

EDISI
06

Tahun I/Juni - Juli 2011

Rp 22.500,-



Tokoh:
Soraya Haque S.

SC

SWARACINTA

INSPIRASI, MOTIVASI, PEMBERDAYAAN

Crairah

Perbankan Syariah



Sosok:
Rangga Oemara



Unik:
Masjid Kapal



Rahm

(GADAI SYARIAH)

DAPATKAN LAYANAN KAMI LAINNYA:

Mulia

**PENJUALAN EMAS
UNTUK INVESTASI**



Arrum

**PEMBIAYAAN MODAL
USAHA MIKRO**



Amanah

**PEMBIAYAAN KEPEMILIKAN
KENDARAAN BERMOTOR**



www.pegadaian.co.id

Pegadaian Syariah, benar caranya berkah hasilnya

Temukan rahasia kelezatan dalam setiap sajian Hanamasa.

yakiniku • syabu-syabu • thai suki • robatayaki



Di saat Anda ingin mengajak anggota keluarga, teman maupun kerabat kerja untuk menikmati sajian sehat bernutrisi tinggi yang baik bagi kesehatan, maka Hanamasa restaurant adalah pilihan terbaik Anda. Kelezatan sajian Yakiniku berupa daging sapi dan daging ayam segar ataupun hidangan Syabu-Syabu berupa aneka sayuran bergizi dipadu hidangan laut yang beraneka ragam, akan dapat Anda nikmati sepenuhnya dengan harga spesial dan pelayanan yang penuh keramah-tamahan. Pastikan Anda kunjungi Hanamasa terdekat dan nikmati hidangan lezat bernutrisi sekarang juga.

Hanamasa Outlet **JAKARTA** Mahakam (021) 7202366, 7245852 Gajah Mada Plaza (021) 63872140 Sports Mall Klp. Gading (021) 45850114 Bintaro Plaza (021) 7353553
Megamal Pluit (021) 6670765 Mal Puri Indah (021) 5822464 Mal Pondok Indah (021) 75915251 Mal Artha Gading (021) 45864556 Mangga Dua Square (021) 62311519
Mal Taman Angrek (021) 5639349 Tamini Square (021) 87782781 Poins Square (021) 75921451 **BOGOR** Pajajaran (0251) 8324323 **TANGERANG** Supermal Karawaci (021) 5462608
Serpong Plaza (021) 53125118 **BEKASI** Mal Metropolitan (021) 8653959 **DEPOK** Cibubur (021) 84598808 Margo City (021) 78870911 **BANDUNG** Istana Plaza (022) 6046766
Dago (022) 4230968 **SURABAYA** Gubeng (031) 5340446 Tunjungan Plaza IV (031) 5468139 Kartini (031) 5669397 **SEGERA BUKA** **BALI** J. Drupadi, Renon-Denpasar (0361) 264960



SENARAI

Gairah Perbankan Syariah di Indonesia

HAL 6



HAL 20



HAL 27



HAL 52

Salam Redaksi	5	Nusantara	34
Perbankan Syariah: Gairah Tunggal		Sedekah Pohon, 100 Rutum	
Arus Utama	6	Kabar Pemberdayaan	36
Gairah Perbankan Syariah di Indonesia		Unggah	48
Tokoh	17	Bebagi Bukan Kewajiban Tetapi Kebutuhan	
Soraya Haque Soekarno		<i>Min Haiitsu Laa Yabtasib</i>	
Unik	20	Tegar	50
Masjid Perahu		Kardus Bekas Penyambung Makan	
Peduli	21	Peluang	52
Percepatan Kaya Ala Ippho "Right"		Dr Toy: "Selalu Ada Yang Baru"	
Santosa		Korpora	54
Survival	23	Dahsyatnya Uang Kembalian!	
Yang Nyaris Tak Terdengar Lagi		Komunitas	55
Bingkai	25	Komunitas Action Figure Indonesia (KAFI)	
Ambigu		Konsultasi Zakat & Keuangan	57
Destinasi	27	Teropong	58
Mengail Rejeki di Pantai Losari		Terapi Otak Audio MP3	
Oase Cinta	29	Social Entrepreneurship	60
Cinta Untuk Bertumbuh		Tanggung Jawab Sosial Perbankan Syariah	
Seni	32	Etalase	61
Paper Tole: Potongan Kertas		Esai Parni Hadi	64
Menjadi Komoditas Seni		Membayar "Hutang" Kota Ke Desa	



Perbankan Syariah: Gairah Tunggal

Pembaca yang budiman

Gairah pertumbuhan perbankan syariah sepanjang 2005 hingga 2011 cepat terjadi. Pro dan kontra selalu ada dimana-mana. Begitu juga pada produk perbankan syariah. Apa yang ada saat ini merupakan hal yang perlu diapresiasi. Namun bukan berarti kritik yang ada hanya dianggap sesuatu yang basi, tapi harusnya sebagai solusi. Disaat ada kalangan yang mengatakan bahwa perbankan syariah kita belumlah syariah, mungkin kita bisa mengingat: "Jika kita tidak bisa mengambil semuanya, maka jangan tinggalkan semuanya." Mari menjadi solutif dan tidak menjadi apatis.

Bila boleh bertutur, lahirnya Dompot Dhuafa dapat disebut sebagai tarikan nafas kebangkitan syariah pertama di Indonesia.

Pembaca sekalian

Swara Cinta edisi enam terbit dengan format baru untuk memberikan ruang penyampai pemberdayaan Dompot Dhuafa, dan tulisan menarik lainnya seperti geliat gerakan kemanusiaan antar jejaring, ketegaran seorang kakek melakoni hidup di tengah jalur kehidupan yang telah di sumbat perlahan, joint bersama komunitas mainan berkarakter, melihat dekat Masjid Perahu di Jakarta, dan lainnya.

Dan, majalah Swara Cinta kini memiliki website, kami juga membuka lembaran online yang dapat di apresiasi Anda. Ingin karya atau tulisan Anda tampil di laman Swara Cinta, silahkan klik www.swaracinta.com.

Semoga dapat bermanfaat.

Redaksi



Pemimpin Umum: Parni Hadi ● Pemimpin Redaksi: Ahmad Juwaini ● Pemimpin Perusahaan: M. Arifin Purwakananta ● Dewan Redaksi: Parni Hadi, Houtman Z. Arifin, Haidar Bagir, Sinansari Ecip, Erie Sudewo, Ismail A. Said, Ahmad Juwaini, M. Arifin Purwakananta, Yuli Pujihardi, Rini Suprihartanti ● Redaktur Pelaksana: SS Widodo ● Staf Redaksi: Melvi Yendra, Urip Budiarto, Arlina F. Saliman, Shofa Q ● Sekretaris Redaksi: Akhsin Muamar ● Kontributor: Padang; Musvi Yendra, Bandung; Hendi Suhendi, Jogja; Ahmad Fauzi, Surabaya; M. Shufyan, Balikpapan; Abdul Samad; Makassar; Iwan Wisudawan ● Sirkulasi: Danar Dona ● Penerbit: Dompot Dhuafa ● Alamat Redaksi: Gedung Nugra Santana Lt 10 Jl. Jenderal Sudirman Kavling 7-8, Jakarta 10220 ● Telpon: 021-2510722 (manajemen) Fax. 021-2510613 Telp./Fax.: 021-7801983 (redaksi) ● Web: www.swaracinta.com

● Redaksi menerima naskah dengan maksimal 4.500 karakter dikirimkan via e-mail ke: layandonatur@dompetdhuafa.org



Gairah Perbankan Syariah di Indonesia

Tumbuh dan berkembang. Keduanya dirasa cukup mewakili geliat industri perbankan syariah di tanah air. Jika satu dekade lalu, tepatnya di tahun 2001, Indonesia baru memiliki 2 Bank Umum Syariah (BUS), 3 Unit Usaha Syariah (UUS) bank konvensional, dan 81 Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS); kini di pertengahan 2011, industri perbankan syariah negeri ini telah mengalami pertumbuhan *un-organic* yang begitu pesat. Dimana per Maret 2011, di Indonesia telah beroperasi 11 BUS, 23 UUS, dan 152 BPRS yang melayani masyarakat melalui 1.867 kantornya di berbagai penjuru negeri.

Tidak hanya itu, proporsi aset industri perbankan syariah atas industri perbankan nasional pun mengalami peningkatan dari 1.42% di akhir 2005 menjadi sekitar 3.46% per Maret 2011 atau senilai lebih kurang Rp104 triliun. Presentase tersebut terlihat kecil karena pembandingnya adalah industri perbankan nasional yang begitu didominasi perbankan konvensional yang telah

beroperasi bahkan semenjak negeri ini belum merdeka. Namun faktanya, selama lima tahun terakhir, perbankan syariah tanah air telah mengalami pertumbuhan *organic* sebesar lebih dari 30% per tahun. (tabel 1)

Pesatnya pertumbuhan perkembangan syariah di Indonesia pun diakui banyak pakar perbankan syariah internasional, termasuk Prof. Volker Nienhaus yang merupakan seorang Professor ekonomi dan Presiden

Universitas Marburg, Jerman. Menurutnya, perbankan syariah Indonesia dinilai telah berkembang pesat, tidak hanya dilihat dari indikator keuangan semata, namun juga dari segi ke-syariah-annya. Tidak hanya itu, sang Profesor juga menilai bahwa industri perbankan syariah Indonesia tidak kalah dibandingkan industri sejenis di negara-negara lainnya.

Yang menarik untuk dicermati adalah pertumbuhan aset secara

nominal mulai meroket sejak tahun 2008. Bila kita ingat, saat itulah UU No. 21 tahun 2008 tentang Perbankan Syariah akhirnya disahkan. Peristiwa ini diyakini membuat pasar melihat adanya kepastian hukum yang lebih tinggi untuk menjalani bisnis perbankan syariah di Indonesia. Akibatnya maraklah pembukaan BUS baru di Indonesia melalui konversi bank konvensional menjadi bank syariah dan melalui pemisahan (*spin-off*) UUS dari induknya.

Amanat UU No. 21 tahun 2008 mengharuskan bahwa Bank Umum Konvensional (BUK) yang telah memiliki UUS harus memisahkan UUS-nya segera setelah UUS tersebut beroperasi maksimum 15 tahun sejak berlakunya UU No.



juga makin membesar seiring semua pertumbuhan ini? Sudah siapkah perbankan syariah kita dengan

syariah kita. Jika perbankan syariah nasional tidak siap, amat dikhawatirkan bahwa sesama bank syariah akan memperebutkan kue yang sama. Gejala ini sepertinya sudah mulai terlihat bahkan sejak saat ini.

Dalam sebuah pameran UKM yang diadakan baru-baru ini di Jakarta, seorang pengusaha kecil yang sedang diprospek oleh *account officer* sebuah BUS berujar: “Iya, Mbak, sebenarnya saya lagi perlu dana untuk mengembangkan usaha ini plus beberapa usaha saya lainnya. *Alhamdulillah*, prospeknya cukup cerah. Tapi sepertinya untuk sekarang saya belum bisa ke cabang-nya Mbak. Saya punya beberapa teman yang kerja di bank syariah tempat Mbak bekerja. Jadi saya mesti bagi-bagi, mbak. Untuk giro saya masukkan ke cabang Pasar Minggu, untuk pembiayaan usaha A saya ajukan ke cabang Depok, untuk pembiayaan usaha B saya ajukan ke cabang Fatmawati. Mudah-mudahan lain kali saya bisa kerjasama dengan cabang mbak ya”. Senada dengan itu, Andi – sebut saja demikian – seorang direksi sebuah Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) di Jawa Barat juga bercerita: “Saya trauma kerjasama dengan BUS itu. Awalnya kami

Tabel 1. BUS yang Beroperasi di Indonesia

No	Nama Bank	Tanggal Operasi
1	Bank Muamalat Indonesia	1 Mei 1992
2	Bank Syariah Mandiri	1 November 1999
3	BNI Syariah	29 April 2000
4	Bank Mega Syariah	25 Agustus 2004
5	Bank Syariah Bukopin	11 Desember 2008
6	Bank BRI Syariah	1 Januari 2009
7	Bank Panin Syariah	1 Desember 2009
8	Bank Victoria Syariah	1 April 2010
9	BCA Syariah	5 April 2010
10	Bank Jabar Banten Syariah	6 Mei 2010
11	Maybank Syariah	11 Oktober 2010

21 ini atau setelah memiliki nilai aset UUS minimal 50 persen dari total nilai aset bank induknya. Ini berarti, perkembangan perbankan syariah akan begitu pesat satu dekade kedepan. Jika BUS dan UUS yang beroperasi saat ini terus berjaya, maka diprediksi pada tahun 2023, Indonesia setidaknya akan memiliki 34 BUS.

Permasalahannya sekarang, apakah porsi kue perbankan syariah

persaingan yang akan makin sengit lagi? Perlu diingat, jika Masyarakat Ekonomi ASEAN sudah aktif bergerak pada tahun 2015, dan kebijakan liberalisasi sektor perbankan tidak dibatasi, tak dipungkiri akan makin tinggi kemungkinan bank syariah dari negeri-negeri tetangga untuk masuk ke Indonesia. Malaysia, misalnya, mereka sudah memiliki porsi yang tak dapat diabaikan di permodalan industri perbankan



FOTO: DOK.BRR

Bank syariah tentunya perlu didukung oleh sumber daya insani (SDI) yang mumpuni.

dimudahkan karena adanya suntikan dana *linkage* dari BUS itu membuat BPRS kami lebih luas menyalurkan pembiayaan. Tapi berikutnya, nasabah kami 'dibajak' oleh BUS tersebut. Kalau begini caranya, kapan kami bisa berkembang?"

Kedua cerita tadi nampaknya harus dipertimbangkan secara serius oleh regulator, praktisi dan penggiat perbankan syariah. Memperbesar jumlah dan aset bank syariah tanpa membesarkan pasar yang dilayaninya sama saja akan menciptakan persaingan tidak sehat di industri perbankan syariah. Untuk itu, upaya Bank Indonesia (BI) untuk menggodok aturan main antara BPRS dan BUS-UUS serta melakukan edukasi pasar di negeri yang 85% penduduknya Muslim ini sudah sepatutnya mendapat dukungan.

Meski edukasi pasar mulai gencar dilakukan, peningkatan nominal dana pihak ketiga (DPK) BUS sejak 2008 hingga 2010, hanya sekitar 7% dibandingkan dengan peningkatan DPK BUK. Ini berarti persaingan bank syariah dengan bank konvensional

pun masih amat berat. Penguatan aspek *competitiveness*, *accessability*, dan *reliability* perbankan syariah serta merta wajib terus dilakukan. Itu berarti, bank syariah harus mampu membuktikan keunggulannya, dekat dengan lokasi masyarakat penggunaannya serta memberikan pelayanan yang aman dan terpercaya.

Bank syariah pun semestinya mengetahui betul apa saja kekuatan dan kelemahannya sekaligus kekuatan dan kelemahan para pesaingnya. Kata Sun Tzu, "Jika kita mengenal kekuatan dan kelemahan diri sendiri sekaligus mengetahui kekuatan dan kelemahan lawan, maka 100 kali berperang 100 kali menang. Sementara, jika kita hanya mengetahui kekuatan dan kelemahan diri sendiri tetapi tidak mengetahui kekuatan dan kelemahan lawan, maka 100 kali berperang,

50 kali menang 50 kali kalah. Sebaliknya, jika kita tidak tahu kekuatan dan kelemahan diri sendiri maupun kekuatan dan kelemahan lawan, maka 100 kali berperang 100 kali pasti kalah."

Untuk bank syariah dapat mengenal diri dan pesaingnya, bank syariah tentunya perlu didukung oleh sumber daya insani (SDI) yang mumpuni. Menarik untuk disimak hasil riset FEUI (2003) dan PEBS FEUI (2010), bahwa kondisi SDI perbankan syariah nasional belum banyak mengalami perubahan yang berarti dalam satu dekade terakhir.

Industri perbankan nasional secara umum didominasi oleh SDI berkarakteristik (1) berpendidikan sarjana, (2) berkompetensi ilmu konvensional, dan (3) berasal dari perbankan konvensional. Pada tahun 2010, SDI



Tabel 2. Kondisi SDI di Industri Perbankan Syariah Nasional

Karakteristik SDI	Kondisi	2003*	2010**
Latar Belakang Pendidikan	SLTP	n.a.	0,05%
	SMU	18%	8,80%
	D1-D2	n.a.	0,53%
	D3	21%	24,27%
	S1	59%	65,01%
	S2	2%	1,25%
	S3	n.a.	0,10%
Kompetensi Keilmuan	Ilmu Syariah	10%	15%
	Ilmu Konvensional	90%	85%
Sumber Rekrutmen	Fresh Graduate PT	20%	25%
	Bank Konvensional	70%	60%
	Bank Syariah Lain	5%	10%
	Sumber Lain	5%	5%

* Sumber: FEUI, 2003. ** Sumber: PEBS FEUI, 2010

perbankan syariah didominasi oleh lulusan sarjana (65%) dan lulusan D3 (24%), diikuti penurunan lulusan SMU menjadi tinggal 9%. Terlihat kecenderungan positif bahwa kualitas SDI di perbankan syariah secara umum meningkat. Namun bila dilihat dari kompetensi keilmuan, SDI perbankan syariah masih didominasi SDI dengan kompetensi ilmu konvensional yaitu 85%, sedangkan SDI dengan latar belakang keilmuan syariah hanya 15%. (tabel.2)

Hasil penelitian tersebut juga mengungkap beberapa hal menarik. *Pertama*, SDI perbankan syariah yang berasal dari perbankan konvensional terus menurun. *Kedua*, penurunan SDI dari perbankan konvensional digantikan oleh SDI bank syariah lain dan SDI *fresh graduate* perguruan tinggi. *Ketiga*, hal ini mengindikasikan bahwa semakin banyak lulusan perguruan tinggi, khususnya *fresh graduate* sarjana, yang diterima perbankan syariah, dan di saat yang sama mencerminkan

fenomena “bajak-membajak” SDI antar perbankan syariah yang meningkat.

“Bajak-membajak” cenderung akan meningkatkan *cost* perbankan syariah, karena biasanya karyawan yang dibajak hanya tertarik dengan tawaran remunerasi yang lebih tinggi. Untuk itu, upaya perguruan tinggi dalam mengembangkan program studi ekonomi dan perbankan syariah menjadi mutlak diperlukan. Kini bukan lagi eranya memandang ekonomi syariah menjadi warga kelas dua di antara ilmu ekonomi lainnya. Buktinya, mengapa universitas-universitas di Inggris, Prancis, Australia, bahkan universitas Harvard sekalipun mengakui perkembangan keilmuan ekonomi syariah dengan membuka program-program pendidikan S1, S2, dan S3 di lembaga mereka?

Di lain sisi, upaya dari industri perbankan syariah untuk melakukan *early recruitment program* (seperti yang dilakukan Bank Syariah Mandiri) dan semacamnya terhadap lulusan

universitas-universitas di Indonesia patut diacungi jempol. Kerjasama mutualisme inilah yang akan makin mengokohkan pertumbuhan industri perbankan syariah kita. Pengalaman serupa mungkin bisa kita tengok pada negeri jiran, Malaysia. Di tahun 1983 saat Malaysia mengizinkan pendirian bank syariah pertama disana, di tahun itu pula Malaysia mendirikan International Islamic University Malaysia yang kini dikenal melahirkan lulusan-lulusan yang banyak berkontribusi di ekonomi dan perbankan syariah tidak hanya di Malaysia, namun juga di Indonesia dan banyak negara lainnya. Pengembangan industri secara holistik inilah yang perlu terus dilakukan semua *stakeholder* perbankan syariah.

Tak kalah penting mengenai perkembangan produk. Rentetan produk perbankan syariah tanah air kini sudah semakin lengkap. Masyarakat pun memiliki alternatif untuk bertransaksi dalam koridor syariah. Namun yang perlu dicermati adalah aspek syariah dari produk-produk tersebut. Jangan sampai produk yang ada hanya melulu replikasi dari produk konvensional yang distruktur sedemikian rupa dengan berbagai nama akad sehingga “terlihat” lebih syar’i. Bukan itu tentunya yang diharapkan. Jika pengembangan produk tidak dilakukan dengan hati-hati, produk yang banyak menimbulkan *uncertainty* dan spekulasi hanya akan menggeser krisis dari dunia keuangan konvensional ke keuangan syariah. Jika ini terjadi, bukan hanya perbankan syariah yang tercemar namanya tapi juga agama Islam. Jika demikian, apa bedanya potesi krisis pada perbankan syariah dengan terorisme? Semoga saja tidak ada nila yang merusak susu di belanga perbankan syariah kita. ●



Primadona Produk dan Jasa Perbankan Syariah di Indonesia

“Sampai saat ini dari 3 buku rekening yang saya miliki, semuanya milik bank konvensional. Belum satu pun rekening saya miliki di bank syariah. Memang *sih* sepertinya bank syariah lagi *booming* sekarang-sekarang ini. Teman-teman arisan juga beberapa kali berdiskusi tentang bank syariah di dekat saya. Tapi kok saya belum tau ya apa manfaatnya menabung di bank syariah bagi saya? Bagi hasil dan bunga, *ah* sepertinya itu cuma berganti istilah saja, ujar Lina seorang ibu rumah tangga yang juga menjalani bisnis *online* di bidang fesyen, saat ditanya tentang perbankan syariah.

Ia menambahkan, “Saya *ngga* tau ya apa bank syariah punya fasilitas lengkap seperti bank tempat saya menabung sekarang. Bank itu begitu memudahkan saya dalam bertransak-

si. Kalau perlu uang tunai segera, ATM-nya tersebar dimana-mana, kalau belanja *ngga* perlu bawa uang banyak-banyak karena tinggal pakai *debit card*-nya *aja*. Kalau mau cek saldo untuk melihat apa sudah ada dana masuk dari pelanggan *online shop* saya, tinggal pakai *handphone*. Begitu pun untuk transfer ke suplier, bayar telepon, listrik, internet, semuanya bisa saya lakukan lewat internet juga. Nah yang penting juga, lokasi bank saya itu dekat dengan rumah, jadi *ngga* perlu jauh-jauh pergi kalau saya ada keperluan dengan bank itu.”

Pendapat Lina mungkin bisa menggambarkan keraguan sebagian masyarakat yang belum menggunakan layanan perbankan syariah. Fasilitas yang ditawarkan bank konvensional begitu memanjakan nasabahnya, sehingga sulit untuk berpindah ke lain hati. Namun, bagi

sebagian kalangan, mereka mengaku agak “terusik” dari kenyamanan bertransaksi di bank konvensional karena maraknya pemberitaan tentang perbankan syariah akhir-akhir ini. Sebagian tertarik pada publikasi bahwa sistem perbankan syariah lebih sesuai dengan keyakinan yang mereka anut, sebagian lainnya lebih melihat pada faktor keuntungan finansial yang ditawarkan oleh pendatang baru ini. Ada juga yang mulai menyadari bahwa produk yang ditawarkan perbankan syariah bisa bersaing dengan bank konvensional.

Ferdy, seorang karyawan swasta berkantor di bilangan Sudirman, Jakarta, beranggapan bahwa bank syariah saat ini sudah mulai bersaing dalam hal pelayanan dengan bank konvensional. Baru sekitar 3 bulan ia bertransaksi dengan salah satu bank syariah. Awalnya karena ia

FOTO: BRR



Investasi dilakukan untuk menggerakkan sektor produktif yang dapat mendukung kelompok dhuafa untuk bisa menempatkan tangannya diatas.

tertarik untuk mendapat pembiayaan perumahan dari perbankan syariah tersebut. “Setelah mendapat penjelasan dari *account officer* bank itu dan membandingkan dengan beberapa bank konvensional, saya lihat cicilan per bulan dengan masa pinjaman yang sama, ternyata lebih murah di bank syariah. Ternyata mereka bersaing juga ya.” Akhirnya, jadilah ia mendapatkan pembiayaan perumahan dari bank syariah tersebut.

Beberapa lama setelah itu, ia mulai mencoba jasa lain dari perbankan syariah tersebut. “Awalnya, saya buka rekening hanya untuk transit cicilan rumah per bulan, saya pun *ngga* terlalu minat untuk mencoba produk lainnya karena cabang bank syariah itu lokasinya agak jauh dari kantor maupun rumah saya. Tapi kemarin saya *ngga* sengaja baca kalau transaksi di bank syariah itu bisa dilakukan juga di bank konvensional induknya yang pasang logo iB. Kebetulan, bank yang dimaksud punya cabang di *ground floor* kantor saya. Jadilah akhirnya saya tanya-tanya ke *customer service*-nya. Sekarang saya sudah buka rekening untuk tabungan haji dan juga *nyicil* untuk investasi emas di bank tersebut.”

Apa yang dikatakan Ferdy tentang tarif pembiayaan perumahan oleh bank syariah mungkin memerlukan *update* lebih lanjut. Karena beda bank syariah, beda waktu pengajuan pembiayaan, beda pula tarifnya. Namun, yang dikatakannya mengenai layanan dan produk perbankan syariah menarik untuk dibahas karena sebagian masyarakat baru mengetahui lebih jauh tentang produk perbankan syariah saat mendatangi kantor bank syariah tertentu.

Bank syariah seperti halnya bank konvensional juga melakukan kegiatan operasional sebagai perantara perputaran dana dari pihak yang memiliki kelebihan dana ke pihak yang memerlukan dana. Dari segi *funding*, perbankan syariah juga menawarkan produk tabungan, giro, dan deposito baik dalam mata uang rupiah maupun asing. Namun, perbankan syariah melengkapinya dengan tabungan umrah, tabungan haji, bahkan ada juga bank syariah yang memberi layanan tabungan kurban. Yang menarik bagi nasabah adalah, beberapa bank syariah memberi bonus atau bagi hasil tabungan yang bersaing, pembebasan biaya transaksi di ATM bank rekanannya bahkan

pembebasan dari biaya administrasi per bulan. Layanan cek saldo, transfer, pembelian pulsa dan pembayaran tagihan melalui ponsel atau internet banking pun sudah menjadi sepaket fasilitas yang siap dikirimkan bank syariah bagi nasabahnya.

Meski demikian, keluhan tetap ada. Belum banyak, bukan tidak ada, bank syariah yang memberikan layanan satu atap atas semua fasilitas tadi secara cuma-cuma kepada nasabah. Ada yang fasilitasnya lengkap, namun setiap bertransaksi dikenakan biaya yang mungkin tidak terlihat besar untuk satu transaksi. Namun, akan lain ceritanya jika yang berbisnis adalah orang seperti Lina. Biaya untuk cek saldo berkali-kali pasti akan mengurangi keuntungan *online shop*-nya. Yang gratisan, pasti lebih dicari oleh semua. Andai saja semua bank syariah di tanah air bisa bekerjasama membesarkan industrinya dengan bahu-membahu memberikan layanan terintegrasi dan terjangkau, bukan mustahil kinerja industri ini akan meroket segera.

Bicara tentang penyaluran dana – *financing* – bank syariah pun punya rentetan produk yang beragam. Mulai dari pembiayaan yang umum



layanan yang menarik. Seorang praktisi gadai emas syariah menjelaskan bahwa dengan gadai emas, nasabah bisa mendapatkan dana likuid yang bisa mereka gunakan untuk membeli emas kembali dan menjual emas-emas tersebut di saat harga emas melambung tinggi dan dapat menutupi biaya penitipan emas yang menurutnya jumlahnya relatif kecil.

Hal tersebut mungkin serta merta memotivasi pendulang keuntungan investasi emas untuk segera memanfaatkannya. Tapi tunggu dulu, jika nasabah menggadaikan emasnya lalu dana pencairan gadainya dibelikan emas kembali, digadaikan lagi, dibelikan emas lagi dan seterusnya, apakah hal ini ada peranannya terhadap penambahan nilai bagi sektor riil? Padahal sejatinya investasi dilakukan untuk menggerakkan sektor produktif yang nantinya dapat mendukung kelompok dhuafa untuk bisa menempatkan tangannya diatas. Semoga investasi kita terhindar dari spekulasi yang terbukti banyak menggoyangkan perekonomian dunia ini. ●

dicari seperti untuk rumah, kendaraan bermotor, dan pendidikan; sampai talangan untuk umrah dan haji, penyaluran dana untuk koperasi karyawan, pembiayaan bagi para *franchisor*, bahkan pembiayaan yang lebih spesifik seperti untuk pembelian alat-alat kedokteran. Pembiayaan-pembiayaan tersebut biasanya didasarkan pada akad-akad seperti *murabahah* (jual-beli dengan harga disebutkan ditambah marjin keuntungan bank), *ijarah* (sewa), dan *musyarakah* (kemitraan).

Bagaimana dengan tarif yang harus dibayar nasabah atas pembiayaan tersebut? Hal ini tentunya memerlukan perbandingan dari bank yang satu ke bank yang lain, dari waktu ke waktu. Namun yang jelas, jangan sampai nasabah (atau calon nasabah) terkelabui oleh tarif-tarif yang biasa ditawarkan perbankan. Biasanya bank, konvensional maupun syariah, mempromosikan tarif yang bersifat *flat* pada media publikasinya. Namun yang dibayarkan oleh nasabah sebenarnya adalah tarif efektif yang biasanya besarnya sekitar dua kali lipat tarif *flat* tadi. Bagi beberapa bank syariah, direksi mereka sudah mewajibkan agar setiap *Customer Service* maupun *Account Officer*-nya untuk

membuka kelambu ini. Mereka harus menjelaskan berapa tarif *flat* dan efektif dari setiap pembiayaan yang ditawarkan. Transparansi menjadi isu utama yang perlu dijaga disini.

Tak hanya pendanaan dan pembiayaan, produk yang menjadi daya tarik terhadap perbankan syariah adalah gadai emas. Bagi sebagian orang yang memerlukan dana likuid, mereka bisa menggadaikan emas yang dimilikinya. Namun bagi mereka yang membeli emas untuk berinvestasi namun ingin mengurangi risiko salah simpan, salah urus, atau bahkan kehilangan, gadai syariah menjadi



Tips Pengelolaan Keuangan Secara Syariah

Menjadi manusia yang dituntut untuk selalu memenuhi kebutuhan hidupnya, terkadang memaksa kita untuk tidak lepas dari materi. Bagaimana syariah Islam mengatur pengelolaan keuangan agar hidup tetap nyaman dan sesuai yang diharap-Nya. Berikut beberapa tips dari kami:

1 Buatlah anggaran sederhana yang mencakup dari mana saja ekspektasi pemasukan kita juga apa saja yang akan kita keluarkan dari dana tersebut.

2 Sisihkan setidaknya 2,5% untuk zakat segera setelah kita menerima pendapatan. Akan lebih baik jika kita menyalurkannya ke lembaga amil zakat yang amanah dan profesional. Dengannya, harta kita bisa menjadi lebih bermanfaat karena akan dikelola secara transparan demi kemaslahatan lebih banyak pihak. Mengutip perkataan Ustadz Quraish Shihab dalam salah satu kajiannya, jika kita membayarkan zakat sebesar 2.5%, kita belum bisa disebut sebagai seorang yang dermawan. Mengapa? Karena pada hakikatnya 2.5% dari harta kita tersebut memang bukan milik kita, bagian itu adalah milik mereka yang berhak menerima zakat. Oleh karena itu, untuk menjadi

seorang yang dermawan, sisihkanlah lebih banyak untuk mereka yang memerlukannya, mungkin bisa dalam bentuk infaq, sedekah, maupun wakaf. Menjadi dermawan pun bisa membuat kita makin bahagia. Jadi, mari kita buktikan.

3 Bagilah pengeluaran Anda ke 3 pos pengeluaran untuk: (1) Menabung, (2) Membayar cicilan, (3) Membayar pengeluaran rutin. Untuk menabung, gunakanlah perbankan syariah yang kini telah menawarkan banyak produk keuangan syariah dan tentunya dilengkapi dengan fasilitas yang tak kalah saing dengan yang ditawarkan bank konvensional. Sementara itu untuk membayar cicilan, gunakanlah fasilitas pembiayaan dari perbankan syariah yang tarifnya juga bersaing dengan bank konvensional. Jika tidak terlalu mendesak, disarankan untuk tidak memiliki kartu kredit. Namun, jika tak dapat

dihindarkan, kini sudah ada kartu kredit syariah yang dikeluarkan beberapa perbankan syariah tanah air. Jika memang harus memilikinya, pastikan bahwa kita dapat segera melunasi semua tagihan sebelum jatuh tempo agar utang kita segera lunas tanpa harus membayar tambahan apapun. Perlu diingat, penggunaan kartu kredit maksimum hanya untuk memfasilitasi keamanan kita agar tidak perlu membawa uang banyak saat bertransaksi, bukan untuk berhutang, apalagi bila tidak yakin dapat membayarnya sebelum jatuh tempo.

4 Siapkanlah dana darurat. Sebagian perencana keuangan merumuskan: seorang lajang perlu memiliki dana darurat sebesar 4x pengeluaran bulanan; seorang yang sudah menikah memerlukannya 6x pengeluaran bulanan; seorang yang sudah menikah dengan satu anak memerlukannya 9x pengeluaran bulanan; dan seorang yang sudah menikah dengan lebih dari 2 anak memerlukannya 12x pengeluaran bulanan. Dana darurat ini dapat kita simpan di tabungan yang terpisah dengan yang biasa digunakan untuk lalu lintas transaksi bulanan kita. Atau, kitapun dapat menyimpannya di deposito. Bagaimana jika rumusan tersebut tidak dapat kita penuhi? Perencana keuangan menyarankan kita untuk menyimpan dana darurat setidaknya sebesar 1-3x pengeluaran bulanan. Ini untuk menjaga kita dari ketergantungan pada orang lain saat ada sesuatu hal tak terduga yang terjadi. Bukankah





2.5% dari harta kita adalah milik mereka yang berhak menerima zakat.

tangan diatas lebih baik daripada tangan di bawah?

5 Jika kita memiliki dana lebih besar setelah menyisihkan untuk dana darurat, kita dapat memulai berinvestasi. Dalam Islam, hukum investasi yang berlaku adalah: *high risk, high return*. Jangan sekali-kali percaya dengan tawaran investasi yang menawarkan return yang besar tanpa kita tahu betul apa risiko yang terkait dengan investasi tersebut. Untuk berinvestasi, baiknya kita bertanya dulu pada diri kita apakah investasi tersebut adalah untuk jangka pendek, jangka menengah ataupun jangka panjang. Berikut ini, beberapa instrumen investasi yang dapat kita lirik berdasarkan jangka waktunya:

Instrumen investasi jangka pendek.

- **Deposito bank syariah.**
- **Reksadana pendapatan tetap syariah.** Instrumen ini berisi kumpulan investasi pada sukuk yang dikeluarkan oleh beberapa institusi. Dana awal untuk membelinya sangat terjangkau yakni mulai Rp 100 ribu rupiah. Potensi return yang bisa dihasilkan pun lebih tinggi dibanding deposito. Namun perlu diingat, risiko selalu berbanding lurus dengan keuntungannya. Untuk mendapatkan informasi mengenai manajer investasi mana saja yang menawarkan produk ini, Anda bisa melihatnya di Daftar Efek Syariah (DES) yang dikeluarkan oleh Bapepam-LK secara berkala melalui situsnya: <http://www.bapepam.go.id/syariah/index.html>.

DES juga berisi instrumen pasar modal syariah lain, seperti saham syariah, SBSN, sukuk korporasi, dan reksadana syariah, yang sudah diseleksi berdasarkan kriteria-kriteria yang ditetapkan bersama-sama oleh Bapepam-LK dan DSN-MUI.

Instrumen investasi jangka menengah.

- **Emas.** Inilah investasi yang bisa melindungi nilai uang kita dari inflasi. Saat inflasi meningkat, harga emas biasanya juga meningkat. Emas batangan lebih baik dimiliki ketimbang emas perhiasan.
- **Sukuk ritel.** Instrumen investasi ini diterbitkan oleh pemerintah berdasarkan prinsip syariah, dan dijual kepada perorangan melalui agen penjual. Biasanya, jumlah pembelian minimum adalah Rp 5 juta rupiah. Berinvestasi di sukuk ritel dijamin aman karena pembayaran pokok dan imbalan/kupon dijamin oleh negara.
- **Reksadana campuran syariah.** Instrumen ini berisi kumpulan investasi pada saham syariah dan sukuk yang dikeluarkan oleh beberapa institusi.
- **Unit Link syariah.** Ini merupakan produk asuransi yang berisi proteksi dan investasi yang dikelola oleh perusahaan asuransi syariah. Ini lebih praktis karena kita tidak perlu membeli produk investasi dan asuransi secara terpisah. Namun, karena produk ini merupakan produk gabungan, maka return yang dihasilkan darinya pun

mungkin tidak akan seoptimal bila kita berinvestasi secara terpisah.

Instrumen investasi jangka panjang

- **Reksadana saham syariah.** Instrumen ini berisi kumpulan investasi hanya pada saham syariah yang diterbitkan oleh perusahaan yang terdapat dalam DES. Perusahaan yang masuk ke DES adalah perusahaan yang beroperasi pada bisnis yang tidak bertentangan dengan syariah, yang proporsi utang berbasis bunganya lebih kecil daripada ekuitasnya, serta pendapatan non-halalnya kurang dari 10% total pendapatan. Pada umumnya, perusahaan manajer investasi menaruh dana pembeli reksadana syariah di perusahaan yang masuk ke dalam Jakarta Islamic Index (JII) yang dikeluarkan oleh Bursa Efek Indonesia. Saham yang masuk JII bisa dikatakan merupakan saham-saham *blue chip* syariah.
- **Tanah/Properti.** Inilah salah satu sarana investasi yang senantiasa menguntungkan dimasa depan karena harganya senantiasa naik, apalagi jika lokasinya berdiri strategis yang banyak diminati. Hanya saja, untuk berinvestasi di instrumen ini, kita memerlukan modal yang relatif besar dan untuk mencairkannya memerlukan waktu. Sekarang, siapkah kita mengelola keuangan secara syariah? Yang terpenting, semoga kita bisa memperoleh, menggunakan, dan menyucikan harta kita dengan cara-cara yang disukai Sang Pemberi harta. ●

Pandangan Mereka



FOTO: picasaweb

Aries Muftie, SE, SH, MH

“Perbankan syariah memang sedang tumbuh dibandingkan dengan bank konvensional saat ini,” ujar Aries Muftie, SE, SH, MH, Ketua Dewan Pakar Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) saat dihubungi belum lama ini. Pertumbuhan syariah, lanjut Aries Muftie, karena bisnis model pada perbankan syariah sangat unik. Meskipun demikian peluang untuk terus berkembang masih sangat dimungkinkan. Asalkan dukungan nyata dari pemerintah, diluar Bank Indonesia (BI), terus dilakukan,” tambah Aries di tengah persiapannya merancang model program pembiayaan bagi Tenaga Kerja Indonesia (TKI) melalui *baitul maal wat tanwil* (BMT).

Pemerintah meskinya melahirkan peraturan-peraturan yang mendukung perbankan syariah. Meskipun mengenai pajak sudah digulirkan, tetapi aplikasi di lapangan masih ditemukan kendala. Tingkat pemahaman dan edukasi pejabat tentang perbankan syariah layak mendapatkan perhatian, selain diberikan kepada masyarakat juga pelaku bisnis. Pelaku usaha dan pejabat dapat memberikan andil besar dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia. “Betapa banyaknya program atau proyek di Indonesia yang dapat dibiayai dan dikelola secara syariah. Sebagai contoh, jika hal ini saja dilakukan oleh para pebisnis dan pejabat maka kegiatan ekonomi syariah semakin tumbuh besar dan lebih memberikan solusi,” imbuh Aries.

Masyarakat tingkat ekonomi menengah ke bawah selama ini telah memberikan kue terbesar dalam bentuk tabungan di perbankan syariah. “Sekitar 80% lebih masyarakat golongan menengah ke bawah menjadi nasabah perbankan syariah. Dan masyarakat di level itulah yang menggunakan BPR (Bank Perkreditan Rakyat Syariah), BMT sebagai bagian dalam menjalankan aktivitas keuangan maupun usahanya. Dan, salah satunya adalah Dompot Dhuafa yang juga memiliki BMT untuk kegiatan para penerima manfaatnya,” papar Ketua Umum Asosiasi BMT Seluruh Indonesia (Asbindo) ini.



Elsa Febiola Aryanti

“Perkembangan perbankan syariah sudah cukup baik meskipun baru mencapai 3,8% pangsa pasar,” ujar Elsa Febiola Aryanti, Islamic financial planner saat ditemui dalam sebuah event di Jakarta beberapa waktu lalu.

Dengan jumlah penduduk yang dominan muslim, lanjut Febi, sekitar 97% adalah umat Islam sudah seharusnya upaya-upaya memberikan informasi dan sosialisasi mengenai produk dan jasa perbankan syariah diberikan secara lebih baik, menarik, dengan koridor etika yang berlaku. Ketertarikan inilah yang dapat dicarikan solusi bagi masyarakat untuk mengangkat pertumbuhan perbankan syariah lebih baik lagi,”

tambah CEO Hijrah Institute ini.

Selain pengetahuan seputar bunga bank, masyarakat juga perlu mendapatkan informasi mengenai manfaat dan hal lainnya yang ada dalam fasilitas perbankan syariah. Edukasi mengenai perbankan syariah dapat dikembangkan untuk jenjang sekolah umum atau pesantren. “Jangan cuma pada hal bunga bank jika menginformasikan mengenai produk syariah, masyarakat juga perlu mendapatkan gambaran manfaat kegiatan perbankan syariah, menjelaskan *added value* suatu produk syariah. Pelaku UKM, profesional, mahasiswa, calon pasangan suami istri, dan sebagainya,” simpul peraih master untuk ilmu *Islamic Business and Finance* di Universitas Paramadina.

Miranti Kartika Dewi

Terkait dengan pertumbuhan perbankan syariah nasional, Miranti Kartika Dewi, Peneliti di Pusat Ekonomi dan Bisnis Syariah (PEBS) FEUI, memberikan tanggapan, “industri perbankan syariah tanah air telah mengalami pertumbuhan *double digit* selama 5 tahun terakhir ini. Pertumbuhan ini semestinya didukung oleh sumber daya insani yang mumpuni, baik pemahamannya dalam ekonomi dan perbankan umum dan tidak diragukan dalam ilmu kesyariahnya. Alhamdulillah sekarang sudah mulai banyak institusi pendidikan yang berkontribusi



mencetak insan-insan ini, meski ada saja yang masih *reluctant* untuk mendukungnya.

“Mudah-mudahan kita tidak kalah dengan Malaysia, Inggris, Australia, bahkan Amerika Serikat,” imbu Miranti. Pengembangan keilmuan perbankan dan keuangan syariah di negeri-negeri tersebut kini makin diakui dunia. Kita sebenarnya punya sumber daya pengajar dan fasilitator keilmuan ini yang banyak berkiprah di Indonesia dan mancanegara, karya mereka pun banyak dipublikasikan di berbagai media dan forum internasional. Dalam hal ini, sepertinya kita tidak kekurangan. Bahkan ada beberapa pakar ekonomi syariah kita yang “dibajak” di negara lain.

“Yang saya yakin, pendidikan bisa mengubah dan menguatkan kehidupan. Pendidikan pun bisa menguatkan industri perbankan syariah kita. Kami di FEUI juga sedang mempersiapkan pendirian dua program studi S-1 untuk pengembangan keilmuan ini. Mohon do’anya semoga bisa segera teralisasi. Semoga kedepan praktisi-regulator-akademisi penggiat perbankan dan keuangan syariah di negeri ini makin berjama’ah dalam berkarya,” tandas Miranti.

Munifah Syanwani, M.Sc.

Ditengah kesibukannya sebagai Ketua Umum Perempuan Ekonomi Syariah (PES), Hj. Munifah Syanwani, M.Sc.,



memberikan pandangannya mengenai perbankan syariah di Indonesia. “Secara umum perkembangan ekonomi syariah di Indonesia cukup baik, dan prospek ke depannya pun Insya Allah bagus. Namun, ada banyak hal yang perlu diperhatikan dan dilakukan secara *continue*, yaitu sosialisasi yang tiada henti dengan berbagai aktivitas, mulai dari yang normatif-filosofis saja sampai yang lebih penting adalah sosialisasi teknis,” ujar Munifah.

“Kita sama-sama ketahui, bahwa mayoritas penduduk negeri bumi Indonesia ini mayoritas muslim, akan tetapi kalau setiap saat konsumsi dan produk yang ditawarkan di dapat dari konvensional, maka sudah bisa dipastikan keluarannya pun konvensional pula. Oleh karenanya ekonomi syariah harus mampu minimal mengimbangi hal itu khususnya dalam hal teknis, artinya secara aplikatif di lapangan masih sangat banyak umat Islam yang seharusnya mayoritas menjadi konsumen perbankan syariah, tetapi karena belum mengerti aturan mainnya, akhirnya tetap saja dari waktu ke waktu mereka menggunakan perbankan konvensional,” imbu Magister Politik Hubungan Internasional pada PSTTI Universitas Indonesia ini.

“Kekuatan ekonomi Indonesia ini sangat didukung oleh kekuatan UMKM, maka hendaknya perbankan syariah sudah harus mulai banyak yang mempunyai mitra kerja semacam “konsultan” dalam berbagai hal yang menangani urusan UMKM yang diharapkan ke depan menjadi nasabah terbesar perbankan syariah, selain itu pasar potensial bagi perbankan syariah adalah kaum perempuan dengan berbagai produknya,” tambah Munifah. Intinya ke depan perbankan syariah memang harus terus berbenah diri dalam banyak hal, mengingat Indonesia dengan penduduknya yang mayoritas muslim ini, tidak ada lagi menjadi alasan untuk tidak berkembang pesatnya perbankan syariah di bumi Indonesia ini yang tentunya sejumlah syarat yang menjadi kunci keberhasilan itu tetap dijalankan secara konsisten dan tentunya harus dilengkapi dengan berbagai inovasi barunya. Insya Allah,” tandas Munifah yang juga aktivis Ekonomi Syariah pada Ikatan Ahli Ekonomi Islam Indonesia (IAEI).

Prasanti Andriani

Sebagai konsultan dan praktisi komunikasi pemasaran, Prasanti Andriani memandang bahwa perkembangan perbankan syariah di Indonesia pen-



ting mendapatkan dukungan yang lebih konkret, tepat sasaran, dan penyediaan dana sosialisasi kepada khalayak. “Pengembangan media promosi, lebih ke *bellow the line* (BTL) jauh lebih mengena dan langsung menuju sasaran konsumen,” ujar Prasanti. Penekanan sosialisasi perbankan syariah, lanjut Prasanti, meskipun diarahkan kepada kelompok atau komunitas muslim, profesional, pejabat, ibu-ibu rumah tangga, termasuk ke anak-anak. Anak-anak juga bagian penting karena mereka penentu harapan bangsa dan untuk dirinya sendiri di masa datang.

“Produk dan jasa perbankan syariah tidak saja dinikmati oleh kaum muslim, non muslim pun ada yang menggunakan layanan perbankan syariah. Seharusnya masyarakat Indonesia yang mayoritas muslim dapat memakai perbankan syariah sebagai aktivitas usaha dan keuangannya,” tambah Prasanti yang saat ini sedang mempersiapkan *launching* mini album religinya bersama Dompot Dhuafa.

Lahirnya Unit Bank Syariah dari bank konvensional dewasa ini, Prasanti mengharapkan agar kelahiran Bank Syariah tersebut secara benar menggunakan sistem ekonomi syariah, bukan lagi sekedar “ada bank syariah-nya. “Semoga tidak saja niat sekedar melahirkan bank syariah dari sebuah bank konvensional untuk meraih nasabah. Dukungan untuk melayani dan memberikan fasilitas kepada nasabah juga perlu disikapi dengan sebaik-baiknya,” tambah pecinta tari dan mantan model ini. ●



Soraya Haque Soekarno: Jadikan Diri Kita Panutan yang Tidak Mengedepankan Emosional

Mbak Aya, panggilan akrab untuk mantan model Indonesia kelahiran Plaju, 7 Februari 1965. Soraya Haque Soekarno, sosok perempuan Indonesia yang memiliki kepedulian tinggi bagi perkembangan bangsa Indonesia untuk tampil lebih semangat, lebih beradab, serta memiliki masa depan yang lebih gemilang.

Berikut cuplikan wawancara SwaraCinta dengan PT. Direktur Endrass Perdana Film, Soraya Haque Soekarno di sela sesi pelatihan jelang pentas Final Abang-None Jakarta 2011 beberapa waktu lalu.

Bicara tentang potensi Indonesia, SDM Indonesia di bidang pendidikan seperti apa saat ini?

Saya menilai sumber daya manusia Indonesia sungguh luar biasa, kualitas ilmu yang dimiliki anak-anak bangsa Indonesia sangat baik. Mereka adalah lulusan dari universitas terbaik di negeri ini. Hanya saja, kita sekarang perlu mendorong lebih maju supaya mereka bisa melakukan aktualisasi yang tepat pada bidang keilmuan yang dimiliki. Mereka memiliki talenta yang baik, semangat studi yang luar biasa, komunikasi yang hebat.

Hal apa yang dapat dilakukan saat ini?

Bidang pendidikan saya sangat menyukai. Saya memiliki keinginan untuk memajukan pendidikan Indonesia. Anak-anak Indonesia harus siap berjuang dan terampil di bidang keilmuannya agar kualitas SDM Indonesia di masa depan jauh akan lebih baik. Saat ini menurut saya, apa yang bisa kita lakukan maka lakukan dengan sebaik-baiknya untuk mendukung proses kualitas pendidikan kita. Saya melakukan bimbingan pendidikan di sekolah-sekolah negeri maupun swasta sebagai pengajar. Hal ini saya lakukan untuk memberikan materi pendidikan dengan tujuan agar kita mendapatkan pemerataan SDM dengan kualitas pendidikan yang lebih baik. Bukti bahwa Indonesia masih ada kasus buta huruf hal ini sangat miris bagi kita untuk mencapai kualitas sumber daya Indonesia yang memerlukan informasi dengan benar.

Apakah kendala tersebut dapat disebabkan oleh faktor lain?

Kepedulian kita untuk membantu



bidang pendidikan juga kesehatan harus dilakukan. Apa yang bisa kita lakukan maka lakukan. Pemerintah juga sudah banyak berbuat, tetapi peran kita juga memegang kendali demi perbaikan informasi sampai pada level yang paling bawah. Salah satunya adalah kendala pada jaringan telekomunikasi. Aspek ini harus sampai pada wilayah-wilayah yang lumayan sulit dicapai untuk pemerataan informasi. Telekomunikasi merupakan kendaraan untuk membawa informasi dan keilmuan, baik melalui televisi, koran, radio, bahkan penyuluhan secara langsung. Tetapi pendidikan juga bagian penting dari upaya itu. Karena informasi yang sudah sampai kepada masyarakat, jangan sampai masyarakat tidak bisa mengerti mengenai informasi tersebut. Misalnya, masyarakat harus bebas buta huruf. Jadi informasi yang ada dapat terserap dengan baik.

Selain ranah pendidikan, bidang apa yang sedang mbak Aya lakukan?

Bersama Kementerian Kesehatan RI (Kemenkes) saya melakukan kampanye mengenai kesehatan. Saya memberikan informasi mengenai arti sehat dengan bahasa yang paling mudah dicerna dan diterima oleh segala lapisan masyarakat. Misalnya, saya menerangkan tentang kebiasaan pola hidup sehat seperti kebiasaan cuci tangan, pemanfaatan dan perawatan fasilitas MCK (Mandi Cuci Kakus), dan sebagainya.

Sebagai Duta Ikatan Syndroma Down Indonesia, apa peran mbak Aya?

Secara khusus saya juga sebagai Duta Ikatan Syndroma Down Indonesia. Tugas saya menyampaikan in-

formasi dan berperan aktif terhadap anak-anak hingga orang tua yang menderita *down syndrome*. Mereka (penderita syndroma down) perlu perhatian secara khusus supaya mereka mendapatkan pengobatan serta agar mereka berusaha mandiri. Perhatian khusus ini memang diberikan kepada mereka, karena *down syndrome* ini merupakan penyakit yang memerlukan waktu lumayan panjang untuk pengobatan. Memberikan berbagai bentuk-bentuk pelatihan atau terapi kepada penderitanya maupun pendampingnya. Tugas sebagai duta ini sudah memasuki tahun ke lima.

Selain itu?

Saya memiliki sebuah yayasan sosial yang bergerak dalam bidang kesehatan untuk ibu hamil, bayi dan balita, menggagas dan melakukan upaya-upaya peningkatan kesehatan bagi anak-anak dan ibu hamil. Karena menurut kami, anak-anak merupakan kualitas yang berhubungan dengan sumber daya manusia sebagai generasi selanjutnya bagi bangsa.

Selain itu, saya juga ikut bagian dari sebuah upaya untuk membantu masyarakat kelas bawah dalam rangka pengobatan dan penyembuhan penyakit Katarak. Saya sebagai Duta Program Pemberantasan Kebutaan Mata di Indonesia bersama Rumah Sakit Mata Cicendo. Sebuah rumah sakit pemerintah di Bandung, yang memiliki *charity* untuk membantu operasi Katarak. Masyarakat di wilayah-wilayah garis kemiskinan yang kami bantu, ada yang dari Sumatera,

pulau Jawa, bahkan sampai di Halmahera.

Sebagai mantan model Indonesia yang juga berasal dari keluarga pemusik, menurut mbak Aya di bidang pariwisata apakah yang masih dapat dikembangkan?

Pariwisata Indonesia masih banyak yang harus dibenahi, termasuk ibu kota Jakarta. Penyediaan dan perbaikan infrastruktur misalnya. Dan, hubungan dengan media juga harus ditingkatkan, sebagai upaya membangun citra positif potensi pariwisata. Saya ingin mengembangkan atau meramu seni budaya berpadu dengan musik sebagai salah satu kreasi yang dapat disampaikan kepada masyarakat kita maupun untuk dibawa ke luar Indonesia. Saya juga ingin membantu *me-marketing*-kan pariwisata Indonesia.

Dalam upaya pengembangan sumber daya manusia, dalam level keluarga Indonesia upaya apa yang harus dibangun?

Menurut saya, semua yang berhubungan dengan pendidikan terlihat dan terekam sangat kuat melalui visual. Pembelajaran melalui visual dibandingkan dengan hanya melalui pembicaraan, visual sangat melekat serta mudah ditangkap.

Dalam sebuah keluarga, orang tua harus merupakan contoh atau panutan bagi anak dan keluarga. Contoh panutan sangat minim di Indonesia. Kita melihat saat ini contoh perbuatan yang mengedepankan emosi, ambisi, kepentingan pribadi. Mari kita lakukan yang bisa kita lakukan untuk perbaikan kualitas hidup. Hal ini dapat kita lakukan supaya terlahir panutan yang tidak emosional. ●



Membeli & Memberi

Dengan Menyalurkan barang bekas berkualitas
Anda telah berbagi kasih dengan Dhuafa

Infak Barang
Bekas Berkualitas

“Belanja Berkah”

**2nd
STORE'**
you get more



Gerai Sekenstore:
Jl. RC. Veteran No. 8 Bintaro,
Jakarta Selatan
Telp. (021) 7388 0034
www.sekenstore.com

Wakaf Terbaik

yang Anda tunaikan
menjadi amal kebaikan yang tak pernah putus,
sekaligus bentuk kepedulian Anda
pada saudara kita yang membutuhkan



Salurkan kepedulian Anda melalui rekening:
BCA : 237.304.8887



741 6050
(021)
www.dompétdhuafa.org

Unik



Masjid Agung Al-Munada Darossalam “Baiturrohim” (Masjid Perahu). Penduduk sekitar kompleks masjid ini menyebutnya Masjid Perahu.

Masjid Perahu di bangun sekitar tahun 1963 oleh almarhum KH. Abdulrachman Machsum. Selain nama masjid yang sangat panjang, tidak seperti nama-nama masjid yang sering kita kenal. Masjid Perahu yang berlokasi di jalan Menteng Dalam RT 003/05, Tebet, Jakarta Selatan ini berada dibelakang bangunan mewah Apartemen Casablanca Jakarta. “Dahulu luasnya sekitar 3000 M2,” ungkap H. Miftah Achsan, salah satu pewaris dan pengurus Masjid Perahu. Sekarang, lanjutnya via telepon, sekitar 1600 M2, karena sebagian tanah sekitar masjid sudah diwakafkan.

Masjid kala itu di bangun dengan sumbangan atau donasi dari para pelaut nusantara, yang berasal dari Surabaya, Gorontalo, dan termasuk Kyai Machsum, sebutan untuk KH. Abdulrachamn Machsum, yang asli Indramayu ini beliau juga seorang pelaut.

Jalan menuju Masjid Perahu hanya bisa dilalui dengan berjalan kaki atau

dengan kendaraan roda dua, karena letak masjid yang berada di dalam gang sempit, berkelok, dan berpenduduk padat.

Masjid yang diasuh oleh Drs. H. Machmud Yunus sebagai Ketua Pengurus ini, juga terdapat emas murni yang dipasang pada bagian atas kubah masjid, berjumlah 99 dan bertuliskan nama Allah (Asmaul Husna) yang tersusun seperti bentuk daun kecil-kecil.

Di dalam masjid, terdapat banyak batu antik, suseki, yang masing-masing berada dalam ruang sholat Imam masjid, ruang untuk Kotbah, sebagian besar lainnya ada di ruang lain dalam kompleks masjid yang sekaligus dipakai sebagai sarana belajar.

Masih di dalam masjid utama, ada 4 tiang penyanggah masjid yang terdiri dari 2 tiang kayu besar yang diukir dan 2 tiang kayu lainnya tampak alami seperti batang kayu polos. Ukuran tiang kayu ini sekitar 2 kali bentangan lingkaran tangan orang dewasa.

Terdapat Alquran besar yang tersimpan

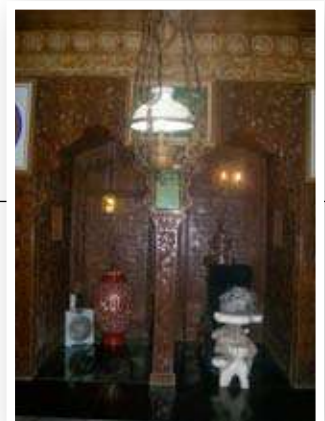
dalam kotak ukir kayu dengan ukuran sekitar 1x 2 M2. Sisi luar tempat Alquran besar itu pun dikelilingi *suseki*. Sungguh luar biasa.

Pagar yang berhiaskan ujung tombak dan bertuliskan Allah mengepung batas area masjid. Sebuah beduk tua juga terpasang dibawah pohon buah Duwet.

Bangunan yang menyerupai perahu sesungguhnya digunakan sebagai tempat untuk berwudhu, dan terdapat 3 kamar kecil yang berfungsi sebagai toilet pada bagian bawah perahu. Perahu ini letaknya disebelah kiri masjid utama. Di bagian atas perahu terdapat kamar untuk pertemuan atau ruang serba guna. Bangunan perahu ini bentuknya besar, berdiri kokoh, layaknya perahu Nabi Nuh kala itu. “Simbol ini dimaksudkan sebagai tsunami Nabi Nuh as,” imbuh H. Miftah yang sekarang tinggal di Bekasi. ●

Masjid Perahu

Masjid kala itu di bangun dengan sumbangan atau donasi dari para pelaut nusantara



Percepatan Kaya Ala Ippho “Right” Santosa

Uang pecahan lima puluh ribuan dan seratus ribuan itupun segera berhamburan di lantai sebuah Aula di bilangan Bekasi. Tak hanya uang, ada juga barang-barang seperti jam tangan bermerek, laptop, dan ponsel smartphone. Para hadirin seolah dengan tanpa beban melempar apa yang mereka miliki ke lantai. Wajah-wajah mereka terlihat sumringah dan seakan puas dengan apa yang baru saja dilakukan.

“**A**yo, siapa lagi yang mau lebih cepat kaya?” teriak Sang Pembicara dari panggung.

“13 juta lebih, luar biasa, tepuk tangan untuk kita semua,” ucap salah seorang panitia. Gemuruh tepuk tangan 150 orang lebih peserta pun membahana.

Pria itu, Si Pembicara adalah Ippho Santosa, yang akhir-akhir ini menjadi salah satu ikon training bertema Sedekah. Jika orang lain mengajarkan mendapat kekayaan dengan berinvestasi properti atau bermain saham dan forex, Ippho mengajarkan sedekah sebagai cara untuk mendapatkan kekayaan. Dia mengenalkan metode yang dia sebut



sebagai “Metode Otak Kanan” dan menjuluki dirinya sebagai Ippho “Right” Santosa.

Ippho yang kini baru berusia 30-an mengawali karir sebagai Dosen di Batam, kemudian menjadi salah satu penerjemah untuk proposal-proposal di PBB (Perserikatan Bangsa-Bangsa). Selain itu, dia aktif berbisnis berbagai macam. Tahun 2005-2006 adalah awal karirnya dalam bidang training. Dia menulis buku berjudul “7 Keajaiban Rezeki” terbitan Gra-

media yang selalu bertengger diposisi *best seller*.

Setidaknya sudah 200 ribu orang lebih mengikuti training dan seminarnya. Pesertanya berasal dari berbagai kalangan, tua muda, yang penting mereka yang punya ambisi untuk cepat kaya. Tak hanya di dalam negeri, Ippho juga melatih di beberapa Negara tetangga seperti Malaysia, Singapura, Brunei Darussalam dan Filipina.



“Kalau mau kaya, rumusnya 20 persen,” ujarnya. Maksudnya adalah jika seseorang ingin sejumlah tertentu uang, maka dia harus bersedekah dahulu senilai 20 persen dari uang yang dia harapkan akan datang tersebut. Jadi jika ada orang mengharapkan 10 juta rupiah maka syaratnya adalah dia harus bersedekah minimal 2 juta baru kemudian bisa berharap akan mendapatkan 10 juta.

Ippho mendobrak sejumlah “pemikiran usang” yang dia sebut sebagai “rumus orang berotak kiri” seperti “saya akan bersedekah jika sudah kaya”, atau “saya akan menyumbang jika sudah punya uang banyak”, atau “sedekah cukup dengan uang kecil atau recehan”. Oleh dia, rumusnya dibalik menjadi “karena saya ingin kaya, maka saya harus banyak sedekah”, kemudian “sedekah yang keluar haruslah besar dan bukannya recehan”.

Ippho meyakinkan bahwa metodenya ini sudah teruji dan ratusan orang membuktikan bahwa sedekah yang dahsyat akan menghasilkan kekayaan yang dahsyat pula.

Ikhlas itu harus dilatih terus, sehingga sifat pelitnya hilang.

“Kata Allah, sedekah selalu akan dibalas. Kenapa selama ini kita sudah mengaku bersedekah tapi merasa tidak mendapat balasan? Karena sedekah kita recehan maka balasannya juga nilainya recehan,” tukasnya

Ippho menegaskan bahwa bagi kalangan menengah apalagi mampu, tidak pantas mereka untuk berharap menjadi lebih kaya sementara ketika masuk masjid hanya beramal dengan uang bergambar orang membawa golok (uang seribuan, red). Menurutnya, karena mau masuk masjid, maka yang dibawa haruslah uang bergambar orang berpeci dan yang mau solat jamaah (uang seratus ribuan yang bergambar Soekarno Hatta berpeci, red)

Soal keikhlasan, Ippho tidak mempersoalkan. “Ikhlas tidak ikhlas, yang penting sedekah. Ikhlas itu tidak datang begitu saja, tapi merupakan hasil latihan berulang-ulang alias kebiasaan,” katanya. Dia menambahkan bahwa karena memang kodrat manusia adalah pelit, maka ikhlas itu harus dilatih terus, sehingga sifat pelitnya hilang.

Begitu pula dengan sedekah apakah harus diam-diam atau terang-terangan, Ippho juga tidak mempermasalahkan. “Dalam ajaran agama, ada keterangan boleh sedekah sembunyi-sembunyi, juga boleh sedekah terang-terangan. Yang tidak

boleh adalah orang itu diam-diam tidak sedekah, pura-pura *merem* sambil dzikir ketika ada kotak amal lewat di depannya,” ujarnya menyindir.

Jadi menurutnya, ibarat memancing di laut, semakin besar umpan yang kita pakai, maka kemungkinan akan mendapatkan ikan. Sedekah adalah umpan untuk mendapatkan kekayaan maka semakin banyak bersedekah, akan semakin banyak kekayaan yang diperoleh. Bahkan, menurutnya balasan sedekah itu dapat diterima siapa saja, baik orang beragama maupun atheis.

“Bill Gates, dia Kristen yang taat. 80 persen kekayaannya disedekahkan. Logika orang miskin mengatakan hartanya akan berkurang, tapi nyatanya, dia masih bertengger di daftar puncak orang terkaya dunia. Kita orang Islam sering salah kaprah, menganggap jika orang non muslim berbuat baik, maka akan sia-sia. Padahal, sedekah itu didunia sendiri memiliki *Law of Reciprocity*, dia berbuat maka hasilnya akan kembali padanya. Urusan akhirat adalah urusan lain,” jelasnya.

Meski di setiap trainingnya dia mengajak peserta spontan bersedekah, dia tidak menjadi penyalur atas sedekah itu. Dalam trainingnya, dia menganjurkan peserta untuk berbuat baik, bersedekah untuk lingkungan terdekatnya, dimana saja dia tinggal. ●



Yang Nyaris Tak Terdengar Lagi

Pemerintah sejak tahun 2007 telah mengedarkan tabung gas 3 kg mencapai 60 juta unit kepada masyarakat. Sebaran dan penggunaan bahan bakar untuk keperluan sehari-hari itu, oleh kebanyakan masyarakat termasuk di kota Jakarta rupanya dapat sekaligus menyurutkan pengguna setia minyak tanah. Minyak tanah tidak saja digunakan untuk memasak keperluan rumah tangga, mulai seorang penjual tahu, tempe, dan singkong goreng yang mangkal di pinggir jalan, hingga pedagang bakso pun telah berpaling memilih tabung gas tersebut. Dengan berbagai alasan tentunya.

“Minyak, minyak tanah.....minyak tanah”, begitu lontaran khas kalimat yang erat terdengar tak kala penjual minyak tanah memanggil calon pembeli seorang bapak tua berjalan melintas di sekitar kediaman mantan wakil presiden, M. Jusuf Kalla, di jalan Dharmawangsa, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan. Sapaan unik seperti itu ternyata masih bisa kita dengar langsung dari seorang Sawal (67) yang acap melintas setiap paginya di jalan Prapanca, Wijaya, Cipete hingga Radio Dalam, Kebayoran Baru. Begitu juga saat siang hari hingga jelang bedug sholat Magrib, Sawal memikul 40 liter minyak tanah di sepanjang jalan yang dikenal sebagai salah satu kawasan elit di bilangan Jakarta Selatan.

Dan, kakek dua cucu ini telah melakoninya selama 21 tahun. Menggunakan sebilah bambu yang digunakan untuk memikul dua kotak

kaleng yang masing-masing berisi 20 liter minyak tanah itu telah menjadi “senjata” serta saksi berkat keuletan dan kesabaran kakek asal Pemalang, Jawa Tengah ini. Berjalan tanpa alas kaki, kakek pemilik tinggi badan sekitar 150 cm itu terus menapak cepat sambil meneriakkan dagangannya. “Minyakkk... minyak tanah....,” begitu teriak lantang sang kakek. Sesekali Sawal mengeser topi laken lawas yang dipakainya seperti layaknya sang koboi memacu laju kuda tunggangannya.

Suami Bawon Karmah ini menapak ibu kota Jakarta sejak 1980 yang sebelumnya Sawal pernah merantau juga di Lampung Tengah, sebagai buruh perkebunan cengkeh dan kopi sejak tahun 1975 sampai 1980. Ia pernah mendapatkan gaji Rp60 setiap harinya. Setelah menikahi dara asal Kampung Randu Dongkal, Kecamatan Dongkal, Kabupaten Pemalang, Jawa Tengah di tahun 1980, Sawal muda memulai mengadu nasibnya di

Jakarta. “Saya berangkat dari Pemalang sendiri dan numpang tidur di rumah bapak Muktang di jalan Karya Utama,” kenangnya. Besok paginya, tambah Sawal, langsung jualan minyak tanah keliling *pake* pikulan yang sudah saya buat sendiri dari kampung. *Alhamdulillah*, pikulan ini kuat *sampe* sekarang,” imbuhnya. Saat itu harga minyak tanah dijual ke masyarakat Rp225/liter. Dengan mengantongi keuntungan sebesar Rp45/liternya, kakek yang juga pernah mengenyam pendidikan sampai kelas 2 Sekolah Rakyat (SR) ini mampu menjual minyak tanah hingga 150 liter setiap harinya.

Namun perjuangan hidup Sawal rupanya tidak semulus tahun-tahun pertama ketika ia memulai profesinya sebagai penjual minyak tanah keliling. Saat ini dengan semakin berkurangnya jumlah pemakai bahan bakar minyak tanah, bapak dua anak ini hanya mampu meraih penjualan minimal 40 liter setiap harinya.

Minyak tanah sudah menjadi barang langka sebagai bahan bakar di Ibu Kota Jakarta.



Dengan harga jual eceran sebesar Rp.10.000/liter, setiap harinya Sawal pun mampu mengumpulkan hasil pendapatannya rata-rata Rp42.000. Dengan hasil tersebut, kakek ini masih mampu menjalani kehidupannya di kota metropolitan, Jakarta. Tidak hanya itu, Sawal rupanya masih sanggup menabung sebagian sisa pendapatannya itu yang disimpannya selama 40 hari kemudian dibawanya ke kampung halaman.

Sawal terus berjuang selama 40 hari di Jakarta untuk menghidupi keluarganya, setelah itu ia menemui istri, anak-anaknya serta 2 cucu tercintanya di Dusun Kali Torong, Pemalang selama 10 hari. Selain untuk mencukupi kebutuhan hidup tinggal di Jakarta, rupanya Sawal pun masih mampu membawakan sabun mandi, deterjen, minyak goreng, odol, teh, dan gula pasir yang dibawanya sendiri saat pulang kampung. “Kadang-kadang saya juga *bawain* mainan untuk cucu-cucu saya,” ujar kakek yang kerap meng-

gunakan baju lengan panjang saat berjualan keliling.

Ditengah perubahan zaman yang cepat bergerak, rupanya tidak menyurutkan tekad Sawal untuk tetap berjualan minyak tanah dengan cara dipikul dan berkeliling setiap harinya. Sawal pun terus berjalan memikul dua kaleng berisi minyak tanah itu dari pintu ke pintu, dari gang ke jalan besar, memasuki pasar tradisional, menembus pemukiman elit dan menyeberangi padatnya lalu lintas kota Jakarta.

Tinggal bersama dengan delapan orang yang berprofesi sama dalam satu rumah sederhana milik sang majikan, Haji Abdullah A. Zaini di jalan H. Saidi Guru, Gandaria Utara, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan ini, Sawal sangat mensyukuri berkah yang diberikan Sang Kuasa untuk senantiasa menjaganya tetap sehat.

“Sawal sangat baik orangnya, dia *nggak kepengen ngerepotin* teman-temannya,” ujar Carmah (59) salah satu rekan Sawal di agen minyak

tanah “Berkah Gas” tempat mereka tinggal. “*Kalo Sawal pas ngerasa* sakit, dia (Sawal) pilih pulang kampung ketemu keluarganya. Paling lama dia cuma 10 hari dikampung, terus balik ke sini lagi. Dan langganan minyak tanahnya sementara diberikan kepada teman lainnya. Jangan sampai kosong”, tambah pria asal Kuningan, Jawa Barat ini.

Minyak tanah sudah menjadi barang langka sebagai bahan bakar di Ibu Kota Jakarta. Fungsinya kini telah banyak tergantikan dengan hadirnya “si tabung gas hijau”. Kepungan gedung-gedung mewah serta hilir mudik arus kendaraan terus menggerus perjalanan panjang nadi kehidupan ekonomi kota Jakarta. Sawal pun telah melalui perjalanan itu diantara deretan bangunan kokoh dan runtutan waktu setiap harinya.

Saat jarum jam menunjukkan pukul 8 pagi Sawal memulai menapaki kehidupan itu selama 2 jam dengan memikul 40 liter minyak tanah. Berikutnya, bada sholat Dzuhur hingga menjelang sholat Magrib, Sawal merengkuh lagi perjalanannya mencari nafkah demi mencukupi kehidupannya di Jakarta dan keluarga yang ditinggalkan di kampung halaman. Inilah salah satu cinta Sawal di era tabung gas hijau. ●





Ambigu

Oleh: Houtman Z Arifin

Kita butuh sesuatu namun kita benci sesuatu. Kira-kira demikianlah yang terjadi pada kehidupan masyarakat kita saat sekarang. Kerap kali kita menemui suatu hal dan diakui membutuhkan, namun disaat yang sama membencinya setengah mati. Benci tapi rindu, keberadaannya tak selalu diinginkan tapi jika dibuang sungguh sayang. Berbagai bidang kehidupan saat ini memasuki level keanehan yang ternyata kita semua mengamini bersama.

Contoh kecil adalah Polisi. Sebagai sesama manusia dan anak bangsa, sungguh kita menghargai profesi itu. Para Polisi itu, sebagai sebuah profesi, telah mempertaruhkan nyawanya untuk menjaga keamanan masyarakat. Tidak jarang mereka harus gugur diujung peluru para penjahat. Sebagai manusia, mereka tentu saja adalah tulang punggung keluarga, sang pencari nafkah, dan dibelakang mereka bergantung sekian jiwa dari nafkahnya.

Namun, dilain pihak, kita kerap menemui mereka (Polisi) dalam posisi yang menjengkelkan. Disudut-sudut pasar, para pedagang kecil dimintai “uang keamanan” oleh sejumlah orang berseragam Polisi yang gagah. Di jalan raya, para pengendara “ditunggu” untuk melakukan kesalahan. Tidak jarang seorang Polisi lalu

lintas sengaja bersembunyi dibalik rerimbunan dekat penanda “larangan memutar”. Lalu ketika ada pengendara yang “nakal” memutar, *ups..* ini dia mangsa tilang.

Dalam bidang hukum, kondisinya tidak jauh berbeda. Tuan Hakim yang terhormat menjadi tumpuan banyak pihak yang bersengketa. Dia disanjung, diharapkan berbuat adil. Namun, ternyata tidak selalu begitu karena tidak jarang Tuan Hakim tidak membela yang benar, tapi membela “yang bayar”. Masyarakat jengkel, hingga timbul istilah HAKIM (Hubungi Aku Kalau Ingin Menang).

Ketika kasus terbongkar, maka Tuan Hakim nakal itu kemudian berganti seragam, dari Toga yang agung menjadi seragam tahanan. Kita butuh Hakim sebagai jalan keluar atas berbagai persoalan, namun disaat



FOTO: BRR

yang sama membenci dan selalu *suudzon* (berburuk sangka) pada kinerja mereka.

Yang paling tragis adalah bidang agama. Para pemuka agama (tentu saja tidak semuanya) adalah panutan bagi ummat. Kita butuh mereka sebagai sosok yang menyejukkan, memberikan berkah dan penengah bagi semua orang. Kita butuh dengan fatwa mereka atas berbagai persoalan, karena memang ditangan merekalah ilmu agama itu berada, lengkap dengan dalil yang dipercaya bersumber dari Tuhan dan para Rasul-Nya.

Hanya saja, kita juga harus maklum, karena Pemuka Agama juga manusia, yang memiliki hawa nafsu dan preferensi. Maka sebagaimana yang sering terjadi, para Pemuka Agama justru menjadikan dalil, firman Tuhan, sabda Rasul sebagai sarana adu pembenaran atas berbagai hal yang kontroversial. Mereka menjadikan ilmu agama sebagai tudung pelindung, benteng pertahanan dan pembenaran atas perbuatan tertentu yang mereka memiliki preferensi didalamnya.

Ketidakjelasan sikap kita atas berbagai hal tersebut bisa jadi merupakan buntut dari lemahnya keteladan



an yang merupakan ujung tombak ketahanan masyarakat. Orang-orang yang dipercaya memegang suatu amanat tidak berbuat sesuai dengan kodrat amanat tersebut dan hanya bekerja saja, sekadar mencari penghidupan dan kesenangan duniawi jika perlu dengan mengorbankan kepentingan orang lain.

Cobalah tengok diri sendiri, mungkinkah kita juga bagian dari hal itu? Mari kita sejenak merenungi, mungkinkah kenaikan pangkat kita kemarin adalah dari hasil menjelekkan sejawat di mata atasan? Atau kiriman paket dari seseorang tempo hari sebenarnya berasal dari tanda tangan kita yang “secara halus” mendukung dia memenangkan tender dikantor. Atau bisa jadi pertambahan harta kita yang cukup drastis, koleksi alat elektronik dirumah sebenarnya adalah buah tangisan beberapa orang

yang secara tidak langsung kita rampas melalui berbagai “aturan” yang kita buat sendiri.

Jadi, kita yang butuh tapi benci dengan Pak Polisi, Pak Hakim dan Pak Rohaniwan juga sebenarnya menempati posisi yang sama dengan mereka. Orang lain butuh kita tapi juga benci dan muak dengan kita. Seperti halnya kita memaki Pak Hakim nakal, ternyata nun dibelakang sana, kita juga bahan caci maki orang lain. Kita marah ditilang tanpa alasan oleh Polisi, dan beberapa jam lagi orang lain marah dengan kita karena dikantor, kita “menilang” teman kita dalam rapat bulanan sehingga si kawan tadi ditunda kenaikan pangkatnya.

Rasanya kita akan terus dalam pusaran ini, apabila kita tidak berhenti untuk selalu memikirkan perut sendiri. ●

Para pemuka agama (tentu saja tidak semuanya) adalah panutan bagi ummat.



Mengail Rejeki di **PANTAI LOSARI**

Matahari baru saja berangkat dari peraduannya di ufuk timur. Udara masih cukup dingin walau tidak menggigit. Desiran angin terasa cukup kencang menerpa kulit, khas angin laut. Tapi di tepi jalan sepanjang pantai Losari, Makassar, jangan harap untuk menemukan suasana hening senyap.

Di pantai ini, nampaknya sejak semalam tidak ada yang tertidur alias ramai sepanjang waktu. Penjaja makanan kecil, penjual cinderamata, sampai tukang asongan rokok berseliweran memenuhi sepanjang area sejak dari depan Hotel Imperial Aryaduta, Makassar, hingga Makassar Golden Hotel. Itu yang terlihat, karena keramaian sesungguhnya yang terjadi diluar itu tidak terlihat.

Pantai Losari adalah salah satu tujuan rekreasi yang paling ternama di Makassar, Sulawesi Selatan, yang ketenarannya terdengar hingga seluruh penjuru Nusantara. Mungkin, kalau bukan satu-satunya, pantai Losari ini memiliki nama yang dibuat dengan huruf berbahan pelat logam ukuran sangat besar: PANTAI LOSARI, membentang sekitar 20 meter dengan tinggi 2 meter lebih.

Perjalanan ke kawasan pantai Losari sangat mudah, bagi wisatawan dari luar daerah, dapat menempuh dengan pesawat terbang. Dari bandara Sultan Hasanuddin, kita dapat menumpang taksi. Kawasan pantai Losari sendiri dekat dengan salah satu

wahana indoor terbesar yakni Trans Studio Makassar, yang juga sangat populer, hingga digadang-gadang sebagai yang terbesar di tanah air.

Pantai Losari tidak berpasir layaknya pantai pada umumnya, karena tepinya langsung menempel ke badan jalan. Dulu, konon sebenarnya ada ruang pasirnya, tapi entah bagaimana, kemudian area pasir menghilang dan jadilah seperti yang terlihat sekarang. Namun demikian, magnet pantai ini begitu besar sehingga menarik perhatian ribuan orang untuk sekadar duduk-duduk sambil menikmati sebatang rokok dan menyeruput kopi di beton-beton pembatas yang langsung menjorok ke laut.

DESTINASI

Para penjual tidak hanya menjajakan barang, tapi juga keahlian. Ada sekelompok anak muda sedang beratraksi dengan memutar bola menggunakan pulpen di mulutnya. Ada juga yang bermain atraksi bola kaki dengan lincah. Sebentar-sebentar, terdengar riuh tepuk tangan dan teriakan karena bolanya hampir-hampir jatuh, tapi tidak jadi. Kelompok anak muda bak pemain sirkus ini ternyata memang unjuk kebolehan untuk menarik perhatian terutama anak-anak. "Siapa tahu ada yang tertarik lalu menghubungi kami untuk memeriahkan acara ulang tahunnya" kata salah seorang dari mereka.

Ada lagi kerumunan, kali ini hampir semuanya anak-anak. Mereka sedang antri untuk menaiki kapal motor kecil yang akan membawa

mereka keliling tepian pantai. Satu putaran dihargai Rp. 5.000 per kepala. Tampak sang kenek kapal motor sibuk menghitung dan mengutip uang dari penumpang sebelum berangkat. "Kalau tidak bayar didepan, takut kabur, bang" katanya sambil memasukkan gepokan uang ke sakunya yang sudah penuh uang juga. Begitu mesin motor dinyalakan, lalu bruuumm...anak-anak pun berteriak girang ketika kapal kecil itu bergoyang melaju, melawan ombak yang riaknya tidak besar itu. ●

Kelompok anak pemuda bak pemain sirkus ini ternyata memang unjuk kebolehan untuk menarik perhatian



Cinta Untuk Bertumbuh



Ismail A. Said

■ Presiden Direktur Dompet Dhuafa

Masyarakat miskin banyak yang ditolak masuk rumah sakit, lantaran sulitnya mendapatkan akses kesehatan, juga karena keterbatasan pemerintah untuk melayani hak dasar masyarakat. Tidak kurang pula pemerhati dari berbagai kalangan membangun empati untuk mengatasi problematika kesehatan bagi kaum marginal. Termasuk Dompet Dhuafa dengan membangun rumah sakit gratis untuk kaum miskin, Rumah Sehat Terpadu di Parung, Bogor, Jawa Barat. Namun negeri ini tak kunjung juga memihak kepada kaum miskin untuk mendapatkan hak dasar di ranah kesehatan secara mudah serta dibarengi pelayanan kualitas profesional.

Pada hal, Indonesia dianugerahi sumber alam yang melimpah. Porsi pembangunan, seperti yang dilangsir BPS angka kemiskinan 2010 adalah 31,2 juta jiwa atau 13,33 persen. Namun, angka tersebut belum memasukkan mereka yang tergolong tidak miskin, tetapi sangat rentan terhadap kemiskinan, yang angkanya bahkan jauh lebih besar dari yang miskin yang hanya diukur berdasarkan unsur pendapatan.

Dompet Dhuafa yang sebentar lagi genap di usia ke 18 tahun masa pengabdian sebagai institusi filantropi, berupaya tiada henti melaksanakan kegiatan sosial kemanusiaan dalam program-program solusi pemberdayaan untuk kaum miskin.

Program solusi pemberdayaan yang telah dilakukan Dompet Dhuafa, melalui jejaring sosial dan usaha yang dijalankan, tidak dapat berjalan dengan semangat kemanusiaan sebagai buah dari empati yang dibangun secara kolektif. Empati datang dari perorangan, pemerintah, pelaku bisnis, perusahaan, lembaga sosial, dan masyarakat yang juga memiliki peran

penting dalam realisasi program yang digulirkan. Bentuk empati tidak saja dalam bentuk dana, uang, berbagai hal yang membantu percepatan realisasi program tersebut datang menyapa untuk menyambung cinta kemanusiaan dan alam ini. Tidak saja dari bangsa Indonesia, mereka saudara kita dari luar nusantara ini turut memberikan amanah kemanusiaannya kepada Dompet Dhuafa.

Di era jelang Milad Dompet Dhuafa ini, ternyata masih banyak tugas rumah republik ini, termasuk Dompet Dhuafa untuk segera bergerak dan bersinergi membangun masyarakat kita menuju sejahtera, bermartabat, dan moderen sesuai dengan etika pembangunan bangsa Indonesia. Tidak mudah memang, tetapi dapat dijalankan sambil menemukan solusi demi perbaikan dan kualitas untuk meletakkan pondasi amanah kemanusiaan.

Kenyataan bahwa bersinergi dapat memberikan kemudahan kolektif demi memecahkan tantangan, memberikan rumusan terbaik untuk kemanusiaan, serta meningkatkan kesolehan sosial. Mari kita tingkatkan kesosialan kita untuk mendukung

dan melayani kaum marginal agar peningkatan kualitas pembangunan masyarakat dapat terwujud.

Dalam banyak hal, program-program kemanusiaan meskinnya dapat memberikan pengaruh langsung kepada penerima manfaat. Tidak dapat dipungkiri, singgungan budaya dan struktural dalam masyarakat juga pemegang peranan. Hal ini dapat disikapi dengan lebih mengoptimalkan potensi dan kearifan lokal masyarakatnya. Pemerataan kue pemberdayaan tidak saja pada kota besar, daerah tertinggal layak mendapatkan apresiasi. Partisipasi perempuan dalam pelaksanaan program diberikan tambahan porsi dalam menggerakkan percepatan program. Dan, bias pendidikan dieliminasi dengan pemerataan pendidikan serta mendorong masyarakat agar berani bersikap. Pendidikan juga memegang peran kunci terbesar untuk mengubah hambatan kesempatan.

Semoga dengan cinta kita saling menyapa untuk tumbuh. Tumbuh menjadi cinta yang sebenarnya untuk bersama saling memberikan manfaat yang beredar di tanah air ini. Salam cinta untuk tumbuh. ●

KANTOR PELAYANAN



KANTOR CIPUTAT

Jl. Ir. H. Juanda No. 50, Ciputat Indah Permai,
C 28 - 29, Ciputat 15419;
Telp. (021) 741 6050
Fax. (021) 741 6070



KANTOR SUDIRMAN

Gedung Nugra Santana Lt. 10, Jl. Jend. Sudirman
Kav. 7 - 8, Jakarta 10220;
Telp. (021) 2510722
Fax. (021) 2510613



KANTOR WARUNG BUNCIT

Gedung Harian Umum Republika.
Jl. Warung Buncit Raya No. 37, Pasar Minggu, JakSel Telp.
(021) 780 3747



KANTOR RADIO DALAM

Komp. Margaguna. Jl. Radio Dalam No. 11, JakSel.
Telp. (021) 721 1035



KANTOR RAWAMANGUN

Jl. Balai Pustaka V No. 3, Rawamangun, Jakarta Timur.
Telp./ Fax. (021) 470 4704



KANTOR KARAWACI

Gedung Wardah Jl. Zaitun Raya Islamic Village
Karawaci Tangerang
Telp. (021) 927 49750

KANTOR CABANG



DD HARIAN ACEH

Jl.T. Nyak Arif 156 F, Lingke, Banda Aceh - NAD
Telp. (0651) 7116051
Fax. (0651) 23275



DD SINGGALANG

Jl. Juanda No. 31 C, Pasar Pagi Padang, SumBar
Telp. (0751) 40098



DD JABAR

Jl. Pasir Kaliki No. 143, Bandung, Jawa Barat 40171.
Telp. (022) 6032281
Fax. (022) 6120130



DD BANTEN

Jl. Raya Cilegon No. 7A, Kagungan, Serang, Banten
Telp. (0254) 2222 47
Fax. (0254) 2222 41



DD JOGJA

Jl. Kyai Mojo No. 97, Jogjakarta.
Telp. (0274) 7478605
Fax. (0274) 622914



DD JATIM

Jl. Ngagel Jaya Selatan No. 69 Surabaya
Telp. (031) 502 3290
Fax. (031) 502 6347



DD KALTIM

Jl. Ahmad Yani Rt. 4. No. 1, Karang Jati, Balikpapan,
Kalimantan Timur 76123.
Telp. (0542) 441980
Fax. (0542) 441984



DD SULSEL

Jl. DR. Sam Ratulangi No. 49, Makassar, SulSel.
Telp. (0411) 834618/850494
Fax. (0411) 871162



DD HONGKONG

Jardine Bazar no 62 2/F Causeway bay Hong Kong.
Telp. (0852) 31147536
Fax. (0852) 31194707



DD AUSTRALIA

Centre for Islamic Dakwah & Education Masjid
Al Hijrah 4 Gannon Street, Tempe Sydney, NSW,
Australia. Telp. (061) - (2) - 95911593



DD JAPAN

Fuki Building 3F, Shinagawa Minato-ku Konan 2-2-2
Tokyo 108-0075, JAPAN
Telp. (090) - 6520-0949

KANTOR PERWAKILAN



PEDULI UMMAT WASPADA

Jl. Brigjend Katamso No. 1, Medan, Sumatera Utara
Telp./Fax. (061) 4511936



DSNI AMANAH

Komp. Masjid Nurul Islam, Kawasan Industri
Batamindo, Muka Kuning, Batam.
Telp. (0770) 611901.
Fax. (0770) 611902



DOMPET SOSIAL INSAN MULIA

Jl. Angkatan 66 No. 435, Ruko Orange,
Palembang, Sumatera Selatan.
Telp./Fax. (0711) 814234



LAMPUNG PEDULI

Jl. S. Parman No. 19, Tanjung Karang Pusat,
Bandar Lampung.
Telp./Fax. (0721) 267582



DOMPET SOSIAL MADANI BALI

Jl. Diponegoro 157, Sanglah, Denpasar, Bali.
Telp. (0361) 7445221
Fax. (0361) 241376



RADAR BANJAR PEDULI

Jl. Ahmad Yani Km. 26,9 Landasan Ulin,
Banjarbaru, Kalimantan Selatan.
Telp (0511) 4706151, 7402843
Fax. (0511) 4706150



DOMPET UMMAT KALIMANTAN BARAT

Jl. Karimata No. 2A, Kec. Pontianak Kota, KalBar.
Telp. (0561) 7918676
Fax. (0561) 768190



DOMPET AMAL SEJAHTERA IBNU ABBAS

Jl. Bung Karno 88XX Pagesangan Timur
Kota Mataram, Nusa Tenggara Barat.
Telp. (0370) 6627478 Fax. (0370) 649171



RUMAH SOSIAL INSAN MADANI

Jl. Soekarno Hatta No. 42, Pasir Putih,
Kota Jambi, Jambi
Telp. (0741) 573347



INDONESIAN MUSLIM SOCIETY IN KOREA (IMUSKA)

Jayang-1-dong, Gwangjin-gu, Seoul-si,
Korea Selatan, Telp. +231-51, B103

Rekening atas nama Yayasan Dompot Dhuafa Republika

ZAKAT

Bank Negara Indonesia Syariah	: 009.153.9002
Bank Central Asia Syariah	: 008.000.800-1
Bank Internasional Indonesia (Syariah)	: 2700-000.003
Bank Bukopin (Syariah)	: 880.0021.015
Bank Danamon (Syariah)	: 0058333279
Bank Permata (Syariah)	: 097.100.1992
Bank Rakyat Indonesia Syariah	: 1000.782.919
Bank Syariah Mandiri	: 004.001.2341
Bank Bukopin	: 101.1806.011
Bank Central Asia	: 237.301.8881
Bank Danamon	: 003.1191.455
Bank Mandiri	: 101.00.98300.997
Bank Mega	: 01-001-00-11-55555-0
Bank Muamalat Indonesia	: 301.001.5515
Bank Negara Indonesia	: 000.530.2291
CIMB NIAGA Syariah	: 502-01.00025.00.2
Bank Rakyat Indonesia	: 0382.010000.12300
Bank Mega Syariah	: 100.0000.569

INFAK/ SEDEKAH

Bank Danamon (Syariah)	: 0058333295
Bank Permata Syariah	: 097.100.5505
Bank Rakyat Indonesia Syariah	: 1000.782.927
Bank Syariah Mandiri	: 004.001.0004
Bank Central Asia	: 237.301.9992
Bank Mandiri	: 101.00.81050.633
Bank Mega	: 01-001-00-11-66666-7
Bank Muamalat Indonesia	: 304.000.8010
Bank Negara Indonesia	: 000.529.9527
CIMB NIAGA Syariah	: 502-01.00026.00.8
Bank Rakyat Indonesia	: 0382.01.0000.13306
Bank Mega Syariah	: 00100.02.000101.01

REKENING DOLLAR

Bank Mandiri	: 101.00.04491.922
(Swift Code: BEIIDJA)	
Bank Syariah Mandiri	: 004.013.9911
(Swift Code: BSMDIDJA)	

REKENING EURO

ANZ Panin Bank	: 413.732.00001
(Swift Code: ANZBIDJX)	

WAKAF

Bank Negara Indonesia Syariah	: 009.153.8995
Bank Danamon (Syariah)	: 0058337981
Bank Internasional Indonesia (Syariah)	: 2-700-003338
Bank Mega Syariah	: 100-000-0536
Bank Syariah Mandiri	: 004.002.3300

KEMANUSIAAN

Bank Negara Indonesia Syariah	: 009.153.9002
Bank Mandiri	: 103.00.5577.5577
Bank Central Asia	: 237.300.6343

RUMAH SEHAT TERPADU

Bank Negara Indonesia Syariah	: 1111.5555.64
Bank Muamalat Indonesia	: 303.0017315
Bank Mandiri	: 101.00.05555.469
Bank Central Asia	: 237.304.5454



Layanan Jemput Zakat

0813 1684 7002


Minimal Rp 1 juta, wilayah Jabodetabek

SMS Center :

081212 92528

Email :

layandonatur@dompetdhuafa.org

 PIN : 2739DA16



Transparansi Dana ZISWAF Dompot Dhuafa

PENERIMAAN

Jumlah dana tunai yang diterima lembaga selama bulan Jumadil Awwal 1432 H sebesar Rp 6.328.943.779 terdiri dari penerimaan ZISWAF, dana kemanusiaan "Pray for Japan", dan dana kerjasama (CSR) sebesar Rp 6.313.734.879, dan pengembalian piutang sebesar Rp 15.208.900.

PENGGUNAAN

Penggunaan atas dana yang terhimpun dari masyarakat selama bulan Jumadil awwal 1432 H diantaranya untuk membiayai program regular maupun non regular sebagai berikut:

a. Program Regular

Berupa program rutin pelatihan kebencanaan dan bantuan langsung kebencanaan skala kecil; pemberian bantuan atas ajuan masyarakat untuk biaya berobat, darurat hidup, memulai usaha, anak jalanan, anak yatim, dan Ibnu Sabil; bantuan rutin untuk pembinaan cacat mental melalui Yayasan Kerisnangtung, program rutin pelatihan kewirausahaan; program rutin kesehatan; program regular dalam bidang pertanian; Program regular pendampingan masyarakat; program regular pendidikan; biaya akomodasi monitoring, evaluasi dan operasional program; program regular peningkatan kapasitas lembaga amal zakat dan penyediaan informasi zakat melalui IMZ; Program peningkatan kapasitas LAZ di daerah-daerah; biaya operasional kantor yang tidak berhubungan langsung dengan kegiatan penyaluran program; sosialisasi ZISWAF melalui berbagai media seperti buku, TV, surat kabar, spanduk, brosur, dan event-event khusus

b. Program Non regular

Berupa penyaluran dana beasiswa Klaster Mandiri Ponorogo, Merauke, dan Bantaeng; Set up awal LKC Purwokerto dan Gerai Sehat Tambun; Program Air untuk Kehidupan di Jawa Timur, Sumatera Barat, NTB, Lampung, dan Banyuwangi; Pemberdayaan pengrajin anyaman ketak dan sapi bali di NTB; pra operasional Klaster mandiri di Bali dan Lampung; pemberdayaan masyarakat seputar Gambir; Penyusunan IZDR dan IMZ Award; Bantuan operasional sekolah ketrampilan YASMIN; Program sanggar rakyat di Lebak;

c. Penyaluran dana kemanusiaan

Penyaluran dana kemanusiaan Gaza secara bertahap, Penyaluran bersama Forum Zakat berupa Program Sinergi di daerah bencana; Program pemberdayaan pengrajin handycraft di daerah sekitar Merapi; operasional STF di beberapa tempat eks bencana seperti Tasikmalaya, Mentawai dan Wasior; dan pengiriman bantuan ke Jepang

Laporan Arus Kas Periode 01 Ramadhan 1431 H - 30 Jumadil Awwal 1432 H

Periode 01 Ramadhan 1431 - 30 J. Awwal 1432 H		
	30 J. Awwal	Akumulasi Ramadhan - J. Awwal (Rp)
Arus Kas Diperoleh dari (Digunakan untuk)		
Aktivitas Operasi		
Penerimaan Dana Masyarakat:		
- Zakat	4,784,821,909.00	53,324,243,961.22
- Infak/Sedekah	889,076,688.00	7,706,051,649.19
- Dana Infak Terikat		12,006,373,230.00
- Wakaf	449,027,886.00	5,483,923,937.58
- Solidaritas Kemanusiaan	190,808,396.00	7,589,616,744.65
- Tebar Hewan Kurban		19,629,971,000.00
Penerimaan Bagi Hasil		254,864,049.48
Penerimaan Dana Jasa Giro		12,165,259.51
Pelunasan (Pemberian) Piutang	15,208,900.00	(1,073,729,210.00)
Penerimaan Lain-lain		(732,190.91)
Hibah:		-
- Fakir Miskin	(4,589,930,219.00)	(29,963,485,750.00)
- Gharimin		(4,200,000.00)
- Ibnu Sabil	(385,000.00)	(254,414,500.00)
- Fii Sabillillah	(1,638,677,103.00)	(10,046,603,160.00)
- Muallaf		(36,665,000.00)
- Kegiatan Sosial Dana Infak	(407,404,018.00)	(3,010,127,519.40)
- Pemasyarakatan ZIS	(687,014,782.00)	(8,158,667,027.57)
- Penyaluran program Wakaf	(554,000,000.00)	(1,620,427,619.00)
- Operasional Wakaf	(38,472,800.00)	(879,725,755.00)
- Bantuan Kemanusiaan	(1,062,355,202.00)	(4,420,945,427.00)
- Pembangunan Sarana Umum	(10,658,000.00)	(10,658,000.00)
- Operasional rutin	(876,132,829.00)	(7,451,026,198.44)
- Program Zona Madina	(150,959,395.00)	(1,463,570,595.00)
- Penyaluran Infak Terikat	(821,215,100.00)	(11,518,827,785.90)
- Penyaluran Tebar Hewan Kurban		(13,035,332,500.00)
- Operasional Tebar Hewan Kurban		(2,446,527,550.00)
Uang Muka Kegiatan	(385,159,000.00)	(3,686,796,198.00)
Kewajiban Pembayaran	2,875,572,116.00	7,318,111,328.00
Arus kas Bersih dari Aktivitas Operasi	(2,017,847,553.00)	14,242,859,173.41
Arus Kas Diperoleh dari (Digunakan untuk)		
Aktivitas Investasi		
Penarikan (Penyaluran) Dana Bergulir		-
Penarikan (Penyaluran) Investasi		(2,030,875,000.00)
Penjualan (Pembelian) Aktiva Tetap	(5,636,541,900.00)	(14,988,374,068.00)
Arus kas Bersih dari Aktivitas Investasi	(5,636,541,900.00)	(17,019,249,068.00)
Kenaikan (Penurunan) Bersih Kas dan Setara kas	(7,654,389,453.00)	(2,776,389,894.59)
SALDO DANA AWAL PERIODE	26,250,248,337.67	21,372,248,779.26
SALDO AKHIR (30 J. Awwal 1432 H)	18,595,858,884.67	18,595,858,884.67

- d. Penyaluran untuk program wakaf
Berupa permulaan pembangunan DD Futsal menggunakan tanah wakaf di daerah Kampung Utan yang biaya pembangunannya didanai dari dana wakaf produktif
- e. Penyaluran untuk program zona madina
Berupa pembayaran kontraktor pembangunan RST, program-program rutin di kawasan zona madina seperti senam sehat dan silat Jampang, serta persiapan operasional RST

- f. Penyaluran dana infak terikat
Berupa Program Pemberdayaan Masyarakat Pedagang Makanan Jajanan Sehat di Banjarmasin, Banjarmasin dan Depok, Program Sekolah Guru Ekseleusia Indonesia. Dan renovasi Perusptakaan Khusus Tunanetra kerjasama dengan Hypermart; Program renovasi MTs Sikilang kerjasama dengan TVOne; Program Layanan Mustahik kerjasama dengan Majelis Taklim Telkomsel; Program pendampingan SD di Padang, Bengkulu, Jakarta, Jogja dan Sulawesi Tenggara kerjasama dengan Trakindo; serta Program Aksi Layan Sehat kerjasama dengan Pupuk Kujang

Rekening Cabang atas nama Yayasan Dompot Dhuafa Republika

DD ACEH

Zakat

BMI	2410002215	YAY. DOMPET DHUAFa
-----	------------	--------------------

Dompot Dhuafa Singgalang

Zakat

BNI SYARIAH	234 22222 4	DOMPET DHUAFa SINGGALANG	Infak	BNI SYARIAH	234 66666 6	DOMPET DHUAFa SINGGALANG
MANDIRI	111 000 500 4888	DOMPET DHUAFa SINGGALANG	MANDIRI	111 000 500 5000	DOMPET DHUAFa SINGGALANG	

Dompot Dhuafa Banten

Zakat

BNI SYARIAH	1 6666 5555 6	YAY. DDR - BANTEN	Infak	BCA	2454 000 551	YAY. DOMPET DHUAFa
BSM	146 006 4444	YAY. DDR - BANTEN				

Dompot Dhuafa Jogja

Zakat

BNI SYARIAH	155 556 666 8	YYS. DOMPET DHUAFa REPUBLIKA-DD JOGJA	Infak	BNI SYARIAH	188 899 999 5	YYS. DOMPET DHUAFa REPUBLIKA-DD JOGJA
BCA	802 00 999 42	YAY. DOMPET DHUAFa	MANDIRI	137 000 789 007 8	YAY. DOMPET DHUAFa REPUBLIKA - JOGJA	

Dompot Dhuafa Jatim

Zakat

BMI	0000 124 511	YAY. DOMPET DHUAFa	Infak	BCA	064 070 2222	YAY. DOMPET DHUAFa
MANDIRI	142 000 766 666 1	YAY. DOMPET DHUAFa REPUBLIKA. JATIM	MANDIRI	142 000 7333 445	YAY. DOMPET DHUAFa REPUBLIKA. JATIM	

Dompot Dhuafa Sulsel

Zakat

BMI	801 00118 15	DOMPET DHUAFa REPUBLIKA	Infak	BMI	801 00119 15	DOMPET DHUAFa REPUBLIKA
PERMATA SYARIAH	581 19673 53	DOMPET DHUAFa SULSEL	BNI SYARIAH	015 93871 45	DOMPET DHUAFa SULSEL	

Dompot Dhuafa Kaltim

Zakat

BSM	002 004 000 5	DOMPET DHUAFa KALTIM QQ ZAKAT	Infak	BMI	601 00108 15	DOMPET DHUAFa KALTIM QQ INFQAQ
BMI	601 00107 15	DOMPET DHUAFa KALTIM QQ ZAKAT	BNI SYARIAH	009 508174 0	YAYASAN DOMPET DHUAFa KALTIM (INFQAQ)	
BCA	1911 3688 33	YAYASAN DOMPET DHUAFa REPUBLIKA	MANDIRI	149 0004 26389 5	DOMPET DHUAFa KALTIM	

Dompot Dhuafa Jabar

Zakat

BMI	101.00209.15	Infak	BMI	103.00014.15
BSM	007.0017849	BSM	007.00.888.33	
BCA	0083.053.523	BCA	0083.053.442	

Paper Tole:

Potongan Kertas Menjadi Komoditas Seni

PAPER TOLE sebuah kerajinan tangan yang dapat mengubah gambar dua dimensi menjadi terlihat tiga dimensi.

Adalah Josephine Onie yang berprofesi sebagai arsitektur ini dan yang pertama kali memperkenalkan serta mengembangkan seni berbahan kertas asal negeri Kincir Angin itu di Indonesia. Berawal dari liburannya ke Negeri Kang-guru di tahun 1996, disanalah Onie melihat hasil karya eksotik ini dan kemudian dicoba diterapkan di Indonesia. Sebuah gagasan seni dan memiliki prospek bisnis yang cemerlang walaupun tidak serta merta mendapatkan respon positif di negeri ini. Akan tetapi, wanita lulusan Universitas Parahyangan Bandung ini ternyata tidak pernah putus asa. Ide kreatifnya tidak pernah habis, sehingga menghasilkan suatu terobosan pengembangan seni Paper Tole tersebut.

Visi yang dikedepankan oleh Onie adalah ingin mengangkat budaya Indonesia melalui paper tole ini, misalnya mengedepankan image ten-

tang adat-istiadat nusantara melalui gambar karyanya berbentuk tarian, pakaian, candi, wayang, ondel-ondel, becak, dan sebagainya. “Di Bali saya sudah membuat karya sejenis ini dan mendapatkan sambutan konsumen yang luar biasa,” ujar Onie saat ditemui di galerinya di jalan Sampit IV No.8A di kawasan Blok M, Kebayoran Baru, Jakarta Selatan.

Di negara-negara Eropa Paper Tole ini sangat terkenal dan dalam bentuk bingkai. Akan tetapi tidak di Indonesia. Onie menciptakan dan mengembangkan sendiri kreasinya dengan berbagai bentuk karya sesuai dengan fungsi masing-masing. Onie menyediakan kreasi Paper Tole seperti dalam bentuk kartu ucapan, *souvenir*, tempat kartu nama, foto keluarga, serta foto Pre-Wedding, dan lainnya. Semua dapat dilihat, dipesan atau dibeli di

galerinya yang tidak jauh dari lokasi Blok M Plaza, Jakarta. “Saat ini Paper Tole sudah mulai dikenal masyarakat maupun perusahaan, terutama order untuk *souvenir* dan Pre-Wedding,” tambahnya semangat. Ada kemungkinan, lanjut Onie, Paper Tole adalah sebuah seni yang unik dan membutuhkan waktu serta konsentrasi tersendiri dalam proses pembuatannya. “Terutama bila gambar harus saya lukis sendiri,” tukas ibu berkaca mata ini.

Tidak hanya bertujuan untuk menjual, Onie pun menyediakan bimbingan atau pelatihan membuat Paper Tole itu di galerinya. Tujuannya agar semua dapat membuat Paper Tole sesuai dengan penjiwaannya masing-masing.

“Saya baru belajar 2 hari, dan alhamdulillah sekarang sudah





mulai menyukai seni ini,” ujar Win Soedjatmiko (54) ibu yang tinggal di Kalimantan, Jakarta Timur. Awalnya kurang pede karena *nggak* punya bakat seni, tetapi akhirnya saya bisa lakukan dengan senang. Malahan kepengen buat banyak lagi, tambah-nya.

“Pembuatan Paper Tole sendiri tidak begitu rumit. Hanya sangat diperlukan kehati-hatian dan penjiwaan agar dapat munculnya kesan tiga dimensi tersebut,” ujar Onie. Proses pertamanya adalah melakukan pemotongan gambar dari kertas Art yang telah tersedia dalam album. Kemudian kertas di *embose* yaitu suatu teknik yang bertujuan menimbulkan unsur tiga dimensi menggunakan alat semacam pinset bergalur. Seperti membuat cekung dan membuat cembung suatu gambar.

Langkah selanjutnya, lakukan penempelan dari potongan-potongan gambar dengan menggunakan sejenis lem silikon dari masing-masing lapisan gambar agar bertumpuk.

Setelah itu di vernis dan tahap akhir boleh ditambahkan dengan *glitter* sesuai dengan selera masing-masing pembuat.

Yang diperlukan dalam pembuatannya adalah penjiwaan. Karena setiap orang memiliki unsur penjiwaan yang berbeda-beda, maka hasilnya pun berbeda sesuai dengan cita rasa seninya. Namun, hal yang terpenting dalam proses pembuatannya adalah kehati-hatian. Karena jika ada satu potongan saja yang salah maka gambar itu gagal, tidak bisa terpakai lagi. Karena setiap lembar kertas Art yang disediakan itu harus terpakai semua.

Bagi pengunjung galeri atau yang berminat ingin mendapatkan benda seni Paper Tole buatan Onie ini harga yang dipasang untuk sebuah karya dimulai dengan harga Rp 200.000 hingga jutaan rupiah. Harga tersebut disesuaikan dengan bahan kertas Art yang telah tersedia atau gambar/lukisan baru, proses pengerjaan, ukuran, termasuk material bingkai yang akan menutup seluruh karya tersebut.

Misalnya, untuk ukuran 8x10cm biasanya terdapat 20 potongan gambar, sedangkan ukuran 20x30 cm biasanya sampai lebih ratusan potongan gambar. Dan semakin besar gambar semakin tinggi harganya, karenanya akan menampilkan detail

gambar dan akan lebih rumit. Kategori gambar pada kertas Art yang telah disediakan bermacam-macam corak ataupun desainnya. Ada gambar hitam-putih atau berwarna. Ada yang menampilkan pesona keindahan alam, tokoh kartun, kesan religius, suasana kota, budaya nusantara, tarian khas daerah Indonesia, kendaraan umum, dan lain sebagainya.

Begitu pun dengan persoalan bingkai. Jenis bahan yang dipakai, ukuran bingkai, serta asesoris yang dipasang pada bingkai yang akan menutup hasil karya tersebut juga dapat mempengaruhi harga maupun waktu pengerjaan Paper Tole.

“Semua gambar atau desain buat sendiri, dan di patent-kan. Begitu pula dengan gambar-gambar yang berasal dari pihak lain, kami juga sudah memiliki ijin,” ujar Onie sambil menunjukkan beberapa gambar tokoh/pemandangan yang menggambarkan suasana sebuah kota pada zaman dahulu.

Untuk saat ini Paper Tole yang diproduksi Onie adalah galeri seni Paper Tole yang terbesar di Indonesia. Tidak hanya di Jakarta, penetrasi pemasarannya juga mencapai provinsi Bali dan beberapa kota besar lainnya di Indonesia. Dan, tidak sedikit pula yang mengajaknya membuka bisnis seni paper tole ini di kota-kota lain. ●

Melalui Paper Tole ini, dapat mengedepankan *image* tentang adat-istiadat nusantara.

“Sedekah Pohon” dan Harapan Kebangkitan Kaum Miskin

Seulas senyum mengembang dari bibir Safruddin Hanasi (35). Pria asli Gorontalo ini berulang kali memandangi tanaman Jati Emas dan Kakao yang tumbuh segar disela-sela pohon pinus di Desa Pontolo, Kwandang, Gorontalo Utara, Propinsi Gorontalo (10/4).

Tangannya menggenggam buah pala yang dipetikinya dari tempat yang sama. Di area ini tumbuh 2641 buah aneka tanaman produkti yang dikelola bersama 32 warga lokal yang notabene warga miskin. Setiap dari mereka menjadi perawat atas tanaman-tanaman itu dengan insentif 100 ribu rupiah setiap bulan selama 2 tahun. Harapannya, tidak lama lagi ketika kayu dan buah-buah bernilai mahal itu dipetik, mereka akan segera mendapatkan peningkatan penghasilan dan selanjutnya menanam lagi, begitu seterusnya.

Safruddin dulunya adalah Pemuda Teladan tingkat Provinsi yang belajar tanaman Jati Emas ketika mengikuti Program Pertukaran Pemuda Antar Provinsi ke Ambarawa, Jawa Tengah, tahun 1995 silam. Kembali ke Gorontalo, dirinya langsung menanam lahan-lahan tidur milik warga desa yang dibiarkan kosong. “Saya bagi hasil dengan warga pemilik tanah. Kelak kalau sudah panen, mereka akan diberikan bagian hingga

setengah,” katanya berujar.

Lain halnya Mulhat Ali Nur (40), seorang pengasuh Pondok Pesantren bernama Fajrul Karim di daerah Ciomas, Banten. Pria lulusan salah satu Universitas di Yaman ini mengasuh sekitar 30 orang anak santri penghafal Al-Qur’an yang berasal dari keluarga miskin. Di Pondok Pesantren gratisnya itu, dia juga menanam ratusan pohon Mangga yang saat ini sudah mulai berbunga. Sejak 8 bulan lalu, setiap bulan selama 2 tahun kedepan Mulhat Ali Nur dan santrinya mendapatkan insentif atas perawatan Mangga-Mangga tersebut. “Selanjutnya jika kelak *Insyaa Allah*

panen, kami akan bisa hidup dari hasil panen ini,” ungkapnya.

Di Banten, selain di Ciomas, masih ada dua tempat serupa masing-masing di daerah Cilegon dan Serang. Di Jawa Barat, lokasi serupa juga ada di Cileungsi dan Cianjur. Sementara di Sulawesi, selain Gorontalo, ada di Bone (Sulawesi Selatan) dan Kendari (Sulawesi Tenggara). Puluhan keluarga miskin diberikan bibit pohon produktif secara gratis, diberikan insentif perawatan selama 2 tahun dengan harapan setelah itu mereka semua mandiri dan bisa berdikari dari hasil panen buah atau penjualan kayu tersebut.

“Sedekah Pohon”, demikian nama program. Ide dasarnya sederhana, yakni bagaimana membuat program pemberdayaan keluarga tidak mampu berbasis penghijauan. Program ini juga adalah jembatan bagi para orang





kaya di kota-kota besar yang ingin menanam namun tidak mampu mewujudkan karena tidak ada lahan dan tidak bisa merawat. Dengan “Sedekah Pohon”, si kaya di kota cukup berdonasi 100 ribu untuk sebatang pohon produktif plus perawatan selama 2 tahun. “Pohon yang dipilih diantaranya adalah pohon buah berkayu dengan jangka berbuah pendek, seperti belimbing dan mangga,” terang M. Arifin Purwakananta, Direktur Penghimpunan Dompot Dhuafa yang kala itu masih menjabat Direktur Program yang membidani lahirnya Program Sedekah Pohon.

Menuju Agropolitan

Satu tahun sejak diluncurkan pertama kali pada Februari 2010, Program Sedekah Pohon sudah menanam lebih dari 8 ribu batang pohon produktif yang dikelola oleh keluarga miskin didaerah minus. Rencananya, Program Sedekah Pohon akan terus berkembang dengan cita-cita bahwa semakin banyak kawasan yang tadinya marjinal akan berkembang menjadi kawasan Agropolitan yang handal dan mandiri. “Sedekah Pohon akan menjadi pengungkit karena setelah mereka lulus dalam masa perawatan, maka

hasil panen yang baik akan menjadi *capital* untuk penanaman berikutnya” imbuh Arifin Purwakananta.

Ketidakterdayaan produk pertanian lokal yang selama ini berlangsung karena kalah oleh produk impor seharusnya dapat diatasi dengan cara menumbuhkan ribuan petani baru, yang didukung oleh permodalan yang kuat. Di Thailand, Raja Bhumibol Adulyadej memberikan dukungan yang besar pada sektor pertanian. Disaat krisis ekonomi tahun 1997, puluhan ribu kaum urban yang bangkrut merantau di kota besar seperti Bangkok berduyun-duyun pulang kampung untuk kembali menjadi petani karena adanya keyakinan bahwa hanya pertanianlah yang bisa menyelamatkan dapur keluarga.

Ajaran Islam sendiri sangat menekankan sebuah bangsa menjadi kuat dalam hal pencukupan urusan pangan. Rasulullah SAW senang dengan menanam pohon. Bahkan dalam sebuah riwayat dinyatakan bahwa walaupun besok adalah

Hari Kiamat, jika kita masih bisa menanam sebutir biji kurma, maka lakukanlah. Jika sholat adalah tiang agama, maka pertanian adalah tiang negara.

Maka dapat dirasakan, ketika sebuah bangsa lemah dalam hal pertanian dan urusan pangan, maka begitu mudah didikte oleh berbagai macam kekuatan asing. Posisi tawar yang lemah ini bukan tidak mungkin menjadi ladang eksploitasi dan kedzaliman. Ironis memang, tapi memang itulah kenyataan yang ada di bumi Nusantara tercinta. Tongkat kayu dan batu tidak lagi menjadi tanaman namun tetap menjadi seongkok barang yang tidak berguna.

Dengan begitu luasnya tanah-tanah kosong diseluruh penjuru tanah air dan *bejubunnya* keluarga miskin, maka yang diperlukan tinggal semangat dan kemauan. Disinilah peran si kaya yang berfungsi sebagai “teman yang baik” bagi saudaranya yang kurang mampu. Dengan segala kesibukannya, mungkin perhatian akan menjadi barang langka namun setidaknya apabila rasa kepedulian masih bersemayam, masih banyak cara membantu orang miskin tanpa harus merendharkannya. Berikan mereka bibit pohon produktif agar ditanam berikut insentif perawatannya, sekarang juga! ●

Hasil panen yang baik akan menjadi *capital* untuk penanaman berikutnya



Launching: "Beasiswa Aktivistis Nasional"

Jakarta - Lembaga Pengembangan Indonesia (LPI) Dompet Dhuafa menyelenggarakan *soft launching* "Beasiswa Aktivistis Nasional" di Gedung Joeang '45, Jakarta (21/5). Acara ini merupakan hasil kerjasama LPI dengan Universitas Indonesia (UI), Institut Pertanian Bogor (IPB), dan Universitas Gajah Mada (UGM). Acara ini menghadirkan Cendekiawan Muslim Prof DR Azyumardi Azra, yang berceramah dengan tema: "Peran Aktivistis Dalam Membangun Peradaban Bangsa".

Tokoh lain yang hadir yaitu Effendi Ghazali Ph.D, pakar komunikasi politik UI, Hanta Yudha dari The Indonesian Institute, Presenter Berita Alvito Deanova, dan Zaim Ukhrowi dari Harian Umum Republika. Selain seminar, juga diadakan *talkshow* bertajuk: "Kebangkitan Bangsa". Alvito menegaskan bahwa salah satu peran mahasiswa yang dapat dikembangkan saat ini yaitu memperluas informasi melalui jejaring sosial *online* seperti Twitter, Facebook, atau Blog untuk menyalurkan aspirasi dan apresiasi terhadap lingkungan sekitar.

Acara yang dihadiri kalangan mahasiswa aktivis kampus ini, dalam sesi *Activist Session* menghadirkan Erie Sudewo, salah satu Pendiri Dompet Dhuafa, dan Bambang Suherman, GM Program Sosial Dompet Dhuafa yang memaparkan kiprah Dompet Dhuafa dalam kancah gerakan sosial. ●

Bedah Buku: Surat Berdarah Untuk Presiden

Surabaya - Bertempat di Ruang Publik lantai 1 Gedung Perpustakaan Kampus B Universitas Airlangga Surabaya, Senin (16/5) lalu Migrant Institute Dompet Dhuafa mengadakan acara Bedah Buku "Surat Berdarah untuk Presiden". Tampil sebagai pembedah yakni Drs Gitadi TS, Msi (Pakar Kebijakan Publik), Dra Sastri Y Bakry, Akt, Msi (Sastrawati), Pipiet Senja (pennyunting buku) dan Prapti Banjar (Eks TKI Hong Kong).

Dalam paparannya Pipiet Senja menjelaskan bahwa buku "Surat Berdarah untuk Presiden" lahir setelah diadakannya *workshop* menulis selama sebulan oleh Dompet Dhuafa Hong Kong. Naskah yang masuk ke Dompet Dhuafa Hong Kong sebanyak 200 buah judul dan setelah diseleksi akhirnya terpilih 36 judul yang dibukukan dalam dua bagian. Bagian pertama memuat 21 judul yang dibingkai dalam Hong Kong Negeri Seribu Kisah BMI dan bagian kedua "Surat untuk Presiden" yang memuat lima belas judul.

Sementara Gitadi, tidak setuju menyebut pekerja rumah tangga sebagai Tenaga Kerja Wanita (TKW) karena dari nama itu saja sudah terasumsikan hal-hal yang buruk, rendah dan merendahkan sekali martabat perempuan. Gitadi lebih setuju menggunakan istilah Buruh Migran Indonesia (BMI) sebagai pengganti istilah TKW. ●



Akibat aktivitasnya yang luar biasa itu, Dora pun divonis terkena penyakit langka.

Dora dan Kotak Pandora Hidupnya Yang Tragis

Jakarta - Jumat sore, 13 Juni 2011, ruangan bernomor 814 itu sepi, hampir senyap. Diluar pintu, dua orang petugas *Security* berjaga dengan mimik muka serius. Ruangan ini juga tidak jauh dari *Nurse Station*, tempat para Perawat berjaga. Didalam, dekat jendela, Dora masih berbaring dengan lemah. Matanya hampir terpejam, tapi sesekali terbuka. Gadis 26 tahun asal Kec. Pauh, Kota Padang, Sumatera Barat yang sempat menghebohkan dengan sakit "keringat darah" nya itu kini sudah dirawat di RS Cipto Mangunkusumo (RSCM), Jakarta Pusat. Sebelumnya, Dora dirawat di RS Djamil, Padang dan kemudian dibawa ke Jakarta berkat kerjasama yang baik antara pihak rumah sakit dengan Dompet Dhuafa Cabang Sumatera Barat (DD Singgalang)

Dora memang fenomenal. Perempuan bernama lengkap Dora Indriyanti Tri Murni ini merupakan perpaduan yang unik antara kondisi ekonomi yang buruk dengan karut marutnya keluarga. Demi hidup, Dora harus bekerja 22 jam sehari dengan "multi-profesi", dari menjadi *cleaning service* hingga tukang ojek, plus sembari menyandang status mahasiswi di Universitas Bung Hatta, Padang. Saat banyak para pekerja mengeluh dengan satu dua jam overtime, Dora justru bekerja setiap hari dengan overtime 13 jam, dan itu setiap hari, hanya demi agar dia dan dua adiknya, Dosi (22) dan Doni (16) bisa makan.

"Saya tidak bisa tidur, padahal kata dokter disuruh istirahat," katanya gelisah. Sesekali dia menengok ke jendela ruangnya yang terletak di lantai 8 Gedung A RSCM tersebut untuk menghibur mata. Akibat aktivitasnya yang luar biasa itu, Dora pun divonis terkena penyakit langka berupa keluarnya rembesan darah dari kepala bagian belakang bila sedang berpikir berat. Inilah yang



kemudian membuat heboh dan membuat banyak orang penasaran, apalagi pemberitaan media sangat gencar. Tak kurang sejumlah pejabat tinggi Negara, dan tokoh publik sudah menjenguknya di RSCM. Sumbangan untuk Dora pun mengalir deras dari berbagai kalangan hingga ratusan juta rupiah.

Dugaannya, Dora terkena Diastesis Hemoragik yang merupakan kasus langka dalam dunia kedokteran. "Peluangnya satu banding sejuta orang. Jadi jika penduduk Indonesia 250 juta, maka hanya 25 orang yang berpotensi terkena penyakit ini," ujar dr. Fandy Erlanga, Sp.PD yang merawat Dora sejak datang 3 hari lalu. Fandy menambahkan bahwa kasus Dora ini akan menjadi tambahan *literature* untuk dunia kedokteran yang sangat berharga. Pihak RSCM memberikan 3 dokter spesialis sekaligus yaitu Penyakit Dalam, Psikiatri dan Onkologi.

Sakitnya Dora seolah membuka kotak Pandora atas kehidupan keluarganya yang karut marut. Sejak ibunya meninggal, Dora kemudian hidup mandiri karena ayahnya kemudian pergi menikah lagi. Pernikahan ayahnya yang kedua rupanya juga tidak bertahan lama karena kembali bercerai dan kemudian ayahnya menikah lagi untuk ketiga kali. Dora kemudian hidup bersama dengan mantan Istri kedua ayahnya yang memiliki 3 orang anak (saudara seayah).



Sementara Dosi bekerja di Medan dan Doni masih bersekolah.

Mantan Istri kedua Ayahnya yang berprofesi sebagai Pemulung inilah yang kemudian selalu bahu membahu dengan Dora menjalani hidup sehari-hari. Bahkan, kuliah Dora pun di Universitas Bung Hatta dibantu dari hasil mulung. "Saya harus bantu kerja," tekad Dora. Rambut panjang penanda kewanitaannya pun dipangkas, agar bisa menjadi Tukang Ojek. Dora ngojek di sekitar Kota Padang hingga Bandara Minangkabau yang sebenarnya merupakan kawasan yang sepi dan cukup rawan bagi seorang perempuan. Tidak cukup, Dora pun menjadi petugas kebersihan dan disamping semua itu, dia pun harus belajar untuk kuliahnya.

Dora pun kemudian drop, dan setiap kali merasa berat berpikir, bagian belakang kepalanya mengeluarkan darah segar, merembes melalui pori-pori kulit kepalanya. Pihak RS Djamil Padang yang mulanya menjadi rujukan kemudian merekomendasikan untuk dibawa ke RSCM sebagai pusat rujukan nasional. Beruntung, proses perjalanan dan pendampingan Dora tidak menjadi masalah karena kemudian RS Djamil berkoordinasi dengan Dompot Dhuafa yang sejak era gempa Padang sudah memiliki hubungan yang sangat baik.

"Kami mendampingi Dora sejak dari Padang hingga ke RSCM dan insya Allah akan mengurus semua keperluannya," tutur Karsini, Staf Dompot Dhuafa Singgalang yang menjadi pendamping Dora. "Alhamdulillah, sangat banyak sumbangan yang masuk. Dora alhamdulillah mempercayakan kami (Dompot Dhuafa) untuk menyimpan semua sumbangan yang masuk. Kami akan menjaga dengan sebaik-baiknya," tambah Karsini.

Kini Dora masih berusaha untuk bisa tidur lebih lama dari biasanya yang hanya 2 jam sehari. "Masih pelan-pelan belajar tidur lebih lama," katanya sambil tersenyum. ●

Peresmian 50 Huntara Mentawai

Mentawai, Sumatera Barat - Gempa 7,4 SR yang disusul tsunami pada 26 Oktober 2010 lalu telah melibas habis seluruh pesisir barat Kepulauan Mentawai. Musibah yang mengakibatkan 563 orang meninggal dan hilang tersebut tentu saja menyisakan duka yang begitu mendalam. Ribuan korban selamat harus mengungsi di tenda-tenda seadanya di kebun-kebun dan hutan di perbukitan.

Setelah aksi layanan kesehatan, *trauma healing* dan bantuan logistik pada masa tanggap darurat, Dompot Dhuafa membangun 50 buah hunian sementara (Huntara) sesaat memasuki masa *recovery*. Kini mereka dapat melanjutkan kehidupan yang lebih layak dengan menempati hunian sementara ukuran 6 meter x 4 meter yang terdiri dari 2 kamar tidur dan 1 ruang tamu, ditambah aliran listrik dari kincir angin yang dibangun relawan DMC Dompot Dhuafa atas bantuan dari NGO internasional Rotary.

Huntara tersebut tersebar di kawasan Pasapat (15 unit), Muntei Besar (18 unit), Baleraksok (10 unit) dan Sikakap (7 unit). Pembangunan Huntara di kepulauan yang mendapat julukan Bumi Sikere ini dimulai sejak Oktober tahun lalu. "Hal ini adalah bukti sinergi antara masyarakat dan NGO untuk meringankan penderi-

taan para korban bencana di Mentawai baik muslim maupun non-muslim demi kemanusiaan," ungkap Wakil Bupati Kep. Mentawai Yudas Sabaggalet, saat Peresmian Huntara yang juga dihadiri oleh Direktur Disaster Management Center (DMC) Dompot Dhuafa Ahmad Fikri. ●

Panen Raya Perdana Program Pertanian Hypermart-Dompot Dhuafa



Cianjur – Meskipun bulan Ramadhan tahun 2010 telah lewat, ternyata manfaatnya terus mengalir hingga saat ini. Pada bulan puasa 2010 lalu, Hypermart-Dompot Dhuafa mengadakan Program Infak Kasir yang berhasil mengumpulkan sekitar 1,2 Milyar dari para pelanggan Hypermart. Dana tersebut disalurkan kedalam berbagai program diantaranya pendidikan, kesehatan, pemberdayaan ekonomi, dan pertanian.

Buah nyata dari program pertanian tersebut adalah Panen Raya Perdana di atas lahan sawah seluas 50 hektar di Desa Sukaraharja, Kec. Cibeber, Kab. Cianjur, Jawa Barat. Dompot Dhuafa melalui Jejaring Lembaga Pertanian Sehat (LPS) membina sekitar 11 Kelompok Tani, dengan anggota mencapai 202 Kepala Keluarga (KK). Desa Sukaraharja sendiri, pernah berstatus daerah tertinggal dan menjadi penerima jatah raskin (beras miskin) dari pemerintah walaupun daerahnya subur makmur.

Acara Panen Raya Perdana yang dilaksanakan sejak pagi tersebut dihadiri oleh Direktur Eksekutif Dompot Dhuafa Ahmad Juwaini, Store Manager Hypermart Cianjur Budi Dharma, Muspika setempat, dan masyarakat. Dengan luas 50 hektar, diperkirakan hasil panen mencapai ratusan ton. "Kami sangat gembira bahwa manfaat Program Infak Kasir sangat besar bagi masyarakat," ujar Budi Dharman, yang bertindak selaku Perwakilan Direksi Hypermart. Program Infak Kasir sendiri sudah berjalan selama 5 tahun sejak 2006 dan dengan perolehan dana yang terus meningkat. ●

Launching “Komunitas Filantropi Pendidikan

Jakarta - Dompot Dhuafa, Bertepatan dengan Hari Kebangkitan Nasional 2011 yang jatuh pada tanggal 20 Mei 2011 lalu, Lembaga Pengembangan Insani (LPI) Dompot Dhuafa me-launching Komunitas Filantropi Pendidikan (KFP). Peresmian KFP LPI Dompot Dhuafa dilaksanakan di gedung Auditorium RRI



Jakarta, yang dihadiri para *stakeholder* yang terdiri dari donatur berbagai perusahaan, media massa, profesional, serta mitra kelembagaan LPI Dompot Dhuafa.

KFP LPI Dompot Dhuafa dibentuk sebagai salah satu alternatif solusi pendidikan yang memberikan wawasan, pengembangan dan pengalaman baru bagi siswa marjinal sebagai penerima manfaat di LPI Dompot Dhuafa. Pengalaman berinteraksi dengan budaya yang berbeda dari keseharian para siswa diharapkan dalam memantapkan motivasi dan cita-cita terbaik untuk masa depan para tunas penerus bangsa.

“LPI Dompot Dhuafa merupakan upaya mengembangkan sektor sosial atau filantropi”, ungkap Direktur Eksekutif Dompot Dhuafa, Ahmad Juwaini yang sekaligus membuka resmi KFP LPI Dompot Dhuafa. Filantropi menjadi bagian yang penting bagi kehidupan, lanjut Juwaini, selain sektor negara dan sektor komersial atau bisnis. Hampir semua kebijakan di dunia tidak bisa menghilangkan sektor sosial dalam pengambilan kebijakan ekonomi. Dan, filantropi menjadi faktor besar dalam pengembangan kesejahteraan masyarakat, tambah Juwaini.

Peresmian acara ditandai dengan menorehkan cap tangan dari para perwakilan komunitas di atas selembar kain putih. Dalam acara launching ini ditampilkan juga *performance* dari siswa Smart Ekselensia Indonesia yang piawai membawakan irama musik serta lagu nasional hingga manca negara, “Arumba (Alunan Rumba Bamba)”, dan gesekan biola. Tarian Merak dan Saman juga unjuk kebolehan yang disajikan para siswa-siswi dari sekolah mitra LPI

Dompot Dhuafa.

Program dan aktivitas yang dapat disinergikan dengan KFP LPI Dompot Dhuafa yaitu Smart Ekselensia Indonesia adalah sekolah menengah berasrama akselerasi bagi SMP-SMA 5 tahun untuk siswa dhuafa hasil seleksi dari 33 provinsi di seluruh Indonesia, dan kanal kontribusi filantropi (Guru Tamu SMART Ekselensia, Home-stay, Beasiswa orang tua asuh untuk alumni, dan Mentor tamu untuk alumni); Beasiswa Etos adalah beasiswa investasi SDM yang mengelola biaya untuk pendidikan, pembinaan dan pelatihan serta pendampingan mahasiswa, dan kanal kontribusi filantropi (Mentor tamu beasiswa etos, Trainer pendamping Etoser). Program lainnya, Makmal Pendidikan adalah sebuah laboratorium pendidikan untuk peningkatan kapasitas serta kualitas guru dan sekolah daerah terpencil, dan kanal kontribusi filantropi (*Coach* pendamping sekolah, Konsultan manajemen sekolah dan pendidikan, trainer guru sekolah dampingan); *School Social Responsibility* adalah gerakan kepedulian sekolah untuk memberikan kontribusi bagi lingkungan masyarakat dalam rangka pembentukan karakter kedermawanan sosial, serta kanal kontribusi filantropi (Mentor tamu siswa sekolah project, dan partisipan kegiatan insidental). Program dan aktivitas yang ke lima adalah Sekolah Guru Ekselensia Indonesia yaitu program pembinaan lulusan S-1 *fresh graduate* menjadi guru-guru muda yang bersedia berjuang meningkatkan kualitas pendidikan di sekolah-sekolah marjinal di seluruh Indonesia. Adapun kanal kontribusi filantropi yang dapat disinergikan yaitu Dosen tamu, dan Pembimbing penelitian tindakan kelas.

Acara ditutup dengan menghadirkan motivator Sukses Mulia, Jamil Azzaini, yang memberikan motivasi untuk berbagi serta meraih kesuksesan dan kemuliaan hidup. “Meraih sukses mulia dapat dicapai melalui 4 ta (harta, tahta, kata, dan cinta) dalam kehidupan untuk berbagi,” ungkap Jamil.

Program dan aktivitas KFP LPI Dompot Dhuafa merupakan awal kebangkitan Indonesia untuk dapat melangkah ke arah lebih baik, demi Indonesia yang bermartabat, amanah, dan sejahtera. ●

“Sekarang tempat sholat so dekat”

Kebudayaan masjid atau musholla bagi umat muslim khususnya di Indonesia, tidak hanya memiliki makna religius sebagai tempat ibadah, juga merupakan pusat aktivitas sosial komunitas pemeluk agama Islam dan masyarakat sekitar. Menurut catatan sejarah Islam, masjid memiliki peran penting bagi umat muslim untuk melakukan aktivitas sosial hingga kemiliteran.

Indonesia dengan beragam budaya yang tersebar luas dalam cakupan wilayahnya, daerah pelosok seharusnya juga mendapatkan perhatian khusus mengenai upaya-upaya pembangunan tempat ibadah bagi umat muslim. Dengan pembangunan masjid atau musholla di wilayah pedalaman tentunya memiliki harapan baik bagi pemeluk agama Islam serta untuk masyarakat sekitar. Umat Islam dapat memiliki sarana tempat ibadah sholat, diskusi, kajian agama dan kemasyarakatan, syiar dakwah, belajar Al-Qur’an, serta dapat menjadi sarana memperkuat silaturahmi dan memperkuat

ukhuwah. Dalam cakupan fungsi yang luas, masjid atau musholla memberikan kesempatan besar dan seluas-luasnya bagi umat muslim untuk melakukan pemberdayaan keberadaan tempat ibadah



tersebut, selain mendapatkan hasil ibadah untuk akhir zaman juga amal untuk kehidupan di dunia dapat direngkuh.

Lembaga Pelayan Masyarakat (LPM) Dompot Dhuafa sebagai salah satu jejaring Dompot Dhuafa telah membuka akses program Pembangunan Musholla di wilayah Indonesia Timur, khususnya di Nusa Tenggara Timur (NTT).

Program Layanan Dakwah Komunitas dalam kegiatan LPM Dompot Dhuafa ini bertujuan membantu masyarakat di daerah pelosok untuk kemudahan memiliki sarana ibadah. Musholla yang dibangun menggunakan prinsip kearifan lokal. Artinya keseluruhan dari fisik bangunan musholla dibentuk dan dibuat dengan menggunakan bahan lokal daerah setempat. Bentuk bangunan mengadopsi rumah-rumah adat dan mayoritas warga NTT. Material bangunan menggunakan bilik, *gedeg*, atau masyarakat NTT menyebutnya dengan *Bebak* yang terbuat dari pelepah dahan. Untuk konsep warna musholla dipakai warna khas adat Timor yang dominan memakai warna merah, kuning, biru, dan hitam. Ukuran bangunan musholla, LPM menggunakan cara dengan menyesuaikan dengan besar rumah warga dan jumlah warga muslim. Besarnya bangunan yang didapati untuk wilayah NTT berukuran 7x7 meter.

Langkah pertama sudah dilakukan oleh LPM Dompot Dhuafa, yakni peletakan batu pertama Mushollah Al Muttaqin di Kampung Tesi, Desa Pisan, Kecamatan Amanuban Kabupaten TTS, NTT. Pembangunan musholla yang sebagian besar masyarakatnya adalah muallaf. Namun semangat untuk beribadahnya sangat tinggi. Saat Jumat tiba, pagi-pagi sekali masyarakat muslim sudah bersiap berangkat ke masjid terdekat dari kampung mereka, yang jaraknya hingga 12 kilometer. Dan, saat masuk bulan Ramadhan, penduduk muslim berangkat sebelum waktu berbuka tiba untuk melaksanakan sholat Magrib, Isya dan Tarawih. Kemudian setelah melak-

sanakan itu semua, mereka kembali pulang ke kampung halaman hanya untuk sekedar istirahat sebentar, dan kemudian berangkat ke masjid yang sama untuk melaksanakan sahur dan sholat Subuh. Selain panjangnya jarak yang ditempuh, kondisi jalan berbukit, bebatuan yang sangat licin ketika hujan menguyur, melintasi hutan dan menyeberangi beberapa sungai.

Kegigihan dan keikhlasan masyarakat yang bermata pencaharian petani ini rupanya dapat membuka mata untuk peduli dan berbagi kepada umat. Suatu saat nanti masyarakat pedalaman di NTT akan muncul slogan baru "Sekarang tempat sholat *so* dekat". Amin. ●

Berbagi Dengan Barang Bekas, Siapa Takut!!!

Langkah membangun kepedulian sosial tidak harus terhenti ketika keinginan memberi dan berbagi tidak berupa dana atau sejumlah uang *cash*. Memberikan manfaat kepada lingkungan sekitar dapat menciptakan keinginan dalam membangun rasa sosial. Adanya institusi sosial yang mendukung realisasi keinginan berbagi tidak berupa uang dapat memantik serta menumbuhkan empati yang *unlimited*. Dan, manfaat berbagi tersebut dapat dirasakan langsung oleh masyarakat.

Hari ini, keinginan untuk terus dapat membagi dan memberi kepada masyarakat kurang mampu jangan berhenti hanya karena sebuah batasan dalam bentuk dana. Masih ada lagi, bahkan boleh dibilang banyak, potensi kebaikan seseorang untuk menyalurkan niat kebaikan kepada penerima manfaat. Bahkan sebuah perusahaan atau institusi berskala kecil pun sesungguhnya sangat mampu



memberikan kesempatannya untuk saling berbagi kepada siapapun yang dirasakan memang layak mendapatkan dukungan kemanusiaan. Masyarakat Indonesia masih membuka uluran tangan untuk bersinergi, bergerak ke depan menyambut kebangkitan berbagi mencapai harapan lebih baik dan bermartabat.

Dompot Dhuafa melalui jejaring usaha ritelnya, 2ndStore (Sekenstore) dapat membantu masyarakat untuk merealisasikan keinginan berbagi untuk mendukung program kemanusiaan di Indonesia.

Salah satu jejaring Dompot Dhuafa ini melayani donasi atau hibah berupa barang-barang bekas berkualitas dari perorangan maupun perusahaan atau institusi. Sekenstore sudah beroperasi sejak Februari tahun lalu dan menempati ruang *display* di jalan RC Veteran No.8 Bintaro, Jakarta Selatan. Bukan hanya sebuah kompleks pertokoan sebagai operasional Sekenstore, ketersediaan sarana angkut barang milik Sekenstore dapat membantu meningkatkan kerja sosial para awak jejaring Dompot Dhuafa ini.

Berbagai jenis barang hibah telah diterima Sekenstore dari para donatur. Sekenstore berpartisipasi aktif menyalurkan donasi barang berupa peralatan rumah tangga, *furniture*, *fashion*, kendaraan bermotor, perlengkapan kantor, elektronik, alat kesehatan, perlengkapan olah raga, mainan anak, buku, majalah, properti, barang-barang asesoris, dan sebagainya. Barang-barang tersebut oleh Sekenstore, di displai untuk dijual kembali dengan harga yang layak, ada yang diperbaiki dahulu untuk mendapatkan kualitas terbaiknya, sebagian lainnya disalurkan langsung kepada jejaring Dompot Dhuafa untuk digunakan sebagai barang yang menunjang operasional pelayanan masyarakat dhuafa. Sebut salah satunya adalah layanan fasilitas kesehatan gratis bagi dhuafa yakni Layanan Kesehatan Cuma-Cuma (LKC) Dompot Dhuafa di bilangan Ciputat, Tangerang.

Masyarakat pun dapat mendukung program pelayanan Sekenstore dalam bentuk lainnya. Selain hibah barang bekas laik pakai sebagai bentuk ibadah, masyarakat juga dapat melakukan transaksi dititip-jual barang atau produk tertentu dengan cara bagi hasil. Hanya dengan membayar Rp 5000,- per item untuk biaya penitipan selama dua bulan, pemilik barang juga menerima 85% dari hasil penjualan.

Langkah berbagi akhirnya tidak berhenti karena tidak tersedianya dana untuk membantu kaum dhuafa. Dompot Dhuafa melalui Sekenstore berharap mendapatkan dukungan dari pihak masyarakat luas untuk bersinergi dan berbagi demi pengembangan program kemanusiaan, kesehatan, dan pendidikan yang menjadi solusi pemberdayaan. Saatnya tidak takut lagi untuk dapat tetap berbagi sembari beribadah dan dapat membantu saudara-saudara kita yang kurang mampu. Langkah kecil dan mulia ini dapat dimulai sekarang untuk pemberdayaan masyarakat marginal agar mandiri, sejahtera, dan bermartabat. ●

Seminar Zakat dan Pajak DD-BNI Syariah

Jakarta (19/5/2011) - Bertempat di gedung BNI Tower, Jakarta, Dompot Dhuafa dan BNI Syariah menyelenggarakan Seminar Zakat dan Pajak dengan tajuk “Menuju Sistem Ekonomi yang Berkeadilan” Kamis (19/5) lalu. Hadir sebagai Narasumber Prof. Dr. Amin Suma (Ketua Dewan Syariah Dompot Dhuafa), yang memaparkan “Analisa Kebijakan Zakat dan Pajak Dimasa Rasul dan Modern”; Rahmat Setyono (Kepala Seksi Dokumentasi dan Perpustakaan Dirjen Pajak RI) dengan sajian: “Masa Depan Keselarasan



an Zakat dan Pajak”; dan pembicara ke tiga Yusuf Wibisono, SE, ME (Wakil Kepala Pusat Ekonomi dan Bisnis Syariah FE UI), dengan materi “Distribusi Zakat dan Pajak Untuk Pertumbuhan Ekonomi”.

Di sesi kedua, Amran Hazali (Senior Head Community and International Affairs Pusat Pungutan Zakat Malaysia), menyampaikan makalah: “Penerapan Zakat dan Pajak di Malaysia”. Kemudian Rizqullah (Direktur Utama BNI Syariah) memberikan paparan mengenai “Efektifitas Pengelolaan Zakat Karyawan”. Lalu Drs. Razmal Muin, CPA, Konsultan Pajak dari KAP Grant Thornton Hendrawinata, Ghani and Hidayat menjelaskan materi: “Pengaruh Zakat Terhadap Perhitungan Zakat Penghasilan”.

Pada sesi terakhir, Direktur Eksekutif Dompot Dhuafa, Ahmad Juwaini, menyampaikan paparan “Model Pendayagunaan Zakat Penghasilan di Dompot Dhuafa”. Pihak birokrat maupun pembayar zakat, lanjut Juwaini, belum mengerti betul bagaimana prosedur zakat sebagai pengurang penghasilan kena pajak. Menutup sesi ke tiga sekaligus mengakhiri seminar ini, Jully Wachyudie (Ketua Baitul Maal Pupuk Kujang) memberikan uraian mengenai: “Model Pengelolaan Zakat Untuk Komunitas Dhuafa oleh Baitul Maal Pupuk Kujang”. ●



Memberikan manfaat pada lingkungan sekitar dapat menciptakan keinginan membangun rasa sosial.





Departemen Peternakan Bangladesh Belajar ke Kampoeng Ternak DD

Program pemberdayaan peternak yang dikelola Kampoeng Ternak Dompot Dhuafa ternyata mendapat perhatian luas. Tidak hanya tingkat lokal maupun nasional, tetapi perhatian juga datang dari negara lain untuk *benchmark* pemberdayaan peternak. Seperti halnya Departement Livestock Service atau Departemen Peternakan Bangladesh, sebanyak 11 orang delegasi melakukan kunjungan ke Kampoeng Ternak DD, Sawangan, Bogor, Rabu (15/6) lalu.

“Selama beberapa pekan ini, kita berkunjung ke Indonesia untuk studi banding tentang model dan bentuk pemberdayaan masyarakat berbasis peternakan di Indonesia,” ungkap Ashraf Alam Khan, Ketua Delegasi. Selama tiga jam di Kampoeng Ternak, rombongan berdiskusi panjang tentang pemberdayaan yang sudah dijalankan. Noor Aziz selaku Direktur Kampoeng Ternak menjelaskan bahwa lembaganya sudah menjalankan program pemberdayaan peternak melalui program Ternak Domba Sehat (TDS) yang berlokasi di Desa Pasir Buncir, Kec. Caringin, Kab. Bogor, Jawa Barat.

“Program ini mengusung konsep peternakan Tiga Strata yakni *breeding* (pemuliaan), *multiplier* (pembinaan), dan *commercial* (komersil). Sementara, total populasi ternak sapi dan domba per April 2011 sebanyak 4,180 ekor dengan perincian 144 ekor sapi dan 4,036 ekor domba,” kata Aziz. Aziz menjelaskan, sistem yang

dikembangkan Kampoeng Ternak adalah *Village Breeding System*. Hal ini dilakukan dengan asumsi bahwa masing-masing daerah memiliki ciri khas jenis kambing m itu di negeri kami,” kata Ashraf.



Program ini mengusung konsep peternakan Tiga Strata.



Karena Sehat Milik Semua

Jangan Biarkan Pasien Miskin Ditolak Rumah Sakit



Akankah kita biarkan pasien miskin selalu dirundung kesedihan karena sulitnya mengakses layanan kesehatan yang memadai?

Saat ini, sebuah rumah sakit khusus untuk pasien miskin berbasis wakaf dan infak sedang dibangun. Rumah Sehat Terpadu, demikian namanya. Sebuah wujud komitmen menghadirkan layanan kesehatan berkualitas bagi pasien miskin.

Mari dukung hadirnya Rumah Sehat Terpadu. Karena Sehat Milik Semua.
www.RumahSehatTerpadu.com

Rekening Rumah Sehat Terpadu (a/n Yayasan Dompert Dhuafa):

Bank Mandiri **101.000.5555.469** | Bank BCA **237.304.54.54** | Bank BNI Syariah **1111.5555.64**

 **741 6050**

www.dompertdhuafa.org

**DOMPET
DHUAFa**

Bambang Wahono - Surabaya

Berbagi Bukan Kewajiban Tetapi Kebutuhan



Memaknai perjalanan kehidupan yang semakin tidak berhenti, terus bergulir bahkan boleh dibilang semakin kencang memerlukan upaya yang tidak selamanya harus terukur dalam bentuk uang atau sejumlah dana. Dana dapat memberikan kemudahan untuk mencapai sebuah tujuan (kebaikan). Tetapi tidak hanya dengan menggunakan dana upaya membangun rasa kepedulian sosial kembali digiatkan dan dilakukan secara individu, berdasarkan komunitas, atau lanjut kepada perusahaan.

Dengan melakukan aktifitas yang menyatakan dan membuat orang dapat menerima pemberian dari kita lebih banyak dan baik manfaatnya, dapat diartikan bahwa keseimbangan untuk menikmati kehidupan dan berbagi dalam kehidupan ini.

Sebuah contoh sederhana saja, dengan senyuman, ungkapan cinta kasih, dan menunjukkan kepedulian terhadap seseorang itu dapat menandakan terbangunnya rasa berbagi tidak dengan merogoh kocek untuk mengeluarkan uang atau dana. Memberikan perhatian khusus, apresiasi, atau semacam penghargaan kepada bawahan di kantor, atau pekerja lainnya, dan orang lain, seperti kalimat “apa kabar?”, “Bagaimana kesehatan kamu hari ini”, dan deretan kalimat lain yang dapat menyentuh hati, perjalanan kehidupan dapat dimulai. Sebaliknya, jawaban dari pihak

lain ketika pertanyaan itu meluncur kepada orang tersebut tentunya tidak akan memerlukan “energi jawaban” yang “berat” untuk dijawab.

Kantor atau tempat kita bekerja, bisa di bengkel, rumah makan, kelontong, warung sembako, atau pos kampling pun dapat dijadikan sebagai arena untuk memberikan dan menumbuhkan sifat empati. Membuat diri kita seperti apa yang kita sampaikan atau utarakan kepada orang lain, dan kita langsung melakukan penerapannya maka akan terlahir sebuah karakter contoh kebaikan atau suri teladan.

Suri teladan harus dimulai dari diri kita sendiri yang kemudian ditularkan kepada keluarga di rumah, teman atau komunitas, serta jaringan kerja lainnya. Tindakan yang telah dilakukan secara baik dan memiliki manfaat bagi lingkungan juga akan membuat diri kita dapat dijadikan

sebuah teladan bagi penghuninya. Tidak mudah memang melakukannya, tetapi dengan memberikan kesempatan kepada diri untuk bisa melakukan dengan cara baik kemudahan untuk bisa berempati akan berjalan secara alamiah dan tanpa paksaan. Kebaikan yang dilakukan itu akan memberikan pola pandang atau ranah pengetahuan yang semakin memiliki makna positif.

Hidup untuk melaksanakan ibadah.

Setiap hal baik yang dilakukan dalam sebuah pekerjaan atau beraktifitas secara positif maka lakukanlah dengan niat yang baik dan cara menurut etika. Niat yang baik akan menuai ridha Allah SWT.

Dengan membuat setiap harinya menghasilkan yang terbaik bagi kehidupan kita, berikutnya melanjutkan kebaikan yang memberikan manfaat yang luas bagi lingkungan akan mendukung proses hidup dan kearah yang lebih baik dan terarah. Akan tercipta kedamaian serta ketenteraman bagi diri sendiri, keluarga dan orang-orang yang berhubungan dengan kita. Sudah saatnya berbagi untuk meraih ibadah serta investasi akhirat kelak. Mari Berbagi, Mari Empati, dan Mari Lakukan. ●

Zainal Abidin “Bang Jay” – Jakarta

Min Haitsu Laa Yahtasib

Saya ingin mulai tulisan ini dengan satu pertanyaan penting buat kita semua. Berapa penghasilan kita dalam satu bulan? Silahkan simpan angkanya dalam pikiran masing-masing.

Kemudian, jawab juga pertanyaan berikutnya, yang saya anggap lebih penting. Dari sejumlah penghasilan itu, apa yang paling awal kita belanjakan?

Menanyakan pertanyaan yang sama kepada banyak orang, menyebabkan saya menemukan banyak jawaban. Dari sekian banyak, saya ingin menyederhanakannya. Secara umum, kita membelanjakan penghasilan untuk membeli kebutuhan pokok. Bahan makanan, biaya sekolah, sewa rumah, bahan bakar, atau membayar rekening listrik, koran, air dan telepon.

Prioritas berikutnya adalah untuk membayar hutang atau pinjaman

pada pihak lain, misalnya rekening kartu kredit, cicilan rumah, kendaraan atau peralatan rumah tangga. Sampai di sini, banyak orang tersentak. Mengapa? Karena jumlah uangnya sudah nyaris habis, atau bahkan benar-benar habis. Sebagian lainnya, sudah habis uangnya sebelum seluruh kebutuhan itu terpenuhi.

Kalau jumlah penghasilan sudah pada posisi ini, bisa dipastikan bahwa jumlah uang yang bisa ditabung atau diinvestasikan relatif sedikit atau bahkan tidak ada sama sekali. Pertanyaan berikutnya, apakah kesejahteraan kita bisa bertambah jika kita tidak punya tabungan atau tidak berinvestasi?

So, kalau sudah begini, kapan waktunya memberi kepada orang lain?

Orang-orang yang pola hidupnya seperti di atas, saya sebut sebagai orang-orang yang menanti rejeki yang disangka-sangka. Mereka bekerja atau berusaha, dengan berfokus pada penghasilan yang bersifat rutin berupa gaji, bonus tahunan, komisi penjualan, uang saku, keuntungan dagang dan sebagainya.

Logikanya, jika ada rejeki yang disangka-sangka, pasti ada rejeki yang tidak disangka-sangka.

Bagaimana mendapatkannya?

Mereka yang fokus pada rejeki yang tidak disangka-sangka, memberikan prioritas pengeluaran pada memberi. Setiap kali ia beroleh penghasilan, ‘belanja’ pertamanya bukan sembako tapi memberi. Bisa sedekah. Bisa zakat. Infak juga boleh. Ia mendahulukan hak orang lain daripada dirinya.

Dan ternyata, apa yang diberikan kepada orang lain yang berhak itu lah yang kemudian memancing rejeki yang tidak disangka-sangka.

Dan, *believe or not*, jumlahnya jauh lebih besar dari rejeki yang disangka-sangka.

‘Perumpamaan orang-orang yang menafkahkan hartanya di jalan Allah adalah serupa dengan sebutir benih yang menumbuhkan tujuh bulir, pada tiap-tiap bulir seratus biji. Allah melipat gandakan (ganjaran) bagi siapa yang Dia kehendaki. Dan Allah Maha Luas (karunia-Nya) lagi Maha Mengetahui.’ (QS. Al Baqarah : 261).

Masih nggak percaya dengan JanjiNya? ●



Seputar kesehatan si kecil, ibu hamil, dan keluarga

rubrik khusus **Konsultasi, Sekolah, Ekspresi Anak, Menu,**

serta **Info Produk** terbaru yang sedang trend

ngga perlu bingung lagi pilih bacaan...



dari ahli yang peduli buah hati

anakku

Majalah Kesehatan untuk keluarga muda

dengan **Artikel Kesehatan**

yang di tulis langsung oleh **dokter ahli**

Untuk Info & Berlangganan : 021-4786 3434





H.Achmad Rosad(Direktur)

Ustz. H.M.Amin Suma

Ustz. H.Anshori A. Djabbar

Ustz. H.Houtman Z Arifin

Ustz. H.Wahfiudin Sakam Bachrum

Ustz. H.Ahmad Shonhaji

Bersama para
Pembimbing Haji dan Umroh DD Travel
wujudkan dua kebahagiaan
dari perjalanan haji dan umrah Anda

"DAFTARKAN SEGERA QUOTA TERBATAS"
Umroh Reguler (09 Hari) : 25 Juni,30 Juni,16 Juli
Umroh Ramadhan: 16 Agustus, 20 Agustus
Pendaftaran Haji 1433 H/2012 M

Lebih Dari Sekedar Nikmatnya Ibadah

Satu langkah perjalanan, berbuah dua kenikmatan
Karena perjalanan haji dan umrah anda menuai dua kenikmatan sekaligus,
yakni pelaksanaan haji dan umrah yang berbuah indahny kemabruran
sekalius anda telah mewujudkan kepedulian untuk memberdayakan para dhuafa.

Jl. H. Nawi Raya No.106 Gandaria Selatan – Cilandak Jakarta Selatan 12420
Tlp. 021 751 38 23 / Fax. 021 759 14147

contact: Faisal 081 588 517 56
Khalid 081 698 676 4
Andry 081 213 100 11
Rosad 081 648 620 66

www.ddtravel.co.id

Bu Timah (60):

Kardus Bekas Penyambung Makan



Matahari sedang panas-panasnya. Angin bertiup cukup kencang membawa debu yang berkelebatan kesana kemari. Di kawasan Pergudangan Taman Tekno BSD, Serpong, Tangerang Selatan, suasana cukup sepi hanya sesekali suara motor Satpam yang berkeliling memecah suasana. Sesekali terlihat beberapa karyawan hendak keluar ruangan namun akhirnya mengurungkan niatnya dan kembali masuk kantor. Panas hari ini bisa membuat siapapun enggan keluar ruangan.

membuat jarang lapar dan tidurpun sangat sedikit.

Bu Timah tinggal sendiri karena keempat anaknya berikot 14 cucunya juga mencari nafkah masing-masing. Merasa sudah lanjut, "wilayah jajahan" nya dalam mencari kardus tidak jauh dari rumahnya di bilangan Setu, Serpong, Tangerang. Ketika Swara-Cinta hendak bermaksud minta izin berkunjung, dia menolak dengan halus.

"Anak-anak saya juga nyari buat makan mereka sendiri, saya nggak mau ngrepotin," ujarnya.

Bu Timah mengaku bahwa dirinya kerap diberi makan atau jajanan oleh para karyawan yang ada dilingkungan Pergudangan Taman Tekno BSD. Baginya, mendapat sepotong roti atau sekotak nasi rames merupakan penghematan atas penghasilannya dibandingkan jika harus membeli. Harga nasi rames 3 ribuan yang biasanya dibeli dapat menjadi tabungan.

"Mendingan kalau ada yang ngasih. Duitnya bisa disimpan buat dikasih ke cucu," katanya menerawang.

Ketika ditanya cita-cita dan harapannya, Bu Timah hanya menggeleng. Dia terlihat bingung dan hanya matanya yang kelihatan berkaca-kaca. Tangannya legam dan keriput kemudian mengatup di wajahnya. Tak berapa lama, wajahnya kembali terdongak.

"Saya pengen panjang umur, biar bisa melihat cucu-cucu berhasil dan tidak kesusahan," pungkasnya. ●

Tak jauh dari sebuah gudang penyimpanan alat-alat peraga kesehatan, pandangan Swara Cinta tertumbuk pada seorang perempuan tua yang dengan sangat perlahan menata kardus bekas ke dalam karung yang dia bawa. Sesekali dia berhenti dan setelah karungnya penuh, perlahan dia naikkan karung itu untuk dipanggul diatas kepalanya.

Bu Timah, begitu dia memperkenalkan diri. Dia sudah puluhan tahun mengais rejeki dari kardus bekas bersama anak-anaknya. Usianya yang sudah lebih dari 60 tahun rupanya tidak menghalangi tekadnya untuk terus menyusur jalan mencari aneka kardus bekas.

"Lumayan, sekali nyari bisa dapet 3 kilo, dijual seribu sekilonya," tukasnya sambil memasukkan kardus bekas kedalam karung plastik.

Karena perolehan hariannya kecil, dia tidak langsung menjual kardus yang didapatkan, tapi dikumpulkan dahulu beberapa hari sampai sekitar setengah kuintal, baru kemudian dijual ke Pengepul. Dengan seperti ini, Bu Timah bisa merasakan mendapat uang besar.

"Sekali ngejual dapet 50 ribu, lumayan bisa pegang duit besar," katanya pelan. Sementara tangannya dengan cekatan terus membereskan kardus-kardus, melipat dan menumpuknya.

Pengeluaran sehari-harinya tidak banyak, hanya untuk makan seorang diri sebanyak 2 kali sehari seadanya, bahkan tidak jarang dia hanya makan sekali sehari. Usianya yang sudah lanjut memang diakuinya



Serah Terima 100 unit Rutum untuk Keluarga Korban Merapi

“Alhamdulillah, saya tidak seperti gerih pethek dipepe (ikan asin dijemur) lagi,”



Senyum tak berhenti mengembang dari bibir Panut. Suaranya bergetar. Di depan 200-an orang yang hadir pada Peresmian Rumah Tumbuh (Rutum) di Dusun Pangukrejo, Desa Umbulharjo, Kecamatan Cangkringan, Sleman, Jogjakarta pada Kamis (16/6) lalu, dia mengenang kisahnya delapan bulan silam. Tampak hadirin termasuk Presiden Direktur Dompot Dhuafa Ismail A Said, Tokoh Masyarakat dan Pemerintahan setempat, termasuk Tim Lapangan Dompot Dhuafa, mengikuti dengan serius dan terharu.

Panut adalah anak pertama Mbah Marijan, Juru Kunci Merapi yang wafat saat lava panas menyembur dari puncak Merapi Oktober tahun lalu.

Sejak erupsi Merapi, Panut kehilangan hampir seluruh harta benda, termasuk rumahnya di Dusun Pangukrejo. Dia dan keluarganya pun harus mengungsi di tenda pengungsian. berpindah-pindah dari satu lokasi pengungsian ke lokasi lain.

Seperti kondisi di pengungsian pada umumnya, Panut harus rela berbagi ‘wilayah’ dengan ribuan orang sekaligus. Makan berjejal-jejal. Tidur berjejer-jejer. “Saya rasanya seperti *gerih pethek dipepe* (ikan asin dijemur-red),” katanya. Saat ini Panut boleh tersenyum bahagia. Dia menjadi penerima Rumah Tumbuh bantuan dari donatur Dompot Dhuafa, bersama dengan 99 keluarga yang lain di Dusun Pangukrejo dan Kepuharjo.

Rutum adalah rumah semi permanen yang dibangun dengan menggunakan bahan yang mudah, murah, namun tetap memperhatikan kualitas. Standar ukurannya adalah 18 meter persegi, dengan dua kamar tidur dan satu ruang tamu yang multifungsi sebagai ruang makan atau ruang keluarga sekaligus. Berbeda dengan Hunian Sementara (Hun-tara), dimana ketika akan dikembangkan harus membongkar semua bangunan, konsep Rutum memungkinkan sang pemilik untuk memperlebar atau menambah ruangan tanpa harus membongkar seluruh atau sebagian bangunan.

Bersama Universitas Janabadra Yogyakarta, Dompot Dhuafa membangun 100 unit Rutum masing-masing 50 unit di wilayah Pangukrejo dan Kepuharjo. Rutum ini dibangun diatas tanah milik para kerabat keluarga korban yang masih memungkinkan dapat digunakan. Sebab, warga yang dulu tinggal sangat dekat dengan puncak Merapi, sudah tidak dapat lagi kembali ke lokasi tempat tinggal sedia kala. Dompot Dhuafa melakukan pendekatan kepada masyarakat agar para kerabat keluarga korban dapat membantu menyediakan sebidang tanah untuk kemudian akan dibangun Rutum untuk saudara mereka yang kehilangan tempat tinggal. ●



Peluang

Dr Toy:

“Selalu Ada Yang Baru”



ditengah keresahan para orang tua akan harga mainan sejenis yang cukup mahal. Tidaklah mengherankan kondisi semacam itu akhirnya melambungkan nama Dokter Toy sebagai pilihan utama anak-anak dan orang tua untuk mendapatkan jenis mainan edukasi ini.

Produk yang bagus tidak selalu mahal, prinsip ini juga diterapkan Dokter Toy. Harga yang murah namun tidak murahan, dan bisa merangsang kreativitas anak-anak, tak heran bila hingga kini Dokter Toy dikenal anak-anak Indonesia. Konsumen mainan ini tersebar hingga ke pelosok daerah di Indonesia.

Berdasarkan survei yang dilakukan perusahaan ini, satu dari lima orang anak mengenal Dokter Toy. Dokter Toy mudah ditemukan di pedagang mainan eceran di gang-gang rumah, sekolah, warung pelosok, tidak dijual di pasar moderen atau supermarket. Karena masyarakat kelas bawah merupakan bidikan distribusi perusahaan ini, dan sesuai dengan misi perusahaan ini agar anak-anak level bawah dapat mengembangkan daya kreativitasnya serta mampu tumbuh menjadi anak yang mandiri dan memiliki *moral value*.



Dokter Toy Indonesia atau Dokter Toy, sebuah nama produsen yang unik. Dengan menempati sebuah gedung di kawasan Pantai Indah Kapuk, Jakarta Utara, perusahaan yang memproduksi mainan edukatif ini telah berpengalaman memproduksi lebih dari 400 juta *sachet* mainan yang terdiri dari 17 seri edukasi dengan lebih dari 20-an model setiap serinya.

Berdiri sejak enam tahun lalu, perusahaan ini tergerak untuk turut mencerdaskan kualitas anak-anak Indonesia melalui penciptaan berbagai mainan edukasi yang moderen, harga yang murah serta memiliki kualitas produk yang terjamin adalah visi perusahaan yang dikelola oleh Eka Tanuwidjaja (53) ini.

Kehadiran Dokter Toy dengan memasang harga Rp500 per *sachet*-nya di pasar mainan edukatif Indonesia telah membawa pembaharuan



Dampak negatif internet bisa diredam dengan memberikan pilihan situs yang sesuai dengan usia mereka.

Mainan yang terbuat dari kertas dan spons ini diperuntukkan bagi anak usia 5 hingga 12 tahun. Seri atau model Dokter Toy terdiri dari berbagai jenis produk yang dikemas dengan tema: Papan Tulis Mini (30 model), Hiasan Gaul (18 model), Hello!! Dino (28 model), Stencil Art, Hiasan Pensil (20 model), Puzzle ABC (46 model), Foto Saya dan Monumen Dunia (36 model), Animal Kingdom (20 model), Sporty Animal (28 model), 3Dart, ARABIC Puzzle (28 model), dan yang terbaru model 3D ISLAMIC.

Penetrasi pemasaran Dokter Toy sedang digalakkan juga untuk wilayah luar pulau Jawa. Pola ini, menurut Eka, merupakan bagian dari strategi “*Educate the Nation*”, sebagai target Dokter Toy untuk mendukung visi perusahaan ini agar lebih mudah diterima oleh anak-anak Indonesia di jajaran *grass-root*.

Kesamaan visi dan misi menjadikan Dokter Toy kini berjalan bersama dengan PT. Dearfrenz Indonesia.

Dearfrenz adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang media informasi *online*, yang peduli pada pendidikan anak-anak. PT. Dearfrenz Indonesia percaya, pendidikan tidak hanya bisa didapat anak dari bangku sekolah, tapi juga lewat permainan dan memanfaatkan teknologi, dalam hal ini internet. PT. Dearfrenz Indonesia percaya dampak negatif internet bisa diredam dengan cara memberikan pilihan situs yang sesuai dengan usia mereka.

PT. Dearfrenz Indonesia ingin memberikan pembelajaran pada anak-anak tentang internet, mengenalkan dan mendekatkan mereka pada dunia ini. Lebih jauh, PT. Dearfrenz Indonesia juga ingin memberikan pengalaman baru bagi anak-anak dalam berinteraksi di sosial media. Banyak pengalaman baru yang ingin diberikan di sini, di antaranya mengenalkan pada mereka istilah-istilah yang mungkin terdengar asing, seperti *merchandising* dan *auction*. Ketika masuk ke dunia *dearfrenz*, anak-anak

akan memahami dan mempraktekkan secara langsung istilah-istilah tersebut. Jadi, aktivitas yang mereka lakukan di sini tidak hanya *grouping* dan *chatting* dengan grup, tapi juga memberikan nilai tambah.

Lewat konten-konten yang disajikan di www.dearfrenz.com, diharapkan anak-anak bisa belajar bagaimana menjadi pribadi yang mandiri, kreatif dan berkarakter positif, dengan cara yang menyenangkan dan seru. Mereka juga didorong untuk selalu berusaha meraih mimpi secara mandiri. Berjuang untuk mendapatkan apa yang mereka mau. Tidak hanya mengandalkan orang lain, dalam hal ini orang tua, untuk mendapatkan sesuatu.

Hal menarik lainnya dari dunia *dearfrenz*. Fitur-fitur yang ada di sini bisa memberikan motivasi yang tinggi bagi setiap anak untuk berprestasi. Banyak kesempatan yang diberikan *dearfrenz* untuk itu, di antaranya lewat kontes menulis dan gambar. Di sini anak-anak didorong untuk memberikan yang terbaik sehingga bisa meraih prestasi tertinggi.

Salah satu upaya lain Dokter Toy agar pendidikan bisa menjangkau anak-anak yang tidak mampu adalah dengan memberikan program beasiswa. Hanya dengan mengumpulkan kupon yang terdapat dalam setiap sachet produk, si anak yang beruntung akan mendapatkan biaya pendidikan sejumlah Rp5 juta. ●



Korpora

5 Tahun Program Infak Kasir Hypermart-DD:

Dahsyatnya Uang Kembalian!



“Uang satu juta sekalipun, jika kurang seratus perak, belum dinamai satu juta,” demikian *joke* yang tercetus saat pertama kali Tim Dompot Dhuafa bertemu dengan Manajemen Hypermart, lima tahun silam. Tidak disangka-sangka, ide yang awalnya coba-coba ini kemudian justru menjadi lambang sinergi yang apik antara sebuah institusi sosial berdampingan dengan institusi bisnis dalam rangka berbuat kebaikan bagi kaum marjinal.

Program ini mengajak para pelanggan Hypermart merupakan jaringan swalayan yang tersebar di puluhan kota di Indonesia untuk mendonasikan uang kembaliannya ketika mereka selesai membayar di kasir. Ternyata, akumulasi sungguh luar biasa. Tahun pertama (2006), dana terkumpul sejumlah 224 juta-an, dan setiap tahun mengalami pertumbuhan yang sangat menggembirakan. Tahun 2010 lalu, terkumpul hingga 1,2 milyar. Uang kembalian pelanggan yang biasanya bernominal paling banter *gopek* (500 rupiah), ketika datang bersamaan dari ribuan orang, menjadi nilai yang sangat besar.

Dana yang terkumpul kemudian disalurkan dalam berbagai program pemberdayaan yang dijalankan oleh Dompot Dhuafa. Dalam bidang pertanian misalnya, dana infak kasir 2010 lalu membiayai sebanyak 22 kelompok tani di daerah Cibeber,

Cianjur yang terdiri dari petani-petani miskin. Hasilnya, awal Juni lalu, berhasil melakukan Panen Raya atas lahan seluas 50 hektar dan menghasilkan ratusan ton padi.

Bidang penyaluran yang lain adalah bidang pendidikan. Melalui program bernama Sekolah Guru Ekselensia Indonesia, Dompot Dhuafa melalui jejaring bidang pendidikan (Lembaga Pengembangan Insani) mengadakan Pelatihan Mengajar untuk para guru dan memberikan pengalaman berupa penempatan di sekolah-sekolah terpencil bahkan hingga wilayah terluar

Tahun	Infak Terkumpul
2006	224.543.405
2007	689.878.674
2008	1.086.102.608
2009	1.037.298.509
2010	1.274.886.503
Total	4.312.709.699

Indonesia (Merauke, Bengkayang, P. Rote dan lain-lain).

Dibidang kesehatan, dana infak tersebut diantaranya membiayai ratusan pasien miskin yang berobat melalui LKC (Layanan Kesehatan Cuma-Cuma) yang merupakan jejaring Dompot Dhuafa yang khusus menangani bidang kesehatan. Pasien miskin pengidap penyakit berat semacam jantung (PJK), kanker, *hydrosephallus*, TBC akut dan lain-lain diberikan pertolongan dan dirujuk ke berbagai RS atas jaminan LKC.

Selain karitas, dana infak kasir pelanggan Hypermart juga membiayai berbagai macam usaha kecil diantaranya di Depok, Cipinang, hingga ke Banjarmasin. Puluhan pedagang kecil seperti penjual makanan gerobak, penjual sayur, pedagang asongan dibina untuk menjadi pedagang yang cerdas dan *melek* ilmu dagang seperti mengerti perhitungan laba rugi, dan membuat laporan keuangan sederhana. Mereka dibimbing oleh jejaring Dompot Dhuafa bidang ekonomi yakni Masyarakat Mandiri (MM).

Program Infak Kasir diharapkan menjadi program tahunan yang terus berlanjut mengingat manfaatnya yang demikian besar bagi masyarakat. ●

Tokoh atau sosok dapat menjadi sebuah inspirasi atau idola. Tapi beda rasanya kalau yang dijadikan sebagai idola adalah mainan berkarakter yang berpose, terbuat dari plastik atau material lainnya. Karakter tersebut sering diambil berdasarkan film, komik, *video game* atau acara televisi. Mainan jenis ini biasa disebut *action figure* (dibaca eksyen figur), mainan yang semata-mata hanya untuk dipajang.



Di Indonesia adalah sekumpulan para pecinta mainan karakter ini. Mereka menyebutnya sebagai Komunitas Action Figure Indonesia atau biasa disingkat KAFI. “Komunitas ini berdiri pada tanggal 8 April 2006,” ujar Resa Raditio salah seorang kolektor mainan ini.

“Visi dan misi KAFI adalah wadah para pecinta *action figure* di Indonesia,” ujar Billy Pramono (36) salah satu pengurus KAFI saat ditemui di Jakarta belum lama ini. Wadah ini, lanjut Billy, akan menjadi pemersatu para pecinta *action figure* dari seluruh Indonesia. Anggota KAFI akan terdiri dari kategori seperti *collector*, *seller*, *play maker*, atau pemerhati. “Dalam waktu dekat dan berbarengan dengan kegiatan rutin bulanan komunitas ini di selenggarakan di City Walk-Sudirman, Jakarta, KAFI akan melakukan *database* anggota,” imbuh pria pemilik ToyzAholiC dengan koleksi lebih dari 3000 *action figure*.

“Tujuannya adalah untuk menda-

patkan data member yang valid, sesuai dengan kategori yang diminati, serta KAFI akan menyiapkan fasilitas keuntungan dari para membernya,” tambah pegila *action figure* Hell Boy dan Superman ini.

Pendapat Billy juga diamini Ronny Tarudji, salah satu admin Facebook KAFI. “Juga untuk meminimalisir dan mencegah hal-hal yang merugikan KAFI maupun *member*. Pernah terjadi suatu kesalahpahaman dengan mengatasnamakan KAFI untuk melakukan transaksi pemesanan atau penjualan produk *action figure*, padahal sesungguhnya KAFI tidak melakukan hal apapun tentang insiden tersebut. “Memang ada dan banyak orang yang memakai nama KAFI untuk kepentingan pribadi tanpa memikirkan resiko kerugian buat orang lain,” ujar pengelola www.linkanime.net ini.

Saat ini member KAFI lebih dari 700 orang seperti yang tercatat di [milis dan grup Facebook: komunitasactionfigureindonesia](https://www.facebook.com/komunitasactionfigureindonesia). KAFI tidak saja

berasal dari Jakarta dan sekitarnya, mereka ada juga yang berasal dari daerah di Indonesia. Kota Makassar salah satunya. Mereka menamakan diri sebagai komunitas *Pertamax* atau *Barudax*.

Resa Raditio adalah salah satu member KAFI dari Jakarta. Kegumamannya pada *action figure* ini dimulainya sejak ia Sekolah Dasar (SD). Namun mahasiswa UPH jurusan Hukum Bisnis ini sempat vakum beberapa tahun walau akhirnya mulai lagi mendatangi pameran *Toys Invasion* dalam sebuah kesempatan. Sejak saat itu ia mulai tertarik lagi untuk mengkoleksi mainan yang berasal dari budaya pop kultur yang diilhami dari budaya Amerika itu.

“Sampai saat ini sudah puluhan mainan *action figure* yang sudah aku

KOMUNITAS ACTION FIGURE INDONESIA (KAFI)



koleksi,” ujar anak pertama dari 2 bersaudara itu. Sambil mengeluarkan semua koleksinya tim Swaracinta diizinkan untuk mengambil gambar koleksinya satu persatu. Ternyata salah satu koleksinya Resa adalah Benyamin S. dan Gatotkaca, tokoh legenda Indonesia. “Ini adalah *limited edition from Indonesia*,” ujar pria kelahiran 17 Desember 1987 itu.

Ternyata mainan berkarakter seperti tokoh-tokoh dari Indonesia tidak kalah menarik dan unik dibanding tokoh-tokoh dari luar negeri. Koleksi Resa lainnya seperti Kamen Rider, Freddy Krueger, Jason Voorhess, tokoh Alien 18 inci, Bon Jovi & Richie Sambora, Elvis dan lainnya.

Hunting untuk mendapatkan *action figure* selain di agenda-agenda pameran rutin KAFI seperti *Toys Attack*, *Toys Invasion*, *Toys Strikes*, *Year end Toys Attack*, peminat *action figure* dapat memburunya di mal-mal di Jakarta seperti Blok M Square, STC Senayan, Mall Taman Angrek, Citraland, Pondok Indah Mall, City Walk-Sudirman, dan sebagainya.

Jenis mainan dan harganya pun sangat beragam. Beberapa mainan ada yang di bandrol dengan harga beberapa ratus ribu rupiah hingga berkisar 5-6 juta rupiah.

Harga mainan tersebut murah atau mahal biasanya ditentukan dari ketajaman artikulasinya. Semakin tajam artikulasi bentuk wajah badan



dan lain-lainnya semakin mahal pula harganya. Sebutan familarnya yaitu *Hot Toys*. Jenis ini tidak di temukan di Indonesia, namun di Amerika. Dengan kualitas artikulasi yang sangat baik, maka jenis *action figure* ini sangat mirip dengan aslinya. Baik dari artikulasi wajah badan dan lain-lainnya

Jika dilihat dari jenisnya, mainan berkarakter ini dikelompokkan menjadi tiga jenis. Yaitu *Statue*, *Diorama* dan *Bust*. Untuk jenis *Statue* berbentuk kaku dan tidak bisa digerakkan. Biasanya berbobot berat dan tidak berlatar belakang. Berbeda dengan bentuk *Diorama*. Bentuk *Diorama* terlihat lebih menarik karena dibawahnya beralaskan pijakan sesuai dengan keadaan tokoh tersebut beraksi di film-film. Tentu, ini lebih terlihat natural. Jenis yang ketiga adalah *Bust*. *Bust* ini biasanya berbentuk setengah badan saja. Tidak

seperti yang lainnya. Ada juga jenis mainan biasa. Yaitu *action figure* yang bisa digerak-gerakan atau biasa di bongkar pasang. Biasanya untuk jenis ini disediakan aksesoris pengganti untuk bisa ditukar-tukar sesuai selera pemiliknya.

“Dengan sikat gigi atau kain lap dipakai untuk membersihkan debu-debunya. Jangan membersihkannya dengan menggunakan air atau sabun, sebab dikhawatirkan bisa luntur,” tutur Resa memberikan tip ringan mengenai perawatan *action figure*.

“Untuk masyarakat yang ingin menjadi member KAFI dapat mengunjungi dan mendaftar secara *online*,” tukas Billy yang juga membuka kios *action figure* di Blok M Square. “Silahkan mengunjungi milis KAFI: komunitasactionfigureindonesia@yahoo.com,” tukas Billy menutup pembicaraannya di Kampung Mainan. ●



Prof. Dr. Muhammad Amin Suma, SH. MA. MM.

Meminjamkan Dana Zakat

Tanya:

Apakah boleh dana zakat dipinjamkan?

Deni, Ciganjur

Jawaban:

Mengenai meminjam dana zakat, pernah terjadi seorang sahabat meminjam ternak kepada baitul maal lalu mengembalikannya dengan seekor ternak yang lebih baik dari yang dia pinjam walaupun tidak diisyaratkan waktu meminjamnya, semata-mata berdasarkan kerelaannya, lalu Rasulullah saw. bersabda, "Sebaik-baiknya orang di antara kamu adalah yang terbaik dalam membayar utang." (HR Imam Muslim dari abu Rafi', Subulus Salam, II:52). Atas dasar itu boleh saja dana zakat dipinjamkan jika memang sangat dibutuhkan dan tidak ada dana lainnya dengan catatan pengembaliannya harus terjamin betul. ●



**Elsa Febiola Aryanti
Islamic Financial Planner**



Pertanyaan yang Pasti

Dalam hadist diriwayatkan bahwa salah satu pertanyaan kelak di akhirat adalah mengenai harta, dari mana diperoleh dan untuk apa dibelanjakan. Kalau kita cermati, maka ada dimensi yang sangat teknis untuk dapat mewujudkan hal ini. Bagaimana kita bisa menjawab hal ini apabila tak melatih diri untuk tahu secara persis penghasilan, harta dan pembelanjaan? Bagaimana bisa menjawab pertanyaan ini apabila kita abai pada apa yang kita kerjakan?

Islam mengatur kehidupan kita secara lengkap. Menuntun kita pada jalan hidup dan membumikan ayat-ayat Allah dalam kehidupan sehari-hari. Maka jangan anggap enteng pertanyaan ini karena pertanyaan ini hanya akan dapat dijawab dengan amal dan bukan menghafal. Harus kita jalani agar bisa menjawabnya.

Bahkan hal yang sangat kecil tidak luput dari pengaturan dan pengawasan Allah, maka sudahlah pasti kita akan mempertanggungjawabkan masalah harta ini dihadapanNya kelak. Maka tidak ada saat yang lebih baik dari saat ini untuk mulai memperhatikan. Tidak ada tindakan yang lebih baik selain mulai amanah terhadap harta kita. Banyak atau sedikitnya di tangan kita tetap akan dimintakan pertanggungjawabannya.

Terkadang, kesadaran tentang pertanggungjawaban terhadap harta ini seperti sesuatu hal yang jauh dari kenyataan sehari – hari. Apabila kita sudah berbicara dengan keamanahan yang kemudian disambungkan dengan keimanan, maka tampaknya isu ini jauh menggantung di langit. Akibatnya kita sering abai mengidentifikasi hal – hal sederhana yang merupakan upaya membumikan keamanahan ini. Apa contohnya? Salah satu contoh kecil adalah dengan melakukan pencatatan terhadap pemasukan dan pengeluaran. Sederhana memang, tetapi hal ini paling tidak bisa menjamin 2 hal. Yang pertama, kita bisa mengetahui berapa besar penghasilan kita dan dari mana saja. Yang kedua, berapa besar pengeluaran kita dalam satuan mingguan, bulanan, bahkan tahunan dan untuk apa saja.

Jumlah penghasilan lebih lanjut lagi akan memberikan kita informasi apakah penghasilan kita sudah masuk dalam nishab zakat. Apabila sudah, maka karena mempunyai informasi yang baik, kita insya Allah dapat membayar zakat dengan nilai yang akurat. Demikian pula apabila anda menganut pendapat bahwa zakat dikeluarkan dari penghasilan netto, atau juga bagi yang berpendapat bahwa zakat dikeluarkan setelah dikurangi hutang – hutang dan kebutuhan dasar, maka pencatatan ini dapat membantu anda untuk berzakat dengan lebih optimal dan akurat. Dari pencatatan pengeluaran, kita dapat mengetahui untuk apa saja pengeluaran yang dilakukan dan berapa besarnya. Dari informasi itu, kita bisa kemudian mereview apa saja pengeluaran yang dilakukan dan menilai apakah pengeluaran yang kita lakukan itu sudah termasuk dalam kategori hemat, tidak berlebihan dan menjauhi pengeluaran yang mubazir. Bukankah Nabi sendiri mengingatkan kita akan pentingnya bersikap hemat ini? Ketika sahabat bertanya apakah sikap hemat itu juga dilakukan apabila air (sebagai perumpamaan) tersedia berlimpah? Nabi bersabda bahwa sikap hemat itu harus dilakukan bahkan pada air sungai yang mengalir deras. Betapa sebuah perumpamaan yang indah, yang kita sering lupakan. Pada saat penghasilan meningkat, maka seringkali yang terjadi adalah yang pertama meningkat adalah pengeluaran dan pembelanjaan. Bukan zakat, bukan shadaqah, bukan investasi.

Keamanahan terhadap harta kita lakukan karena sadar bahwa segala sesuatunya akan bermuara pada Allah SWT. Oleh karena itu, upaya yang sadar dan membunim dari konsep amanah itu perlu untuk terus kita sadari. Amanah besar ini bisa kita sikapi mulai dari upaya – upaya yang sederhana, diniatkan untuk mencari ridha Allah. Sehingga kelak, pertanyaan yang pasti tersebut: "darimana harta diperoleh dan untuk apa dibelanjakan" insya Allah dapat kita jawab dengan tak terlalu terbata – bata di hadapan Allah SWT. ●



Buku:
TERAPI OTAK AUDIO MP3
“Ketika Anda Merubah Otak Anda,
Anda Merubah Hidup Anda”



Otak adalah pintu depan diri anda untuk melakukan perubahan. Otak menentukan bagaimana anda berpikir, merasakan, dan bertingkah laku. Otak mempengaruhi bagaimana anda menyikapi yang telah lewat, menyikapi yang akan anda jalani, dan membentuk masa depan anda. Dengan Terapi Gelombang Otak (*Brainwave*) memungkinkan adanya keseimbangan otak dan membuka pintu perubahan, bahkan perubahan tersebut bisa anda rasakan saat pertama kali anda mendengarkan Terapi Gelombang Otak ini.

Kondisi Gelombang Otak pada diri anda sangat menentukan pikiran dan tingkah laku anda. Konsentrasi, tekanan, energi, suasana hati, kebiasaan, perilaku, reaksi, dan lain-lain merupakan kondisi cermin dari frekwensi Gelombang Otak anda. Dengan merubah frekwensi Gelombang Otak (*Brainwave*), berubahlah kondisi anda.

Sebagian besar manusia hanya menerima otak apa adanya. Ketidaktahuan kita mengenai otak, telah membuat kita menjadi takut untuk mengeksplorasi otak. Namun akhir-akhir ini, makin banyak orang yang makin peduli, dan ingin tahu kebenaran mengenai kemampuan otak manusia. Banyak penelitian yang telah memberi data-data penting bagi kemajuan dan perkembangan otak manusia.

Secara garis besar, otak manusia terbagi dalam dua bagian, otak kanan dan otak kiri. Otak kiri memproses segala macam angka,

matematika, bahasa, hitung-hitungan dan sebagainya. Sementara otak kanan, memproses segala macam keindahan, tata kata tak lagi tersusun secara verbal. Musik dan warna-warna indah adalah hasil kerja otak kanan.

Hanya sebatas itulah otak kita? Tidak. Laiknya gunung es yang muncul di permukaan, yang tampak hanya 12 persen saja, 88 persen sisanya masih tenggelam di dalam lautan. Yang 12 persen itu disebut sebagai alam atau pikiran sadar (*conscious mind*). Sisanya, 88 persen, disebut alam bawah sadar (*subconscious*). Antara alam sadar dan bawah sadar dibatasi sebuah garis filter yang disebut *reticular activating system*. Garis ini berfungsi melindungi manusia dari informasi-informasi yang tak perlu, sehingga seseorang tetap terlihat sadar dan waras. Nah, selama ini, kemampuan otak yang digunakan oleh manusia hanya 12 persen, sisanya tenggelam dalam diri kita.

Bahasan-bahasan mengenai aktifitas frekuensi gelombang pada otak manusia sangat menarik. Hanya perkembangan teknologi sekarang berusaha mengungkap kemampuan otak. Terobosan teknologi penggunaan otak dan pikiran saat ini luas terbukti menentukan keunggulan seseorang dalam profesinya masing-masing. Terobosan itu selalu mengacu pada lima frekwensi Gelombang Otak (*Brainwave*) yang kita kenal selama ini. Yaitu Gelombang Delta, Theta, Alpha, Beta dan Gamma.

Ada banyak cara yang telah berkembang saat ini untuk menstimulasi otak, salah satunya dengan terapi Gelombang Otak (*Brainwave*). Dengan bantuan teknologi, otak bisa di stimulasi pada kondisi tertentu. Mengkondisikan otak pada frekwensi tertentu sangat membantu untuk menghasilkan efek-efek positif yang sangat kita perlukan untuk mencapai tujuan dan kebahagiaan hidup.

Terapi Gelombang Otak (*Brainwave*) adalah stimulasi otak dengan Gelombang

Otak (*Brainwave*). Frekwensi gelombang yang terjadi di otak di tiru pola gelombangnya secara digital, suara digital inilah yang di gunakan untuk menstimulasi otak.

Fungsi Terapi Gelombang Otak

Terapi Gelombang Otak, memungkinkan anda lebih maksimal dalam: belajar, fokus/konsentrasi, kreatif, berani, percaya diri, energik, semangat kerja, gairah, penampilan, wibawa, cinta, asmara, ketenangan, rileks, sehat, bentuk fisik (langsing, tubuh tinggi) awet muda, bebas dari kecanduan seperti rokok dan minuman-minuman keras (alkohol).

Terapi Gelombang Otak ini juga bermanfaat untuk mengatasi hambatan-hambatan dalam hidup anda seperti: cemas, mudah marah, bosan, gelisah, malas, sulit konsentrasi, takut pada atasan atau teman, prestasi kerja tidak optimal bahkan buruk, takut bicara didepan umum, tidak percaya diri, takut gagal, cemburu, mudah tersinggung, sedih, kecewa, merasa khawatir, benci, dendam, *phobia*, trauma masa lalu, trauma karena pelecehan seksual, trauma bencana alam, kelainan psikologis, bersosialisasi dengan lingkungan kerja baru, kretivitas, melakukan negosiasi.

Terapi Gelombang Otak juga sangat baik untuk menjaga kesehatan dan membantu proses penyembuhan.

Buku “RAHASIA DAHSYAT TERAPI OTAK” Plus Bonus CD untuk Motivasi merupakan panduan tentang teknologi terkini mengenai otak, khususnya stimulasi otak dengan Gelombang Otak (*Brainwave*). ●

Kemampuan otak yang digunakan oleh manusia hanya 12 persen, sisanya tenggelam dalam diri kita.

Tingkatkan Ketaqwaan Anda dengan rangkaian **SMS ISLAMI**

TAUBAT

Hubungi *123*255#

Dapatkan tausiyah-tausiyah menyentuh agar hati Anda senantiasa sejuk dan mengingat Allah.

FASHION MUSLIMAH

Hubungi *123*455#

Dapatkan info menarik seputar busana muslimah, fikih berpakaian, dan tips menarik mengenai padu padan busana.

KULINER

Hubungi *123*456#

Tersedia resep menu hidangan lezat yang dapat Anda coba sendiri di rumah. Dapatkan juga cuplikan ayat Alquran, hadis, dan fikih tentang kuliner.



Majalah NOOR, bekerjasama dengan Telkomsel, menyuguhkan konten-konten islami yang dapat diakses melalui ponsel Anda. Selain mendapat sms mengenai fikih, cuplikan ayat Alquran dan hadis yang sesuai topik, Anda juga akan menerima link yang berisi artikel sesuai topik. Pastikan Anda bergabung dengan SMS Fashion Muslimah, SMS Kuliner, dan SMS Taubat yang disuguhkan Majalah NOOR

Tanggung Jawab Sosial Perbankan Syariah



Ahmad Juwaini

Tanggung Jawab Sosial Perbankan Syariah Di dalam Undang-Undang No. 40 Tahun 2007 tentang Perseroan Terbatas dijelaskan tentang tanggung jawab sosial perusahaan atau *Corporate Social Responsibility* (CSR) sebagai komitmen perseroan untuk berperan serta dalam pembangunan ekonomi berkelanjutan guna meningkatkan kualitas kehidupan dan lingkungan yang bermanfaat, baik bagi perseroan sendiri, komunitas setempat, maupun masyarakat pada umumnya (pasal 1 butir 3 UU No. 40/2007).

Pesan UU tersebut jelas, bahwa kegiatan CSR bukan semata-mata kewajiban karena tuntutan regulasi, tetapi sebuah kesadaran yang melahirkan komitmen berkelanjutan. Setiap perseroan terbatas yang melaksanakan kegiatan bisnis di Indonesia sudah sepatutnya untuk melakukan kegiatan CSR. Bukan sebatas kegiatan artifisial guna memenuhi kelayakan operasional perusahaan, namun diusung sebagai bagian kesertaan dalam mewujudkan kehidupan masyarakat yang lebih baik.

Perbankan Syariah sebagai salah satu unsur dari perseroan di Indonesia sudah seharusnya menjadi bagian yang mengimplementasikan kegiatan CSR. Energi penggerak CSR di perbankan syariah seharusnya lebih kuat dan mendalam, karena perbankan syariah lahir dari pembumian pesan ilahiah. Perbankan syariah mengemban “pesan dari langit” untuk menciptakan kemakmuran (kesejahteraan) di muka bumi. Ini menegaskan bahwa sejak lahir perbankan syariah sudah memiliki muatan dimensi sosial (kemasyarakatan) di dalamnya.

Dalam pelaksanaan CSR, perbankan syariah dapat menggunakan dana yang berasal dari keuntungan perusahaan, zakat para karyawan dan sumbangan sosial (dari karyawan). Ketiga sumber dana ini dapat dikombinasikan sedemikian rupa dalam menciptakan kegiatan CSR yang lebih

efektif. Beberapa perusahaan ada yang menambahinya dengan dana promosi perusahaan.

Besarnya total dana CSR dari perbankan syariah pada tahun 2009 adalah sebesar Rp 1,45 Trilyun. Pada tahun ini diperkirakan besar total dana CSR perbankan syariah mencapai Rp 1,74 Trilyun. Angka ini jika dimanfaatkan dengan baik akan memiliki dampak yang signifikan dalam ikut serta meningkatkan kualitas kesejahteraan masyarakat.

Untuk dapat mendukung program peningkatan kesejahteraan masyarakat, selayaknya CSR perbankan syariah lebih menitikberatkan pada upaya-upaya pemberdayaan masyarakat yang memiliki orientasi perwujudan kemandirian ekonomi. Pilihan ini diambil untuk menyelaraskan kegiatan CSR dengan fungsi utama perbankan syariah sebagai salah satu instrumen ekonomi di tengah masyarakat.

Beberapa program CSR yang bisa dilakukan oleh perbankan syariah adalah: pengembangan kewirausahaan, pemberian bantuan modal usaha bagi pengusaha mikro, bimbingan atau pendampingan usaha, pengembangan dan fasilitasi program dana bergulir, pembentukan jaringan kelompok usaha (sentra usaha), pembentukan wahana pemasaran bersama serta pengembangan dan penguatan lembaga keuangan mikro syariah.

Apabila program CSR perbankan syariah berhasil dilaksanakan, maka dampak-

nya akan terlihat nyata. Selain bermanfaat langsung dalam perbaikan kesejahteraan bagi para penerima manfaatnya, program CSR yang berhasil akan menciptakan kerangka landasan bagi terbentuknya komunitas pengusaha mikro yang siap untuk memasuki fase komersial. Kondisi ini akan memudahkan perbankan syariah dalam memperluas bisnisnya baik dalam menghimpun (*funding*) maupun mengucurkan (*lending*) dana.

Ada bank syariah yang melakukan program CSR dengan cara memberikan beasiswa kepada para mahasiswa tingkat akhir. Program ini tujuannya adalah untuk mencari tenaga muda yang akan menjadi kader untuk mengisi posisi sebagai karyawan di bank syariah tersebut. Manfaat lain yang terbukti dirasakan dengan adanya program CSR perbankan syariah adalah meningkatnya citra bank syariah di tengah masyarakat yang memperkuat promosi dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Dampak akhirnya meningkatkan keberhasilan bisnis perbankan syariah secara menyeluruh.

Jika kegiatan tanggung jawab sosial perbankan syariah terbukti mampu mendatangkan manfaat ekonomi yang jelas dan signifikan bagi perbankan syariah sendiri, maka mestinya kegiatan CSR tidak dilakukan setengah-setengah. Kegiatan CSR perbankan syariah harus dikuatkan dalam orientasi yang benar-benar berkelanjutan.

●



Toshiba Thrive

Ramaikan Persaingan Tablet PC

Pasar tablet yang sudah sedemikian padat kembali kedatangan perangkat baru. Toshiba menghadirkan tablet berbasis Android Honeycomb 3.1 yang akan memulai debut di pasaran mulai Juli mendatang, awalnya di Amerika Serikat.

Toshiba Thrive yang berukuran 10,1 inch ini punya layar resolusi 1280x800 pixel. Kamera depannya beresolusi 2,1 megapixel dan kamera belakang berkekuatan 5 megapixel. Thrive dengan versi termurah dibanderol US\$ 429. Baterai Toshiba Thrive diklaim awet sampai tujuh jam. Dapur pacunya dipersenjatai oleh prosesor dual core Nvidia Tegra 2. ●

LG Optimus Black P970

LG Mobile Indonesia kembali melahirkan LG Optimus Black P970, ponsel cerdas android yang tipis dan ringan, serta dilengkapi dengan teknologi terbaru dari LG yakni NOVA Display.

LG Mobile mengadopsi teknologi baru yakni NOVA Display, sebuah teknologi layar terbaru yang benamkan pada LG Optimus Black, teknologi ini menyajikan kecerahan optimal yakni sebesar 700 nit. Gesture UI teknologi yang akan memberikan kemudahan dan kecepatan bagi pengguna. Penggunaan Gesture UI ketika akan membuka browser untuk *scrolling* dapat menambah kenyamanan dalam menggunakan ponsel ini. ●

iPhone 4 Bundling Baru

Rencananya salah satu provider telekomunikasi akan menjual iPhone 4 secara *bundling* melalui pameran pada akhir Desember tahun ini.

iPhone 4 menampilkan fitur FaceTime yang membuat aktivitas video call semakin nyata dan Retina display Apple terbaru yang menakjubkan, yang merupakan tampilan beresolusi tertinggi yang pernah dihadirkan pada ponsel untuk menghasilkan teks, gambar, dan video yang sangat tajam. ●





ASUS Eee PC 1015B: Notebook 10" Pertama di Dunia.

ASUS Eee PC 1015B dengan AMD Radeon 6250 dapat dengan lancar memutar video full HD 1080p (1920x1080) dilayar yang besar melalui port HDMI di HDTV.

Dengan performa CPU AMD menghantarkan performa prosesor yang lebih baik. Demikian pula tampilan grafis, notebook jenis ini mampu memberikan performa grafis 11.2x lebih baik dengan grafis AMD Radeon 6250 yang dirancang khusus ke dalam satu chip.

Dan, ASUS Eee 1015B dilengkapi dengan port HDMI untuk menghantarkan kesempurnaan multimedia. Untuk menikmati film atau konten multimedia dengan resolusi HD, serta teknologi APU AMD Brazos untuk kesempurnaan tampilan yang menghibur. Ditambah, 7,5 jam daya tahan baterai dapat menikmati komputasi sepanjang hari. ●



INFINITER LR-4 Presenter: Laser Presenter dengan Remote Kontrol

Produk ini tepat dipilih untuk presentan yang biasa solo karena dapat mengontrol secara instan. Ukuran yang mungil dan ramping, Infinitier LR-4 ini mampu dioperasikan hingga jarak 15 meter.

INFINITER™ Laser Presenter - LR seri (Laser Pointer dengan Remote Controller Page) dapat mencapai sempurna pekerjaan presentasi. Pena laser dengan letak tombol yang unik memudahkan proses memindahkan halaman presentasi secara menakjubkan.

RF wireless berfrekuensi 2.4G-Advanced Pro memiliki layar LCD, terdapat LCD display dan fungsi timer plus vibrasi, fungsi kontrol volume, dan koneksi USB 2.0 yang secara otomatis dapat dengan mudah terinstal driver yang diperlukan. ●



FJ.Rotisserie

Lokasi:

Dharmawangsa Square Ground Floor No.25
 Jl. Dharmawangsa, Jakarta Selatan
 Telp: (021) 72786550

Taste:

FJ. Rotisserie menghadirkan menu dengan cita rasa yang terjaga dan terbuat dari bahan dasar terbaik. Selain di Dharmawangsa Square, grup resto ini juga hadir FJ. Bistro & Deli di FJL Building, Jl. Kemang Raya No.25, Jakarta Selatan, dan Lippo Kemang Village. FJ. Rotisserie buka setiap hari jam 11:00 – 22:00 WIB FJ. Rotisserie, dalam bahasa Italia untuk Rotisserie adalah panggang. Menghadirkan suasana resto klasik-moderen namun tetap nyaman untuk acara pribadi. Dan, keunikan resto ini hampir disetiap dinding dalamnya terpampang lebih dari 200 bingkai foto musisi terkenal dunia.

Kelezatan makanan yang ditawarkan seperti Rotisserie Chicken, daging ayam panggang dengan 3 bumbu rasa dan disajikan bersama *potato* atau *back potato*. Nikmati hidangan andalan ini dengan harga yang terjangkau Rp.85.000++.

Untuk minuman, tersedia menu FJ Sunset (orange, apple, and strawberry) FJ. Sunrise (mango, strawberry, and pineapple), atau FJ. Surprise (apple, orange, and pineapple). Untuk minuman berkelas ini seharga Rp.37.000++.

Resto ini juga menyediakan aneka pasta seperti *Angel Hair Halibat Flake's (Angel Hair, Garlic, Olive oil)* seharga Rp.99,900,-++ atau *Spicy Fish Velote with Jumbo prawn, black olive glicer, chilli and fresh basil* dengan harga Rp.95.000,-++.



Suasana resto klasik-moderen namun tetap nyaman untuk acara pribadi.



MEMBAYAR “HUTANG” KOTA KE DESA

Lengang, yang ada hanya orang-orang tua dan anak-anak kecil. Rumah-rumah kampung yang umumnya berukuran besar, kebanyakan kosong, hanya dihuni oleh orang-orang yang tidak lagi berusia produktif. Yang muda, berpendidikan, sehat, kuat, gagah dan cantik mencari penghidupan di kota atau di luar negeri sebagai buruh kasar, pembantu rumah tangga.

Sapi dan kerbau tidak lagi tampak banyak berkeliaran seperti tiga atau empat dasa warsa lalu. Binatang piaraan itu dulu disebut “*rojo koyo*” (raja kaya), karena tenaga mereka diperlukan untuk menggarap sawah dan ladang. Mencari tenaga kerja sebagai buruh tani juga sulit. Sebagian tenaga buruh kasar pergi ke kota karena penghasilannya lebih besar. Tenaga hewan dan tenaga manusia untuk pekerjaan berat dan berlumpur itu kini telah digantikan mesin traktor. Lebih-lebih lagi, bertani kini juga tidak lagi menjanjikan, karena kalah dengan produk pertanian impor.

Ada kemajuan memang, termasuk listrik masuk desa, jalan aspal, telepon dan internet masuk desa. Tapi, ada yang hilang atau minimal berkurang, yakni manusia produktif yang menjadi penggerak pembangunan desa. Mereka hijrah ke kota. Bukan, hanya orang yang pindah ke kota, tapi juga burung yang dulu banyak bebas beterbangan dan berkicauan di atas dahan. Mereka diburu dan dijual ke kota. Kini mereka bertengger di kurungan indah di rumah gedongan milik orang kaya. Tidak hanya burung yang ikut berurbanisasi, tapi juga segala yang terbaik dari desa: beras, sayur, daging, ayam, ikan, buah-buahan, tanaman hias, barang antik seperti keris, tombak, hiasan dinding dan *gebyok*. Mereka pindah ke kota karena pemiliknya ingin mendapatkan uang. Tidak salah memang, tapi “mosok” seperti itu semua?

Itulah “hutang” (orang) kota kepada (orang) desa. Ada lagi “hutang” yang tak mungkin terbayarkan sampai kapan pun,

yakni dukungan jiwa, raga dan harta orang desa kepada para pejuang kemerdekaan negeri ini. Desa menjadi basis dan tempat berlindung bagi para pejuang dan sekaligus penyedia bahan pangan.

SLOGAN KOSONG

Anak-anak muda yang mencoba setia tinggal di desa dan mencari pekerjaan di kota terdekat, sehingga dapat pulang-pergi setiap hari, mengalami kesulitan setengah mati. Kesempatan kerja yang tersedia sangat sedikit dan yang memperebutkan tak terbilang. Maka, ketika ada pengumuman lowongan untuk menjadi PNS (pegawai negeri sipil), yang jumlahnya pasti terbatas, persaingan untuk memperebutkannya sangat keras. Tidak hanya adu kepandaian yang sering ditandai hanya dengan ijazah, tetapi juga adu koneksi dengan pejabat yang menentukan penerimaan pegawai. Ujung-ujungnya, apalagi kalau tidak adu uang sogokan. “Untuk jadi PNS, seorang lulusan S1, pasarannya Rp 175 juta”, kata seorang tua. Bayar kontan boleh, mencicil juga boleh. Tidak diterima uang kembali, tapi ada juga yang tidak kembali. Akibatnya, dua orang tua terkena stroke gara-gara anak tidak diterima bekerja dan uang tidak kembali. Padahal itu, uang pinjaman dari bank.

Orang desa kini menganggap membayar sogokan sudah biasa. Sebagian mengaku belajar dari orang kota yang maju sebagai calon Gubernur, calon Bupati dan calon anggota DPRD, yang juga harus bermodal besar untuk mendapat kursi. Ini salah satu bukti, bahwa korupsi sudah menjadi bagian dari “budaya” kita. Desa yang sering dianggap sebagai sumber kearifan lokal yang ditandai dengan keluguan, kejujuran dan gotong royong telah tercemar polusi korupsi.

Pusing mengatur kehidupan di kota dan menyadari kesulitan menggerakkan pembangunan di desa, sejumlah

Tidak hanya sumber daya manusia,
tetapi juga uang, infrastruktur dan
kebijakan yang pro pembangunan desa.

pemimpin negeri ini mendengarkan slogan “Kembali ke desa, membangun desa”. Sasaran utama slogan itu adalah anak-anak muda setelah mereka menyelesaikan pendidikan di kota. Hasilnya adalah kebalikannya: urbanisasi yang tak terkendali! Arus orang-orang muda, baik yang berpendidikan maupun tidak, berpindah ke kota tak pernah terbandung.

Alasannya jelas, di desa tidak tersedia lapangan pekerjaan yang dapat memberi penghasilan yang memadai. Membangun desa tentu perlu modal. Tidak hanya sumber daya manusia, tetapi juga uang, infrastruktur dan kebijakan yang pro pembangunan desa. Jumlah terbesar penduduk Indonesia tinggal di desa, yang berarti jumlah terbesar orang miskin juga berada di desa. Dana insentif untuk membangun desa telah dikucurkan oleh pemerintah, namun jumlahnya belum memadai dan seringkali penggunaannya tidak sesuai. Jika hanya mengandalkan tenaga muda yang baru saja lulus pendidikan di kota dan belum punya pengalaman bekerja, pembangunan desa tentu tidak mungkin mencapai tujuan slogan itu. Singkat kata, slogan itu dianggap banyak orang hanya sebagai “pepesan” kosong belaka!

WISATA KE DESA

Slogan itu bisa diwujudkan, jika para pemimpin serius mau melaksanakannya. Merelokasi industri dan membangun industri baru yang padat karya di desa bisa menjadi pilihan utama. Tentu, ini perlu modal besar dan terlebih-lebih lagi kebijakan pemerintah pusat dan daerah yang pro pembangunan desa. Dengan lebih menekankan pembangunan desa berarti melaksanakan kebijakan yang sudah sering diwacanakan, yakni: pro-orang miskin, pro-pertumbuhan, pro-lapangan kerja dan pro-lingkungan.

Karena mengundang investasi besar ke desa memang tidak mudah, pembangunan desa dapat dimulai secara bertahap, yang sekaligus dapat menjawab keperluan penduduk kota. Apa itu? Industri wisata desa yang bersifat kembali ke alam. Tidak harus dalam skala besar, bisa dalam bentuk industri kecil, bahkan industri rumahan. Yang penting: menarik, bersih, harga sesuai dan lokasi mudah terjangkau oleh orang kota.

Menghirup udara bersih dan segar kini adalah impian dan kebutuhan hampir setiap orang kota, terlebih-lebih bagi penduduk kota besar yang padat seperti Jakarta dan Surabaya. Berada di atas kendaraan selama berjam-jam setiap hari

karena macet dan menghirup udara yang terkontaminasi oleh asap kendaraan membuat sumpek, jengkel dan stres.

“Tua di jalan”, itulah ungkapan yang sering terdengar. Betapa tidak, jika mencapai tempat bekerja perlu waktu dua jam, demikian pula waktu pulang. Empat jam habis di jalan. Berangkat dari rumah selepas Subuh, kembali ke rumah setelah waktu Isya. Sampai di rumah badan terasa capek sekali, kebanyakan langsung tidur. Hidup macam apa ini?

Rumah lebih banyak berfungsi sebagai tempat melepas lelah dan melupakan keluh kesah akibat hidup yang susah. Masih mendingan, jika rumahnya besar dengan halaman yang luas. Bagi mereka yang tinggal di rumah-rumah petak yang sempit, satu sama lain berhimpit, hidup terasa begitu pahit.

Untuk dapat menghirup udara bersih dan segar sekaligus melepaskan beban hidup yang berat, setiap akhir pekan dan lebih-lebih waktu libur panjang, orang kota berbondong-bondong pergi ke luar rumah. Yang kaya pergi keluar kota, mungkin untuk tinggal menginap di vila-vila mereka di gunung atau melancong ke luar daerah dan bahkan ke luar negeri. Mereka yang uangnya pas-pasan, cukup pergi jalan-jalan ke taman, tempat rekreasi umum di tepi pantai dan yang sampai sekarang masih paling favorit adalah ke kebun binatang. Kebun Binatang Ragunan, Jakarta Selatan, misalnya, pada musim libur panjang dikunjungi ratusan ribu orang dalam sehari. Karena lebih besar jumlah pengunjung daripada binatang yang di kandang, kebun binatang itu berubah menjadi “kebun manusia”.

Ada juga tempat hiburan lain yang diserbu banyak orang, terutama muda-mudi, yakni mall atau pusat perbelanjaan. Bagi yang berkantong tebal, mall merupakan tempat wisata belanja dan kuliner, sementara yang berkantong tipis semoga sudah cukup terhibur hanya dengan menonton saja.

Nah, daripada berjubel di tempat rekreasi di kota, yang untuk mencapainya juga harus berjuang melawan kemacetan, mengapa tidak berwisata ke desa terdekat saja. Desa masih menyajikan sesuatu yang “lain”: pemandangan dan makanan yang alami serta mendidik anak-anak untuk mencintai orang desa dan lingkungan alam. Karena itu pula, banyak resto di kota besar yang memakai kata “desa” sebagai nama. Dengan berwisata ke desa, orang kota telah membantu menggerakkan ekonomi, menciptakan lapangan kerja, sekaligus membayar “hutang” kota kepada desa. ●



Enny Soekamto: Peduli Nusantara

Mantan peragawati kondang era 1980-an, Enny Soekamto, bersama rekan-rekan pegiat sosial sedang mempersiapkan pertunjukan kebudayaan nasional di Indonesia. “Sekar Kedaton dan Mitra Bharata, kami menyebutnya. Komunitas ini didirikan dengan tujuan untuk melestarikan budaya Jawa, khususnya tarian dan wayang orang. Belakangan ini kami juga sedang menggagas untuk melestarikan dan mengembangkan bahasa Jawa, *kromo hinggil*,” ujar Enny saat ditemui di Jakarta beberapa waktu lalu.

Aktivitas berbagi lainnya yang dilakukan mantan *Business Woman* ini turut mendirikan dan mengembangkan “Pesona Kain” di jalan Kemang, Jakarta, yaitu sebuah kelompok sosial yang peduli kepada perajin nasional seperti perajin batik, kain songket, dan lainnya. “Mereka layak diberi pembinaan dan pengembangan kualitas untuk pelestarian potensi nasional dan membantu pemasaran produk perajin Indonesia. Mulai dari kain songket Aceh dan kain batik dari berbagai daerah di nusantara,” tambah Ibu yang juga aktivis di Wanita Indonesia Tanpa Tembakau (WITT). ●



Apa ‘Arti Sukses bagi Rangga Oemara’

Diitemui di bilangan jalan Cisanggung, Mentor National Entrepreneur University, Penulis Buku Motivasi, Mindset dan Entrepreneur dan Ternak Teri alias Nganter Anak Isteri, Rangga Oemara, pemilik resto Lele Lela ini masih menyempatkan berbagi motivasi.

Menurut Rangga, ketika seorang menghadapi kendala atau masalah bahwa seorang harus selalu berusaha untuk berpikiran positif dengan menganggap setiap problem yang muncul itu sebagai tantangan. Tantangan untuk naik ke tingkatan yang lebih tinggi dan terbaik. “Setiap kita mencoba hal baru pasti akan muncul masalah, tugas kita adalah melakukan evaluasi sampai mendapat solusinya, siklus itu pasti akan berulang terus sehingga kita juga akan terus belajar dan naik kelas,” sambungnya.

Segerakanlah ACTION, Mulai dari sesuatu yang sederhana dulu, lalu kemudian berpikir untuk menjadi hebat nantinya, simpan dulu idealisme untuk memulai usaha “setelah sempurna baru mau memulai,” biasanya malah *nggak* mulai-mulai, melangkah saja dulu, lanjut bapak satu anak ini. “Banyak gengsi tidak membuat kita sukses, tapi kalau sudah sukses sudah pasti kita bergengsi,” imbuhnya.

“Sukses adalah saat kita bisa memberikan manfaat yang sebesar-besarnya kepada banyak orang. Dengan begitu kita termasuk golongan orang-orang yang beruntung, bukan hanya sekedar cari untung. Dan, dalam menjalankan sebuah usaha, jangan merasa cepat puas, usaha itu amanah Tuhan karena kita menghidupi banyak orang. Orang yang sukses adalah orang yang bisa bertahan untuk terus memberi manfaat, bahkan sampai dia wafat dan bisa diteruskan oleh penerus-penerusnya,” tukasnya berapi-api.

Untuk menjaga agar tetap fokus dalam kuadran entrepreneur, Rangga memberikan saran agar aktif mengikuti pertemuan entrepreneurship dan motivasi, forum-forum seperti itu sangat penting. Selain menambah wawasan juga memperluas jaringan (*network*). Pengalaman mentor-mentor yang sudah lebih dulu menjadi entrepreneur itu lebih penting dari teori-teori dalam buku,” imbuh sang motivator yang mendedikasikan keuntungan (waralaba) “Lele Lela” untuk “Program Sedekah Produktif (Positif)” bagi Rumah Autis Dhuafa. ●



vivanews.com

indepth • trusted



BERITA SMS

Dapatkan Berita Paling Update
di Ponsel Anda.

Ketik REG (spasi) NEWS kirim ke 9386
untuk berlangganan atau ketik NEWS kirim 9386
untuk info on demand. Tarif Rp 500/ SMS.



Cahaya Rezeki Hasanah

Periode Program :
1 Mei s/d 30 September 2011

- 15 Terima Gaji Bulanan
- 14 SMS Banking
- 13 BNI Syariah Card
- 12 Kiriman dari bank lain
- 11 Tabungan iB Bisnis Hasanah
- 10 Paket Umroh
- 9 Internet Banking
- 8 Tabungan iB Hasanah
- 7 100 Sepeda Motor
- 6 Setoran Tunai
- 5 100 LCD TV 32"
- 4 Tabunganku iB
- 3
- 2 ATM Banking
- 1 START
- 2 Honda Freed

www.bnisyariah.co.id | [f](#) PT Bank BNI Syariah | [t](#) @BNISyariah

Cara memenangkan hadiah :

1. Datang ke Bank BNI Syariah atau Bank BNI
2. Buka rekening Tabungan iB Hasanah, atau iB Bisnis Hasanah/iB Prima Hasanah/Tabunganku iB
3. Tingkatkan terus saldo tabungan
4. Ikuti Undian Cahaya Rezeki Hasanah dan memenangkan ratusan hadiahnya.

Nabung Tenang, Nabung Menang.

- 2 Honda Freed
- 100 Honda Scoopy
- 10 Paket Umroh
- 100 LCD TV 32"

Untuk Informasi Lebih Lanjut, hubungi Layanan Telepon 24 Jam BNI Call di 500046 atau 68888 dari ponsel.

