

sharⁱng

inspirator ekonomi & bisnis syariah



SOSOK
Agus Muharram :
Arsitek Koperasi Indonesia

WISATA
Taif "Surga"
Di Timur Makkah

PERSONAL INVESTING
Wanita dan Kesadaran Keuangan

*Tidak sekadar berkiprah di dunia publik,
perempuan juga dapat menjadi inspirasi bagi
kehidupan.*

Inspiring Woman

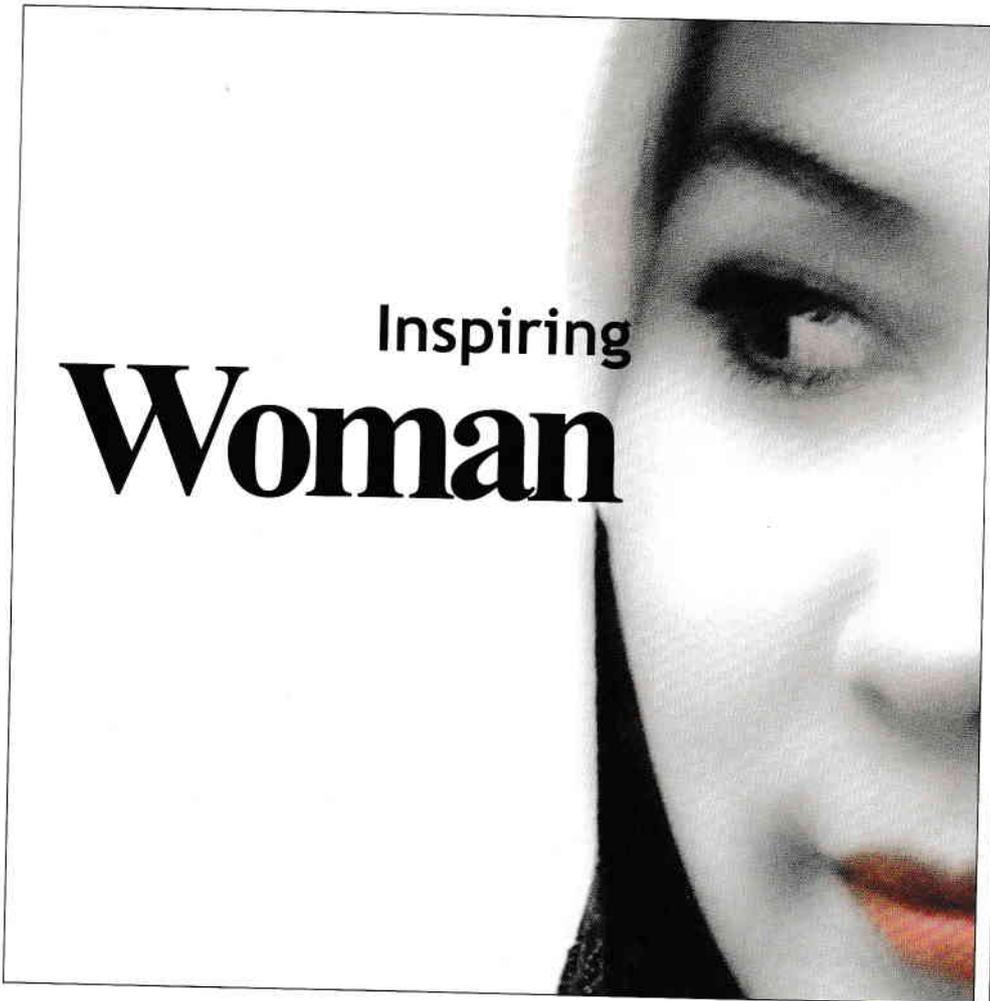
Rp 19.500,-
(Khusus JABODETABEK)

ISSN 1979-3863



Edisi 40 Thn IV April 2010





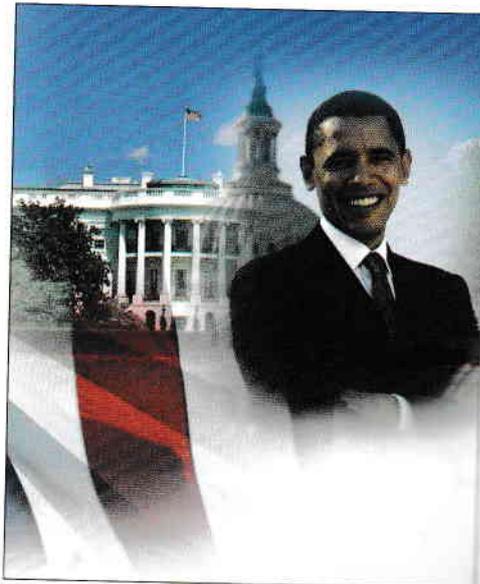
Inspiring Woman

Inspiring Woman

*Tidak sekadar
berkiprah di dunia
publik, perempuan
juga dapat menjadi
inspirasi bagi
kehidupan.*



Hal 50 Sosok
Agus Muharram
Arsitek Koperasi Indonesia



Hal 53 Internasional
Obama dan Pemulihan AS

| | |
|----------------------------|-------|
| 01 Cover..... | |
| 03 Dari Redaksi..... | |
| 04 Daftar Isi..... | |
| 06 Susunan Redaksi..... | |
| 07 Surat..... | |
| 08 Memo Bisnis..... | |
| 10 Laporan Utama..... | |
| 34 Opini..... | |
| 36 Fokus..... | |
| 42 Entrepreneur..... | |
| 44 Pendidikan..... | |
| 48 Ragam..... | |
| 50 Sosok..... | |
| 53 Internasional..... | |
| 56 Penasihat Analisa..... | |
| 58 English Section..... | |
| 52 Human Capital..... | |
| 54 Wisata..... | |
| 58 Personal Investing..... | |

FORM LANGGANAN MAJALAH SHARING

Nama :

Alamat :

Kota.....Kode pos.....

Telepon/Fax :

Masa Langganan : 12 edisi Rp 150.000 24 edisi Rp 300.000

Pembayaran (pilih salah satu dan beri tanda)

Dibayar langsung ke bagian sirkulasi Majalah Sharing

Transfer ke rekening a/n : **PT TRIBUWANA CAHYA ANANTA**
Bank Syariah Mandiri (cab Depok)
no rek: 061-00-95-597

Keterangan:
 Formulir langganan dan bukti pembayaran dikirim melalui
 Faksimili : 021 - 719 4000

Mengetahui, 2010

Bagian Keuangan Pelanggan

(Ratna Mustika Dewi) (Nama lengkap & Tanda Tangan)

HADIAH BERLANGGANAN

Berlaku Harga Lama Khusus Berlangganan !

~~19.500,-~~ **12.500,-**

12 Bulan Mendapatkan :
 Buku Direktori Produk Halal Indonesia (DPHI)

24 Bulan Mendapatkan :

- Buku Direktori Produk Halal Indonesia (DPHI)
- Majalah Sharing 3 edisi




Note:
Bukti berlangganan ini dianggap sah jika sudah di tandatangani oleh bagian keuangan disertai stempel !

Langganan untuk luar JABODETABEK ditambah ongkos kirim

Griya Cahya
 Jl. Bangka I No. 8 Jakarta 12720
 Tel: 62-21-7900 900 (hunting) Fax: 62-21- 719 4000
 e-mail : inboxsharing@gmail.com



Penasihat Senior
 Pami Hadi

Pemimpin Redaksi & Perusahaan
 Tia Setiati Mahatmi

Wakil Pemimpin Perusahaan
 Nidhianti Larasati

Kepala Divisi Penerbitan Majalah
 Enny Lenggogeni

Dewan Redaksi
 Ir. Adiwarnan A. Karim, SE, MBA
 Dr. M Syafii Antonio
 Dr. Didin Hafiduddin
 Dr. Jafril Khalil
 Ir. Muhammad Syakir Sula, AAIJ, FIIS
 Prof. Dr. Sofyan Syafri Harahap
 Dr. Ahmad Satori Ismail
 Drs. H. Mohamad. Hidayat, MBA, MH
 Dr. Mustafa Edwin Nasution
 Prof. Dr. Uswatun Hasanah
 Iggi Achsin, SE
 Drs. Agustianto, MAG

Redaktur Pelaksana
 Ibrahim Aji

Redaktur Senior
 Yudi Suharso

Redaksi
 Reni Susanti
 Vera Aldila

Marketing
 JIP Megawati Hartono
 Suzi Zebrina

Desain Grafis & Photographer
 Hairul Anwar

Foto
 Kontributor / Dok / Imagebank

Community Development
 Muchamad Romly

Sekretaris Redaksi
 Fahmi J. Fitra

Distribusi & Sirkulasi
 Riona

Keuangan
 Ratna Mustika Dewi

Kontributor
 Sri Mustokoweni
 Muhammad Fathoni

Bangkitnya Wirausaha Muda Indonesia

Usaha kecil dan menengah yang umumnya dikelola oleh wirausaha, mampu memberi dampak positif terhadap peningkatan jumlah tenaga kerja, pengurangan jumlah kemiskinan, dan pemerataan dalam distribusi pendapatan.



Studi empiris mendukung adanya hubungan yang positif antara aktivitas kewirausahaan dan kemajuan ekonomi suatu negara. Bahkan para pakar menyatakan bahwa suatu negara bisa menjadi makmur jika memiliki sedikitnya 2% wirausaha dari jumlah penduduknya. Berapakah jumlah wirausaha di Indonesia? Data menunjukkan Indonesia baru memiliki sekitar 0.18% wirausahawan dari total penduduknya. Apalagi wirausaha muda.

Meski demikian, tampaknya upaya-upaya untuk menumbuhkan wirausaha-wirausaha muda di Indonesia mulai menunjukkan hasil yang positif. Walaupun belum ada data yang pasti tentang berapa jumlah wirausaha-wirausaha yang bermunculan dari kalangan lulusan perguruan tinggi, tapi saat ini dapat dilihat tumbuhnya komunitas-komunitas anak muda yang sudah bergelut dengan dunia bisnis saat mereka lepas dari kuliah, bahkan sudah dimulai sejak mereka masih duduk di bangku kuliah.

Turut gembira menyaksikan dan terlibat dalam gairah dan semangat anak-anak muda yang bergelut dalam upaya mendirikan dan menjalankan bisnis mereka. Apalagi motivasi yang mendorong mereka dalam berbisnis adalah untuk menciptakan lapangan kerja atau pemberdayaan masyarakat yang menganggur di sekitar tempat mereka berusaha.

Umumnya mereka juga meyakini bahwa penghasilan yang mereka dapatkan jauh lebih besar daripada jika mereka bekerja sebagai karyawan di perusahaan tertentu. Alasan lainnya, mereka merasa dapat dengan bebas mengelola waktu dan mengembangkan kreativitas dalam bekerja. Tentunya dengan perhitungan risiko yang sudah mereka pertimbangkan.

Dalam kesempatan kali ini, kami mengajak pembaca untuk melihat profil anak muda yang sedang dan telah menjalankan bisnisnya, bahkan sejak mereka masih kuliah. Mungkin dengan menyaksikan semangat dan idealisme mereka, ada di antara pembaca yang berminat melakukan kontak bisnis dengan mereka atau turut andil dalam mengembangkan bisnis mereka.

BISNIS "KAOS OPLET" : MEMPERKERJAKAN MANTAN PREMAN DAN ANAK PUTUS SEKOLAH

Berbekal pengalaman sebagai tenaga pemasaran lepas selama 3 tahun pada satu konveksi spesialis kaos di Bandung, Moammar Khadafi atau akrab dipanggil Dafi, membuka bisnis dengan nama "Arbah Clothes Indonesia" dengan merk "Kaos OPLET". Pada Februari tahun 2008, setelah lulus kuliah di Universitas Indonesia tahun 2007, anak muda berusia 25 tahun ini memberanikan diri membuka bisnis dengan tempat dan peralatan yang terbatas. Bisnis yang berlokasi di bilangan Kramat Jati ini dimulai dengan modal awal 5 juta rupiah, hasil menjadi tenaga pemasaran lepas selama 3 tahun. Modal tersebut digunakan untuk membeli 2 mesin jahit dan bermula dengan mempekerjakan satu orang karyawan.

Peluang apa yang sebenarnya dilihat Dafi dari bisnis ini? Menurut Dafi prospek dan keuntungan dari usaha yang digelutinya sekarang sangat menjanjikan. Saat ini kaos tidak hanya digunakan sebagai pakaian untuk pribadi saja, tetapi sudah merambah luas fungsinya, yaitu, sebagai identitas kelompok, identitas perusahaan, perlengkapan kepanitiaan, perlengkapan olahraga, bahkan sebagai

atribut partai. Perluasan fungsi kaos inilah yang tampaknya ditangkap oleh Dafi.

Menurutnya jika penjualan produk dan penerimaan pesanan bisa dikelola dengan baik, akan cukup mendatangkan keuntungan yang banyak. "Saat ini saja usaha kami rutin mengerjakan pesanan dari berbagai instansi dan sekolah sebanyak 1000-2000 potong setiap bulannya, dengan harga jual Rp25-35 ribu per-potong. Tergantung, kerumitan model dan jenis bahan. Bahkan jika dalam momen pilkada atau tahun ajaran baru sekolah maka jumlah pesanan akan meningkat 2-10 kali lipat," Dafi memaparkan.

Alhasil, dalam waktu tiga bulan Dafi sudah bisa menambah jumlah karyawan dan mesin-mesin produksi. "Syukur Alhamdulillah, "ucap Dafi sambil menjelaskan kalau usahanya sekarang telah memiliki 8 mesin jahit dan 1 set peralatan sablon, dengan tenaga kerja tetap sebanyak 8 orang. Hal yang membuat bisnis ini menjadi hebat adalah dari 8 orang karyawannya saat ini 3 orang di antaranya merupakan mantan preman, 2 orang petani, 1 orang cacat fisik, sisanya anak putus sekolah, serta 2 orang mahasiswa sebagai *freelancer marketing*. Bersama mereka Dafi memiliki tenaga kerja yang cukup solid, yang merupakan kekuatan bisnisnya.



Ini yang menyebabkan berbagai permasalahan yang datang dapat segera diselesaikan dan pekerjaan yang rumit dapat ditangani bersama.

Selama hampir dua tahun usaha ini berdiri, banyak lika liku yang dilewati. Mulai dari tertipu oleh pelanggan, sampai dengan pembatalan pesanan. Dafi dan kawan-kawan hampir gulung tikar. Istimewanya lagi bisnis konveksi yang dimiliki Dafi sudah menerapkan sistem gaji tetap, padahal untuk usaha yang sejenis masih sedikit yang berani melakukan hal ini. Sebagian besar bisnis konveksi menerapkan sistem *borongan* alias ketika ada pesanan dibayar dan ketika tidak ada pesanan, maka karyawan tidak mendapat bayaran.

Layaknya bisnis lain, Dafi juga memiliki mimpi besar untuk bisnis yang dirintisnya. Mimpi besar untuk membesarkan brand "kaos OPLET" sebagai kaos ikon Jakarta dengan teknik pemasaran waralaba. Seperti ikon kaos Dagadu dari Jogja. Mimpi lainnya adalah keinginan untuk membentuk kelompok usaha di bidang jahit-menjahit. Dengan cara ikut serta memberdayakan masyarakat sekitar. "Mimpi kami memiliki garmen yang mapan serta menyerap tenaga kerja yang banyak untuk membuat produk kaos dan memiliki kelompok binaan yang bisa diberdayakan untuk mengerjakan pesanan-pesanan

dari perusahaan atau instansi yang ingin menggunakan jasa jahit-menjahit," ujar Dafi.

Idealisme Dafi untuk pemberdayaan masyarakat merupakan cita-citanya yang sudah tertanam dalam benaknya sejak masa SMA. Kala itu di sekitar lingkungan tempat tinggalnya, banyak sekali preman dan anak putus sekolah yang aktivitasnya hanya bermain togel dan meresahkan masyarakat. Karenanya Dafi bertekad untuk mempunyai bisnis yang sekaligus dapat memberdayakan masyarakat ke hal-hal yang positif, sekaligus memberi kesempatan kerja dan peningkatan taraf ekonomi masyarakat

■ (VYI).

"Yang membuat bisnis ini menjadi hebat adalah dari 8 orang karyawannya saat ini 3 orang di antaranya merupakan mantan preman, 2 orang petani, 1 orang cacat fisik, sisanya anak putus sekolah, serta 2 orang mahasiswa sebagai *freelancer marketing*."