

Institut Kemandirian



Rela Kecebur Demi Bebas Nganggur



"Rantai kemiskinan mesti diputus.

Setidaknya, pada diri Anda dan keluarga Anda. Nah, buku ini membawa motivasi dan inspirasi yang luar biasa. Bacalah!"

Ippho Santosa (Motivator nasional; Penulis 7 Keajaiban Rezeki)

Rela Kecebur Demi Bebas Nganggur



Institut Kemandirian



Rela Kecebur Demi Bebas Nganggur

Institut Kemandirian



Rela Kecebur Demi Bebas Nganggur

Penulis: Institut Kemandirian

Pewawancara: Widodo Binartasma

Penyunting: Yusuf Maulana

Pemeriksa Aksara: Ab. Rihab

Penata Letak: Turiyanto

Perwajahan Sampul: Romadhon Hanafi

ISBN: 978-602-7807-13-6

Hak Cipta dilindungi undang-undang

All Rights reserve

Cetakan I, Mei 2013

Diterbitkan oleh

Institut Kemandirian Dompot Dhuafa

Gedung Wardah

Jl. Zaitun Raya Kompleks Perumahan Villa Ilhami

Islamic Village, Karawaci, Tangerang, Banten

Telp. (021) 5463 118, 91261823

www.institutkemandirian.org



Sambutan Direktur Institut Kemandirian

Memberdayakan Zakat untuk Memandirikan Dhuafa

SAMPAI saat ini kemiskinan menjadi masalah utama dalam pembangunan di Indonesia. Berbagai upaya penanggulangan kemiskinan telah dibuat oleh pemerintah. Beragam jenis program yang digulirkan itu sayangnya belum bisa memberikan dampak yang besar terhadap penghentian laju kemiskinan.

Pada saat yang sama, jumlah penduduk di Indonesia kian meningkat. Jumlah besar ini memang memberikan dampak positif sebagai penyedia dan penggerak kegiatan ekonomi. Akan tetapi, besarnya pertumbuhan populasi yang tidak diiringi peningkatan kapasitas keterampilan untuk menghadapi berbagai tantangan zaman akan melahirkan kesenjangan sosial dan permasalahan kriminal.

Kemiskinan tidak hanya sebatas ketidakmampuan secara ekonomi, tetapi juga kegagalan memenuhi hak-hak dasar dan perbedaan perlakuan bagi seseorang atau sekelompok orang dalam menjalani kehidupan secara bermartabat. Hak-hak dasar diakui secara umum antara lain meliputi terpenuhinya kebutuhan pangan, kesehatan, dan pendidikan. Dari data Badan Pusat Statistik (BPS) disebutkan bahwa angka kemiskinan di negeri ini per September 2012 mencapai 28,59 juta (11,66%). Ini adalah fakta statistik untuk menjadi acuan dan gambaran betapa angka kemiskinan masih betah bercokol di negeri ini.



Angka kemiskinan ini tentu merata di seluruh wilayah di pelosok negeri.

Kemiskinan dapat digolongkan dalam kemiskinan struktural, kemiskinan kultural, dan kemiskinan natural. Kemiskinan struktural disebabkan oleh kondisi struktur perekonomian yang timpang dalam masyarakat, baik karena kebijakan ekonomi pemerintah, penguasaan faktor-faktor produksi oleh segelintir orang, monopoli, maupun kolusi antara pengusaha dan pejabat. Intinya, kemiskinan struktural ini terjadi karena faktor-faktor buatan manusia.

Sementara itu, kemiskinan kultural muncul karena faktor budaya atau mental masyarakat yang mendorong orang hidup miskin, seperti perilaku malas bekerja, rendahnya kreativitas, dan tidak ada keinginan hidup lebih maju. Adapun kemiskinan natural adalah kemiskinan yang terjadi secara alami, antara lain yang disebabkan oleh faktor rendahnya kualitas sumber daya manusia dan terbatasnya sumber daya alam.

Dari ketiga kategori kemiskinan tersebut, pada dasarnya kemiskinan berpangkal pada masalah distribusi kekayaan yang timpang dan tidak adil. Sesuai fitrahnya sebagai agama penuh rahmat, Islam menekankan pengaturan distribusi ekonomi yang adil agar ketimpangan di dalam masyarakat dapat dihilangkan. Firman Allah Swt, “supaya harta itu jangan hanya beredar di antara orang-orang kaya saja di antara kamu” (Q.s. al-Hasyr [59]: 7).

Dari pemahaman di atas, zakat memiliki andil dalam mengentaskan permasalahan kemiskinan yang terjadi di Indonesia. Tentunya ini tidak lepas dari gerak masif dari lembaga amil zakat yang ada di Indonesia. Bahkan, lembaga amil zakat beserta instrumennya terus meningkatkan efektivitas program



pemberdayaan dengan harapan para mustahik, yang notabane sebagai kaum miskin, bisa terbebas dari rantai kemiskinan. Program yang dilakukan bermacam-macam dalam berbagai bidang seperti pendidikan, kesehatan, ekonomi, dan bantuan kemanusiaan.

Dompot Dhuafa yang telah 20 tahun dipercaya untuk mengelola zakat dari para muzakki, telah menggulirkan berbagai program dalam mengambil peran memberantas rantai kemiskinan. Salah satunya melalui jejaring yang dimiliki, yakni Institut Kemandirian. Keberadaan Institut Kemandirian diharapkan bisa memberi angin segar bagi para dhuafa. Kaum dhuafa yang identik dengan kemiskinan dapat mengakses sebagai sarana peningkatan kapasitas berwirausaha dan memiliki keterampilan untuk bekal berwirausaha.

Perlu diketahui bahwa kemiskinan disebabkan oleh berbagai sebab. Pertama, kemiskinan yang disebabkan oleh kelemahan fisik dan keterampilan yang menjadi penghalang dirinya dalam mendapatkan penghasilan yang besar. Kedua, kemiskinan yang disebabkan oleh ketidakmampuan untuk mencari pekerjaan karena ditutupnya pintu-pintu pekerjaan yang halal sesuai dengan keadaan para fakir miskin tersebut seperti tingkat pendidikan. Ketidakmampuan inilah yang kemudian menjadi latar belakang munculnya berbagai program keterampilan di Institut Kemandirian.

Institut kemandirian Dompot Dhuafa merupakan instrumen atau sarana mengentaskan kemiskinan. Memberikan pelatihan kewirausahaan dan keterampilan secara gratis diharapkan menjadi model pengentasan kemiskinan yang tidak parsial. Cara ini juga untuk membangun mental baja penerima manfaat. Oleh karena itu, bantuan yang diberikan bukan



berupa uang tunai yang diberikan secara langsung. Institut kemandirian ibaratnya tidak hanya memberikan ikan tetapi juga memberikan kail dan memberi tahu cara mempergunakan kail untuk memancing. Pengalaman secara jelas tentu sudah dirasakan oleh para alumni pelatihan. Adanya buku profil alumni ini sudah semestinya bisa memberi gambaran proses kemandirian yang diperjuangkan oleh para penerima yang awalnya berada pada golongan dhuafa.

Bertambahnya animo masyarakat terhadap dunia kewirausahaan menjadi peluang tersendiri bagi Institut Kemandirian untuk mencetak semakin banyak wirausaha dari kalangan dhuafa. Tentunya ini harus ada dukungan kuat dari stakeholder. Institut kemandirian Dompot Dhuafa secara berkesinambungan mencoba memperbaiki sistem yang dimiliki dan berusaha untuk mengkloningnya di beberapa kota besar yang ada di Indonesia. Dengan demikian, diharapkan pemerataan penerima manfaat akan semakin merata. Bermunculannya alumni yang mandiri dan bisa memandirikan orang lain menjadi impian yang terus terngiang setiap saat bagi manajemen Institut Kemandirian.

Karawaci, 29 April 2013

Kushardanta Susilabudi

Direktur Institut kemandirian Dompot Dhuafa



Daftar Isi

Sambutan Direktur Institut Kemandirian	v
Menyimak Geliat Pahlawan-pahlawan ‘Kecil’	xi
1. Pembuktian Si Bungsu (Dede Safrudin)	1
2. Motor, dan Cita-cita Yani (Yani Sutiani)	5
3. Bangkit Setelah Kebahagiaan Terampas (Etika Sari Rahayu)	9
4. Perjuangan Sang Marbot (Mulyana)	13
5. Meninggalkan Dunia Film demi Mimpi (Adi Danu Maulana)	19
6. Merajut Optimis di Hidup Kedua (Risna Marliani)	23
7. Perahu Baru Usai Gagal Kuliah (Muhammad Gufron)	31
8. Rendaan Cita Baru Eka (Winarti Eka Lidyawati)	35
9. Mekanik Gigih itu Bekas TKI (Pardiman)	39
10. Torehan Mimpi Sang Teknisi (Budi Harso)	42
11. Bakti Baru Sang Koki (Yulianto)	48
12. Filosofi Langit Ketujuh (Ujang Sujana)	52
13. ‘Matic Rider’ Sang Desainer (Abdul Rachman)	55
14. Asa Bekas Penjual Es Mambo (Hasan Basri)	58
15. Perubahan Baru Bekas Pengojek (Rahmanudin)	62
16. Lesatan Usaha Mebel Lelaki Agam (Arsal bin Rusli)	65
17. Sukses Selepas Gagal Menjadi Dosen (Namruddin)	69
18. Emoh Menjadi Peminta-minta (Rusli Kurniawan)	74
19. Mengubah Malu dan Pas-pasan (Alif Suryana)	78
20. Maju Melawan Keterbatasan (Jumono)	81



21. Dari Sampah hingga Sikah yang Merekah (Dudin)	85
22. Kepak Dedikasi Pemasar MLM (Faisal Garuda).....	89
23. Sekuriti itu Kini Seorang Teknisi (Eko Hadi Purwanto) ...	94
24. Petani yang Beralih ke Montir (Puji Santoso).....	97
25. Jalan Baru Suvie (Suvie Ilmiyaty)	100
26. Detik Akhir Hansip Sukarela (Deni Suharyana)	107
27. Semangat Baru dari Pelosok Desa (Budi Supyanto)	113
Epilog: Kunci Mengatasi Pengangguran (Sri Nurhidayah)	117
Profil Institut Kemandirian Dompot Dhuafa	119



Menyimak Geliat Pahlawan-pahlawan 'Kecil'

RANTAI kemiskinan yang mendera bangsa ini menjadi permasalahan pelik yang sulit untuk diselesaikan jika hanya mengandalkan peran pemerintah. Belum lagi pengangguran yang jumlahnya tiap tahun memprihatinkan tanpa diikuti terbukanya lapangan kerja yang memadai. Setiap dibuka bursa kerja, dibanjiri oleh ribuan pencari kerja. Lapangan kerja yang semakin sulit, sementara persaingan semakin ketat. Bukan hanya persaingan sesama orang Indonesia, tetapi sudah sampai pada persaingan dengan penduduk dari negara lain.

Menghadapi tantangan itu, berbagai elemen bangsa sudah seharusnya berpartisipasi aktif untuk menjadikan bangsa ini mandiri, adil, makmur, dan sejahtera. Memberi andil yang nyata dengan mendukung program kemandirian yang diadakan oleh pemerintah maupun swasta.

Institut Kemandirian, yang merupakan salah satu jejaring Dompot Dhuafa, menaruh perhatian untuk memberikan solusi konkret terhadap permasalahan pengangguran dan kemiskinan yang ada di tanah air. Kewirausahaan dan berbagai pelatihan keterampilan yang diberikan Institut Kemandirian secara gratis untuk masyarakat, diharapkan mampu menjadi bekal untuk berkarier maupun merancang usaha mandiri para alumninya.

Sejak diresmikan pada 2005 sampai sekarang, tercatat sekitar 3000 lebih alumnus yang mengikuti keterampilan di



Institut Kemandirian. Hadirnya buku ini diharapkan menjadi jejak rekam alumni yang sudah mandiri dan memandirikan. Alumni yang tertulis dalam buku ini hanya sekian persen dari lulusan Institut Kemandirian yang telah mandiri dan tidak sedikit yang bisa membantu bangsa ini mengurangi kemiskinan. Buku pertama ini semoga memicu terbitnya buku selanjutnya mengingat banyaknya jumlah alumnus yang menyebar ke berbagai daerah.

Berbeda dibandingkan umumnya kewirausahaan yang banyak beredar di pasaran, yakni menitiktekan pada motivasi berbisnis, dalam buku ini menghadirkan tiga kemasam perasaan dalam bentuk bertutur langsung pelakunya. Ketiganya adalah motivasi untuk orang yang saat ini terbelenggu dalam zona nyaman kemiskinan dan pengangguran; tidak ada kata terlambat untuk mengubah diri menjadi wirausaha; rasa syukur bagi siapa pun yang diberi kenikmatan berlebih untuk berbagi. Buku ini mengisahkan perjalanan berjuang alumnus Institut Kemandirian mengubah taraf hidupnya. Berjuang untuk sungguh-sungguh mengaplikasikan keterampilan yang diperoleh selama pelatihan di Institut Kemandirian. Pada awalnya pengangguran dan kalangan dhuafa namun berikutnya menjadi penolong bahkan pahlawan. Meskipun mungkin kita kadang mengecilkan andilnya, mereka tidak ubahnya pahlawan. Ya, pahlawan bagi keluarga, kaum dhuafa, dan pengangguran.

Semoga hadirnya buku yang ringan namun sarat inspirasi ini memberikan semangat bagi siapa pun yang ingin menjadikan dirinya sosok mandiri dan memandirikan orang lain. Tanpa terkecuali berlaku bagi alumni Institut Kemandirian, baik yang sedang berproses mencari kemandirian ataupun berimprovisasi menjalani usaha. Amin.





Pembuktian Si Bungsu

Dede Safrudin

SAYA cuma lelaki yang memiliki ijazah SD, sedangkan dua kakak saya bergelar sarjana. Selebar ijazah itu pun sekarang entah ada di mana. Salahnya saya ketika ujian kelas 3 SMP saya kabur sehingga saya tidak mendapatkan ijazah SMP. Setengah bulan dalam kondisi galau akibat tidak banyak yang bisa dikerjakan, kerinduan untuk menuntut ilmu muncul. Akhirnya saya melanjutkan belajar di sebuah pondok pesantren di daerah Majalengka, Jawa Barat.

Di pesantren itulah saya mencoba untuk hidup mandiri. Berbagai aktivitas saya lakukan untuk bisa mandiri tanpa bergantung pada orangtua. Di pesantren saya membeli baju, kemudian saya jual kepada teman-teman. Di sela-sela waktu belajar, saya juga mencari kayu dan mencari rumput. Menuntut ilmu di pesantren saya jalani selama dua setengah tahun.



Keluar dari pesantren, saya harus menafkahi diri sendiri. Saya mengajari privat mengaji anak-anak di sekitar rumah. Dari aktivitas ini saya mendapatkan uang sebesar 200 ribu. Saya bukannya tidak mau bersyukur, tapi dengan mengandalkan mengaji sebagai pemasukan tidaklah tepat. Saya perlu pemasukan lain, dengan tetap mengajarkan mengaji pada anak-anak tetangga. Saya lantas meminjam ijazah teman untuk masuk kerja. Akhirnya saya bisa diterima kerja di suatu pabrik. Akan tetapi, di pabrik itu saya hanya bertahan tiga pekan. Saya sering terlambat masuk kerja sehingga saya menerima surat peringatan ketiga alias dikeluarkan.

Keluar dari pabrik saya kembali fokus mengajar privat mengaji. Saat yang sama ada tawaran menarik untuk saya, yakni menjadi sopir pribadi. Meskipun baru belajar menyetir secara autodidak, saya terima tawaran itu. Bagaimanapun juga saya sedang butuh uang. Karena belum lancar, tidak heran ketika pertama disuruh menjadi sopir pertama kali saya langsung mendapatkan teguran.

Suatu saat ada kesempatan bagi saya untuk mendaftarkan diri untuk menjadi TKI di Arab Saudi. Bayangan indah di tanah air ternyata tidak terjadi sesampainya saya di sana. Banyak pengalaman pahit banyak saya rasakan ketika menjadi tenaga kerja di Madinah. Hidup saya terpontang-panting. Untuk kembali ke tanah air saya butuh ide kreatif agar diizinkan majikan. Saya beralasan ingin melanjutkan lagi pendidikan di Indonesia.

TAHUN 2008 MENJADI AWAL bagi saya untuk mengubah diri. Saya mendapat informasi pelatihan servis *handphone* gratis dari tetangga. Saya mendaftar menjadi siswa Institut Kemandirian Dompot Dhuafa. Selama sebulan saya belajar



dengan serius karena saya sadar fasilitas yang saya dapatkan berasal dari dana zakat yang dihimpun oleh Dompot Dhuafa.

Pengalaman terlambat masuk kerja saat jadi buruh pabrik tidak ingin diulanginya lagi. Saya selalu berusaha datang tepat waktu. Memang saya tidak aktif ketika di kelas. Kalau ada hal yang tidak saya pahami, saya lebih suka bertanya empat mata kepada instrukturinya.

Setelah menyelesaikan pelatihan selama satu bulan, saya dinyatakan lulus. Saya melanjutkan magang selama satu bulan untuk menambah keterampilan dan belajar manajemen konter.

Memulai bisnis itu bagian yang sulit. Tetapi kesulitan itu harus saya lawan. Dengan keberanian seadanya saya membuka layanan servis *handphone* kecil-kecilan di depan rumah. Saya tidak pernah mengambil untung selama berbulan-bulan dari usaha yang saya lakukan. Yang terpenting bagi saya adalah balik modal dan kepercayaan terlebih dahulu.


Hari berganti hari, saya tidak menyangka, konter saya kian banyak dipercaya konsumen. Alhamdulillah, saya bisa meluaskan konter tidak hanya berupa layanan servis, tapi juga penjualan pulsa dan *handphone*.

Saya tidak ingin berpuas diri atas apa yang diraih. Saya membuka *barber shop* di samping konter. Usaha kedua ini mendongkrak penghasilan saya setiap bulannya. Pelanggan yang potong rambut terus bertambah. Melihat hasil memuaskan dari dua usaha ini, saya kembali berikhtiar membuat Dede Travel. Usaha ketiga saya ini khusus melayani persewaan mobil. Dari ketiga usaha ini total pendapatan saya alhamdulillah bisa menembus angka 15 juta per bulan.



Angka itu bukan untuk saya banggakan. Saya hanya ingin menebus kesalahan saya dulu ketika kabur dari sekolah. Saya ingin Bapak Saria dan Ibu Fatimah, kedua orangtua saya, bisa bangga penuh syukur bahwa putra bungsunya yang hanya tamatan sekolah dasar bisa menjadi manusia bermanfaat bagi sesama.

Untuk pembaca yang ingin maju berwirausaha, izinkan saya menyampaikan sedikit pesan: *skill* itu sangat penting untuk menjalani kehidupan, tapi untuk menerapkan *skill* agar manfaatnya bisa luas maka bersikaplah supel! []

	Nama Lengkap	: Dede Safrudin
	TTL	: Jakarta, 23 Oktober 1987
	Jenis Kelamin	: Laki-Laki
	Alamat	: Jl. Taruna Jaya Gg Mangga I RT 06/09 No. 1 Cibubur
	Nomor Telepon/HP	: 021-93992009/085-1024-6705
	Pendidikan Terakhir	: SD
	Nama Usaha	: 54 Phone Shop; Barber Shop; Dede Travel
Alamat Usaha	: Jl. Taruna Jaya Gg Mangga I RT 06/09 No. 1 Cibubur	





Motor, dan Cita-cita Yani

Yani Sutiani

SAJA memang lulusan Sekolah Teknik Menengah. Saya juga memiliki motor. Sayangnya, saya bukan tergolong lulusan yang bisa memperbaiki motor di kala rusak. Bila memperbaiki saja tidak bisa, apa lagi membongkar mesin motor. Padahal, untuk membawa ke bengkel, saya tidak memiliki uang. Maklum, selepas lulus STM, saya pengangguran. Paling hanya bantu-bantu Ibu dan Bapak mengelola usaha keluarga. Kala itu saya belum memiliki keterampilan apa-apa.

Kendati pengangguran, bukan berarti saya menikmati. Rasa malu masih saya miliki. Tanpa berpikir panjang, saya ingin mengubah nasib. Tawaran mengikuti program pelatihan teknik otomotif sepeda motor dari Institut Kemandirian saya terima. Alhamdulillah, saya lolos seleksi untuk tahun angkatan 2009.



Pilihan sudah telanjur ditetapkan, pantang surut dengan keadaan. Karena tinggal di Bogor, setiap hari saya harus berkendara motor selama satu setengah jam ke tempat pelatihan. Jarak dan capek tidak menghalangi bahagia saya untuk memahami otomotif, khususnya sepeda motor. Sungguh, saya menjalani semua pelatihan ini dengan sangat bahagia.

Berbeda ketika duduk di STM yang cuma menghasilkan seorang Yani begini saja, belajar di Institut Kemandirian hanya hitungan bulan sudah mampu membuat saya mempunyai sesuatu. Dengan pendekatan praktik, saya akhirnya memahami segala macam yang berhubungan dengan sepeda motor, dari dasar hingga yang lumayan rumit seperti membongkar mesin sendiri. Tahap demi tahap saya lewati hingga akhirnya saya dinyatakan mampu atau menguasai ilmu-ilmu teknik otomotif sepeda motor.

Bagi saya, dengan menguasai ilmu otomotif sepeda motor, saya bisa menjadi seorang yang saya mau. Bisa menjadi montir, penyedia *spare part*, pemilik bengkel, atau pebisnis motor bekas. Yang penting berbau motor. Dengan menguasai ilmu otomotif lengkap sudah modal untuk jalan baru saya nanti. Perhitungan saya, motor sudah menjadi alat wajib. Siapa saja memerlukan kendaraan roda dua ini. Apalagi sekarang dengan semakin mudahnya cara mendapatkan motor, membuat semakin pesat bisnis motor dan yang terkait dengannya.

Selepas dari pelatihan di Institut Kemandirian, saya ingin sekali mempraktikkannya di lapangan. Saya mengunjungi tempat saya magang selama pelatihan, yakni bengkel “Intan Motor” milik Bapak Hartadi yang berada di kawasan Jalan Raya Sukabumi. Alhamdulillah, niat bekerja di sana berjalan sesuai rencana, dan saya mendapatkan banyak pengalaman yang ti-



dak didapatkan sewaktu pelatihan. Ternyata memang di lapangan tak semudah di tempat pelatihan, tantangan tak lagi hanya memperbaiki motor, kecepatan dan ketepatan sangat dibutuhkan ketika seorang berada di lapangan. Tidak sekadar keterampilan yang diutamakan, tetapi juga banyak yang harus dipikirkan, seperti kedisiplinan, keramahan kepada konsumen, dan tak kalah penting adalah trik-trik menghadapi konsumen.

Setelah lima bulan bekerja di “Intan Motor”, saya pun memutuskan untuk usaha sendiri dengan membuka bengkel kecil-kecilan di daerah kelahiran dan tempat tinggal saya di Bogor. Sebuah angan-angan lama sebenarnya. Alhamdulillah, keluarga pun mendukung dan memiliki lahan yang lumayan cukup untuk memulai usaha saya. Pada September 2010 dibukalah bengkel yang saya beri nama “Techno Motor” di Jalan KH Halimi Bogor. Nama itu inspirasinya saya dapat ketika di Institut Kemandirian.

Tanpa terasa “Techno Motor” masih berdiri tegak dan eksis hingga kini. Suka duka datang silih berganti dalam irama kehidupan. Begitu pun dalam perbengkelan. Jalan roda terus berputar. Saya memutuskan untuk kembali ke dunia belajar untuk meneruskan pendidikan.

“Techno Motor” masih berdiri dan insya Allah akan terus ada dengan saya masih bagian darinya. Hanya saja sekarang saya tidak bisa terus berada di bengkel karena saya telah memercayakannya seorang teman selaku penanggung jawabnya. Saya berdoa semoga usaha bengkel ini terus berkembang sebagaimana yang saya cita-citakan. []



Rela Kecebur Demi Bebas Nganggur



Nama Lengkap : Yani Sutiani
TTL : Bogor, 4 Maret 1986
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat : Kp. Kopeng RT.22/05
Ds. Cipelang Cijeruk Kab. Bogor
Nomor Telepon/HP : 0857 1049 7756
Pendidikan Terakhir : SMK
Nama Usaha : Techno Motor
Jenis Usaha : Bengkel sepeda motor
Alamat Usaha : Kp. Kopeng RT 22/05
Ds. Cipelang Cijeruk Kab. Bogor





Bangkit Setelah Kebahagiaan Terampas

Etika Sari Rahayu

SAYA dan suami awalnya merupakan keluarga berkecukupan. Suami bekerja di perusahaan mobil. Dari segi ekonomi tidak ada kekurangan sama sekali. Akan tetapi, justru karena keamanan ekonomi inilah manusia terkadang tidak mensyukuri nikmat yang ada.

Tanpa diduga, ternyata hadir orang ketiga dalam kehidupan keluarga saya. Kebahagiaan saya sekejap saja berubah menjadi kekecewaan dan duka yang mendalam. Suami pergi meninggalkan saya dan pergi bersama orang ketiga. Saya ditinggal begitu saja bersama ketiga buah hati kami yang masih sekolah. Ketika itu anak pertama saya masih sekolah SMA, anak kedua sekolah SMP, dan anak ketiga masih di bangku SD. Praktis saya harus menanggung sendiri biaya pendidikan ketiganya.



Kekecewaan dan rasa tidak terima terhadap apa yang dialami membuat saya mengambil langkah tidak tepat. Berbagai cara dilakukan untuk mengembalikan suami yang telah pergi. Saya hanya ingin ia kembali.

Selama kurang lebih setahun saya meminta bantuan “orang pintar”. Tidak sedikit biaya yang harus saya keluarkan untuk membiayai langkah ini. Saat itu saya tidak menyadari bahwa tindakan yang saya lakukan merupakan kesalahan besar. Belum lagi aset tersisa hampir habis untuk melakukan aktivitas berdosa ini.

Saya akhirnya tersadar bahwa yang saya lakukan adalah kesalahan besar. Allah mempertemukan saya dengan seorang ustadzah. Beliau yang memberikan penerangan dan tempat berbagi ketika saya menghadapi masalah ini. Beliau memberikan dorongan kepada saya untuk fokus mengurus anak saya. Mengikhhlaskan untuk melupakan suami yang sudah melupakan keluarganya. Dari situlah kemudian saya mencoba untuk bangkit. Berpikir tentang masa depan ketiga anak saya.

Hari-hari berikutnya saya jalani dengan penuh pengorbanan. Hampir selama setengah tahun saya dan anak-anak makan setiap hari hanya sekali. Satu liter beras yang dimasak harus cukup untuk sehari bersama tiga orang anak. Lauknya hanya cukup dengan empat buah kerupuk seharga seribuan! Sampai suatu saat saya tidak bisa menahan tanya di hati, “Ini sudah zaman merdeka, kenapa saya masih makan seperti ini?” Itulah titik paling kelam yang saya alami dalam hidup.

ORANG-ORANG DI SEKITAR tidak percaya ketika saya menawarkan jasa sebagai pembantu atau pekerjaan apa pun. Mereka hanya tahu bahwa saya itu orang yang berkecukupan.



Seiring waktu, kehidupan mulai saya ditata. Segala pekerjaan dilakukan asalkan halal dan bisa mencukupi keperluan keluarga. Setelah mendapat kepercayaan dari para tetangga, saya diberikan kesempatan untuk menjadi pembantu serabutan. Sehari ada lima rumah yang dikunjungi. Saya cukup mampu mengatur waktu dengan baik. Setelah subuh saya berjualan kue keliling sampai sekitar pukul 08.00. Sepulang dari berjualan saya mengantarkan uang saku sekolah untuk anak-anak. Setelah itu, saya menunaikan Shalat Dhuha.

Kejadian masa lalu membuat saya tersadar. Dulu saya tidak pernah dekat dengan Allah. Saya sering meninggalkan shalat wajib. Beribadah hanya sekadar infak seperlunya. Pertemuan dengan ustadzah tadi membuat saya bisa memahami kewajiban hidup yang sesungguhnya. Saat ini shalat, puasa sunnah, dan sedekah dapat dilakukan secara rutin dan tanpa beban.

Menjadi pembantu di lima rumah tetangga setiap hari dilakukan dengan ikhlas dalam rangka memperbaiki nasib hidup anak-anak. Mulai dari menyapu, mengepel, mencuci, dan menyetrika dilakukan setiap hari di rumah yang berbeda-beda.

Belum cukup pemasukan dari menjadi pembantu, fasilitas rumah yang tersisa saya jual. Biaya sekolah anak-anak begitu mendesak. Tanpa ragu saya jual kipas angin, AC, bahkan terali pagar rumah. Semua saya lakukan agar anak-anak terus sekolah.

Ternyata yang saya lakukan diikuti anak-anak. Ketika sekolah mereka membawa barang dagangan untuk dijual kepada teman-temannya. Hasilnya untuk tambahan uang saku mereka.

INFORMASI PELATIHAN SALON MUSLIMAH di Institut Kemandirian Dompot Dhuafa secara cuma-cuma, langsung saya sambut. Salah satu majikan mengabarinya kepada saya, dan be-



liau mengizinkan saya untuk ikut bila tertarik. Ketika diterima sebagai peserta pelatihan di Institut Kemandirian, pekerjaan sehari-hari sebagai pembantu saya lakukan pada malam hari.

Berada di Institut Kemandirian mengharuskan saya belajar serius. Fasilitas yang saya peroleh merupakan amanah dari umat. Belajar bersama peserta yang jauh lebih muda, bahkan ada yang baru saja lulus SMP, bukan persoalan penting bagi saya.

Selama di Institut Kemandirian banyak pelajaran yang saya dapatkan. Selain keterampilan teknis salon, saya tersentuh dengan kepedulian satu sama lain yang diperlihatkan setiap peserta pelatihan. Imbasnya, pahit dan getirnya perjuangan yang saya rasakan selama ini seperti tidak terasa.

Semua ujian yang diberikan kepada hamba-Nya pasti sesuai dengan kapasitas si hamba. Tangan Allah ada di mana-mana. Kalaupun Allah belum mengabulkan doa sekarang, pasti Dia akan mengganti dengan yang lebih baik.

Selepas mengikuti pelatihan, saya berencana membuka salon Muslimah di rumah. Alhamdulillah, berawal dari usaha salon Muslimah panggilan, kini saya memiliki usaha sendiri di rumah bernama Salon Muslimah “Amanah”. Semoga ikhtiar ini bisa menjadi pembawa rezeki halal dan barakah bagi keluarga saya. []



Nama Lengkap	: Etika Sari Rahayu
TTL	: Jakarta, 21 Maret 1968
Jenis Kelamin	: Perempuan
Alamat Lengkap	: Perum Binong Permai F17/25
Nomor HP	: 0838-9376-5797
Jenis Usaha	: Jasa salon Muslimah
Nama Usaha	: Salon Muslimah “Amanah”





Perjuangan Sang Marbot

Mulyana

NAMA saya Mulyana, teman-teman biasa memanggil saya dengan panggilan Billy. Dalam perjalanan hidup ini, saya tidak pernah menyangka akan menjadi teknisi, apalagi sebagai teknisi *handphone*. Maklum saja, selain hanya lulusan sekolah dasar, sehari-harinya pergaulan saya lebih banyak dengan orang-orang yang berpendidikan rendah. Pergaulan saya di lingkungan Pasar Induk Kramat Jati lebih banyak memengaruhi keseharian saya. Mudah marah dan senang berkelahi adalah hal yang sangat sering saya lakukan ketika itu. Bahkan karena pergaulan saya itu juga saya pernah merasakan jeruji penjara.

Tahun 2000, saya mulai berkenalan dengan Remaja Masjid Al-Istiqomah Kelurahan Tengah Kecamatan Kramat Jati, Jakarta Timur. Dari perkenalan inilah aktivitas saya



lebih banyak untuk melakukan hal-hal baik. Mulai dari mengaji hingga seni hadroh saya ikuti. Sejak aktif di Remaja Masjid itu pula saya sering ikut tampil memainkan musik hadroh bersama sama kawan-kawan saya di beberapa tempat. Tim hadroh saya bahkan sempat diundang untuk tampil di Bangka Belitung.

Tahun 2007 saya menikahi gadis idaman yang berasal dari Brebes. Tahun itu pula dengan bermodal uang pinjaman dari *saweran* teman-teman, saya dan istri memulai usaha dagang pisang goreng kremes. Satu minggu pertama usaha tampak berjalan lancar tanpa ada kendala. Hasilnya, saya bisa menyewa satu motor untuk dipergunakan belanja barang kebutuhan dagang. Akan tetapi, minggu-minggu berikutnya bahan baku berupa pisang kepok sangat sulit didapat sehingga usaha saya hanya bisa bertahan selama lima bulan, sampai akhirnya benar-benar bangkrut.

Kondisi keuangan yang tak menentu kala itu membuat saya dan istri dalam kondisi yang sangat memprihatinkan. Sehari hari kami sudah terbiasa hanya makan satu kali. Tidak ada pilihan lain, saya dan istri pulang ke Brebes. Satu bulan lebih saya di kampung istri untuk membantu mertua bertani sambil mencari ongkos untuk kembali ke Jakarta.

Bulan Mei 2009 saya berangkat ke Jakarta, tempat yang pertama saya datangi adalah Masjid Al-Istiqomah. Saya sangat berharap dari masjid inilah segala pintu rezeki akan bermula. Akan tetapi, hari berganti hari aktivitas saya di masjid hanya membantu pekerjaan marbot masjid. Tidak ada penghasilan yang pasti, bahkan untuk sekadar makan pun saya harus menunggu ada undangan pengajian atau ada kawan-kawan yang berbagi makanan.



Menjelang Ramadhan, tepatnya Agustus 2009, di Masjid Al-Istiqomah ada presentasi dari staf rekrutmen Institut Kemandirian Dompot Dhuafa yang menyampaikan informasi ada kursus keterampilan secara gratis. Waktu itu saya sangat ingin mengikuti kursus tersebut. Namun karena terkendala biaya transportasi, akhirnya niat saya tersebut saya pendam terlebih dahulu. Informasi kendala saya rupanya sampai kepada staf Institut Kemandirian. Akhirnya saya diberikan pembiayaan transportasi oleh mitra Institut Kemandirian, yakni LAZ Annur Indonesia Power, dengan syarat saya harus terlebih dahulu lolos seleksi.

Seleksi yang harus saya ikuti terbilang ketat. Saya merasa sangat beruntung karena di Institut Kemandirian tidak mensyaratkan minimal pendidikan terakhir. Setelah dinyatakan lolos seleksi, saya diharuskan membuat peta perjalanan dari rumah hingga ke Institut Kemandirian untuk menghitung biaya transportasi.

Hari pertama sebagai peserta pelatihan sungguh sangat menyiksa buat saya. Saya yang terbiasa dengan kebebasan, mulai hari itu diharuskan menaati semua peraturan dan tata tertib. Mulai dari datang harus tepat waktu sampai dengan mengatur jam istirahat harus tepat pula. Datang tidak tepat waktu? Silakan saja *push up*, dari lima kali sampai dengan tujuh puluh lima kali. Lumayan bukan?

Sebelum masuk ke materi keterampilan teknis, saya dan peserta lain ilmu kewirausahaan. Waktu itu yang menjadi *trainernya* adalah Bapak Zainal Abidin, Rektor Institut Kemandirian sekaligus penulis dan pengusaha. Sungguh sangat terasa motivasi yang saya terima kendati dengan gaya beliau yang bernada menghina. “Kalian tidak lebih berharga dari



seekor monyet yang bisa menghasilkan uang,” katanya. Walaupun menyakitkan, kata-kata itulah yang selalu membuat saya untuk bisa mempunyai penghasilan.

Setelah pelatihan kewirausahaan selesai dilaksanakan, ada motivasi yang kuat dari saya untuk mempunyai satu usaha. Hari-hari berikutnya saya jalani pelatihan dengan semangat. Penyampaian materi dari instruktur pelatihan (waktu itu Oom Budi Harso dan Oom Faisal Garuda) mudah dipahami sehingga membuat saya makin terpacu untuk selalu mendapatkan ilmu.

Alhamdulillah, setelah mengikuti pelatihan selama lima belas hari akhirnya saya dinyatakan lulus. Lulus? Bukan berarti selesai. Ini adalah permulaan untuk bisa mengaplikasikan ilmu yang saya dapat di pelatihan. Awalnya saya bingung mau ke mana setelah lulus. Karena ada program wajib magang, akhirnya saya magang di “Klinik Ponsel”, satu konter *handphone* yang dikelola oleh Oom Budi Harso. Setiap hari saya datang untuk mengembangkan ilmu reparasi dan belajar manajemen konter. Selama magang, hampir setiap hari pulang malam, tak jarang pula pulang di pagi hari. Dari magang ini perkembangan pengetahuan saya semakin maju, baik dari keterampilan servis *handphone*, manajemen konter, sampai dengan cara melayani konsumen dengan baik. Satu bulan magang akhirnya selesai.

Selepas magang keinginan untuk punya konter *handphone* masih sebatas impian. Ternyata perlu modal yang cukup besar. Saya harus punya modal lebih dulu, tekad saya saat itu. Akhirnya melamar pekerjaan sebagai penjaga konter *handphone* adalah pilihan pertama untuk bisa mengumpulkan modal. Alhamdulillah, mengetahui saya punya keterampilan servis *handphone* ditambah dengan adanya sertifikat pelatihan dari



Institut Kemandirian, baru melamar di satu tempat saya langsung diterima kerja di salah satu konter di Kramat Jati. Selama bekerja di konter, selain mendapatkan gaji bulanan, saya diberi kesempatan oleh pemilik konter untuk ikut menangani servis *handphone*. Lumayan ada tambahan pendapatan. Sebagai contoh, kalau hanya sebatas jadi pramuniaga, gaji yang diterima kurang dari 700 ribu, tetapi dengan menangani servis saya menerima lebih dari satu juta setiap bulannya.

Setelah ada penghasilan yang pasti, istri dan anak yang belum berumur dua bulan saya bawa ke Jakarta. Hampir satu tahun aktivitas ini saya jalani namun modal tak kunjung cukup untuk membuka konter *handphone*. Hasil dari bekerja hanya untuk memenuhi kebutuhan keluarga yang semakin besar.

Meski berat, putusan untuk mewujudkan mimpi harus diambil. Dengan harapan ada peluang yang lebih baik, saya mengundurkan diri dari tempat kerja. Alhamdulillah, meskipun sudah tidak bekerja, masih banyak pelanggan yang minta ponselnya direparasi saya. Satu minggu kemudian ada Budi Indrawan, alumnus Institut Kemandirian yang memiliki konter *handphone*, menawarkan kerja sama untuk mengelola usahanya. Saya langsung sepakat dengan tawarannya.

Pengalaman selama magang dan kerja siap untuk diterapkan. Satu minggu pertama yang saya lakukan adalah merapikan konter, dari mulai tata letak etalase sampai dengan persiapan pembukuannya. Mulailah drama perjalanan mengelola konter *handphone* dimulai. Konter dengan nama “Ade Celluler” siap buka setiap hari dari pukul 08.00 sampai dengan 23.00. Saya dan istri bergantian untuk menunggu dan melayani konsumen. Konsumen saya yang sering mereparasi *handphone* di tempat kerja yang lama, satu per satu mulai berdatangan ke konter



saya. Seperti pada umumnya sebuah usaha, ada yang membayar tunai ada juga yang berutang. Bagi saya, ini bukan masalah selagi saya masih bisa mengatur dengan baik keuangan konter.

Alhamdulillah, empat bulan berjalan, usaha semakin berkembang dengan baik. Penjualan pulsa dan aksesoris meningkat tajam, begitu pun dengan reparasi *handphone*. Transaksi penjualan pula meningkat rata-rata 100 per hari, dari sebelumnya 30-50 per hari. Demikian pula pemasukan untuk jasa reparasi *handphone* dalam satu bulan bisa mencapai lebih dari 1,5 juta. Satu demi satu kewajiban utang di beberapa orang pun bisa saya lunasi. Kewajiban bagi hasil usaha kepada pemilik modal pun selalu bisa tertunaikan tiap bulannya. Seiring waktu, dari hasil mengelola konter ini saya bisa memiliki motor sendiri. Saya selalu berdoa, semoga usaha yang saya kelola akan terus berkembang dan membawa keberkahan. []



Nama Lengkap : Mulyana
TTL : Brebes, 13 Nopember 1980
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Jl. H. Ali rt 08/04
Kampung Tengah
Nomor Telepon/HP : 08777 5555 929
Pendidikan Terakhir : SMA
Nama Usaha : Ade Celluler
Jenis Usaha : Servis dan konter handphone
Alamat Usaha : Jl. H. Ali RT 08/04
Kampung Tengah





Meninggalkan Dunia Film demi Mimpi

Adi Danu Maulana

SAAT ini saya bukanlah sosok yang terlihat seperti sepuluh tahun yang lalu. Saat ini saya berprofesi sebagai pengelola bengkel. Ya, bengkel “Sahabat Matic” yang berada di Jalan Pondok Kelapa, Jakarta Timur.

Sepuluh tahun lalu saya bekerja di sebuah usaha perfilman. Waktu saya banyak dihabiskan di luar untuk mengambil film. Sulit bagi teman-teman untuk menemui saya di rumah. Itu dulu. Sekarang saya lebih mudah Anda jumpai di bengkel. Ibarat arah panah, saya ingin melawan arah untuk mencari kemenangan dalam hidup ini.

TIDAK ADA PILIHAN LAIN bagi saya untuk tidak menyusahkan orangtua tercinta. Tawaran di usaha perfilman



saya terima. Saya tahu, tidak ada pekerjaan tanpa risiko apalagi saat ikut orang lain. Dari tahun 2000 sampai 2006 saya bekerja di dunia perfilman. Suka duka menjadi karyawan saya rasakan. Sampai akhirnya saya memimpikan memiliki usaha sendiri.

Saya ingin memiliki keterampilan lain. Informasi pelatihan menarik saya dapatkan dari seorang teman. Pelatihan keterampilan teknisi otomotif. Awalnya saya ragu untuk ikut pelatihan. Saya tidak punya pengetahuan apa pun tentang otomotif. Tetapi apa salahnya bila saya mencoba untuk mendaftar. Setelah melewati serangkaian seleksi, saya pun dinyatakan lolos untuk ikut pelatihan Institut Kemandirian Dompot Dhuafa.

Pelatihan yang saya ikuti berlangsung selama tiga bulan. Saat itu yang ikut hanya lima orang. Sempat melintas di pikiran bahwa karena sedikit pendaftar itulah yang membuat saya diloloskan. Tapi, masak bodohlah soal itu, yang penting saya harus serius mengikuti pelatihan. Bahkan, ketika terpaksa saya tidak bisa masuk, saya berusaha untuk mengejar ketinggalan.

Saya merasakan hasil yang saya dapatkan selama pelatihan benar-benar bermanfaat. Saya masih ingat, suatu saat Institut Kemandirian mendapatkan banyak sumbangan motor mati dari Aceh. Motor-motor itu rusak akibat peristiwa tsunami. Ada beberapa motor mati saya coba merakitnya. Dari sekitar lima sepeda motor mati, satu motor berhasil hidup. Saya hampir tidak percaya berhasil melakukannya sendiri.

Dunia otomotif tanpa terasa telah memikat hati saya. Saya mulai paham soal mesin motor. Setelah lulus pelatihan, saya pun tidak lagi menggeluti pekerjaan film. Saya sempat ditawarkan untuk menjaga bengkel mandiri yang dikelola oleh Institut Kemandirian, sampai kemudian beralih memegang bengkel di Cijantung.



Kurang lebih satu tahun saya mengelola bengkel di Cijantung. Mungkin karena melihat saya punya pengalaman cukup di lapangan, Pak Eko selaku instruktur pelatihan otomotif meminta saya untuk menjadi asistennya. Sebenarnya ini tantangan bagi saya, terlepas karena memang tidak ada yang lain atau alasan lain yang saya tidak tahu, lantaran ilmu saya memang cuma *segini*.

Tawaran Pak Eko saya terima. Sekitar dua setengah tahun lamanya saya menjadi asisten instruktur di Institut Kemandirian. Saya berusaha menanamkan semangat yang dahulu saya peroleh. Saya masih ingat ketika saya pertama kali wawancara, saya ditanya alasan saya ikut pelatihan; apakah sekadar mengisi waktu, ikut-ikutan teman, atautkah serius untuk memperoleh ilmu. Saya berusaha agar semua siswa serius mengikuti pelatihan di Institut Kemandirian.

Pada pertengahan 2009 sentra pelatihan kemandirian Institut Kemandirian berpindah ke Karawaci, Tangerang, Banten. Karena jarak yang terlalu jauh dengan tempat tinggal, saya memutuskan untuk mengundurkan diri. Saya beralih pekerjaan di bengkel milik anak perusahaan otomotif nasional. Kurang lebih dua tahun saya bekerja di tempat itu. Keinginan untuk punya bengkel sendiri akhirnya muncul kembali.

Awalnya saya kesulitan modal. Modal yang dibutuhkan untuk mendirikan bengkel cukup besar. Keberuntungan memihak pada saya. Setelah sekian lama menanti akhirnya saya bertemu dengan teman yang mau memberikan modal usaha bengkel.

Awalnya saya sudah punya modal dan ingin mendirikan bengkel, sementara teman itu belum mempunyai konsep. Dia menginginkan bengkel umum. Setelah dihitung-hitung ternyata modal yang dimiliki tidak sesuai untuk bengkel umum. Saya



kemudian mengajaknya ke bengkel khusus matik. Teman saya menyukai konsep ini. Jadilah kemudian bengkel yang kami kelola bengkel khusus matik. “Sahabat Matic”, nama yang kami pilih.

Saya memberanikan diri membuka bengkel dengan modal pinjaman cukup besar dengan kemungkinan gagal jelas ada. Akan tetapi, bukankah usaha dengan tantangan yang besar keuntungan yang diperoleh juga besar? Buat apa takut untuk usaha toh kemungkinan hasilnya ada dua: berhasil atau gagal? Bila gagal, saya berusaha untuk mencoba lagi. Bila berhasil, saya bersyukur.

Berbekal dari pengalaman menjadi asisten instruktur otomotif dan bekerja di sebuah bengkel besar, saya semakin optimis usaha yang tengah saya tekuni bisa berkembang. Yang terpenting bagi saya ketika memulai usaha adalah mental. Modal inilah yang sudah saya dapatkan sebelumnya. Melalui “Sahabat Matic”, alhamdulillah saya terbukti bisa menghidupi keluarga dan membantu dua karyawan. Saat ini bengkel saya sudah dikenal oleh masyarakat di sekitar Pondok Kelapa. Setiap bulan paling tidak ada 200 unit sepeda motor yang diservis. []



Nama Lengkap : Adi Danu Maulana
TTL : Jakarta, 6 Maret 1977
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat : Jl. Mabes TNI Cilangkap
RT 05/06 No. 22 Pondok Ranggon
Jakarta Timur
Nomor Telepon/HP : 021-93133801/08567486669
Pendidikan Terakhir : SLTA
Nama Usaha : Bengkel Sahabat Matic
Alamat Usaha : Jl. Pondok Kelapa No.58
Jakarta Timur





Merajut Optimis di Hidup Kedua

Risna Marliani

9 SEPTEMBER 2009 alias 09/09/09. Angka cantik menurut sebagian orang. Tanggal bersejarah yang tak akan pernah kulupakan.

Ketika itu kira-kira waktu menunjukkan pukul 10.30 WIB. Aku yang sedang dalam keadaan berpuasa segera bergegas untuk berangkat ke kampusku dengan motor bebek biru yang biasa kupakai. Tapi ternyata di tengah perjalanan aku mendapatkan musibah. Motorku tersempet mobil angkot jurusan Kotabumi-Kalideres hingga motorku terpental dan menindih kakiku. Tragisnya, mobil itu pergi meninggalkanku begitu saja di tengah jalan.

Tak pernah kuduga, ternyata kakiku patah. Mungkin itu akibat kakiku yang tertindih motor. Untungnya masih ada orang yang peduli dan mau menolongku. Seorang laki-laki yang sudah berumur membawaku ke



Rumah Sakit Husada dengan mobil angkutan umum 01. Setelah lama menunggu di ruang UGD, akhirnya Ibu datang juga dan segera mengurus keperluanku saat itu. Dokter menyarankan agar aku dirawat inap dan melakukan tindakan pemasangan pen pada kaki kiriku. Tapi Oomku tidak setuju dengan saran dokter itu, dengan alasan tertentu dan tetap bersikeras harus membawaku keluar dari rumah sakit. Keluargaku pun akhirnya menyetujuinya.

Setelah aku keluar dari rumah sakit, orang yang menolongku itu menyarankan agar aku segera dibawa ke pengobatan alternatif. Menurutnya, tempat yang direkomendasikannya sudah terbukti ampuh lantaran banyak pasien yang sembuh. Dan Ibu langsung menyetujuinya. Aku pun dibawanya. Tempatnya seperti rumah biasa yang terletak di daerah Jakarta Barat. Aku mulai diobati dengan seadanya. Dibalut pelepah pohon pisang lalu diikatkan dengan kuat pada kakiku. Hasilnya? Tak ada perubahan.

Aku pun dibawa kembali pulang. Keesokan malamnya aku berikhtiar lagi ke tempat yang dipercayai banyak orang yang sembuh di sana. Segeralah aku menuju tempat itu. Sekarang lokasinya ada di Tangerang, tepatnya di Sepatan. Tempat yang menurutku tak layak untuk menginap. Bagaimana tidak, di sini aku seperti ada di barak pengungsian dengan beberapa orang tidur dalam ruangan kecil. Ah, aku tak memedulikan bagaimana tempatnya, yang penting aku bisa sembuh.

Seminggu berlalu, dua minggu berlalu, tak ada perubahan juga, malah kakiku semakin memburuk. Semakin menghitam dan kaku. Keputusan Ibu membawaku ke tempat lain pun disetujui oleh Ayah. Aku tahu mereka sangat khawatir terhadapku.



Pagi-pagi pada minggu ketiga aku pun beranjak lagi ke suatu tempat yang diyakini banyak orang yang sembuh. Kali ini aku berada di daerah Bitung. Aku melihat tempat menginap yang lebih layak. Teman-teman kampusku tak ada yang tahu aku berada di tempat ini. Hanya keluarga, saudara-saudara, dan rekan kerja Ayah yang tahu. Itu karena aku tak ingin membuat teman-temanku merasa bersedih dan khawatir. Aku yakin dalam hati bahwa aku akan sembuh di sini. Dengan adanya Ibu yang selalu ada di sampingku, aku kuat.

Seiring berjalannya waktu, seminggu pun berlalu. Masih tak ada perubahan jua. Kakiku semakin parah dan tambah parah. Mohon maaf, aku tak sanggup menggambarkannya di tulisan ini bagaimana keadaan kakiku saat itu. Aku, Ayah, dan Ibu menyetujui kalau aku harus beranjak dari tempat di Bitung itu.

Kembali ke rumah sakit adalah jawaban yang paling tepat saat itu karena keadaannya sudah tak memungkinkan. Aku kembali melakukan perjalanan yang membuatku cukup resah. Ditambah lagi beberapa rumah sakit pemerintah yang menolak kehadiranku dengan alasan klasik: tidak ada kamar kosong, peralatan tidak lengkap, atau dokter tidak ada. Sampai akhirnya ada juga rumah sakit swasta yang mau menerimaku dengan keadaan yang sudah separah ini. Ya, di Rumah Sakit Husada, tempat pertama kali aku datang setelah kecelakaan. Aku kembali lagi dengan keadaan kakiku yang sangat berbeda.

Aku pun harus menginap di ruang VIP karena keadaan aku tak bisa disatukan dengan yang lain. Aku menunggu di UGD dan Ibu mengurus kelengkapan surat-surat keperluanku. Saat itu hanya ada Ayah di sampingku.



Sebelum aku dibawa ke ruang VIP, ternyata Ibu dan Ayah mengonsultasikan keadaanku pada dokter. Dan sangat mengejutkan, aku mendapatkan suatu keputusan bahwa ternyata aku harus segera diamputasi secepatnya. Menurut dokter, di kakiku terdapat virus yang menyebar ke daging dan bisa sampai ke jantung. Bahkan dokter sempat memperkirakan hanya dalam jangka waktu paling lama 3-4 bulan aku tak akan bisa melihat orangtuaku lagi. Ya Allah, ini adalah pilihan yang paling berat untukku. Jika aku mempertahankan kakiku, aku pun tak akan lama bersama orangtuaku. Orangtua yang sangat kusayangi. Tapi jika aku pilih untuk terus bersama orangtuaku, aku harus merelakan kakiku. Ya Allah, bantu aku. Sesuatu yang sangat berharga harus segera aku pilih. Aku tak akan sanggup kehilangan salah satunya, ya Allah.

Sejak mendengar vonis itu, dunia rasanya runtuh. Tak ada lagi semangat untuk melanjutkan hidup. Tiap hari mataku selalu berlinangan air mata. Rasanya aku tak sanggup. Aku berharap semua ini hanyalah mimpi, yang ketika aku tersadar semua seperti semula.

Ah... tidak, ini adalah nyata. Nyata dalam hidupku. Saudara-saudara terdekatku pun datang memberi semangat hidup padaku. Terkecuali teman-teman kampusku, tak ada seorang teman pun yang kuberi tahu hal ini. Biarlah aku dan keluargaku yang menghadapi ini semua. Aku tak ingin membuat teman-temanku sedih melihat keadaanku. Aku hanya bisa berurai air mata. Ya Allah apakah ini jalan dari-Mu? Apakah ini takdir-Mu? Kenapa harus aku yang mengalami hal ini?

ADA SATU HAL YANG membuatku kuat, yaitu kasih sayang Ibu yang meluluhkanku. Ibu pernah bilang, “De, kamu harus



kuat. Kalau kamu enggak kuat, Ibu juga enggak akan kuat. Ibu cuma punya anak dua, Ibu enggak mau kehilangan Dede (panggilan kecilku).”

“Dede harus bisa ikhlas ya. Ini sudah jalan dari Allah. Dede harus bisa terima ya,” lanjut Ibu. “Kalau kaki Dede bisa diganti sama kaki Ibu, Ibu mau *dituker* sama kaki Dede. *Biarin* ibu saja yang *ngalamin* ini semua, Ibu enggak apa-apa.”

Ayah pun tak kuasa menahan air mata. “De, Dede harus ikhlas, semuanya punya Allah. Kita cuma *minjem* sama Allah. Suatu saat pasti Allah akan ambil. Ayah juga enggak mau anak Ayah kehilangan kakinya, tapi kalau Allah inginnya seperti itu, ya Ayah juga harus ikhlas.”

Kekuatan Ibu dan Ayah membuatku harus menerima keadaan ini dengan ikhlas.

Keesokan paginya aku sudah harus dioperasi karena virus yang semakin menjalar. Setiap perjalanan dari ruang VIP menuju ruang operasi, aku selalu dihiasi dengan perasaan takut dan air mata yang tak pernah berhenti. Ibu yang selalu memberiku kecupan kening pemberi semangat membuatku merasa nyaman dan mulai berpikir bahwa mungkin ini yang terbaik untukku. Walaupun sangat berat kulalui, aku harus tetap sabar.

Akhirnya aku pun mampu menjalani dua kali operasi. Setelah operasi itu hidupku pun berubah menjadi 180 derajat. Aku yang semula periang berubah menjadi pemurung, lebih tertutup, dan pendiam. Aku bagaikan kehilangan sayap untuk terbang. Terombang-ambing menjadi takut akan kehidupanku, takut akan menjadi masa depanku suram. Aku lebih suka mengurung diri. Aku lebih suka berjam-jam di depan laptop mencari pengetahuan. Aku tak tahu aku yang sekarang seperti apa.



Yang jelas ini bagaikan hidup kedua untukku. Sayangnya, hidup dengan semangat yang tiada lagi.

Alhamdulillah, aku masih punya orangtua yang paling kusayangi. Selepas aku keluar dari rumah sakit, Ibu segera mencari informasi tempat pembuatan kaki palsu. Ternyata tidak sia-sia Ibu menghabiskan waktunya dari satu rumah sakit ke rumah sakit lainnya. Ada sebuah rumah sakit yang sudah biasa menangani hal semacam ini, yakni Rumah Sakit Sitanala. Di sana Ibu bahkan bertemu dengan pembuatnya langsung. Laki-laki tinggi berbadan besar sebaya dengan Ibu itu bernama Pak Supri, pegawai rumah sakit setempat. Dari Pak Supri akhirnya Ibu memutuskan untuk membeli kaki palsu buatannya.

Setelah dua minggu berlalu, kaki palsu buatannya selesai dibuat dan diberikan padaku. Dengan uletnya, ia mengajarku menjaga keseimbangan saat memakai kaki palsu, hingga aku diajarkan bagaimana cara berjalan dengan benar.

Awal 2010 aku terus belajar berjalan, hingga pada suatu hari aku pergi ke sebuah mal terdekat. Aku mencoba seberapa lama kekuatan kakiku untuk bertahan menggunakan kaki palsu. Ternyata tiga jam berlalu kakiku mulai merasa tidak nyaman. Aku dan Ibu saat itu menyegerakan diri untuk pulang. Dan benar saja, kakiku melepuh, lecet seperti terkena api. Ibu segera menghubungi Pak Supri kembali dan meminta solusinya. Sejak itu, aku libur belajar berjalan hingga kakiku sembuh dari lecet.

Kegiatan belajar berjalan seperti itu dilakukan secara berkala, sampai saat ini pun masih terus dan terus berlatih hingga aku menghabiskan waktu dua tahun untuk pemulihan. Tak hanya untuk pemulihan bagaimana aku berjalan, tapi juga pemulihan secara mental. Karena ternyata pemulihan mental-



lah yang paling sulit dalam menerima keadaan yang seperti ini.

Hingga pada suatu hari, aku ditawarkan oleh Pak Supri sebuah kesempatan baik untuk dapat mengikuti pelatihan cara membuat kaki palsu. Sebuah pelatihan yang diadakan oleh Institut Kemandirian Dompot Dhuafa bekerja sama dengan Adira Finance. Tanpa pikir panjang, aku pun menyetujuinya karena aku berpikir kalau aku bisa membuat kaki palsu sendiri, aku bisa membantu orang lain. Terutama aku bisa mengatasi indikasi-indikasi yang terjadi pada kakiku sendiri.

Pelatihan dimulai sejak Februari hingga Maret 2012 itu mempunyai empat peserta termasuk aku. Selama pelatihan itu kami benar-benar dilatih untuk menjadi tenaga profesional dalam bidangnya. Rasanya tak ada penyesalan aku menghabiskan waktu di sana karena dari sanalah aku mulai bisa menyongsong kehidupanku yang lebih baik lagi tanpa adanya diskriminasi terhadap kaum kami.

Apalagi, setelah selesai pelatihan ini, aku dan tiga temanku disalurkan dalam sebuah inkubasi bisnis bersama. Saat ini, usaha kami sudah berjalan kurang lebih selama tiga bulan. Tak pernah aku bayangkan sebelumnya bahwa hal seperti ini akan terjadi. Sebuah inovasi yang sangat bermanfaat bagi kami. Aku menemukan jalan pintas untuk bisa menguasai bagaimana cara dalam membuat kaki palsu, tak perlu lagi harus melewati bangku perguruan tinggi yang memakan waktu hingga empat tahun. []



Rela Kecebur Demi Bebas Nganggur



Nama Lengkap : Risna Marliani
TTL : Jakarta, 30 Maret 1990
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Salak 5 Blok F 20 No 18
Pondok Makmur Kotabumi
Tangerang
Nomor Telepon/HP : 08567506097
Pendidikan Terakhir : SMA
Jenis Usaha : Pembuatan kaki palsu
Alamat Usaha : Jl. Salak 5 Blok F 20 No 18
Pondok Makmur Kotabumi
Tangerang





Perahu Baru Usai Gagal Kuliah

Muhammad Gufron

KEINGINAN saya untuk kuliah sangat besar. Saya daftar masuk sebuah perguruan tinggi ternama di Jakarta. Dari 500 peserta pendaftar, yang diterima hanya 20 orang. Saya termasuk yang gagal lolos seleksi. Saya pun mengurungkan niat untuk kuliah. Saya memilih bekerja sebagai karyawan di sebuah kafe. Saya bekerja mulai pukul 9 pagi sampai 11 malam. Sebuah rutinitas yang belakangan membuat saya jenuh.

Di kafe saya dekat dengan teman bagian keuangan. Suatu ketika saya memberanikan diri bertanya kepadanya tentang pemasukan per bulan yang dihasilkan kafe. Saya heran karena pemasukan yang diraih begitu besar: dua miliar per bulan. Padahal, saya hanya digaji satu juta rupiah.



Dari rentang pendapatan yang jauh itu saya terketuk untuk memiliki usaha sendiri. Mengapa tidak? Saya pun memberanikan diri bertanya kepada pemilik kafe.

“Saya dulu pendidikan hanya SMA, sama seperti kamu. Saya awalnya dulu juga kerja di kafe seperti kamu. Semua saya awali dengan kerja keras,” kata pemilik kafe membuka resep suksesnya.

Kondisi pekerjaan yang dirasakan berat dan mendengarkan langsung pengalaman pemilik kafe, saya memutuskan untuk keluar dari pekerjaan. Saya menyadari bahwa untuk membuat perusahaan besar tidak mungkin jadi seketika. Semua butuh proses.

Sebagai pengisi kesibukan setelah keluar kerja, saya mencari dan mengumpulkan barang-barang bekas sebelum akhirnya dijual. Sembari mengumpulkan barang-barang bekas, saya juga mengikuti pelatihan *skill* yang diadakan perusahaan waralaba. Saya hanya ikut *trainingnya* saja, tidak bergabung sebagai anggota. Saya ingin belajar tentang motivasi dan bagaimana cara berkomunikasi yang baik dari mereka.

Aktivitasnya mengumpulkan barang bekas ternyata tidak mengubah hidup saya. Keinginan untuk memiliki usaha mapan belum menemukan titik terang, bahkan justru semakin rumit. Sampai akhirnya saya memperoleh informasi pelatihan servis *handphone* gratis yang diadakan oleh Institut Kemandirian Dompot Dhuafa. Pelatihan bakal dilaksanakan di Jakarta Islamic Center waktu itu.

Saya antusias mengikuti pelatihan yang diadakan selama satu bulan itu. Selain mendapatkan pelatihan keterampilan, saya mendapatkan motivasi berwirausaha yang tidak saya dapatkan dari bangku sekolah. Semasa saya sekolah dulu, saya



merasa tidak bisa berkembang. Dalam pikiran saya setelah lulus sekolah, kalau tidak kuliah ya bekerja. Tidak ada pikiran untuk berbisnis.

Seusai pelatihan saya tidak ikut magang. Bukan karena tidak mau, tetapi saya masih khawatir dengan kemampuan yang saya miliki. Alih-alih memperbaiki, saya malah merusak *handphone*. Kendati demikian, saya punya cara lain untuk menguji kemampuan. Berbekal obeng dan blower pinjaman serta beberapa peralatan servis yang ada, saya memperbaiki *handphone* teman yang rusak. Ruangan kamar tidur saya sulap menjadi tempat servis.

Sebagai langkah promosi, saya mengirim SMS ke semua teman yang saya kenal dari SD sampai dengan SMA. Ada beberapa nama yang merespons. Dari teman-teman itulah saya meminta untuk menginformasikan kepada teman mereka yang lain. Saya memberikan harga khusus kepada mereka jika ada yang membawa *handphone* rusak untuk diservis.

Cara itu lumayan mujarab. Setapak demi setapak usaha rumahan saya memperlihatkan hasil. Sejumlah modal berhasil dihimpun untuk mendirikan konter di daerah Rawabuaya yang saya namakan “Techno Cell”. Usahanya melayani servis serta penjualan *handphone* dan pulsa.

Sejauh ini saya baru memiliki dua konter *handphone*. Semua di bawah pengelolaan saya. Dalam mengelola usaha ini saya dibantu karyawan dari teman-teman terdekat. Saya mengambil karyawan yang bersih hatinya. Biasanya mereka saya *training* terlebih dahulu sampai bisa kemudian saya jadikan sebagai karyawan.



Tentu saja saya belum puas dengan hasil saat ini. Saya masih punya keinginan untuk membuka sedikitnya lima konter. Setelah itu, barulah saya mencoba membuka usaha lain. Saya masih teringat kata motivator di Institut Kemandirian dulu, “Kalau perahu satu sudah penuh, buat perahu lagi!” []



Nama Lengkap : Muhammad Gufron
TTL : Jakarta, 18 September 1986
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat : Jl Alur Laut Gg Langgar
Rt 06/03 No. 66
Nomor Telepon/HP : 0898139636
Pendidikan Terakhir : SMA
Nama Usaha : Techno Cell
Jenis Usaha : Servis handphone
Alamat Usaha : Jakarta Timur





Rendaan Cita Baru Eka

Winarti Eka Lidyawati

SEBAGAI anak pertama dari keluarga petani yang memiliki keterbatasan ekonomi, saya menjadi tulang punggung harapan keluarga. Saya diharapkan oleh orangtua untuk bisa membantu keduanya. Karena kondisi tidak memungkinkan, keinginan untuk melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi setelah lulus Sekolah Menengah Kejuruan harus saya urungkan.

Menjadi tenaga kerja di luar negeri akhirnya menjadi pilihan saya. Sebenarnya bukan karena iming-iming gaji besar yang didapat ketika kerja di luar sana. Jujur saja, bekerja di luar negeri bagi saya merupakan pilihan terakhir karena sudah mencari pekerjaan di tanah air namun belum kunjung mendapatkannya.

Saya berangkat ke Hongkong pada 2003. Dua tahun pertama menjadi tenaga kerja saya merasakan



sangat tersiksa. Saya bekerja sebagai pengasuh anak. Saya memperoleh majikan yang cerewet dan ringan tangan. Setiap terjadi kerusakan barang-barang, meski tidak sengaja, saya selalu dimarahinya bahkan diminta untuk mengganti. Majikan juga seenaknya memotong gaji saya. Selain itu, waktu kerja saya juga tidak tentu; hampir tidak ada waktu libur.

Saya bisa bernapas lega setelah mendapat majikan yang baru. Pekerjaan yang dilakukan merawat orang jompo. Saya diperlakukan secara manusiawi. Bahkan, setiap Ahad dan tanggal merah setempat saya juga libur. Setiap Ahad saya sering mengikuti kajian di Dompot Dhuafa Hongkong. Dari sinilah saya mengetahui informasi pelatihan di Institut Kemandirian.

Empat tahun bekerja di majikan kedua, tiba-tiba tumbuh kerinduan untuk pulang dan menetap di kampung halaman. Saya memutuskan untuk membuka usaha setelah dari luar negeri.

Setelah kembali ke tanah air, saya tidak langsung pulang ke Ponorogo, Jawa Timur. Saya memilih langsung mengikuti pelatihan menjahit di Institut Kemandirian. Selama kurang lebih dua bulan saya berlatih menjahit di sana. Saya tidak menghadapi banyak kesulitan belajar menjahit karena dulu jurusan SMK saya juga fashion dan desain.

Setelah selesai mengikuti pelatihan, saya bertekad untuk mengembangkan pengalaman dan keterampilan yang dimiliki untuk memajukan desa saya. Keluarga menyambut saya dengan sukacita. Uang simpanan yang saya miliki digunakan untuk memperbaiki kondisi keluarga. Sisanya saya gunakan sebagai modal berwirausaha.

SAYA PRIHATIN DENGAN KONDISI masyarakat di desa saya. Saya sebenarnya ingin membuka industri jahit di sana



tetapi tidak didukung oleh sumber daya manusia yang memadai. Akhirnya saya merekrut pemuda dan pemudi desa yang menganggur untuk saya latih terlebih dulu. Ketika itu saya yang sudah berkeluarga mendapatkan dukungan penuh dari suami. Langkah awal adalah membeli peralatan jahit. Saya membeli tiga mesin jahit. Bermodal mesin jahit itu saya juga menerima order pakaian.

Dalam melatih generasi muda setempat, saya tidak memungut biaya sama sekali. Setiap ada anak muda yang menganggur dan punya iktikad baik untuk berlatih, saya persilakan bergabung. Di desa kami, ketika musim panen selesai, banyak orang menganggur. Untuk mengisi waktunya mereka saya ajak bergabung berlatih menjahit.

Awalnya memang sedikit yang berminat. Lambat laun banyak generasi muda yang tertarik dengan ajakan saya. Saya juga bersyukur kepada Allah dengan adanya dukungan dari Dompot Dhuafa yang memberikan sembilan unit mesin jahit. Saat ini sentra pelatihan saya beri nama “Sanggar Busana DD Eka”.

Saya berharap peserta pelatihan yang saya bina mampu mengisi waktunya dengan kegiatan produktif. Apalagi bila rencana saya untuk mendirikan industri berbasis keterampilan jahit terwujud, keberadaan mereka begitu penting. Harapannya, saya ingin menyerap peserta pelatihan menjadi karyawan. []





Nama Lengkap : Winarti Eka Lidyawati
TTL : Ponorogo, 19 Agustus 1981
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Harjo Pranoto RT 02/01
Ds. Keber Josari Jetis Ponorogo
Nomor Telepon/HP : 0821 2536 4389
Pendidikan Terakhir : SLTA
Nama Usaha : Sanggar Busana DD Eka
Jenis Usaha : Pelatihan menjahit, dan terima
order jahit
Alamat Usaha : Jl. Harjo Pranoto RT 02/01
Ds. Keber Josari Jetis Ponorogo





Mekanik Gigih itu Bekas TKI

Pardiman

SAYA lulus Sekolah Teknik Menengah pada 1999. Setelah lulus saya menjadi kondektur bus jurusan Jakarta-Purwokerto. Terik matahari menjadi santapan setia saya tatkala mencari penumpang. Tidak jarang omelan dari penumpang menjadi sarapan telinganya.

Selepas sebagai kondektur, saya ingin mencoba peruntungan yang lain. Saya yang masih polos tergiur dengan iming-iming gaji besar bila bekerja di luar negeri. Lewat penyalur jasa TKI di Cilacap, saya berangkat ke Malaysia. Keinginan saya ikut bekerja sebagai TKI sederhana saja: ingin membahagiakan orangtua.

Saya bekerja di Malaysia selama lima tahun. Kali pertama saya bekerja di kebun sawit. Saya bekerja di sana secara borongan. Setiap orang bertugas untuk menyadap sekitar 1000 pohon. Berangkat ke kebun sawit



pada pukul satu dini hari, baru diizinkan pulang pada pukul satu siang. Melelahkan memang. Belum lagi ada kesalahan pekerjaan. Saya pernah dimarahi karena pohon yang disadap mengenai kayunya, padahal seharusnya cukup sampai kulit ari saja.

Selama tiga tahun saya melakukan rutinitas itu. Saya bekerja seolah tidak mengenal waktu. Saya memang hanya berpikir bagaimana bisa mendapatkan uang. Selepas kontrak selesai, saya beralih ke konstruksi bangunan bagian perancangan besi dan pemasangan. Masih di Malaysia. Sebenarnya saya takut ketinggian pada mulanya. Apalagi bekerja di konstruksi itu penuh risiko tapi minim jaminan keselamatan. Dua tahun bekerja di ketinggian rasanya cukup bagi saya untuk tidak mengulangi lagi.

Lima tahun bekerja di negeri jiran, saya tidak mau kembali lagi ke sana. Setelah menikah, saya mengisi waktu dengan menjadi sopir angkot jurusan Cakung-Bekasi. Saya menjadi sopir angkot kurang lebih setengah tahun. Berikutnya saya banting setir berjualan mainan anak-anak. Tidak disangka, dengan mangkal di dekat sekolahan saya menggeluti pekerjaan ini selama tujuh tahun.

Saat berjualan, mata saya melihat ada pamflet sederhana yang tertempel di tiang listrik. Ada tawaran untuk mengikuti pelatihan gratis. Saya telepon nomor kontak pelatihan untuk mendaftar. Keesokan harinya saya pulang ke desa untuk mengambil ijazah. Tidak begitu lama, saya pun mulai mengikuti pelatihan.

Satu sisi memang saya gembira dengan adanya pelatihan di Institut Kemandirian Dompot Dhuafa. Namun, di sisi lain, saya sedih karena selama pelatihan saya tidak bisa mengirim



uang ke keluarga. Bagaimanapun juga selama mengikuti pelatihan memang saya harus fokus ke materi yang diberikan.

Setelah dinyatakan lulus dari pelatihan, saya kembali ke desa. Berbekal ijazah pelatihan dari Institut Kemandirian, saya magang di bengkel dekat desa saya. Saya magang selama satu bulan, setelah itu melanjutkan di bengkel milik salah seorang instruktur di Institut Kemandirian. Saya magang selama kurang lebih enam bulan seraya menyempatkan diri untuk tetap berjualan mainan anak-anak sebagai tambahan penghasilan.

Mungkin melihat kesungguhan saya dalam magang, saya diangkat menjadi karyawan bengkel motor “Takutik”. Sekarang saya sudah menikmati pekerjaan di bengkel ini. Saya tidak perlu berjualan mainan lagi agar fokus.

Walaupun saya sudah lulus pelatihan, ilmu tetap harus saya gali. Motor mati tidak hanya karena busi mati, tetapi bisa karena sebab yang lain. Kejadian semacam ini saya temui solusinya magang dan dengan terus belajar. []



Nama Lengkap : Pardiman
TTL : Banjarnegara, 12 Januari 1978
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Ds. Kemranggon RT 03/05 Susukan Banjarnegara Jawa Tengah
Nomor Telepon/HP : 0857-1955-5039
Pendidikan Terakhir : STM
Nama Tempat Kerja : Bengkel Motor Takutik





Torehan Mimpi Sang Teknisi

Budi Harso

TIDAK disangka, selembarnya koran *Republika* begitu merasukiku. Sobekan yang dibawa salah seorang saudaraku untukku itu seperti jawaban atas pilihanku untuk memutuskan hubungan kerja sendiri secara sepihak di salah satu perusahaan BUMN. Aku tidak kerasan lagi bekerja di perusahaan itu karena tidak ada perkembangan kemampuan yang kurasakan.

Berbekal optimis untuk meraih mimpi, aku berniat mengubah nasib. Awal Maret 2006, tekad untuk berubah diwujudkan dengan pergi ke Jakarta. Sobekan kertas koran itu, ditambah restu orangtua dan uang 200 ribu, menjadi temanku dalam perjalanan.

Kereta ekonomi yang menjadi transportasiku ke Jakarta ternyata sudah tidak dapat lagi menaikkan penumpang. Aku tidak bisa memaksakan untuk ikut. Tapi,



jam terus berputar. Aku harus sampai di Jakarta karena keesokan harinya aku harus tiba di Jagakarsa, alamat tempat yang siap menampung asaku sebagaimana tercetak di sobekan koran.

Apa boleh buat, meski berisiko, aku menumpang kereta barang. Aku perlu membayar 20 ribu kepada penjaga kereta. Duduk di antara sambungan kedua gerbong barang pengangkut batu bara membuatku harus siaga; siaga agar tidak mengantuk di perjalanan. Demi mengubah nasib, kantuk, lapar, dan terpaan air hujan kuanggap ujian awal.

Setelah berbelasan jam, Tanah Abang akhirnya berhasil kuinjak. Turun dari kereta, muka dan badanku amat kotor. Ini tidak masalah karena ada persoalan lain. Aku terkesiap. Di mana tas dan sepatuku? Celaka! Rupanya saat duduk di kereta barang tadi, tas dan sepatuku terhempas keluar. Duh, nasib.

Dengan baju yang melekat di badan, aku tetap harus bisa mendaftar di tempat yang kuanggap pembuka mimpiku. Karena masih malam, aku naik lagi kereta menuju Jatinegara. Kantuk susah tertahankan. Akhirnya koran seharga seribu menjadi alas tidurku.

Seorang saudaraku akhirnya menjemputku. Di rumahnya aku dipinjami celana dan sepatu. Tidak banyak waktu untuk bercakap-cakap ataupun mengadu mata ini yang masih menahan kantuk. Aku langsung berangkat ke Jagakarsa membonceng saudara. Setelah mencari-cari, tempat yang dicari berhasil ditemukan: Institut Kemandirian Dompot Dhuafa.

Sesampainya di pelataran gedung itu, rasa percaya diriku membesar. Aku tanpa ragu mendaftar sebagai seorang calon teknisi *handphone*.



LELAKI BERPERAWAKAN BESAR ITU membentak-bentak kami. Entah apa yang diinginkannya. Ketidaksukaanku pada lelaki ini bertambah ketika ia memintaku melakukan hal ko-nyol.

“Mas Budi, sanggupkah Anda berdiri di atas gelas itu? Sanggupkah Anda kalau lulus Anda tidak dibayar selama setahun?”

Gila, bagaimana kalau kakiku terkena pecahan kaca? Siapa yang menanggung? Lelaki gendut inikah? Tetapi, karena tekad ini sudah bulat dan kepalang tanggung, aku langsung spontan menjawab, “Saya siap, Pak!”

Akhirnya aku berdiri di atas gelas kaca tanpa bantuan apa pun dan alas kaki apa pun.

Beberapa detik kemudian, aku berhasil menaklukkan tantangan itu. Aku tidak tahu rahasia persisnya, selain bahwa aku fokus dan percaya aku mampu melakukannya. Dan ternyata memang itu jurus pentingnya.

Institute Kemandirian memang tidak salah bila kusandar-kan sebagai jembatan pengubah nasibku. Bukan sekadar biaya pendidikannya gratis, program yang diberikan kepada peserta juga mengena sesuai kebutuhan.

Seiring bergulirnya waktu, banyak ilmu dan kemampuan yang aku peroleh di sana. Termasuk memersepsikan orang-orang yang semula tidak kusukai. Lelaki pemberi tantangan di awal masukku ternyata seorang guru yang hebat. Darinya aku mendapatkan banyak dorongan untuk maju. Terima kasih untuk Pak Zainal Abidin alias Bang Jay, Rektor Institut Kemandirian, yang senantiasa mendorong anak-anak didiknya untuk menjadi pengusaha.



Awalnya kami sering dibuat keheranan dengan berbagai macam tantangan unik yang diberikan Bang Jay. Pernah suatu saat kami dimintai berjualan empat botol air mineral.

“Kalian jual air mineral ini setinggi-tingginya!” Perintah Bang Jay.

Dalam hati saya menggerutu. “Gilaaa! Mana bisa sebotol *segini* dijual di atas 1500?”

Kutepiskan kegalauan di hati. Aku merenungi maksud perintah ini. Kalau mentor bilang bisa, aku pasti bisa.

Beberapa jam kemudian, sumringah wajahku begitu aku mendapatkan 35 ribu untuk empat botol! Di luar dugaan, empat botolku dibeli oleh seorang ibu yang mungkin iba melihatku.

Aku tidak tahu waktu itu pakai ilmu apa. Yang jelas, setelah aku merenung, jawabannya banyak sekali. Pertama, aku tidak boleh malu. Kedua, aku harus berani mengambil risiko dengan keadaan yang minim tanpa dompet apalagi uang di saku. Ketiga, aku harus jujur. Keempat, aku harus bisa menunjukkan kalau aku bisa. Dan kelima, aku harus bisa berkomunikasi.

SUDAH ENAM TAHUN AKU menggeluti apa yang menjadi harapan selepas lulus dari Institut Kemandirian: teknisi *handphone*. Jatuh bangun dalam usaha menjadi bagian dari perputaran hidupku.

Bersama teman-teman alumni Institut Kemandirian, aku mengelola sebuah inkubasi bisnis, yaitu servis dan plus penjualan *handphone*. Sayang, usaha ini tidak bertahan lama. Karena seleksi alam, teman-temanku keluar untuk mendapatkan pekerjaan di luar sana. Aku akhirnya bergabung di “Klinik



Ponsel”, tempat tolak ukur alumni dan pengembangan mental seorang teknisi *handphone* Institut Kemandirian waktu itu.

Masih dalam bidang yang sama, aku mendirikan pelatihan teknisi *handphone* dan komputer di Semarang. Peraduanaku ini juga tidak bertahan lama.

Dengan tetap mencintai dunia teknisi, aku menggeluti kewirausahaan yang lain. Gelora yang ditanamkan Bang Jay masih begitu membekas. Kucoba peruntungan dengan membuka bisnis tur dan travel khusus SD, SMP, dan SMK untuk daerah Jawa Tengah. Sampai saat ini usaha ini masih bertahan. Aku juga membantu mengembangkan budi daya kelinci angora di daerah Parakan bersama saudara, di samping juga usaha tambak dan penggemukan sapi. Sebagai penyangga ekonomi, aku membuka toko sembako di rumah.

Bersama teman-teman instruktur dan alumni, aku membentuk Terrasoft Community. Sebuah komunitas bagi alumni dan instruktur Institut Kemandirian untuk bersinergi dan saling memberikan solusi dan informasi tentang dunia telekomunikasi. Komunitas ini juga menginformasikan lowongan pekerjaan di bidang *handphone*. Dari komunitas ini banyak alumni yang sudah berdaya.

Untuk menjadi seorang yang sukses memang tidak gampang. Butuh pengorbanan waktu, tenaga, maupun pikiran. Kita tidak perlu takut untuk jatuh. Tidak perlu takut untuk menangkan ide. Kita boleh bermimpi yang sangat tinggi sekali, dan kita harus bangun dari mimpi itu dan segera raih mimpi itu dengan tindakan. Untuk menjadi seorang teknisi *handphone* nan andal, kita tidak cukup hanya bisa memegang blower ataupun solder. Kita harus bisa berkomunikasi, harus banyak tersenyum, dan harus bisa menjadi seorang pemimpin yang



baik. Selain itu, kita harus bisa menjaga silaturahmi sesama teknisi. Ini yang aku terima dari Institut Kemandirian dan ku-praktikkan.

Alhamdulillah, dari pelbagai usaha yang aku kerjakan, aku bisa membantu orangtua menyekolahkan adik-adikku. Dua tahun sejak merantau ke Ibu Kota, aku bisa menikah dan kini dikaruniai seorang anak cantik yang lucu dan imut. Sembari menjalankan beberapa usaha, aku kini dipercaya ini menjadi instruktur *handphone* dan koordinator tim instruktur di Institut Kemandirian. Bila dulu aku harus bersusah payah ke Jakarta dengan kereta barang, kini aku sudah bisa keliling daerah di Indonesia untuk berbagi ilmu tanpa harus kepayahan mencari kendaraan dan tempat tinggal. Sebuah capaian yang tidak pernah kubayangkan ketika di kereta barang dulu. []



Nama Lengkap	: Budi Harso
TTL	: Grobongan, 15 November 1979
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Alamat	: RTM Nirbayano 14 RT 17/02 Pinangranti Kec. Makasar Jakarta Timur
Nomor Telepon/HP	: 08777-2922-777
E-mail	: cliks_budi@yahoo.com
Pendidikan Terakhir	: 081385181802/085691015119/ 02171381389
Nama Usaha	: Klinik Ponsel
Jenis Usaha	: Servis handphone dan training center
Alamat Usaha	: RTM Nirbayano 14 RT 17/02 Pinangranti Kec. Makasar Jakarta Timur





Bakti Baru Sang Koki

Yulianto

SEMENJAK lulus dari SMK, saya bekerja sebagai karyawan sebuah restoran di Bogor. Lima tahun lamanya saya bekerja sebagai koki. Tepat pada 20 Juni 2008 saya memutuskan keluar dari restoran. Saya ingin terjun ke dunia wirausaha. Usaha kuliner yang saat itu melintas di pikiran saya. Dengan modal uang simpanan lima juta, saya pergi memberanikan pergi ke Tangerang.

Saya memilih Tangerang karena ada seorang teman yang mengizinkan saya tinggal di rumahnya. Di Tangerang saya mencari-cari ruko untuk tempat usaha. Sayangnya, harga yang ditawarkan amat mahal untuk ukuran saya. Saya pun beralih mencari tanah yang bisa disewa. Alhamdulillah, saya mendapatkan tawaran sewa tanah dari teman. Tanpa berpikir panjang, saya langsung mendirikan gubuk dari tripleks beratapkan terpal. Maklum karena keterbatasan modal.



Untuk membangun tempat seperti itu saja menghabiskan simpanan saya sebanyak empat juta. Sisa simpanan yang ada tinggal satu juta rupiah. Uang sisa ini tentu tidak cukup untuk membuka usaha kuliner. Saya lalu memutar otak untuk memutar uang sejuta ini.

Dari sisa uang satu juta, saya putar dengan berjualan pulsa elektronik. Padahal, tidak tebersit sebelumnya di pikiran saya untuk membuka konter. Walaupun demikian, saya mempunyai keinginan yang kuat untuk terus belajar. Dari situlah mata dan pikiran saya terbuka untuk mewujudkan impian.

Setelah tiga bulan menanti, bantuan modal berhasil saya dapatkan. Seperti niat semula, saya memulai usaha kuliner. Saya berjualan bakso. “Bakso Bang Adi” nama usahanya. Saya berjualan bakso bersamaan dengan jualan pulsa. Beruntung sekali lokasi saya berjualan dekat dengan pabrik sehingga banyak karyawan yang menjadi pembeli.

Hari pertama berjualan bakso sungguh luar biasa hasilnya. Saking ramainya, sebelum jam makan siang pasti bakso saya sudah habis. Sayangnya, keadaan ini tidak bisa dipertahankan. Saat usaha bakso saya lagi ramai-ramainya, harga daging sapi sedang bergejolak. Saat itu tukang daging berdemo tidak mau berjualan. Mereka mengancam hendak menaikkan harga daging. Dampak dari demo penjual daging, saya kewalahan mencari daging sapi. Harga daging sapi yang ada melambung tinggi. Saat bersamaan harga sayuran juga ikut naik. Keuntungan yang saya peroleh pun menurun. Pilihan menaikkan harga jauh-jauh saya tepiskan karena saya baru saja berjualan. Masak baru buka usaha langsung menaikkan harga?

Saya sebenarnya berusaha untuk bersabar. Akan tetapi, tiga bulan berikutnya saya harus mengambil keputusan untuk



menutup warung bakso. Demikian pula dengan usaha jualan pulsa. Saya ingin menutup konter karena terlalu susah untuk memutar modal yang cuma sedikit. Namun, saya berpikir ulang. Masak sih gubuk yang sudah saya bangun dengan bersusah payah mau berhenti begitu saja. Apa pun yang terjadi konter saya harus berjalan, begitu tekad saya ketika itu meralat niat awal.

Tiga bulan saya lalui dengan hanya berjualan pulsa. Uang hasil konter yang terkumpul masih sedikit. Saya berpikir untuk menambah pemasukan. Hari berganti hari konter saya mulai ramai pelanggan. Dari sinilah saya mulai untuk fokus mengembangkan konter. Sedikit demi sedikit mulai ada penambahan aksesoris. Begitu seterusnya sampai berjalan dua tahun.

Aksesoris sudah cukup banyak tetapi konter yang terbuat dari kayu mulai rapuh dan atapnya pun mulai bocor. Saya mulai goyah kembali karena kondisi konter yang memprihatinkan. Saya mencoba mencari tambahan pemasukan dengan belajar servis *handphone*.

Saya sangat ingin belajar servis *handphone* secara mendalam. Harapannya, saya ingin mempertahankan usaha yang dijalankan dengan menambah variasi layanan. Seorang pelanggan suatu hari memberikan informasi tentang pelatihan gratis servis *handphone* yang diadakan oleh Institut Kemandirian Dompot Dhuafa. Tanpa pikir panjang saya langsung mendaftar menjadi peserta pelatihan.

Alhamdulillah, pas saya mendaftar, penerimaan calon peserta masih dibuka. Selesai seleksi, saya pun diterima untuk mengikuti pelatihan. Sebelum pelatihan servis *handphone*, saya mendapatkan pelatihan kewirausahaan. Di sini saya banyak belajar. Saya menjadi lebih percaya diri untuk menjalani usaha saya yang masih kembang kempis. Seminggu setelah itu,



mulailah pelatihan servis *handphone*. Banyak hal baru yang saya dapatkan.

Selesai pelatihan sebenarnya saya belum puas. Rasa penasaran masih ada. Saya masih merasa belum bisa dan paham benar. Tetapi saya masih tetap optimis. Alhamdulillah, dengan bekal ilmu dari Institut Kemandirian saya mampu menaikkan omzet konter. Kurang dari satu tahun saya sudah mampu mengubah konter saya dari gubuk menjadi permanen.

Alhamdulillah, saya sudah memiliki karyawan yang bisa dipercaya sehingga saya tinggal memantau. Yang telah diraih saat ini tidak ingin menjadikan saya seperti kacang lupa kulitnya. Saya berjanji kepada diri saya untuk berbagi keterampilan dengan sesama. Saya juga membuka kesempatan bagi alumni Institut Kemandirian yang magang ke tempat saya. Dengan sedikit yang saya punyai, saya membantu Institut Kemandirian untuk memberikan pelatihan servis *handphone* di luar kampus. Yang saya lakukan ini mungkin tidak seberapa tapi saya niati sebagai amal jariah. Saya sangat senang jika bisa memandirikan orang lain. []



Nama Lengkap	: Yulianto
TTL	: Banyumas, 19 Juli 1978
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Alamat	: Cibogo Wetan RT 03/05 Kec. Kelapa Dua Tangerang
Nomor Telepon/HP	: 0219555863/081319024555
Pendidikan Terakhir	: SLTA
Nama Usaha	: Adi Cell
Jenis Usaha	: Jual beli pulsa, handphone, dan servis
Alamat Usaha	: Cibogo Wetan RT 03/05 Kec. Kelapa Dua Tangerang





Filosofi Langit Ketujuh

Ujang Sujana

SEPERTI pemuda pada umumnya di kampung saya di Kuningan, Jawa Barat, ketika usia sudah dewasa saya memiliki tanggung jawab untuk mandiri. Saya tidak mau menjadi beban bagi orangtua yang hanya petani kecil. Mengikuti banyak tetangga di kampung, saya pun merantau ke Jakarta. Saya pergi hanya bermodal semangat plus ijazah Kejar Paket C.

Di Ibu Kota saya mendapatkan tawaran untuk bekerja sebagai pegawai honorer di kantor salah satu wali kota. Saya menjadi tenaga honorer bagian pariwisata. Sebenarnya pekerjaan ini tidak begitu saya senangi. Pasalnya, saya bekerja dalam waktu yang dibatasi. Penghasilan yang saya dapatkan juga terbatas. Tenaga honorer gajinya tidak masuk dalam rencana anggaran sehingga saya kadang bimbang. Hanya karena tidak ada pilihan lain, saya pun tetap bertahan dalam pekerjaan itu.



Suatu saat saya mendengarkan kajian kewirausahaan di radio. Saya pun berinteraksi dengan narasumber dan menyampaikan keluhan. Jawaban sang narasumber, saya disarankan untuk keluar dari pekerjaan dan memulai usaha baru. Sebuah jawaban yang belum sepenuhnya siap saya jalani.

Saya akhirnya mengambil jalan tengah. Saya tetap bekerja, dan mulai membuka usaha sampingan. Saya memilih usaha penjualan pulsa. Kebetulan ada tempat di belakang gedung tempat saya bekerja yang bisa dipergunakan. Sewa tempat per tahun saat itu hanya satu juta.

Saya berusaha membagi waktu dengan baik antara bekerja dan menjalankan usaha. Aktivitas sehari-hari ternyata semakin bertambah padat. Siang hari bekerja di kantor, sepulangannya baru mengurus penjualan pulsa. Melihat ada peluang dalam penjualan pulsa, variasi usaha saya tambahkan. Saya berani menjual *handphone* dan aksesorinya. Meskipun usaha sampingan ini belum besar, niat saya untuk keluar sebagai karyawan semakin besar.

Tanpa disengaja, saya mendapatkan informasi pelatihan teknisi *handphone* dari radio juga. Saya sangat tertarik ikut pelatihan yang diadakan Institut Kemandirian Dompot Dhuafa tersebut. Saya menganggap ini peluang emas untuk memajukan usaha sampingan saya.

Banyak hal yang saya dapatkan ketika saya terpilih untuk mengikuti pelatihan di Institut Kemandirian. Selain keterampilan teknisi dan relasi, saya juga dilatih untuk mandiri dengan berwirausaha. Motivasi berbisnis inilah yang sangat terkesan untuk saya. Dalam menjalankan usaha awal yang terseok-seok, saya dilatih untuk bertahan dan bangkit dari motivasi rendah. Dampaknya, di kemudian hari konter saya mulai berjalan baik dan dikenal.



Saat ini, alhamdulillah, saya sudah memiliki dua konter *handphone* dan satu warung nasi goreng. Karyawan yang saya kerjakan tidak lain saudara-saudara dari kampung yang masih menganggur. Dari usaha yang semula sampingan, begitu pemasukannya lebih besar dibandingkan honorer perkantoran, saya sudah tahu apa yang harus saya fokuskan.

Saya tidak mau berpuas sampai di sini. Saya ingin mengembangkan diri lagi. Saya ingin melanjutkan pendidikan lagi walaupun berupa kursus-kursus, apalagi sekarang saya sudah punya banyak waktu dengan adanya karyawan sendiri. Bagaimanapun juga saya memang berkeinginan membuka usaha “Langit Cell” ini sampai di tujuh titik. Ya, seperti filosofi langit yang ada tujuh tingkat, demikian pula usaha saya. []



Nama Lengkap	: Ujang Sujana
TTL	: Kuningan, 3 Februari 1979
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Alamat	: Jl. Dr. Sumarno dalam RT 03/08 No.2 Kel. Pulo Gebang Kec. Cakung. Jakarta Timur
Nomor Telepon/HP	: 0818851563/08567767579
Pendidikan Terakhir	: SLTA
Nama Usaha	: Langit Cell
Jenis Usaha	: Jual beli pulsa, handphone, dan servis
Alamat Usaha	: Jl. Dr. Sumarno dalam RT 03/08 No.2 Kel. Pulo Gebang Kec. Cakung. Jakarta Timur





‘Matic Rider’ Sang Desainer

Abdul Rachman

SAYA adalah seorang lulusan Sekolah Teknik Menengah Jurusan desain grafis. Setelah lulus dari STM saya melanjutkan ke Institut Sains dan Teknologi Nasional namun tidak sampai lulus.

Untuk memanfaatkan waktu agar tidak bergantung pada orang lain, saya memutuskan untuk bekerja di pabrik kimia. Belum menemukan kecocokan bekerja di pabrik, saya membuka usaha yang berhubungan dengan desain grafis di rumah.

Pada 2005 saya membentuk klub motor bersama teman-teman. Dari klub ini saya memperoleh banyak relasi. Pengetahuan tentang mesin otomotif bertambah, apalagi saya pernah bekerja di bengkel rumah.

Saya bersyukur memperoleh informasi adanya pelatihan gratis yang diadakan oleh Institut Kemandirian



Dompot Dhuafa. Saya tertarik untuk mengikuti pelatihan tersebut karena keinginan saya untuk lebih mendalami mesin. Teori sedikit-sedikit saya sudah ada dari belajar autodidak.

Setelah lulus dari pelatihan di Institut Kemandirian saya magang di bengkel berlisensi. Selama saya magang, untuk makan saya mencari sendiri, sedangkan balas jasa pun kecil. Akan tetapi, kondisi ini tetap saya jalani. Bagi saya, yang paling penting adalah ilmu yang saya dapatkan selama magang. Magang ini saya jalani sampai akhirnya saya diterima bekerja di bengkel resmi.

Dua tahun bekerja bersama orang lain cukup menambah pengetahuan dan pengalaman saya tentang dunia perbengkelan. Saat itu juga saya berkeinginan untuk membuka bengkel sendiri. Saya pun mengajukan pinjaman modal ke Institut Kemandirian, tetapi belum mendapatkan respons.

Seraya menanti respons dari Institut Kemandirian, saya mencari-cari peluang dari tempat lain. Alhamdulillah, saya bertemu dengan pemimpin sebuah *Event Organizer* otomotif untuk mengajukan permodalan. Kesempatan langka ini tidak ingin saya sia-siakan. Saya segera membuat konsep dan proposal. Saya sungguh bersyukur karena proposal saya diterima.

Saya memang belum memiliki pengalaman membuka bengkel. Saat yang sama, adanya bantuan modal ini kesempatan besar bagi saya. Saya tidak ingin berpikir panjang, begitu ada kesempatan saya ambil dahulu kemudian bergerak. Maka, berdirilah “Matic Rider” yang beralamatkan di Jalan Ampera No 4A Jakarta Selatan.

Jatuh bangun yang saya rasakan menjadi pengalaman berharga bagi saya untuk bertahan dan terus untuk mencoba. Alhamdulillah, dari mengelola bengkel saya bisa menghidupi



keluarga dan memberdayakan tiga karyawan "Matic Rider". Semoga ke depannya saya bisa mengambil kesempatan-kesempatan emas lain untuk mengembangkan usaha ini. []



Nama Lengkap : Abdul Rachman
TTL : Jakarta, 14 Agustus 1980
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat : Jl. Raya Bekasi Km 21 No. 88,
Cakung Jakarta Timur
Nomor Telepon/HP : 021-89666138/08978351621
Pendidikan Terakhir : ISTN
Nama Usaha : Matic Rider
Jenis Usaha : Bengkel motor
Alamat Usaha : Jln Ampera Raya 4A





Asa Bekas Penjual Es Mambo

Hasan Basri

WALAU PUN perekonomian orangtua saya biasa-biasa saja, ada satu keadaan yang menarik bagi saya. Kedua orangtua saya adalah pengusaha kecil-kecilan. Ayah seorang petani sekaligus penjual beras, sedangkan Ibu pengusaha jahit. Dari merekalah jiwa bisnis saya muncul. Kelas dua SD saya sudah berjualan es mambo. Senangnya bukan main karena mereka mengizinkan.

Usaha demi usaha saya jalani, dari jual es mambo, kacang-kacangan, buah-buahan sampai membuat mainan sendiri dari kertas, hingga saya lulus sekolah dasar. Setelah lulus SD, saya memberanikan diri untuk ikut membantu warung saudara yang waktu itu cukup besar untuk ukuran kampung saya. Kegiatan ini saya kerjakan sampai saya lulus SMA. Meskipun membantu di warung, hobi wirausaha tidak saya lupakan. Saya menjual minyak wangi, tasbih, dan perlengkapan sekolah.



Setamat dari SMA saya sudah tidak memiliki orangtua lagi. Keadaan ini menuntut saya untuk hidup lebih mandiri lagi. Akhirnya saya bekerja di sebuah perusahaan swasta yang cukup besar di kota tempat saya tinggal, Tangerang. Walaupun bekerja tetap, lagi-lagi saya tidak meninggalkan hobi usaha saya, saya menjalani usaha menjual tanaman buah, jual kayu bakar, dan banyak bisnis kecil-kecilan lainnya. Masa-masa itu saya sangat sibuk. Saya harus membagi waktu untuk bekerja dan kuliah. Bagaimanapun juga saya harus menjadi tulang punggung keluarga. Sayangnya, akibat adanya konflik antara saya dan rekan kerja di perusahaan, saya di-PHK sepihak.

Keluar dari perusahaan saya merasa bingung hingga akhirnya saya memutuskan untuk mengajar les saja. Saya pun melakukan pekerjaan lepas waktu dengan memasarkan kartu kredit. Tidak bertahan lama, saya bekerja sama dengan paman saya merintis usaha keripik singkong. Kembali saya diuji dalam berusaha, bisnis saya dan paman pailit. Usaha pun saya lanjutkan hari demi hari, namun karena keterbatasan alat transportasi, akhirnya saya pun menyetop usaha ini.

Walaupun bisnis keripik singkong terhenti, murid-murid les saya, baik untuk Bahasa Inggris, matematika, calistung, maupun komputer, justru bertambah banyak. Saya memang rajin mempromosikan les saya. Hasilnya, jumlah tabungan saya cukup untuk modal usaha.

Seorang teman mengajak saya berjualan pulsa elektrik. Tanpa pikir panjang saya menyetujui ajakannya. Selang satu pekan saya berjualan pulsa, saya mendapat rezeki yang kemudian dipergunakan untuk membeli sebuah etalase kecil untuk membuka stan di depan rumah. Usaha inilah yang menjadi cikal bakal usaha saya kemarin, sekarang, dan mudah-mudahan



juga waktu mendatang. Usaha ini saya beri nama “Bas Cell” karena usaha saya bergerak di bidang seluler dan ‘Bas’ merupakan bagian dari nama belakang saya.

Banyak sekali tantangan yang saya hadapi saat pertama menjalani usaha ini. Dari mulai ejekan hingga diomeli saudara karena saya terlalu tegas kepada mereka yang mau berutang. Bulan demi bulan usaha saya pun mengalami peningkatan.

Ada yang berbeda antara usaha yang saya jalani dengan usaha-usaha lain di kampung saya Laksana, Pakuhaji, Tangerang. Bukan jenis usahanya yang beda, melainkan manajemen usahanya. Walaupun bermodal sedikit, saya berani memakai jasa karyawan dengan imbalan persentase. Gonta-ganti karyawan pun terjadi hingga akhirnya saya memutuskan menggunakan karyawan dari pihak keluarga saja.

Produk yang pertama saya jual hanya pulsa elektrik dan beberapa lembar kartu perdana saja. Waktu itu saya berpikir simpel; yang penting orang beli pulsa ada, tidak jadi masalah orang mencari barang lain tidak ada. Saya memang berniat hanya berjualan pulsa. Akan tetapi, sedikit demi sedikit usaha saya semakin bertambah produknya, dan kepercayaan pun mulai datang baik dari pelanggan maupun dari agen *reseller*.

Suatu saat saya bertemu dengan seorang teman. Saya disarankan untuk belajar memperbaiki *handphone*. Bukannya menerima, yang ada di benak saya satu pertanyaan: dari mana uang untuk kursus *handphone*? Biaya kursus tidaklah murah. Akan tetapi, teman saya menyarankan saya untuk masuk di Institut Kemandirian Dompot Dhuafa yang memfasilitasi pelaksanaan kursus gratis.

Setelah menjalani pelatihan selama sebulan, saya pun mendapatkan keterampilan yang selama ini tidak pernah ter-



pikirkan untuk digeluti. Kini saya pun memberanikan diri untuk membuka servis *handphone*. Khusus servis atau teknisi *handphone*, saya punya mimpi tersendiri. Saya ingin usaha yang baru saya rintis ini bisa berkembang menjadi perusahaan yang mapan. Saya ingin menyerap tenaga kerja dan meningkatkan roda perekonomian hingga akhirnya turut meningkatkan pendapatan orang-orang di sekitar saya bahkan pendapatan nasional negeri ini! []



Nama Lengkap	: Hasan Basri
TTL	: Tangerang, 18 April 1986
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Alamat	: Jl. H. Marih RT 02/02 Laksana Pakuhaji Tangerang
Nomor Telepon/HP	: 083895913963/058775008250
Pendidikan Terakhir	: SMA
Nama Usaha	: BAS CELL
Jenis Usaha	: Pulsa, aksesoris, dan servis handphone
Alamat Usaha	: Jl. H. Marih RT 02/02 Laksana Pakuhaji Tangerang





Perubahan Baru Bekas Pengejek Rahmanudin

BERBEKAL ijazah SMEA, saya mendaftar sebagai karyawan pengecoran baja. Pekerjaan yang sangat berat dan berisiko. Belum pula saya pergi kerja pagi sekali dan pulang malam karena lokasi pabrik ada di Tangerang. Karena sudah ada tanggungan keluarga, saya jalani semua ini. Namun, daya tahan saya juga ada batasnya. Ketika di pabrik saya sering sakit perut. Karena alasan ini ditambah pula pabrik berpindah lokasi, saya memutuskan untuk keluar kerja.

Setelah keluar dari pabrik, saya menjadi tukang ojek. Satu-satunya sepeda motor yang saya miliki dimanfaatkan untuk menopang kehidupan keluarga. Hasilnya memang tidak seberapa. Kalau sedang untung, lumayan untuk makan dan diberikan kepada istri saya. Akan tetapi, kalau sedang sepi penumpang, saya hanya



bisa membawa badan ke rumah. Saya bersyukur masih mempunyai keterampilan elektronika sehingga dari sini saya bisa menggunakan untuk bekerja serabutan.

Dari minat pada elektronika itu, saya sering terkagum-kagum pada orang lain yang menjalani usaha ini. Saya melihat usaha mereka tidak pernah sepi setiap harinya. Saya pun berusaha untuk mendapatkan tempat kursus elektromotor. Saya berusaha mencari pelatihan meskipun untuk itu harus membayar. Sayangnya, saya tidak kunjung mendapatkan. Sampai akhirnya saya tidak sengaja mendapatkan brosur pelatihan elektromotor yang ditawarkan Institut Kemandirian Dompot Dhuafa. Tanpa ragu sedikit pun saya mendaftar, apalagi begitu tahu biaya pelatihan digratiskan.

Perjuangan untuk mendapatkan keterampilan elektromotor tidaklah semudah membalikkan telapak tangan. Saya sebagai orang yang paling tua di tempat pelatihan (35 tahun saat itu) dituntut untuk tetap serius belajar. Ternyata sistem belajar yang mendorong peserta untuk aktif dan langsung praktik, membuat beberapa siswa tidak bertahan. Pada saat itu tempat pelatihan masih dilaksanakan di Gedung Panasonic Gobel di Gandaria, Jakarta Timur. Saya bersama teman-teman terkadang hanya ditugaskan untuk ke suatu bengkel kemudian melihat dan mengerjakan apa yang bisa dikerjakan. Tidak sedikit teman-teman yang kebingungan dengan metode ini.

Sebaliknya, bagi saya, keadaan ini menghadirkan tantangan. Saya harus kreatif. Mungkin ini karena saya masih termotivasi dengan kata-kata instruktur dan manajemen Institut Kemandirian pada awal masuk pelatihan. Sampai akhir proses belajar, yang mendapat sertifikat hanya tiga orang, alhamdulillah saya salah satunya.



Selepas dari pelatihan, saya tidak langsung memiliki usaha. Saya masih kesulitan untuk mencari tempat usaha. Sampai akhirnya saya menemukan seseorang yang memiliki kios menganggur. Kerja sama memanfaatkan kios itu dilakukan dengan sistem bagi hasil. Setelah semua urusan beres, dibuka lah layanan servis dinamo dan elektronik.

Kesuksesan tidak saya dapatkan begitu saja. Di awal berdiri, usaha saya masih sepi. Belum banyak orang yang mengenal kios usaha saya. Setiap ada konsumen yang datang, saya layani dengan sebaik-baiknya. Cara ini saya lakukan dengan harapan bisa menjadi penyambung lidah kepada yang lain. Penghasilan yang saya dapatkan tentunya tidak seberapa. Untungnya, saya tidak perlu membayar sewa kios, saya hanya bagi hasil dengan pemiliknya yang tidak lain teman dekat saya.

Kerja sama dengan teman dekat tidak bisa saya permanenkan. Karena satu dua alasan, saya memilih pindah tempat usaha. Di Srengseng Sawah, Jagakarsa, Jakarta Selatan saya buka usaha yang sama, pelayanan servis elektromotor dan elektronika. Alhamdulillah, di tempat baru ini usaha saya melesat. Perekonomian saya tidak sesusah saat menjadi buruh pabrik atau tukang ojek. []



Nama Lengkap	: Rahmanudin
TTL	: Purwokerto, 11 Desember 1973
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Alamat	: Jl. Gandaria III RT 13/02 Pekayon Pasar Rebo Jaktim
Nomor HP	: 0817-6960-247
Pendidikan Terakhir	: SMEA
Nama Usaha	: Hawa Elektro
Jenis Usaha	: Servis dinamo elektro dan elektronik
Alamat Usaha	: Jl. Gardu RT 10/RW 02 Srengseng Sawah Jakarta timur





Lesatan Usaha Mebel Lelaki Agam

Arsal bin Rusli

SAYA terlahir sebagai keturunan pedagang dari Agam, Sumatera Barat. Kakek saya pedagang yang kerap melanglang buana. Ketika saya berumur 11 tahun, Ayah meninggal. Sumber penghasilan keluarga pun terhenti. Padahal, Ayah berpesan pada kami untuk terus sekolah, minimal sampai tamat SMA.

Sepatu sisa buatan Ayah pun dijual kakak saya untuk mendapatkan uang, sementara saya berjualan gorengan singkong bersama adik-adik. Gorengan dimasak oleh kakak perempuan saya. Setahunan saya menjalani jualan gorengan ini.

Insting berdagang yang diwariskan oleh Ayah dan Kakek membuat saya jeli melihat peluang. Rumah saya dekat sungai-sungai besar. Saya mengumpulkan pasir dan batu yang kemudian dijual kepada orang yang membangun rumah.



Setahun kemudian saya belajar menjahit. Keterampilan ini saya gunakan untuk bergabung di industri rumah tangga yang membuat jilbab, seprei, sarung bantal, baju seragam, dan kerajinan jahit yang lain. Saya bertahan dalam usaha ini sampai kelas 6 SD.

Uang yang dikumpulkan oleh saya dan saudara-saudara dibelikan mesin produksi tenun. Kami memanfaatkan mesin itu dengan baik. Banyak barang yang diproduksi dan dijual. Saat saya SMP, kami mampu membeli 15 mesin. Melalui usahanya ini, saya bisa membiaya sekolah saya di SMK Pertanian Batu Sangkar hingga selesai. Uang yang dikumpulkan pun digunakan sebagai modal untuk mendaftar kuliah di Bogor.

Saya mengambil kuliah D3 melalui PMDK jurusan Mekanisme Pertanian. Tanpa beasiswa. Selama kuliah, biaya saya dibantu oleh Kakak. Karena bantuan Kakak sekadarnya, saya pun kembali berbisnis. Dari berjualan celana dan baju, sayur hingga kerupuk saya jalani ketika kuliah. Kemampuan saya menggambar karikatur dan menulis cerpen saya pergunakan agar saya bisa bertahan di perantauan.

Saya selesai kuliah pada 1994. Setelah lulus, saya bekerja di pengurukan tanah selama setahun. Kemudian saya banting haluan ke dunia perbankan selama tiga tahun hingga 1998. Saya sempat ditarik ke Badan Penyehatan Perbankan Nasional selama setahun. Dari tahun 1999 saya berdagang lagi berjualan celana, baju, nasi, kunyit, VCD, rental VCD, membuat warnet, pemasok jahe dan lengkuas lampung. Sampai menikah pada 2002 pun saya menjual kerupuk hiu dan kulit.

Pada 2002 saya bekerja sebagai orang kantoran lagi. Akan tetapi, saya bertahan cuma tiga tahun karena banyak proyek yang dikerjakan berkaitan dengan amplop. Saya tidak tenang bila berurusan soal suap menyuap ini.



SAYA MASUK DI INSTITUT Kemandirian pada 2005 untuk mengikuti pelatihan perkayuan. Proses pendidikan di Institut Kemandirian sesuai dengan karakter saya. Ada penanaman mental berdagang, penempatan untuk mandiri dengan berjualan, serta mengubah *mindset* menuju pengusaha sukses dari nol. Di Institut Kemandirian saya merasakan pula kehidupan islami.

Saya tertarik menggeluti perkayuan karena hasil pengamatan selama ini. Limbah kerajinan itu banyak, tapi yang memanfaatkannya sebagai kerajinan mainan (*toys*) belum banyak. Ini pasti banyak duitnya, pikir saya. Selepas dari pelatihan di Institut Kemandirian, saya membuat kursi sekolah berbahan limbah. Saat itu, berdasarkan data yang saya miliki, sekolah dasar saja potensinya 2500 sekolah.

Pada 2006 saya mencoba pemasaran di mal. Ternyata menguntungkan juga menjadi retail dibandingkan proyekan yang pernah saya jalani. Meskipun awalnya ragu karena biaya sewa mahal, saya mulai membuka sendiri di mal pada 2007. Saya mulai dengan menyewa stan dengan harga 500 ribu per bulan.

Selain di mal, saya juga rajin mengikuti pameran yang diadakan oleh SMESCO, Departemen Perindustrian, Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, dan banyak pihak lainnya. Saat yang sama saya mendapatkan pembinaan dari pihak Jasa Raharja. Dengan mengikuti berbagai pameran, relasi saya bertambah dan order pun meningkat. Berbagai pameran yang saya ikuti membuat saya mengerti pula standar produk nasional maupun internasional.

Pada 2007 pula saya merilis “Puspa Gallery” sebagai merek dagang produk-produk saya. Adapun perusahaannya saya



beri nama PT Sejahtera Abadi. Usahanya fokus pada pengembangan pembuatan mebel untuk sekolah dari TK hingga SMA, serta *kids furniture*. Meski demikian, usaha saya juga menerima permintaan konsumen yang memesan lemari kayu untuk perkantoran atau produk berbahan kayu lainnya. Selain penggunaan bahan kayu mentah, usaha saya memanfaatkan limbah kayu yang tidak terpakai untuk membuat berbagai produk yang minimalis.

Untuk pekerjaan sehari-hari, saat ini saya memiliki 10 orang yang fokus di retail. Untuk pengerjaan produk saya memiliki 5 karyawan tetap dan 50 karyawan borongan. Tatkala order sedang banyak, saya bisa mempekerjakan hampir 100 karyawan borongan. Alhamdulillah, omzet yang didapatkan dari usaha ini tidak kurang Rp 200 juta setiap bulannya. []



Nama Lengkap : Arsal bin Rusli
TTL : Medan 02 Maret 1972
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat : Kp. Lio Jl. RH. Ismail No.15
RT 08/03 Kel. Jatinegara
Kec. Cakung Jakarta Timur
Nomor Telepon/HP : 02191320109/02194572035
Pendidikan Terakhir : Diploma III
Nama Usaha : PT Sejahtera Abadi
Jenis Usaha : Usaha mebel
Alamat Usaha : Jln Ampera Raya 4A





Sukses Selepas Gagal Menjadi Dosen

Namruddin

SAYA memilih berbeda pendapat dengan keinginan Sorangtua yang ingin saya menjadi pengajar. Saya bukannya tidak mau memenuhi keinginan beliau berdua. Saya pernah mendaftar sebagai tenaga pengajar di kampus almamater di Jakarta. Sayangnya, saya kandas persyaratan menjadi dosen, yakni minimal harus lulusan S2.

Gagal menjadi dosen justru membuat saya senang dan bersyukur. Saya bersyukur karena ada kesempatan besar untuk maju. Saya tidak ingin menjadi seorang sarjana dengan aktivitas yang sebenarnya tidak saya harapkan. Lebih baik saya menjadi kepala walaupun kepala teri, daripada menjadi ekor walaupun ekor gajah.

Saya memutar otak untuk mencari ide usaha. Terbayang ada tanggungan seorang istri yang saya nikahi sejak mahasiswa dulu. Saya lantas memilih berjualan burger dan crepes dengan *brand* “Umiku”, akronim dari Usaha Milik Umat. Usaha ini sebenarnya bukan ke-



mampuan asli saya. Saya kuliah juga bukan jurusan ekonomi atau bisnis, melainkan ilmu politik. Saya berusaha juga dengan bermodal pas-pasan. Uang awal yang saya keluarkan sekitar dua juta saja.

Awalnya, saya merasa gengsi dengan pekerjaan sebagai pedagang. Keluarga pun tetap berharap saya menjadi pegawai. Orangtua saya pernah bilang begini, “Untuk apa memilih pekerjaan yang tidak jelas muaranya?” Sekali lagi saya teringat dengan prinsip untuk tetap menjadi kepala ketimbang ekor. Apalagi sebenarnya dari awal saya tidak ada niat untuk menjadi pekerja kantoran. Sampai saat ini pun saya belum pernah bekerja pada orang lain. Kalaupun diminta mengajar, saya melakukannya hanya untuk pengabdian.

Saya sengaja memilih nama “Umiku” bukan tanpa sebab. Saya terinspirasi oleh sabda Nabi Muhammad tentang keutamaan orang yang menghargai dan menghormati ibunya. (Ibu dalam bahasa Arab disebut *ummi*).

Saya termasuk orang yang suka hal berbau formal. Tidak heran, baru membuat satu gerobak, saya sudah membuat stempel usaha. Bentuk usaha saya juga diformalkan menjadi CV Cinta Umiku Indonesia pada 1 Mei 2006. Saya memilih mencantumkan Indonesia, bukan Jakarta saja, karena saya punya angan-angan usaha ini akan ada di seluruh Indonesia. Karena angan-angan itu gratis, bukan aib bila saya punya harapan seperti ini.

Saya sadar bahwa untuk majunya usaha saya harus memperbanyak doa dan silaturahmi. Selain aktif dalam seminar kewirausahaan, saya ikut Masyarakat Ekonomi Syariah (MES). Tidak lupa, pameran-pameran yang oleh SMESCO saya hadiri. Ketika mengikuti pameran, ada banyak inspirasi yang saya



dapatkan. Orang lain bisa sukses seperti itu kenapa saya tidak bisa? Demikian yang ada di pikiran saya.

Ketika mengikuti salah satu seminar yang diadakan oleh MES, saya mendapatkan informasi tentang pelatihan kewirausahaan di Institut Kemandirian Dompot Dhuafa. Motivasi saya sederhana: memperbanyak relasi dan silaturahmi. Di luar itu, saya juga ingin ilmu baru.

Selama mengikuti pelatihan di Institut Kemandirian saya mendapatkan banyak relasi dan ide-ide pengembangan usaha. Dari instruktur saat itu saya mengerti tentang prinsip ATM (Amati, Tiru dan Modifikasi). Sebenarnya sudah saya ketahui, tetapi di pelatihan Institut Kemandirian pemahaman saya bertambah. Dari pelatihan yang sama saya juga mempunyai ide untuk membuat waralaba sistem syariah. Sebagai pelanggan pertama adalah sesama peserta pelatihan kewirausahaan.

Saya membuat waralaba syariah yang pertama tanpa royalti. Selain itu, ada resep yang sengaja saya beri tahu. Orang yang mengenal waralaba konvensional tentu geleng-geleng kepala dengan cara kerja saya. Tidak heran bila beberapa pihak mencibir 'keberanian' saya. Saya dianggap bakal merugi. Biarlah orang lain beranggapan seperti itu, toh bagi saya membantu dan menyampaikan ilmu merupakan amal jariah tersendiri. Ditutup-tutupi seperti apa pun pasti akan terbongkar. Daripada berbohong lebih baik saya buka resepnya. Meskipun berpotensi memunculkan banyak pesaing baru, saya tidak memandangnya sebagai masalah besar.

AWAL-AWAL USAHA SAYA tidak dikenal khalayak. Terbatas hanya pada beberapa pelanggan saja. Sampai akhirnya ada wartawan yang meliput dan memuatnya untuk sebuah majalah



Islam. Ternyata publikasi di majalah itu membawa keuntungan bagi saya. Ada pembaca majalah yang tertarik dengan bisnis waralaba “Umiku”. Mereka berasal dari Situbondo dan Banten. Dari pengalaman inilah saya berpikir keras untuk mewujudkan impian selama ini: “Umiku” ada di seluruh wilayah Indonesia. Saya yakin, ada jalan untuk mewujudkan itu semua.

Suatu hari ada seorang teman yang menanyakan pekerjaan kepada saya. Saat ditanya, ia mengaku bisa membekam dan menguasai teknologi informasi. Kemampuannya dalam bidang teknologi informasi mencuatkan ide brilian. Saya memberikan penawaran kepadanya untuk mengelola situs usaha waralaba saya. Timbal baliknya, saya berikan bayaran 500 ribu setiap ada calon pelanggan yang membeli waralaba. Alhamdulillah, pengajuan tawaran untuk bergabung dalam bisnis waralaba “Umiku” terus bertambah. Ada yang dari Aceh, Kalimantan, hingga Maluku. Saat tulisan ini saya buat, sudah ada sekitar 76 gerai.

Meskipun waralaba saya berlabel syariah, sambutan masyarakat juga datang dari kalangan non-Muslim. Suatu saat saya bertemu dengan seorang calon pelanggan yang tertarik. Ternyata dia non-Muslim pemilik sebuah studio di Jakarta. Tubuhnya bertato dan telinganya beranting. Ketika saya bertemu, bau alkohol masih tercium jelas. Ketika saya bertanya kenapa tertarik dengan usaha saya, dia menjawab di luar perkiraan saya.

“Saya suka dengan sistem syariah yang mengharuskan saya infak,” katanya tanpa basa-basi.

Saya tidak bisa mengelak. Orang itu ingin bertobat. Dalam pikiran saya, semoga infaknya kelak bisa mengimbangi kemaksiatan yang pernah dilakukannya.



Bagi saya, pembeli adalah tamu. Dia bukanlah raja yang bisa sesukanya memerintahkan kita selaku pemilik usaha. Lain halnya bila saya dudukkan pembeli itu selaku tamu, posisi saya dan pembeli sejajar. Yang lebih penting lagi, menurut hadis Nabi Muhammad, tamu yang datang itu membawa rezeki dan perginya mengurangi dosa-dosa kecil kita tanpa mengurangi pahala sang tamu itu.

Dalam menjalankan dan mengembangkan usahanya, saya memakai filosofi panah. Serang pemanah harus tenang dan menarik ke belakang anak panahnya. Dalam berbisnis kita harus tenang dalam menyikapi orang lain; tidak boleh emosi mudah terpancing. Energi kita tidak boleh terbuang sia-sia.

Yang saya hasilkan hari ini bukanlah semata andil saya. Ada banyak doa-doa dari orang lain. Saya tidak ingin keuntungan materi semata yang diburu dari waralaba syariah ini. Saya, didukung keluarga, ingin pula memberikan kemanfaatan kepada orang lain. Sampai saat ini saya dengan senang hati masih memberikan pelatihan keterampilan terkait tata boga kepada kelompok-kelompok pengajian. []



Nama Lengkap : Namruddin
TTL : Jakarta, 13 Maret 1969
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Gang Nangka No. 36 RT 04/10
Kel Tengah, Kramat Jati
Jakarta Timur
Nomor Telepon/HP : 0821-1946-6849
Pendidikan Terakhir : Sarjana
Nama Usaha : CV Cinta Umiku
Jenis Usaha : Crepes, Burger dan Fried Chicken
Alamat Usaha : Outlet tersebar di berbagai tempat





Emoh Menjadi Peminta-minta

Rusli Kurniawan

SETELAH lulus dari Madrasah Aliyah, saya tidak bisa melanjutkan pendidikan karena alasan klasik: ter-bentur ekonomi. Setelah mengambil keputusan untuk tidak melanjutkan kuliah, saya berjualan stiker di jalan-an Bogor. Saya tidak peduli dengan yang dikatakan oleh orang, yang terpenting adalah saya harus bisa hidup mandiri dan tidak meminta-minta. Ejekan dari orang lain tidak membuat saya harus berhenti atau lari ke be-lakang.

Musim hujan menjadi tantangan sendiri ketika itu. Berbagai cara dilakukan untuk melindungi agar barang dagangan saya tidak terkena air hujan. Jika ada yang terkena air, stikernya tidak bisa dijual. Terlebih lagi jika hujannya deras, terpaksa saya tidak berjualan untuk menghindari kerugian.



Jika sedang lancar, dari usahanya berjualan stiker ini saya mendapatkan uang minimal 25 ribu per hari. Namun, pemasukan berjualan stiker tidak setiap saat lancar. Karena sering tidak membuahkan banyak hasil, saya berpikir untuk berpindah haluan. Setelah mencari-cari pekerjaan, saya diterima menjadi operator warnet.

Saya menjalani pekerjaan operator warnet dari 2007 hingga 2011. Setelah sekian lama menekuni pekerjaan itu, akhirnya saya memutuskan untuk keluar. Menjadi operator warnet memberikan saya pengalaman belajar internet.

Saya memiliki beberapa kenalan yang memiliki konter dan servis *handphone*. Saya terinspirasi untuk memiliki usaha serupa. Pertama kali yang saya lakukan adalah mencari informasi pelatihan servis *handphone*. Seorang teman memberi tahu saya tentang pusat pelatihan servis *handphone* terkemuka di Jakarta. Begitu tahu biaya pelatihan yang harus saya bayar sebesar tiga juta, saya mundur. Saya berupaya mencari tempat pelatihan yang gratis dan fasilitas memadai melalui internet. Saya kira ini mustahil. Ternyata memang ada, yakni di Institut Kemandirian Dompot Dhuafa. Saya pun segera mendaftarkan diri.

Saya sangat bersyukur bisa mendapatkan tempat belajar seperti di Institut Kemandirian. Di tempat ini saya dan teman-temannya belajar dengan tidak dipungut biaya. Biaya operasional berasal dari dana zakat yang dihimpun oleh Dompot Dhuafa. Saya merasa bersyukur juga karena diberi fasilitas asrama untuk tinggal sehingga tidak perlu bolak-balik untuk pulang pergi karena jarak antara rumah ke lokasi pelatihan cukup jauh.



Bagaimana membentuk mental pengusaha diberikan juga oleh para pembina asrama kepada kami. Segi penjagaan ibadah juga diterapkan di asrama. Shalat berjamaah lima waktu menjadi titik tekan kegiatan kerohanian di asrama.

Nilai berharga yang saya dapatkan ketika proses pendidikan adalah pelajaran tentang kepekaan sosial. Saya di asrama melakukan Jumat Bersih dengan membersihkan lokasi di sekitar asrama. Saya belajar merawat titipan dan fasilitas untuk orang-orang selain saya. Pengalaman sederhana seperti ini justru begitu mengesankan di kemudian hari.

Setelah dinyatakan lulus dari pelatihan di Institut Kemandirian, saya magang di “Klinik Ponsel”. Di situlah awal kali saya menerapkan keterampilan reparasi *handphone*. Dari proses magang, saya menjadi cara berkomunikasi dengan konsumen. Dan yang terpenting, saya merasakan sendiri mengatur konter *handphone*.

Selepas dari magang selama sebulan, saya mencari peruntungan di Karawaci, Tangerang. Pekerjaan saya memang belum menentu sampai akhirnya saya ditawari oleh seorang rekan untuk mengisi kekosongan teknisi *handphone* di sebuah konter kecil. Saya langsung menyetujui. Alhamdulillah, semakin lama usaha yang saya tekuni ini banyak didatangi oleh konsumen. Dari sini saya kemudian berpikir untuk mendirikan konter khusus jasa servis *handphone*.

Di Jalan Raya Pagedangan, Tangerang, saya mendirikan usaha konter bernama “Copeq Cell”. Memang belum besar tetapi setidaknya saya sudah menunjukkan kerja keras untuk berusaha hidup mandiri. Keinginan untuk tidak mau memintaminta pun masih bisa saya konsistensi. []





Nama Lengkap : Rusli Kurniawan
TTL : Bogor, 1 Maret 1986
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Jl. Raya Pondok Bitung
Gg Rawa RT 02/02 No. 314
Nomor HP : 0857-1024-6705
Pendidikan Terakhir : SMA
Nama Usaha : Copeq Cell
Alamat Usaha : Jl. Raya Pagedangan





Mengubah Malu dan Pas-pasan

Alif Suryana

TERINGAT jelas masa itu, masa saya belum mengenal Institut Kemandirian Dompot Dhuafa. Perjalanan hidup yang sangatlah cukup, cukup pas-pasan. Hmm, mungkin sebagian dari Anda mengira arti dari kata ‘pas-pasan’ saya kala itu ialah pas lagi ingin beli motor uangnya pas ada; pas lagi ingin beli mobil uangnya pas ada. Tapi sayangnya waktu itu malah kebalikannya. Jadi, benar-benar pas. Tahu kan maksud saya? Bukan hanya pas-pasan dari segi finansial, tapi juga dalam pengetahuan pas-pasan. Sungguh keadaan yang sangat tidak mengenakkan.

Sebelum Allah mempertemukan saya dengan Institut Kemandirian, saya bekerja sebagai tenaga keamanan di salah satu bank swasta di daerah Bintaro. Saya sangat bersyukur, pertemuan dengan Institut Kemandirian meng-



ubah hidup saya menjadi jauh lebih baik dari sebelumnya. Allah benar-benar membimbing saya melalui sosok-sosok luar biasa seperti Bang Jay ‘Teroris’, Pak Zulfansyah, Pak Isnadi, Pak Hasan, dan yang lainnya. Menghidupkan hidup bersama kawan-kawan seperjuangan di komunitas *handphone* dan otomotif yang dipegang oleh Mr Eko selaku instruktur otomotif waktu itu. Benar-benar menjadi sosok yang luar biasa. Semoga Allah senantiasa melimpahkan kebaikan untuk mereka semua. Amin.

Rekan-rekan positif bertebaran di Institut Kemandirian, mereka mempunyai visi yang hebat. Ada yang hebat dari yang hebat. Salah satu visi mulia mereka ialah memandirikan sebanyak-banyaknya orang yang belum mandiri. Saya banyak belajar dari mereka. Pelatihan teknisi *handphone* yang saya ikuti di Institut Kemandirian sungguh luar biasa. Setelah pelatihan selesai, Saya lanjutkan dengan magang. Ke sana dan ke mari saya cari tempat untuk magang sampai alhamdulillah akhirnya saya mendapatkan tempat magang di “Limas Cellular” Mall Taman Mini. Hmm, sebenarnya di sana tidak ada peralatan untuk servis *handphone*, tapi karena tekad saya telah bulat jadi tetap saya lakukan seadanya, yaitu dengan berjualan *handphone* beserta aksesorinya.

Selama satu bulan saya magang, berikutnya saya mulai bergabung dengan komunitas *handphone*. Ternyata di sanalah *skill* teknisi *handphone* yang telah saya dapatkan di Institut Kemandirian mulai terasah. Dua tahun lamanya saya tekuni dan barulah setelah itu baru bisa dikatakan profesional. Prinsip hari ini lebih baik dari kemarin dan esok lebih baik dari hari ini coba saya terapkan dalam dunia teknisi ini. Saya berniat untuk memiliki usaha sendiri agar bisa berkembang dan terus berkembang.



Dengan modal seadanya sebesar 700 ribu, saya memberanikan diri untuk kali pertamanya membuka usaha di terminal Kampung Rambutan di atas trotoar. Benar, di atas trotoar. Saya sudah tidak lagi memedulikan rasa malu yang sering kali hadir saat itu. Pahit dan manisnya perjuangan saya nikmati dengan keikhlasan hati. Berbagai pengalaman yang luar biasa tidak enak dan enak saya rasakan di sana. Penertiban oleh Satuan Polisi Pamong Praja bukan kejadian aneh. Seiring dengan berjalannya waktu, alhamdulillah saya dapat mengembangkan usaha ini menjadi dua toko.

Sesuai prinsip perbaikan dari hari ke hari, saya tidak hanya berkulat dalam bisnis *handphone*. Selagi ada peluang, saya mencobanya. Dengan tetap terus belajar, saya berikhtiar memasuki bisnis properti. Bukan untuk gagah-gagahan atau mengekor, melainkan demi memberdayakan kenikmatan potensi yang Allah berikan kepada saya. Ini sejalan dengan prinsip saya bahwa berdayakan sebaik-baiknya potensi yang telah Allah anugerahkan kepada jiwa dan raga saya. Sukses itu penting, tapi bahagia itu jauh lebih sukses! []



Nama Lengkap	: Alif Suryana
TTL	: Pandeglang, 18 Maret 1983
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Alamat	: Gg. Keluarga Rt.05/02 Kel. Jatimurni Kec. Jati Asih Bekasi
Nomor Telepon/HP	: 0813 8026 0193
Pendidikan Terakhir	: SMA
Nama Usaha	: Klinik Ponsel
Jenis Usaha	: Servis dan jual beli handphone
Alamat Usaha	: Gg. Keluarga RT 05/02 Kel. Jatimurni Kec. Jati Asih Bekasi





Maju Melawan Keterbatasan

Jumono

A WALNYA saya pekerja serabutan. Saya biasanya mengerjakan instalasi listrik jika diminta oleh tetangga. Keterampilan ini saya peroleh dari bangku Sekolah Teknik Menengah dulu. Namun saya sadar, yang saya dapatkan ketika sekolah masih mentah. Pengalaman yang dimiliki pun masih terbatas sehingga saya terkadang ikut membantu Kakak bekerja.

Sebagai perantau, peliknya kehidupan di Jakarta membuat saya harus bekerja keras. Usaha demi usaha masih belum kunjung membuahkan hasil. Hingga pada 2008 akhirnya saya oleh Allah dipertemukan dengan sebuah brosur se usai menghadiri Shalat Jumat. Brosur itu berisi informasi pelatihan keterampilan gratis untuk orang yang tidak mampu dan masih pengangguran. Tidak



mau kehilangan kesempatan emas, saya langsung mendaftarkan diri. Saya memilih ikut pelatihan elektromotor.

Sangat senang bisa ikut pelatihan di Institut Kemandirian Dompot Dhuafa. Selain pelatihan keterampilan, saya juga mendapatkan motivasi dari manajemen saat itu. Apa yang disampaikan seolah menjadi pemicu bagi saya untuk menjadi pengusaha setelah pelatihan.

Pelatihan saya jalani selama satu bulan sampai lulus. Dari teman sekelas yang bertahan sampai selesai dan mendapatkan sertifikat hanya tiga orang, alhamdulillah salah satunya saya. Peserta yang lain putus di tengah perjalanan. Ada yang disebabkan oleh masalah keuangan karena harus menghidupi keluarga selama pelatihan. Ada juga yang tidak cocok dengan sistem pengajarannya. Sejujurnya memang saya rasakan kelas elektromotor angkatan saya lebih tertinggal dibandingkan kelas *handphone*, otomotif, ataupun fashion. Saya dan teman-teman sering ditinggal sang instruktur. Kami hanya diberi arahan dalam belajar.

Meskipun memiliki keterbatasan dalam pengajaran, saya menerima itu sebagai kenyataan yang tidak boleh menyurutkan impian saya kala bergabung. Kami bertiga memilih bertahan dan tidak menyerah untuk belajar dan terus belajar. Saya dan kawan-kawan menyadari bahwa keterampilan yang dipelajari sangat penting. Banyak peralatan rumah tangga yang memanfaatkan sistem elektromotor sehingga orang-orang seperti kami insya Allah dibutuhkan tatkala peralatan tersebut rusak. Alhamdulillah, kami diberikan kesempatan untuk belajar langsung di bengkel yang direkomendasikan. Tanpa terasa kemampuan kami meningkat. Sampai akhirnya kami bertiga dinyatakan lulus dari Institut Kemandirian.



Setelah lulus, saya memberanikan diri membuka bengkel kecil yang bernama “Dwi Jaya Motor”. Awalnya saya hanya melayani servis peralatan rumah tangga. Seiring berjalannya waktu saya juga melayani servis sepeda motor. Semakin banyak orang yang memiliki sepeda motor menjadikan usaha bengkel saya semakin maju, pikir saya. Karena keterbatasan modal, saya baru bisa membuat bengkel kecil di Srengseng Sawah, Jagakarsa, Jakarta Selatan. Tapi saya sudah memperhitungkan dengan baik karena di tempat itu belum ada bengkel.

Saya tahu, bengkel tidak serta-merta langsung bertumbuh besar. Untung dan rugi sudah menjadi hal yang biasa dalam berwirausaha. Tetapi saya tidak mau menyerah ketika didera kerugian. Saya percaya bahwa Allah pasti akan mengubah nasib saya jika saya mau berusaha.

Alhamdulillah, semakin hari kepercayaan masyarakat bertambah. Hasil dari berwirausaha yang saya jalani ini membuat saya semakin percaya diri melangkah. Sampai saat ini saya sudah memiliki bengkel dengan peralatan lengkap, ada ruangan untuk *workshop* dan ruang untuk penjualan *spare part*.

Usaha “Dwi Jaya Motor” ini memberikan dampak yang luar biasa bagi kehidupan pribadi saya dan orang lain. Saya yang dulu hidup kekurangan, kini sudah bisa menghidupi keluarga bahkan ada tiga karyawan yang bekerja pada saya. Kini saya juga tidak perlu susah untuk mencari siapa yang akan memasang instalasi listrik untuk diperbaiki. Saya tinggal duduk menanti para pelanggan datang ke bengkel. []





Nama Lengkap : Jumono
TTL : Purbalingga, 20 Mei 1973
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Jl. Srengseng Sawah No. 23
Jakarta Selatan
Nomor Telepon/HP : 0852-1777-9134
Pendidikan Terakhir : SMK
Nama Usaha : Dwi Jaya Motor
Alamat Usaha : Jl. Srengseng Sawah No. 23
Jakarta Selatan





Dari Sampah hingga Sikah yang Merekah

Dudin

TERLAHIR dari keluarga tidak berada membuat saya harus terbiasa mandiri sejak usia belia. Saat duduk di sekolah dasar, saya sudah terbiasa mengumpulkan sampah. Sampah-sampah itu saya kumpulkan untuk dijual kepada pengepul. Hasil penjualan digunakan untuk membantu meringankan beban orangtua. Cemoohan dari orang-orang di sekitar ada tapi tidak saya hiraukan.

Dari pemulung saya menjadi tukang ojek di kampung Jaya Mukti di Lebak, Banten. Ini saya lakukan saat duduk di Madrasah Aliyah. Bukan tukang ojek permanen karena saya hanya memanfaatkan waktu-waktu di luar jam sekolah. Sepeda motor yang dipakai pun bukan sepeda motor saya sendiri. Saya mendapatkan pinjaman dari salah satu tetangga. Selama tiga tahun, dari 2002



sampai 2004, saya menjadi tukang ojek. Saya berhenti menjadi tukang ojek karena motornya diminta sang pemilik.

Berada dalam kondisi ekonomi yang pas-pasan tidak membuat saya berhenti menuntut ilmu sampai tingkat menengah atas. Selama menempuh pendidikan di Madrasah Aliyah, saya juga menuntut ilmu di pesantren. Biaya selama sekolah saya tanggung sendiri. Berbagai pekerjaan saya lakukan untuk mendapatkan biaya hidup, salah satunya dengan mengojek tadi. Alhamdulillah, saya bisa menamatkan Madrasah Aliyah pada 2005.

Setamat dari Aliyah, saya masuk di sebuah kampus swasta di Banten. Saya hanya bisa bertahan sampai semester ketujuh. Dengan berat hati saya mengambil keputusan untuk berhenti kuliah. Sangat pahit karena sisa satu semester lagi saya lulus. Akan tetapi, karena keterbatasan ekonomi yang dialami, saya harus mengundurkan diri.

Keputusan mengundurkan diri itu menjadi titik balik saya untuk menjadi seorang yang mandiri. Sukses karena awalnya tidak memiliki pekerjaan tetap menjadi seorang yang tersibukkan oleh usaha miliknya sendiri. Saya ingin mengawali usaha dengan modal seadanya sekalipun. Saya ingin membuka konter pulsa. Saya terinspirasi ketika melihat setiap konter *handphone* yang selalu ramai.

Sadar saya miskin pengalaman, saya sering bertanya kepada pemilik usaha seputar memulai usaha, risiko membuka konter, dan cara mengatasi kerugian. Setelah dirasa cukup bekal pengetahuan, “Sikah Cell” pun saya rintis di Malingping. Sebuah usaha yang masih sangat kecil dan tidak diketahui banyak orang. Penjualannya pun belum mendapatkan keuntungan yang besar. Walaupun demikian, ada sedikit pemasukan untuk



memenuhi kebutuhan sehari-hari saya dan keluarga sehingga tidak perlu bergantung pada orang lain.

PADA SUATU HARI SAAT berada di Yayasan Al-Qudwah, saya mendapatkan selebaran untuk mengikuti pelatihan gratis teknisi *handphone*. Pelatihannya diadakan oleh Institut Kemandirian Dompot Dhuafa bekerja sama dengan Keluarga Muslim Citibank. Kesempatan langka ini tidak ingin saya sia-siakan. Saya segera mendaftarkan diri dan akhirnya berhasil diterima sebagai peserta pelatihan.

Meski diadakan hanya sebulan, hasil pelatihan yang saya dapat begitu mengesankan. Pengalaman memperbaiki *handphone* mati sudah pasti saya dapatkan. Kedua, saya mendapatkan pengetahuan baru tentang berwirausaha dan cara pengelolaannya. Ada hal yang paling menarik bagi saya saat pelatihan kewirausahaan. Saya diminta untuk berkeliling berjualan kerupuk dan air mineral. Ini yang sampai saat ini masih saya rasakan. Mental saya untuk berwirausaha benar-benar tertanam.

Keberuntungan saya bertambah setelah lulus dari pelatihan saya mendapatkan dana hibah berupa peralatan servis *handphone*. Usaha saya yang awalnya hanya menjual pulsa, sekarang bertambah fasilitas servis *handphone*. Tentunya ini peluang bagi saya karena di tempat saya masih jarang ditemukan tempat servis *handphone*. Saya juga percaya bahwa suatu saat usaha yang masih kecil ini akan membesar sebagaimana impian saya. []





Nama Lengkap : Dudin
TTL : Lebak, 20 Juni 1985
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Kp. Jaya Mukti RT 02/03
Wanasalam Lebak Banten
Nomor Telepon/HP : 08777-2922-777
E-mail : dudin_anpel@yahoo.co.id
Pendidikan Terakhir : SMA
Nama Usaha : Sikah Cell
Jenis Usaha : Konter dan servis handphone
Alamat Usaha : Kp. Bolang Malingping Lebak
Banten





Kepak Dedikasi Pemasar MLM

Faisal Garuda

AYAH saya seorang pedagang kaki lima yang membuka usaha servis elektronik di Brebes, Jawa Tengah. Sejak kecil saya sudah tertarik dengan elektronika. Berbeda dengan anak-anak yang lain, tempat bermain saya sepulang dari sekolah tidak jauh dari tempat-tempat reparasi elektronik. Saya sering bermain ke tempat Ayah membuka servis yang ditempuh dengan jalan kaki sejauh empat kilometer. Kecintaan pada elektronika terus berlanjut sampai saya masuk sekolah menengah. Pelajaran yang saya sukai elektronika. Padahal, saya menempuh pendidikan di SMAN 56 Jakarta.

Setelah lulus sekolah, saya mencari pengalaman baru dengan bekerja di sebuah percetakan. Pekerjaan praktis tentang percetakan dilakukan seperti membantu menjilid buku dan menata hasil cetakan. Banyak pema-



jaran yang saya dapatkan ketika bekerja di percetakan. Saya sering mengamati kakak saya yang bertugas di bagian desain dan *layout*.

Setelah mendapatkan ilmunya, saya keluar dari percetakan dan berpindah kerja di tempat sablon. Meskipun hanya mendapat ongkos jalan dan uang makan, bagi saya bukan masalah. Yang penting saya bekerja mendapat ilmunya. Enam bulan lamanya saya bertahan kerja di tempat sablon.

Setelah keluar dari sablon, saya mendapatkan seperangkat alat sablon dari Kakak. Peralatan ini saya bawa ke Brebes untuk modal usaha cetak. Usaha yang ditekuni berjalan terseok-seok. Sampai akhirnya pada 1998 terjadi krisis ekonomi yang membuat saya benar-benar kewalahan. Barang-barang menjadi mahal sehingga usaha sablon saya hentikan.

Keinginan kuat saya untuk kembali ke Jakarta didukung oleh keluarga. Sampai suatu ketika saya tertarik pada MLM (*multi-level marketing*). Produk yang saya pasarkan berupa peralatan kosmetik. Saya tertarik ikut MLM semata-mata karena keinginan saya untuk belajar mengatur banyak orang. Saya ingin bisa melakukan presentasi menarik di hadapan banyak orang. Saya ingin mengasah mental agar lebih berani di hadapan siapa pun.

Dengan melihat dan mengamati orang yang presentasi, saya dengan mudah mengerti apa yang harus saya lakukan. Dengan cara meniru orang-orang hebat itu saya mendapat kepercayaan untuk berkeliling Indonesia mencari relasi baru. Meskipun saya sering berkeliling, saya mengerti tanggung jawab sebagai lelaki yang telah beristri. Karena itulah ketika kantor menawari saya menjadi kepala cabang pemasaran MLM di Karawaci, saya langsung menerimanya. Padahal, saat itu



tidak ada teman-teman kantor yang mau menerimanya karena memang omzet perusahaan nol dan gaji yang diberikan juga kecil. Bagi saya, ini kesempatan emas untuk belajar dan membuktikan bahwa saya bisa mengatasi permasalahan.

Pekerjaan sebagai kepala cabang MLM saya tekuni dari 2001 hingga 2007. Titik jenuh menjadi karyawan akhirnya muncul. Jiwa saya untuk berwirausaha seperti orangtua di kampung kembali membayangi. Saya bersyukur, tidak dalam waktu lama saya memperoleh informasi tentang pelatihan servis *handphone* gratis di Institut Kemandirian Dompot Dhuafa.

Setelah dinyatakan lulus seleksi, saya ikut pelatihan selama sebulan pada awal 2007. Saat itu sedang musim hujan. Ketika berangkat dan pulang sering hujan. Pelatihan saat itu dilaksanakan di Bogor, sedangkan saya masih tinggal di Bandung di rumah mertua. Sungguh, hujan dan jarak sebuah ujian tersendiri bagi saya.

Setelah selesai mengikuti pelatihan, saya magang di konter *handphone*. Melihat ada peralatan bekas di Institut Kemandirian, selepas dari magang saya membuat proposal ke manajemen Institut Kemandirian untuk meminjam peralatan itu. Saya pun diizinkan menggunakannya.

Membuka servis *handphone* saya lakukan dengan modal seadanya. Selain peralatan servis hasil meminjam, tempat servisi juga memanfaatkan ruangan mertua di daerah Citayam yang tidak terpakai lagi. Tempatnya memang tidak strategis karena harus masuk ke gang. Akan tetapi, saya tidak boleh kehilangan akal. Saya getol membuat brosur dan menempelkannya di tempat-tempat strategis. Terkait *branding*, saya menamai usaha ini “Garuda Center”.



Bulan pertama membuka usaha, ada sekitar 50 *handphone* yang diperbaiki. Namun, yang bisa terpakai baru sekitar 30 *handphone* karena memang yang lain kerusakannya parah.

Saat usaha servis ini berjalan, mertua saya tiba-tiba berniat mengontrakkan ruangan yang saya pakai kepada orang lain. Saya tidak bisa menolak karena toh beliau sudah banyak berbaik hati kepada saya selama ini. Akhirnya saya memilih pindah usaha ke Parung, Bogor.

Di Parung, saya kembali memulai usaha seperti dari nol. Saya harus memperkenalkan usaha ke lingkungan sekitar. Sedikit demi sedikit usaha saya dikenal banyak orang. Peralatan yang saya pinjam dari Institut Kemandirian saya kembalikan karena sudah ada peralatan baru milik sendiri.

Sebagai pengusaha, sebagaimana diajarkan di kelas pelatihan Institut Kemandirian, saya harus membaca peluang dengan berani mengembangkan bisnis. Saya harus berpikir selangkah lebih maju dari para pesaing bisnis. Ketika pesaing berjualan pulsa, saya membuat layanan penjualan dan servis *handphone*. Kini ketika sudah banyak berkembang servis *handphone* di berbagai tempat, saya membuka jasa *training* servis *handphone*. Ya, usaha yang saya tekuni kini pusat servis sekaligus pelatihan teknisi *handphone*. Saya membuka kesempatan kepada siapa pun untuk belajar keterampilan tersebut. Nama usaha yang awalnya “Garuda Center” dalam melayani servis dan penjualan pulsa sekarang berubah menjadi “Garuda Mandiri Center” dengan tambahan layanan jasa, yaitu *training* dan *service center*. Kalau ke depan ada yang lebih baik dari *training center* insya Allah akan saya lakukan.



Selain mengurus usaha, saya sekarang juga menjadi instruktur di Institut Kemandirian. Saya dahulu memang punya keinginan menjadi *trainer*. Senang sekali bisa menjadi Instruktur *handphone* sekaligus bisa mendorong para peserta pelatihan untuk berani dan bermental pemenang dalam kehidupan ini. []



Nama Lengkap : Faisal Garuda
TTL : Brebes, 02 Februari 1970
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Jl. Pulo Harapan Indah
RT 07/10 No. 9 Cengkareng
Jakarta 11730
Nomor Telepon/HP : 021-9630-0202/0857-1955-5039
Pendidikan Terakhir : Diploma III
Nama Usaha : Garuda Mandiri Center
Jenis Usaha : Pusat servis dan pelatihan
keterampilan handphone
Alamat Usaha : Jl. Raya Pagedangan.





Sekuriti itu Kini Seorang Teknisi

Eko Hadi Purwanto

LULUS dari Sekolah Menengah Kejuruan jurusan permesinan, saya tidak bisa melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi. Keinginan untuk kuliah sangat besar namun kondisi keluarga tidak memungkinkan untuk membiayai keinginan saya itu.

Bermodalkan ijazah SMK, saya berusaha mendapatkan pekerjaan. Saya akhirnya diterima menjadi petugas sekuriti di daerah Serpong pada 2001.

Pada 2010 saya memutuskan untuk menanggalkan pakaian sekuriti. Saya ingin mencoba pekerjaan yang lain. Dalam diri saya sudah ada keinginan yang kuat untuk berwirausaha. Akan tetapi, yang diharapkan ternyata tidak mudah untuk diwujudkan. Setelah saya memutuskan untuk keluar sebagai petugas keamanan, saya lama menganggur. Berbagai pekerjaan serabutan saya kerjakan untuk mendapatkan penghasilan.



Di tengah rasa letih dan lelah yang dirasakan dalam kondisi menganggur, saya melihat selebaran informasi tentang pelatihan teknisi *handphone* yang diadakan oleh Institut Kemandirian Dompet Dhuafa. Saya senang bukan main karena pelatihan itu gratis. Kalau berbayar pasti saya akan berpikir ulang untuk ikut. Karena saat itu memang tidak punya kemampuan apa-apa tentang *handphone*, saya tertarik mencoba. Tidak langsung diterima. Satu bulan kemudian baru dihubungi dan saya dinyatakan lolos mengikuti pelatihan.

Banyak pengalaman menarik yang saya dapatkan dari pelatihan di Institut Kemandirian. Saat itu kampus Institut Kemandirian sudah di Karawaci. Sebulan mengikuti pelatihan, selain mendapatkan keterampilan tentang teknisi *handphone*, saya juga mendapatkan banyak teman. Suguhan motivasi untuk berani berwirausaha juga diberikan. Hanya saja, saat itu peserta belum diberi makan seperti sekarang. Saya makan harus membeli sendiri meskipun sudah diasramakan. Untungnya tabungan ketika saya menjadi sekuriti masih tersisa.

Selepas lulus pelatihan dan magang selama dua bulan, saya membuka konter sendiri. Awalnya iseng-iseng mencari tempat yang strategis untuk mulai membuka usaha, saya mendapatkannya di Jalan Raya Lapan daerah Cisarua. Setelah mendapatkan tempat strategis, saya berusaha mencari pinjaman uang untuk modal usaha. Dari pinjaman saudara dan simpanan semasa menjadi sekuriti selama sembilan tahun, terkumpul sejumlah uang untuk modal awal membuka konter *handphone*. Saat itu saya menghabiskan uang sekitar 30 juta untuk membeli perlengkapan dan sewa tempat usaha yang dinamai “Star Cell”.



Awal-awal menjalankan usaha memang sepi dari konsumen. Maklum karena belum dikenal banyak orang. Butuh waktu sampai kemudian saya bisa menikmati hasilnya sekarang. Sekarang saya merasa nyaman dengan pekerjaan ini, bahkan ingin mengembangkan usaha di tempat lain.

Usaha servis *handphone* saat ini harus selalu mengikuti perkembangan teknologi. Sekarang ini banyak bermunculan *handphone* berbagai tipe dan spesifikasi. Ini memang tantangan tersendiri bagi saya. Ketika di Institut Kemandirian dulu saya hanya mendapatkan dasar-dasarnya, dan sekarang tinggal saya kembangkan. Ketika kesusahan saya masih sering bertanya ke teman-teman alumni. Selain itu, saya sering mengikuti perkembangan melalui internet. Semua ini untuk kepuasan pelanggan saya. []



Nama Lengkap : Eko Hadi Purwanto
TTL : Banyumas, 03 Mei 1983
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Alamat : Griya Serpong Asri Blok Dahlia
13/4 Cisauk Tangerang
Nomor Telepon/HP : 021-92333852
Email/FB : eko_koeoke@yahoo.com/eko oke
Pendidikan Terakhir : SMA
Nama Usaha : Star Cell
Jenis Usaha : Konter dan servis handphone
Alamat Usaha : Jl. Raya Lapan RT 07/01
Suradita Cisauk Tangerang





Petani yang Beralih ke Montir

Puji Santoso

LULUS Sekolah Menengah Atas, saya menggarap sawah milik orangtua. Di atas lahan seluas kurang lebih 500 meter persegi inilah saya belajar mengerahkan seluruh tenaga untuk membantu dua orang yang sudah menua dimakan zaman. Namun, karena didorong keinginan untuk menambah pengalaman, saya menerima ajakan salah satu paman untuk meninggalkan kampung halaman di Magelang, Jawa Tengah. Saya merantau ke Banjarmasin dengan bekerja sebagai buruh tambang batu bara.

Selang tiga tahun, tepatnya pada 1999, hanya bermodalkan nekat saya memutuskan untuk mengadu nasib ke Jakarta. Yang saya rasakan tidak semanis yang dibayangkan. Tidak mudah ternyata mendapatkan pekerjaan di Jakarta. Berbagai pekerjaan saya jalani demi



bertahan hidup di Ibu Kota. Menjadi pegawai usaha fotokopi hingga buruh kapal saya jalani. Penghasilan yang didapatkan dari pekerjaan tidaklah besar.

Pada 2005 saya memutuskan untuk kembali lagi ke Magelang. Bukan karena tidak tahan dengan realita hidup yang dijalani di Jakarta. Saya kembali ke Magelang karena ingin menjaga Ayah dan Ibu selepas adik perempuan saya menikah dan mengikuti suaminya. Kembali saya menggarap sawah milik orangtua, yang hasil panennya dijual untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Setelah dua tahun menjadi petani, saya mendapatkan tawaran kerja dari kakak saya di Jakarta. Kakak saya ingin membuka bengkel dan membutuhkan orang yang bisa dipercaya untuk mengelolanya. Untuk kali kedua saya pun ke Jakarta.

Saya yang tahunya sawah dan cangkul, sudah jelas tidak mengetahui banyak permesinan. Di bengkel milik Kakak, saya bekerja sebagai montir. Kembali saya dipaksa untuk nekat walaupun pengetahuan otomotif saya waktu itu masih sangat kurang. Akan tetapi, saya tidak ingin tinggal diam. Berawal dari mencari informasi di internet, akhirnya saya mendaftar dan mengikuti pelatihan otomotif yang diadakan Institut Kemandirian Dompot Dhuafa. Selama tiga bulan saya mendapatkan pelatihan dalam bentuk teori dan praktik.

Benar saja, saya menjadi lebih mengerti tentang mesin ketika mengikuti pelatihan otomotif. Akhir 2007, setelah menyelesaikan pelatihan otomotif di Institut Kemandirian, saya dipercaya penuh untuk mengelola “Motor Clinic”, bengkel kecil milik kakak saya yang berada di Jalan Pori Raya, Jakarta Timur. Alhamdulillah, setelah mendapat banyak pengetahuan dari pelatihan di Institut Kemandirian, saya bisa mengembang-



kan usaha milik kakak saya ini secara bertahap. Bengkel yang semua sederhana dan terkesan serabutan, kini sudah beralih menjadi bengkel resmi berlisensi. Omzet bengkel ini setiap bulannya 30 juta sampai 40 juta per bulannya dengan pegawai berjumlah enam orang.

Walaupun sudah menjadi kepala bengkel, tak lantas membuat saya berduduk santai. Sering kali saya terjun langsung ke lapangan untuk memperbaiki sepeda motor yang akan diservis di bengkel. Bagaimanapun juga saya juga perlu terus belajar. Untuk urusan mengatur sumber daya manusia ataupun permasalahan yang belum saya ketahui pemecahannya, misalnya, saya masih sering berkonsultasi dengan Pak Eko, instruktur saya ketika pelatihan dulu di Institut Kemandirian.

Pengalaman menerima amanah kakak saya membuat saya bertambah percaya diri. Sudah saatnya saya melepas jabatan kepala bengkel dan memiliki usaha serupa sendiri. Ini adalah cita-cita saya yang belum terealisasi sampai saat ini. Walaupun kecil, kalau milik sendiri itu akan lebih enak dan bisa menjadi suatu kebanggaan tersendiri. []



Nama Lengkap	: Puji Santoso
TTL	: Magelang, 28 Juli 1975
Jenis Kelamin	: Laki-Laki
Alamat	: Jl. Pori Raya 18 A Pisangan Timur Jakarta Timur
No. HP	: 0858 8017 8712
Pendidikan Terakhir	: SMA
Nama Usaha	: Motor Clinic
Jenis Usaha	: Servis sepeda motor
Alamat Usaha	: Jl. Pori Raya 18A Pisangan Timur Jakarta Timur





Jalan Baru Suvie

Suvie Ilmiyaty

AKU lahir di Jakarta sebagai anak bungsu dari tiga bersaudara. Sejak kecil aku selalu berpindah-pindah tempat tinggal, dari Aceh sampai Papua. Terakhir bersama orangtuaku tinggal di rumah kontrakan Cijantung, Jakarta Timur. Setelah lulus Madrasah Aliyah Negeri Ketapang Kalimantan Barat pada 2003, alhamdulillah aku diterima sebagai mahasiswa jurusan Psikologi di Universitas Islam Negeri Jakarta. Sejak itulah sebetulnya aku tinggal lebih dulu di tanah Jawa ini sebelum orangtua pindah menyusulku ke Jakarta.

Entah mengapa Ayah sering mengajak kami berpindah-pindah tempat tinggal. padahal kami adalah orang Betawi asli. Perantauan pertama Ayah di Aceh, kala itu aku masih bayi, kami tinggal di sana selama hampir delapan tahun. Ayah menjadi guru bahasa Inggris di sebuah



SMA negeri. Sementara Ibu membuka warung *miso* (sebutan soto di Aceh) dan juga kami mempunyai sebuah toko buku. Kehidupan kami sangat berkecukupan. hingga kemudian kami sekeluarga diminta pulang ke Jakarta, dan tidak boleh kembali lagi ke Aceh. Akhirnya sekolahku pindah ke Bekasi di tempat tinggal nenekku. Tidak bertahan lama, Ayah mengajak kami untuk merantau ke Papua Barat, tepatnya di Manokwari. Aku menamatkan sekolah dasarku di sana. Kurang lebih tiga tahun kami tinggal di sana.

Kami mendengar kakek dari Ayah meninggal dunia sehingga pulanglah kami ke Jawa. Setelah berpikir tak mungkin untuk kembali lagi ke Papua, Ayah kembali mengajak kami sekeluarga untuk merantau ke Kalimantan Barat, tepatnya di Ketapang. Aku pun menamatkan sekolah menengahku di sana.

Kehidupan keluargaku bisa dibilang cukup baik. Ayah mengajar di beberapa SMA. Kehidupan keluargaku tidak kekurangan secara ekonomi sehingga aku bisa kuliah di Jakarta dan kakak keduaku kuliah di Cirebon (kakak pertamaku memilih bekerja sebagai fotografer). Saat aku memasuki tahun kedua kuliah, mulailah Ayah tergiur mencoba berbisnis barang-barang antik seperti giok, marmer, dan sejenisnya. Nah di sinilah awal keguncangan ekonomi keluargaku. Ayah sering bolak-balik antara Ketapang dan Jakarta untuk mengurusinya.

Sayangnya, bisnisnya tidak pernah menghasilkan seperti yang dibayangkan. Yang dihasilkan hanyalah harta kami tergerogoti untuk modal bisnis. Singkat cerita, kami pun tak memiliki harta berharga apa pun. Kondisi inilah yang memaksa aku dan kakakku untuk berhenti kuliah lantaran tidak mampu lagi membayar uang semester, uang kos, dan biaya hidup. Saat itu keadaan keluarga kami sangat kacau, utang di mana-mana.



Saat yang sama, seluruh keluarga di pihak Ibu sangat memandang rendah keluarga kami. Ayah pun sempat sedikit depresi, mengurung diri di kamar, karena merasa sangat bersalah menyebabkan anak-anaknya putus kuliah (padahal, Ayah sangat menomorsatukan pendidikan anak-anaknya).

KERASNYA HIDUP DI JAKARTA memaksaku untuk memutar otak dan memeras keringat agar bisa bertahan hidup. Aku bisa mendapatkan penghasilan dari mengajar mengaji di sebuah TPA dan mengajar les privat di daerah Ciputat, dari situ aku bisa membayar kontrakan dan makan sehari-hari. Lumayan dari semua kegiatan yang aku lakukan bisa menerima pendapatan per bulan cukup buat hidup meskipun pendapatanku kurang dari satu juta rupiah per bulan.

Aku pernah melamar menjadi pembina asrama di sebuah sekolah Islam. Alhamdulillah, diterima, tapi hanya bisa bertahan dua bulan karena tidak betah tinggal di asrama. Setelah keluar dari pembina asrama, aku memutuskan untuk aktif lagi di kegiatan-kegiatan ESQ. Aku pun sempat menjadi pengurus DPP Gerakan Pemuda 165 Jakarta tahun 2009. Namun, tidak lama bergabung dengan kegiatan itu, hanya aktif sekitar tiga bulan.

Kebiasaanku pada pagi hari adalah mendengarkan motivasi dari kanal radio kesayanganku. Salah satu motivator itu menginformasikan bahwa di kantornya, Institut Kemandirian Dompot Dhuafa menyelenggarakan pelatihan gratis, salah satunya menjahit. Aku pun mencatat nomor telepon dan alamatnya, dan segera kuayuhkan kakiku ke Gedung Panasonic Gobel di Gandaria, Jakarta Timur untuk ikut seleksi pelatihan menjahit.



Aku ingat waktu itu Januari 2009, alhamdulillah aku lulus tes dan bisa belajar menjahit baju dan membuat polanya selama tiga bulan di Institut Kemandirian. Selama belajar bukan hal yang mudah untuk beradaptasi, banyak halangan dan rintangan selama belajar. Aku tidak punya dasar menjahit, dulu hanya belajar teori yang berhubungan dengan kuliahku, jurusan psikologi. Aku belajar di Institut Kemandirian dari Senin sampai Jumat. Tiap hari aku harus naik turun angkutan kota, tentunya banyak biaya yang harus dikeluarkan. Dorongan kuat untuk menjadi orang yang berhasil yang membuatku terus belajar sampai bisa. Tidak patah arang, tetap bersemangat dalam menjalani proses belajar, hanya pasrah pada pertolongan Allah.

Keyakinanmu terbukti membawa hasil. Setelah lulus aku bisa menerima jahitan di rumah. Dengan usaha itu alhamdulillah berhasil memperoleh pendapatan 500 ribu sampai satu juta per bulan.

KESIBUKANKU SEMAKIN HARI SEMAKIN bertambah seiring dengan banyaknya orang yang menggunakan jasa jahitanmu. Sekitar enam bulan aku buka usaha jahitan di rumah, aku masih sering bersilaturahmi ke Institut Kemandirian, melihat adik-adik kelasku belajar sekaligus berkonsultasi jahitan dengan instrukturmu. Dengan bercanda instrukturmu malah menawariku untuk mengajar. Aku pun menjawabnya sambil bercanda bahwa aku siap-siap saja. Aku pun tak memikirkan gurauan kala itu hingga tiba-tiba ada yang menghubungiku menawarkan untuk menjadi instruktur menjahit. Tak kuduga, candaan itu berbuah serius.



Ternyata untuk mengambil keputusan bergabung di Institut Kemandirian tidaklah mudah. Pasalnya, aku bukan menjadi asisten instruktur, melainkan langsung mengajar seorang diri. Belum lagi tanggung jawab yang begitu besar di pundakku mendapatkan amanah untuk memandirikan mustahik menjadi muzakki dengan memberi bekal mereka pelatihan fashion dan desain. Sadar akan besarnya tantangan tidak menyurutkan pilihanku untuk menerima tawaran itu.

Setelah memutuskan untuk bergabung di Institut Kemandirian, aku harus memutar otak untuk mempersiapkan materi pelatihan dan tentu saja fisik. Aku harus siap untuk selalu fit bolak-balik dari rumah ke kampus Institut Kemandirian (saat itu masih berada di Gedung Panasonic Gobel). Bukan sebagai yang menerima pelajaran, melainkan yang memberikan pelajaran. Tentu ada suasana yang berbeda antara aku sebagai peserta pelatihan dengan saat menjadi instruktur. Aku lebih banyak belajar bagaimana menyampaikan materi pelatihan agar seluruh peserta mudah memahami apa yang kusampaikan.

Menjadi instruktur tidak mudah seperti yang aku bayangkan dengan tanggung jawab yang begitu besar. Aku hanya berharap agar ilmu yang diajarkan bisa bermanfaat buat mereka hingga mereka berhasil mengubah nasib mereka biar bisa lebih baik.

SUDAH BISA BERADAPTASI MENJADI instruktur di Institut Kemandirian, komitmenku kembali diuji dengan kepindahan kampus dari Gedung Panasonic Gobel Gandaria ke Gedung Wardah Islamic Village Karawaci Tangerang. November 2010 kampus Institut Kemandirian harus pindah ke gedung wakaf Pak Amir Batubara yang jaraknya cukup jauh dari tempat sebelumnya. Aku kembali dihadapi harus memilih untuk meneruskan



menjadi instruktur ataukah meneruskan usaha jahitanku saja. Jarak yang sangat jauh antara Cijantung tempat tinggalku dengan Karawaci harus aku tempuh setiap hari.

Terdorong niat untuk mengabdikan pada lembaga yang telah memberiku ilmu, aku memilih untuk bertahan. Tantanganku di kampus yang baru adalah belum siapnya tempat pelatihan baik fisik bangunan maupun fasilitas pelatihan. Pelatihan yang ada di kampus baru hanya ada sarana pelatihan. Belum ada fasilitas asrama sehingga aku kos di sekitar Kelapa Dua, Tangerang sekitar setengah tahun lamanya. Tiap bulan aku harus mengeluarkan biaya kos sebesar 350 ribu per bulan ditambah biaya makan sehari-hari. Niat pengabdian kepada lembaga yang bertujuan mengentaskan kemiskinan dan pengangguran menguatkan diriku untuk tetap menjadi instruktur sampai sekarang. Kesabaranku akhirnya terjawab dengan selesainya bangunan asrama pada pertengahan 2011.

Alhamdulillah, selain menjadi instruktur, aku juga masih menerima jasa jahitan untuk dikerjakan saat libur. Setiap Sabtu dan Ahad aku bisa mengerjakan jahitan di rumah. Dengan demikian, ini bisa menambah penghasilanku selain dari gaji instruktur. Penghasilanku saat ini dari gaji dan jasa jahitan bisa mencapai 2-3 juta rupiah. Semua ini tentu berkah dari Allah *Ta'ala*. Di tempat ini pula Allah mengaruniaiku pasangan hidup. Pada 2013 ini aku bersama suamiku membuat label baju sendiri yang diberi nama "Dhesuvie".

Pilihanku untuk berbisnis di tengah baktiku di Institut Kemandirian dilatari prinsip yang kudapatkan dari seorang teman yang juga pengusaha. "Jangan jadikan profesi sebagai mata pencaharian, tapi sebagai pengabdian, dan carilah mata pencaharian kehidupan dari berwirausaha," ujarnya. []



Rela Kecebur Demi Bebas Nganggur



Nama Lengkap : Suvie Ilmiyati
TTL : Jakarta, 01 November 1985
Jenis Kelamin : Perempuan
Alamat : Jl. Bendera Raya No.44 B
Kalisari Cijantung Jak-Tim
Nomor Telepon/HP : 0813 8511 2640
Pendidikan Terakhir : S-1
Nama Usaha : Dhesuvie
Jenis Usaha : Jasa jahit dan fashion
Alamat Usaha : Jl. Bendera Raya No.44 B
Kalisari Cijantung Jak-Tim





Detik Akhir Hansip Sukarela

Deni Suharyana

SAJA pernah merasakan dalamnya kerisauan menjadi Sampah masyarakat. Saat itu saya sulit mencari pekerjaan walaupun sudah memasukan lamaran dari pabrik ke pabrik. Tidak ada panggilan kerja satu pun, padahal usia saya semakin bertambah.

Malam hari saya seolah seperti kelelawar. Siang hari saya gunakan untuk tidur saja. Hampir tiap hari saya melakukan aktivitas seperti ini. Otak saya seperti tersumbat sesuatu. Sedih dan hampir putus asa. Hidup terasa hampa dan tidak berarti. Orangtua saya juga prihatin dengan kondisi saya.

Orangtua sebenarnya tidak tinggal diam melihat kondisi saya. Ayah yang pengemudi taksi proaktif mencari informasi. Setiap ada penumpang yang naik pasti ditanyai ada lowongan pekerjaan atau tidak. Setiap ada info lang-



sung saya datang. Berulang kali seperti itu tetapi jawabannya selalu sama: saya belum diterima. Jenuh juga melakukan rutinitas tanpa hasil ini.

Pada 2009 Ayah mendapatkan kartu nama dari salah satu penumpangnya. Saya diminta mendatangi alamat yang tertera dalam kartu nama tersebut. Naik angkutan dari rumah tiga kali, ongkos pun pinjam. Akhirnya saya sampai di alamat yang dituju. Alamat tersebut ternyata Institut Kemandirian Dompet Dhuafa. Pertama kali saya bertemu dengan Bapak Hasan. Di tempat itu saya bertemu dengan orang yang ada dalam kartu nama tersebut. Orang itu adalah Bapak Zainal Abidin. Setelah bertemu, saya diminta untuk mengisi biodata. Setelah itu, saya menjalani tes masuk dan wawancara.

Setelah satu bulan menunggu, saya mendapatkan panggilan oleh Institut kemandirian untuk mengikuti pelatihan. Sebelum kelas pelatihan dimulai, saya mendapatkan kewirausahaan selama satu pekan. Saya merasa otak ini tercuci. Sungguh, pelatihan ini sangat berguna sebelum berperang.

Saya akhirnya masuk kelas pelatihan servis *handphone*. Selama pelatihan saya merasa orang yang paling *jadul* dan *gaptek* dibandingkan teman-teman yang lain. Mereka rata-rata sudah mengenal yang namanya konter, komputer, dan seputar dunia *handphone*. Tetapi saya kosong tidak ada modal apa-apa. Hanya bermodal semangat. Semangat untuk ingin tahu, bosan jadi sampah masyarakat, dan hanya menjadi beban orangtua. Tidak masalah kalau kemudian di kelas saya jadi bahan tertawaan. Seperti saat saya salah memasukan kartu GSM ke *handphone* CDMA. Malu jelas tapi saya berusaha untuk kuat. Saya harus bisa memanfaatkan kesempatan langka ini.



Saking semangatnya saya berpromosi dari rumah ke rumah untuk menerima servis *handphone* cuma-cuma. Saya belum berpikir hasilnya nanti seperti apa, yang terpenting bagi saya bisa membawa *handphone* rusak. Hasilnya, di kelas sayalah yang membawa *handphone* terbanyak. *Handphone* tersebut saya bagi dengan teman-teman pelatihan yang tidak membawa.

Perlahan saya mulai menyukai dunia teknisi *handphone*. Ada kepuasan tersendiri jika ada *handphone* yang berhasil saya perbaiki meskipun selama pelatihan banyak pengorbanan yang harus saya lakukan. Berangkat dari rumah ke tempat pelatihan harus naik tiga kali angkot, belum baliknya. Ongkos masih meminta kepada orangtua. Terkadang ketika ada sedikit kelebihan ongkos saya ikut nongkrong di warung. Sebenarnya saya juga malu ikut nimbrung karena hanya membeli satu gorengan. Makannya pelan-pelan agar terlihat makan banyak. Bayarnya paling belakangan supaya teman-teman tidak tahu kalau saya hanya jajan satu gorengan!

Selesai pelatihan saya diberi tugas untuk mencari tempat magang. Dengan percaya diri saya mengajak kerja sama konter dekat rumah saya untuk tempat magang. Padahal, kala itu saya belum tahu banyak tentang *handphone*. Pemilik konter sontak kaget karena mereka tahunya saya itu pengangguran yang tiap malam berprofesi menjadi hansip sukarela. Akhirnya saya ditolak. Kalau ingat ketika mencari tempat magang sedih sekali. Cukup jauh saya mencari tempat magang. Berjalan sampai tidak terpikir makan dari pagi hingga sore.

Suatu hari saat hendak pulang saya mendapati sebuah konter kecil. Saat itu saya tidak melihat besar atau kecilnya konter, yang terpenting saya bisa magang. Akhirnya saya mendapat



saran dari bapak pemilik konter itu untuk magang di pusat perdagangan di Pulogadung. Alhamdulillah, saya diterima. Meski tidak mendapatkan uang transportasi dan makan, saya terima. Esoknya saya mulai magang di tempat itu.

Alhamdulillah, saya mendapatkan ilmu di sana. Setelah hampir sebulan selesai pelatihan ternyata saya masih diperhatikan oleh Institut Kemandirian. Ada seorang pegawai Institut Kemandirian yang datang ke tempat saya magang. Ia bertanya keadaan saya. Itu bentuk dukungan yang luar biasa bagi saya. Setelah selesai kontrak magang, saya menghubungi instruktur ketika pelatihan dulu. Saya mendapatkan referensi untuk magang di Bekasi. Saya pun spontan bertanya kenapa dulu tidak langsung direkomendasikan ke tempat tersebut. Jawabannya, ternyata saya memang disuruh mandiri dulu, tanpa tergantung orang lain untuk mencari tempat magang. Luar biasa, membentuk supaya alumnusnya tidak manja.

Saya pun diperbolehkan magang di konter Bekasi tersebut. Hari pertama saya tidak bertemu dengan pemiliknya karena tidak masuk. Saya hanya bertemu dengan penjaga konternya, seorang wanita cantik. Tanpa disangka ternyata wanita tersebut kelak yang menjadi istri saya. Allah Maha Pengatur Segalanya. Di tempat itu saya bisa mengembangkan keterampilan teknis *handphone*. Setelah saya dinilai serius, satu bulan kemudian saya diizinkan bekerja di konter tersebut. Terkadang saya menjaga konter sendiri. Ketika saya menemukan permasalahan, biasanya saya bertanya-tanya kepada senior yang saya kenal.

Tragedi tsunami akhir Desember di Aceh berimbas pada saya. Saya diajak menjadi asisten pelatihan *handphone* di Aceh setelah tragedi itu. Sungguh mengharukan. Menuju ke Aceh dengan pesawat adalah pengalaman pertama kali saya.



Ibu saya sangat senang mendengar anaknya naik pesawat. Di Aceh ada 25 wanita yang belajar menjadi teknisi *handphone*. Saya pun malu karena mereka santun dan hormat kepada saya waktu itu.

Sepulang dari Aceh, tebersit di pikiran saya untuk mencicil alat-alat servis *handphone*. Saya membeli satu per satu untuk membuka usaha konter. Untuk menambah pemasukan, selain menjaga konter, saya juga pernah mengisi pelatihan *handphone* di Kalimantan. Alhamdulillah, sebelum mempunyai konter sendiri banyak yang menawarkan saya kerja sama. Bahkan, kasarnya, dengan modal dengkul, alat-alat dan kebutuhan mereka siapkan. Tempat magang saya di Pulogadung dulu mengajak saya bekerja sama dan akan membukakan konter khusus buat saya. Alhamdulillah, akhirnya pekerjaan mencari saya, bukan saya yang mencari-cari pekerjaan. Ya Allah sungguh Engkau mendengar hamba-hamba-Nya yang berdoa dan berusaha.

Akhirnya saya pun mengambil langkah untuk membuka usaha sendiri. Walau dengan modal satu buah etalase satu meter, itu pun pinjam milik saudara dan sedikit peralatan yang pernah saya cicil. Terbentuklah sebuah konter yang saya beri nama “Obat Cell”.

Meskipun memiliki konter, saya masih menjadi penjaga konter di Bekasi. Entah dari mana asalnya, beredar isu tempat saya bekerja tersebut akan dijadikan tempat *show room* mobil. Imbasnya, konter menjadi sepi dan akhirnya tutup. Tidak lama kemudian saya bekerja di konter BlackBerry. Saya diterima dengan gaji lumayan berbekal pengalaman yang ada selama ini. Tapi saya memilih hanya bertahan satu bulan karena ingin kembali fokus mengurus “Obat Cell”.



Saat ini saya baru memiliki dua konter *handphone*: “Obat Cell 1” dan “Obat Cell 2”. Saya masih ingin terus-menerus melakukan pengembangan. Adanya dukungan dari istri saya dalam menjalankan usaha ini memacu kerja saya.

Membayangkan capaian saya hari ini dengan bertahun sebelumnya semasa masih pengangguran, sungguh menerbitkan rasa syukur saya. Institut Kemandirian sangat luar biasa memberikan modal *skill*. Bukan uang yang diberikan. Saya ingat kata-kata Bang Jay alias Pak Zainal Abidin dulu, “Kalau orang dikasih pancing mereka bisa mencari ikan sendiri. Tidak selalu menjadi beban. Tetapi kalau diberi ikan, setelah ikannya habis pasti minta lagi dan akan menjadi beban orang terus-menerus.” []



Nama Lengkap : Deni Suharyana
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat : Pesona Angrek Blok A
Bekasi Utara
Nomor Telepon/HP : 0857 1887 0769
Pendidikan Terakhir : SMA
Jenis Usaha : Obat Cell
Alamat Usaha : Pesona Anggrek Blok A
Bekasi Utara





Semangat Baru dari Pelosok Desa

Budi Supyanto

DEMI mencari penghidupan yang lebih layak, saya memutuskan untuk meninggalkan kampung halaman di Probolinggo, Jawa Timur. Berbekal ijazah Sekolah Teknik Menengah, saya melamar menjadi buruh pabrik di Tangerang. Salah satu pabrik tempat saya mengajukan lamaran berkenan mempekerjakan saya.

Bertahun-tahun saya bekerja sebagai buruh. Berangkat pagi hari, pulang sore hari. Tanpa terasa sudah belasan tahun saya bekerja di pabrik sampai berkeluarga pun di kota yang sama. Meskipun demikian, tingkat ekonomi keluarga masih serba kekurangan. Terlebih lagi ketika pabrik tempat saya bekerja mengalami pailit. Terjadilah pengurangan tenaga kerja, dan saya termasuk buruh yang terkena PHK.



Selepas PHK, tidak ada penghasilan yang bisa diharapkan. Praktis saya menjadi pengangguran. Beruntung istri saya masih bekerja di pabrik.

Tidak mau terjebak dalam kesedihan akibat PHK, saya mencari informasi lowongan pekerjaan kepada beberapa teman lama. Sembari mengisi waktu, saya hanya mengerjakan aktivitas serabutan yang bisa dikerjakan. Yang terpenting ada penghasilan untuk keluarga.

Salah satu teman saya suatu ketika memberikan informasi tentang pelatihan teknisi otomotif yang diadakan Institut Kemandirian Dompot Dhuafa. Saya sangat tertarik, apalagi begitu tahu peserta tidak dipungut biaya sama sekali.

Serangkaian proses seleksi saya ikuti, mulai dari pengumpulan berkas administrasi, tes tulis, hingga wawancara. Akhirnya saya diberi kesempatan untuk berlatih teknisi sepeda motor. Proses pelatihan berlangsung selama tiga bulan.

Selama proses pelatihan saya menemui tantangan tersendiri. Tantangan paling besar berasal dari diri saya sendiri. Saya peserta tertua dari segi umur. Perasaan ini harus saya buang.

“Tidak ada kata terlambat bagi seorang Budi untuk belajar memulai hidup yang lebih baik,” bisik hati saya saat itu.

Tantangan kedua, selama proses pelatihan saya tidak dapat memberikan nafkah kepada keluarga. Pelatihan dilakukan selama tiga bulan penuh. Hanya Sabtu dan Ahad saja yang libur. Apa boleh buat, demi perbaikan nasib keluarga, saya harus memilih. Syukurnya, istri saya mendukung putusan saya untuk terus ikut pelatihan.



Untuk keterampilan teknis, alhamdulillah, saya tidak begitu kesusahan untuk mengikuti walaupun usia saya mendekati kepala empat. Mungkin ini karena saya berlatar belakang STM sehingga tidak terlalu asing dengan permesinan. Di luar itu, masih banyak sebenarnya pelajaran baru yang saya dapatkan selama pelatihan. Rekan-rekan yang saling mendukung, fasilitas yang memadai, serta motivasi usaha yang diberikan, semua ini membuat saya semakin optimis untuk belajar dan berwirausaha selepas pelatihan.

Saya sangat bersyukur bisa belajar keterampilan di Institut Kemandirian. Benar-benar saya dituntun untuk mandiri. Rutinitas yang dijalankan di asrama juga sangat baik. Bagi saya yang awalnya kurang bisa menjaga shalat berjamaah, ketika pelatihan mendapatkan pantauan terus dalam beribadah. Penyampaian dan cara belajar selama pelatihan juga menarik. Saya di usia yang sudah tidak muda lagi saja masih bisa menerima pelajaran dengan baik.

TIGA BULAN TERLALUI. SAYA pun dinyatakan lulus sebagai alumni pelatihan Institut Kemandirian. Setelah lulus saya memutuskan untuk pulang ke kampung halaman. Berbekal keterampilan yang diperoleh selama pelatihan, saya bertekad untuk membuka usaha bengkel. Menggunakan sedikit uang simpanan yang tersisa, saya membeli peralatan untuk membuka usaha.

Awalnya saya memang takut untuk memulai usaha. Akan tetapi, saya mencoba meyakinkan diri sendiri bahwa di desa saya peluang servis sepeda motor amat besar. Betapa tidak, setiap ada kerusakan tetangga saya harus ke kota kecamatan untuk memperbaikinya. Jadi, rumah pelosok di desa pun bukan halangan untuk maju.



Alhamdulillah, respons warga sangat tinggi. Walaupun masih sederhana dan belum selayak bengkel resmi, masyarakat di sini banyak yang memercayai saya untuk memperbaiki kerusakan motornya. Saya juga senang dengan adanya dukungan kerabat.

Keinginan saya tidak muluk-muluk. Yang terpenting saya bisa bertahan hidup di desa tanpa kekangan waktu. Saya merasa bebas, tidak seperti saat menjadi buruh pabrik. Pemasukan yang saya dapatkan per bulan cukup untuk keluarga. Memang tidak sebesar seperti penghasilan bengkel di kota namun kebutuhan hidup di desa juga jauh lebih murah.

Saya bertekad tidak akan kembali ke kota. Istri saya pun bertekad sama. Sekarang saya semakin yakin bahwa dengan keterampilan yang saya miliki pun dapat hidup di desa pelosok. Lebih dari itu, saya berkesempatan memberikan kemanfaatan yang banyak terhadap warga desa. Paling tidak diawali dari saudara saya yang saya libatkan di bengkel.[]



Nama Lengkap : Budi Supyanto
TTL : Probolinggo, 18 November 1973
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat : Jl. Wedusan Kec. Tiris
RT 01/01 Kab. Probolinggo
Jawa Timur
Nomor Telepon/HP : 0852 8018 1522
Pendidikan Terakhir : STM
Jenis Usaha : Bengkel motor
Alamat Usaha : Jl. Wedusan Kec. Tiris
RT 01/01 Kab. Probolinggo
Jawa Timur



Kunci Mengatasi Pengangguran

Sri Nurhidayah

General Manager Pendidikan Dompot Dhuafa

TANAH air yang subur, alam yang ramah dengan matahari dan hujan yang cukup, budaya yang beraneka ragam dan seterusnya, semua ini tidaklah menjamin kesejahteraan bangsa Indonesia. Pengangguran dan kemiskinan menjadi masalah klasik yang tidak pernah terselesaikan hingga kini. Program-program pemerintah seperti Bapak Asuh, Padat Karya, dan transmigrasi belum sepenuhnya membantu. Di sinilah sebetulnya diperlukan keterlibatan dan sinergi bersama masyarakat untuk penyelesaiannya.

Membaca buku ini adalah membaca realita masyarakat. Kisah kemiskinan dan pengangguran yang dialami figur-figur dalam buku ini menjadi potret dari sebagian masyarakat. Keberhasilan setiap figur terlepas dari jerat pengangguran dan kemiskinan yang dialaminya merupakan potret kecil dari album masyarakat kita.

Jika menyimak kisah-kisah keberhasilan mereka yang tercebur karena pengangguran yang dialaminya, kunci menolongnya terletak pada kepedulian. Pelatihan keterampilan yang diberikan Institut Kemandirian dibiayai sepenuhnya oleh dana masyarakat yang dihimpun Dompot Dhuafa. Usaha awal yang dirintis oleh sebagian peserta pelatihan juga diperoleh dari masyarakat. Bahkan, informasi awal dari program Institut



Kemandirian pun diperoleh dari orang lain yang telah mengetahuinya. Setiap figur dalam buku ini mengalami perbaikan bukan semata dari sisi ekonomi, tetapi juga kembali menemukan jati diri untuk memberikan manfaat bagi orang lain.

Membaca kisah-kisah nyata dalam buku ini tidak ubahnya membaca indahny kepedulian sebagian masyarakat kepada masyarakat lainnya. Bagaimana kepedulian masyarakat lewat donasi yang disumbangkannya menyebar, menggelorakan etos produktif, mendorong muamalah yang adil dan semangat berbagi.

Semoga buku ini dapat menjadi salah satu pintu, dari jutaan pintu kebajikan yang akan menggugah semangat untuk menyantun dhuafa, menjalin ukhuwah, dan menggugah etos kerja. Amin.[]





Profil Institut Kemandirian Dompot Dhuafa

INSTITUT Kemandirian merupakan salah satu jejaring Dompot Dhuafa yang berdiri pada 23 Mei 2005. Latar belakang berdirinya karena masalah pengangguran dan kemiskinan yang tak kunjung teratasi di Indonesia. Institut Kemandirian, sebagai sebuah *role model*, diharapkan mampu mengurangi dua masalah tersebut dan memunculkan para wirausahawan baru. Selain itu, Dompot Dhuafa juga berfungsi sebagai *interface* di antara jejaring sosial, ekonomi, dan pendidikan, yang mengondisikan Institut Kemandirian sebagai pintu utama perubahan mustahik menjadi muzakki.

Saat ini Institut Kemandirian sudah memiliki kampus sendiri di atas tanah wakaf H. Amir Batubara dan Hj. Romlah Nasion di Jalan Zaitun Raya, Kompleks Perumahan Ilhami, Islamic Village, Karawaci, Tangerang, Banten.

Visi

Menjadikan Institut Kemandirian sebagai lembaga rujukan dalam mengentaskan kemiskinan dan pengangguran di Indonesia dengan membentuk generasi yang mandiri dan berkarakter.

Misi

1. Membangun lembaga yang berkualitas dari sisi sistem manajemen, SDM, dan sarana prasarana;



2. Menyelenggarakan program pendidikan dan pelatihan berbasis keterampilan aplikatif, kewirausahaan sosial, serta pembentukan karakter secara terintegrasi dan berkelanjutan;
3. Mengelola dan mewadahi alumni diklat Institut Kemandirian untuk mengembangkan potensi kemandiriannya;
4. Turut serta membangun kesadaran masyarakat untuk mandiri.

Pendidikan dan Pelatihan Institut Kemandirian

Selain pelatihan kewirausahaan dalam bentuk *workshop*, berbagai pelatihan keterampilan dilaksanakan oleh Institut Kemandirian:

1. Pelatihan Teknisi Otomotif;
2. Pelatihan Teknisi *Handphone*;
3. Pelatihan Fashion dan Desain;
4. Pelatihan Salon Muslimah;
5. Pelatihan IT dan Desain Grafis;
6. Pelatihan E-Commerce;
7. Pelatihan Mengemudi;
8. Pelatihan Tibbun Nabawi;
9. Pelatihan Tataboga Tematik;
10. Pelatihan yang sifatnya tematik seperti budi daya lele, *handycraft*, dan lain sebagainya.

Lama pelatihan berbeda-beda berdasarkan jenis pelatihan yang diikuti.



Persyaratan menjadi siswa pelatihan:

1. Pengangguran;
2. Dhuafa/tidak mampu;
3. Menyerahkan fotokopi KTP, Kartu Keluarga, dan ijazah;
4. Menyerahkan pas foto 3x4 (1 lembar);
5. SKTM (Surat Keterangan Tidak Mampu)/Surat rekomendasi dari cabang Dompot Dhuafa/jejaring perwakilan Dompot Dhuafa/rekomendasi dari MUI atau DKM;
6. Lulus seleksi;
7. Akad akan mengikuti pelatihan sampai selesai.

Seluruh peserta wajib mengikuti proses seleksi, berasrama, dan tidak dipungut biaya selama pelatihan (GRATIS).

Alur proses pendidikan dan pelatihan di Institut Kemandirian

Seleksi → Diklat → Baksos → Magang → Pendampingan Karier → Mandiri

Fasilitas Pendidikan

1. Gedung milik sendiri;
2. Ruang kelas ber-AC;
3. Pengajar berpengalaman;
4. Tidak dipungut biaya (biaya ditanggung Dompot Dhuafa);
5. Disediakan fasilitas asrama dan konsumsi;
6. Bersertifikat;
7. Bimbingan lanjutan setelah pelatihan.



Pembiayaan Program

Jenis pelatihan dibedakan menjadi dua berdasarkan pembiayaan diklat:

1. Pelatihan Reguler, yakni pelatihan yang sepenuhnya dilaksanakan dengan dana zakat yang terhimpun oleh Dompet Dhuafa;
2. Pelatihan Non-Reguler, yakni pelatihan yang dilaksanakan dengan kerja sama antara Institut Kemandirian Dompet Dhuafa dengan mitra (lembaga, yayasan, atau perusahaan).

Mitra program yang telah menjalin kerja sama:

1. ILO (International Labour Organization);
2. Mobil Cepu Ltd.;
3. Pertamina;
4. Prudential;
5. Indonesia Power;
6. Astra International;
7. Chevron;
8. Keluarga Muslim Citibank;
9. Perusahaan Gas Negara;
10. Perkumpulan Pensiunan Bank Indonesia;
11. Pelni;
12. Adira Finance;
13. Ranch Market;
14. Yayasan Al-Qudwah;
15. Dan banyak perusahaan lainnya.



Sejak berdiri hingga sekarang tercatat ada sekitar 3347 alumnus Institut Kemandirian.

Kantor:

Gedung Wardah

Jl. Zaitun Raya Kompleks Perumahan Villa Ilhami

Islamic Village, Karawaci, Tangerang, Banten

Telp. (021) 5463118, 91261823

www.institutkemandirian.org

Twitter: ikdompétdhuafa

Facebook: institute kemandirian



Rela Kecebur Demi Bebas Nganggur



“Membaca kisah-kisah para sahabat ini benar-benar menggetarkan hati saya. Terbayang saat membuat proposal pendirian Institut Kemandirian. Berdua bersama Bang Jay, kami menancapkan visi dalam hati: Institut Kemandirian harus memiliki arti tinggi bagi orang-orang yang kami layani. Harus bisa tingkatkan kualitas hidup para peserta.

Kini, visi itu mulai tampak menjadi nyata. Para peserta program Institut Kemandirian bisa berusaha di bidangnya masing-masing. Ada yang sukses, ada yang gagal. Sukses dan gagal memang biasa. Untungnya, yang gagal tak pernah berhenti berusaha, yang sukses tidak jumawa.

Tingkatkan kualitas hidup memang harus selalu gunakan filosofi pohon pisang. Pohon pisang tumbuh setiap hari. Bila ditebas batangnya, ia akan tumbuh lagi. Ditebas lagi, tumbuh lagi. Tebas lagi, tumbuh lagi. Pohon pisang akan berhenti tumbuh ketika ia berbuah atau mati sama sekali. Setelah berbuah, ia akan tumbuhkan tunas baru dengan sifat yang sama.

Kepada para sahabat keluarga besar Institut Kemandirian, selamat 3B: Belajar, Bekerja, Berjuang. Ayo sama-sama terus untuk perbaiki diri, tebar manfaat diri dan makmurkan negeri.

Ingat: masalah kita sangat besar, tapi tak pernah cukup besar untuk hentikan usaha kita.”

Supardi Lee (Direktur Character Building Indonesia)

ISBN 978-602-7807-13-6

