat Indah Permai, Ciputat
Telp. (021) 7416050
www.dompetdhuafa.org

Cetakan I, Desember 2014

Perpustakaan Nasional:
Katalog Dalam Terbitan (KTD)

150 hlm; 14 x 21 cm

ISBN: 978-602-7807-47-1

Hak Cipta dilindungi Undang-undang
Dilarang memperbanyak atau
memindahkan sebagian atau seluruh isi
buku ini ke dalam bentuk apa pun secara
elektronik maupun mekanis, tanpa izin
tertulis dari penerbit/penulis

All Rights Reserved

Daftar Isi

<i>Sambutan Presiden Direktur Dompot Dhuafa</i>	
Berdaya Berjamah -----	7
Ucapan Terima Kasih -----	10
EPILOG -----	12
Perjuangan 1:	
Memulai Langkah di Dunia Pemberdayaan Masyarakat ---	15
Lakukan dengan Cinta -----	16
Memecah Cangkang di Bantar Gebang -----	29
Menenun Harapan di Tanah Jogja -----	38
Karena Sampah Bukanlah Musibah Melainkan Berkah yang Melimpah -----	48
Mulailah Berkarya, Meski Itu Kecil dan Sederhana -----	66
Perjuangan 2:	
Jatuh, Bangun dan Berlari di Jalan Wirausaha Sosial -----	77
How to Manage Your Social Business -----	78
From Nothing to Farming -----	92
Bahagia Itu Pilihan, Menjadi <i>Sociopreneur</i> Itu Panggilan ---	108
Raja dan Ratu Cilik Matahari -----	117
Perjuangan 3:	
Istirahat Sejenak untuk Semakin Memantapkan Langkah -	127
Darah Cashflow -----	128
Di Mana Bumi Dipijak, Di Situ Langit Dijunjung -----	134
Tentang Social Entrepreneur Academy (Sea)	
Dompot Dhuafa -----	145



Sambutan Presiden Direktur Dompot Dhuafa
Berdaya Berjamaah

Di buku ini, Anda bisa membaca bagaimana perjalanan suka duka wirausahawan sosial dampingan Social Entrepreneur Academy Dompot Dhuafa, dalam memulai dan mengelola usaha mereka, kontemplasi perjalanan hidup dalam memilih *socent* sebagai fokus aktivitas, dan tips-tips dari mereka sebagai pelaku untuk para pemula wirausaha sosial. Anda juga bisa mengetahui bagaimana indah dan bahagiannya melihat masyarakat yang bisa terbantu atas aktivitas yang telah mereka lakukan, dalam buku berjudul *Young Social Entrepreneur Indonesia (Vol.2): Kami Berani Beda* ini.

Social Entrepreneur Academy (SEA) adalah sebuah program yang digulirkan Dompot Dhuafa sejak dua tahun lalu. Ia muncul untuk mendukung keberadaan para wirausaha sosial yang ingin terus bertumbuhkembang memajukan masyarakat, utamanya kaum marjinal di Indonesia melalui berbagai program seperti kelas wirausaha, seminar, training, *social trip*, pameran, hingga *camp*. Kami membuka ruang bagi terjalannya sinergi dengan berbagai pihak untuk memaksimalkan peran wirausahawan sosial di Indonesia.

Pengertian sederhana dari *social entrepreneur* adalah seseorang yang peduli pada permasalahan sosial dan menggunakan kemampuan *entrepreneurship*-nya untuk melakukan *social change* (perubahan sosial)

dalam sektor ekonomi, pendidikan, dan kesehatan. Usaha yang dibuat oleh *social entrepreneur* disebut *social enterprise*. Kendati begitu, bukan berarti *social enterprise* haram mengejar keuntungan.

Para *social entrepreneur* menciptakan dan memimpin organisasi, untuk menghasilkan laba ataupun tidak, yang ditujukan sebagai katalisator perubahan sosial dalam tataran sistem melalui gagasan baru, produk, jasa, metodologi, dan perubahan sikap. Definisi tersebut memberikan penjelasan bagaimana para *social entrepreneur* memajukan perubahan sistemik pada lingkungan sosialnya dengan cara mengubah perilaku dan pemahaman atau kesadaran orang-orang di sekitarnya.

Menciptakan *entrepreneur* berarti menciptakan generasi dengan relevansi pemikiran mengenai penciptaan nilai, pandangan baru, model bisnis, serta gaya kepemimpinan berkeputusan *mainstream*. Kewirausahaan memiliki komponen pemberdayaan dimana secara khusus memberdayakan diri sendiri dan secara umum kemampuan untuk memberdayakan orang lain serta sumber daya yang ada di sekitarnya.

Social entrepreneur merupakan seseorang yang memiliki solusi inovasi untuk masyarakat dalam menghadapi permasalahan sosial, berambisi dan gigih, menangkap isu-isu sosial, dan menyediakan ide dalam skala luas untuk melakukan perubahan, terutama meliputi bidang kesejahteraan, pendidikan, dan kesehatan. Sebagaimana *entrepreneur* menghadapi bisnis, *social entrepreneur* bertindak sebagai agen perubahan bagi masyarakat, mengambil inisiatif atas peluang yang belum tertangkap dan meningkatkan sistem, menemukan pendekatan baru, dan menciptakan solusi terhadap perubahan masyarakat dengan lebih baik.

Secara ringkas, dapat disimpulkan, *social entrepreneurship* merupakan bentuk dari *community development (comdev)* yang fokus pada sosial ekonomi. Ada yang menghasilkan profit dimana keuntungan digunakan untuk *comdev*, dan ada pula yang tidak memiliki keuntungan dimana **produknya** yang digunakan untuk *comdev*.

Dompot Dhuafa terus mendukung dan mengambil peran dalam pembentukan wirausahawan sosial ini melalui berbagai program misal seminar, *short course*, hingga *Social Entrepreneur Camp*. Dompot Dhuafa berpandangan, nilai yang mereka usung memiliki kesamaan dengan apa yang dilakukan Dompot Dhuafa selama ini. Semakin banyak orang yang mengambil jalan sebagai wirausaha sosial, maka semakin banyak problem sosial yang diatasi. Seperti yang dimuat dalam buku yang memuat sebelas kisah ini. Ada bisnis pakaian, pernak-pernik aksesoris, pengolahan limbah sampah, juga peternakan dan perikanan. Usaha yang mereka bangun melibatkan komponen masyarakat dhuafa, memberdayakan dan memberi nilai tambah sebagai sumbangan untuk pengentasan dari kemiskinan dan lebih memberdayakan masyarakat. Bukan hanya mendapat pengetahuan, dengan membaca buku ini, kami berharap Anda juga mendapat pencerahan dan terinspirasi untuk ikut andil menjadi wirausahawan sosial. Selamat membaca!

Ciputat, November 2014

Ahmad Juwaini

Presiden Direktur Dompot Dhuafa Filantropi



Ucapan Terima Kasih

Alhamdulillah rabbil alamin, puji dan syukur terhatur kepada Allah Swt., Tuhan semesta alam yang tak pernah hentinya mencurahkan segala cinta dan kasih sayang untuk semua hamba-Nya.

Kami dari *Social Entrepreneur Academy* Dompot Dhuafa sangat bergembira akan rampungnya buku ini dan kemudian bisa sampai ke tangan Anda semua. Tak ada tujuan lain, kecuali ingin membagi kisah inspiratif para pelaku wirausaha sosial dan menyebarkan mimpi kami tentang cita-cita untuk Indonesia yang lebih mandiri dan sejahtera. Hingga pada masa selanjutnya, bisa kami dapati lebih banyak lagi orang, terutama pemuda yang ikut berjuang di jalan kewirausahaan sosial ini.

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada sleuruh kontributor buku ini yang telah meluangkan waktu di sela-sela kesibukannya meniti mimpi bersama masyarakat kecil melalui program-program kewirausahaan sosial. Terima kasih pula kami ucapkan kepada Bapak Parni Hadi, Bapak Erie Sudewo, Bapak Ahmad Juwaini, Bapak Yuli Pujihardi, Bapak drg. Imam Rulyawan, MARS, Bapak Tektano Grandianto, Ibu Rini Suprihartanti, dan seluruh jajaran Direksi Dompot Dhuafa yang selama ini telah mendukung kegiatan-kegiatan *Social Entrepreneur Academy* serta

mendorong lahirnya buku ini. Tak lupa untuk para pelaku *social entrepreneur* yang selama ini sering mendukung kegiatan SEA dan para alumninya, Goris Mustaqim, Nadya Saib, Arifin Purwakananta, Adjie Wicaksana, Yovita Salya Aulia, Mahendra Ega, Adhita Prabakusuma, Agus Gusnul Yakin, dan banyak lagi yang tidak bisa kami sebutkan satu per satu. Tentunya terima kasih pula kepada pihak-pihak yang telah membantu terselesaikannya buku ini, segala bentuk bantuan, baik besar maupun kecil selalu menjadi sangat besar artinya bagi kami.

Akhir kata, semoga buku ini bisa bermanfaat bagi para pembacanya. Bisa memberi pencerahan bagaimana memulai dan menjalani usaha sosial, menjadi penguat saat lelah di tengah jalan, menjadi pengingat bahwa akan selalu ada senyum yang diukir dari tiap gerak bersama masyarakat.



EPILOG

Ada sebuah ilustrasi menarik. Rata-rata penghasilan para pekerja, hanya naik 1 - 2 persen pertahun. Betulkah? Bukankah gaji karyawan rata-rata naik di atas 5 persen per tahun? Sebagai contoh, gaji karyawan berstatus PNS di Indonesia naik 7 persen di tahun 2014 berdasarkan Peraturan Pemerintah RI no. 34 tahun 2014. Beberapa BUMN dan perusahaan swasta menaikkan gaji karyawannya rata-rata 10 persen di tahun 2014. Secara umum, upah buruh di seluruh Indonesia, dari Sabang sampai Merauke, naik 8 - 10 persen.

Betul bahwa angka kenaikan gaji para karyawan, dari tahun sebelumnya, naik di atas 5 persen. Bahkan ada yang di atas 10 persen. Tapi apakah itu angka kenaikan yang sebenarnya? Ternyata tidak. Mari kita lihat angka inflasi di negeri ini di tahun yang sama. Badan Pusat Statistik (BPS) mengumumkan tingkat indeks harga konsumen atawa inflasi tahunan (*year on year*) mencapai 8,38 persen.

Dengan angka inflasi sedemikian, maka sebenarnya para PNS gajinya tidak naik, tapi disesuaikan. Itu pun masih kurang 1,83 persen agar bisa sama dengan gaji tahun lalu. Jadi, himbuan mengencangkan ikat pinggang masih relevan untuk para PNS. Para pegawai BUMN, swasta dan para buruh, masih bisa bernafas lebih

lega karena ada selisih positif 1 – 3 persen. Di sisi lain, terjadi peningkatan yang sangat luar biasa pada penghasilan para pemilik modal. Ada yang naik lebih dari 100 persen. Daftar orang kaya dunia versi Forbes, nyaris tanpa perubahan nama-nama dari tahun sebelumnya. Perbedaan hanya pada urutan peringkatnya.

Ada tiga fakta realistis. Pertama, inflasi masih menjadi ‘pencuri legal’ yang berpotensi menguras penghasilan para pekerja. Kedua, kalau prosentase kenaikan gaji karyawan dikurangi dengan angka inflasi yang ada, akan ketemu angka kenaikan riil sebanyak 1 – 3 persen. Nyaris klop dengan ilustrasi awal. Ketiga, apa yang disebut oleh bang Rhoma puluhan tahun lalu dalam salah satu lagunya, *yang kaya makin kaya, yang miskin makin miskin*, ternyata masih relevan sampai saat ini.

Kecilnya prosentase kenaikan penghasilan para karyawan itu, ternyata begitu menyentak jika disandingkan dengan data kenaikan penghasilan yang didapat oleh para investor, yang menginvestasikan uangnya di berbagai wahana investasi seperti surat berharga, valuta asing, logam mulia atau properti. Angka kenaikannya rata-rata mencapai 4 persen.

Kenapa menyentak? Tentu saja karena ini menampar kemanusiaan manusia. Bagaimana tidak? Manusia yang begitu mulia, dengan otak sempurna, bekerja sekuat tenaga, membanting tulang, memeras keringat, sepanjang tahun, kenaikan penghasilannya hanya 1 – 2 persen. Kalah dengan ‘kerja’ uang yang bisa menghasilkan peningkatan mencapai 4 persen. ‘Kerja’ uang meningkatkan penghasilan setara 2 kali lipat kerja manusia. Ini yang bikin saya geleng-geleng kepala. Arus kapitalisme makin menjerat kehidupan manusia.

Pasti ada rahasiaNya yang belum terungkap. Dan ini yang jadi bahan diskusi dengan beberapa teman, sampai akhirnya sampai

pada suatu kesimpulan, yang makin kuat ketika edisi 55/2014 *Journal of Corporate Citizenship* terbit. Jalan keluar dari kontradiksi Kapitalisme itu, adalah bisnis sosial, yang bisa mencetak pertumbuhan lebih dari 3 kali lipat bisnis kapitalis tradisional. Karenanya, ketika dalam volume ini ada 2 tulisan bernas soal bisnis sosial (yang satu soal *B Corp*, yang lain soal strategi perusahaan sosial bidang pertanian), saya sudah tak terlampau kaget. Memang inilah bentuk bisnis masa depan, yang bukan saja akan sukses sebagai bisnis, tapi juga akan sukses membuat Kapitalisme tinggal sejarah. Semoga ini makin meneguhkan tekad kita dalam menjalani hidup sebagai pebisnis sosial.

Keteguhan ini pula yang saya temukan di antara kawan-kawan pebisnis sosial, Alumni *Social Entrepreneur Academy* Dompét Dhuafa, yang kami angkat di buku ini. Walau terseok-seok di awal, ternyata tidak menyurutkan langkah mereka. Pantauan perkembangan bisnis mereka, walau belum sefantastis data dalam *Journal of Corporate Citizenship* edisi mutakhir, tapi cukup menggembirakan.

Buku ini, adalah buku kedua yang diterbitkan oleh *Social Entrepreneur Academy* Dompét Dhuafa. Tetap berisi profil usaha para alumni, anak-anak muda republik, para pebisnis sosial, yang kami himpun sepanjang tahun 2014. Semoga apa yang mereka lakukan, bisa menjadi inspirasi, menggerakkan dunia bisnis ke arah yang lebih adil bagi semua *stakeholder*.

Zainal Abidin

Direktur *Social Entrepreneur Academy*

Dompét Dhuafa



Perjuangan 1

*Memulai Langkah di Dunia
Pemberdayaan Masyarakat*



Lakukan Dengan Cinta

oleh Siti Zulaitkhah, founder Friend Flannel Clothing

"Sifat dasar manusia, ia akan mengalami gejala perasaan menghargai yang amat dalam terhadap orang lain yang menawarkan kebaikan hati kepadanya." (Sidney D. Craig)

Tinggal di wilayah perumahan bagi sebagian orang dianggap enak. Sebabnya, mereka beranggapan yang bisa tinggal di kompleks perumahan tentulah orang-orang yang memiliki pekerjaan tetap sehingga diperbolehkan membeli rumah sebagai salah satu syaratnya.

Namun, tidaklah selalu demikian adanya ketika tinggal di kompleks perumahan dengan penghuni berada pada strata ekonomi menengah ke bawah. Seperti kompleks perumahan yang saya tempati di daerah Nanggewer, Cibinong, Kabupaten Bogor. Dengan latar belakang hampir sebagian besar warganya berpendidikan SMP dan SMU, pekerjaan umum adalah sebagai karyawan swasta di berbagai perusahaan (pabrik). Alhasil, pendapatan ekonomi mereka pun relatif terbatas dengan gaji standar UMR.

Sebagai sebuah perumahan baru maka tatanan masyarakat di sana pun belum terbentuk. Begitupun layanan kemasyarakatan juga belum ada. Hal ini mengusik saya untuk berbuat sesuatu yang memberi dampak baik sebelum pengaruh yang buruk masuk ke kompleks ini. Sedikit demi sedikit saya melakukan pendekatan kepada warga di sekitar tempat tinggal. Sebagai langkah awal saya mengajak anak-anak belajar mengaji dengan membentuk TPA di rumah.

Seiring perjalanan waktu, rasa percaya dari masyarakat mulai muncul sehingga ketika saya menawarkan kepada para ibu untuk membentuk pengajian mereka pun bersedia. Kompleks yang tadinya sepi, lambat laun cukup ramai dengan banyaknya pendatang baru. Para pendatang baru ini umumnya pasangan muda dalam usia subur. Sebagian besar memiliki anak usia balita. Pada usia ini anak memerlukan pemantauan dalam perkembangan dan pertumbuhannya. Sementara itu, di kompleks yang baru ini belum ada sarana kesehatan semisal posyandu yang memungkinkan untuk mendapatkan itu semua.

Bermodalkan kedekatan dengan beberapa ibu di pengajian, saya mengajak untuk membentuk posyandu. Ya, karena saya prihatin belum adanya pelayanan kesehatan di daerah ini, padahal jumlah balita semakin banyak. Kalaupun ada posyandu, letaknya di kampung yang jauh dari kompleks.

Perjalanan mendirikan TPA, pengajian, dan posyandu bukanlah tanpa hambatan. Salah satu kendala yang ada adalah dana operasional kegiatan, seperti perlengkapan alat tulis TPA, dana transportasi untuk ustaz atau ustazah yang mengisi pengajian, dan beberapa yang lain. Hal ini menjadi salah satu yang harus dipikirkan untuk mendapatkan sumber dana agar kegiatan-kegiatan tersebut berjalan dengan lancar.

Semakin intensnya saya berinteraksi dengan berbagai kegiatan kemasyarakatan berakibat semakin sering pula saya mendengar dan mendapati berbagai persoalan di masyarakat, terutama yang terkait dengan dunia ibu-ibu. Mulai dari mendengar curhatan persoalan keuangan, lilitan utang, bahkan sampai pertengkaran antartetangga karena masalah uang dan utang. Beberapa hal di atas membuat saya berpikir, masyarakat terutama kaum ibu-ibu tidak hanya membutuhkan ilmu melalui pengajian, tetapi juga membutuhkan kegiatan yang bisa memberi kontribusi memperbaiki kondisi yang tengah dihadapi terutama terkait dengan masalah ekonomi.

Soal ekonomi ini, ada satu hal yang memicu gagasan saya. Kebetulan saat itu saya gemar membuat pernak pernik dan aplikasi dari kain flanel yang hasilnya biasanya saya berikan secara cuma-cuma kepada teman sebagai hadiah. Suatu saat aplikasi flanel ini saya terapkan pada kaos polos anak saya dan saat teman saya melihatnya dia tertarik. Semakin lama teman-teman saya yang lain pun tertarik dengan kaos flanel dan bahkan memesannya. Dari sinilah awalnya saya memberanikan diri menjual hasil kreasi flanel saya. Ternyata berawal dari mulut ke mulut mulai banyak yang memesan.

Saat itu usaha kaos flanel ini masih saya kelola sendiri. Mulai mendesain gambar dan tulisan sesuai dengan pesanan, mencari bahan, menjahitnya sampai melakukan pemasarannya, saya lakukan sendiri. Nyaris waktu dan tenaga saya habis. Kegiatan sosial jalan, tetapi usaha kaos flanel tidak maksimal karena porsi kegiatan sosial yang terlalu banyak.

Peluang di Tengah Kesulitan

Saya pun berada pada puncak keteteran. Namun, justru dari keteteran yang ada, saya mulai melihat adanya peluang untuk membantu terkait dengan permasalahan ekonomi yang terjadi pada kaum ibu di sekitar tempat tinggal saya tadi. Saya pun memberanikan diri mengajak beberapa ibu yang saya lihat memiliki kecenderungan senang membuat kerajinan, untuk bersama-sama membuat kegiatan yang memberi dampak pada ekonomi keluarga mereka. Saya melihat banyak potensi sumber daya manusia yang bisa dimanfaatkan untuk bisnis sosial ini. Hal ini karena rata-rata kaum ibu di kompleks saya pada siang hari banyak di rumah dan tidak bekerja formal.

Alhamdulillah, gayung bersambut dan beberapa ibu memberikan respons. Maka mulailah usaha pernak-pernik dan aplikasi kaos flanel ini dikerjakan bersama ibu-ibu. Semenjak dikerjakan bersama, produksi

kaos flanel ini sangat meringankan pekerjaan saya. Kami pun berbagi tugas dan peran dalam mengelola usaha. Kami membentuk pos ekonomi keluarga dengan nama dagang *Friend Flannel Clothing* dengan harapan melalui usaha bersama ini persaudaraan dan pertemanan terjalin serta bisa saling berbagi. Dengan berbasis pada masyarakat kami pun bersepakat sebagian keuntungan kami pergunakan untuk membantu kegiatan sosial yang sebelumnya sudah saya rintisi di kompleks ini.

Pertimbangan kami memilih usaha produk aplikasi flanel karena melihat peluang bisnis yang cukup menjanjikan dengan pasar anak-anak. Setiap hari ada saja anak yang dilahirkan dan orang tua akan berusaha memenuhi setiap kebutuhan anaknya, termasuk pakaian, apalagi orang tua dengan usia yang masih muda.

Hal ini kami rasakan pada awal-awal menawarkan produk secara *offline*. Sambutan pasar, terutama ibu-ibu cukup besar. Pernah satu waktu kami sampai kebanjiran order.

Aktivitas dan kebersamaan kami dalam usaha ini rupanya menjadi daya tarik tersendiri bagi ibu-ibu yang semula sulit kami ajak bergabung. Dengan semakin bertambah jumlah ibu-ibu yang bergabung kami pun berusaha mengelola dengan sistem manajemen sederhana. Penempatan orang dalam pembuatan desain, pola gambar, pencetakan huruf dari flanel, *finishing* dan *quality control* kami lakukan sesuai dengan kapasitas masing-masing. Kegiatan-kegiatan tersebut dilakukan di tempat yang dijadikan *basecamp* yaitu di rumah saya. Sementara proses penjahitan dilakukan dengan cara membawa produk dalam hal ini kaos yang telah ditemplei gambar dan tulisan sesuai dengan pesanan oleh bagian penjahitan dan dikerjakan di rumah masing-masing.



Ibu-ibu binaan *Friend Flannel Clothing* sedang belajar membuat keterampilan dari Flanel

Tentulah aktivitas bernilai ekonomi dan sosial ini memberikan manfaat luar biasa bagi masyarakat, terutama ibu-ibu di kompleks. Ada beberapa manfaat yang bisa diperoleh dengan usaha ini selain nilai nominal, di antaranya

1. Waktu ibu-ibu menjadi terisi dengan kegiatan yang bermanfaat. Bahkan, tak jarang ketika berkumpul di *basecamp* kami bisa saling berdiskusi dan mendapatkan informasi yang bermanfaat, bisa pula saling menasihati.
2. Dengan pekerjaan dekat dengan tempat tinggal mereka dan sebagian dikerjakan di rumah masing-masing maka mereka bisa mengerjakannya sambil tetap bisa menjaga dan mendampingi anak-anaknya di rumah. Jadi, anak tidak kehilangan haknya untuk mendapatkan perhatian dari orang tuanya.

3. Ibu-ibu memiliki bekal keterampilan dan terpupuknya rasa tanggung jawab
4. Ibu-ibu berkontribusi terhadap bertambahnya penghasilan keluarga.

Pasang Surut Usaha

Pasang surut bisnis sosial ini pun kami alami. Karena produk kami dibuat berdasarkan pesanan maka ketika tidak ada yang memesan kaos, kami pun tidak bekerja. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi kami untuk melakukan inovasi, baik produk maupun sistem marketingnya.

Kami mencoba melirik pemasaran melalui sarana yang lain yaitu secara *online*, dengan tetap pemasaran produk secara *offline* juga jalan. Kami para ibu-ibu yang tadinya kurang melek teknologi terutama internet, mau tidak mau belajar mengejar ketertinggalan ini. Prinsip kami tidak ada kata terlambat untuk belajar. Meski sudah “emak-emak” kami bertekad harus bisa memanfaatkan teknologi. Alhasil, kami pun belajar internet secara autodidak.

Mulailah kami rajin mendokumentasikan hasil karya kami. Lalu, kami tawarkan produk *Friend Flannel Clothing* ini melalui jejaring internet. Pada awal menawarkan melalui *online* kurang berhasil, lama kami menunggu tidak ada yang memesan. Namun, kami tidak berputus asa. Seiring waktu berjalan, penantian kami menawarkan melalui *online* mulai membuahkan hasil.

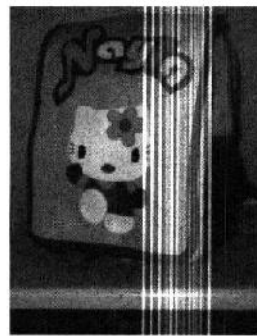
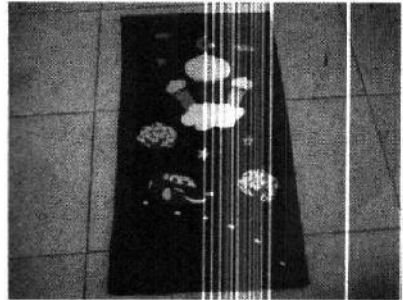
Pesanan dari luar daerah bahkan luar pulau mulai berdatangan. Hal ini menambah semangat kami meskipun pekerjaan kami pun jadi bertambah karena harus melakukan pengemasan untuk dikirim ke pemesan, terutama yang dari luar daerah. Suka duka memasarkan melalui *online* pun kami rasakan. Bahkan, ditipu oleh konsumen yang berasal dari luar pulau pernah kami alami. Barang telah dipesan dan sudah kami kirimkan, namun sampai hari ini si pemesan tidak menunjukkan iktikad baik untuk membayarnya.

Berdasarkan pengalaman kami dalam melakukan pemasaran melalui *online*, ada beberapa tips yang dapat disarankan.

1. **Belajar internet dan perdalam pengetahuan.** Sekali lagi perlu ditegaskan tidak ada kata terlambat untuk belajar internet meski usia kita tidak muda lagi, dan tidak perlu malu. Banyak manfaat yang kita peroleh bagi kemajuan kita. Ingatlah bahwa ini merupakan langkah awal jika ingin memasarkan via *online*.
2. **Memilih *domain name* untuk usaha Anda.** Pilihlah nama (*domain name*) yang dapat menarik banyak calon pelanggan ke toko *online* kita. Contohnya: www.kaosflanelanak.com.
3. **Membuat situs untuk toko Anda.** Jika masih belum mau memiliki situs yang dibangun sendiri atau situs berbayar, pilihannya bisa menggunakan situs gratis atau blog. Namun, jika usaha sudah semakin membesar tidak ada salahnya menggunakan jasa seorang *web designer*.
4. **Belajar sedikit teknik fotografi.** Penampilan menarik tentang barang yang kita jual adalah salah satu kunci penjualan melalui *online*. Oleh sebab itu tidak ada salahnya belajar fotografi agar dapat menampilkan produk dengan maksimal.
5. **Selalu perbaharui situs secara berkala.** Anda wajib melakukan pembaruan konten di dalam situs secara berkala. Hal ini untuk memberikan kesan bahwa usaha *online* Anda itu “hidup” meski tidak ada produk baru sekalipun. Pembaruan bisa dilakukan dengan mengganti foto produk.
6. **Beriklan dengan sopan.** Bergabunglah dengan komunitas di dunia maya. Ini penting untuk membangun jejaring sosial. Tawarkanlah produk dengan sopan tanpa menjelekkkan produk serupa.
7. **Berhati-hatilah dalam berbisnis secara online.** Jangan mudah percaya. Namun, jangan terlalu takut. Hal ini karena sering kali konsumen yang memesan produk kita, belum atau bahkan tidak

pernah kita kenal. Ada baiknya buat aturan yang jelas tentang pengiriman barang dan pembayarannya. Misalnya, barang dikirim jika telah melakukan pembayaran dengan melampirkan bukti pembayaran. Untuk membangun kepercayaan yang jelas, perlu juga pencantuman alamat yang jelas dari usaha kita di dalam situs dan narahubung (*contact person*) yang bisa dihubungi.

Tidak hanya kaos anak yang menjadi garapan produk kami. Setelah mencoba pengembangan pemasaran, kami juga mencoba melakukan pengembangan produk dengan cara mengaplikasikan gambar-gambar dari kain flanel pada media yang lain selain pada kaos. Kami memilih media tas sekolah anak-anak. Mulailah kami mencoba mendesain tas aplikasi flanel, sekaligus mencoba untuk membuatnya.



Contoh kreasi Tas dari Friend Flannel Clothing

Tas kami pilih dari bahan *canvas babyristock*. Dengan pertimbangan bahan ini tidak tembus air, mudah memperoleh, dan warnanya yang cukup variatif akan menarik bagi anak-anak. Agar tidak mudah rusak, bagian dalam tas kami beri lapisan. Pada awal pengerjaannya kami menemukan kesulitan karena ternyata ketika gambar flanel di jahit di atas tas perlu keterampilan. Hal ini karena pengerjaannya menggunakan jahitan tangan. Untuk menyelesaikan masalah itu, kami berinisiatif membeli mesin jahit yang menyediakan jenis jahitan veston. Namun, setelah dicoba dengan dijahit veston, ternyata konsumen lebih menyukai jahitan tangan alias *hand made*.

Setelah melakukan percobaan berkali-kali dengan jahit tangan, akhirnya cara yang paling tepat untuk mengerjakan tas sekolah dengan aplikasi flanel pun kami peroleh. Barulah kami berani gencar menawarkan produk tas tersebut, termasuk ke beberapa sekolah. *Alhamdulillah*, sambutan konsumen sangat positif.

Beberapa sekolah mulai tertarik dan memesan produk kami. Karena kami berusaha menjaga kualitas dan hubungan baik dengan para konsumen, efeknya mereka menjadi pelanggan kami. Setiap tahun ajaran baru mereka pun memercayakan salah satu perlengkapan sekolah berupa tas berasal dari produksi kami. Order tas sekolah ini meningkat ketika musim masuk sekolah. Dengan harga terjangkau dan kualitas yang oke, desain yang mengikuti tren anak-anak, unik karena ada nama anak dipasang di tas, menjadi daya tarik tersendiri.

Jangan Cepat Berpuas Diri

Salah satu prinsip kami dalam berkreasi melalui bisnis sosial ini adalah jangan cepat berpuas diri. Berpuas diri dapat mematikan kreativitas. Sementara persaingan di dunia bisnis juga harus kita lalui. Karena itu, bertukar pikiran, menambah pengetahuan, menambah jaringan mutlak diperlukan.

Sampai saat ini kami pun terus melakukan riset termasuk masalah bahan terutama untuk tas agar mudah dalam proses penjahitan. Saat ini kami sedang mencoba dengan bahan pembuat tas dari bahan *cotton* tenun Pekalongan. Begitupun desain gambar-gambar terus kami kembangkan. Bahkan, tak jarang kami mengamati, mewancarai anak tentang tokoh kartun atau nonton film apa yang sekarang sedang *booming* di kalangan anak-anak. Hal ini akan melahirkan inspirasi dalam mengembangkan produk.

Momen atau waktu-waktu khusus pun tak luput dari bidikan kami. Seperti momen puasa Ramadan kami bidik dengan membuat produk sajadah anak dengan aplikasi flanel, menggunakan gambar-gambar yang menarik dan tulisan-tulisan edukatif. Respons terhadap produk sajadah anak lumayan bagus. Hanya dalam pengerjaannya memakan waktu yang cukup lama.

Meskipun usaha ini adalah bisnis sosial, tetap ilmu tentang bisnis harus selalu kami gali. Apalagi dari sepuluh orang yang tergabung tidak ada satu pun yang memiliki dasar ilmu bisnis atau ekonomi. Karena itu, saat ada kesempatan program *Social Entrepreneur Camp* Doimpet Dhuafa, kami sangat antusias untuk mengikutinya. Begitupun ilmu tentang bisnis, baik lewat buku, internet, maupun pelatihan berusaha kami pelajari.

Dari pengalaman kami yang belum seberapa ini ada beberapa hal yang perlu diperhatikan dalam memulai berwirausaha, sebagaimana pernah disampaikan oleh konsultan keuangan Prita H. Ghozie berikut ini:

1. Membuat rencana usaha yang komprehensif

Buatlah rencana barang apa yang akan dijual, siapa target pasarnya, bagaimana cara mendapat untung, siapa yang akan membantu mewujudkan rencana usaha tersebut.

2. Membuat anggaran arus kas untuk si wirausaha

Membuat anggaran pemasukan arus kas setiap bulan menjadi

tantangan tersendiri. Jangan tergiur untung besar ketika pada periode tertentu usaha mendapatkan hasil besar. Apalagi jika bisnisnya adalah bisnis sosial yang dikelola bersama. Jika dalam pengelolaannya tidak transparan dan tidak memberikan rasa adil, bukan tidak mungkin masalah arus kas menjadi sumber perpecahan.

3. Selalu pisahkan uang pribadi dengan uang usaha

Keuangan usaha berbeda dengan keuangan pribadi. Apalagi dalam bisnis sosial, orientasi kemanfaatan secara sosial harus dipertimbangkan tanpa mengesampingkan keuntungan untuk pribadi.

4. Membuat reservasi dana darurat

Salah satu ketakutan orang memulai bisnis terlebih bisnis sosial adalah risiko tidak mendapatkan penghasilan yang rutin. Karena itu, wajib memiliki reservasi dana yang diistilahkan Dana Hari Mendung. Dana ini harus dapat disimpan dalam bentuk tabungan. Jika pada awal bisnis belum mendapatkan penghasilan, kita tidak cepat berputus asa karena tetap memiliki uang guna membayar kebutuhan pribadi.

Namun, jangan takut selagi kita berbuat untuk kebaikan hidup orang lain yakinlah Allah Swt. akan menggantinya dengan rezeki dari banyak jalan yang tidak pernah disangka-sangka.

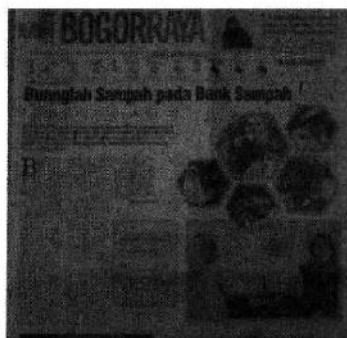
5. Mendapat restu dari orang terdekat dan senantiasa bersyukur

Orang terdekat tidak hanya keluarga, tetapi juga masyarakat yang ada di sekitar kita. Kita tak pernah tahu seberapa besar nilai doa dan restu dari orang terdekat. Terakhir, yang tak kalah penting senantiasa bersyukur. Bersyukur akan menjadi pompa energi untuk senantiasa berusaha sekuat tenaga terus maju memberi yang terbaik bagi masyarakat sekitar pada khususnya dan negeri tercinta pada umumnya.

Perjalanan *Friend Flannel Clothing* yang sudah hampir tiga tahun memberikan banyak pelajaran. Seberapa pun kita ingin bisa memberi kontribusi pada masyarakat, kita tidak bisa berjalan sendiri. Justru dengan bersama-sama kemanfaatan yang dihasilkan semakin besar. Hal

ini bisa dilihat di sini. Dengan interaksi yang intens di bisnis sosial yang dikelola bersama ini, ibu-ibu menjadi lebih terbuka dan mudah diajak melakukan hal-hal yang bermanfaat bagi masyarakat secara luas.

Seperti kegiatan sosial yang diinisiasi oleh kelompok bisnis sosial *Friend Flannel Clothing* berupa pembentukan bank sampah yang ada di lingkungan perumahan kami. Mereka menjadi lebih peduli terhadap persoalan-persoalan yang ada di sekitarnya dan berusaha memberikan solusinya. Bahkan, bisnis sosial ini juga berdampak pada masyarakat yang jauh lebih luas karena jaringan yang terbentuk. Alhasil, kegiatan-kegiatan yang bersifat sosial dan dibutuhkan di masyarakat di kompleks kami saat ini, mudah kami bentuk, seperti pembentukan tim perawatan jenazah dan kelompok Bina keluarga Lansia.



Publikasi Bank Sampah yang dikelola *Friend Flannel Clothing*

Apa pun bentuk usaha sosial ataupun kegiatan sosial yang kita lakukan, jangan pernah melakukannya tanpa rasa cinta. Seberat apa pun suatu pekerjaan atau kegiatan jika dilakukan dengan rasa cinta maka akan terasa ringan. Hal ini karena kita mengerjakannya dengan perasaan nyaman dan senang. Begitu pun sebaliknya, seringnya apa pun suatu pekerjaan atau kegiatan jika rasa cinta tidak menyertainya maka akan terasa teramat berat melebihi beratnya pekerjaan itu sendiri.

Masih begitu banyak persoalan yang ada di negeri ini. Jangan hanya jadi penonton atau penuntut. Mari kita berbuat sekecil apa pun yang bisa kita lakukan bagi terjadinya perubahan ke arah yang lebih baik. Hal-hal kecil yang bermanfaat jika dilakukan oleh orang banyak dan di semua wilayah di negeri kita ini, suatu saat akan berdampak besar bagi perbaikan bangsa. Semangat idealisme tidak hanya cukup kita tanamkan saat kita masih duduk di bangku pendidikan, namun perlu direalisasikan di mana pun dan kapan pun.

Selalu berikan yang terbaik dari kita, berdoa dan percayalah Allah Swt. akan mengurusnya.

Semoga langkah kecil kami menjadi inspirasi, terutama bagi kaum ibu. Sesungguhnya kita memiliki potensi yang bisa kita gali untuk berbuat dan melakukan suatu kegiatan yang bermanfaat bagi masyarakat. Hanya tinggal kembali kepada diri kita, mau atau tidak. Apa yang kita tanam itulah yang kita tuai. Sesungguhnya sebaik-baiknya manusia adalah yang bermanfaat bagi manusia yang lain.



Friend Flannel Clothing dapat ditemui di

Blog : tassekolahflanel.blogspot.com

Facebook: Friends Flannel & Souvenir

Narahubung (contact person): 089652622347 (Siti Zulaikhah)



Memecah Cangkang Di Bantar Gebang

oleh Dimas Agung Saputra, Founder Rumah Kembang

Apa yang Anda pikirkan ketika menemukan permasalahan sosial di kehidupan nyata, kemudian hati Anda dengan yakin berkata kepada diri sendiri bahwa Anda bisa menyelesaikan permasalahan tersebut? Saya sangat yakin, dengan semangat kita akan menjawab pertanyaan tersebut dengan jawaban, "Ya, saya pasti bisa! Saya pasti bisa memberikan kontribusi yang nyata dan sanggup menyelesaikan masalah tersebut, semoga saya bisa memberikan manfaat dari kontribusi yang telah saya lakukan!"

Hal itulah yang saya yakini dalam memulai lakon sebagai *social entrepreneur*--sebuah keyakinan dalam diri untuk menyelesaikan masalah yang ada dan selanjutnya berharap bisa memberikan kebermanfaatn untuk sesama. Saya sangat yakin bahwa tidak ada seorang pun *social entrepreneur* sukses yang pada awalnya memiliki niat, kecuali niat untuk membantu menyelesaikan permasalahan yang ada. Saya yakin pada awalnya yang mereka miliki adalah sebuah keyakinan dan keikhlasan dalam hati untuk menjadi solusi. Dari keyakinan itu akhirnya muncul semangat dan gagasan ide cemerlang dalam mewujudkan langkah-langkahnya hingga menjadi seorang *social entrepreneur* yang mulia. Saya sangat yakin pula, jika syarat utama yang harus dimiliki seorang *social entrepreneur* sejati adalah orientasi pada kebermanfaatn.

Hal inilah yang saya rasakan juga ketika awal menemukan sebuah kelompok masyarakat yang berada dalam suatu masalah dan saya yakin

bisa berkontribusi menyelesaikan permasalahan tersebut bersama dengan tim yang ada. Memang ada kalanya niatan itu tidak muncul dari diri kita secara langsung dan memang sama sekali belum terpikirkan untuk membantu kelompok masyarakat sasaran. Mungkin saja niat itu muncul kemudian karena ada teman kita yang mengajak untuk bersama-sama berkontribusi menyelesaikan masalah di suatu kelompok masyarakat. Dari ajakan tersebut, akhirnya muncul niatan dan visi yang sama hingga kemudian kami bertekad untuk menyelesaikan permasalahan di masyarakat tersebut.

Apa pun latar belakang penyebabnya sebelum memulai terjun pada aktivitas-aktivitas sosial, inti niat yang dibangun adalah untuk berkontribusi dalam penyelesaian masalah sehingga bisa memberikan kebermanfaatannya untuk masyarakat. Camkan untuk jangan sama sekali ada niatan mengambil keuntungan pribadi dari kegiatan sosial yang dilakukan. Dari awalnya hanya sebatas kegiatan-kegiatan sosial, pasti kemudian ada saatnya kegiatan tersebut bertransformasi bentuk menjadi sebuah *social enterprise* sehingga selain memberikan kebermanfaatannya, kita juga bisa memberikan keuntungan untuk masyarakat di sana. Proses transformasi tersebut tentunya mengalami proses yang panjang.



Bersama teman-teman dalam melaksanakan Pesantren Ramadhan tahun 2012

Seperti apa yang telah dipaparkan sebelumnya, untuk sebab munculnya Komunitas Rumah Kembang adalah karena suatu niatan yang muncul secara tiba-tiba. Saya dan teman-teman bisa berkontribusi di sana karena memiliki kesempatan secara langsung berinteraksi dengan masyarakat Bantar Gebang, terutama anak-anak pemulung.

Pada suatu acara Pesantren Ramadhan untuk anak-anak Bantar Gebang yang diselenggarakan oleh BNI Syariah tahun 2012, saya dan teman-teman menemukan beberapa fakta permasalahan saat berkomunikasi dengan anak-anak pemulung Bantar Gebang yang menjadi peserta. Salah satu permasalahan yang kami temukan adalah ketiadaan akses mereka untuk memperoleh pendidikan yang tinggi dalam upaya mewujudkan cita-cita yang mereka inginkan. Setiap hari anak-anak pemulung di sana harus menerima kenyataan bahwa hidup mereka selalu dikelilingi oleh gunung sampah.

Apa yang ada di hadapan mereka hanya gunung sampah yang akan menjadi penyangga hidup mereka ke depannya. Pada akhirnya, mereka hanya bercerita kepada kami tentang profesi yang tidak jauh dengan sampah, seperti bos pemulung, pengendara Boko tengkulak sampah, dan profesi-profesi lainnya yang tidak jauh dengan sampah. Jika cita-cita mereka hanya sebatas seperti itu maka sampai kapan pun kondisi kehidupan mereka tidak akan berubah.

Setelah menemukan permasalahan nyata di masyarakat yang kemudian memunculkan niatan untuk berkontribusi, hal yang dilakukan kali pertama adalah membentuk tim dan mendefinisikan objektif (tujuan) utama. Dalam melaksanakan kegiatan-kegiatan sosial atau membentuk *social enterprise* adalah dibutuhkannya tim yang solid untuk bergerak bersama.

Untuk komunitas sanggar Rumah Kembang, objektif utamanya adalah mengembangkan pola pikir anak-anak di sana, terutama tentang pentingnya pendidikan. Kami mencoba membantu pengurus

sekolah alam Tunas Mulia (mitra kami di sana) dalam memberikan pemahaman-pemahaman dan pola pikir bertemakan motivasi dan pendidikan. Hingga pada akhirnya selama kurang lebih enam bulan program berjalan, dari anak-anak Bantar Gebang sendiri berinisiatif untuk membentuk sanggar Rumah Kembang (pengolahan sampah menjadi barang kreatif) yang ternyata berpotensi menjadi sebuah *social enterprise*. Kami pun benar-benar membuktikan bahwa membentuk *social enterprise* adalah proses yang secara alami, bahkan pada awalnya pun kami tidak ada terpikirkan untuk ke sana. Hal ini secara tiba-tiba muncul bersumber pada niat untuk membantu yang lainnya.



Tim pelaksana pada salah satu kegiatan sanggar Rumah Kembang

Kesempatan untuk Dapat Berbagi dengan Banyak Orang

Ketika kita bisa berkontribusi untuk membantu dalam penyelesaian permasalahan yang ada di masyarakat, tentunya akan muncul kebahagiaan dan rasa syukur dari kita dan orang lain. Rasa

syukur ini ada baiknya kita *sharing* atau bagikan kepada dunia. *Sharing* atau berbagi merupakan salah satu hal lain yang pasti akan muncul pada kegiatan yang dirasakan manfaatnya. Ya, dalam membentuk atau menjalankan aktivitas yang mengandung nilai kebermanfaatan akan lebih baik untuk diceritakan agar yang lain bisa mengambil pelajaran dari apa yang telah dilakukan.

Membuat *social project* atau *social entrepreneur* merupakan sebuah rangkaian aktivitas yang harus dibagi kisahnya kepada yang lain sebagai pelajaran. Bukan hanya Rumah Kembang, melainkan semua *social project* atau *social enterprise* lainnya juga pasti memiliki kisah yang bisa dibagi kepada banyak orang. Dengan demikian, kebaikan-kebaikan yang dimunculkan bisa diambil dan kekurangan-kekurangannya juga bisa dijadikan pelajaran. Hal ini pastilah sebuah keniscayaan.



Salah satu momen dalam pameran yang dilakukan di Fakultas Kesehatan Masyarakat Universitas Indonesia pada tahun 2013

Dalam riwayat perjalanannya, Rumah Kembang juga memiliki kesempatan untuk berbagi dan mengikuti berbagai pameran serta forum untuk mengenalkan aktivitas-aktivitas dan produk-produknya. Secara berturut-turut, Rumah Kembang pernah berkesempatan berbagi inspirasi di Fakultas Kesehatan Masyarakat, Universitas Indonesia, bekerja sama dengan UKF Envihsa (organisasi mahasiswa yang memiliki perhatian di bidang lingkungan hidup), berbagi kisah di liputan Alif TV, mengikuti presentasi di *Indonesia Leadership Camp-Nusantara Leadership Camp 2014*, mengikuti pameran dan presentasi pada kegiatan Pekan Ilmiah Mahasiswa Nasional ke XXVI di Universitas Mataram, mengikuti pameran antarkomunitas di acara *International Leaders Festival* di Yogyakarta, saling berbagi inspirasi di *Social Entrepreneur Academy* Dompet Dhuafa, dan berbagai kesempatan lainnya.

Tentunya bukan inilah yang menjadi tujuan utama dalam proses pembentukan *social entrepreneur* ini. Seperti yang telah disebutkan tadi, bahwa *sharing* dan berbagi dalam banyak forum adalah sebuah keniscayaan untuk kegiatan semacam ini. Namun, penekanan tetap terletak pada niat untuk membantu menyelesaikan permasalahan mutlak yang merupakan tujuan paling utama.

Semangat dan Idealisme Menjadi Bagian dari Solusi

Ada banyak pelajaran yang bisa diambil dari hidup kita di negeri bernama Indonesia ini. Sudah menjadi fakta bahwa permasalahan sosial yang ada Indonesia banyak sekali. Banyaknya masalah yang ada menyebabkan juga terbukanya banyak kesempatan yang bisa diambil untuk menyelesaikan permasalahan. Sampai saat ini Indonesia masih berjuang dalam mewujudkan cita-cita adil dan makmurnya bagi rakyat Indonesia.

Melihat kenyataan bahwa masih banyak permasalahan yang ada di Indonesia, saya ragu jika ada seseorang yang sama sekali tidak memiliki

niat atau pikiran untuk berkontribusi menyelesaikan permasalahan yang ada di lingkungan sekitar. Saya yakin, setiap orang memiliki niat yang sama untuk membantu menyelesaikan permasalahan, namun hal ini berpulang pada aksi yang akan dilakukan.

Selama cita-cita adil dan makmur belum terwujud maka di situ pula kesempatan kita bisa berkontribusi mewujudkannya. Sudah sepantasnya kita mengambil peran dan menjalankannya dengan sebaik-baiknya. Salah satu langkah konkret yang bisa diambil adalah terjun langsung ke dalam masyarakat lewat peran yang sesuai dengan latar belakang masing-masing.

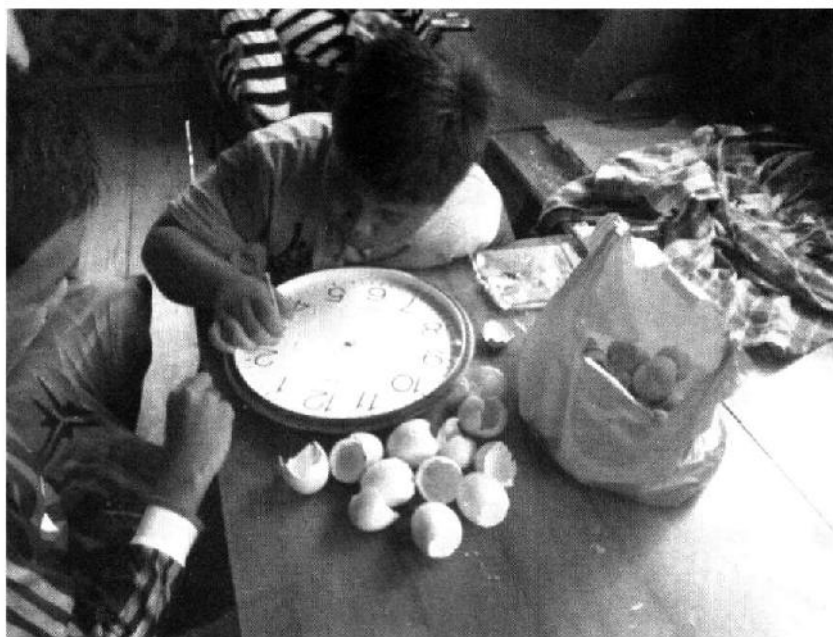
Berkontribusi langsung untuk menyelesaikan permasalahan di masyarakat merupakan pilihan yang mulia. Kontribusi semacam ini pastinya akan meminta suatu pengorbanan dari diri sendiri. Sesuatu yang dikorbankan tersebut saya yakin tak akan pernah menjadi sia-sia karena pengorbanan yang dilakukan akan selalu bisa berbuah hasil berupa kebaikan yang dapat dirasakan manfaatnya.

Saya rasa, semua orang pasti bisa menjadi seorang *social entrepreneur*. Berbagai masalah yang ada di sekitar pastinya membuat kita selalu mencoba berpikir secara solutif. Memulai dari masalah yang kita temui dan paling dekat dengan kita, merupakan sebuah pilihan yang bijak sebagai tahap awal untuk menjadi seorang yang peduli dengan lingkungan sekitarnya. Lakukan langkah-langkah kecil dan menyelesaikannya satu per satu merupakan sebuah proses yang tepat dilakukan agar apa yang diusakan bisa selesai secara teratur dan tepat.

Social Entrepreneur bukan berbicara seberapa besar atau banyaknya masalah yang akan diselesaikan, melainkan ia berbicara tentang apa saja masalah-masalah yang telah diselesaikan sehingga masalah tersebut telah bertransformasi menjadi manfaat. Dalam melakukan kegiatan sosial, perencanaan sangat penting dan harus diselaraskan dengan cerdasnya strategi yang akan diambil.

Memberdayakan SDM dalam Bisnis Sosial

Pada dasarnya, melakukan sebuah proyek sosial pasti memiliki tujuan untuk membantu masyarakat. Kemudian, sumber daya manusia yang ada bisa diajak berpartisipasi sehingga kesan yang ditimbulkan haruslah tetap pada kebermanfaatannya untuk masyarakat. Kebermanfaatannya yang paling baik adalah kemampuan hingga memberdayakan masyarakat secara mandiri. Hal itulah yang dirasa sangat sulit dalam merancang *social enterprise*.



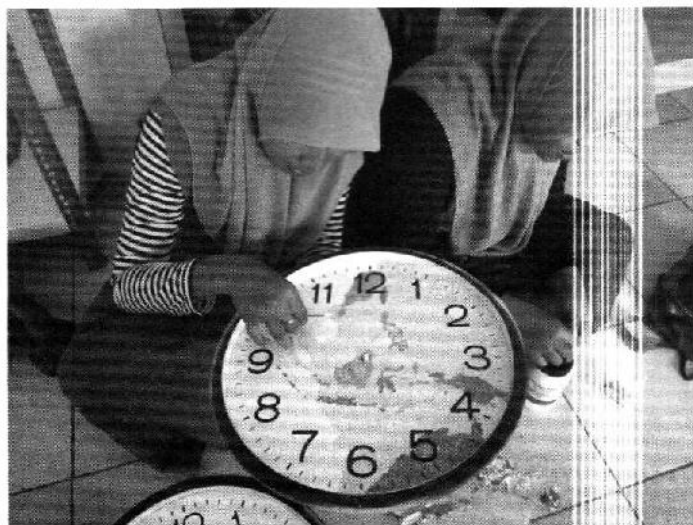
Memberdayakan anak-anak dalam proses pembuatan lukisan cangkang telur

Agar memudahkan proses pemberdayaan masyarakat, yang perlu dilakukan adalah membangun sistem. Membangun sistem merupakan suatu pekerjaan yang cukup sulit karena sistem yang dibangun sangat bergantung pada cara berpikir dan strategi dari pembuat sistem itu sendiri. Kabar baiknya, ketika sistem yang dibangun sudah berjalan dengan baik, aktivitas-aktivitas selanjutnya bisa lebih mudah dilakukan dan lebih stabil karena semuanya telah berada di dalam sistem dan terikat pula oleh sistem.

Karena sifat sistem yang sulit dibangun, perlu adanya komitmen dari tim pelaksana dengan masyarakat sasaran. Jika ada salah satu pihak yang tidak berjalan, hal ini memiliki efek kepada pihak yang lain. Pada tahapan iri, strategi yang tepat sangat perlu dipikirkan dan dirancang untuk membangun sistem yang kokoh. Semua hal yang akan membuat sistem goyah harus dipikirkan dan harus disiapkan cara-cara penanganannya.

Ketika tahap membangun sistem sudah berhasil dilakukan, sumber daya manusia yang ada bisa diberdayakan dan dimonitoring dengan mudah. Jika ada masalah dalam berjalannya sistem, salah satu hal yang mungkin terjadi adalah pada SDM yang terlibat.

Dalam proses pemberdayaan, apa yang dikerjakan tidak hanya sekedar memberi manfaat dalam bentuk fisik atau jasa secara langsung. Dalam proses pemberdayaan, mendidik dan mengembangkan masyarakat sasaran merupakan objektif utama agar kompetensi masyarakat semakin meningkat pula. Hal ini tentunya sesuai dengan pepatah kuno dari Sun Tzu, bahwa jangan hanya sekedar memberikan ikan kepada mereka, berikanlah kail pancing dan ajarilah mereka memancing.



Memberdayakan anak-anak dalam proses pembuatan lukisan cangkang telur



Menenun Harapan Di Tanah Jogja

oleh Fitriani Kembar Puspitasari, founder Dreamdelion Jogja

Pada mulanya tidak pernah terlintas dalam benak saya untuk menjadi seorang *sociopreneur*. Jangankan mencita-citakannya, mengetahuinya pun tidak. Semuanya bermula sejak memasuki semester kedua di bangku kuliah. Waktu itu saya bergabung dengan beberapa organisasi, baik yang berada di lingkup jurusan maupun universitas. Di himpunan mahasiswa jurusan kala itu saya menjadi anggota divisi Sosial Masyarakat, sejak saat itu saya tertarik untuk terjun langsung melakukan pengabdian pada masyarakat.

Sebenarnya, sejak kecil saya sudah menyukai kegiatan sosial. Hal ini tidak lain berkat lingkungan keluarga yang memperkenalkannya. Sebagai sosok tokoh masyarakat yang memimpin desa, Ayah selalu menampilkan contoh-contoh kepedulian beliau dengan masyarakat dan juga lingkungan sekitar. Perilaku dan tindakan itulah yang mungkin terckam dalam ingatan sehingga mampu membawa saya sampai pada titik ini.

Selain dari sebuah sikap tentang kepedulian, keluarga juga memperkenalkan pada dunia wirausaha. Beberapa anggota keluarga saya menekuni usaha, Kakek-Nenek memiliki usaha ternak ayam buras dan Ayah sendiri menekuni usaha peternakan kambing serta sapi. Kecintaan pada aktivitas perdagangan pun saya punyai sejak kecil.

Ya, Fitriani kecil berani menjajakan kue yang dibikinya bersama

teman-teman keliling kampung. Saat SMP pernah jualan kertas binder hias dan saat berada di bangku sekolah menengah atas, pernah pula berjualan pulsa dan menjadi broker fotokopian.

Rupanya kecintaan pada dunia wirausaha sudah saya mulai sejak kecil hingga saat ini pun saya masih suka berjualan. Sampai pada akhirnya saya memperdalam ilmu kewirausahaan dengan bergabung bersama Badan Eksekutif Mahasiswa Universitas Gadjah Mada (BEM KM UGM) Kementerian Ekonomi Mahasiswa. Di sini saya belajar banyak hal terkait kewirausahaan juga kewirausahaan sosial.

DI BEM sering diadakan *event* kewirausahaan hingga kewirausahaan sosial; ilmu yang saya pelajari sedikit banyak berasal dari sini. Tidak cukup hanya dengan belajar melalui organisasi, tetapi keingintahuan yang semakin besar membuat saya tertantang untuk praktik langsung terjun ke masyarakat.

Juli 2013 saya ditunjuk sebagai koordinator untuk kegiatan *Gadjah Mada Social Entrepreneur Challenge*, sebuah kompetisi kewirausahaan sosial tingkat nasional yang diadakan oleh BEM KM UGM. Dari sini saya mulai bertemu dengan para akademisi maupun peaku kewirausahaan sosial. Tugas sebagai koordinator acara menuntut saya untuk melobi para *sociopreneur* agar mau menjadi pemateri sehingga pada saat itu saya diutus pergi ke Surabaya untuk hadir dalam acara Temu Nasional Kewirausahaan Sosial.

Dengan modal nekat dan berbekal nomor *handphone* salah seorang teman yang kuliah di Surabaya, saya berangkat ke sana. Ternyata perjuanganku untuk berangkat ke Surabaya tidak sia-sia meski tidak berhasil melobi pembicara, namun saya cukup senang karena dapat bertemu dan *ngobrol* langsung dengan para *sociopreneur* yang telah berpengalaman. Rasanya sebuah keberuntungan bisa bertemu dan *ngobrol* langsung dengan mereka sehingga motivasi dalam diri kian membara dan hati tergerak untuk mulai ikut andil dalam melakukan perubahan di masyarakat.

Sebenarnya sudah lama ide ini tersimpan di pikiran. Satu tahun sudah saya melakukan interaksi dengan masyarakat untuk melakukan *mapping*, namun lagi-lagi modal yang ada belum cukup kuat untuk mendorong terealisasinya gagasan ini. Beruntung saya bertemu dengan CEO Dreamdelion, Kak Alia Noor Anoviar yang dengan terbukanya membagi cerita tentang Dreamdelion dan suka-duka menjadi *sociopreneur*.

Tiba-tiba saya merasa tertantang dengan ide yang telah lama terpikir dan terdiam di pikiran. Dengan ragu-ragu saya mulai menceritakan ide ini dan Kak Alia langsung meresponsnya dengan tantangan balik.

“Siapkan sumber daya manusia dan timnya, bulan depan saya akan ke sana!”

Tidak lama setelah pertemuan kami, terbentuklah Dreamdelion Jogja pada awal November 2013 di bawah naungan Yayasan Dreamdelion Indonesia (lama: *Dreamdelion Community Empowerment*).

Kesimpulan yang bisa saya ambil mungkin banyak orang yang memiliki ide-ide cemerlang tentang sebuah gerakan *social entrepreneurship*, namun tak banyak dari mereka yang mampu merealisasikannya. Padahal, sebenarnya hanya butuh niat yang benar-benar tulus untuk membantu/mengabdikan pada masyarakat dan mulailah kerjakan apa yang menjadi ide kita tanpa perlu memikirkan modal finansial maupun segala risiko yang akan dihadapi.

Passion without creation is useless _Rene Soewardono

Menyelisik Masalah, Menyiapkan Solusi

Menenun stagen merupakan salah satu pekerjaan yang membutuhkan keterampilan khusus. Pekerjaan inilah yang secara turun-temurun digeluti oleh sebagian besar kaum wanita Dusun Sejati Desa, Sumberarum, Moyudan, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta. Bermodalkan keterampilan dan alat tenun bukan mesin (ATBM) yang dimiliki, kaum wanita yang rata-rata berpendidikan menengah ke

bawah ini berusaha membantu perekonomian keluarga. Pekerjaan ini mereka lakukan di sela-sela waktu mengurus rumah tangga dan bekerja di sawah sebagai buruh tani atau sekadar membantu suami ketika masa tanam dan masa panen tiba. Namun, ada juga yang menjadikan sebagai pekerjaan utama karena memang usianya yang sudah lanjut dan atau tidak dapat mengakses pekerjaan lainnya.

Kebutuhan hidup yang semakin kompleks menjadi alasan mengapa perempuan-perempuan dari usia paruh baya hingga tua ini rela menghabiskan sebagian besar waktunya untuk duduk sambil mengayuh *tenunan*. Tenun yang mereka produksi adalah tenun stagen polos yang harganya relatif rendah. Satu kodi tenun stagen rata-rata dihargai Rp140.000 s.d. Rp 200.000 (1 kodi = 10 dobel).

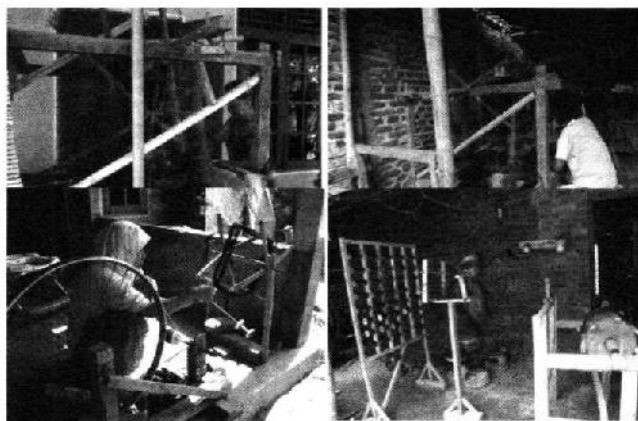
Proses menenun yang panjang dan rumit seolah tidak dihayati, jerih payah mereka hanya dihargai sebesar Rp7.000 s.d. Rp10.000 per dobelnya (per dobel setara dengan 9-10 m). Rata-rata mereka mampu menghasilkan dua dobel per hari apabila sedang tidak ada aktivitas bertani. Selama ini mereka tidak memperhitungkan seberapa besar jerih payah dan tenaga yang dikeluarkan untuk menenun, asalkan ada tengkulak yang mengambil hasil tenunan dan selama masih bisa untuk membeli benang dan sayuran sudah cukup bagi mereka.

Tentu saja ini menjadi permasalahan sosial yang cukup fatal, ketika masyarakat merasa cukup dengan kehidupan yang demikian atau yang sering disebut *nerimo* (dalam bahasa Jawa). Padahal, anak-anak mereka membutuhkan pendidikan untuk kelangsungan hidupnya kelak.

Penghasilan yang kecil dan tidak menentu menjadi problematika penenun seiring dengan kebutuhan hidup yang terus bergulir setiap harinya. Meskipun pekerjaan menenun bukanlah pekerjaan utama bagi mayoritas masyarakat Dusun Sejati, ketika panen hanya dapat ditua dua kali dalam setahun dan hasilnya yang tidak seberapa karena musim paceklik yang melanda, alternatif sumber penghasilan adalah dari hasil menenun.

Namun, seiring dengan berkembangnya zaman modern permintaan akan stagen semakin berkurang. Fungsi tenun stagen sudah banyak digantikan dengan korset-korset instan buatan pabrik, stagen ATBM tidak lagi menghiasi balutan busana adat Jawa karena sudah banyak orang yang lebih memilih memakai rok yang lebih simple dan praktis.

Aktivitas menenun menjadi berkurang dan bahkan terancam mengalami kepunahan. Hal ini terjadi karena aktivitas menenun rata-rata ditekuni oleh lansia yang lama-kelamaan semakin renta dan berkurang tenaganya, sedangkan generasi muda lebih memilih menjadi pramuniaga dan enggan meneruskan tradisi menenun. Pekerjaan menenun dianggap sebagai pekerjaan kasar, butuh ketekunan dan waktu lama dalam pengerjaannya, tetapi kurang menjanjikan dari sisi pendapatan (tidak *profitable*). Padahal, sebenarnya tenun adalah tradisi masyarakat yang perlu dilestarikan dan sangat potensial untuk dikembangkan, tingkat kerumitan hasil produksi menghasilkan keunikan tersendiri, aksen motif benang terlihat indah dengan lika-liku yang random. Susunan benang memiliki tekstur yang khas alat tradisional ATBM.

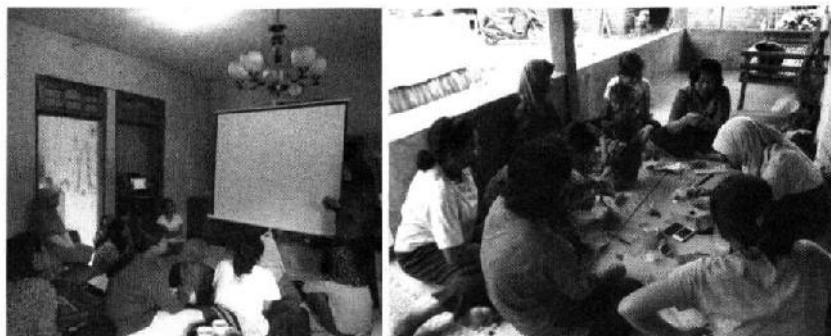


Menenun sebagai bagian dari kehidupan perekonomian masyarakat Dusun Sejadi sejak dulu Aktivitas menenun biasa dilakukan oleh kaum wanita secara turun-temurun. Namun, tidak sedikit juga para lelaki yang juga ikut membantu proses menenun. Peralatan yang digunakan masih sangat tradisional yaitu dengan menggunakan alat tenun bukan mesin (ATBM).

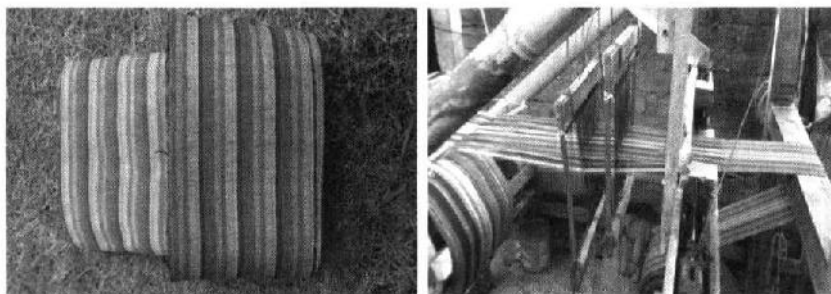
Di balik sebuah masalah selalu saja ada hikmah yang Tuhan sisipkan di sana hanya saja tidak semua orang memahaminya. Tim Dreamdelion Jogja optimistis bahwa setiap permasalahan sosial memiliki jawaban penyelesaiannya. Permasalahan yang dihadapi masyarakat di sana tergolong kemiskinan kultural. Masyarakat merasa nyaman dengan kondisi yang “*adem-adem sing penting ayem*” (meski hidupnya monoton yang penting tenang), motivasi mereka tergolong rendah.

Salah satu cara mengatasi permasalahan yang ada di masyarakat tersebut yaitu melalui program pemberdayaan masyarakat dengan konsep bisnis sosial, dengan memberi kail bukan hanya sekadar memberi ikannya saja. Dengan demikian, kemandirian mampu diciptakan pada masyarakat setempat. Pemberdayaan dilakukan dengan melibatkan mereka dalam prosesnya bukan hanya sekadar menikmati hasilnya. Alhasil, pelan-pelan motivasi akan terbangun, masyarakat akan lebih maju secara pemikiran.

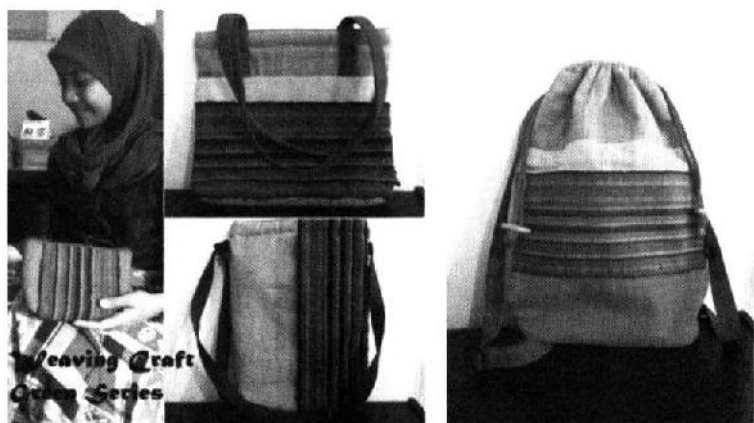
Berdasarkan analisis permasalahan sosial yang telah dikemukakan sebelumnya maka dapat dibuat sebuah solusi bisnis sosial yang berfokus pada industri tenun kreatif. Hal ini dengan pertimbangan bahwa masyarakat setempat memiliki keahlian dalam menenun yang memang sudah menjadi kebiasaan sehari-hari mereka sehingga akan lebih mudah untuk mengembangkannya. Produk tenun yang biasanya diperjualbelikan dengan wujud kain stagen polos diolah menjadi tenun berwarna-warni kemudian dikreasikan menjadi produk yang lebih bernilai guna seperti tas jinjing, ransel, dompet hp, tempat pensil, tempat tisu, bros, dan banyak lagi. Dreamdelion Jogja menginovasi tenun stagen polos menjadi *Rainbow Weaving Craft* untuk menambah nilai jual dan memperluas segmen pasar dari produk tenun itu sendiri. Menurut analisis tim pengembangan kerajinan tenun memiliki potensi keberhasilan lebih tinggi dan risiko kerugian lebih rendah. Keurukan produk sebagai bagian dari budaya masyarakat Indonesia menjadikan produk ini layak untuk diperkenalkan secara global.



Kegiatan Pemberdayaan Masyarakat dilakukan dengan penguatan kapasitas pengetahuan masyarakat melalui sosialisasi dan pelatihan



Inovasi tenun pelangi oleh Dreamdelion Jogja berkolaborasi dengan para penenun



Rainbow Weaving Craft, hasil kreasi dari tenun. Tampak lebih menarik useful dan memiliki nilai tambah

Happiness is When We Share with Others

“Bukankah bahagia itu begitu sederhana.” –Dreamdelion-

Slogan di atas sangat tepat dengan kondisi yang saya rasakan karena pada dasarnya berbagi tidak perlu menunggu kita kaya atau menjadi seorang pesohor. Konsep berbagi bukanlah memberi materi secara finansial, melainkan bisa dengan berbagi kebahagiaan melalui ilmu yang kita miliki. Dengan niat tulus, mulailah berbuat sesuatu untuk masyarakat dan lingkungan kita. Melakukan hal kecil untuk menebarkan manfaat besar.

Hanya dengan modal niat dan keyakinan kala itu, kami menemui para penenun dan menawarkan untuk membantu mereka. Tak banyak yang serta merta percaya dengan kami, tetapi bukankah itu sesuatu yang wajar karena memang kami bukan seorang pengusaha yang memiliki kadang bisnis besar ataupun seorang dosen yang memiliki ilmu yang luas? Kami hanyalah mahasiswa yang belum berbekal ijazah, ilmu pun masih dangkal.

Niat tulus dan tekad kuat untuk mengabdikan pada masyarakat tidak menggoyahkan kami meski hanya sedikit penenun yang percaya dan mau bergabung. Dua bulan awal kami perlu meyakinkan masyarakat dengan melakukan interaksi secara kontinu dan memberikan pelatihan-pelatihan untuk meningkatkan *skill* para penenun sembari memotivasi untuk maju. Setelah itu barulah mereka memiliki kepercayaan diri untuk melakukan produksi. Namun, karena mereka tidak memiliki kemampuan jahit sama sekali, kami membutuhkan bantuan orang lain untuk membuat kreasi produk. Dreamdelion Jogja menjalin kolaborasi dengan *House of Larwe* sebagai awal merintis produk “Rainbow Weaving Craft”. Pada Maret (tahun berapa?) awal produk-produk kerajinan tenun mulai bisa dipasarkan. Puji syukur Alhamdulillah, respons pasar sangat baik.

Tidak cukup sampai di sini. Misi kami tidak hanya memberdayakan masyarakat di Dusun Sejati, tetapi juga di daerah-daerah lain yang juga membutuhkan. Namun, keterbatasan tenaga tentu membuat langkah kami tidaklah leluasa. Dengan semula hanya beranggotakan tujuh orang serta melakukannya sendirian, kami sadar untuk melaksanakan misi berikutnya yaitu menularkan virus-virus indahnyanya berbagi kepada para generasi muda. Mengingat saat ini banyak mahasiswa maupun kaum muda yang justru apatis terhadap lingkungan sosial sekitar. Padahal, mereka para generasi muda inilah yang diharapkan mampu menjadi *agent of change* untuk bangsa ini.

Open recruitment pertama pun kami gelar dengan 30 orang pendaftar, jumlah yang cukup besar untuk komunitas yang baru memulai bisnis sosialnya. Proses penyeleksian dilakukan melalui program *internship* dan dalam waktu tiga bulan mereka ditantang untuk menjalankan sebuah proyek sosial "*share the love*". Dari sinilah kami bisa mendapatkan orang-orang yang mau berkomitmen untuk melakukan pengabdian di masyarakat. Kala itu hanya terjaring 12 orang yang masuk dalam internal Dreamdelion Jogja. Tidak lebih dari setengah jumlah pendaftar yang lolos dalam seleksi yang cukup ketat ini. Meskipun jumlahnya tidak banyak, kapasitas yang mereka miliki tidak diragukan lagi.

Menjadi sosok yang bermanfaat untuk orang lain menjadi pedoman saya untuk terus melaju bersama Dreamdelion Jogja demi membantu mengatasi permasalahan di masyarakat. Jika banyak orang yang ikut tergerak untuk melakukan hal yang sama, tidak akan mustahil bagi Indonesia untuk segera terlepas dari permasalahan kemiskinan.



Tim Dreamdelion dalam acara Internasional Conference on Young Social Entrepreneurship bersama Prof. Tom Kosnik (Stanford University), Prof. Rheinaid Kasali (Rumah Perubahan) dan Prof. Muhammad Yunus (Grameen Bank)

Informasi lengkap tentang Dreamdelion Jogja dapat ditemukan di

Facebook : Dreamdelion Community Empowerment

Twitter : @ddelion_jogja

Instagram : @dreamdelionjogja

Email : dreamdelion.jogja@gmail.com

Narahubung (c.p.) : 085702009614 (Fitriani)

Karena Sampah Bukanlah Musibah, Melainkan Berkah Yang Melimpah

"SAMPAH : Selalu Akan Mudah Pabila Ada Harapan"

oleh Edy Fajar Prasetyo, founder Eco Business Indonesia



Mengapa Harus Menjadi Social Entrepreneur

"Urusan kita dalam kehidupan ini bukanlah mendahului orang lain, melainkan untuk melampaui diri kita sendiri, untuk memecahkan rekor kita sendiri, dan untuk melampaui hari kemarin dengan hari ini."—

Stuart B. Johnson

Menjadi sebuah keanehan selama ini, ketika kita hanya bisa duduk terpaku dan merenung melihat berbagai ketidakseimbangan yang terjadi di negeri tercinta Indonesia. Beragam problematika dan masalah seperti tak kunjung usai menerpa. Ketika sebagian masyarakat banyak yang “mengutuk”, “geram”, dan terus “berkomentar” yang tak kunjung habisnya terhadap polemik yang terjadi, nyatanya hal itu kurang berdampak ampuh dalam mengurai permasalahan yang ada. Padahal, kuncinya hanya satu kata, berbagai hal tersebut tidak akan berhasil tanpa diiringi dengan mantra bernama “ACTION”.

Dengan segala karunia dan kesempurnaan menjadi seorang makhluk ciptaan-Nya yang “sebaik baiknya penciptaan”, rasa-rasanya kita yang hanya diam seolah menjadi raksasa yang teridur pulas. Hal ini disebabkan kita tak kunjung bergerak, berderma, dan bermanfaat dengan memberikan solusi bagi lingkungan sekitar kita. Tentu ini amat menjadi sorotan bagi kita, terlebih bagi para kaum muda. Sekarang bukan eranya lagi sukses hanya sekadar memiliki prestasi tinggi, *skills* mumpuni, ataupun kelimpahan materi tanpa diimbangi dengan aktivitas berbagai. Salah satu sarana menempa diri untuk bisa menjadi pribadi tersebut adalah melalui jalur *Social Entrepreneur* karena dapat menjadi wahana tercepat bagi kita untuk bisa menerapkan apa yang disabdakan Nabi Muhammad saw.: “*Khoirunnas anfa’uhum linnas*” yakni ‘sebaik baik manusia adalah yang paling bermanfaat bagi orang lain’.

Pesan Rasulullah saw tersebut menjadi landasan yang senantiasa mengiringi semangat dan idealisme kami dalam berupaya hadir menjadi *problem solver*. Minimal dari hal yang terkecil lebih dahulu karena tidak akan ada langkah ke-1.000 tanpa diawali dengan langkah pertama. *So*, berhentilah menunggu dan mengadu, segeralah berpadu bersinergi menjadi satu guna mewujudkan Bumi Pertiwi yang lebih maju.

Bahagia Membantu Orang lain dan Menjadi Bermanfaat

Adalah seorang pemuda yang memiliki hobi berniaga sejak sekolah dasar. Ia bertumbuh dan berkembang di lingkungan yang menstimulus dirinya untuk senantiasa berkompetisi. Dilahirkan dari keluarga yang sederhana, tak menyurutkan anak ke-5 dari enam bersaudara pasangan Tupon Amat Iksan dan Ratna Nirmala Ningsih ini untuk terus berusaha maju. Baginya setiap pribadi sudah dikaruniakan Allah Swt. dengan kekhasan yang dimilikinya untuk bisa menjadi lebih baik--terlepas dari latar belakang, silsilah keluarga, kemampuan secara materi ataupun faktor eksternal lainnya.

Satu hal yang diyakininya bahwa *entrepreneurship* adalah salah satu sarana tercepat untuk bisa menebarkan efek kebermanfaatannya secara masif. Pemuda tersebut adalah saya, Edy Fajar Prasetyo (*Founder Eco Business Indonesia*) yang juga masih berstatus sebagai mahasiswa aktif Agrobisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta saat ini.

Tahun 2012 adalah saat di mana proses kali pertamanya Eco Business Indonesia muncul ke permukaan. Berawal dari adanya momentum penciptaan wirausaha baru Bank Indonesia yang bertemakan "*Green Entrepreneur*", dari sanalah bergulir kisah ini.

Eco Business Indonesia adalah konsep usaha yang mengolaborasi unsur 3P (*People, Planet, Profit*) dalam implementasinya. Dalam hal ini produk yang dihasilkan adalah aneka kerajinan hasil pemanfaatan *waste material* atau bahan yang sudah tidak terpakai dan saat ini fokus pada limbah kemasan *sachet* yang dikreasikan menjadi aneka kerajinan tangan bernilai jual tinggi, seperti produk tas, dompet, *soft case*, aksesoris, *clutch*, dan souvenir.

Ke depan tak hanya limbah plastik *sachet* yang akan kami optimalkan, tetapi juga aneka limbah lainnya akan masuk dalam bahan baku potensial kami untuk pengembangan produk. Kegiatan bernilai ekonomis ini kami

padukan dengan sisi pemberdayaan masyarakat dalam setiap produk yang dihasilkan sehingga terciptanya kesinambungan antara konsep 3P tadi. Konsep ini pun bergulir ketika produk yang dihasilkan memberi dampak positif terhadap Planet bumi dan lingkungan kita, dan juga optimalisasi People (masyarakat yang terberdayakan dalam setiap aktivitas usahanya) bermuara pada Profit (Keuntungan materi) yang didapatkan melalui proses usaha yang dihasilkan. Alhasil, perputaran roda usaha pun berjalan lancar.

Saya yakin dan percaya bahwa sukses adalah ketika dapat menyeimbangkan antara mencari dan berbagi, menyisihkan aktivitas dan dedikasi terlebih dahulu untuk orang di sekeliling kita, bukan justru menyisakan aktivitas dan dedikasi tersebut. Sekali lagi "Menyisihkan" bukan "Menyisakan". Hal ini karena ketika kita sudah berani untuk mengutamakan dan memprioritaskan hal yang lebih mengandung kemashlahatan yang banyak bagi sesama dan mau merendahkan hati dengan menyingkirkan ego pribadi kita, pada titik itulah kita menemukan eksistensi sebagai manusia yang mengernban amanah untuk saling melengkapi satu sama lainnya.

Soalnya, terkadang kita lebih mudah untuk berkata, mengkritik, mengomentari, bahkan hanya termenung meratapi segala hal yang buruk menurut pandangan kita tanpa adanya solusi, kontribusi, aksi, serta tindakan nyata untuk memperbaiki segala hal buruk tersebut. Bagi saya hal tersebut tidak akan menghasilkan capaian yang positif dan mengubah keadaan.

"Lebih baik menjadi Lilin yang dapat menerangi meskipun perlahan dia akan habis mengorbankan dirinya sendiri daripada hanya sekadar mengutuk kegelapan."

Meski saya sendiri pun masih terbilang baru tersadarkan di ranah *social entrepreneur* ini karena memang semenjak 2013 saya baru mendalami aktivitas usaha/bisnis yang bersinggungan langsung dengan dunia pemberdayaan masyarakat sekitar. Pada mulanya ada keraguan

ketika mengawali aktivitas ini karena bisa dibilang prioritas utama yang menjadi target berjalannya usaha ini selain dari sisi *profitable* (*profit yang tebal*), juga ada prioritas unsur sosial melalui ketersediaan pemberdayaan masyarakat yang menjadi fokus utama aktivitas *social entrepreneur*. Namun, lambat laun kami mulai menemukan arti dan nilai-nilai tersirat sesungguhnya ketika keuntungan material bukan menjadi patron utama, melainkan ada kepuasan dan rasa bahagia tersendiri saat kita dapat memberi pengaruh positif kepada sesama.



Beberapa ibu-ibu sekitar sedang belajar membuat tas dan dompet dari sampah rumah tangga

“Kau boleh mengeluh karena mawar memiliki duri yang tajam..., tetapi bukankah kau dapat bersyukur karena duri memiliki kelopak mawar yang indah.”

Terkadang kita hanya melihat satu aspek dalam suatu hal tanpa mengindahkan perspektif dari sisi lainnya. Apa yang saya yakini “investasi sosial” jauh lebih memiliki nilai yang berkelanjutan dibandingkan hanya sekadar materi karena esensi MATERI menurut saya adalah Masyarakat Adalah Tombak Energi Radar Inovasi.

Sejauh pengalaman kami bersinggungan dengan pemberdayaan di masyarakat banyak kesan yang kami alami. Tidak dapat dimungkiri ada kebahagiaan ketika membantu orang lain dan menjadi bermanfaat bagi kehidupannya. Apa yang seolah tampak kecil dan sedikit di mata kita, tampak begitu besar dan terasa betul manfaatnya bagi orang banyak. Di sisi lain banyak nilai kehidupan yang dapat kita petik selama bergumul dengan masyarakat. Dua hal yang selalu kami temukan dalam setiap sendi kehidupan di masyarakat yakni syukur dan sabar.

Selalu bersyukur dengan apa yang didapat. Bukan hanya selalu berorientasi pada hasil yang didapatkan, melainkan dalam setiap proses yang di alami. Selalu melihat yang berada di bawah kita sebagai stimulus peningkatkan rasa syukur dan melihat ke yang di atas kita untuk senantiasa optimistis dan produktif. Hal lainnya yaitu sabar merupakan kunci penguat konsistensi. Selalu sabar menyikapi kondisi yang ada sesuai ikhtiar optimal yang sudah dilakukan dan senantiasa berpikir positif. Kita harus meyakini terkadang Allah memberi apa yang kita butuhkan bukan yang kita inginkan. Boleh jadi suatu kondisi yang kita citakan dan inginkan tak kunjung datang bukan karena ketidakmampuan kita sehingga menyebabkan kegagalan dalam meraihnya. Hanya kesiapan kita yang belum cukup memadai dan mumpuni untuk berada pada kondisi tersebut. Eoleh jadi kita justru akan menjadi lalai, angkuh, besar kepala, dan terlalu jumawa ketika berada pada suatu kondisi yang kita inginkan tersebut.

Itulah berbagai nilai yang saya dapatkan dan renungi ketika banyak bercengkrama dengan masyarakat. Terlebih saya yakin ketika kita memiliki niat dan ketulusan untuk bersama menebar kebermanfaatannya maka bukan nilai matematis belaka yang selalu ada di benak kita, melainkan menjadi sarana amal yang tidak akan terputus kebaikannya sepanjang masa. Jadi, lebih baik mengajarkan bagaimana caranya memancing ikan daripada hanya sekedar memberikan ikan dengan begitu saja.

"Give a man a fish and you feed him for a day; teach a man to fish and you feed him for a lifetime." – Confucius

Sudah saat nya kita bergerak saling mengiringi. Tak perlu ada lagi nuansa berkompetisi untuk saling menjatuhkan, tetapi yang ada adalah gerakan harmoni untuk saling bersinergi, berkolaborasi, dan merangkul satu sama lain demi mewujudkan satu visi mandiri. Menjadi berhasil memang baik, namun jauh lebih baik ketika mampu merangkul banyak lini untuk bersama mengecap manisnya keberhasilan yang hakiki.

Share with us...

Bahagia rasanya apabila senantiasa bisa memberi kontribusi dan selalu berupaya menebarkan manfaat kepada sesama. Berawal dari sekadar wacana, *Eco Business Indonesia* kini hadir menawarkan semangat sinergi dan kolaborasi guna membangun negeri. Bermodalkan semangat enam orang yang ingin senantiasa bermanfaat yaitu Edy Fajar Prasetyo, Ibu Juni Martineli Naim (Oma Eli), Ida Ayu Calvandis, Alfiatus Syifa, Nadya Asanul Husna, dan Imas Nindy Agusthy kisah kami pun bergulir.



Se Young and Hyunsuk Min saat mengenakan souvenir kami

Dalam perjalanannya, alhamdulillah kami sudah merasakan berbagai pengalaman berkesan. Mulai pada tahun 2012 lalu, kami berhasil menjadi salah satu pemenang kompetisi yang diselenggarakan oleh Bank Indonesia yaitu **Green Entrepreneur Bank Indonesia** (BI Preneur). Ajang ini menjadi momentum “naik kelas” bagi *Eco Business Indonesia* karena semenjak itulah kami mulai mendapat perhatian dari publik dan memiliki akses kemudahan dari berbagai lini. Aktivitas pameran pun sering kami dapatkan sebagai ajang *show case* dari berbagai produk kami.

Alhamdulillah, kami pun menjadi salah satu perwakilan dalam *grand opening Global Entrepreneurship Week* di Indonesia tahun itu yang diselenggarakan oleh Bank Indonesia. *Event* inilah yang mempertemukan kami secara langsung dengan Wakil Presiden Republik Indonesia masa itu, Bapak Boediono, yang ikut hadir dalam perhelatan akbar tersebut. *Event* itu menghadirkan kontingen wirausaha muda se-Indonesia mewakili daerahnya masing masing.

Dengan semakin berkembangnya kesan positif pada sektor industri kreatif berbasis lingkungan, kami pun kian optimistis. Puncaknya, tahun 2013 kami pun berhasil terpilih menjadi salah satu delegasi wirausaha dalam perhelatan APEC *Unthinkable Expo* di Bali dengan misi mengenalkan produk kreatif Indonesia buah karya anak bangsa. Alhamdulillah, dari segi kreativitas dan inovasi kami cukup mendapat apresiasi dari para pengunjung, baik dari bangsa sendiri maupun dari mancanegara. Berkaca dari hal ini, kepercayaan diri kami pun semakin menguat untuk mengenalkan produk ke jangkauan yang lebih luas—tak hanya di Indonesia, namun juga di luar negeri. Dengan memanfaatkan berbagai koneksi dan relasi yang kami miliki, alhamdulillah *Eco Business Indonesia* sudah menjajakan produknya ke beberapa negara, yaitu Selandia Baru, Pakistan, Prancis, dan terakhir di *Asean Korea Frontier Forum* (AKFF) Korea Selatan.

Pada akhir 2013 kami kembali mendapat kesempatan dari *International Labour Organization* (ILO) untuk mengikuti program

“Start Your Green Business” setelah sebelumnya melalui proses penyeleksian peserta. Alhamdulillah, kami berhasil menjadi salah satu peserta yang terpilih dan berhak mengikuti serangkaian program tersebut dengan saya, Edy Fajar Prasetyo, sebagai wakil delegasi.

Alhasil, berbagai ilmu baru serta pengalaman berlimpah kami dapatkan seputar aktivitas *green entrepreneurship* dari berbagai narasumber yang mumpuni dan berkompeten. Melalui program inilah banyak kami serap segala aspek guna memicu dan memacu implementasi *Eco Business Indonesia* yang tengah kami jalankan. Setelah mempraktikkan berbagai ilmu yang kami dapatkan, hasilnya sungguh berdampak positif terhadap produktivitas usaha kami.

Memang kami tidak pernah berhenti pada satu titik setelah mencapai tahap demi tahap kemajuan. Proses perbaikan senantiasa kami lakukan hingga pada tahun 2014 kami kembali berkesempatan belajar tentang “*social entrepreneur*” melalui program SEA (Social Entrepreneur Academy) II. Kami merasa beruntung dapat mengikuti program ini karena bukan hal yang mudah untuk dapat menimba ilmu di sini. Dengan melalui mekanisme ketat yaitu tahapan penyeleksian para peserta se-Indonesia mulai *submit* proposal hingga wawancara, kembali *Eco Business Indonesia* terpilih dan bisa bergabung dengan para *social entrepreneur* yang lolos, yaitu dari Jambi, Yogyakarta, Kuningan (Jawa Barat), Sulawesi, Garut, Makassar, Lampung, dan daerah lainnya.

Bertemu dengan para orang-orang hebat yang mendermakan aktivitasnya demi kemaslahatan masyarakat banyak, menjadi inspirasi tersendiri bagi kami dan semakin menunjukkan kepada kami bahwa suatu keniscayaan ketika kita banyak memberi maka pada saat yang sama kita akan banyak pula menerima. Melihat arus positif dan semangat yang ada tersebut menjadi penguat fondasi dan optimisme kami dalam upaya menyongsong perubahan untuk Indonesia yang lebih baik.

Berbagai pengetahuan dan pengalaman yang kami miliki tersebut

menjadi modal bagi kami untuk bisa menularkan semangat yang sama kepada lebih banyak orang di sekeliling kami. Sungguh menjadi kebahagiaan tersendiri ketika kami dapat berbagi dan saling berdiskusi akan hal tersebut kepada siapa saja yang bervisi sama guna membangun Indonesia ke depan yang lebih maju dengan memulai dari hal sederhana. Ketika bisa bersentuhan langsung ke masyarakat pun, kami merasa ada kepuasan batin tersendiri karena dapat berbagi dari sedikit yang kami miliki dan memberi nuansa baru yang positif kepada masyarakat.

Saat ini misalnya, kami aktif dalam berbagai aktivitas edukasi lingkungan dan kewirausahaan serta pemberdayaan para ibu-ibu sekitar. Program Pioner Ibu Mandiri di wilayah Kedaung Ciputat, Tangerang Selatan belum lama ini pun kami upayakan sebagai bentuk virus positif yang kami ingin coba tularkan. Hal ini kami implementasikan guna menstimulus tumbuhnya kaderisasi “ISIS” (Istri Sukses Idaman Suami) yang baik. Adapun proses kaderisasi tersebut kami upayakan melalui proses pemberian edukasi dan pelatihan prakarya limbah kepada para ibu sebagai kegiatan produktif yang menghasilkan. Ya, sudah jamaknya terjadi para ibu rumah tangga memiliki kecenderungan kurang produktif dalam mengisi waktu kesehariannya, seperti hanya sekadar bergunjing atau menonton televisi belaka. Berkaca dari hal inilah kami berinisiatif memberikan *soft skills* sebagai penunjang para ibu dalam membantu perekonomian keluarga sehingga ada kolaborasi aktif dan positif antara suami dan istri sebagaimana tujuan kami tadi yakni mencetak ibu-ibu “ISIS” (Istri Sukses Idaman Suami)

Semangat Berkontribusi Hadir Menjadi Solusi

Meski kini Indonesia sangat diperhitungkan dalam percaturan ekonomi dunia, berbagai problematika tetap mengadang dan perlu dicarikan solusi. Memang disadari bahwa Indonesia adalah negara yang kaya akan sumber daya alam, termasuk juga sumber daya manusia dengan

jumlah penduduk lebih dari 240 juta orang kini. Namun, pemanfaatan sumber daya itu belum optimal sehingga menyisakan banyak persoalan. Salah satu yang paling kental dan menjadi catatan sebagai masalah krusial adalah masalah sosial yang terbilang klasik dan masih sukar dipecahkan sampai ke akarnya hingga kini. Adapun dari sekian banyak komponen permasalahan yang ada, berikut hal yang menjadi sorotan penting bagi kami.

Kemiskinan

Saat ini angka pertumbuhan ekonomi Indonesia cenderung meningkat dan naik yang ditandai juga lahirnya kelas menengah baru Indonesia. Namun, di satu sisi angka kemiskinan masih cukup tinggi sehingga masih banyak kita temukan masyarakat yang hidupnya masih berada di bawah standar yang layak. Ironisnya masyarakat miskin tak hanya ditemukan di perdesaan, tetapi juga di perkotaan. Sungguh sebuah pemandangan yang sangat kontras ketika di antara gedung pencakar langit, kita dapat melihat hunian ala “kolong jembatan” maupun rumah gerobak di sekitarnya. Bahkan, masih banyak warga masyarakat yang menggantungkan hidupnya dari rasa iba dan belas kasih dari orang di sekitarnya, tanpa dia mau berusaha dan berupaya lebih lagi.

Walaupun pemerintah mengklaim bahwa angka kemiskinan berhasil ditekan, beberapa pihak tetap skeptis karena dirasa belum adanya program yang tepat dan efektif untuk mengentaskan masalah sosial yang satu ini. Memang dalam Pasal 34 ayat (1) UUD 1945 jelas disebutkan bahwa “Fakir miskin dan anak terlantar dipelihara oleh Negara.” Mengacu pada hal yang termaktub pada undang undang tersebut idealnya Negara mengakomodasi dan memfasilitasi fakir miskin dan anak terlantar untuk bisa lebih berdaya.

Pendidikan

Masalah pendidikan di Indonesia merupakan cerita lama yang tak kunjung usai episodenya. Hingga saat ini masih saja kita temukan berbagai masalah, mulai dari bangunan sekolah yang nyaris roboh

sampai anak-anak putus sekolah seakan menjadi masalah yang sudah biasa. Adapun ketika dijabarkan lagi berbagai penggalan hal yang menjadi kendala, yaitu sulitnya akses pendidikan, kurangnya sarana dan prasarana, kurangnya kualitas guru, mahalnya biaya pendidikan, kurang relevannya kurikulum pendidikan dengan kebutuhan hidup (sebagian besar hanya berfokus pada teori)—berbeda halnya dengan kiblat pendidikan terbaik dunia yang ada di negara Finlandia. Semua bermuara pula pada minimnya kesadaran orang tua di beberapa daerah untuk menyekolahkan anaknya.



Pengangguran

Hal ini disebabkan ketimpangan yang terjadi ketika banyaknya jumlah pencari kerja yang tidak ditunjang dan diimbangi dengan proporsi ketersediaan lapangan pekerjaan yang memadai. Upaya yang dilakukan pemerintah untuk meminimalisasi angka pengangguran masih butuh banyak sokongan pihak di luar pemerintahan, seperti para wirausahawan. Karena ketika banyak lahirnya para wirausaha baru, akan berimplikasi pada peningkatan jumlah lapangan pekerjaan sehingga dapat memberi efek keterserapan yang optimal. Jangan sampai pengangguran dibiarkan berlarut larut. Selain menimbulkan efek distorsi ekonomis bagi para pelakunya, juga kerap menimbulkan efek psikologis negatif bagi para

pelakunya. Apabila hal ini dibiarkan terakumulasi dalam waktu yang lama, kemungkinan akan menimbulkan efek depresi yang dapat merugikan.

Lingkungan

Sebagai negara berkembang, Indonesia mengalami persoalan-persoalan terkait dengan pangan, energi, dan air, bahkan persoalan tersebut sering kali dikaitkan dengan isu-isu perubahan iklim dan pemanasan global. Pengaruh-pengaruh isu global sering kali mendominasi cara berpikir pembuat kebijakan untuk menangani berbagai masalah lingkungan di Indonesia. Salah satu problematika yang tak pernah surut keberadaannya adalah masalah sampah.

Itulah sedikit sekelumit sebagian masalah yang menerpa Indonesia. Sekarang pertanyaannya setelah mengetahui berbagai *problem* tersebut apakah kita akan hanya terus menunggu dan terdiam? "*Tentu saja tidak!*" Terlebih kami para mahasiswa pengemban amanah *agent of change* sudah sepatutnya berkontribusi nyata mereduksi beragam problematika yang ada.

Kami meyakini bahwa di setiap permasalahan yang ada maka di sanalah terletak peluang yang dapat dioptimalkan. Hadirnya *Eco Business Indonesia* merupakan upaya *problem solving* dari masalah yang saling berkelindan, meliputi masalah ekonomi, pendidikan, dan juga lingkungan. Gagasan ini kali pertama muncul dari observasi lingkungan sekitar kampus, di mana terdapat banyaknya sampah yang belum teroptimalkan dengan baik.

Melalui konsep ATM 'Amati, Tiru, Modifikasi' kami melihat ada peluang dan potensi yang dapat dikembangkan untuk mengatasi masalah tersebut. Saya percaya pada setiap momentum peluang, tersirat kata "Uang" atau "**DUIT**" di dalamnya yang bermakna "**Doa, Usaha, Ikhtiar, Tawakkal**" karena Faktor "**DUIT**" tersebutlah yang menjadi parameter keterwujudan dan keberhasilan suatu peluang yang ada. Kuncinya ketika kesempatan (momentum) dan kesiapan telah berpadu maka tinggal pencapaianlah yang akan dihasilkan.

Idealisme kami untuk bisa menebar manfaat yang banyak diwujudkan

dengan cara mengaplikasikan mekanisme *Green Entrepreneurship* yang berorientasi pada simbiosis 3P "*Planet, People, dan Profit*".

Sesuai dengan Visi dan Misi kami canangkan, yaitu

Visi

"Mewujudkan Generasi Hijau Global yang Mandiri secara Finansial"

Misi

Entrepreneurship Green Education (Edukasi Hijau dan Kewirausahaan)

Community Empowerment (Pemberdayaan Masyarakat)

Kontribusi dan Empati perwujudan Pelestarian Lingkungan

Program

"Yuk Darling" (*YuksaDAR LINGkungan*)

Merupakan program edukasi lingkungan berupa sosialisasi kepada masyarakat mulai usia dini hingga dewasa agar memiliki empati terhadap lingkungan di sekitarnya. Teringat salah satu guru kami, Uwa Uto, begitu beliau biasa dipanggil yang membentuk KANCIL 'Komunitas Anak Cinta Lingkungan' di daerahnya, menginspirasi kami untuk bisa menginisiasi dan menularkan semangat serta kepedulian akan pentingnya menjaga kelestarian lingkungan kepada generasi kita. Adapun proses edukasi kami lakukan melalui aktivitas seminar, *workshop, green campaign*, maupun gerakan di *social media*.

PETAKA (*PEmberdayaan TenAga KreAtif*)

Merupakan program pionir pemberdayaan masyarakat agar memiliki keahlian (*soft skills*) yang diharapkan dapat menunjang produktivitas aktivitas keseharian masyarakat yang diberdayakan. Fokus pemberdayaan adalah dengan memberikan pelatihan dan *coaching*

pembuatan prakarya *handycraft* pemanfaatan limbah yang memiliki nilai ekonomis tinggi kepada masyarakat.

SELUNDUP (SEdekah LingKungan hiDUP)

Eco Business Indonesia berupaya ikut berkontribusi terhadap pelestarian lingkungan karena dengan memanfaatkan kembali dan memperpanjang usia pakai dari berbagai limbah yang ada, implikasinya adalah mengurangi pencemaran lingkungan. Selain esensi tersebut yang kami kontribusikan, ada bentuk manifestasi lain berupa PSP '*Profit Sbaring with Planet*' dengan menyisihkan sebagian dari *profit* (keuntungan) kepada bumi kita melalui berbagai kampanye dan program.

Semua hal tersebutlah yang menjadi acuan bagi kami bahwa perwujudan Generasi Hijau adalah suatu hal yang mungkin dicapai sebab kami yakin akan adanya **SAMPAH** yaitu "Selalu Akan Mudah Pabila Ada Harapan" tentunya dengan diselaraskan pada pengimplementasian prinsip **3M** "Mulai dari hal yang terkecil, Mulai dari diri sendiri, Mulai dari Sekarang".



Potensi dan Momentum Peluang

Sesungguhnya terdapat banyak sumber daya yang bisa kita optimalkan dalam aktivitas *social business*. Hal yang utama adalah potensi *civil society* dari lingkungan aktivitas sosial bisnis yang akan kita terapkan. Fokus pada masyarakat marginal misalnya, menjadi peluang bagi kita untuk dapat meningkatkan kepercayaan diri bagi mereka, juga sebagai bentuk penerimaan sosial yang ramah bagi mereka. Banyak kaum marginal yang justru menarik diri dari kerumunan masyarakat karena merasa tidak mendapat penerimaan yang baik di sisi masyarakat. Andai saja kita memiliki kepekaan dan empati yang tinggi, keberadaan kaum marginal tersebut justru dapat dimanfaatkan sebagai pasokan sumber daya untuk *social business* yang hendak dijalankan.

Hal ini sudah dibuktikan oleh para praktisi *social entrepreneur* di Tanah Air, dan benar memiliki dampak yang nyata. Misalnya, di wilayah Tangerang ada sekumpulan anak muda yang berinisiatif memberdayakan para narapidana dan anak jalanan untuk dapat lebih produktif dibandingkan aktivitas keseharian mereka. Sedikit yang kita berikan akan berdampak nyata dari yang mereka hasilkan.

Kalau kami sendiri di *Eco Business Indonesia* lebih fokus pada pemberdayaan para ibu di lingkungan terdekat kami. Hal ini dengan harapan ketika para ibu sudah berhasil menjadi suatu *role model* yang diinginkan, mereka bisa menularkannya kembali kepada masyarakat di sekitarnya. Selain itu, ada banyak masyarakat sasaran yang dapat kita bidik untuk menjalankan *social business* ini, seperti mantan pencandu narkoba, penyandang disabilitas, ataupun para pengangguran yang cenderung menghabiskan waktu untuk hal-hal negatif.

Setelah kita mengetahui segmentasi SDM yang menjadi target *empowerment* maka hal lain yang harus dikolaborasikan adalah **potensi alam** maupun **potensi inovasi** yang bisa kita ciptakan untuk membuka suatu peluang. Dengan begitu banyak sumber daya yang kita

miliki, harusnya iklim *social entrepreneur* di negeri ini akan jauh lebih berkembang.

Salah satu potensi alam yang dapat dieksplorasi dan dioptimalkan adalah unsur pariwisata dan kebudayaan Indonesia. Dengan berfokus pada hal tersebut kita dapat menggerakkan perekonomian setiap daerah tanpa harus digeneralisasi. Jadi, dengan mengangkat kekhasan tiap-tiap daerah akan menjadi nilai tersendiri bagi suatu wilayah yang ingin mengimplementasikan aspek *social entrepreneurship*. Terlebih apabila



dalam suatu daerah tersebut memiliki daya kolaborasi dan sinergisitas yang kuat melalui hubungan saling menguntungkan antarpemangku kepentingan, seperti masyarakat, pemerintah, dan pengusaha. Alhasil menjadi sebuah keniscayaan *social entrepreneur* dapat dikembangkan di seluruh wilayah Indonesia hingga menghasilkan efek berantai untuk kemajuan perekonomian suatu daerah, bahkan pada tingkat lebih besar secara nasional.

Publisitas



Liputan NET-TV "World Tourism Day 2014"



wawancara P. Ikon "Business and Travel Radio"



Media Online UN Syarif Hidayatullah Jakarta

E-Book
Buku
Media
Penerbit



How
Dini
TV

Kontak Eco Business Indonesia

Website : www.menebarmanfaat.com

Fanpage Facebook: [ebibag](https://www.facebook.com/ebibag)

Contact : +62 8788 906 8864

Twitter dan Instagram : [@ebi_bag](https://www.instagram.com/ebi_bag)

Email : ecobusinessindonesia@gmail.com

Mulailah Berkarya, Meski Itu Kecil Dan Sederhana

Oleh Emi Sulistyowati, founder Hamasah Accessories

Profil Hamasah accessories

Hamasah lahir dari sebuah analisis akan warga (baca: ibu-ibu dan anak-anak) di sekitar rumah (Desa Margajaya Bogor) yang banyak menganggur dan memiliki waktu luang. Di sisi lain, ekonomi mereka rata-rata menengah ke bawah. Pendidikan dan *skill* mereka pun rendah. Hal ini bisa dilihat dari rendahnya motivasi orang tua agar anak-anak mereka rajin bersekolah. Sementara itu, anak-anak dibiarkan bebas bermain tanpa ada kontrol dari orang tua.



Kurang lebih setahun bersama mereka, mengamati keseharian warga, akhirnya tergerak hati ini untuk berbuat sesuatu. Mula-mula saya asyik saja merajut sendiri di teras rumah, atau kalau lagi kumpul-kumpul bersama ibu-ibu, rajut saya bawa. Maklum kami tetangga baru, jadi harus membuka diri meskipun hanya *ngobrol* sana sini.

Saya paling tidak betah kalau *ngobrol*nya tidak bermanfaat. Jadinya saya membawa rajutan. Dari situ ada yang tertarik untuk belajar merajut. Langsung saya rekrut dan latih secara intens per pekan. Selain itu, saya juga masuk ke komunitas pengajian ibu-ibu. Kembali saya

tawarkan pelajaran rajut sederhana dengan membuat bros. Dua orang tertarik dan memiliki kemauan besar. Maka kami rekrut lagi hingga kami berempat membentuk CC-E dan Hamasah Accessories dengan produk spesial yaitu bros! Hingga kini, personel Hamasah total ada enam orang dengan spesialisasi masing-masing dan kompetensi berbeda.

Awalnya Banting Stir

Sebelum menekuni lakon sebagai *socialpreneur*, saya aktif di dunia pendidikan. Sembilan tahun lamanya saya merintis sebuah lembaga pendidikan untuk anak-anak. Benar-benar dari nol. Latar belakang pendidikan saya memang sarjana pendidikan. Jadinya klop! Lembaga pendidikan yang semula hanya satu lembaga kelompok bermain, kini telah beranak pinak. Turunannya adalah lembaga baru yaitu tempat penitipan anak (*day care*), taman kanak-kanak, SDIT, dan merintis hingga SMPIT.

Alhamdulillah... saat saya hijrah ke kota hujan, lembaga itu makin berkembang pesat. Regenerasi kepemimpinan berjalan dengan baik. Saya puas meskipun mimpi tentang sekolah saya belum semua terlaksana. Saya ingin membuka Edu-Centre. Pusat pelatihan dan kursus bagi siapa saja. Mulai dari *parenting class* sampai ke *khodimat class*. Sayangnya, saya harus hijrah mengikuti tugas suami. Mimpi itu belum terwujud. Entah kapan. Bagi saya, bidang yang bisa saya geluti hanya dua: pendidikan dan sosial. Adapun bisnis... itu ada di kutub seberang dan jauh jaraknya. Saya tidak akan pernah bertemu dengan dunia bisnis, dalam batin saya.

Mind set ini ternyata keliru! Saya malah kena batunya

Hijrah ke kota hujan, hati nurani tetap jatuh hati pada dunia pendidikan. Saya kumpulkan anak-anak tetangga. *Door to door* menawarkan les gratis. Alhamdulillah, rumah kami menjadi semarak dengan kehadiran anak-anak itu. Di sela-sela les pelajaran, saya sisipkan kegiatan keterampilan. Anak-anak ternyata suka. Saya pun terus mengasah diri belajar keterampilan apa saja. Kebetulan tetangga dan

donatur les kami sangat baik hati. Beliau mengajari saya ilmu merajut.

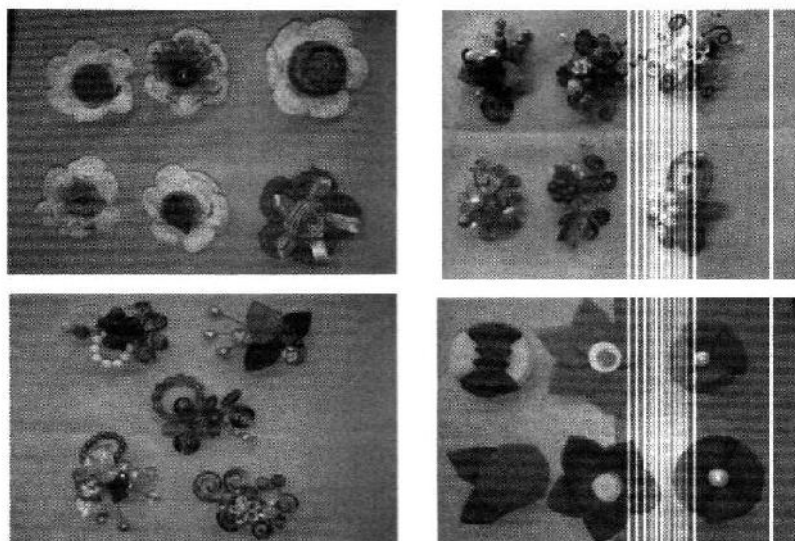
Ilmu rajut yang sederhana itu, saya tularkan ke ibu-ibu sekitar rumah dan beberapa majelis taklim. Alhamdulillah, ada yang merespons positif. Beberapa ibu saya kumpulkan secara intens. Sepekan sekali kami bertemu. Produk-produk yang dihasilkan semakin banyak. Mulailah saya menawarkan kreasi *hand made* kami ke teman-teman. Rasanya bahagia jika karya kami disukai orang.

Produk awal kami berupa bros dan tempat HP. Dari sini, pesanan mengalir untuk souvenir pernikahan. Alhamdulillah, roda usaha mulai berjalan. Usaha bros lebih cepat berkembang dan sangat praktis dibuat.

Suatu ketika, ada penawaran training *entrepreneur* selama empat hari dari Dompot Dhuafa. Saya pun memberanikan diri mengikutinya. Alhamdulillah Allah memberikan kemudahan sehingga saya lolos seleksi untuk mengikuti training tersebut. Training itu benar-benar membuka wawasan dan cara pandang saya selama ini. Saya menemukan dunia baru! *Social entrepreneur...!!*



Saya menikmati dan meraba-raba, ternyata aktivitas yang melingkupi saya selama ini adalah *social entrepreneur* namanya. Istilah baru dan asing bagi saya. Selama ini saya berpikir, bisnis itu hanya untung yang diraih tanpa harus memikirkan orang lain. Lalu, yang penting kita untung sebanyak-banyaknya. Bisnis model begini sangat bertentangan dengan nurani saya. Alhamdulillah, lewat Dompot Dhuafa, saya menjadi tahu bahwa ada bisnis yang sangat berbeda visinya dengan bisnis pada umumnya.



Social business bertujuan pemberdayaan masyarakat. Meskipun pengelolaannya dengan menggunakan cara-cara bisnis konvensional. Oo ... tanpa saya sadari, selama ini saya akhirnya masuk juga ke ranah bisnis. Satu hal yang awalnya saya kira tak akan ada dalam kamus hidup saya. He ... he ... yup! Bisnis sosial masih beririsan dengan dunia saya, dunia sosial dan pendidikan. Bukan, bisnis *an sich*. Sosial karena tujuan kegiatannya adalah pemberdayaan masyarakat, bukan *profit oriented*. Pendidikan? Karena saya terus “bergerilya” menularkan hobi dan ilmu ini kepada kaum ibu. Saya menemukan dunia saya kembali

Bahagia Membantu Orang Lain

Semua orang pasti mengenal pohon pisang bukan? Saya memiliki filosofi hidup seperti pohon pisang. Di mana pun pohon itu bisa hidup, pasti dia akan beranak pinak menumbuhkan tunas baru di sekitarnya. Seluruh bagian tubuh pohon pisang banyak memberi manfaat. Tidak ada yang sia-sia.

Karena itu, jadilah engkau seperti pohon pisang. Apa saja yang engkau miliki, akan memberi manfaat buat orang lain di sekitarmu. Harta, ilmu,

ide dan pemikiran, waktu, tenaga, bahkan keluarga kita semuanya dapat kita berdayakan untuk memberi kemanfaatan bagi lingkungan. Keberadaan kita di tengah masyarakat akan membawa ketenteraman dan kesejahteraan. Bukan sebaliknya. Keberadaan kita tidak membawa pengaruh apa-apa atau bahkan menjadi biang keonaran lingkungan. *Naudzubillaah*.

Jangan jadi manusia “mandul” atau “berpenyakit” (ini istilah saya saja ... he ...he). Mandul karena tidak punya karya dan tidak dapat menghasilkan karya. Manusia “berpenyakit” adalah manusia yang membawa kesusahan, baik bagi dirinya sendiri maupun buat orang lain sehingga menjadi beban bagi lingkungannya. Bahkan, yang paling parah bisa menularkan penyakitnya kepada orang lain. Namanya saja berpenyakit, ada bibit-bibit penyakit yang sewaktu-waktu bisa tertularkan ke orang lain. Sebaliknya, jadilah manusia yang sehat atau pohon pisang yang sehat, tidak mandul dan tidak berpenyakit.

Karena itu, *Nafi'un li ghoirih* (bermanfaat bagi orang lain) menjadi motto saya. Di mana pun Allah tempatkan diri ini, harus ada aksi. Jadi, saya sangat senang jika rumah saya *full* aktivitas pemberdayaan kemasyarakatan. Tempat bermainnya anak-anak, tempat berkreasinya anak-anak dan ibu-ibu, tempat mengaji anak-anak dan ibu-ibu, tempat mengerjakan pe-er sekolah, dan lain lain. Hari Selasa adalah jadwal keterampilan anak-anak dan ibu-ibu. Senin dan Kamis adalah hari mengaji. Ke depan, hari Ahad akan saya gunakan untuk sanggar belajar dan bermain anak-anak.



Hamamah menjadi wadah kreativitas anak-anak dan ibu-ibu. Ada enam ibu yang sudah tergabung dan enam orang anak-anak terbina kreativitasnya. Saat ini kami sedang menjalin kerja sama dengan sekolah dhuafa setingkat SLTP/SLTA untuk melatih anak didik mereka. Bekal keterampilan ini sangat dibutuhkan oleh mereka mengingat *back ground* ekonomi orang tua mereka adalah menengah ke bawah. Tentu orang tuanya mengharapkan anak-anak mereka akan segera memiliki penghasilan untuk dapat meringankan beban keluarga. Mudah-mudahan Hamamah bisa membantu memberikan solusi.

Kontribusi untuk Meringankan Beban Bangsa

Menurut hemat saya, masalah yang kompleks bangsa kita hanyalah akses dari sebuah masalah dasar. Karena itu, sangatlah penting untuk memperhatikan dan memecahkan masalah dasar ini. Adapun yang disebut masalah dasar tersebut adalah masalah mental atau karakter warga negara kita. Jika karakter/mental masyarakat kita positif dan kuat, bangsa kita akan memiliki kepribadian yang kuat. Memiliki jati diri bangsa, memiliki *izzah* 'wibawa' bangsa di hadapan negara-negara yang lain, dan memiliki posisi peran yang besar dalam peradaban dunia. Sebaliknya, jika karakter/mental kita negatif, generasi muda yang notabene ujung tombak suatu bangsa rusak sehingga rusaklah sendi-sendi kuat bangsa ini. Bangsa akan terpuruk, budaya dan moral rusak. Semuanya hidup permisif tanpa ada hukum yang bisa ditegakkan, dan bangsa kita tidak memiliki *izzah*, bahkan menjadi bulan-bulanan kepentingan negara asing. Ironis!

Karakter/mental dasar positif yang kami maksud adalah nilai-nilai budaya dan moral yang dilandaskan pada nilai-nilai agama atau Ketuhanan yang Maha Esa. Kejujuran, tanggung jawab, keadilan, kesatuan dan persatuan, kerja keras, kemandirian, tolong-menolong, berdikari, dan lain-lain. Semua nilai ini, jika dikembalikan kepada tiap-tiap individu, akan terbentuk *self control* yang sangat baik. Tiap-

tiap orang menyadari keadaan dirinya. Pengawasan dari *Rabb*-nya yang disadari oleh setiap individu akan efektif sebagai *self control*. Bahkan, ketika seseorang melakukan kesalahan (yang tidak diketahui oleh orang lain), tetapi karena ia memiliki karakter positif ini, maka ia dengan jujur mengakui kesalahan dirinya.

Karakter/moral positif ini mendasari segala peran yang diemban oleh tiap-tiap individu/warga. Bayangkan! Jika ada seorang guru, bekerja dengan rasa tanggung jawab, amanah, jujur, ikhlas dan tulus, semangat, berkompetensi dan berdedikasi bagus, punya visi pendidikan/visioner ... ; kira-kira seperti apa anak didik yang terbentuk? Seperti apa bi'ah/lingkungan pendidikan yang terbangun? Maka Indonesia pun bangkit dan Indonesia bermartabat akan segera terwujud dalam waktu yang tidak lama. Semua aktor pembangun bangsa memiliki karakter yang positif.

Dalam konteks dunia *enterprise* juga demikian. Jika para pengusaha memiliki semangat *entrepreneur* (semangat membantu dan tumbuh bersama, jujur, kerja sama, dan lain-lain), akan muncul lingkungan yang sehat dalam sebuah dunia usaha. Sebaliknya, jika karakter yang melandasi adalah karakter negatif (saling menjegal dan menjatuhkan, ketidakjujuran, ketidakadilan, korupsi, suap menyuap, dan lain-lain), iklim yang muncul dan terjadi adalah keadaan yang sangat tidak sehat.

Karena itu, Hamasah lahir dengan dilandasi semangat ikut membantu permasalahan bangsa meski dalam lingkup yang masih kecil dan sederhana. Apa yang dilakukan Hamasah melalui *Creative Community Empowerment* (CCE) adalah membina dan melatih ibu-ibu dan anak-anak. Membina itu bermakna membangun karakter/mental anggota. Seluruh anggota yang tergabung, harus mengikuti pembinaan/pengajian pekanan, rapat koordinasi bulanan, dan pelatihan keterampilan pekanan tiap hari Selasa. Nilai-nilai *entrepreneur* ditanamkan agar memiliki kesatuan visi dan misi langkah ke depan. Nilai-nilai itu, yaitu semangat bekerja keras (*hamasah*), kreatif dan inovatif dalam berkarya, jujur dan amanah, serta bekerja sama.

Desain agenda CCE ke depan adalah

1. mengembangkan usaha *hamasah accessories*;
2. membangun *networking* dengan sesama *entrepreneur*, pemerintah, lembaga pendidikan, dan perusahaan lokal;
3. membina dan melatih ibu-ibu melalui komunitas ibu-ibu yang ada;
4. membina dan melatih anak-anak melalui sanggar kreativitas anak dan remaja;
5. bekerja sama dengan institusi pendidikan dengan memberikan materi ketrampilan.

Memanfaatkan Peluang dan SDM yang Ada

Jumlah angkatan pencari kerja Kota Bogor tahun ini sebanyak 15.000 orang. Hanya 169 orang yang mendapatkan penempatan, 75 pria dan 95 wanita. Kepala bidang Ketenagakerjaan dan Transmigrasi Dinaskersotrans Kota Bogor, M. Sinaga, mengatakan minimnya angka penempatan dengan jumlah pengangguran dipengaruhi kurangnya keterampilan yang dimiliki pencari pekerja. Sementara itu, jumlah penduduk wanita kota Bogor sebanyak 484.131 jiwa (BPS Provinsi Jawa Barat tahun 2012). Lanjut Sinaga, lowongan untuk perempuan lebih banyak, namun pencari kerjanya kebanyakan laki-laki. Para pencari kerja didominasi lulusan SMA. (*Republika On Line*, Karnis 2 Oktober 2014).

Dari jumlah penduduk wanita Kota Bogor sebanyak 484.131 jiwa tersebut, ternyata sedikit sekali yang bisa lolos penempatan yang dilakukan oleh dinas terkait. Padahal, jumlah wanita kurang lebih hampir setara dengan jumlah pria yang berjumlah sekitar 51% dari keseluruhan jumlah penduduk Kota Bogor. Angka wanita yang cukup besar ini merupakan peluang sumber daya manusia yang bisa diberdayakan untuk meningkatkan pendapatan per kapita penduduk Kota Bogor.

Masih banyak kami temui, ibu-ibu dan remaja putri yang menganggur. Kami ingin membuka *mind set* mereka bahwa mereka juga bisa melakukan sebuah karya yang bermanfaat dan memiliki nilai jual. Bahkan, ibu-ibu yang harus merawat dan mengasuh putra putrinya masih bisa berkarya di sela-sela waktu luang mereka. CCE melalui Hamasahnya akan membantu memberi pembinaan dan pelatihan keterampilan. Semuanya gratis. Apa yang dibutuhkan adalah kemauan dan kesabaran untuk melatih diri. Beberapa kali kami memasuki komunitas ibu-ibu, baru sedikit yang memiliki dua syarat dasar di atas, kemauan dan kesabaran. Ini menjadi tantangan tersendiri bagi Hamasah untuk terus melakukan pendekatan yang masif dan kontinu.

Sekali lagi *mind set* dan mental para remaja putri dan kaum ibu harus diubah. Bahwa bekerja mencari penghasilan itu tidak harus melalui institusi resmi (baca: PNS). Masih banyak peluang dan pintu-pintu rezeki yang bisa dicari. Anugerah dan keberkahannya Allah tebarkan di seluruh penjuru muka bumi ini. Tugas manusia adalah mencari pintu-pintu itu dan membukanya (baca: ikhtiar). Selanjutnya, menjadi kehendak Allah untuk memenuhi ikhtiar dan doa hamba-Nya.

Jalan masih panjang

Tidak ada kata terlambat untuk berbuat. Masalah bangsa belum tuntas. Entah kapan negara berdikari dan bermartabat ini akan terwujud. Mari kita menjadi pemain. Meskipun memiliki risiko, bisa kalah atau menang. Bisa jadi lecet dan luka. Namun, setidaknya menjadi pemain itu lebih bermartabat dibandingkan menjadi penonton ataupun komentator. Apalagi, yang hanya bisa menggerutu dan kesal ketika melihat sebuah kesalahan pemain.

Dalam peradaban bangsa dan catatan sejarah bangsa, tak akan pernah tertuliskan prestasi bagi seorang penonton ataupun komentator. Namun, bagi pemain yang telah berusaha sekuat tenaga membawa perubahan untuk membangun negeri, kiprahnya tergores dalam tinta

sejarah. Meski hasilnya belum bisa teraih saat itu, ia sudah berbuat untuk negerinya. Mari kawan ...! Kita menjadi pemain itu. Di rentang sisa usia kita, tak penting seberapa usia kita saat ini. Bisa jadi Allah keburu memanggil kita, sementara harapan dan cita-cita masih menggantung di awan sana.

Namun, yakinlah bahwa Allah hanya melihat upaya kita dan kerja keras serta niat baik kita. Adapun hasil adalah hak prerogatif Allah. Bismillaah ... mulailah berkarya meski itu kecil dan sederhana. Satu kata saja yang menggelora dalam benak kami. Bergerak! Bergerak! Dan bergerak terus. Bersama Hamasah tetap hamasah...*

ssalam hamasah!

Kenali Hamasah Accessories lebih dekat melalui

Facebook : Emmy As Shabirah

Twitter : @emi_hamasah

E-mail : hamasahcollection@yahoo.com

Narahubung (c.p) : 085693276857

Perjuangan 2

*Jatuh, Bangun,
dan Berlari
di Jalan Cinta
Wirausaha Sosial*





How To Manage Your Social Business

Oleh Akbar Rabbani, Founder Anksa Peduli

Srategi Keuangan

Menjalani bisnis sosial tidak semudah yang dibayangkan, dan juga tidak sesulit yang dibayangkan. Hal ini karena akan senantiasa berbenturan dengan tanggung jawab atas istilah "sosial" yang diemban. Khususnya mengenai keuangan/laba/profi /aset, dan sejenisnya. Kita bersepakat bahwa memang bisnis sosial lebih mengedepankan benefit (kebermanfaatan bagi orang lain dan lingkungan sekitar) daripada profit. Namun, soal strategi keuangan tetap harus diperhitungkan secara rinci dan cermat, karena akan menjadi roda dan bensin bagi keberlangsungan bisnis sosial tersebut.

Donatur. Ya, donatur. Harapan utama yang sering menjadi pegangan para pegiat kegiatan sosial, termasuk juga bisnis sosial. Jika kegiatan sosial yang berbasis *charity* dengan menjadikan anak-anak yatim atau dhuafa menjadi target program, sumber dana dari donatur menjadi sumber modal dari terselenggaranya program tersebut. Lalu, bagaimana dengan bisnis sosial? Yang aktivitasnya berkesinambungan dengan cara memberdayakan apa saja yang bisa diberdayakan, untuk memecahkan masalah sosial dengan memberikan solusi konkret.

Angel Investor bisa menjadi sumber keuangan untuk memulai dan menjalankan bisnis sosial. Sama halnya dengan donatur, begitu pula

halnya *angel investor*, tanpa mengharapkan dan memperhatikan berapa hasil yang diperoleh (laba) dari bisnis sosial yang dijalankan. Ibaratnya, sedekah untuk bisnis.

Angel investor tidak hanya berwujud seseorang, namun juga bisa suatu perusahaan, komunitas, instansi, atau badan-badan lainnya. Apa yang perlu dipahami, *angel investor* tidak selamanya memberikan dalam bentuk uang, bisa dalam bentuk lainnya. Apa saja?

Seperti yang pernah dijalani oleh komunitas Anksa Peduli yang saya pelopori pendiriannya di Jambi. Selain mendapatkan dana stimulus untuk menjalankan program bisnis sosial di Jambi, bantuan dari pihak lain juga turut menjadi pendukung berjalannya program tersebut. Kalau saya menyebut mereka sama halnya dengan *angel investor* meski bukanlah uang yang mereka berikan.



Contohnya, saat saya bersama ketua perajin Desa Suka Maju (desa mitra binaan anyaman resam) mengikuti bazar dalam peringatan ulang tahun Kota Jambi. Semestinya kami membayar pendaftaran untuk menyewa stand bazar untuk pameran produk-produk anyaman. Namun, karena memang telah bermitra juga dengan Pertamina EP Filed Jambi, jadi segala tanggungan selama pameran berlangsung tidak dibebankan kepada kami. Pertamina EP Filed menjadi sejenis sponsor yang membantu karena lokasi desa tersebut masuk dalam ring CSR perusahaan tersebut.

Jika diperhitungkan dengan uang, saya bersama teman-teman relawan harus mengeluarkan dana lumayan untuk mengikuti kegiatan tersebut. Akan tetapi, dengan kerja sama pihak perusahaan, kami tetap bisa berpartisipasi tanpa harus mengeluarkan biaya. Dengan demikian, berarti kami mendapatkan bantuan yang setara uang sekian rupiah untuk menyewa stand.

Jika bantuan dari *angel investor*/pihak lain sudah kita terima, lalu bagaimana pula cara menyalurkan arus keuangan agar bisnis sosial tetap bisa berjalan? Berbisnis sosial memang menjadikan benefit sebagai tujuan utama, namun tetap tidak mengesampingkan profit. Idealnya memang sistem bagi hasil menjadi sistem yang tepat antara pelaku bisnis sosial dengan masyarakat binaan. Karena itu, menjadi suatu penghargaan yang layak bagi masyarakat atas apa yang telah mereka lakukan dengan tidak memberi ikan, namun memberi kail dan memberi tahu cara memancing ikan.

Seperti yang saya terapkan bersama teman-teman relawan Ankso Peduli dalam konsep bisnis sosial “Wisata Edukasi Alam Anyaman Resam” di Desa Suka Maju, Kabupaten Muaro Jambi. Permasalahan sosial yang sangat terasa dalam setahun terakhir ini adalah anjloknya harga karet mentah, yang merupakan pekerjaan utama masyarakat setempat sebagai penyadap karet. Keberadaan kelompok perajin anyaman resam (sejenis paku-pakuan) memang sudah ada sejak

beberapa tahun lalu, namun hanya sebatas produksi dan menjual, lalu produksi lagi, lalu menjual lagi.

Di sinilah keberadaan komunitas Ankso Peduli hadir untuk mengembangkan potensi alam sekitar menjadi sumber perekonomian baru bagi masyarakat desa. Jadi, tidak hanya sekadar mendapatkan hasil dari menyadap karet dan nilai jual produk anyaman, tetapi juga jasa wisata edukasi alam yang dihitung nilainya dari setiap tamu yang berkunjung. Kunjungan tersebut bernilai tambah karena selain menjual produk anyaman resam sebagai *brand* produk, namun juga ilmu menganyam yang akan diajarkan oleh kelompok perajin setempat.

Pengunjung juga akan langsung diajak berkeliling hutan di desa tersebut untuk diajak mengambil bahan mentahnya sendiri sebagai bahan menganyam. Nilai tambah tersebut saya tawarkan kepada pihak mana saja yang memiliki daya tarik terhadap produk seni yang bercampur dengan nilai edukasi, baik itu ke sekolah-sekolah maupun perguruan tinggi, bahkan masyarakat umum.

Nilai tambah yang dihasilkan dari biaya paket wisata pengunjung, akan dibagi hasilnya untuk masyarakat setempat sebesar 80%, dan untuk Ankso Peduli sebesar 20%. Persentase tersebut sudah menjadi kesepakatan bersama saat Ankso Peduli saat kali pertama turun ke desa untuk menjalankan program sosial bisnis wisata edukasi alam ini.

Perhitungan bagi hasil 80% untuk masyarakat desa itu karena akan dibagi lagi kepada perajin setempat yang mengajarkan dan membimbing para pengunjung. Sementara itu, untuk alokasi dana sebagai kas berjalan kelompok perajin tersebut, saya serahkan sepenuhnya kepada ketua kelompok perajin setempat sebagai kewenangannya. Ankso Peduli hanya sebatas mengatur pembagian hasil 80:20.

Lalu, bagi hasil 20% yang Ankso Peduli dapatkan untuk apa? Inilah esensi dari bisnis sosial. Benar sekali kalau ini adalah kegiatan sosial, tetapi menurut hemat saya, meski bersifat sosial, kegiatan ini tetaplah bisnis

yang membutuhkan modal keberlanjutan yang akan diputar kembali untuk kebutuhan selanjutnya. Serta tidak lupa pula untuk memberikan timbal balik kepada para relawan yang turut serta dalam kegiatan ini. Tidak banyak memang, dan bukan gaji namanya. Namun setidaknya, dari 20% bagi hasil tersebut bisa menutupi biaya akomodasi dan konsumsi dari para relawan. Sebagai contoh rinciannya, akan saya paparkan sedikit bagaimana strategi keuangan Ankso Peduli dalam menjalankan program Wisata Edukasi Alam Anyaman resam, yang diperoleh dari bagi hasil nilai tambah paket wisata yang saya tawarkan kepada para calon pengunjung.

Berikut list nilai tambah yang Ankso Peduli tawarkan dalam masa promosi:

<p style="text-align: center;">PAKET KOMPLIT SMP/MA/Sederajat/Perguruan Tinggi/Umum Rp 50.000,- menjadi Rp 40.000,-/ siswa TK/PAUD/SD/Sederajat Rp 40.000,- menjadi Rp 30.000,-/ siswa</p>	<p style="text-align: center;">PAKET HEMAT SMP/SMA/Sederajat/Perguruan Tinggi/Umum Rp 30.000,- menjadi Rp 20.000,-/ siswa TK/PAUD/SD/Sederajat Rp 20.000,- menjadi Rp 15.000,-/ siswa</p>
<p>Fasilitas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ilmu pengetahuan mengenai tanaman resam dan kemampuan menganyam resam yang diajarkan langsung oleh kelompok perajin setempat. 2. Petualangan mengambil tanaman resam di hutan kebun karet 3. Tanaman resam sebagai bahan baku menganyam 4. Produk jadi hasil pelatihan menganyam 5. Makanan khas desa 6. Souvenir cenderamata resam yang telah disiapkan 	<p>Fasilitas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Ilmu pengetahuan mengenai tanaman resam dan kemampuan menganyam resam yang diajarkan langsung oleh kelompok perajin setempat 2. Petualangan mengambil tanaman resam di hutan kebun karet 3. Tanaman resam sebagai bahan baku menganyam 4. Produk jadi hasil pelatihan menganyam

Contonya, pada Sabtu 27 September 2014 lalu, ada kunjungan dari guru-guru dan pegawai dari Sekolah Islam Terpadu An-Nahl Jambi. Menurut mereka, sebelum nanti para siswa diikutsertakan dalam wisata edukasi alam tersebut, terlebih dahulu guru-gurunya harus memahami rnedannya. Kunjungan tersebut menjadi agenda silaturahmi internal sekolah, dan terdata ada 32 orang yang berwisata.

Sesuai dengan kesepakatan melalui Ankso Peduli, pihak sekolah rnengambil paket hemat yang bernilai Rp20.000/orang dewasa. Jika dikalkulasikan 32 orang, nilainya $32 \times \text{Rp}20.000 = \text{Rp} 640.000$. Nilai tersebut dihargai untuk menemani dan mengajarkan mengenai alam yang menjadi tempat bertumbuh resam serta mengajarkan mereka rnembuat sendiri produk anyamannya. Tentunya produk-produk yang sederhana yang bisa dikerjakan dalam waktu relatif singkat. Hal ini karena total waktu yang saya sediakan untuk berwisata edukasi alam ini selama tiga jam, sejak pukul 09.00-12.00 siang.

Tidak hanya wisata, pengunjung juga bisa langsung membeli produk yang telah disediakan di lokasi wisata. Seperti yang dibeli oleh sekolah ini, selain berwisata resam, kepala yayasan yang juga ikut serta, langsung membeli hiasan ruang kerja berupa 2 paket produk guci resam sekaligus batang resam dan biji karet, senilai Rp 200.000/produk. Jadi, total keseluruhan pemasukan untuk sekali kunjungan sekolah saat itu, dengan kapasitas 32 orang, senilai:

$$\text{Rp}640.000 \text{ (paket wisata)} + \text{Rp}400.000 \text{ (produk)} = \text{Rp}1.040.000$$

(dibulatkan menjadi Rp1.000.000 saja)



Berarti sesuai dengan kesepakatan bagi hasil, Rp 800.000 untuk masyarakat setempat, dan Rp 200.000 untuk Ankso Peduli. Angka itu hanya untuk menemani paket wisata edukasi alam 1 kali kunjungan berdurasi 3 jam. Bagaimana jika kunjungan semakin ramai dari berbagai kalangan? Tentunya akan membutuhkan strategi keuangan yang lebih rinci lagi.

Dari bagi hasil senilai Rp200.000 itulah yang menjadi biaya akomodasi dan kas sekaligus profit Ankso Peduli. Tidak hanya dari nilai tambah paket wisata, tetapi juga dari produk-produk jadi yang bisa Ankso Peduli jual, baik itu melalui bazar maupun promosi produk secara *online* dan konsinyasi.

Strategi Merek dan Marketing di Socmed

Nama Ankso Peduli berawal dari bisnis konvensional yang saya miliki, yang bergerak di bidang konveksi dan percetakan. Bisnis

tersebut bernama Ankso Production. Ceritanya saat kuliah saya “iseng” memplesetkan nama Angso (sebutan hewan Angsa dalam bahasa Jambi) menjadi Ankso, yaitu singkatan dari Aneka Kreasi Souvenir.

Sesuai dengan namanya, sejak dimulai pada tahun 2010 lalu saat masih kuliah di Universitas Jambi, Ankso hanya berfokus pada produk-produk souvenir khas mahasiswa yang dijual hanya dalam ruang lingkup mahasiswa. Lalu, pada akhirnya lebih diseriuskan dengan memberanikan diri menyewa toko ketika sudah lulus kuliah pada akhir tahun 2011 lalu, tepatnya Mei 2012 Ankso Production hadir di kawasan Telanaipura, Kota Jambi, dengan mengembangkan jenis produk ke konveksi dan percetakan.



Aktif berorganisasi semasa kuliah ternyata sangat berdampak positif yang sangat besar di kehidupan saya pascakuliah. Ya, salah satunya dalam bidang pengembangan bisnis ini. Relasi yang udah terbangun dan tersebar sejak kuliah, serta kemampuan yang sudah dipercaya oleh

beberapa pihak, membuat bisnis ini tidak menemui kendala yang begitu berarti. Kendala tetap ada, namun masih bisa diatasi dengan baik.

Semakin seriusnya berwirausaha, semakin membawa saya juga turut aktif terjun di berbagai dunia wirausaha, baik itu berbentuk program, lomba, gerakan, komunitas, organisasi, dan sejenisnya. Termasuk pula *Social Entrepreneur Academy* (SEA) yang digagas oleh Dompot Dhuafa Nasional.

Memang, *brand* yang sudah lumayan terbangun adalah *brand* Ankso Production sebagai tempat pembuatan seragam dan dunia percetakan. Untuk itulah, dengan memakai nama yang sama, yaitu Ankso, saya menggagas komunitas *sociopreneur* Jambi berbasis pemberdayaan masyarakat desa khususnya, bernama ANKSO PEDULI.

Layaknya sebuah perusahaan besar yang memiliki program masyarakat, seperti TANOTO dengan TANOTO FOUNDATION-nya, dan DJARUM dengan DJARUM FOUNDATION-nya, maka Ankso Production cukup menggunakan nama Ankso Peduli, sebagai bentuk gambaran bahwa ini adalah suatu ide dan komunitas yang dilahirkan dari Ankso Production sebagai bentuk kepedulian terhadap permasalahan sosial.

Komunitas? Ya komunitas *sociopreneur* Jambi. Jadi, tidak hanya berupa wisata edukasi alam anyaman resam. Wisata tersebut hanya salah satu program yang dijalankan. Selain itu, juga masih banyak program yang dijalankan Ankso Peduli, seperti pembuatan program donasi kreatif berupa penjualan t-shirt gaul dengan desain eksklusif khas pemuda, yang 100% labanya untuk didonasikan kepada rakyat Palestina dan anak-anak yatim.

Profit uang memang tidak didapatkan, baik itu bagi Ankso Production sebagai brand t-shirtnya maupun Ankso Peduli sebagai pencetus program tersebut. Namun, benefit yang diperoleh dari 100% laba yang akan didonasikan tersebut akan dirasakan oleh penerima

donasi, *brand* Ankso Peduli juga turut terangkat sebagai gerakan nyata dari suatu komunitas yang mengajak seluruh lapisan masyarakat untuk peduli kepada sesama manusia melalui donasi kreatif.



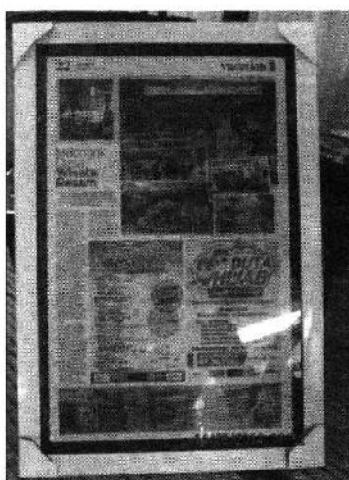
Tidak hanya melahirkan program sendiri, demi menciptakan citra merek positif, Ankso Peduli juga selalu menyambut program-program sosial yang diajukan oleh komunitas lainnya kepada Ankso Production. Seperti pada bulan Ramadan lalu, dengan menjadi sponsor dari program sosial komunitas lain, itu juga menjadi daya dongkrak dari *brand* Ankso Peduli. Berpartisipasi bisa dalam bentuk kesediaan menjadi pembicara, maupun dalam bentuk memenuhi kebutuhan acara, seperti memberikan spanduk acara secara gratis yang mencantumkan logo Ankso Peduli.

Di antara programnya saat Ramadan lalu ada komunitas berbagi nasi yang mengumpulkan donasi lalu membagi-bagikan nasi ke pelosok Jambi untuk gelandangan yang membutuhkan. Lalu, ada juga kegiatan buka puasa bersama anak yatim dan anak-anak di lembaga pemasyarakatan.



Dari mana dananya? Ya, seperti yang saya je laskan sebelumnya, dari *angel investor* (Dompnet Dhuafa) dan kas bagi hasil wisata edukasi alam anyaman resam. Alhamdulillah, kegiatan ini mendapat respons positif dari teman-teman dan pelanggan Ankso Production, baik itu di dunia nyata maupun dunia maya.

Khususnya di Facebook, semakin banyak yang mengetahui dan tertarik untuk bergabung bersama Ankso Peduli. Selain itu, informasi tentang Ankso Peduli juga sempat diterbitkan oleh media cetak ternama di Jambi, anak perusahaan dari Jawa Pos Goup, yaitu Jambi Ekspres. Itu juga menjadi salah satu cara meningkatkan merek atau *brand* di tengah masyarakat.



Strategi SDM

Sumber Daya Manusia (SDM) memang menjadi poin utama dalam menggerakkan bisnis sosial. Jika profit menjadi prioritas utama

oleh pelaku SDM-nya, itu berarti sudah gagal sebelum memulai. Jangan sampai lebih mengedepankan profit sebagai motivasi utama dalam berbisnis sosial, tetapi jadikanlah pemecahan masalah sosial yang bermanfaat untuk lingkungan sekitar sebagai motivasi utamanya.

Tetap boleh memperhitungkan profit, namun tetap tidak dibenarkan untuk memprioritaskan hingga mengesampingkan nilai-nilai benefitnya. Jika seperti itu, namanya bukanlah bisnis sosial, tetapi sosial yang cibusniskan.

Saya sempat berdiskusi bersama teman yang juga memiliki niat yang sama untuk menggerakkan bisnis sosial. Memang, teman saya tersebut sudah terdaftar sebagai PNS di Kemenkumham RI yang ditempatkan kerja di lembaga pemasyarakatan wanita dan anak. Aktivitas kerja sehari-harinya lebih banyak dihabiskan dengan permasalahan sosial dari para penghuni lapas, dan sistem pemberdayaan dan pembinaan yang diterapkan oleh Lapas tersebut sejalan dengan ide bisnis sosial yang akan teman saya garap.

Sejauh ini memang masih dalam tahap awal, lebih bersifat penguatan kemampuan penghuni lapas dengan pembekalan pelatihan kemampuan membuat produk-produk kerajinan manik-manik, kain fanel, dan menggambar. Namun, SDM para relawan menjadi hal yang cukup menjadi batu sandungan. Karena saat ingin mengajak teman-teman yang lain untuk menjadi relawan atau lebih tepatnya mitra kerja untuk mengembangkan bisnis sosial tersebut, perbedaan pandangan dan tujuan kerap menjadi pemicu.

Perhitungan hasil yang akan diperoleh cukup menjadi polemik. Kalau teman saya yang sudah menjadi PNS tersebut tidak memperlumahkan berapa saja yang akan diperoleh dari bisnis sosial karena dia juga sudah memiliki pemasukan pasti setiap bulannya. Namun, bagaimana jika teman-teman yang lain, yang memang mengharapkan profit untuk kehidupannya dari bisnis sosial ini? Apa yang terjadi adalah perbedaan kepentingan.

Sama halnya dengan apa yang saya jalankan bersama Ankso Peduli, di sisi lain saya juga sudah memiliki pemasukan dari bisnis konvensional berupa konveksi dan percetakan Ankso Production. Namun, mengapa saya bisa memberikan penjelasan yang baik kepada para relawan mengenai sistem bisnis sosial ini?

Pembentukan karakter kepada setiap relawan menjadi kunci utamanya. Terhitung hingga hari ini Ankso Peduli telah dibantu oleh delapan relawan yang berasal dari berbagai kalangan, baik itu wartawan, PNS, dan mahasiswa/mahasiswi yang memiliki banyak kebutuhan hidup. Mereka memang tidak diberatkan



dengan bisnis sosial ini karena menjadi media pembelajaran juga bagaimana berbisnis sambil menebar manfaat bagi lingkungan sekitar.



Dalam waktu dekat ini, Ankso Peduli akan mencoba ke daerah lain, tepatnya Kabupaten Merangin, untuk mengembangkan kreasi tali kur menjadi produk tas dan dompet cantik. Siapa saja SDM-nya? Untuk tenaga pelatih dan pionir sudah ada yang bersedia dan menjalaninya,

tinggal bagaimana meyakinkan kepada masyarakat setempat agar mau diajak menjadikan wilayah di sana menjadi sentra produksi kreasi tas dan kompet berbahan tali kur. Itu bisa menjadi faktor semakin tumbuhnya perekonomian masyarakat setempat.

Hal seperti itulah yang bisa membuat bisnis sosial menjadi gantungan hidup sebagai salah satu contohnya. Faktanya memang tidak sedikit yang bisa menjalani hidup dari bisnis sosial yang dijalankan. Hal ini bisa terwujud karena sudah memiliki sistem pengelolaan dan strategi yang baik serta tersusun rapi, tentunya dengan dijalani oleh SDM-SDM yang juga memiliki kemampuan bisnis yang baik dan nilai sosial yang tinggi.

Untuk mengetahui lebih jauh tentang Ankso Production dan Ankso Peduli, pembaca dapat mengakses

Facebook	: Ankso Production
Youtube	: Ankso Peduli
Contact Person	: 0823 7799 6690
Whatsapp	: 0857 8917 8759
Pin BBM	: 75F9EE17

From Nothing To Farming

Oleh Panji Kusumah, founder ABC Farm

Tidak Ada Latar Belakang Entrepreneur

Sejak kecil saya sama sekali tidak tertarik dengan yang namanya dunia *entrepreneur*. Ayah saya seorang karyawan swasta, ibu saya guru SD. Tidak ada dasar *entrepreneur* sama sekali di keluarga saya. Sejak kecil saya terus didoktrin oleh kedua orang tua saya untuk terus giat belajar di sekolah agar mendapat nilai bagus. Kalau nilainya bagus bisa mendapat *ranking*. Kalau *ranking* terus akan gampang melanjutkan pendidikan ke sekolah favorit.

Berkat doktrin orang tua saya ini, *alhamdulillah* mulai SD, SMP, SMA, sampai kuliah di IPB saya tidak menemui hambatan yang berarti dalam melanjutkan sekolah ke jenjang yang lebih tinggi karena nilai-nilai saya selalu bagus. Ketika saya kuliah, orang tua mulai memberi doktrin baru yang sedikit berbeda. Kuliah harus pintar biar nanti dapat nilai bagus. Kalau bagus, nanti IPK tinggi. Kalau IPK tinggi, gampang diterima kerja di perusahaan yang besar. Oke, bedanya berarti cuma di *goal* dari kuliah adalah kerja di perusahaan besar. Sebagai anak yang berbakti saya pun mengiyakan dan berniat untuk menjalankan titah tersebut sampai akhirnya

Awal Ketertarikan pada Dunia Entrepreneur

Awal ketertarikan saya pada dunia *entrepreneur* dimulai saat memasuki tahun pertama perkuliahan di IPB. Bagi mahasiswa baru

di IPB ada program yang dinamakan TPB (Tingkat Persiapan Bersama) yaitu mahasiswa belum mendapatkan penjurusan serta diwajibkan tinggal di asrama selama satu tahun.



Satu kamar berisi 4 orang mahasiswa. Saya ditempatkan bersama tiga

orang lainnya, yang salah satunya bernama Bram. Dia tipikal orang yang supel, mudah bergaul dengan orang lain, jeli melihat peluang, dan berjiwa *entrepreneur*. Selama satu tahun itu saya selalu diajak kemana pun dia pergi. Mulai hanya sekedar makan, *ngobrol* dan nongkrong di kantin, sampai ikut berjualan macam-macam produk. Dari situ saya mulai belajar cara bergaul, membangun relasi, dan berjualan. Lalu, saya merasa itu merupakan hal yang sangat menyenangkan. Jujur sebelumnya saya adalah tipe orang yang kurang gaul, cupu, dan kutu buku. Namun, hal-hal menyenangkan tersebut tidak berlangsung lama, sampai akhirnya

Galau Tingkat I

Setelah setahun menyelesaikan masa TPB, kami diwajibkan memilih jurusan untuk melanjutkan perkuliahan. Kami disuruh mengurutkan jurusan yang paling kami minati sampai yg paling tidak kami minati. Semakin tinggi peminat jurusan tersebut maka semakin tinggi pula persaingannya. Pertimbangan utamanya adalah nilai-nilai pelajaran ketika TPB.

Untuk kali pertamanya dalam hidup, saya merasa waswas dan galau ketika akan melanjutkan pendidikan. Hal ini bukan karena saya

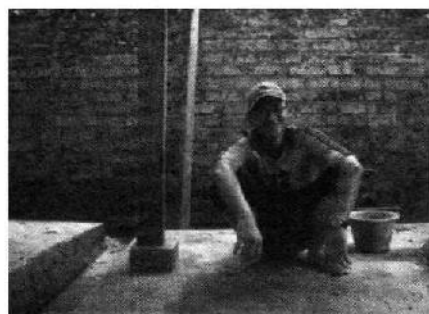
bingung memilih jurusan yang saya minati, melainkan karena nilai-nilai TPB saya yang sangat rendah sehingga khawatir tidak bisa masuk ke jurusan yang saya minati. Kekhawatiran saya itu terbukti ketika saya masuk jurusan IPTP (Ilmu Produksi dan Teknologi Peternakan) Fakultas Peternakan, padahal saya sangat ingin masuk jurusan Ilmu Komputer Fakultas MIPA. Namun, mengapa nilai-nilai TPB saya bisa sangat rendah, padahal sebelum-sebelumnya saya tidak pernah punya masalah dalam hal tersebut ...?

Hikmah dan Pelajaran



Seperti yang sudah bisa ditebak, hal ini karena saya terlalu banyak menghabiskan waktu untuk nongkrong, *ngobrol*, dan berjualan bersama teman saya Bram. Alhasil, waktu belajar saya terbatas, bahkan tidak ada sama sekali, kecuali ketika H-1 sebelum ujian saja.

Namun, nasi sudah menjadi bubur. Pertanyaannya sekarang adalah bagaimana cara mengolah bubur ini menjadi sesuatu yang menarik dan enak untuk dimakan? Hingga akhirnya saya bertemu dengan



Masuk jurusan IPTP ternyata tidak melulu menjadi penyesalan seumur hidup bagi saya, tetapi juga menjadi awal jalan saya untuk bertemu dengan seseorang yang luar biasa bernama Budi Susilo Setiawan. Beliau adalah kakak

kelas di jurusan yang sama dengan saya. Usianya terpaut lima tahun di atas saya, namun kedewasaan sikapnya jauh melampaui usianya. Kesan bersahaja dan pekerja keras tampak bahkan ketika kali pertama bertemu dengannya. Beliau adalah *owner* dari MT Farm, yang awalnya adalah peternakan domba, namun sekarang sudah berkembang menjadi peternakan kambing, domba, sapi, perkebunan organik, dan lain-lain. Awal mulai beternak

Awal Mulai Beternak

Berkat dorongan dan bantuan Mas Budi (begitu saya biasa memanggilnya) akhirnya kami (saya beserta tiga orang teman sekelas) memberanikan diri untuk beternak dan berjualan domba kecil-kecilan. Target penjualannya adalah pasar kurban yang tinggal dua bulan lagi ketika itu. Dengan modal ±10 juta yang didapat dari teman-teman kelas dan izin meminjam kandang milik Fakultas Peternakan di kampus, kami pun akhirnya memulai usaha ini. Tahun pertama berjualan kurban, *alhamdulillah* berjalan dengan baik walaupun ada sedikit kendala dan kekurangan di sana-sini. Namun, secara keseluruhan *alhamdulillah* berjalan dengan baik. Kami menjual 18 ekor domba untuk kurban pada tahun itu. Tahun berikutnya kami berniat berjualan kembali, namun

Semangat Menggebu ABC Farm



Tahun berikutnya kami mulai lebih serius lagi dalam menjalankan usaha ini. Kami mulai berani menggaet investor, membangun kandang sendiri dengan kapasitas 40 ekor di Cicurug-Sukabumi, menggaji pegawai, menyiapkan strategi pemasaran,



memperbaiki manajemen usahanya, dan memberi nama pada usaha kami ini dengan nama ABC Farm (*Animal Husbandry Business Centre*). Setelah dijalani ternyata kami baru menyadari bahwa semua itu berdampak pada *cost* produksi yang sangat tinggi. Kami pun berinisiatif untuk menggenjot pendapatan dengan menjual domba berharga tinggi. Namun, hal tersebut juga tidak mungkin dilakukan selama kami masih menjualnya di wilayah pinggiran Bogor dan Sukabumi. Akhirnya, kami memberanikan diri untuk membuka lapak di daerah Bekasi, dengan harapan nilai jual dombanya bisa lebih tinggi. Namun, harapan tinggallah harapan.....

Manusia yang Berencana, Allah Swt yang Menentukan

Sebaik-baiknya manusia membuat rencana, namun hasil dan ketetapan adalah hak prerogatif Allah Swt. Sekitar seminggu sebelum Idul Adha, hujan deras melanda Bekasi dan sekitarnya. Terjadilah banjir dan lapak kami serta ternak yang ada di dalamnya tenggelam. Sebisa mungkin kami menyelamatkannya dan berusaha bertahan di sana. Akan tetapi, hujan dan banjir masih tidak juga surut. Hampir berputus asa akhirnya kami meminta bantuan Mas Budi untuk menyelamatkan ternak kami. Berkat bantuan Mas Budi akhirnya kami bisa menyelamatkan sebagian ternak dan barang-barang kami yang ada di lapak. Saat itu kami berpikir RUGI sudah ada di depan mata, sekarang tinggal bagaimana caranya kita meminimalisasi kerugian tersebut. Akhirnya kami

Rugi dan Bangkrut di Depan Mata

Akhirnya, kami memutuskan untuk menjual sisa ternak yang kami miliki kepada MT Farm, yang *owner*-nya adalah Mas Budi, dan kami mengajukan diri untuk bekerja di sana demi mencari tambahan untuk menutupi kerugian yang kami derita. Ternak pun terjual dan

kami bekerja di MT Farm sebagai Anak Kandang—tugasnya adalah membersihkan kandang, memberi pakan ternak, menimbang ternak, sampai mendistribusikan ternak ke konsumen. Waktu tersibuknya adalah ketika H-2 sampai H+1 Hari Raya Idul Adha.

Untuk tidur saja kami harus bergiliran dan itu pun hanya sekitar 2 jam. Bayangkan saja jam 2 malam kami masih sibuk menimbang dan menangkut ternak ke kandang, bakda subuh kita sudah harus *stand by* mendistribusikan ternak ke konsumen. Fiuuuuhh..., benar2 perjuangan yang melelahkan. Singkat cerita tugas kami pun selesai dan uang investor pun dikembalikan walaupun tidak sepenuhnya. *Alhamdulillah* dengan prinsip keterbukaan, kekeluargaan, dan prinsip Islam dalam Akad Mudhorobah (bagi hasil untung/ rugi), pihak investor pun mengerti. Namun, semenjak kejadian itu

Titik Balik



Semenjak kejadian itu teman-teman yang tergabung dalam satu tim dengan saya mulai terlihat enggan untuk melanjutkan usaha ini. Akhirnya, dengan dukungan keluarga dan mentor bisnis saya Mas Budi, saya bertekad untuk melanjutkannya walaupun seorang diri. Kemudian, saya mendapati janji Allah itu adalah benar bahwa “... *sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.*” (Al-Insyirah: 6).

Alhamdulillah ketika kembali merintis usaha saya mendapati banyak sekali kemudahan dalam menjalaninya. Keluarga terutama ayah banyak membantu saya. Mas Budi juga sangat membantu saya, terutama dalam hal pemasaran. Saya pun banyak bertemu relasi-relasi

baru, salah satunya Pak Iwan, yang sekarang menjabat sebagai Manager Kandang ABC Farm di Cibadak-Sukabumi. Pak Iwan dulu adalah seorang peternak domba di daerah Cibadak yang sudah cukup lama berkecimpung di dunia ternak domba.

Yaps, *alhamdulillah* ABC Farm kini memiliki dua kandang domba, satu di Cicurug dan satu lagi di Cibadak. Keduanya masih di wilayah Sukabumi. Ada cerita menarik mengapa kami akhirnya memutuskan membangun kandang di tempat lain dan bukannya menambah kapasitas kandang yang sudah ada. Itu karena

Penolakan Masyarakat yang Menjadi Hikmah

Kejadiannya sekitar tahun 2009, ketika itu ABC Farm sudah mulai berkembang dan kami berniat menambah kapasitas kandang kami di Cicurug. Namun, sebelum memulai rencana tersebut sekelompok warga datang kepada Ketua RT dan mengajukan keberatan atas adanya kandang domba di sekitar rumah mereka. Alasannya karena bau, berisik, kotor, dan lain-lain.

Padahal, sudah setahun lebih kami membangun kandang di sana dan sebelumnya tidak ada masalah apa pun. Usut punya usut ternyata hal tersebut diprovokatori oleh sekelompok orang dan mereka melakukan itu hanya karena masalah yang sebenarnya sangat sepele. Singkat cerita kami pun akhirnya bisa menyelesaikan masalah tersebut dengan jalan kekeluargaan dibantu ketua RT sebagai fasilitator.

Hikmah yang kami dapat dari kejadian tersebut adalah pertama, untuk lebih banyak melibatkan masyarakat sekitar dalam usaha yang kami jalani. Kedua, untuk lebih banyak melakukan introspeksi diri dengan menerima masukan dari pihak luar. Ketiga, tidak membangun kandang di wilayah dekat permukiman penduduk, terutama yang tidak terbiasa beternak domba. Inilah awal mula menjadi *socialpreneur*

kami bekerja di MT Farm sebagai Anak Kandang—tugasnya adalah membersihkan kandang, memberi pakan ternak, menimbang ternak, sampai mendistribusikan ternak ke konsumen. Waktu tersibuknya adalah ketika H-2 sampai H+1 Hari Raya Idul Adha.

Untuk tidur saja kami harus bergiliran dan itu pun hanya sekitar 2 jam. Bayangkan saja jam 2 malam kami masih sibuk menimbang dan mengangkut ternak ke kandang, bakda subuh kita sudah harus *stand by* mendistribusikan ternak ke konsumen. Fiuuuuhhh..., benar2 perjuangan yang melelahkan. Singkat cerita tugas kami pun selesai dan uang investor pun dikembalikan walaupun tidak sepenuhnya. *Alhamdulillah* dengan prinsip keterbukaan, kekeluargaan, dan prinsip Islam dalam Akad Mudhorobah (bagi hasil untung/ rugi), pihak investor pun mengerti. Namun, semenjak kejadian itu

Titik Balik



Semenjak kejadian itu teman-teman yang tergabung dalam satu tim dengan saya mulai terlihat enggan untuk melanjutkan usaha ini. Akhirnya dengan dukungan keluarga dan mentor bisnis saya Mas Budi, saya bertekad untuk melanjutkannya walaupun seorang diri. Kemudian,

saya mendapati janji Allah itu adalah benar bahwa *... sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.*" (Al-Insyirah: 6).

Alhamdulillah ketika kembali merintis usaha saya mendapati banyak sekali kemudahan dalam menjalaninya. Keluarga terutama ayah banyak membantu saya. Mas Budi juga sangat membantu saya, terutama dalam hal pemasaran. Saya pun banyak bertemu relasi-relasi

baru, salah satunya Pak Iwan, yang sekarang menjabat sebagai Manager Kandang ABC Farm di Cibadak-Sukabumi. Pak Iwan dulu adalah seorang peternak domba di daerah Cibadak yang sudah cukup lama berkecimpung di dunia ternak domba.

Yaps, *alhamdulillah* ABC Farm kini memiliki dua kandang domba, satu di Cicurug dan satu lagi di Cibadak. Keduanya masih di wilayah Sukabumi. Ada cerita menarik mengapa kami akhirnya memutuskan membangun kandang di tempat lain dan bukannya menambah kapasitas kandang yang sudah ada. Itu karena

Penolakan Masyarakat yang Menjadi Hikmah

Kejadiannya sekitar tahun 2009, ketika itu ABC Farm sudah mulai berkembang dan kami berniat menambah kapasitas kandang kami di Cicurug. Namun, sebelum memulai rencana tersebut sekelompok warga datang kepada Ketua RT dan mengajukan keberatan atas adanya kandang domba di sekitar rumah mereka. Alasannya karena bau, berisik, kotor, dan lain-lain.

Padahal, sudah setahun lebih kami membangun kandang di sana dan sebelumnya tidak ada masalah apa pun. Usut punya usut ternyata hal tersebut diprovokatori oleh sekelompok orang dan mereka melakukan itu hanya karena masalah yang sebenarnya sangat sepele. Singkat cerita kami pun akhirnya bisa menyelesaikan masalah tersebut dengan jalan kekeluargaan dibantu ketua RT sebagai fasilitator.

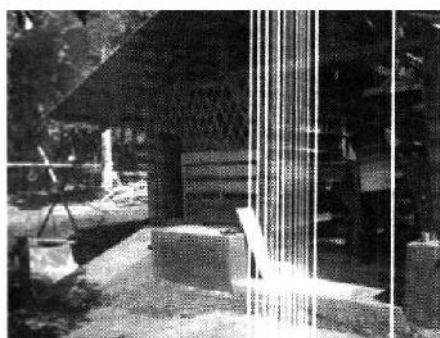
Hikmah yang kami dapat dari kejadian tersebut adalah pertama, untuk lebih banyak melibatkan masyarakat sekitar dalam usaha yang kami jalani. Kedua, untuk lebih banyak melakukan introspeksi diri dengan menerima masukan dari pihak luar. Ketiga, tidak membangun kandang di wilayah dekat permukiman penduduk, terutama yang tidak terbiasa beternak domba. Inilah awal mula menjadi *socialpreneur*

Muhasabah Diri

Semenjak kejadian tersebut akhirnya kami memutuskan menerapkan beberapa kebijakan baru. Pertama, yaitu mengubah lantai kandang yang semula semen menjadi tanah. Hal itu karena bau yang ditimbulkan bukan berasal dari kotoran domba melainkan dari air kencing yang tergenang di lantai semen. Ketika lantainya terbuat dari tanah, air kencing yang jatuh tidak akan tergenang, tapi langsung meresap ke dalam tanah sehingga tidak menimbulkan bau. Kedua, mempersilakan warga sekitar untuk mengambil kotoran ternak di kandang secara gratis. Ketiga, menyisihkan sebagian penghasilan untuk membantu warga sekitar yang kurang mampu. Keempat, melakukan pengajian mingguan rutin ibu-ibu di rumah. Kelima, membarung kandang baru di tempat lain, namun tetap mempertahankan kandang lama. Lalu, pencarian lokasi kandang baru pun dimulai

Pencarian Kandang Baru Part 1

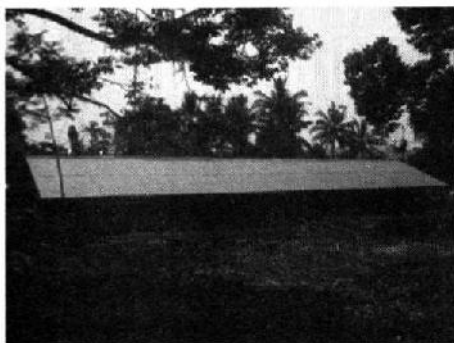
Di wilayah Bogor yang berbatasan dengan Sukabumi terdapat daerah yang bernama Pakopen. Lokasinya dekat Cimande yang merupakan tempat terkenal pengobatan alternatif untuk patah tulang. Di sanalah akhirnya kami membangun kandang baru



berkapasitas ±100 ekor. Lokasinya jauh dari keramaian, akses jalan bagus dan beraspal, relatif aman, dan sumber air bersih yang mudah. Namun, setelah berjalan lebih kurang dua tahun, kami pun memutuskan untuk menjualnya. Alasannya sangat simpel karena ada yang menawar dengan harga tinggi. Kami pun akhirnya mencari lokasi lain untuk kandang

Pencarian Kandang Baru Part 2

Dan akhirnya didapatkan lokasi di Kampung Anggayuda, Desa Cipetir, Kecamatan Cibadak, Kabupaten Sukabumi. Di tanah seluas ± 4.500 m² tersebut kami membangun kandang domba kapasitas 200 ekor dan kebun rumput untuk pakan ternaknya. Berkaca dari



pengalaman sebelumnya, kami membuat surat izin membuat kandang kepada warga sekitar, Ketua RT, hingga ke Kepala Desa.

Membuat Sistem Manajemen Perusahaan yang Baru

Selain membuat kandang baru, di sana kami pun menerapkan sistem manajemen kandang yang baru, yaitu dengan bekerja sama melibatkan warga sekitar dalam memelihara ternak dengan sistem maparo ternak atau bagi hasil. Namun, berbeda dengan sistem maparo pada umumnya yang dengan sistem ternak dipelihara oleh petani di kandang petani hingga beranak pinak, kemudian hasilnya dibagi dua, kami menerapkan sistem maparo dengan menyediakan domba bakalan (domba muda yang sudah lepas sapih) kepada petani untuk digemukkan di kandang yang sudah kami sediakan. Jadi, apabila diurutkan alurnya kurang lebih seperti ini.



Kami selaku investor dan pengelola menyediakan kandang kapasitas besar dan domba bakalan untuk digemukkan. Petani menentukan berapa jumlah ternak yang sanggup untuk dipelihara dan memilih ternak yang akan dipeliharanya. Ternak yang sudah dipilih kemudian didata (diberi kode, ditimbang bobot awalnya, dihitung harga belinya, dan lain-lain), dan diberi penanganan ternak yang baru masuk kandang (diberi obat, dicukur bulunya, dimandikan, dan lain-lain).

Penanganan ternak ini tidak hanya dilakukan pada awal saja, tetapi juga dilakukan secara berkala selama dipelihara oleh petani. Selama pemeliharaan, petani tidak hanya bertugas mencari rumput dan memberi makan ternak, tetapi juga diberi pelatihan mengenai cara beternak yang baik dan benar agar menghasilkan ternak siap potong yang berkualitas. Domba yang sudah siap potong, kemudian dijual pada saat kurban dan hasilnya dikurangi harga beli dan biaya-biaya, kemudian dibagi dua (bagi hasil) antara petani dan investor. Alasan utama menerapkan sistem seperti ini?

Be a Socialpreneur

Alasan utama kami membuat sistem seperti ini terutama karena ingin membantu petani dalam menyediakan modal, meningkatkan *skill* mengenai cara beternak yang baik dan benar, serta menjual hasil ternaknya dengan harga yang lebih sesuai.

Program ini sudah berjalan sekitar dua tahun dan hingga saat ini ada sudah ada 10 orang petani yang bermitra dengan kami. Sempat



beberapa kali terjadi bongkar pasang personel, namun jumlahnya tetap sama 10 orang. Hal ini disebabkan kapasitas kandang kami yang hanya bisa menampung maksimal 200 ekor sehingga apabila setiap petani memelihara 20 ekor, kandang akan langsung penuh.

Ahsan Aqiqah

Usaha kami tidak hanya berfokus pada penjualan domba saat kurban, setiap minggu kami menyuplai domba ke catering aqiqah yang



ada di Jakarta. Jumlahnya bisa mencapai 50-100 ekor per minggu. Dari situ kami juga mulai belajar mengenai usaha catering aqiqah,

mulai dari manajemen

produksinya, pemasaran, dan lain-lain. Hingga pada akhir tahun 2012 kami mendirikan perusahaan catering aqiqah sendiri bernama Ahsan Aqiqah yang berlokasi di Sukabumi. Pkerjanya berasal dari ibu-ibu sekitar yang kita berdayakan.



Usaha yang Bernilai Ibadah



ABC Farm
Masa Depan Berbagi Bersama

AHSAN Aqiqah
Masa Depan Berbagi Bersama

Program Qurban dan Aqiqah Berbagi Bersama
ABC Farm dan Ahsan Aqiqah

Namun, berbeda dengan perusahaan catering aqiqah lainnya yang kebanyakan bersaing dari segi harga, Ahsan Aqiqah lebih fokus pada kualitas produk yang dihasilkan, dengan lebih mengedepankan aspek syari'ah serta kualitas dan cita rasa masakan.

Maksudnya lebih mengedepankan aspek syari'ah adalah dengan memilih ternak yang sesuai dengan kaidah-kaidah syari'at Islam, seperti sehat, tidak cacat, usia tidak terlalu tua, dan lain-lain. Kemudian, cara penanganannya juga dilakukan dengan syari'ah, seperti cara menyembelih, menguliti, dan memasak. Dengan begitu diharapkan produk yang kami hasilkan dapat menjadi produk yang halal dan *thoyyib* serta bernilai ibadah dan diterima di sisi Allah Swt, karena tujuan konsumen beraqiqah adalah ibadah kepada Allah Swt.

Strategi tersebut kami terapkan juga pada ABC Farm dalam menjual hewan kurban yang dalam hal ini kami lebih mengedepankan aspek syari'ah dan kualitas ternak. Tujuannya bukan semata-mata karena ingin mendapat keuntungan, melainkan utamanya adalah agar apa yang kita usahakan juga dapat bernilai ibadah di mata Allah Swt. *Alhamdulillah* hingga saat ini sudah ada beberapa masjid, yayasan, dan perusahaan yang bekerja sama dengan ABC Farm dalam pengadaan hewan kurban, di antaranya Kratingdaeng, Pocari Sweat, You C-1000, dan Aqua. Selain lembaga dan perusahaan, kami juga menyasar pasar untuk perseorangan melalui program *Tabungan Qurban*, *Tabungan Aqiqah*, *Layanan Pesan Antar*, *Qurban Berbagi*, dan *Aqiqah Berbagi*.

Galau Tingkat 2

Sedikit *flash back* ke belakang tepatnya pada tahun 2010, ketika itu saya dihadapkan pada situasi yang cukup sulit. Di satu sisi saya masih harus merintis usaha ternak domba yang baru berkembang, namun di sisi lain pihak kampus sudah memberi peringatan pada saya untuk segera menyelesaikan studi di IPB.



Akhirnya, setelah berkonsultasi dengan beberapa pihak termasuk orang tua dan mentor bisnis saya, saya pun memutuskan untuk vakum sejenak dari dunia usaha dan fokus menyelesaikan skripsi saya yang sempat tertunda. Setelah melalui perjuangan yang cukup berat akhirnya tahun 2011 saya bisa menyelesaikan studi saya di IPB.

Galau Tingkat 3

Namun, ternyata kegagalan saya belum berakhir sampai di sini. Setelah lulus, orang tua mulai menyuruh saya untuk bekerja di tempat lain. Alasannya karena *tob* selama saya tinggalkan untuk menyelesaikan skripsi saja, usaha saya masih bisa tetap berjalan. Selain itu, orang tua, terutama ibu, khawatir dengan kondisi dan masa depan saya yang memilih berwirausaha di bidang peternakan. Tidak seperti teman-teman sebaya saya yang lain, yang setiap hari pergi dan pulang kerja dengan pakaian rapi, mendapat gaji tetap tiap bulannya, dan lain-lain.

Alasan yang paling utama adalah karena ibu saya tidak tega melihat anaknya setiap hari harus bergumul dengan ternak. Berkotor-kotoran, berbau-bauan sambil bercucuran keringat. Ibu saya menjadi saksi ketika saat awal membangun usaha ini, saya harus berjuang dengan keringat dan air mata. Berangkat sebelum subuh dan pulang larut malam, *ngarit*

dan memanggul rumput sendiri, ditipu orang lain, dan bahkan sempat hampir dipenjara.

Mencoba Bekerja di Tempat Lain

Saya pun memutuskan untuk mencoba bekerja di tempat lain. Sempat menjadi surveyor di litbang *Kompas*, mengajar di Bimbel, bahkan menjadi koordinator program sentra ternak di KampongTernak Nusantara (KTN) dan DompotDhuafa (DD). Namun, tidak ada yang bertahan lama. Saya pun akhirnya kembali menjalankan usaha dan fokus mengembangkan ABC Farm dan AhsanAqiqah hingga sekarang.

Modal Utama Bukanlah Uang

Banyak orang beranggapan modal utama dalam membangun usaha adalah uang. Banyak orang beralasan belum mau memulai usaha karena uangnya masih belum cukup, atau mau *ngumpulin* uang dulu. Padahal, modal utama dalam berwirausaha, seperti yang juga dicontohkan oleh Rosulullah saw. adalah dengan KEJUJURAN. Dengan modal kejujuran beliau sudah dipercaya menjaga dan menggembala kambing pada usia yang masih sangat muda. Dengan modal kejujuran pada usia 12 tahun, beliau sudah dipercaya oleh pamannya Abu Thalib untuk mendampinginya berdagang dari Makkah ke Syam (perdagangan antarnegara/ekspor-impor). Dengan modal kejujuran, beliau mampu mennggaet investor sekelas Siti Khadijah (yang merupakan saudagar kaya raya dan terpandang di Makkah) yang kemudian menjadi istri beliau. Dengan modal kejujuran, beliau mampu membangun relasi yang baik dengan konsumen dan para koleganya. Dengan modal kejujuran pula lah akhirnya beliau dijuluki Al-Amin oleh penduduk Makkah.

Kesimpulannya adalah awali berwirausaha dengan modal kejujuran. Begitupun dengan kami dahulu ketika baru memulai usaha, dengan modal kejujuran *alhamdulillah* kami dipercaya mengelola uang

dari teman-teman di kelas kami untuk berwirausaha. Setelah terbukti sukses dan mampu mengelola uang mereka dengan baik, insyaAllah tidak perlu kita menawarkan diri, investor akan banyak yang mencari kita untuk ikut bekerja sama. Walaupun ada kalanya hasil yang didapat kadang tidak sesuai dengan target, baiknya kita tetap mengedepankan nilai kejujuran, keterbukaan, dan mengacu pada perjanjian awal kerja sama, ketika menjelaskan situasinya kepada investor. insyaf Allah mereka pun akan mengerti.

Tips Menggaet Investor

Beberapa tips dalam menggaet investor menurut pengalaman saya adalah pertama, cari investor yang kita sudah kenal dekat dengannya, bisa orang tua, saudara, paman, teman, dan lain-lain. Ya, karena lebih mudah memberi kepercayaan pada orang yang sudah kita kenal daripada yang baru dikenal. Selain itu, kita juga sudah mengetahui *track record* atau seluk-beluknya selama ini.

Kedua, beri visi yang jelas pada usaha yang akan dijalani, mulai dari rencana produksi, target pasar, hingga rencana keuangannya.

Ketiga, tidak menjanjikan keuntungan yang *lebay* kepada investor. Banyak calon pengusaha yang melakukan strategi untuk menarik investor dengan menjanjikan keuntungan yang besar dalam waktu singkat. Tidak ada yang instan di dunia ini Bung! Kecuali mie dan agar-agar saja. Hehehe. Saran saya berhati-hatilah untuk berinvestasi ketika menemui kasus seperti ini.

Kembali lagi kita kedepankan nilai kejujuran dalam kasus ini. Ketika kita membuat rencana keuangan buatlah dengan sejujur mungkin dan perkirakan dengan kemungkinan terburuk. Misalnya, ketika harga printer normal 500 ribu, namun berhubung ada kemungkinan harga naik karena inflasi mata uang maka harganya bisa mencapai 650 ribu. Atau ketika merencanakan laba normal bulanan bisa mencapai

10 juta, kita estimasikan dengan kemungkinan terburuk menjadi 7,5 juta. Dengan demikian, ketika pada akhirnya kita bisa mencapai target keuntungan normal 10 juta per bulan, investor akan merasa senang karena menganggap hasilnya melebihi estimasi awal.

Keempat, ada hitam di atas putih. Buatlah akta perjanjian kerja sama dengan akad dan ketentuan yang syar'i disertai 2 orang saksi, seperti yang dicontohkan dalam Islam. Sekalipun dia adalah orang terdekat kita.

Kelima, kelola uang investor secara amanah dan profesional. Buat laporan keuangan secara periodik kepada investor dan sesuai dengan kenyataan di lapangan.

Keenam, bangun hubungan kedekatan dengan investor.

ABC Farm dapat ditemukan di

Email: abcfarm05@gmail.com

Fanpage Facebook: Pusat Grosir Domba Sukabumi

Web: dombaonline.com

Narahubung (c.p.): 081318911164



Bahagia Itu Pilihan, Menjadi Sociopreneur Itu Panggilan

oleh Iman Abdurrahman, founder Mino Berkah farm

Tidak pernah terpikirkan untuk menjadi seorang *sociopreneur*. Peristiwa ini pun tidak sengaja didapatkan oleh saya. Pertengahan tahun 2012, saya bertemu guru yang telah lama mengajarkan ilmu agama waktu SMA. Tepatnya pada saat saya masih belajar di pondok pesantren. Kejadian ini tidak terpikirkan, sang guru menitipkan dan memerintahkan secara tidak langsung untuk mengurus dan membantu perkembangan pertanian. Alhasil, tidak berani lidah ini menolak perintah beliau.

Saya pun terheran-heran, ketika pertemuan pertama masih berbagi pengalaman tentang metode pembelajaran umum. Masih teringat awal belajar matematika dahulu, mayoritas lulusan SD atau sudah mulai belajar setingkat SMP kelas 7, kemampuan matematikanya luar biasa. Namun, di sini hati saya menjadi miris, kelas 7 MTs jangankan perkalian atau pembagian, untuk penjumlahan dan pengurangan pun sangat sulit. Inilah yang membuat saya bertahan menjadi guru dan akan memulai semua dengan penuh keceriaan dan kesabaran. Mayoritas anak-anak didik saya berasal dari pegunungan dan untuk ke sekolah saja berjalan kaki paling tidak 2 jam dari rumah mereka.

Awal mula, saya hanya terfokus pada pendidikan. Namun, masih ada pekerjaan rumah lainnya. Lingkungan sekitar masih belum termanfaatkan. Salah satunya yaitu kolam ikan yang sudah banyak berlubang. Setiap kali kami isi air, maka setiap kali itu juga kolam

surut kembali. Satu per satu kolam, lingkungan kami tata ulang, sistem pendidikan semiformal kami jalankan semua dengan niatan ikhlas. *Alhamdulillah* bisa berjalan hingga saat ini.

Badan usaha “Mina Berkah Farm” dibentuk untuk membantu menutupi kebutuhannya operasional kami. Kami tidak ingin hanya mengandalkan donasi yang sifatnya hanya kebergantungan pada pihak lain. Kelak kami pun bisa berbangga, kami akan mandiri dengan mengombinasikan pertanian, peternakan, dan perikanan pada tahun 2017.

Bangun desa dengan SDM yang kuat merupakan cita-cita saya juga anak. Bukan hanya dalam segi rohani, namun segi ekonomi juga akan terus terbangun. Mimpi ini juga dapat menjadi salah satu solusi mengurangi permasalahan negeri dan semakin banyak anak-anak yang akan merasakan keberadaan kami.

Suka Duka Menjadi Social Entrepreneur

Sulit rasanya jari ini untuk memulai bercerita. Pataran pikiran bercampur tekad ingin menceritakan keseluruhan. Kehidupan merupakan proses memilih dengan segala perlengkapannya. Tidak bisa hanya sebagian atau bahkan beberapa hal-hal yang enak saja. Proses ini bukan hanya untuk mahasiswa yang sedang menjalankan tugas akhir, atau pekerja yang mengerjakan tugas sesuai dengan perintah. Ini semua pun terjadi bagi manusia yang masih menjalankan dan membangkitkan mimpi yang telah terukir.

Paras muka terlihat lebih tua dari umur semestinya adalah pemandangan biasa pada anak-anak itu. Permasalahan kemiskinan yang menjerat masih menjadi prioritas untuk diangkat. Kemiskinan melahirkan turunan-turunan lainnya, seperti anak putus sekolah, kesejahteraan masyarakat, dan juga masalah lainnya. Hal yang paling ditakutkan adalah anak-anak kecil ini mulai berhenti bermimpi dan hanya memikirkan isi perut atau bermain. Orang tua lebih senang melihat anak-anaknya ke

jalan ibu kota daripada ke sekolah. Begitu juga dengan kehidupan anak-anak di wilayah perdesaan, orang tua lebih bangga dengan anak-anaknya yang pergi ke kebun daripada menanam ilmu di kebun kehidupan.

Mimpi merupakan hal sederhana, namun mahal bagi anak-anak. Itulah awal perjumpaan dengan mimpi yang tergadaikan. Sejak saat itu, hati bergejolak antara kepentingan pribadi dengan senyuman manis anak-anak. Mulailah terpicu semangat ini untuk membangkitkan alam bawah sadar mereka betapa pentingnya sebuah impian agar kelak menjadi insan yang berguna dan bermanfaat.

Sekilas itulah awal langkah yang dibulatkan dengan tekad untuk memulai misi membangkitkan mimpi. Konsekuensi yang harus saya tempuh adalah menunda mimpi pribadi untuk menebus mimpi anak-anak yang tergadaikan. Ijazah kuliah di perguruan tinggi nomor satu dalam bidang pertanian pun diabaikan. Peluang kerja tak satu pun diambil, serta kesempatan menarik lainnya yang saya tidak acuhkan.

Orang-orang terdekat pun mulai mencibir dan memandang sebelah mata. Ajakan atau saran untuk bekerja lebih sering terdengar tak kalah dengan suara-suara yang membuat aku pesimistis. Orang tua pun menjadi pelengkap kesabaran dalam membangun istana mimpi yang fondasinya sedang aku bangun.

Setiap bulan, kala teman sebayaku bisa menikmati hasil pekerjaannya. Namun, tidak untuk diriku ini. Kemewahan menjadikan seperti oase di padang pasir yang hanya berupa kebanggaan sesaat dari manusia bukan untuk Tuhannya. Sebelum melebar kembali, izinkan saya mengenalkan diri.

Iman Abdurrahman nama lengkapku, dan sekarang sedang berjuang membangun mimpi di Mina Berkah Farm bekerja sama dengan *Sosial Entrepreneur Academy* Dompét Dhuafa. Lokasi usaha saya berada di Pesantren Mina 90 Mulayaharja, Bogor.

Mina Berkah Farm adalah salah satu cara untuk membangkitkan mimpi santri. Suatu kebahagiaan ketika mereka semua sudah

menggenggam mimpi dan berani bermimpi. Fase sulit ketika memulai, saya tidak memiliki apa-apa alias mulai dari nol seperti slogan Pertamina, hehehe. Satu per satu langkah mulai dilakukan, bongkar pasang metode pun saya lakukan. Niat dan tekad semakin membulat, masalah menjadikan saya semakin kuat.

Itulah duka yang saya rasakan. Mengapa kesulitan ini saya ceritakan? Itu merupakan tantangan awal yang harus dilalui walau tidak semua akan sama. Kesulitan ini sebagai pelengkap kebahagiaan yang akan diwujudkan. *Sosiopreneur* itu bukan hanya sebutan atau istilah semata. *Sosiopreneur* adalah panggilan diri untuk mengabdikan diri pada ibu pertiwi.

**“Bahagia itu adalah pilihan, bukan seberapa besar nilai finansial/
materi yang dihasilkan. NAMUN semua itu berasal dari seberapa
banyak orang yang tersenyum karena kehadiran kita”**

Bahagia itu adalah pilihan, *sosiopreneur* itu adalah panggilan. Bukan semata materi yang dihasilkan, namun seberapa banyak senyuman yang diberikan oleh lingkungan sekitar. Hal yang membuat saya bertahan karena tanpa paksaan, melihat senyuman, dan mendengarkan mimpi anak-anak yang sempat tergadaikan.

Mulai tahun ini pun, target kami sudah merancang dan menjalankan usaha bersama dalam wadah “Mina Berkah Farm” hingga 2017 menuju *integrated farm*. Saat ini pun, materi yang kami hasilkan belum bisa terasa. Hal terindah tahun ini, kami bisa berbagi cerita membangun lingkungan. Satu per satu kolam mulai dapat digunakan. Sarana lainnya untuk mengembangkan agrobisnis sudah mulai terbentuk. *Hatchery*, kolam bioflok, budidaya kambing, penetasan telur, serta pertanian organik. Itulah mimpi yang membuat bertahan dan kelak bukan hanya Bogor yang kami besarkan, namun daerah asal menungga kami.

Itulah sekilas cerita awal konsekuensi yang harus saya terima. Ada yang

menerima secara positif pasti ada juga yang negatif. Kisah sedih maupun senang semua ini dilakukan murni untuk memajukan mimpi anak-anak.

Kisah ini bermula ketika pertengahan tahun 2012 saya mengunjungi Pondok Pesantren Mina 90 yang berada di Mulyaharja Bogor. Di sana terdapat lahan yang tidak produktif seluas 1,5 hektare. Pengurus inti pesantren Mina 90 ini adalah baru. Akhirnya, saya memutuskan untuk membantu dan tinggal di Pesantren Mina 90 hingga saat ini.

Mayoritas pengurus pesantren memiliki latar belakang pendidikan pesantren. Oleh karena itu, saya memberanikan diri untuk bersama-sama mengelola dan memperbaiki sistem pendidikan dengan konsep *entrepreneur* dan agrobisnis sebagai bekal penunjang mimpi anak-anak.

Langkah awal itu, saya mengumpulkan sisa-sisa spanduk atau baliho yang ada di tempat kuliah. Satu per satu langkah kudatangi teman dan juga tempat untuk mencari sisa-sisa spanduk yang tidak bermanfaat. Spanduk atau baliho sisa ini untuk menambal sementara kolam-kolam yang telah lama tidak digunakan.

Tiga bulan lamanya kami bertarung dengan terik matahari dan lumpur kolam. Cangkul sebagai senjata bertarung menemani kami. Satu per satu lumpur diangkat dan menutupi lubang-lubang kebocoran. Akhirnya kolam itu pun mulai dapat digunakan, bukan hanya satu, namun lima kolam sudah terisi. Bukan hanya anak-anak yang menikmati, namun kami berbagi kebahagiaan kepada tamu yang datang.

Langkah kecil ini, saya lakukan bersama anak-anak. Kebiasaan mulai muncul, hanya dua jam setiap hari kami turun memperbaiki. Bukan dari banyaknya waktu yang digunakan, namun seberapa konsisten kami melakukan hal-hal kecil untuk usaha kami. Akhirnya, kami pun berhasil menyelesaikan kolam pertama.

Keringat beserta kesenangan selalu mewarnai hari-hari kami. Lelah sudah pasti, namun di balik semua itu kami sedang membangkitkan harapan yang sudah kami tanamkan. Pembelajaran dari seseorang

yang sudah berpengalaman kami lakukan ataupun tetiba datangnya seorang tamu yang sangat menginspirasi dari segi pembangunan SDM dan bergerak di bidang sosial masyarakat. Orang tersebut hingga saat ini masih sering berkomunikasi dalam membangun pesantren dan masyarakat menuju kawasan agrowisata.

Hingga saat ini, kami sudah memulai pembenihan lele, pendederan ikan gurame, pembesaran ikan bawal, pembesaran nila, serta pemeliharaan ikan patin, lele, dan gurame. Kelak kami pun memulai menuju pertanian terpadu dengan sistem organik. Selain itu juga, saya masih berkordinasi dengan beberapa masyarakat penggerak dan kelompok petani untuk mengembangkan usaha agrobisnis yang keuntungannya untuk pendidikan anak-anak sekitar.

Selain itu, saya juga mulai aktif memberikan pembelajaran dan cara belajar bagi anak-anak. Bukan hanya di Pondok Pesantren Mina 90, melainkan di sekolah-sekolah lainnya yang memiliki reputasi cukup baik. Pemberian pelatihan motivasi juga sebagai semangat membangun mimpi dan mewujudkannya ke dunia nyata. Inilah buah yang bisa saya petik, banyak pelajaran yang mahal dan sulit tidak didapatkan waktu di kuliah. Keramahan masyarakat, ditambah keceriaan dan semangat anak-anak dalam menggapai mimpi mereka, sungguh pemandangan yang membesarkan hati. Kelak saya pun akan kembali dan terus menduplikasi hal-hal kecil yang sudah dijalankan selama dua tahun ini.

Ditolak Masyarakat

Niatan baik tidak selamanya akan diterima dengan baik pula. Kecurigaan lingkungan sekitar dengan kehadiran orang baru tidak dapat dihindarkan. Rintangan kecil ini saya rasakan dan harus dilalui. Proses meyakinkan kepada masyarakat sekitar pun tidak mudah, perlu beberapa kali untuk datang dan meyakinkan.

Awal mula, budidaya ikan bawal yang dilakukan. Selama tiga

bulan kami membesarkan dan hasil yang didapatkan tidak sesuai dengan harapan. Setiap malam, masih ada beberapa oknum masyarakat yang datang memancing di kolam milik kami. Kami tidak tinggal diam, namun mereka memberikan perlawanan. Sungguh aneh, mereka tidak merasa bersalah. Hal ini terjadi selama beberapa bulan, yang kami lakukan hanya terus melakukan hal-hal kecil kebiasaan kami.

Kegiatan masih kami jalani sebagai rutinitas harian. Ibadah harian, pembelajaran umum, serta meningkatkan kemampuan siswa. Kegiatan ini pun dilakukan dengan mengikuti kebiasaan masyarakat sekitar. Hal ini karena sebelumnya sudah ada pengurus pesantren sebelum kami yang masuk ke lingkungan Pesantren Mina 90. Inilah salah satu faktor kami kesulitan untuk mengembangkan dakwah di lingkungan kami.

Hari berganti hari, tidak terasa tolakan itu mulai berkurang. Masyarakat mulai menerima kami dengan menitipkan putra-putri untuk belajar agama di tempat kami. Aksi pencurian pun sudah mulai berkurang dan lahan sekitar pesantren yang tidak terawat mulai terawat kembali. Nilai ekonomi pun mulai bangkit, secerach harapan mulai terbit, dari rutinitas yang teratur.

Bukan hanya lingkungan masyarakat sekitar, aksi penolakan pun terjadi di dalam internal pesantren. Tidak semua program yang kami jalankan dengan mudah kami laksanakan. Sebagai contohnya, kami mencoba membuat budidaya cacing sutera untuk makanan alami larva ikan. Proses awal pembuatan substrat menggunakan kotoran ayam, masalah yang ditimbulkan adalah polusi udara (bau kotoran) yang semerbak tumbuh di lingkungan pesantren. Akhirnya, kami mengalah untuk menaruhnya di tempat yang lebih jauh dari lingkungan tempat tinggal pesantren.

Hal seperti ini wajar terjadi, tidak setiap niat baik akan mendapat nilai baik. Saya berusaha mayakinkan bahwa proses ini memang wajar terjadi. Bukan hanya musuh yang akan berusaha menguji kita, namun teman dekat pun dapat berlaku seperti itu. Tugas kita adalah melakukan

pekerjaan yang terbaik guna melihat hasil yang terbaik. Bukan hanya materi, melainkan keuntungan yang lebih untung yaitu keuntungan hati.

Setiap energi positif yang kita tanamkan merupakan benih kehidupan yang akan tersampaikan, baik saat ini maupun kelak sebagai cerita kepada penerus kami. Bukan pujian yang kami harapkan, melainkan dukungan positif yang akan terus dilahirkan. Bukan cacian yang kami hindari, melainkan masukan untuk kami sebagai evaluasi. Kesulitan adalah bahan bakar untuk menemukan kemudahan dan keberhasilan.



Setelah Panen Perdana Mina Berkah Farm

Kami pun mulai merasakan dapat memanen ikan sesuai dengan harapan kami. Mimpi ini pun sudah mulai terbeli, penolakan ini pun berubah menjadi pujian. Satu hal yang tidak akan pernah berubah adalah tekad keras kami dalam memajukan tanah kelahiran pada kemudian hari.

Kemajuan di pendidikan pun mulai terasa, bermula dari tiga

kelas madrasah diniyah. Kini mulai bertambah dengan adanya kelas pendidikan anak usia dini (PAUD). Bukan hanya tiga kelas, melainkan saat ini bertambah menjadi enam kelas PAUD. Suara anak-anak belajar dan juga keramaian tidak pernah terhenti pada pagi dan siang hari. Keceriaan yang tidak dapat ternilai dengan materi. Keceriaan yang tidak dapat dibeli oleh mereka yang tidak memedulikan masalah pendidikan anak-anak. Kelak keceriaan ini akan menjadi estafet kehidupan yang terus-menerus menghasilkan kualitas kehidupan terbaik.

Ini langkah kecil kami dalam mewujudkan mimpi anak negeri dan juga mimpi Ibu Pertiwi. Indonesia menantikan peran penting pemuda terbaiknya untuk membangun daerah. Namun, hanya sedikit yang mau kembali ke daerah. Dengan segenap rasa hati, mari kita bangun Indonesia menjadi negeri yang mandiri.



Kunjungan Tim *Sosial Entrepreneur Academy* Dompét Dhuafa

Narahubung (c.p.):

Iman Abdurahman

Telepon: 085659323680

Raja Dan Ratu Cilik Matahari

Oleh Dimas Nur Apriyanto, founder Kelas Matahari

Prolog

Ada beberapa pilihan ketika menjadi seorang mahasiswa. Mau menjadi mahasiswa yang dianggap super sibuk dengan segudang aktivitas rapat organisasi atau mau menjadi mahasiswa yang menyamankan diri dengan keilmuan, biasanya dikenal dengan sebutan mahasiswa yang *study oriented*. Atau bahkan, ada juga pilihan yang memang dibuat oleh sekelompok mahasiswa yang sengaja tidak memilih kedua-duanya, yakni menjadi mahasiswa yang biasa-biasa saja, tidak berorganisasi, studi menjadi dibuat oleh mereka, sehingga kampus menjadi tempat yang biasa-biasa saja. Itu semua memang pilihan. Sekali lagi itu pilihan. Bergantung mau memilih yang mana. Tidak ada paksaan untuk memilih.

Bahkan, memilih menyedekahkan waktu kita untuk mengabdikan terhadap lingkungan sekitar merupakan satu pilihan yang harus dipilih oleh seorang mahasiswa. Dunia kampus menjadi satu panggung pembelajaran bagi seorang mahasiswa. Mempelajari dunia keilmuan masing-masing memang bukan sebuah kesalahan. Menjadi mahasiswa yang menganggap kampus adalah sebuah tempat bersenang-senang juga bukan kesalahan, dan termasuk menjadi mahasiswa yang sedikit memiliki waktu untuk rapat organisasi. Apa yang menjadi kesalahan adalah ketika kita melupakan jati diri dari seorang manusia.

Kita tercipta untuk menjadi makhluk sosial, saling membutuhkan satu sama lain. Ketika kita sudah memutuskan menjadi mahasiswa *study*

oriented jangan pernah kita melupakan jati diri tersebut. Wujud makhluk sosial adalah memberikan kesediaan kita untuk lingkungan. Mengabdikan bisa dilakukan di mana pun. Dia tidak mengenal waktu bahkan tempat.

Kelas Matahari menjadi tempat pengabdian bagi saya. Berangkat dari prinsip dasar yakni manusia adalah makhluk sosial – makhluk yang saling membutuhkan – insting membutuhkan yang dimiliki diubah menjadi dibutuhkan. Dibutuhkan oleh lingkungan untuk mengubah menjadi yang lebih baik. Melakukan pengabdian tidak harus sesuai dengan keilmuan yang memang sedang kita pelajari. Pengabdian membutuhkan orang yang memang berkomitmen didalamnya.

“Kelas Matahari”

Kelas matahari dekat dengan dunia anak-anak, terutama dunia anak sekolah dasar. Kelas matahari memberikan konsep kependidikan yang kreatif dan inovatif. Berkumpul bersama anak-anak sekolah dasar dengan tidak memberikan pengajaran tentang keilmuan layaknya matematika maupun sains.

Tahun 2012 lembar bulan ke-12 yakni Desember menjadi tahun kelahiran dari sebuah *community development* berbasis pengabdian untuk anak-anak. Awalnya, Kelas Matahari terbentuk bersamaan dengan tuntutan dari sebuah lembaga *scholarship* PPSDMS. Waktu itu saya masih berstatus sebagai peserta penerima *scholarship* tersebut. Namun, komunitas Kelas Matahari ini merupakan sebuah komunitas yang independen tidak terikat dengan PPSDMS sama sekali, bahkan PPSDMS memberikan tuntutan pula bahwa komunitas atau pergerakan pengabdian yang telah dibuat peserta tidak boleh eksklusif. Indikatornya orang yang ada dalam pergerakan tersebut tidak boleh hanya orang-orang dari PPSDMS. Ajak semua orang yang di luar PPSDMS. Komunitas ini harus bermanfaat untuk orang lain.

Konsep mengajak memang secara harfiahnya dari dulu sangat

susah. Tidak sedikit sambutan negatif melayang kepada Kelas Matahari. Ketika pada awal dulu, untuk mencari sekolah binaan saja untuk program pembinaan Kelas Matahari bagaikan mencari jarum di tumpukan jerami. Mungkin bukan jarum lagi yang dicari, malahan tusuk gigi yang warnanya sama dengan jerami. Bisa dibayangkan bagaimana susah mencari tusuk gigi tersebut. Analogi tersebut mungkin sangatlah sesuai untuk menggambarkan bagaimana dulunya Kelas Matahari sangat susah mendapatkan sebuah kepercayaan dari sekolah guna memberikan kesempatan kepada tim Kelas Matahari melakukan pengabdian. Program pembinaan Kelas Matahari dilakukan selama dua bulan sekali di satu sekolah tertentu.

Tidak Semudah Mengerdipkan Mata

Penggantian konsep demi konsep pun dilakukan oleh Sahabat Matahari (panggilan untuk relawan Kelas Matahari). Dan penolakan-penolakan pun datang silih berganti dari sekolah yang menerima proposal program pembinaan Kelas Matahari. Penolakan mereka beralasan. Dan satu alasan yang sampai sekarang saya paling ingat adalah “Kelas Matahari terlalu menduniawi programnya” karena waktu itu tim mencoba untuk masuk ke salah satu sekolah Islam. Konsep demi konsep yang silih berganti tersebut merupakan konsep-konsep pembinaan yang akan dilakukan oleh Sahabat Matahari.



Bersama guru-guru pendamping angkatan II SDN

Awal-awal dulu, konsep Kelas Matahari harus melakukan pengabdian ke sekolah Islam saja. Kami mencoba mengangkat nama sekolah madrasah ibtidaiyah (MI) yang telah tenggelam.

Ternyata konsep seperti itu pun berhasil tercoret karena alasan yang telah saya katakan sebelumnya yakni “Kelas Matahari programnya terlalu menduniawi, mana akhiratnya?”. Setelah penolakan tersebut, Kelas Matahari banting setir untuk mengubah konsep lagi, pengabdian coba dilakukan ke sekolah pinggiran saja. Terpencil, tetapi ada di kota.

Itu pun tercoret juga dengan sebuah alasan “tidak ada tempat dan program pembinaan ini akan sia-sia belaka karena anak-anak sekolah pinggiran dan terpencil ini sudah pasti tidak bisa lanjut ke jenjang lebih tinggi”. Sampai pada akhirnya kami pun melabuhkan konsep pembinaan terhadap sekolah dasar negeri saja.

Sebenarnya mengapa kok tidak menaruh konsep sekolah dasar negeri pada awal saja? Karena kami berpikir, sekolah dasar negeri itu tugas dari Negara, paling tidak seperti itu. Kami mencoba melihat sisi lainnya, sekolah mana yang sebenarnya membutuhkan bantuan, membutuhkan satu uluran semangat untuk terus berpendidikan. Namun, itu semua menjadi utopia.

Kami menyadari atas konteks yang sedang terjadi. Maka dari itu, Kelas Matahari masih mencoba bagaimana caranya pergerakan ini nantinya akan berlabuh ke lain sisi juga tidak hanya untuk sekolah dasar negeri, namun sekolah terpencil juga akan merasakan bagaimana semangat mengabdikan dari Sahabat Matahari.

Perubahan itu memang tidak semudah mengerdipkan. Butuh satu proses yang panjang dan siap-siap untuk menanggalkan semua yang berbau non-pengabdian, seperti akan dapat apa ketika kita mengabdikan untuk sekitar.

Mungkin kesulitan-kesulitan yang lain selain penolakan demi penolakan adalah bagaimana mempertahankan yang telah ada. Dari tahun 2012 hingga pertengahan 2013 tim Kelas Matahari mulai merasakan sebuah kejenuhan, kebosanan, hingga lelah dan memutuskan untuk *off* dari kegiatan pembinaan. Komitmen-komitmen itu pun akhirnya terkikis

dan dilemahkan dengan kepentingan lain. Jumlah pasukan Sahabat Matahari pun berkurang sedikit demi sedikit dengan pembuatan berbagai alasan, mulai dari ingin istirahat sampai trauma dengan sedikitnya waktu.

Perjuangan dengan pejuang yang minim pun berasa di tengah-tengah pergerakan yang sebenarnya justru masih jauh dari kata “baik”. Pada tahun 2013 usia Kelas Matahari masih belum genap satu tahun. Tim pun tidak berani untuk berekspansi karena masih trauma dengan penolakan-penolakan. Kami juga menyadari, kami adalah sebuah kelompok yang tiba-tiba hadir menyuguhkan sebuah ide tentang pendidikan yang belum terbukti nyatanya dari ide tersebut. Jadi wajar saja, ketika banyak pihak sekolah yang menolak dan tidak sedikit mereka yang tidak memberikan sebuah kepercayaan kepada Kelas Matahari.

Oleh karena itu, pada tahun 2013 mulai dari bulan Mei sampai Desember 2013 Kelas Matahari fokus hanya pada satu sekolah. Kami mematangkan diri di satu sekolah tersebut. Memulai untuk *branding* (*sounding* di *social media* sampai akhirnya pada tahun 2013 Kelas Matahari berhasil masuk media Koran lokal “Surya”) diri sampai berusaha untuk bagaimana caranya membuat raja dan ratu cilik matahari (sebutan anak-anak binaan Kelas Matahari) biar bisa lebih berprestasi dan sesuai dengan *tagline* dari Kelas Matahari: *membuat mereka untuk mewujudkan mimpi dengan mengarahkan ke jalan mimpi dan menuntun mereka*. Mereka yang suka menari kami latih menari sampai menghantarkan mereka ke zona kompetisi dan pulang-pulang membawa piala.



Raja dan ratu cilik matahari angkatan I

Kalau bisa dikatakan pada pertengahan tahun 2013 pada akhirnya

kami berfokus mengenai pembentukan akademik mereka dahulu. Namun, program dasar dari Kelas Matahari seperti memberikan nilai-nilai semangat bermimpi melalui program-program pun tetap berjalan.

Anugerah pun Datang

Pada pertengahan tahun 2013 pun menjadi masa kelam Kelas Matahari. Tidak banyak yang bisa dilakukan oleh Kelas Matahari selain harus stagnan di satu sekolah saja selama hingga akhir tahun 2013.

Pemberontakan justru tidak hanya hadir dalam atmosfer Kelas Matahari seperti penolakan dari pihak sekolah yang akan kita bina, tetapi juga dari pihak keluarga saya sendiri. Selama di Kelas Matahari banyak yang harus dikorbankan dan harus ditinggalkan demi sebuah visi dari komunitas kecil.

Pemberontakan yang dari diluar Kelas Matahari adalah pemberontakan oleh tuntutan keluarga. Awalnya keluarga memberikan peringatan keras berupa sebuah teguran: “Kenapa harus menyibukkan diri dengan seperti itu?”

“Kelas Matahari tidak menghasilkan uang sama sekali dan tidak bisa memberikan kebahagiaan buat keluarga kita!”

Saya terlahir dari keluarga yang mungkin bisa dikatakan ekonomi menengah ke bawah. Jadi, pemikiran dari keluarga adalah saya seharusnya melakukan aktivitas yang bisa memberikan uang. Proses membuat keluarga menjadi memahami apa yang kita inginkan adalah proses yang sangat panjang dan perlu penahanan yang sabar.

Benturan-benturan yang silih berganti mulai dari teguran dari keluarga hingga mempertahankan sumber daya manusia yang masih mau berjuang di kelas matahari sempat membuat diri ini menjadi terlemahkan karena kondisi seperti itu. Namun, Yang Maha-indah pun memberikan sebuah anuegrah yang tak ternilai dan mampu menguatkan diri ini untuk tetap bertahan menjadi nahkoda perubahan – Indonesia

terang bersama Kelas Matahari. Keindahan pun mulai terasa pada pertengahan tahun 2013 sampai ke tahun 2014.

Dengan kondisi sangat minim dari segi sumber daya manusianya sampai sumber pendanaan, Kelas Matahari untuk kali pertama diliput media cetak. Kami mampu menghantarkan beberapa anak binaan angkatan I untuk mengikuti perlombaan sampai akhirnya mereka menyabet juara dalam kompetisi tersebut dan beberapa anugerah lainnya, seperti menjadi juara III Leadership Project terfavorit dari XL Leadership hingga menjadi pemenang Leadership Awards dalam nominasi PPSDMS AWARDS 2014.

Saatnya Go a Head

Setelah satu tahun lamanya dari tahun 2012-2013 Kelas Matahari mengalami proses—menurut saya proses hibernasi—pada tahun 2014 Kelas Matahari mulai menata dirinya kembali. Tepatnya saat berhasil menjadi peserta binaan dari program SEA Domper Dhuafa, Kelas Matahari mulai menarik kembali senyuman optimistis untuk dapat melakukan perubahan-perubahan.

Kebangkitan kami dimulai dengan bertambahnya sumber daya manusia. Walaupun hanya bertambah sedikit, kami kira sangat cukup. Sumber pendanaan pun turut bertambah.

Pada tahun 2014, Kelas Matahari memberanikan diri membuka regional baru di wilayah Indonesia Timur, yakni Makassar dan wilayah pertengahan Jawa yakni Yogyakarta. Adanya sumber pendanaan tambahan pun menjadi hal yang membahagiakan bagi Kelas Matahari.

Program Lebih Beragam

Kami hadir untuk Indonesia, kami hadir untuk membuat lingkaran perubahan dan kami menginginkan anak-anak Indonesia yang lebih baik kembali melalui pendidikan yang kreatif dan mengedepankan

kebermartabatan diri.

Kelas Matahari berdiri di atas dinamika persoalan tentang pendidikan dengan satu visi yang seperti ini “Membangun nilai karakter berani bermimpi, generasi yang *social intellectual*, serta semangat membangun bangsa yang dikemas dengan pembelajaran yang berbeda terhadap anak-anak sekolah dasar”. Kami mewujudkan visi tersebut melalui beberapa program yang merepresentasikan visi besar Kelas Matahari.

Ketika awal terbentuk, jujur saja Kelas Matahari tidak terlalu mementingkan strukturisasi program yang boleh dikatakan rumit. Ya, karena itu semua kembali lagi pada kondisi lapangan di Kelas Matahari waktu awal terbentuk. Berbagai problematika tersuguhkan di sana. Salah satunya adalah minimnya sumber daya manusia sehingga kami takut untuk membuat program yang terlalu banyak.

Ketika sekarang sudah dirasa sangat layak untuk membuat program yang banyak, program tersebut akhirnya terumuskan menjadi tiga program. Program pertama adalah program **Love a plan**: sebuah program yang mengajarkan tentang nilai keberanian bermimpi kepada anak-anak melalui *tools* tertentu. Program kedua adalah program **Jala Seru**: sebuah program yang mengajarkan tentang nasionalisme, mengajak anak didik untuk berkunjung dan sekaligus belajar di tempat-tempat bersejarah. Program ketiga adalah program tentang membentuk karakter berwujud intelektual sosial dengan program **Kartu Pedia** (K-Ped). Kesemua program tersebut selalu dibuka dengan satu media yang menghantarkan nilai-nilai jati diri Kelas Matahari yakni melalui boneka tangan.

Epilog

Tidak ada manusia yang tidak ingin memberikan kebermanfaatan kepada sekitar. Menjadikan diri yang bermanfaat adalah sebuah

kesenangan yang tidak ternilai. Kita – manusia – adalah makhluk sosial, masih banyak orang-orang yang di luar sana justru membutuhkan kita dan termasuk bangsa ini. Butuh karya kita. Tidak pernah ada satu prakiraan yang membuat kehancuran itu akan abadi. Bergerak untuk membuat Indonesia yang lebih baik adalah sesuatu hal yang mulia. Semakin banyak pergerakan-pergerakan yang kita buat akan mempercepat perubahan positif yang akan lahir pula.

Jangan pernah menyamankan diri dengan sebuah alasan untuk tetap bertahan menjadi manusia yang bertahan di zona nyaman. Justru manusia yang memanusiaikan dirinya adalah manusia yang rela berada di zona tidak nyaman.


Salam "Berani Bermimpi!"

Dimas Nay – **Presiden Kelas Matahari**

Fan Page Facebook: Kelas matahari

Twitter : @kelasmatahari

Email : KelasmatahariD@yahoo.com



Perjuangan 3

*Istirahat Sejenak untuk Semakin
Memantapkan Langkah*



Darah Cash Flow

Oleh Fajrin Yusuf Muttakin, Owner Kabwa Parahyang

“And, when you want something, all the universe conspires in helping you to achieve it. – Paulo Coelho, *The Alchemist*”

Sudah setahun sejak kami, saya dan partner saya, Rizqan, memulai bisnis kopi ini. Bisnis yang dengan bangga, kami proyeksikan untuk menjadi sebuah bisnis sosial. “*Separuh dari profit kami akan kembali kepada para petani, dalam bentuk workshop atau infrastruktur, untuk menambah pengetahuan dan skill mereka dalam mengolah hasil kebun kopi mereka.*” Begitulah cuap-cuap kami setiap kami bertemu dengan calon investor.

Nyatanya, bisnis ini bahkan belum bisa memberi kami profit hanya buat makan kami sehari-hari. Oh, jangankan profit, bisnis ini bahkan sudah menyerap semua sumber daya kami. Kami sukses membuat orang tua kami jengkel dengan kekeraskepalaan kami yang menolak mencari kerja.

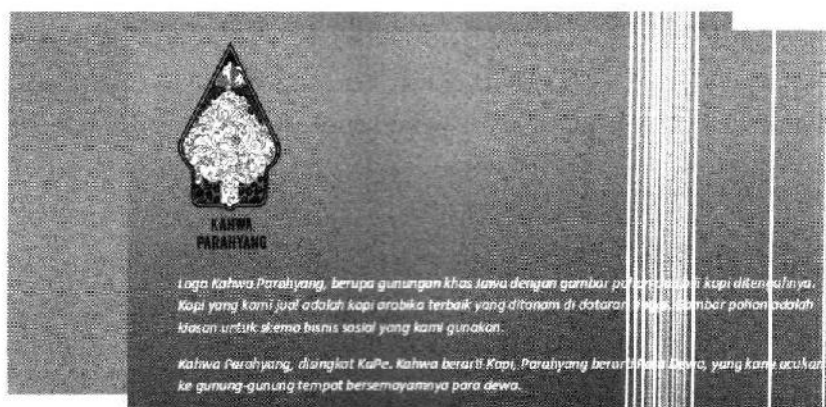
Saya sudah berjanji pada orang tua saya, kalau setahun saya gagal membuat bisnis ini menghasilkan uang untuk saya, saya akan mencari kerja. Dan kini, nasib saya sudah di ujung tanduk.

Ketika memulai bisnis ini, kami merasa seperti bisa menaklukkan dunia. Rizqan, lulusan FISIP UI dengan kemampuan komunikasi yang luar biasa, dan saya yang ditempa di Teknik Industri ITB, *we're dynamic*

duo. Walau dengan modal finansial yang sangat minim, kita punya optimisme yang tinggi.

Berkali-kali kita memenangkan dana dari kompetisi. Dengan dana itu kita bisa membuat logo, *website*, mengikuti beberapa pameran produk, dan yang terpenting, kita bisa memproduksi kopi bubuk premium andalan. Dari kompetisi itu pula, berkali-kali kita bisa berhadapan dengan calon investor.

Delapan belas juta kami peroleh dari salah satu kompetisi dan lima juta kami peroleh dari investor. Yah, saya akui dengan bangga bahwa kemampuan presentasi kami memang di atas rata-rata. Senangnya bukan main. *It seems like the universe has indeed conspired to help us.*



Tapi bisnis tidak berhenti di situ.

Ya, kami sudah memiliki aset-aset berharga seperti logo, website, bahkan kami sewa ruangan untuk produksi kami. Namun, kami saat itu lupa bahwa keberlanjutan bisnis ini adalah yang paling penting. Lalu, agar bisnis ini bisa berlanjut, kami seharusnya berfokus pada upaya menjual dan menghasilkan uang.

Dalam waktu singkat, sumber daya kami habis. Kami berhenti

berproduksi, dan sewa ruang produksi pun dihentikan. Kami tidak sadar bahwa upaya untuk memasarkan itu sama sekali berbeda dengan upaya untuk menjual.

Dua kali kami mengikuti pameran produk, dan dua kali juga kami mengalami kerugian secara finansial. Dari sana kami belajar, bahwa kita harus selektif dalam mengikuti pameran produk. Banyak pameran produk bisa menjadi sarana yang baik untuk memperluas jangkauan pemasaran dan memperluas jejaring, tetapi hanya sedikit yang bisa menjadi sarana penjualan efektif.

Puncaknya adalah ketika kita tak lagi memiliki dana segar untuk diputar. Itu terjadi setelah pameran produk di acara EntFest yang diselenggarakan Keluarga Mahasiswa ITB. Pengunjung dan *tenant* yang mengisi acara sangat sedikit, sementara biaya tetap untuk produksi, serta akomodasi dan transportasi dari Garut ke Bandung cukup besar. Untuk menutupi kerugiannya saya bahkan harus meminjam uang dari kakak saya.

Setelah setahun lamanya Kahwa Parahyang berkembang, kini kami terancam (jika tidak sudah) gulung tikar.



Pameran produk pertama kami di acara Gelar Karya Wirausaha Sosial yang diselenggarakan oleh Social Entrepreneur Academy Dompot Dhuafa, bertempat di Depok Town Square.



Pameran produk kedua kami di acara Ent-Fest, yang diselenggarakan oleh Keluarga Mahasiswa ITB, bertempat di Lapangan CC Barat Kampus ITB.

“Jika bisnis adalah tubuh kita, maka *cash flow* itu adalah darahnya.”
– Kak Adjie Wicaksana, founder ICDC

Kak Adjie adalah senior saya di Teknik Industri ITB, tetapi kalimat itu saya dengar dari beliau di acara Social Entrepreneur Camp (SEC), SEA Dompot Dhuafa, di Bogor, jauh di luar kampus. Saya berkesempatan mengikuti acara ini pun setelah mendapat informasi dari *Social Entrepreneur Academy* (SEA) yang telah berada dalam jejaring kami sejak pameran produk yang pertama. (*well*, pameran yang pertama memang tidak rugi-rugi amat sih)

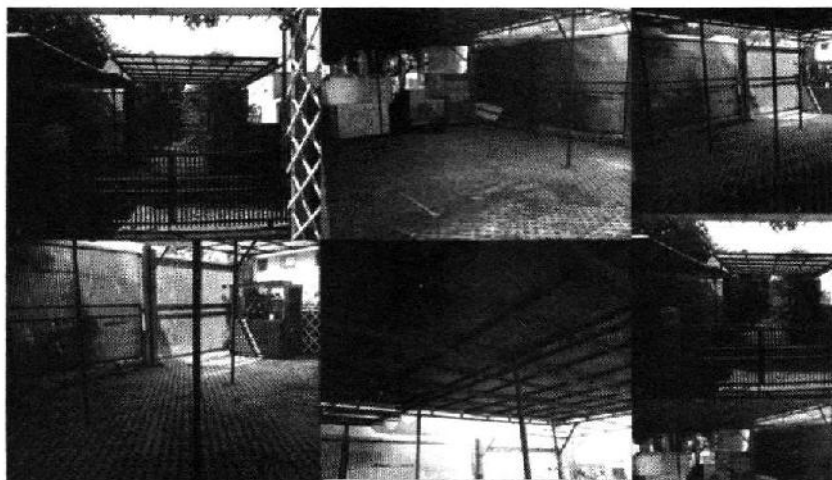
Kalimat yang diucapkan Kak Adjie di atas sangat pas dikatakan pada kondisi saya saat itu. Ketika itu saya langsung tersadar bahwa Kahwa Parahyang sudah hampir mati karena kekurangan darah, dan akan segera mati jika kami tidak segera melakukan apa pun untuk menanggulangnya.

Akhirnya, kami bersepakat untuk mengubah model bisnis dari yang tadinya berfokus pada produk kopi bubuk, kini beralih ke kopi siap minum. Kami bersepakat untuk fokus membuat kedai kopi.

Untuk membuat kedai kopi diperlukan dana yang tidak sedikit, sementara hampir semua sumber daya finansial kami telah habis digunakan. Walaupun demikian, kali ini kami lebih berhati-hati. Kami

bersepakat untuk tidak mencari investor luar, sebelum *cash flow* kita mengalir. Tanpa dana dan tanpa investor luar, kami dihadapkan pada tantangan yang lebih besar untuk menjalankan aliran *cash flow*.

Kami pun mencari terlebih dahulu sumber-sumber dana lain sesuai dengan kemampuan kami. Rizqan akhirnya bekerja di Jakarta dan berkorban menyisihkan banyak gajinya untuk membangun kedai kopi kami, dan saya fokus di Garut untuk membangun kedai.



Tempat yang siap kami sulap menjadi kedai kopi KaPe

Saat tulisan ini dibuat, kedai KaPe sedang dalam tahap pembangunan. Mesin pembuat kopi telah dibeli, tempat usaha telah disewa, dan *kitchen set* sudah siap di rumah saya. Kayu-kayu mahoni sedang bersiap berubah bentuk menjadi kursi dan meja.

Kami sudah belajar bahwa bahkan ketika kedai kami berjalan, bisnis tidak berakhir di situ. Selalu ada risiko untuk merugi, dan selalu ada celah untuk berkembang. Modal persistensi dan doalah yang harus selalu kita miliki.

Gunung Papandayan adalah tempat favorit kami untuk menenangkan diri. Dari gunung ini juga produk pertama kopi kami berasal. Saya dan partner saya memang memiliki kesamaan: sama-sama mencintai kopi dan gunung. Karena itu, kami juga memulai bisnis ini, di kota asal kami, Garut.

Hari itu, di Tegal Alun Gunung Papandayan, kami bertukar getir yang sama dan mencoba mengubahnya menjadi rencana ke depan. Sampai tengah malam kita berdiskusi. Kesimpulan terpenting dari diskusi itu, dan juga dari keseluruhan cerita bisnis Kahwa Parahyang adalah bahwa kita selalu menolak untuk berhenti.

Namun, itu bukan berarti garansi bahwa bisnis kita akan berkembang tanpa hambatan berarti. Seorang pebisnis pasti tahu bahwa tanpa bantuan konspirasi semesta, mungkin tak akan ada yang tertarik dengan produknya. Dan tidak ada yang bisa membuat semesta berkonspirasi selain Dia yang memiliki kekuatan untuk melakukan itu.

Quote dari Paulo Coelho itu mungkin harus saya revisi menjadi,

"And when you pray for something, believe it that Allah will always conspires in helping you to achieve it."

Gali informasi lebih banyak tentang Kahwa Parahyang di:

Facebook : Kahwa Parahyang

Twitter : @KahwaParahyang

Website : <http://www.kahwaparahyang.com>

Dimana Bumi Dipijak Disitu Langit Dijunjung

Oleh Bahtiar Dwi Susanto, Founder Rumah Teras Kalisuren

*"Idealisme adalah kemewahan terakhir yang hanya dimiliki oleh pemuda."
(Tan Malaka).*



Idealisme mengatakan bahwa realitas terdiri atas ide-ide, pikiran-pikiran, akal atau jiwa dan bukan benda material dan kekuatan.

Idealisme menekankan akal sebagai hal yang lebih dahulu daripada materi. Idealisme adalah suatu pandangan dunia atau metafisik yang mengatakan bahwa realitas dasar terdiri atas, atau sangat erat hubungannya dengan ide, pikiran atau jiwa. Secara umum kata idealis berarti: (1) seorang yang menerima ukuran moral yang tinggi, estetika dan agama serta menghayatinya; (2) orang yang dapat melukiskan dan merencanakan suatu rencana atau program yang belum ada.

Jadi, ketika ada seseorang berbicara pembaharuan sosial tentang pentingnya menjaga kelestarian bumi, lingkungan, sungai, dan seterusnya itu akan disebut sebagai idealis. Dengan kata lain, idealis adalah seorang yang memperjuangkan tujuan-tujuan yang dipandang orang lain tidak mungkin dicapai, atau seorang yang menganggap sepi fakta-fakta dan kondisi-kondisi suatu situasi; peristiwa. Hal ini terperikan jika kita merujuk pada sejarah pemikiran itu sendiri, yakni tentang apa itu idealisme?

Adapun dalam arti filsafat yang sempit, realisme, berarti anggapan bahwa objek indra kita adalah nyata, benda-benda ada, adanya itu terlepas dari kenyataan bahwa benda itu kita ketahui, atau kita persepsikan atau ada hubungannya dengan pikiran kita.

Seorang realis bangsa Inggris, John Macmurray mengatakan:

Kita tidak bisa melepaskan diri dari fakta bahwa terdapat perbedaan antara benda dan ide. Bagi common sense biasa, ide adalah ide tentang sesuatu benda, suatu fikiran dalam akal kita yang menunjuk suatu benda. Dalam hal ini benda adalah realitas dan ide adalah bagaimana benda itu tampak pada kita. Oleh karena itu, maka pikiran kita harus menyesuaikan diri dengan benda-benda jika mau menjadi benar, yakni jika kita ingin agar ide kita menjadi benar; jika ide kita cocok dengan bendanya, maka ide itu salah dan tidak berfaedah. Benda tidak menyesuaikan dengan ide kita tentang benda tersebut. Kita harus mengganti ide-ide kita dan terus selalu menggantinya sampai kita mendapatkan ide yang benar.

Tentu saja jika melihat kenyataan pemikiran filsafat antara idealisme dan realisme akan bertentangan bahwa alam sudah ada sebelum pikiran manusia sadar akan adanya dan akan tetap ada setelah akal tidak lagi menyadari akan adanya.

Dalam konteks Ke-Indonesia-an, atau Indonesia Kecil, artinya kita membatasi pada ruang-lingkup semisal bidang pendidikan dan lokasinya di desa A beserta segudang persoalannya; rendahnya kualitas sarana prasarana, kurangnya tenaga pengajar, jauhnya letak sekolah dengan masyarakat dan seterusnya.

Contoh lain 'Indonesia Kecil' dalam kacamata lingkungan kita semisal tentang buruknya pelayanan pemerintah dalam pengelolaan sampah, rendahnya perilaku positif membuang sampah di masyarakat, sungai-sungai yang mengering; bertumpuk sampah plastik, limbah pabrik, dan seterusnya.

Contoh fakta-fakta di atas tidak lain adalah upaya saya membuat istilah sendiri bahwa gagasan-gagasan tentang ide-ide kreativitas itu pada awalnya merupakan hasil pengamatan berdasarkan fakta-fakta dan mempunyai kesimpulan awal. Kemudian, ketika fakta-fakta itu menjadi "gunungan masalah" yang mengusik rasa empati, solidaritas, kesetiakawanan, kemanusiaan, dan seterusnya akhirnya akan menjadi sebuah "gerakan sosial" dan mengundang banyak orang untuk melakukan hal yang sama atau setidaknya berempati dan mendukung apa yang sudah kita lakukan berdasarkan fakta-fakta kebenaran.

Kira-kira ada berapa persoalan sosial yang terdapat di sekitar kita? Coba kita mulai mencatatnya satu per satu:

1. sampah;
2. air bersih;
3. sanitasi;
4. banjir;

5. longsor;
6. kebakaran;
7. mahalny biaya pendidikan;
8. mahalny biaya pengobatan;
9. pengangguran;
10. perilaku tidak disiplin;
11. jarak si kaya dan si miskin;
12. buruknya pelayanan pemerintah;
13. buruknya transportasi;
14. dan seterusnya,

Mungkin Anda bisa mencatat lebih banyak dari ini dalam tingkatan lingkungan atau desa saja.

Bagi setiap individu yang sudah mempunyai kesadaran akan pentingnya melakukan sesuatu untuk lingkungan dan kehidupan yang lebih baik tentunya akan “terusik” dan berusaha mencari jalan keluar. Mencari orang yang sepaham; satu pemikiran dan mengumpulkan gagasan bersama untuk kemudian memberi kontribusi pada masyarakat dalam bentuk penyadaran maupun gerakan sosial akan membantu menguraikan akar masalah berdasarkan pada fakta-fakta yang ada.

Gelombang Keterbukaan Informasi

Salah satu ciri masyarakat terbuka ditandai dengan mengedepankan keterbukaan informasi sehingga terbentuk kesadaran baru yang bersifat global. Berbagai peristiwa yang terjadi di belahan dunia dapat segera diketahui belahan dunia lain hanya dalam hitungan detik. Tentu kita semua bersepakat bahwa dunia internet dan sosial media khususnya, mempunyai pengaruh sangat kuat dalam membentuk opini masyarakat

global. Indonesia mempunyai peringkat yang selalu berada dalam 5 besar pengguna internet dan sosial media¹, dan hampir sebagian besar merupakan anak muda atau berusia muda. Artinya, memang generasi muda menyimpan potensi yang cukup besar sebagai agen perubahan sosial karena memiliki energi yang cukup besar dan dorongan mengaktualisasikan ekspresi.

Kita bisa menemukan ada banyak sekali sosial media dan *website* tentang gerakan perubahan sosial yang ada di internet. Baik itu yang bersifat pengumpulan dana, proyek-proyek sosial, maupun kampanye-kampanye untuk saling berbagi. Apakah yang mendorong semua itu mewujudkan menjadi sebuah gerakan?

Informasi media, kesadaran berbagi, peliknya persoalan negeri, buruknya pelayanan pemerintah, tingginya tingkat partisipasi masyarakat, tokoh inspiratif dan teladan, apa lagi?

Indonesia sebagai Negara Kepulauan mempunyai banyak persoalan yang tersebar di berbagai penjuru garis batas luar negara, sudut-sudut kota dan desa, pegunungan dan wilayah pantai. Semisal saja semua media TV hadir di setiap titik-titik persoalan negeri akan tampak sekali bagaimana sebenarnya kondisi masyarakat Indonesia yang sebenarnya. Hanya media-media tersebut selalu saja terpusat pada beberapa titik, dan ini merupakan kondisi ketidakseimbangan informasi global.

Persoalan-persoalan pada akhirnya menunggu menjadi bom waktu; ledakan sosial; kemarahan massa akibat gunung masalah yang menumpuk dan tidak terurai, dalam istilah lain disebut sebagai bencana sosial. Di pihak lain alam pun memberi tanda akan gejala-gejala “kemarahan” atas perbuatan-perbuatan tangan-tangan manusia yang tidak bertanggung-jawab dan hanya berorientasi pada keuntungan semata; peristiwa ini hampir setiap saat terjadi yakni bencana alam.

1. Data Kominfo 2013, pengguna sosial media di Indonesia menembus angka 63 juta

Apakah gejala-gejala bencana sosial dan bencana alam tidak diketahui masyarakat kita?

Tradisi lisan masyarakat kita tentu saja sudah mengajarkan banyak pengetahuan dalam cerita-cerita daerah seperti halnya cerita dongeng; antara perilaku baik dan jahat, antara sifat menolong dan perusak. Cerita-cerita dari tiap-tiap daerah dengan muatan-muatan kearifan lokal tersebut sebenarnya merupakan warisan berharga dari tradisi pendidikan dan pengetahuan nenek moyang yang sudah mulai usang dan dilupakan karena mungkin tidak menarik lagi menurut generasi sekarang.

Saya masih ingat ketika masa kecil ada imbauan dari orang tua untuk tidak mengambil ikan lele yang berwarna merah dan berukuran besar. Setiap kali ditanyakan mengapa? Selalu jawabannya bahaya! Sekian tahun kemudian ketika beranjak dewasa baru saya ketahui bahwa ikan lele berukuran besar dan merah itu merupakan indukan lele.

Ya, akhirnya dipahami bahwa orang tua dahulu mencoba mengingatkan apa bahayanya jika ekosistem sungai itu menjadi rusak adalah akibat terputusnya mata rantai makanan yang diindikasikan dari punahnya ekosistem itu sendiri. Sungguh pengetahuan orang tua dahulu mempunyai jangkauan pemikiran yang melampaui zamannya, terbalik dengan era masyarakat kini yang banyak berpendidikan tinggi; modern namun tidak mempunyai *out-put* pemikiran jauh ke depan. Ironis sekali bukan? Penyelesaian persoalan sosial dan kelestarian lingkungan sepertinya hanya menjadi tugas pemerintah, dan masyarakat menjadi kian *utopis*. Apa yang salah pada masyarakat kita? Apakah pola pendidikan kita ada yang perlu diperbaiki?

Gelombang keterbukaan informasi memberi kesempatan dan ruang bagi masyarakat untuk kembali belajar, mengkaji, menganalisis, mengambil kesimpulan tentang premis-premis untuk menguji kebenaran ilmiah, lalu kemudian dikembalikan pada khalayak tentang apa semestinya yang menjadi tanggung-jawab sosial bersama.

Alam dan Kehidupan Manusia

“Konservasi alam berarti meyakinkan orang untuk ‘mencintai tanah dan tidak akan pernah mengangkat kaki dari bumi.’” (Suryo W. Prawiroatmodjo)



Ketika peristiwa tsunami terjadi tahun 2004, ada kisah yang membangkitkan “minat baru” pada cerita-cerita kearifan lokal. Masyarakat Simeulue yang tinggal di lepas pantai Sumatera, dan kaum Moken yang mendiami Kepulauan Surin di Thailand dikabarkan masih memanfaatkan pengetahuan mereka yang diturunkan secara lisan dari nenek moyang mereka untuk menyelamatkan diri dari peristiwa tsunami. Istilah tsunami bagi masyarakat Simeulue dikenal dengan kata SMONG. Saat gelombang pasang tsunami menghantam daratan Aceh dengan korban jiwa mencapai ratusan ribu orang. Banyak yang menyangka bahwa kondisi ini akan lebih parah lagi di Pulau Simeulue. Masuk di akal karena posisi Pulau Simeulue sangat berdekatan dengan sumber gempanya dan sudah barang tentu gelombang tsunami akan lebih besar. Akan tetapi sebaliknya, jumlah korban yang terjadi di Simeulue kurang dari sepuluh orang.



Saat ini banyak pusat studi mempelajari kembali warisan nenek moyang tentang manfaat tradisi lisan bermuatan lokal, dan sebenarnya masih banyak lagi tersebar di wilayah Nusantara terutama setelah cerita Smong telah menyelamatkan masyarakat Aceh dari bencana tsunami dan populer sebagai model pembelajaran. Seperti halnya bagaimana kehidupan Suku Baduy di pegunungan Kanekes Banten yang tinggal di kawasan potensi bencana, namun tetap dapat mendiami kawasan tinggalnya karena mereka dapat mengatur pola kehidupan yang selaras dengan alam. Atau bagaimana Suku Biak di Papua tetap dapat tinggal di rumah-rumah mereka di atas pohon-pohon bakau di tepi laut. Apa yang membuat mereka merasa aman dan nyaman tinggal di kawasan potensi bencana?

Bencana dapat muncul di mana saja dan kapan saja, dengan anomali iklim yang sudah tidak tentu lagi siklusnya. Pada musim penghujan biasa terjadi banjir bandang, longsor, badai, dan pada musim kemarau biasa terjadi kebakaran, kekeringan, belum lagi potensi Nusantara yang

memiliki 70% gunung api aktif di dunia menyimpan ancaman letusan gunung dan gempa.

Selanjutnya, apa yang masih bisa kita lakukan? Setelah bencana demi bencana datang silih berganti, belum lagi bencana sosial akibat konflik horizontal selalu saja terjadi akibat monopoli bisnis; belantara gedung mencakar langit menjejali kota-kota; hutan-hutan yang digunduli setiap detik; dan semua perbuatan yang merugikan kepentingan masyarakat banyak serta kelestarian lingkungan.

Salah satu hal yang paling utama dilakukan adalah menyebarkan informasi tentang pentingnya melestarikan alam, melakukan kampanye mengurangi risiko terhadap potensi bencana, melakukan advokasi terhadap kebijakan-kebijakan yang merugikan kepentingan masyarakat dan lingkungan, serta kembali mengkaji berbagai ilmu pengetahuan dan menguraikan akar masalah.

Di mana Bumi Dipijak, Di situ Langit Dijunjung

Kampanye “Save Hulu Kali Angke” bermula ketika permasalahan banjir, genangan air mulai kerap terjadi di kawasan tempat tinggal saya di Desa Kalisuren Tajurhalang Bogor. Banyak orang tua setempat mengatakan dahulu banjir besar hanya terjadi 5 tahun sekali, namun sekarang 1 tahun terkadang bisa dua kali banjir besar².

Mungkin kita sering mendengar kalimat, bilamana daerah Bogor banjir tentu saja Jakarta akan tenggelam. Fakta sudah menunjukkan di beberapa titik jalur sungai di Bogor sudah kerap meluap ke kawasan permukiman, sebut saja Cikeas, Ciliwung, dan Kali Angke telah berkali-kali membuktikan bahwa kawasan hulu sudah mulai terkena ekspansi bisnis kawasan permukiman. Perda tata ruang sudah mulai tidak jelas batasannya, daerah resapan berkurang, sungai-sungai menjadi dangkal

2. Catatan tahun 2013

dan sempit. Situ-situ mulai menghilang dari peta, tidak terpelihara, dan pencaplokan lahan oleh pihak-pihak yang berkepentingan. Selanjutnya, apa yang akan terjadi, saya kira semua orang akan tahu, tetapi belum tentu akan bisa berbuat banyak selama semua pihak tidak membuka diri untuk berdialog.

Kesadaran harus mulai dibangun dari semua titik kesadaran itu hadir, entah sekecil apa pun permasalahan atau seberat apa pun rintangan mengadang. Masyarakat dengan individu-individunya harus disadarkan betapa semua orang punya peranan dalam menyelesaikan masalah dan kita tidak boleh terus menunggu sebuah keajaiban. Seperti diceritakan bahwasanya manusia itu sendiri yang dapat mengubah nasibnya.

Kenyataan ini menunjukkan bahwa gerakan pembaharuan sosial memerlukan partisipasi aktif dari semua elemen masyarakat sampai pada pemangku kebijakan. Terus-menerus berproses dan tidak boleh terhenti dalam mengampanyekannya. Kekuatan kolektif dengan sendirinya akan tumbuh karena kita pernah mempunyai kebudayaan gotong-royong, hanya memang figur teladan sangat dibutuhkan dalam menumbuhkan simpati dan empati masyarakat. Sementara masyarakat kita sedang mengalami krisis multidimensi yang tidak berkesudahan.



Jadi, kampanye-kampanye terkait gerakan sosial ini sudah semestinya bergaung di semua mimbar, dunia pendidikan, dan meja-meja seminar. Menyasar terlebih dahulu pada masyarakat terdidik dan diaktualisasikan

secara massal di masyarakat. Ini bukan lagi tentang idealisme, tetapi lebih pada sebuah gerakan kesadaran yang menjadi kewajiban bagi orang-orang berilmu pengetahuan. Ini tentang nurani, tanggung jawab moral bagi siapa saja yang berakal sehat dan paham bahwa kekuatan kolektif mempunyai kemampuan dalam membongkar keangkuhan, kesombongan, kerakusan manusia-manusia modern dan para kapitalis.

Indonesia sebagai negara berpenduduk besar, dan memiliki geografis yang sangat luas serta terpisah-pisah dengan ribuan pulau. Bahasa dan budaya adalah potensi tersendiri yang harus terus-menerus digali dengan memberikan peranan pada generasi muda kreatif yaitu generasi yang memiliki kepekaan sosial tinggi dalam upaya memangku “kearifan lokal” daerahnya masing-masing. Pemuda-pemudi yang secara sadar bahwa tidak ada negara dan masyarakat yang menjadi besar tanpa sumbangsih generasi mudanya.



Contact Person:

Bahtiar Dwi Susanto

Tlp: 081567747798

Email: bahtiardwisusanto@gmail.com

Blog: www.rumahteraskalisuren.wordpress.com



Tentang Social Entrepreneur Academy (Sea) - Dompok Dhuafa

SEA adalah sebuah program khusus dari Dompok Dhuafa yang bertujuan untuk membentuk dan mendampingi para wirausaha sosial agar bisa secara optimal memanfaatkan potensi yang mereka miliki sehingga bisa memberi dampak yang lebih luas kepada masyarakat marginal yang mereka berdayakan.

SEA dibentuk pada pertengahan 2012 dengan beberapa program kerja sebagai berikut:

- Social Entrepreneur Camp (Pelatihan dan pengembangan kapasitas untuk para wirausaha sosial selama beberapa hari di Jakarta)
- Inkubasi Bisnis/ Pendampingan para wirausaha sosial dari berbagai wilayah di Indonesia selama kurang lebih tahun
- Social Entrepreneurship Training (untuk Perusahaan dan NGO)
- Social Entrepreneurship Seminar (untuk mahasiswa, pelajar, dan umum)
- Gelar Karya Wirausaha Sosial (Pameran Produk Kewirausahaan Sosial)
- Pengembangan komunitas-komunitas kewirausahaan sosial di Indonesia

Info lebih lanjut seputar SEA bisa diperoleh di:

- Kantor Pusat Dompot Dhuafa: Jl. Ir. H. Juanda, No.50, Komplek Perkantoran Ciputat Indah Permai, Ciputat. Tlp 021-7416050 Fax 021-7416070
- Website: www.sea-dd.com
- Email: sea@dompetdhuafa.org
- Facebook: Social Entrepreneur Academy
- Twitter: @SosialBisnis



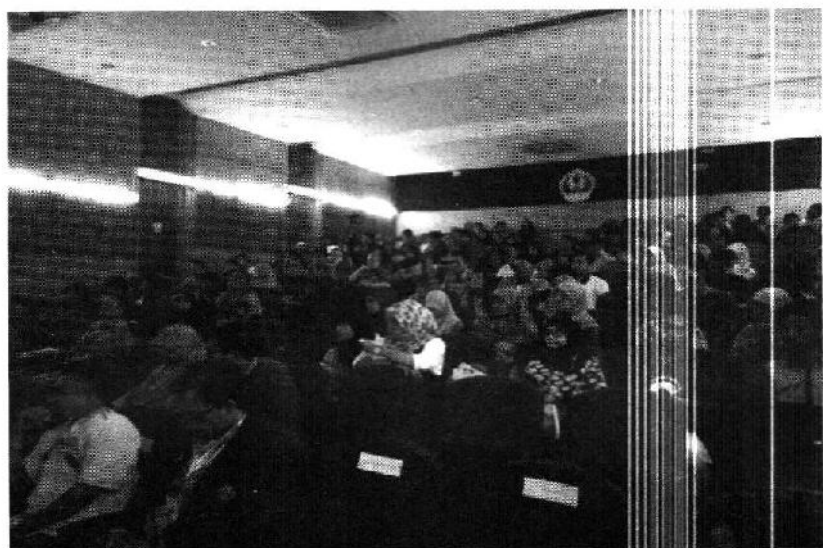
Social Entrepreneur Camp



Training Measuring Impact of Social Program



Kunjungan dan Pendampingan Bisnis Sosial



Seminar "Social Entrepreneurship and And Asean Economic Community 2015"

Social Entrepreneur merupakan seseorang yang memiliki solusi inovatif untuk masyarakat dalam menghadapi permasalahan sosial, berambisi dan gigih, punya kemampuan untuk menangkap isu-isu sosial, dan menyediakan ide dalam skala luas untuk melakukan perubahan, terutama meliputi bidang kesejahteraan, pendidikan, dan kesehatan. Sebagaimana entrepreneur menghadapi bisnis, social entrepreneur bertindak sebagai agen perubahan bagi masyarakat, mengambil inisiatif atas peluang yang belum tertangkap, meningkatkan sistem, menemukan pendekatan baru, dan menciptakan solusi terhadap perubahan masyarakat dengan lebih baik.

Menjadi seorang social entrepreneur tentu bukanlah sebuah perjalanan yang mudah. Banyak tantangan yang harus dihadapi ketika membangun bisnis bersama masyarakat. Namun, menjadi wirausaha sosial juga menawarkan pengalaman serta kisah indah nan mengharu biru yang tak semua orang bisa mendapatkannya. Kisah inspiratif dari para penggerak perubahan tersebut, tertuang lugas dan dapat Anda resapi dalam buku ini.

"Membaca kisah yang mengharu biru di buku ini serasa dibawa melihat keseharian masyarakat kita. Mereka mungkin belum berpikir jauh ke depan, tapi mereka bisa diajak berembuk. Mereka mungkin belum cekatan dan terampil, tapi mereka siap diajak berlatih dan bekerja. Mereka mungkin belum kreatif tapi buktinya mereka selama ini bisa bertahan menyiasati kerasnya dunia. Mereka mungkin belum kaya, tetapi mereka bisa bekerja keras dan hanya memakan yang mereka hasilkan. Terlalu jauh kita bila berharap anak-anak muda yang diberi predikat "Social Entrepreneur" ini bisa mengubah semua itu sendiri. Mereka hanya memantik semangat gotong royong, bahwa bersama kita bisa lebih berdaya. merekalah yang oleh Rasulullah SAW disebut memiliki sinar-sinar kenabian, yaitu mereka yang dekat dengan para Dhuafa dan berupaya memberdayakannya"

-Goris Mustaqim, Founder Asgar Muda Foundation, Penggiat PEMBERDAYAAN MASYARAKAT"

"Buku yang penuh semangat. Semangat para pemuda pemberdaya yang tak pernah berhenti berkontribusi & berinovasi. Sungguh membangkitkan 'Sociopreneur Wave' di Indonesia. Ada banyak cara mengasyikkan untuk belajar menjadi Social Entrepreneur, salah satunya dengan membaca buku ini"

-Yovita Salysa Aulia, Founder Nalacity Foundation-



SOCIAL
ENTREPRENEUR
ACADEMY

@sosialbisnis

ISBN 978-602-7807-47-1



9 786027 807471