

# Media Dakwah Yatim Mandiri

Edisi Spesial Milad

Maret 2023 / Sya'ban - Ramadan 1444 H



# UNDER 29

## YATIM MANDIRI 29 UNDER 29

TUMBUH BESAR SEBAGAI SEORANG YATIM BUKANLAH HAL YANG MEREKA INGINKAN. NAMUN, TAKDIR ALLAH MEMBAWA MEREKA PADA SATU JALAN. JALAN YANG TAK MUDAH NAMUN BERAKHIR INDAH. MERAJUT ASA DENGAN BENANG PELUH DAN JUANG. MEREKA MERANGKAK, BERJALAN DAN BERLARI DENGAN KAKINYA SENDIRI. HINGGA AKHIRNYA MEREKA MENJADI YATIM YANG MANDIRI



# Safari Ramadhan

## Roadshowh Syekh Palestina

### Materi:

- Imam Sholat
- Tausiah / Ceramah
- Penggalangan Dana untuk Palestina
- Hadiah untuk Sahabat

### Untuk:

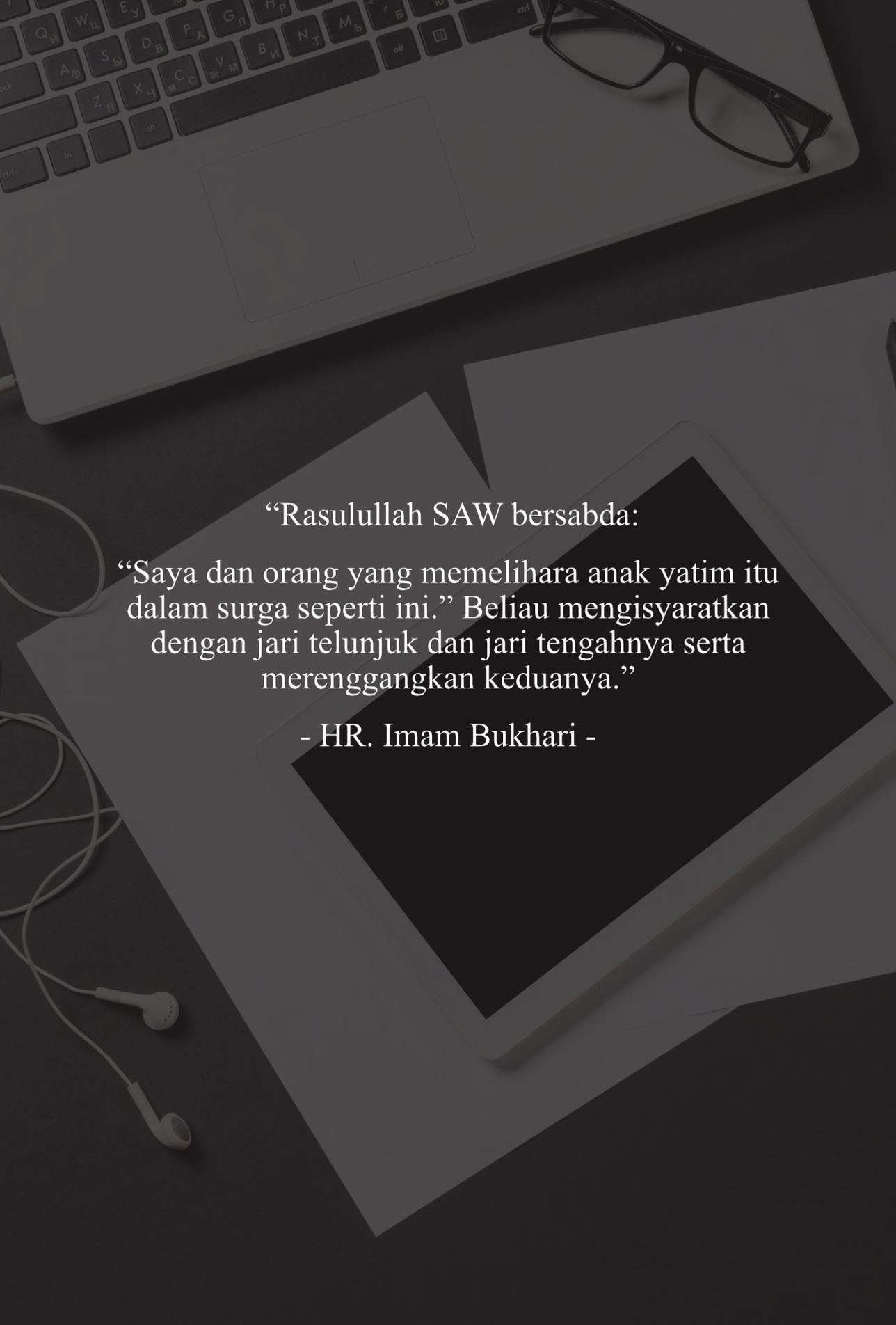
- Masjid
- Majelis Ta'lim
- Sekolah/Pondok Pesantren
- Instansi Perusahaan

Daftar Segera Kuota Terbatas

**More Info:**

Hubungi Kantor Layanan  
Yatim Mandiri Terdekat di Kota Anda





“Rasulullah SAW bersabda:

“Saya dan orang yang memelihara anak yatim itu dalam surga seperti ini.” Beliau mengisyaratkan dengan jari telunjuk dan jari tengahnya serta merenggangkan keduanya.”

- HR. Imam Bukhari -

# Media Dakwah Yatim Mandiri

Edisi Maret 2023

## LAZNAS YATIM MANDIRI

S.K. Menteri Agama No. 185/2016

### **VISI**

Menjadi Lembaga Tepercaya  
dalam Membangun Kemandirian Yatim dan Dhuafa  
**MISI**

1. Membangun Nilai-Nilai Kemandirian Yatim dan Dhuafa
2. Meningkatkan Partisipasi Masyarakat dan Dukungan Sumberdaya untuk Kemandirian Yatim dan Dhuafa
3. Meningkatkan Capacity Building Organisasi

### **Dewan Pembina**

Ketua **Yusuf, S.Pd., M.M.**  
Anggota **Prof. Dr. Moh. Nasih, SE., MT. Ak.**  
**Drs. Abd. Rokib, M.H.I.**  
**Nur Hidayat, S.Pd., M.M.**  
**Drs. Sumarno, M.M.**

### **Dewan Pengawas**

Ketua **Ir. Bimo Wahju Wardojo, M.M.**  
Anggota **Acmad Zaini, S.M.**  
**Muhammad Mudzakir, S.H.I**

Dewan Pengawas Syariah **KH. Abdurrahman Navis, Lc., M.H.I**

**Drs. Agustianto, M.A.**  
**Prof. Dr. H. Roem Rowi, M.A.**

### **Pengurus**

Ketua **Tumar, S.Ag.**  
Sekretaris **Drs. Agus Setyawanto, M.P.A**  
Bendahara **Hj. Aspiyatin, S.Pd.I**  
Kepala Staf Pengurus **Muklis, ST., M.M.**

### **Direksi**

Direktur Utama **Andriyas Eko Vantovy, S.T.P.**  
Direktur Operasional **Imam Fahrudin, S.E.**  
Direktur Penghimpunan **Agus Budiarto, Amd.Pd.**  
Direktur Pendistribusian **Miftahur Rahman, S.Ag.**  
Direktur Keuangan **M. Irfan Fauzi**  
Direktur SDM **Salahuddin, S.E.**  
Direktur Wakaf **Sugeng Riyadi, S.E.**  
Wakil Direktur Wakaf **Ainul Mahbub, S.H.I.**

### **Kepala Regional**

Kepala Regional 1 **Nur Hasan Mustofa, S.Ag.**  
Kepala Regional 2 **Khotib, S.Pd.I.**  
Kepala Regional 3 **Gunawan, S.Kom.**  
Kepala Regional 4 **Sofyan Hamid, S.Ag.**

### **Penasehat**

**Dr. Zaim Uchrowi**  
**Ir. H. Jamil Azzaini, M.M.**  
**Dr. Muhammad Nafik**

# 8

## Bawa Legen Mendunia

M. Najih Islahuddin



# 10

## Gaet klien Internasional

Muhammad Haspulloh



# 15

## Tekuni Hobi hingga Jadi Ahli

Sholahuddin Al-Ayubi



# 21

## Berkah Usaha dari Bersedekah

Salman Alfarizi



**GRAHA YATIM MANDIRI** Jl. Raya Jambangan 135-137 Surabaya, Telp. (031) 828 3488. **BALIKPAPAN** Jl. Inpres 1 Gang Mawar Kel. Muara Rapak, Balikpapan Utara. Telp. (0542) 8809037, 0852 6065 8850. **BANDUNG** Jl. Sanggar Kencana XXIII No 50 RT 08 RW 02, Kelurahan Jatisari, Kecamatan Buah Batu, Telp. 0896 0380 0002, 0831 5409 467. **BANTEN** Komplek Puri Delta Angsana Blok 0 No. 34 Kasemen, Kota Serang **BANYUWANGI** Jl. Imam Bonjol No.35 Tukangkayu, Telp. 0822 3257 3277. **BATAM** Perumahan Kurnia Djaya Alam, Ruko Trade Center Blok C No. 3, Telp. 0813 7260 1112. **BEKASI** Perumahan Chandra Baru, Jl. Flamboyan II No. 137, Jatirahayu, Kec. Pondok Melati. Telp. 0819 9049 3004. **BLITAR** Jl. Bali No. 264, Telp. 0812 3461 6900. **BOGOR** Jl. Sempur Kaler No. 02 Bogor Tengah, Telp. 0878 8751 8330. **BOJONEGORO** Jl. Lettu Jupri No. 09 RT 10 / RW 01 Desa Kalianyar, Kapas, Bojonegoro, Telp. 0812 1720 1558. **CIREBON** Taman Nuansa Majasem Jl. Solo No 4, RT4/RW15, Telp. 0856 4944 2447. **DEPOK** Jl. Mede RT.07/RW.06 No.48, Pancoran Mas, Depok. Telp. 0812 8708 8188. **GRESIK** Ruko Multi Sarana Plaza Blok B-11 Jl. Gubernur Suryo Gresik, Telp. 0821 3993 9427. **JAKARTA RAYA** Jl. Utan Kayu Raya No. 64 Matraman Jakarta Timur, Telp. 0819 0534 2768. **JEMBER** Jl. Kahuripan D1, RT. 003, RW. 021 Perumahan Bukit Permai, Jember, Telp. 0817 9393 412. **JOMBANG** Jl. Ir. Juanda No. 80, Ds. Kepanjen, Telp. 0857 5010 4070. **KEDIRI** Perum Candra Kirana Blok T No. 4A Mojoroto - Kediri, Telp. 0823 3113 4732. **KEPANJEN** Jl. Diponegoro No. 44, Bangsri - Kepanjen, Telp. (0341) 390 3518. **KUDUS** Jl. Griya Harapan 5 Gondangmanis Rt06/11 No.11, Bae Kudus, Telp. 0812 7115 2094. **LAMONGAN** Jl. Zamrut Blok B No. 1 Perumahan Dinar Residence, Deket Kulon, Kab. Lamongan, Telp. 0813 3509 5929. **LAMPUNG** Jl. Perwira 2 No. 3. Kel. Way Halim Permai, Kec. Way Halim. Telp. 0853 2112 1988. **LUMAJANG** JL. Kapten Suwandak No. 42, Telp. 0812 4914 2453. **MADIUN** Jl. Sambi Jajar No.10A RT.022/RW.007 Kel. Taman, Kec. Taman, Kota Madiun, Telp. 0852 3477 0851. **MAGELANG** Jl. Buton Cemara Tujuh No.34 Kedungsari, Telp (0293) 3199864, 0899 5062 008.



# 23

## Dedikasikan Diri untuk Al Quran

Abul Khoir



# 24

## Disabilitas Bukan Batas

Slamet Hidayatullah



# 29

## Muda, Berdaya, dan Berkarya

Lailatul Komariyah



# 30

## Tak Menyerah Kejar Cita-cita

Gustiansyah Alfanka

### REDAKSI

**Dewan Redaksi:** Bimo, Eko, Muklis

**Pemimpin Umum:** Bimo **Pemimpin Redaksi:** Grace Putri **Reporter:** Aria

**Layout:** Hilya **Desain:** Meta, Abu Faqih **Fotografer:** Putri

**Sirkulasi:** Aria **Alamat Redaksi:** Jl. Raya Jambangan 135-137 Surabaya

**WA Center:** 0811 1343 577 **Telp:** 031 828 3488

**Email:** media@yatimmandiri.org **Web:** www.yatimmandiri.org

**MAKASSAR** Jl. Pabentengan No 17, Mangasa, Kec. Tamalate. Telp. 0823 8444 4369. **MALANG** Pondok Blimbing Indah E1/11, RT 9/ RW 5, Kel. Polowijen Kec. Blimbing, Telp. 0856 4649 6131. **MAROS** Jl. Bakri No. 5 Kec. Turikale Kab. Maros, Telp. 0411 3974 606. **MOJOKERTO** Jl. Raden Wijaya. Pangreman Gg.6 No. 12, Kec. Kranggan, Telp. 0813 3177 1830. **MEDAN** Jl. Karya Kasih, Komplek Grand Sweet 2 No. A2. Pangkalan Mansyur-Medan Johor, Telp. 0852 7566 9977. **NGANJUK** Jl. Imam Bonjol 2, Perum Dermojoyo Permai No. AA2, Kel. Payaman, Kec. Nganjuk, Kab. Nganjuk. Telp. (0358) 351 9960. **PALEMBANG** Jl. Rawasari Ruko A No. 1. Kel. 20 Ilir, Kec. Kemuning, Telp. 0859 4591 4425. **PASURUAN** Perumahan Bugul Permai, Jl. Durian Raya No. A2-26 Pasuruan, Telp. 0823 1324 5445. **PEKALONGAN** Jl. Progo No. 24, Kelurahan Padukuhan Kraton Kec. Pekalongan Utara, Telp. 0822 2585 1636. **PONOROGO** Jl. Letjend Soeprato No. 1C, Tonatan, Telp. 0856 3504 229. **PROBOLINGGO** Jl. Gubernur Suryo Blok D19 Kel. Tisnonegaran, Kec. Kanigaran. Telp. 0812 4914 2453. **PURWOKERTO** Jl. Sunan Ampel 18B, RT 06 RW 02, Tambak Sogra Sumbang, Kab Banyumas, Telp. 0895 3011 5540. **SAMARINDA** Jl. Cipto Mangunkusumo, Gg. Manunggal 2, RT.18 No.3, Kel. Harapan Baru, Kec. Lojangan ilir, Kota Samarinda, Kalimantan Timur, Telp. 0831 5224 3359. **SEMARANG** Ruko Mutiara Gading A8 Jl. Ketileng Indah Raya, Sendangmulyo, Kec. Tembalang, Telp. 0857 8518 1046. **SIDOARJO** Perumahan Pondok Jati BQ 06 Sidoarjo, Telp. 0813 3230 4732. **SOLO** Jayengan Kidul, RT 03/RW 08, Serengan, Surakarta, Telp. 0856 0488 8125. **SRAGEN** Mojosari RT 02 RW 01 Sragen Kulon, Sragen Telp. 0851 0275 4279. **SURABAYA** Jl. Bendul Merisi Selatan 1/2A. Telp. (031) 998 583 59. **TANGERANG** Jl. Prabu Siliwangi No 87, Perumnas IV, Kel. Cibodas Baru, Kec. Cibodas, Telp. 0831 1232 4939. **TUBAN** Jl. Masjid Al-Falah Perum D' Ahsana Blok A No. 2. Telp. 0822 6464 8586. **TULUNGAGUNG** Jl. Pahlawan III No. 5A, Kedungwaru, Telp. 0851 0376 1333. **YOGYAKARTA** Jl. Warungboto UH 4/689 A, Warungboto, Kec. Umbulharjo. Telp. 0856 4890 6767.

# Menjadi Agen Penebar Kebaikan

Alhamdulillah, pada bulan Maret ini, tepatnya pada tanggal 31 nanti, Yatim Mandiri memasuki usia yang ke 29 tahun. Dalam Majalah Yatim Mandiri edisi ini, kami menerbitkan majalah yang berbeda dari sebelumnya. Edisi ini khusus membahas sebanyak 29 penerima manfaat yang sukses sebelum memasuki usia 29 tahun. Dengan tema “Yatim Mandiri 29 Under 29”. Mereka adalah para penerima manfaat program Mandiri Entrepreneur Center, Gen Mandiri, hingga bantuan untuk disabilitas.

Tak hanya sukses dalam hal finansial, tapi mereka adalah para penerima manfaat yang punya pengaruh baik untuk lingkungannya. Mereka telah menjadi muzakki, membuka lapangan pekerjaan untuk orang lain, membantu tempatnya bekerja lebih maju, hingga menjadi agen penebar kebaikan.

Mereka yang memasuki usia 29 tahun pada tahun ini, merupakan angkatan terakhir dari generasi millennial. Sedangkan usia di bawahnya adalah angkatan awal gen-Z atau generasi Z yang lahir pada 1996 sampai 2012. Mereka yang lahir di akhir era generasi milenial dan generasi Z, tumbuh dekat dengan teknologi, internet, dan media sosial.

Tak heran jika banyak dari mereka yang menjadi *tech-savvy*, *tech-addicted*, bahkan mendapat justifikasi *anti-social*. Tidak semua itu buruk. Mereka yang mendapat pengarahan dan pengalaman yang tepat, malah menjadi *expert* dalam bidang-bidang yang dekat dengan teknologi, internet, dan media sosial. Seperti kisah beberapa penerima manfaat dalam edisi kali ini.

Majalah Yatim Mandiri edisi Maret 2023 juga menjadi bentuk laporan pada seluruh donatur Yatim Mandiri. Bahwa sudah banyak yang merasakan manfaat dari ziswaf yang mereka amanahkan pada Yatim Mandiri. Sebanyak 29 penerima manfaat yang ditampilkan hanya sebagai perwakilan dari jutaan penerima manfaat lainnya yang telah mendapat bantuan dari Yatim Mandiri selama 29 tahun.

Tentunya, edisi ini tidak bisa terbit tanpa bantuan dari berbagai lini dan divisi. Terima kasih kepada tim program, marketing komunikasi, Mandiri Entrepreneur Center, serta semua pihak yang terlibat.

Semoga dengan adanya pembahasan ini, lebih banyak kebaikan yang bisa ditebar oleh Yatim Mandiri. Sehingga lebih banyak penerima manfaat yang mendapat keberkahan dari setiap program yang disalurkan. Aamiin.



**Grace Putri Aria**, Pemimpin Redaksi Majalah Yatim Mandiri,

Februari 2023

# Capaian, Rencana dan Harapan

## Refleksi Perjalanan 29 Tahun Yatim Mandiri



**Andriyas Eko Vantofy S.TP.**  
(Direktur Utama)

Sejak pertama kali didirikan pada 31 Mei 1994, Yatim Mandiri telah menapaki perjalanan panjang dalam usaha untuk membantu dan memberdayakan anak-anak yatim dhuafa di berbagai penjuru Nusantara. Berawal dari sebuah yayasan lokal yang hanya menyantuni anak-anak yatim di wilayah Surabaya, lalu bisa menjelma menjadi sebuah lembaga dengan 2 legalitas nasional yaitu Lembaga Amil Zakat Nasional dan Lembaga Nazhir Wakaf. Yang programnya tidak hanya di penjuru negeri, tapi sudah ke mancanegara seperti Palestina, Turki, Syria, dan lainnya.

Alhamdulillah, selama 29 tahun menebar kebaikan, Yatim Mandiri telah membantu lebih dari 30 juta mustahik melalui program pemberdayaan ekonomi, pendidikan, kesehatan, dakwah hingga program kemanusiaan. Puluhan juta mustahik tersebar di 2771 desa diantaranya 955 titik Asrama dan Sanggar Belajar, 60 Titik Desa berbasis Program Pemberdayaan. Sebanyak 3 Sekolah Tinggi (UICM, ITICM dan STAINIM), serta

SMP, SMA dan Asrama Penghafal Al-Quran (ICMBS), serta 2 klinik kesehatan yang juga telah dibangun lembaga filantropi ini.

Dalam 29 tahun ini, Yatim Mandiri telah Audit Keuangan dengan predikat “Wajar Tanpa Pengecualian” selama 8 tahun berturut-turut dan 10 lebih penghargaan seperti Baznas Award (2020), Indonesia Fundraising Award (2020), Gifa Awards (2022), dan lainnya.

Yatim Mandiri juga senantiasa mendapat amanah dan kepercayaan 150 ribu donatur serta mitra sehingga dana ZISWAF yang dikelola terus bertumbuh. Pada tahun 2022 Yatim Mandiri telah menyalurkan kepada 1,5 juta mustahik, mampu membangkitkan 515 UMKM, membentuk 732 kelompok Bunda Mandiri Sejahtera, dan mampu memberdayakan 1662 mustahik yang terbebas dari garis kemiskinan.

Dalam kesempatan 29 tahun Yatim Mandiri ini, yang perlu dilakukan sebagai Amil adalah muhasabah. Yang pertama tentu bagi eksponen yang ada di Yatim Mandiri bahwa ini adalah bentuk kecintaan terhadap yatim dan kaum lemah (dhuafa) untuk menebar kebaikan. Ini yang harus menjadi tolok ukur para amil saat bekerja di Yatim Mandiri. Yang kedua, Yatim Mandiri sejatinya bukan hanya lembaga zakat, melainkan juga menerapkan ukhawah basyariyah, yaitu kemanusiaan. Hal yang ketiga adalah sebagai amil tentu kita perlu mawas diri, mencoba meluruskan niat kita.

Tahun 2023 ini adalah saatnya Yatim Mandiri tak lagi hanya menjadi lembaga amil zakat pada umumnya, melainkan sebagai partner masyarakat. Mengersamahi masyarakat untuk menjadi pejuang kebaikan bagi mereka yang bertahan, berjuang, dan tetap berbagi di masa saat ini dan berbagai bencana yang terjadi akhir-akhir ini. Kolaborasi dari para pejuang kebaikan akan dapat membantu masyarakat yang kesulitan sehingga terwujudlah kemandirian masyarakat dhuafa. Terima kasih atas semua kolaborasi yang telah terjalin, semoga Kerjasama yang berkesinambungan ini dapat terus berjalan untuk menyongsong kolaborasi di tahun-tahun berikutnya.

Dalam rangka untuk mempersiapkan ini semua, maka kami terus berusaha untuk terus meningkatkan kuantitas dan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM), infrastruktur teknologi informasi (TI) dan mengintegrasikan sistem & layanan menjadi satu kesatuan. Selain itu yang tidak kalah pentingnya adalah kami terus menjaga dan meningkatkan kepercayaan publik terhadap lembaga kami dalam upaya untuk mewujudkan kemandirian umat melalui pengentasan kemiskinan.



**Agus Budiarto**  
(Direktur Fundraising)

Selain hal di atas, yang tidak kalah pentingnya adalah Yatim Mandiri akan terus melakukan transformasi digital dalam rangka memperluas manfaat program dan penerima manfaat di tahun 2023 ini. Transformasi digital menjadi upaya untuk mempercepat proses layanan dalam pengelolaan lembaga zakat. Dalam upaya untuk mengintegrasikan data, memudahkan pembayaran ZIS dan mempercepat proses layanan melalui digitalisasi. Kami akan terus mendorong peningkatan kapasitas dan kapabilitas Lembaga dalam pemanfaatan digitalisasi untuk pengelolaan ZIS agar lebih optimal. Hal ini didukung oleh mayoritas SDM yang berasal dari usia generasi Milenial dan generasi Z akan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan proses tersebut.

Yatim Mandiri juga berupaya terus mendorong agar amil juga memiliki empati, terutama pada sisi yang menyangkut keumatan. Adanya empati mendorong kemampuan beradaptasi yang tinggi agar semakin teguh dalam mengemban amanah dengan sebaik mungkin. Tujuannya adalah muzaki terlayani, mustahik merasa dihormati.

Sejak tahun 2020, Yatim Mandiri menguatkan gerakan transformasi digital untuk memberikan pelayanan yang lebih baik melalui kemudahan donasi online di [yatimmandiri.org/donasi](https://yatimmandiri.org/donasi) kemudian di tahun 2021 Yatim Mandiri meluncurkan [tanamberkah.com](https://tanamberkah.com) sebagai jembatan amal kebaikan masyarakat kepada Yatim dan Dhuafa. Disamping itu juga bekerjasama dengan beberapa platform ekosistem financial technology beberapa inovasi itu. Alhamdulillah membuat capaian penghimpunan dana secara digital sampai Rp 25 miliar dalam 3 tahun berjalan.



**Miftahur Rahman, S. Ag.**  
(Direktur Program)

Selaras dengan perkembangan fundraising Yatim Mandiri, Direktorat Program akan melakukan banyak perubahan. Salah satunya adalah fokus pengembangan program di tiap cabang Yatim Mandiri. Selayaknya manusia muda, Yatim Mandiri pun pernah melakukan kesalahan-kesalahan. Berbagai program pernah dicoba. Sampai pada akhirnya, pada usia yang telah matang ini, 29 tahun, Yatim Mandiri menyadari satu hal.

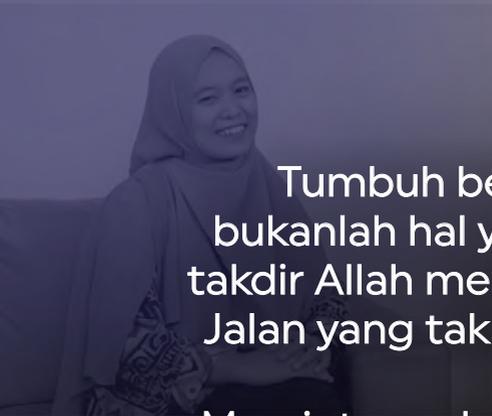
Yaitu, pentingnya kemandirian cabang. Selama ini, program yang ada di cabang, merupakan program yang telah disusun oleh pusat. Sehingga kurang bisa menonjolkan potensi yang ada di masing-masing cabang. Padahal setiap cabang memiliki permasalahan yang berbeda. Tidak bisa disamaratakan antara cabang yang satu dan lainnya.

Program kemandirian cabang ini juga bertujuan agar dana yang masuk dari para muzaki, kembali kepada mereka. Dengan cara mengembangkan potensi yang ada pada setiap daerah. Sehingga dana ziswaf yang masuk pada lembaga, akan dikembalikan pada daerahnya masing-masing. Sesuai dengan kebutuhan daerah tersebut. Agar, para mustahiq di masing-masing daerah bisa merasakan manfaatnya.

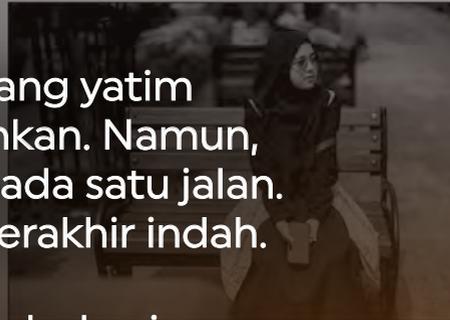
Beberapa program yang sudah berjalan di cabang masing-masing adalah sepatu berkah untuk yatim, kacamata gratis, Bestari perguruan tinggi, dan tilik desa. Program ini merupakan contoh program yang disesuaikan dengan kebutuhan pada masing-masing cabang.

Selain akan membuat program dan penyaluran yang disesuaikan dengan kebutuhan cabang, program-program lainnya yang sudah ada tetap berjalan. Terutama program yang bertujuan untuk memandirikan yatim dan dhuafa melalui pendidikan. Seperti Sanggar Genius, Asrama Kemandirian, Bestari, dan Mandiri Entrepreneur Center. Harapannya adalah melalui program pendidikan, para yatim dan dhuafa memiliki bekal untuk lebih survive pada jenjang berikutnya dan di dunia kerja.

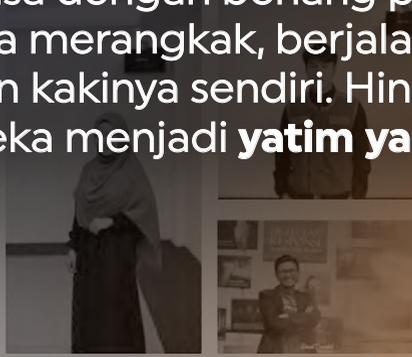
Semoga dengan terus adanya dukungan dari donatur, stakeholder, dan masyarakat, Yatim Mandiri terus bisa membantu yatim dan dhuafa, serta para mustahik yang membutuhkan. Baik yang ada di Indonesia maupun mancanegara. Semoga Allah memudahkan jalan kita dalam meraih cita-cita mulia. Aamiin.



Tumbuh besar sebagai seorang yatim bukanlah hal yang mereka inginkan. Namun, takdir Allah membawa mereka pada satu jalan. Jalan yang tak mudah namun berakhir indah.



Merajut asa dengan benang peluh dan juang. Mereka merangkak, berjalan dan berlari dengan kakinya sendiri. Hingga akhirnya mereka menjadi **yatim yang mandiri**



# BAWA LEGEN MENDUNIA

**M. Najih Islahuddin,  
Legend Tren Internasional  
MEC Angkatan XI**

**B**erawal dari berjualan legen di pinggir jalan, Muhammad Najih Islahuddin kini berhasil membawa nama legen mendunia. Sejak 2016, dirinya mulai menggeluti dan mengolah legen menjadi minuman yang lebih tahan lama. Serta memasarkannya secara online agar lebih banyak yang mengenal legen.

Bagi Najih, membuat produk olahan nira bukan sekadar untuk berjualan minuman saja. Tapi, dengan produksi legen ini, Najih bisa memberdayakan para petani lontar yang ada di Tuban. "Lontar ini salah satu tanaman yang harus dilestarikan. Tapi kami juga ingin bisa memberdayakan para petani. Jadi bermanfaat dari hulu ke hilir," papar pria kelahiran 1997 ini. Pemberdayaan ini bukan sekadar dari segi ekonomi. Tapi juga menyangkut pendidikan hingga kesehatan.

Di tangan kreatif dan ulet Najih, legen bisa mendunia. Dengan membawa brand Legend Tren Internasional, Najih sudah mendapat puluhan penghargaan nasional dan internasional. Seperti saat mewakili Indonesia di Kompetisi Internasional di Ajang ASEAN-KOREA Excellent Design Award 2020 lalu.

Mengolah nira menjadi legen bukanlah hal yang mudah. Karena jika salah olah, legen akan menjadi memabukkan dan tidak bisa dikonsumsi. "Untuk mengolahnya saya menggunakan resep rahasia yang didapat dari nenek moyang," ujarnya. Saat ini Legend Tren telah diproduksi dengan berbagai varian rasa. Mulai dari original, kopi, teh, hingga rosela. "Tapi yang paling banyak diminati adalah rasa



original," tambah Najih.

Najih adalah alumni MEC angkatan XI. Dirinya mengaku bahwa pengalaman berjualan sari kedelai, kerupuk, dan kue membuatnya kini memiliki jiwa wirausaha yang kuat. Kreativitas dan semangat juangnya ditempa selama satu tahun di MEC. "Alhamdulillah pernah menjadi mahasiswa entrepreneur terbaik saat di MEC," kenangnya.

- 1 Juara I Tingkat Jatim**  
Wirausaha Muda Syariah Bank
- 2 9 Finalis Terbaik**  
ASEAN – KOREA Exhibition Challenge di Hanoi, Vietnam.
- 3 Juara 3 Nasional Yelp (Youth Economic Leadership Program )**  
Bank Indonesia 2022
- 4 Juara 2**  
UMKM binaan bank Indonesia Jawa timur 2022

# GIAT DAN GIGIH TEKUNI USAHA DISPENSER POM MINI

**Gigih Prakoso,**  
Owner CV Gigih Group,  
MEC Angkatan XI



**S**ama seperti namanya, Gigih Prakoso, dirinya merupakan pribadi yang gigih dan kuat. Usianya masih terbilang muda untuk membuka usaha produksi barang yang didistribusikan secara nasional. “Alhamdulillah sejak tiga tahun lalu saya fokus memproduksi dispenser pom mini dan mainan odong-odong,” cerita pria kelahiran 1996 ini. Barang-barang produksinya ini berada dibawah naungan CV Gigih Group. Sebuah

usaha yang ia bangun sendiri dengan modal pengalaman.

Dalam sehari, perusahaannya ini bisa memproduksi dua unit pom mini. Gigih mengatakan bahwa dispenser pom mini yang ia produksi ini sudah didistribusikan sampai seluruh Indonesia. Terutama ke seluruh Jawa Timur, Jawa Barat, Jawa Tengah, dan pulau-pulau. “Bahkan sudah sampai Filipina. Pernah ada pengusaha dari sana yang minta empat unit dispenser pom mini. Dan mau dijadikan contoh untuk diproduksi di sana,” jelasnya. Sampai saat ini, Gigih telah memiliki lebih dari 10 karyawan yang membantu produksi dispenser pom mini.

Selain itu, CV Gigih Group juga menerima pesanan dispenser dan alat-alat untuk pertambangan. “Biasanya ada pesanan khusus untuk perusahaan besar. Intinya kami bisa bikin alat yang dasarnya dispenser,” papar pria kelahiran Jakarta ini. CV Gigih Group juga memproduksi mainan anak-anak. Namun saat ini Gigih tidak fokus pada mainan anak-anak ini. “Karena biaya yang dikeluarkan cukup banyak tapi kembalinya lama,” tambahnya.

Gigih mengaku bahwa dirinya memiliki semangat yang menggebu-gebu. Terutama jika menyangkut bisnis. “Saya memang tidak terlalu pintar, tapi saya punya semangat yang tinggi,” ujarnya. Selain usaha utamanya, Gigih juga melakukan investasi lain. Seperti investasi dalam usaha pembuatan tusuk sate sampai tanam jagung. “Yang penting bisa mengatur orang yang kita percaya. Sehingga tidak perlu terjun langsung ke sana,” ujanya.

Salah satu hal yang membuat Gigih memiliki mental dan jiwa pebisnis yang kuat karena dirinya pernah belajar di MEC. Asam garam dalam dunia usaha sudah pernah ia rasakan. Mulai dari ditipu sampai diakali oleh karyawannya sendiri. Gigih adalah alumni angkatan XI jurusan agro bisnis Sragen. “Setelah dari MEC, saya belajar lagi di tempat lain sampai total 3,5 tahun,” kenangnya.



**Muhammad Haspulloh,**  
Desainer Internasional,  
MEC Angkatan X

# FOKUS GAET KLIEN INTERNASIONAL

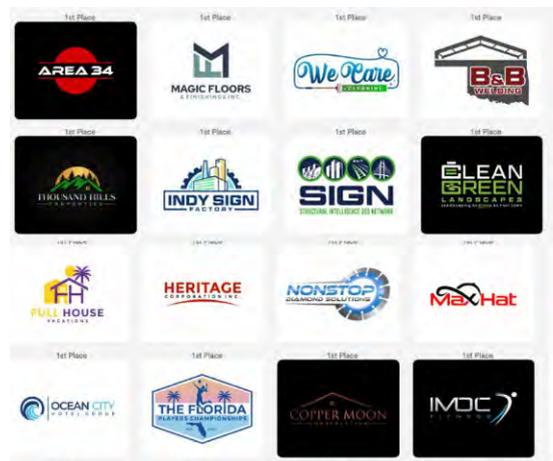
Pandemi Covid-19 yang melanda Indonesia memang berpengaruh pada banyak sektor. Salah satunya adalah UMKM. “Saat pandemi melanda, banyak UMKM yang mati. Sehingga cukup berpengaruh pada usaha saya,” ujar Muhammad Haspulloh, *owner* Atan Branding. Pria yang akrab disapa Asful ini bercerita saat itu hanya klien-klien lama saja yang bisa menghidupkan Atan Branding.

Saat usaha yang ia bangun ini mulai sepi, Asful mulai mencoba mengikuti berbagai kompetisi logo tingkat internasional. Tentu karena dirinya harus mendapat pemasukan lain saat Atan Branding sedang sepi. “Kompetisi logo ini ada terus setiap hari. Jadi saya lebih fokus untuk mengikuti itu,” terang pria kelahiran April 1993 ini. Selain itu, kompetisi logo ini dinilai lebih efisien. Karena tidak mengharuskan bertemu klien dan bisa dilakukan dimana dan kapan saja. “Apalagi saat ini saya sedang menetap di Pasuruan,” tambahnya.

Berbagai *website* kompetisi logo ia coba. Dalam sehari, Asful selalu mengikuti kompetisi. Tak heran jika dalam kurun waktu 1,5 tahun dirinya sudah mendapat juara 1 sebanyak 50 kali dan runner-up sebanyak 75 kali. Dalam sebulan minimal Asful bisa mendapat empat kali juara. “Dari kompetisi inilah akhirnya saya mulai banyak mendapat klien dari luar negeri seperti Arab Saudi, Italia, Inggris, hingga Amerika Serikat,” ujarnya.

Klien yang ia terima pun mulai dari personal sampai perusahaan. Bentuk jasa yang ditawarkan Asful pun beragam. Mulai dari desain logo, kartu nama, Powerpoint untuk presentasi, hingga *company profile*. Baginya, hal ini merupakan tantangan. “Tipikal klien luar negeri dan dalam negeri ini beda. Semakin besar perusahaan makin mudah untuk menerima desain kita. Tapi kalau personal malah sulit,” ceritanya lantang tertawa.

Asful adalah alumni MEC angkatan X. Sebelum masuk MEC, dirinya sama sekali tidak mengenal dunia desain. Namun, dirinya nekat mengambil jurusan desain grafis. “Saya diberi semangat oleh salah seorang dosen. Alhamdulillah ternyata desain menjadi jalan hidup saya,” jelas pria asli Pasuruan ini. “Di MEC dulu juga saya diajarkan tentang kemandirian. Itu yang membuat saya mandiri dan tangguh sampai sekarang,” tutupnya



\*Beberapa logo yang digarap oleh Asful



**Muhammad Iqbal Nurpriyanto,**  
Public Speaker & Trainer,  
MEC Angkatan XII

# GELUTI DUNIA PUBLIC SPEAKING

**S**iapa sangka, lulusan SMA bisa menjadi seorang *public speaker* dan *trainer* untuk perusahaan multinasional. Hal itu dibuktikan oleh Muhammad Iqbal Nurpriyanto. Dirinya adalah alumni MEC angkatan XII. Pria yang akrab disapa Iqbal ini bercerita, pengalamannya di

MEC lah yang membawanya ke jalan public speaker ini. “Dulu, di MEC Bogor mendapat tantangan entrepreneur yang langsung dibina oleh Pak Jamil Azzaini. Beliau memberikan dua free pass untuk training Speak to Change untuk mahasiswa yang mendapat hasil entrepreneur terbaik,” kenang Iqbal.

Iqbal pun mendapat free pass senilai Rp 12.500.000,- itu. Saat *training* itu, Iqbal mencari relasi seluas-luasnya. Sehingga dia bisa berkenalan dengan para trainer ternama di Indonesia. “Alhamdulillah bisa berkenalan dengan Harri Firmansyah sampai menjadi asisten trainernya beliau,” ujar pria kelahiran 1998 ini. Sejak 2017 Iqbal sudah sering mengisi berbagai pelatihan *public speaking*, menjadi *trainer*, serta fasilitator di berbagai perguruan tinggi, instansi, hingga perusahaan.

Bagi Iqbal, menjadi sebuah kebanggaan dirinya, yang seorang lulusan SMA, malah bisa menjadi trainer para *board of director* perusahaan multinasional. *Public speaking* dan pengembangan diri merupakan materi yang sering disampaikan oleh Iqbal. “Membantu orang, pemberdayaan, dan kontribusi merupakan *value* diri saya. Sehingga saya sangat senang bisa menjadi seorang *public speaker* dan *trainer*,” jelasnya.

Selain menjadi *public speaker* dan *trainer*, Iqbal juga merupakan seorang Sekretaris Desa Tunjungsari, Siwalan, Kabupaten Pekalongan. Meski sibuk sebagai seorang sekdes, Iqbal tetap menerima job sebagai *public speaker*. “Sebagai generasi Z, kita harus bekerja *target oriented*. Asal semua pekerjaan selesai, kita bisa beralih ke pekerjaan lain. Itu cara saya membagi waktu,” tutupnya.

- 1 **Ketua Bidang OKK** (Organisasi Keanggotaan dan Kelembagaan) BPC HIPMI (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia) Kab. Pekalongan
- 2 **Team Eksekutif KADIN** (Kamar Dagang dan Industri) Kab. Pekalongan
- 3 **CEO lembaga model Training and Consulting Namanya Pandora Institute** fokus di Leadership, Communication and Politic



**Abdul Roqib,**  
Owner Digital Agency Rank Indonesia  
& SEO Specialist Yatim Mandiri,  
MEC Angkatan XIII

# YAKIN DUNIA DIGITAL ADALAH MASA DEPANNYA

**D** Abdul Rokib, atau Rokib begitu ia akrab disapa, merupakan salah satu alumni MEC yang sukses di bidang *digital marketing*. Setelah satu tahun bersama tim *digital fundraising* dan menjadi SEO Specialist Yatim Mandiri, Rokib membawa banyak perubahan. *Website* Yatim Mandiri dikunjungi lebih dari 37.000 pengunjung setiap harinya jumlah ini merupakan jumlah yang sangat besar jika dibandingkan dengan jumlah kunjungan beberapa tahun yang lalu yang mungkin hanya sekitar 300 kunjungan setiap harinya.

Dengan bantuan SEO, Rokib bisa menghemat biaya pemasangan iklan untuk lembaga. Hal ini merupakan salah satu bentuk penghematan serta untuk menjangkau dan menaikkan traffic secara organik. Selain itu, SEO juga merupakan salah satu iklan jangka panjang yang bisa diakses kapan saja. “Salah satu hal yang paling penting dari SEO adalah bukan seberapa banyak artikel yang kita buat tapi bagaimana artikel yang kita buat ini bisa menjawab pertanyaan dari audiens sehingga akan lebih banyak *audience* yang berkunjung ke *website* kita,” paparnya

Selain menjadi SEO specialist Yatim Mandiri Rokib juga membangun sebuah usaha dalam jasa *digital agency* yang bernama Rank Indonesia atau rankidn.com. Usaha ini ia jalankan bersama beberapa orang temannya.

Usahanya ini fokus dalam membangun *digital marketing* yang dibutuhkan oleh UMKM. Sampai saat ini ia pernah membantu mengembangkan 7 usaha. “Kami tidak mengambil banyak klien karena bentuknya kontrak satu klien per tahun. Dari situ sudah cukup,” ujar pria asal Yogyakarta ini. Bahkan beberapa kliennya sudah bertahan lebih dari 3 tahun. Hal ini membuktikan bahwa jasa yang ditawarkan membawa dampak yang besar.

Rokib bercerita, dirinya merasa yakin bahwa dunia digital merupakan masa depannya. “Saat pertama kali mengenalnya dari dosen dan kakak tingkat di MEC, saya langsung yakin bahwa ini masa depan saya. Karena dunia digital tidak akan mati dan akan terus dibutuhkan,” tutupnya.

# BANTU TUKANG UNTUK SCALE UP

**Muhammad Najibullah,**  
CEO Godong Digital dan Rumah Jasa,  
MEC Angkatan XV



Usia muda merupakan masa-masa saat masih banyak ide dan tenaga yang bisa dicurahkan. Seperti Muhammad Najibullah. Pria yang akrab disapa Najib ini menggeluti dunia digital marketing. Dunia yang pertama kali ia kenal saat belajar di MEC. “Kenal pertama dari seorang dosen. Diberi tugas untuk menjual produk. Karena saya hobi naik gunung, saya mencoba jualan peralatan *camping*,” kenangnya.

Momentum pandemi covid 19 yang bertepatan dengan kelulusannya, tak malah membuatnya diam saja. Dirinya malah berani untuk belajar *digital marketing* ke banyak ahli di berbagai kota di Indonesia. Setelah itu, Najib membangun Godong Digital. Sebuah *one stop* layanan *digital marketing* yang ia jalankan bersama teman-temannya.

Satu hal yang unik adalah dirinya lebih fokus membantu tukang untuk memasarkan jasanya melalui Google ads. “Tukang ini banyak di semua daerah. Tapi mereka belum mengenal *digital marketing*, seperti *website* dan *ads*. Jadi saya membantu mereka agar lebih cepat mendapat customer,” jelas pria kelahiran 1999 ini. Mulai dari tukang bangunan, tukang kanopi, tukang las, sampai tukang sedot WC ia bantu. Total sudah ada puluhan tukang di seluruh Indonesia yang ia bantu.

Responnya pun beragam. “Kebanyakan tukang ini terbiasa terima panggilan, kerjakan, dapat uang. Tapi ada juga yang sampai mau belajar. Beliau rela beli handphone baru untuk bisa memantau perkembangan website. Sampai jadi customer service untuk jasanya sendiri,” terang Najib. Untuk mendalami orang dan website yang ia bangun Najib pun belajar ilmu pertukangan.

“Saat membuat produk paling tidak kita harus tahu *product knowledge*,” ujarnya.

Selain sibuk dengan Godong Digital, Najib juga mengembangkan *website* yang menjadi pintu gerbang antara orang yang membutuhkan jasa tukang dan tukang yang dicari. Bahkan untuk menjadi mitra, Rumah Jasa tidak memungut biaya. Pembayaran pun bisa dilakukan secara digital. “Ini menjadi solusi untuk keluarga muda yang merantau. Mereka yang tidak tahu harus kemana mencari tukang, kami siap hadir untuk mereka,” paparnya.

Tidak terbayangkan dulu masuk MEC. Sempat ingin pulang saja ke Banten. Tapi, ternyata di MEC mata saya terbuka lebar. Pengetahuan tentang digital marketing banyak saya dapatkan di sini,” ujar pria berusia 23 tahun ini. “MEC dan digital marketing membuat saya banyak menyesal. Menyesal kenapa nggak dari dulu kenalnya,” tutupnya lantang tertawa.

- 1 **Sedang mengembangkan**  
Startup digital dan aplikasi untuk jasa tukang
- 2 **Mencintai dunia tukang**  
Karena terkenang oleh pesan sang ayah.

# DEDIKASIKAN DIRI UNTUK BANTU ORANG LAIN

**Nurul Khasanah, Relawan  
Kemandirian Indonesia, MEC  
Angkatan XIII**

Jauh sebelum Nurul Khasanah bekerja di Yatim Mandiri, sudah ada tim relawan di beberapa cabang. Namun, saat terjadi bencana erupsi Gunung Semeru pada 2021 lalu, Nurul kembali memotori bangkitnya tim relawan. Yang ia beri nama Relawan Kemandirian Indonesia atau yang biasa disingkat Rekan. “Momen ini menjadi kebangkitan relawan. Terutama yang berbasis di daerah bencana Gunung Semeru. Seperti Jember dan Lumajang. Juga di Surabaya, Sidoarjo, dan Gresik,” terang perempuan kelahiran 1999 ini.

Sejak saat itu, tiap ada bencana, Nurul dan tim Rekan selalu turun langsung. Melakukan penyaluran dan membantu *recovery* daerah terdampak bencana. Tak hanya itu, para relawan juga membantu berbagai kegiatan cabang-cabang Yatim Mandiri di seluruh Indonesia. Menurut data dari Nurul, saat ini sudah terdata lebih dari 500 Rekan. “Yang aktif terjun langsung ada lebih dari 200,” ujar Nurul.

Tentu tak mudah menjaring anak muda sebanyak itu untuk menjadi relawan. Mereka rata-rata berusia di bawah 20 tahun. Namun, Nurul punya strategi agar banyak anak muda yang mau bergabung. “Salah satunya dengan selalu *“ngopeni”* mereka. Kita anggap mereka bukan cuma rekan kerja. Tapi juga *bestie*. Kalau ada yang butuh selalu kita bantu. Sesekali juga kita *meet up*. Serta selalu berkabar via grup,” paparnya.

Meski dekat dengan dunia desain, untuk saat ini Nurul lebih senang jika dikenal sebagai Nurul yang seorang relawan. “Untuk sekarang saya lebih senang dipanggil Nurul relawan karena memang masih fokus banget dalam dunia relawan,” ujar perempuan asli Ngawi, Jawa Timur ini. “Targetnya, dalam dua sampai tiga tahun ke depan, semua cabang Yatim Mandiri



sudah punya Relawan Kemandirian,” tambahnya.

Bagi seorang relawan, tak ada penghargaan yang lebih tinggi dibanding saat melihat senyum terpancar dari orang yang dibantu. Itulah yang membuat Nurul dan ratusan Rekan lainnya selalu siap sedia membantu ketika ada bencana.

Nurul merupakan alumni MEC angkatan XIII. Dirinya mengambil jurusan desain grafis. Desain grafis merupakan salah satu minatnya sejak duduk di bangku SMK. dari desain, Nurul bisa mendapat banyak penghargaan di berbagai lomba. Juga membuka peluangnya untuk mencari penghasilan tambahan dari menerima pesanan desain freelance. “Jika sudah waktunya nanti, tentu saya akan kembali ke dunia desain,” tutupnya.

- 1 **Semester 2** Jurusan Desain Komunikasi Visual di ITB Ahmad Dahlan Jakarta
- 2 **Juara 1** Lomba Rebranding logo G-Center School Surabaya
- 3 **Selama 1 bulan** membantu *recovery* penyintas gempa Cianjur

# TEKUNI HOBI HINGGA JADI AHLI

**Sholahuddin Al-Ayubi,  
Professional Wedding Photographer,  
MEC Angkatan IX**

**S**iapa sangka, hobi yang kadang dianggap remeh malah menjadi sebuah sumber rejeki. Seperti yang ditekuni oleh Sholahuddin Al-Ayubi. Pria yang akrab disapa Soleh ini sudah dua tahun lebih menjalani profesi sebagai seorang *professional wedding photographer*. Profesinya ini tanpa ia sadari adalah kumpulan pengalaman dari saat ia belajar di MEC hingga bekerja. “Sebelum jadi fotografer *wedding*, saya sempat bekerja di Yatim Mandiri. Dan itu banyak memberikan pelajaran untuk saya,” kenangnya.

Menjadi fotografer bukanlah hal yang mudah. Dirinya terus harus belajar tentang teknik dan tren baru. “Bahkan kalau sudah di level ini, yang dipelajari bukan lagi tentang fotografinya. Tapi lebih ke *personal branding* dan *marketing*,” ujarnya. Branding @masavisual\_ yang ia bangun sudah memiliki pengikut lebih dari 15.000. “Alhamdulillah karena itu bisa dapat client foto dari berbagai kota di Indonesia,” jelasnya.

Menjadi seorang fotografer bukan lantas asal jepret foto. Bagi Soleh, seorang fotografer harus memiliki rasa dan bekerja dengan hati. “Saat bekerja menggunakan hati dan rasa, foto yang dihasilkan pun akan beda. Itu yang membuat client senang dan puas,” ujarnya. Selain itu, fotografer juga harus pintar menangkap momen sehingga tidak ada yang terlewat. “Karena pernikahan tidak bisa diulang, semua momen berusaha saya tangkap. Kadang dalam satu acara bisa sampai 10.000 file foto,” ceritanya lantas tertawa.

Karena banyak yang menanyakan tentang hasil edit fotonya yang keren, Soleh pun mengambil peluang ini untuk menjual preset editing. Lagi-lagi, dirinya jeli menangkap momen. “Banyak yang suka

hasil editing foto saya, akhirnya saya jual satu paket Rp 250.000,-. Lumayan bisa tetap menghasilkan uang saat tidak ada job foto,” jelas Soleh. Dari hasil jual *preset* saja, dalam sehari Soleh pernah menghasilkan sampai Rp 3.000.000,- dalam sehari.

Salah satu pengalaman di MEC yang membuat Soleh berubah menjadi dirinya yang sekarang adalah saat mendapat hukuman membangunkan teman-temannya untuk shalat tahajud. “Awalnya memang dongkol. Tapi saya merasa saat semua orang tertidur, saya sudah bangun. Saat mereka bangun, saya sudah berlari. Dan saat mereka baru berlari, saya sudah menikmati hasil. Itu yang membuat saya tidak pernah lelah belajar,” tutup pria berusia 29 tahun ini.

- 1 User kamera Nikon**  
Nikon z6 lensa TTartisan 50mm 0.95
- 2 Lebih dari 15.000 followers di Instagram**  
@masavisual\_
- 3 Melayani berbagai jasa foto**  
Prewedding, wedding, hingga maternity

# TIDAK MENYERAH COBA BERBAGAI USAHA

**M. Amien Hendra Nurwachid,**  
Owner [legendatransjava.com](http://legendatransjava.com),  
MEC Angkatan XV



Tak mudah menyerah merupakan salah satu mental yang harus dimiliki oleh seorang pebisnis. Seperti M. Amien Hendra Nurwachid, *owner* [legendatransjava.com](http://legendatransjava.com), Pria yang akrab disapa Hendra ini sudah sering merasakan asam garamnya dunia bisnis. Sejak lulus MEC, Hendra sudah beberapa kali mencoba terjun di dunia usaha. Yang pertama adalah bisnis travel. Namun tidak begitu dirasa menguntungkan, Hendra berganti haluan ke bisnis kuliner.

Degan Ah, es degan dengan varian rasa, menjadi bisnis yang ia lakoni selanjutnya. Degan Ah ia buka di Tulungagung, kampung halamannya. Prospek dan respon masyarakat tentang Degan Ah cukup baik. Bahkan sempat mau membuka cabang baru di Madiun. “Namun, sempat saya tutup selama lima bulan karena saya membuka bisnis travel lagi di Batam,” cerita pria kelahiran 2000 ini.

Sayangnya, karena ada karyawannya yang tidak jujur, bisnis ini jadi macet. Hendra pun memutuskan untuk kembali ke Jawa Timur. Tidak menyerah, Hendra kembali membuka bisnis travel. Kali ini Hendra bekerjasama dengan pihak travel. Sehingga risiko yang ditanggung lebih sedikit. “Saya lebih fokus ke promosi sampai hubungan dengan customer. Masalah di jalan sudah menjadi tanggung jawab pihak travel,” jelasnya.

[Legendatransjava.com](http://Legendatransjava.com) memiliki banyak armada dan melayani banyak rute. Juga melayani sewa mobil sampai pariwisata. “Yang membuat jasa travel ini berbeda dengan lainnya adalah kami bisa menjemput penumpang satu per satu di rumahnya. Istilahnya *door to door*. Jadi kami yang membawa mereka ke kantor kami. Sehingga lebih efisien. Ini yang membuat penumpang *repeat order*,” jelas Hendra.

Salah satu hal yang membuat Hendra senang menjalani bisnis travel karena travel tidak pernah mati. “Setiap hari pasti ada orang yang bepergian. Entah untuk bekerja di luar kota atau pariwisata. Dan orang yang pergi menggunakan travel ini jarang yang berangkat sendiri, pasti dua orang dan kelipatannya. Sehingga bisa mendapat keuntungan lebih besar,” ceritanya.

# BANGGA MENJADI PETANI MILENIAL

**Muhammad Fanani,  
Petani Modern  
MEC Angkatan IX**

Saat kebanyakan generasi milenial memilih untuk bekerja dengan *title*, jabatan maupun perusahaan yang keren, hal itu tak berlaku bagi Muhammad Fanani. Pria asli Mojokerto, Jawa Timur ini malah memilih terjun di dunia peternakan dan pertanian. Hal ini tentu bukan tanpa alasan. Fanani, begitu ia akrab disapa, memang dekat dengan dunia peternakan dan pertanian sejak kecil.

Saat ini, dirinya memiliki peternakan ayam, kambing, dan sapi di dekat rumahnya. Juga enam lahan sawah yang ia kelola bersama lima orang lainnya. “Kalau sawah ini biasanya ditanam padi, jagung, polo pendem, kacang hijau, dan lain sebagainya,” tambah Fanani.

Bagi Fanani, menjadi petani modern apalagi dari angkatan generasi milenial bukanlah hal yang mudah. Dirinya harus tahan banting dan bersikap “masa bodoh” dengan omongan orang. “Tidak semua anak muda punya cita-cita seperti saya. Tapi banyak yang iri saat tahu bagaimana anaknya menjadi petani,” ceritanya lantang tertawa.

Fanani mengatakan bahwa 95 persen ilmu tentang pertanian dan peternakan yang ia terapkan saat ini didapat dari pendidikannya di jurusan agro bisnis MEC Sragen. “Banyak sekali ilmu yang saya dapat dan bisa terapkan. Meski begitu saya juga banyak mengikuti pelatihan lain seputar peternakan dan pertanian setelah lulus dari MEC,” ujar pria kelahiran 1995 ini.

Salah satu ilmu yang bisa diterapkan adalah membuat pupuk. Kotoran ternak yang menumpuk



dan menjadi limbah, ia olah kembali menjadi sesuatu yang bermanfaat. “Alhamdulillah saya dapat bantuan dari Gen Mandiri untuk membeli alat pengolahan pupuk. Sehingga limbah ini bisa saya manfaatkan dan dijual,” jelas Ketua Kelompok Tani Desa Dusun Latsari, Desa Mlirip, Kecamatan Jetis, Kabupaten Mojokerto ini. Meski ia produksi sendiri, Fanani tetap menjaga kualitas dari pupuknya. “Kualitas pupuk ini bisa bersaing dengan produksi pabrik. Tapi, untuk harga saya tidak jual mahal agar tetap bisa membantu sesama petani,” tutupnya.

- 1 **Ketua Kelompok Tani**  
Desa Dusun Latsari Mojokerto
- 2 **Menerapkan 95%**  
ilmu dari MEC di usahanya sekarang
- 3 **Mengelola 6 lahan sawah**  
untuk tanaman padi, jagung, kacang hijau.

# BANGKIT DARI KETER- PURUKAN PANDEMI

**Afiq Ikhtiaruddin Junaidi,**  
Owner @apockdesign,  
MEC Angkatan XI



\*Salah satu ilustrasi karya Afiq



**P**andemi Covid-19 yang melanda Indonesia memang membawa banyak dampak. Terutama bagi mereka yang memiliki usaha. Salah satu yang terdampak adalah usaha milik Afiq Ikhtiaruddin Junaidi. Karena pandemi, partner usahanya memutuskan untuk mencari penghasilan lain. Sehingga memaksa usaha ini

untuk tutup. Diakui oleh Afiq, dirinya sempat merasa *down*. Bagaimana tidak, setelah pandemi, bukannya bangkit malah usaha Katadinding Waldecor tutup pada Agustus 2022 lalu.

Namun, Afiq tak mau berlama-lama dalam keterpurukan. Dirinya bangkit dengan menjadi Dosen Desain Grafis di Mandiri Entrepreneur Center. Baginya, tidak boleh lama berlarut dalam keterpurukan. Setelah menjadi dosen, dirinya senang bisa membagi ilmu yang ia dapat pada para peserta didik. "Alhamdulillah, bisa berbagi ilmu yang dulu saya dapat di MEC dan di bangku kuliah. Mengajar juga merupakan hal baru dan penuh tantangan," cerita pria kelahiran 1997 ini

Saat ini, dirinya tak hanya mengajar di MEC. Tapi juga bekerja di Rumah Plakat dan menerima jasa freelance desain di bawah *brand* Apock Design. Afiq mengaku sempat merasa tidak enak saat kembali ikut kerja pada orang lain setelah kurang lebih 3 tahun memiliki usaha sendiri. "Ini memang ujian yang harus dijalani. Kembali bekerja pada orang bukanlah sebuah penurunan. Tapi menjadi kesempatan saya untuk belajar lagi. Terutama tentang manajemen karyawan," terang pria asal Lamongan ini.

Bangkit dari keterpurukan tentu bukan hal yang mudah. Namun, bagi Afiq, pertolongan Allah sungguh dekat. Selama kita mau berusaha, pasti ada jalan. "Apock Design bisa dibilang jadi *back up* saya saat *down* kemarin. Itulah pentingnya punya lebih dari satu sumber penghasilan," jelas pria berusia 25 tahun ini.

Afiq merupakan alumni MEC angkatan XI jurusan desain grafis. Setelah lulus MEC, dirinya ingin terus mengembangkan ilmu desain dengan perkuliahan di Universitas Muhammadiyah Surabaya mengambil jurusan arsitektur. "Semoga nanti bisa membuka usaha desain interior," tutupnya.



**lin Mufarida, Data Analyst Yatim Mandiri, MEC Angkatan X**

# OLAH DATA MENJADI LEBIH BERMAKNA

**D**ata Analyst. Pekerjaan yang masih jarang terdengar di telinga orang awam. Bahkan, bagi mereka yang tidak bekerja di dunia startup, pekerjaan ini adalah pekerjaan yang terdengar asing. Namun, tidak bagi lin Mufarida. Ia adalah seorang *data analyst* di Lembaga Amil Zakat

nasional Yatim Mandiri. Sejak 2015, dirinya sudah akrab dengan dunia data. Namun, saat itu dirinya masih mengolah data mentah untuk program Bestari Yatim Mandiri. “Baru mendalami pengolahan data pada 2019,” ujar perempuan 26 tahun ini

Perannya sangat krusial saat satuan lembaga filantropi Jawa Timur yang dinaungi oleh FOZ Jatim menyalurkan bantuan untuk yatim terdampak covid. lin bergabung dengan menjadi *data analyst*. Dengan bantuannya, seluruh lembaga yang terlibat bisa dengan mudah mencari data, melakukan *assessment*, hingga menyalurkan bantuan. Dengan data yang ia olah, bantuan yang disalurkan lebih rapi karena mudahnya untuk dibaca. Ribuan data yang masuk ia olah menjadi lebih bermakna.

Mengolah data bukan sekadar mengumpulkan data yang banyak saja. Tapi juga mengolahnya menjadi sebuah informasi yang bisa disampaikan pada orang lain. Sehingga informasi ini dapat dipahami. Bahkan menjadi rekomendasi untuk langkah selanjutnya yang harus diambil. “Melakukan pekerjaan sebagai *data analyst* malah memotivasi saya untuk terus belajar. Karena perkembangan dalam dunia pengolahan data itu sangat cepat,” ujar ibu satu orang putri ini.

Saat ini lin banyak berperan dalam pengolahan data fundraising, data penerima manfaat, sampai data donatur Yatim Mandiri. Perannya yang krusial dan keahliannya yang tak banyak dimiliki orang, membuatnya berperan besar dalam pengolahan data. Berbagai lini divisi memerlukan perannya.

Salah satu hal yang membuat lin tak pernah merasa lelah untuk terus belajar adalah mindset yang ditanamkan sejak masa pendidikan di Mandiri Entrepreneur Center. lin merupakan lulusan MEC angkatan 10 yang lulus pada 2015 “Di MEC banyak sekali pelajaran yang saya dapatkan. Terutama tentang kemandirian dan mindset bahwa untuk mencapai kesuksesan, kita harus terus mau belajar dan kerja keras,” jelas perempuan asli Kediri ini.

“Di MEC banyak sekali pelajaran yang saya dapatkan. Terutama tentang kemandirian dan mindset bahwa untuk mencapai kesuksesan, kita harus terus mau belajar dan kerja keras,”

# BEKERJA SAMBIL BERDAKWAH

**M. Haafidhuddin,**  
Lead Pendistribusian dan  
Pendayagunaan Yatim Mandiri Jember,  
MEC Angkatan XIII



**B**agi sebagian orang, berdakwah merupakan hal yang sangat berat. Namun, jika dilakukan sembari bekerja dan dibawa dengan hati yang senang, berdakwah menjadi lebih mudah. Seperti yang dilakukan oleh Muhammad Haafidhuddin, staf pendistribusian dan pendayagunaan Yatim Mandiri Jember. Sudah



tiga tahun dirinya menjalani peran penting ini. Sebagai salah satu ujung tombak lembaga dalam melakukan penyaluran, tentu dirinya dituntut untuk menjadi pribadi yang ramah, tahan banting, serta kreatif.

Salah satu inovasinya adalah dengan membuat program anak-anak yatim menginap di Asrama Yatim Mandiri. Program ini dilakukan 3 bulan sekali. Dengan tujuan agar lebih banyak anak yatim di Jember yang mengenal Asrama Yatim Mandiri dan tertarik untuk tinggal di sana. “Dampaknya cukup bagus, program pesantren kilat ini membuat anak-anak yang ikut menjadi pribadi yang lebih baik. Memang secara tidak langsung, tapi testimoni dari para ibu, mereka merasa bangga dengan perubahan yang dirasakan,” papar pria kelahiran 1996 ini.

Meski kadang terasa berat, namun dirinya selalu merasa bersyukur. Karena dengan bertemu para mustahiq, dirinya seakan kembali di-charge. “Rasanya selalu bersyukur dengan apa yang dimiliki. Bisa membantu mustahiq pun juga sebagai bentuk rasa syukur,” ujarnya. Baginya, bekerja dengan membantu orang lain ini juga sebagai jalan dakwah dan syiarnya.

Sebelum masuk MEC, Haafidh sudah berkuliah sampai semester 4 di UIN Jember. Namun, dirinya teringat pesan sang ayah. “Ayah rahimahullah ingin anaknya masuk MEC. Karena beliau tahu betul bagaimana bagusnya MEC membangun mental anak muda,” kenangnya. Haafidh pun memutuskan untuk cuti kuliah dan masuk MEC desain grafis angkatan 13 di MEC Bogor. “MEC benar-benar merubah saya. Dulu saya paling anti berjualan, malah disana diajarkan itu. Sehingga mental saya benar-benar dibangun di sana,” tutup Haafidh.

# BERKAH USAHA DARI BERSEDE- KAH

**M. Wahyu Salman Alfarizi,**  
Owner Niki Baksone Malang,  
Gen Mandiri Batch 1



**S**emua orang bisa memiliki usaha. Namun, usaha yang berkah dan banyak membawa manfaat bagi orang lain, itu yang tidak banyak. Seperti yang dilakukan oleh M. Wahyu

Salman Alfarizi, penerima manfaat Gen Mandiri Batch 1.

Niki Baksone merupakan produk bakso yang berbeda. Karena menggunakan campuran sayuran dalam adonannya. Seperti brokoli dan wortel. Selain menjadi pewarna alami, sayuran ini juga menambah nilai gizi dari Niki Baksone. “Cocok untuk anak-anak yang tidak suka makan sayur. Juga penambah nafsu makan anak-anak yang sedang dalam fase GTM,” jelas pria berusia 27 tahun ini. Salman mengatakan banyak pelanggan yang suka dengan kuah bakso buatannya. “Katanya tidak berat atau tidak eneg. Dan lebih segar,” tambahnya.

Jika biasanya warung makan bakso sudah mematok harga per mangkok, berbeda dengan Niki Baksone. “Biasanya bakso dijual Rp 10.000,- atau Rp 15.000,-, kita perbolehkan pembeli membeli dengan harga berapa saja. Misal ada yang mau beli Rp 3000,- saja juga kita layani. Hitung-hitung untuk sedekah dan membahagiakan mereka,” papar Salman.

Saat ini, untuk produksi bakso dan menjalankan usahanya, Salman masih dibantu oleh istrinya saja. Dalam sekali produksi, Salman bisa membuat sekitar 500 pcs bakso. Jika sedang ramai, bisa habis dalam waktu dua hari saja. “Usaha ini nantinya akan kami kembangkan dengan konsep mitra. Jadi kita bisa bantu teman-teman yang mau punya usaha,” jelasnya.

Selain Niki Baksone, Salman juga memiliki usaha pakaian bekas layak pakai atau *preloved*. Lokasinya sama seperti Niki Baksone. Namun, dari hasil penjualan pakaian bekas layak pakainya ini, disumbangkan untuk sedekah. Seperti untuk membantu anak yatim dan menyalurkan sembako untuk lansia. Juga untuk membayar kontrak Griya Quran Berbagi Berkah tempatnya mengajar dan berjualan.

Salman mengenal Yatim Mandiri pada 2017 saat dirinya ingin mendaftar MEC. Namun, saat itu dirinya belum diterima. Pada 2020, dirinya kembali mengenal Yatim Mandiri dari salah seorang teman satu komunitasnya. “Dari situlah pada 2022 saya bisa apply Gen Mandiri. Alhamdulillah mendapat bantuan. Dana bantuan itu saya belikan *freezer* untuk pengembangan usaha,” jelas pria kelahiran Bali ini.

- 1 Salman menjadi muallaf pada 2017
- 2 Mencintai dunia kuliner sejak di bangku sekolah

# KEMBALI MENGABDI UNTUK BALAS JASA

**Hevny, Kepala Program MEC,  
MEC Angkatan VIII**

**M**erasa banyak dibantu oleh MEC membuat Hevny, alumni angkatan VIII rela kembali ke MEC. Bukan lagi untuk belajar, tapi dirinya menjadi Kepala Program MEC. Sebuah amanah yang cukup berat karena menyangkut keberhasilan dalam mengentaskan para peserta didik menjadi mandiri setelah lulus. Namun, amanah ini ia jalankan dengan sepenuh hati. Disertai dengan inovasi dan ide-ide segar. Karena, yang dihadapi bukan lagi generasi milenial, tapi generasi Z atau gen-Z yang lebih berani dan terkadang punya banyak masalah yang belum tuntas.

Salah satu tantangan yang dihadapi Hevny adalah para gen-Z yang memiliki kreatifitas tanpa batas. "Kreatifitas ini bukan hanya dalam koridor positif. Tapi juga negatif. Selalu ada alasan untuk melanggar," ujarnya lantang tertawa. "Tapi, baiknya mereka ini lebih mudah menyerap ilmu yang diberikan. Terutama ilmu tentang dunia digital. Karena mungkin mereka sudah biasa dengan media sosial sejak kecil," tambahnya.

Untuk menghadapi berbagai problematika gen-Z ini, Hevny sering melibatkan para peserta didik dalam setiap penyelesaian masalah. "Karena yang tahu solusinya itu mereka sendiri. Mereka yang bisa menjalani. Sehingga kita tidak bisa langsung memberi hukuman sesuai dari apa yang kita minta. Jika mereka melanggar, kita ajak diskusi agar mereka tidak mengulangi lagi," papar pria tiga orang anak ini.

Tak hanya mengabdikan di MEC, Hevny juga merupakan seorang digital marketer. Dirinya banyak menjual produk secara *online*. Seperti madu dan daging. "Yang paling menarik adalah daging sapi. Karena masih jarang yang menjual daging sapi secara *online*," jelasnya. Hevny juga



mengatakan bahwa dengan menjual produk milik orang lain, dirinya tidak terlalu repot. "Yang penting pintar memasarkan dan mengambil peluang," tambahnya.

Bagi Hevny, kembali ke MEC, menjadi salah satu jalan baktinya. Karena dirinya merasa sangat terbantu oleh MEC. "Dari saya yang hanya anak bawah gunung dan tidak kenal teknologi, diubah 100 persen oleh MEC jadi lebih baik," ujar pria 29 tahun ini. "MEC dan Yatim Mandiri banyak berjasa dalam hidup saya," tutupnya.

“**Bagi saya, kembali ke MEC menjadi salah satu bentuk terima kasih dan balas jasa pada MEC. Karena tanpa MEC tidak mungkin bisa menjadi Hevny yang sekarang.”**



**Abul Khoir Zulkarnain,**  
**Imam Besar Masjid Agung Palembang,**  
**MEC Angkatan VII**

# DEDIKASIKAN DIRI UNTUK AL QURAN

**D**Menjadi imam shalat berjamaah di masjid-masjid besar mungkin tidak pernah terpikirkan sebelumnya oleh Abul Khoir Zulkarnain. Namun, takdir Allah membawanya pada jalan ini. Sebelum menjadi penerima manfaat Yatim Mandiri, dirinya memang

“Setiap hari, kita harus mengaji. Jangan sampai tiada hari tanpa mengaji.”

sudah belajar di pondok pesantren. Lalu dirinya masuk Mandiri Entrepreneur Center (MEC) angkatan VII. Dirinya bercerita bahwa MEC banyak mengajarkan hal baru.

Salah satunya adalah mengenal teknologi dan komputer. “Sebelum masuk MEC saya sama sekali tidak tahu komputer. Di sana saya belajar bongkar pasang komputer sampai akhirnya bisa membetulkan komputer sendiri,” kenangannya. “Selain itu, pengalaman entrepreneur di MEC membuat saya mandiri,” tambahnya. Saat di MEC, Abul mengambil jurusan TKJ (Teknik Komputer dan Jaringan). Sehingga saat ada kesempatan berkuliah, dirinya mengambil jurusan Sistem Informasi. “Ambil jurusan itu karena rekomendasi kakak tingkat dan tak jauh dari yang dipelajari di MEC dulu,” ujar pria yang berkuliah di Universitas Indo Global Mandiri Palembang ini.

Setelah lulus kuliah Abul memutuskan untuk tidak bekerja selama satu tahun. “Selama itu saya gunakan untuk menghafal Quran lagi,” ujarnya. Setelah itu, dirinya baru mulai mengajar di salah satu pondok pesantren di Palembang dan rumah tahfidz. “Karena kata kyai saya, pekerjaan terbaik untuk seorang penghafal al Quran adalah mengajar al Quran,” cerita pria kelahiran Tanjung Seteko ini. Sampai saat ini ada kurang lebih 100 santri yang ia ajar.

Selain itu, Abul juga aktif menjadi imam shalat berjamaah di beberapa masjid besar di Palembang. Salah satunya adalah Masjid Agung Palembang. Baginya, menjadi imam juga merupakan salah satu bentuk mengamalkan al Quran. Karena dirinya terus membaca ayat-ayat suci al Quran.

Menurut Abul, mengajar al Quran juga ada sukanya. Sukanya saat santrinya bisa khatam al Quran. “Namun dukanya kadang kita mendapat tuntutan dari orang tua santri kenapa anaknya belum bisa hafalan. Karena menurut saya setiap anak itu berbeda kemampuannya. Juga yang utama adalah rahmat Allah,” tutupnya.

# DISABI- LITAS BUKAN BATAS

**Slamet Hidayatullah,**  
PM Program Disabilitas  
Hafidz Quran



**B**erdedikasi untuk berjuang di jalan Allah membawa Slamet Hidayatullah tekun mempelajari al Quran. Menghafal juga mengamalkannya. Keterbatasan fisik yang ia miliki bukan menjadi penghalang untuk dirinya belajar di salah satu pondok di Tuban. “Karena keterbatasan ini dulu saya sudah cari sekolah. Sehingga baru lulus SMP usia 18 dan langsung masuk pondok sampai usia 24 tahun,” cerita pria yang akrab disapa Slamet ini.

Sejak saat itulah Slamet bertekad untuk mengajarkan dan mengamalkan al Quran. “Sejak dulu ingin punya tempat untuk mengajar mengaji sendiri,” ujarnya. Namun, sebelum pada akhirnya bisa memiliki tempatnya sendiri, Slamet mengajar di masjid dekat rumahnya.

Griya Quran yang didirikannya menjadi tempat belajar untuk 32 anak usia sekolah dasar sampai remaja. Sebanyak 30 anak belajar membaca al Quran mulai dari iqro. Sedangkan dua lainnya belajar hafalan al Quran. Semua ia tangani sendiri. “Ada satu ustadzah yang mengajar al Quran. Kalau Iqro saya tangani sendiri,” ujar pria berusia 29 tahun ini. Meski kadang lelah, namun dirinya tak pernah menyerah.

Tak mudah baginya menangani murid sebanyak itu. Apalagi dengan keterbatasan fisik yang ia miliki. Namun, baginya itu semua bukan batas. Malah

“**Kita tidak boleh iri soal dunia, tapi harus iri perihal akhirat,**”

menjadi pendorong dirinya untuk terus berbuat baik. “Ada tiga pedoman hidup yang saya pegang. Yaitu surat Muhammad, bermanfaat bagi orang lain, dan jika kita sudah berjuang di jalan Allah lurus saja. Fokus jangan melihat yang lainnya,” ujarnya.

Bahkan saat ditanya, apakah dirinya merasa iri atau kekurangan, Slamet menjawab “Kalau iri soal dunia pada orang lain tentu tidak. Tapi kalau soal akhirat, tentu. Apalagi melihat teman-teman yang bisa mendirikan pondok pesantren. Kalau iri soal akhirat kan diharuskan, agar kita makin termotivasi,” jelasnya lantas tertawa.

Slamet pertama kali mengenal Yatim Mandiri dari saat mendapat bantuan untuk program disabilitas. Bantuan modal usaha yang ia dapatkan itu ia kelola menjadi sebuah warung kopi. “Karena saya tidak bakat dalam bidang usaha, akhirnya usaha tersebut tutup. Tapi sudah ada hasilnya. Hasilnya itulah yang saya jadikan modal untuk membangun Griya Quran,” cerita pria kelahiran Tarakan ini.



**Ahlan Tulastra,**  
Desainer Microstock,  
MEC Angkatan XIV

## FOKUS SEBAGAI DESAINER MICROSTOCK

**P** hobi yang ditekuni dengan serius memang bisa dijadikan sebagai sumber penghasilan utama. Seperti yang dilakukan oleh Ahlan Tulastra. Alumni MEC angkatan XIV ini memang suka dengan dunia desain dan animasi sejak duduk di bangku SMK. “Saat masuk MEC saya pun masuk jurusan desain grafis. Di sanalah saya mengenal dunia

*microstock* dari salah seorang dosen. Dan saya tekuni sampai sekarang,” jelas pria yang akrab disapa Ahlan ini.

Tentu tak semudah itu menjadi desainer *microstock*. Setelah lulus MEC, Ahlan kembali tinggal di kota asalnya, Bogor. Ahlan pun memutuskan untuk serius menjadi desainer *microstock*. Salah satunya karena dirinya bisa bekerja dari mana dan kapan saja. Dengan fokus menjadi desainer *microstock*, dalam sehari Ahlan bisa membuat 30 sampai 50 desain. Desain yang ia buat lalu diunggah ke akun Shutterstock, Freepik, dan Adobe Stock.

Jumlah desain sebanyak itu memang merupakan target yang ditentukan. Karena dirinya tidak bisa langsung mendapat uang dari satu kali unggahan desain. Semakin sering Ahlan mengunggah desainnya, semakin besar pula kesempatan desainnya diunduh. “Dari beberapa kali unduhan itu baru bisa mendapat uang atau komisi,” ujarnya. Dalam sebulan, Ahlan bisa menghasilkan 700 sampai 1500 USD.

Baginya, salah satu kunci keberhasilan menjadi desainer *microstock* adalah dengan membuat desain yang unik. Namun bisa digunakan kapan saja. “Contohnya adalah desain *border*, desain undangan, sampai sertifikat. Saya pilih desain yang *timeless*. Jadi desain itu tidak termakan tren dan bisa dipakai kapanpun,” jelasnya.

Dari *microstock* pula Ahlan bisa mendapat klien dari luar negeri seperti Ecuador dan Kanada. Ahlan mengatakan bahwa pekerjaan seperti inilah yang memiliki prospek di masa depan. “Karena sekarang sudah era serba *digital*, kita juga harus mengikuti jaman. Pekerjaan seperti desainer *microstock* ini bisa menjadi prospek yang baik,” tutupnya.

“Salah satu kunci keberhasilan menjadi desainer *microstock* adalah dengan membuat desain yang unik. Namun bisa digunakan kapan saja.



**Milatur Rahma, Owner**  
**senada.id\_crochet, MEC Angkatan VII**

# UBAH HOBI JADI REJEKI

Sejak masih belajar di Mandiri Entrepreneur Center, Milatur Rahma bercita-cita ingin memiliki sebuah usaha kerajinan tangan. Salah satunya karena dirinya memang hobi dan suka dengan dunia kerajinan tangan. “Salah satunya adalah *crochet* atau rajut ini,” ujar perempuan yang akrab disapa Mila ini. Namun, setelah lulus MEC, dirinya memilih untuk berkuliah di jurusan psikologi. Lalu menjadi guru bimbingan konseling di salah satu sekolah di Surabaya.

Namun, setelah memiliki anak, semuanya berubah. Sang anak yang butuh pendampingan khusus dari Mila, membuatnya memutuskan untuk resign. “Setelah itu baru serius menekuni dunia rajut ini sebagai sumber rejeki,” ujarnya. Mila bercerita mengapa dirinya menekuni kerajinan tangan rajut

karena teringat dulu sang ibu pernah mengajarkan padanya saat Mila masih kecil. “Jadi masih ingat sedikit-sedikit dan ditambah latihan lagi,” tambahnya.

Senada.id\_crochet mulai berjalan sejak 2018. Berbagai produk rajut ditawarkan oleh Mila. Mulai dari gantungan kunci, dompet, tas, sampai topi. “Sayangnya, sampai saat ini saya masih menjalankan ini sendiri. Jadi produk yang dibuat masih terbatas,” ujarnya. Tak kehabisan ide, Mila menyalurkan hobinya ini melalui cara lain. Yaitu dengan mengadakan *workshop* merajut.

Sejak 2022, dirinya sudah sering menjadi pemateri *workshop crochet*. “Awalnya memang bekerjasama dengan *event organizer* di Surabaya untuk bikin *event*. Akhirnya lanjut sampai beberapa kali,” jelasnya. Mila merasa senang bisa mengenalkan kerajinan tangan rajut dan mengajarkannya langsung. “Dengan mengadakan *workshop* ini jadi lebih banyak yang kenal *crochet*. Untuk saya sendiri lebih fleksibel waktu kerjanya,” papar Mila.

Selain melalui *workshop*, Mila juga mengenalkan rajut pada anak-anak sekolah. Salah satunya dengan menjadi guru ekstrakurikuler merajut di salah satu SMP di Surabaya. “Alhamdulillah anak-anak antusias. Selain merajut, saya juga dipercaya untuk mengajar tentang *embroidery* atau menyulam dengan teknik terbaru,” ceritanya.

Mila merupakan alumni MEC angkatan 7 dari program studi perdagangan dan jasa. Bagi Mila, pengalaman belajar di MEC membuatnya menjadi pribadi yang tangguh. “Di MEC, terutama jurusan saya saat itu, kami sering diajak pameran dan melihat dunia luar. Selain itu, secara rohani juga di sana sangat diperhatikan. Kebiasaan mengaji di MEC terbawa sampai sekarang dan saya bisa mengajar mengaji,” tutupnya.





**Karina Ayu Noviyanti,**  
Owner Awejamilah Solusi Sosmed  
MEC Angkatan XIII

## KEMBANGKAN JASA MEDIA SOSIAL

Saat ini, media sosial sudah sebagai kebutuhan utama setiap individu. Ada yang menggunakannya sebagai wadah dokumentasi pribadi, sebagai *personal branding*, sampai sebagai pekerjaan utama seperti selebgram. Peluang inilah yang ditangkap oleh Karina Ayu Noviyanti. Perempuan yang akrab

disapa Karin ini bercerita bahwa sudah dua tahun lebih ini dirinya dan sang suami menggeluti dunia bisnis digital.

Mulai dari jasa suntik *followers*, *subscriber*, *like*, dan komen. Sampai jasa jual beli akun premium. “Yang saya tangani mulai dari Instagram, Facebook, Youtube, dan Tiktok. Jasa jual beli akun premium juga macam-macam. Seperti layanan streaming film dan lagu. Juga aplikasi desain,” jelas perempuan kelahiran 1998 ini. Namun, ada yang berbeda dari jasa yang ia tawarkan.

Karin tak hanya memberikan jasa suntik *followers* secara instan. Tapi juga ada yang secara organik. “Salah satunya dengan cara menggaet sponsor untuk bikin *event*. Seperti bikin kuis atau give away. Dengan begitu jumlah *followers* juga bisa naik,” papar perempuan 25 tahun ini. Tapi juga ada pelanggannya yang ingin menggunakan jasa suntik *followers* tapi dengan robot. “Itu semua tergantung dari permintaan pelanggan. Kami hanya menyediakan,” tambahnya.

Namun, Karin tak sekadar membantu jasa tambah *followers* atau *subscriber*. Dirinya juga memberikan berbagai tips dan trik agar sebagai pengguna media sosial, pelanggannya bisa tetap bisa menambah *followers* secara organik. Juga bagaimana cara merawat *followers* agar tidak unfollow.

Saat ini, Karin dan suaminya dibantu oleh enam orang karyawan. Mereka membantu Karin dalam membuat konten, desain, sampai promosi. “Alhamdulillah sudah ada yang membantu. Jadi berapa saja pelanggan yang datang bisa ditangani. Karena dalam sehari bisa mulai dari 100 sampai 1000 pesanan yang masuk,” papar ibu satu orang anak ini.

Karin merupakan alumni MEC angkatan XIII jurusan kuliner bisnis. Meski belajar di bidang kuliner, Karin malah belajar dunia IT setelah lulus. “Karena bekerja di dunia digital ini banyak enakunya. Fleksibel, sehingga saya bisa sambil menjaga anak yang masih balita,” tutup Karin.

- 1 **Klien jasa media sosialnya sampai mancanegara.** Seperti Jepang, Qatar, Mesir, Turki, Malaysia, Singapura, dan Thailand.
- 2 **Karin dan tim melayani semua Jasanya secara remote.** Semua timnya ada di luar kota.

# PENDE- KATAN PERSONAL HASILKAN CUSTOMER LOYAL

**Ahmad Fikrie Fajrie,**  
Owner pasticuan.id,  
MEC Angkatan XV



**B**erbisnis di dunia digital marketing memang menjadi tren terutama bagi generasi milenial dan generasi Z. Mereka yang hidup dekat dengan internet, membuat bisnis ini menjadi ladang yang menjanjikan. Seperti yang dilakukan oleh Ahmad Fikrie Fajrie. Pria yang akrab disapa Fikrie ini sudah menggeluti bisnis digital yang fokus pada optimasi Google Ads kurang lebih selama 3 tahun. Hal ini bermula saat Fikrie mendapat pengarahan dari kakak tingkat di MEC. “Karena dulu saya di MEC Sragen dan ambil jurusan agro industri. Saya diberi pengarahan oleh mentor untuk coba berbisnis di dunia digital saja,” kenangnya.

Setelah lulus, Fikrie sempat mencoba untuk ke Yogyakarta dan memulai usaha bersama temannya. Namun, hasilnya tidak sesuai harapan. “Akhirnya saya kembali belajar dan dibimbing oleh alumni MEC yang sudah ahli di bidang usaha dan digital marketing,” cerita pria kelahiran 1998 ini.

Sejak saat itu, tepatnya saat covid-19 melanda, Fikrie mulai bergerak untuk mencari pelanggan. Salah satu cara yang ia lakukan adalah dengan mencari supplier dan ia beli barang tersebut. “Dengan begitu nanti *supplier* akan tahu kita sebagai pelanggan. Baru dari situ saya lakukan pendekatan lain. Seperti memahami personalnya. Sehingga saya tidak dianggap makelar,” papar pria asli Palembang ini. Baru setelah itu Fikrie akan menjelaskan bahwa dirinya menawarkan jasa digital marketing. Fikrie menjelaskan bahwa dengan begitu customernya ini lebih loyal.

Selama tiga tahun ini, Fikrie pernah mempunyai empat pelanggan. Tapi sampai saat ini ada dua yang paling loyal. “Yang pertama ada supplier jasa angkut. Lalu ada yang menjual meja dan alat berat. Alhamdulillah dari itu sudah bisa menjadi sumber penghasilan yang bisa dibandingkan dengan UMR kota saya,” ceritanya lantang tertawa.

Selain menjadi seorang digital marketing, Fikrie juga aktif mengajar di MEC Palembang. Fikrie menyalurkan ilmunya pada adik tingkatnya melalui mata kuliah digital marketing. Ini juga sebagai bentuk balas jasanya pada MEC yang telah banyak merubah Fikrie jadi pribadi yang lebih baik. “Alhamdulillah, setelah MEC saya jadi lebih paham agama,” tutup Fikrie.

# MUDA, BERDAYA, DAN BERKARYA

Lailatul Komariyah,  
Owner komariyahijab.id,  
MEC Angkatan XV



**I**de bisnis bisa muncul dari apa saja. Salah satunya adalah pengalaman dan mencari solusi dari masalah yang dihadapi. Hal itulah yang membuat Lailatul Komariyah membuat brand hijabnya sendiri. Perempuan yang akrab disapa Illa

ini bercerita saat belajar di Mandiri Entrepreneur Center, dirinya kesulitan mencari jilbab yang sesuai. "Peraturannya kan tidak boleh pakai jilbab yang tipis. Juga harus syari. Padahal harga jilbab syari cukup mahal," kenangnya.

Dirinya pun mulai bercita-cita untuk membuat brand hijab yang memiliki bahan tebal, berkualitas, tapi *affordable*. Hal ini ia wujudkan pada 2020. Illa memulai bisnisnya ini sendiri. Ia bekerjasama dengan konveksi yang bisa memproduksi hijab sesuai dengan yang ia inginkan. "Dalam sebulan bisa order sampai 300 hijab jenis pasmina syari. Dengan harga jual mulai dari Rp 35.000,- sampai Rp 50.000,- saja," ujar perempuan kelahiran 2002 ini. Karena memulai usaha ini sendiri, Illa memanfaatkan teknologi agar ia bisa bekerja dari mana saja.

Salah satunya dengan merekrut admin yang bisa bekerja dari jarak jauh. Illa yang saat ini berdomisili di Solo, memesan hijab dari konveksi di Probolinggo, dan packaging serta dikirim oleh admin di Lumajang. Dan untuk memasarkan, Illa menggunakan media sosial dan marketplace. "Saat ini juga mulai belajar jualan di Tiktok Shop," tambahnya.

Selain itu, Illa juga mulai memproduksi gamis. Alasannya karena banyak teman yang sering menanyakan dimana Illa membeli gamis. Peluang ini diambil dengan cara mencontoh desain gamis yang ada. Lalu meminta bantuan temannya yang seorang penjahit untuk membuat gamisnya. Meski masih muda, Illa tak sungkan untuk saling memberdayakan sesama teman.

Di tengah kesibukannya mengurus bisnis yang dijalankan, ternyata Illa juga bekerja di Yatim Mandiri Solo. "Alhamdulillah juga bisa berkuliah di Institut Darul Quran mengambil jurusan manajemen syariah. Dan sekarang semester empat," tutupnya. Illa adalah satu contoh anak muda yang berdaya dan bisa berkarya. Keberanian dan tekadnya didapat dari pelajaran saat ia di MEC.

# TAK MENYERAH KEJAR CITA-CITA

**Gustiansyah Alfanka,  
Gelandang Tengah Persikota Tangerang,  
MEC Angkatan XIV**

**B**erbeda dengan kebanyakan temannya yang memilih untuk bekerja atau membangun usaha. Gustiansyah Alfanka, alumni MEC angkatan 14, memilih untuk mengejar cita-citanya sebagai pemain sepak bola. Ya, saat ini pria yang akrab disapa Gusti ini berprofesi sebagai pemain sepak bola. Tepatnya bermain di Liga 3 Regional Banten. Meski belum bisa dibilang sebagai pemain profesional, namun ini merupakan salah satu batu loncatan baginya untuk kejenjang yang lebih tinggi.

Gusti memang baru sebagai gelandang tengah Persikota Tangerang. Tapi, jalannya untuk mencapai cita-citanya ini sudah ia pupuk sejak kecil. Sejak SD, dirinya sudah sering mengikuti berbagai turnamen sepak bola. Bahkan, sejak SMP sampai SMA Gusti mengikuti sekolah sepak bola. "Tapi dulu suka sedih saat mau bertanding, karena biasanya kita butuh uang saku dan lainnya. Kadang dulu tidak punya," kenangnya.

Hal itu tak menjadi halangan, Gusti tetap tekun berlatih dan mengikuti turnamen. Sampai akhirnya Gusti masuk MEC. Karena sudah masuk MEC, Gusti sempat berpikiran untuk mencari pekerjaan setelah lulus. Ia pun menjadi salah seorang mentor di MEC Surabaya. "Dalam doa, masih terselip keinginan untuk menjadi pemain bola. Tapi, tetap minta yang terbaik pada Allah SWT," cerita pria asli Lampung ini.

Siapa sangka, pada 2022 jalannya untuk menjadi pemain sepak bola profesional terbuka. Gusti ditawari untuk bermain di Persikota Tangerang. "Saat itu posisi masih kerja di MEC, alhamdulillah semua mendukung untuk saya mengejar cita-cita," ujarnya. Gusti pun mengajukan cuti untuk seleksi. Hasil dari seleksi itu, Gusti diterima oleh Persikota Tangerang.



Tak mudah menjadi seorang pemain sepak bola. Setiap hari, Gusti harus latihan. Yang tentunya melibatkan fisik dan membuatnya lelah. Bahkan dirinya sempat cedera engkel. Sebuah hal yang wajar dan kerap terjadi pada pemain sepak bola. "Alhamdulillah kemarin sempat bermain di final Liga 3 Regional Banten. Meski menjadi runner up, pengalaman ini sangat berarti," cerita pria kelahiran 2000 ini. Bagi Gusti, tak ada jalan yang mudah untuk menggapai cita-cita. Namun semua itu bisa dihadapi karena memiliki bekal mental yang kuat. Hal itu ia dapatkan saat masih belajar di MEC.



# SELALU BERUSAHA MENJADI DESAINER YANG SYARI

**Yatem Elfa Ermayanti,**  
Desainer PT. Anugerah Kubah Indonesia  
MEC Angkatan X



**K**onsistensi adalah salah satu hal yang sulit dilakukan. Namun, jika dilakukan terus akan membuahkan hasil yang baik. Seperti yang dilakukan oleh Yatem Elfa Ermayanti, salah satu alumni MEC angkatan X program studi desain grafis. Setelah lulus dari MEC, dirinya

bekerja sebagai seorang desainer di sebuah perusahaan di Surabaya. Di sanalah perempuan yang akrab disapa Elfa ini belajar tentang desain yang syari.

Setelah dari sana, Elfa sempat berhenti dari dunia desain. Dirinya lebih memilih untuk mengajar les privat. Tapi hal itu tidak berlangsung lama. “Rasanya tetap ingin kembali ke dunia desain,” ujar perempuan kelahiran 1996 ini. Akhirnya, Elfa kembali ke kampung halamannya di Kediri dan bergabung sebagai desainer di PT. Anugerah Kubah Indonesia. Sebuah perusahaan yang fokus dalam pembuatan kubah masjid dan berskala internasional.

Elfa tak mengira bahwa tempatnya bekerja ini juga menerapkan desain yang syari. Seperti tidak menampilkan orang perempuan serta menggunakan unsur yang dilarang dalam agama Islam. “Saya selalu berusaha membuat konten yang tidak menjatuhkan pesaing atau bisnis sejenis,” tambahnya.

Selain itu, Elfa juga menerima jasa freelance desain. Ada yang memang dia bekerja untuk salah seorang temannya. Namun tak jarang Elfa membantu temannya yang butuh jasa desain secara gratis. “Untuk itu saya membeli sendiri aplikasi desain yang bisa digunakan di handphone secara legal. Agar harta yang masuk tetap halal,” ujar perempuan kelahiran 1996 ini.

Saat ini, Elfa tengah merilis buku karyanya yang kedua dengan judul Surat-Surat Lusuh. Buku ini merupakan tulisannya sendiri yang bercerita tentang mengejar mimpi. Sebelumnya, Elfa pernah merilis buku. Namun buku itu merupakan kumpulan cerpen dari pemenang lomba cerpen. “Alhamdulillah akhirnya bisa merilis buku karya sendiri,” tutupnya.

# FOKUS KEMBANG- KAN USAHA PRODUK DIGITAL

**Kunadeun,**  
Owner Pondok Kreatif Tuban,  
MEC Angkatan XIV

“Jika kamu sudah ada di jalan yang benar, jalani saja. Sukses tinggal menunggu waktunya saja.” Itulah sebuah kutipan dari salah seorang dosen MEC yang sampai saat ini masih dipegang teguh oleh Kunadeun, alumni MEC angkatan XIV. “Saya yakin jalan yang saya ambil ini benar sehingga setelah lulus MEC saya belajar lagi di Sintesa,” kenang pria yang akrab disapa Kuna ini.

Setelah itu, Kuna membangun usaha di Yogyakarta bersama beberapa rekannya. Namun usaha itu hanya bertahan selama empat bulan. Dirinya pun memutuskan untuk kembali ke kampung halaman di Tuban, Jawa Timur. Di sana dirinya kembali membangun sebuah bisnis digital yang diberi nama Pondok Kreatif. Usaha ini sudah berjalan selama dua tahun. Di bangun tepat saat pandemi melanda.

Pondok Kreatif melayani berbagai jasa pembuatan *website*, *advertising digital*, hingga pembuatan undangan *online*. “Kadang juga ada yang pesan undangan mulai dari desain sampai



cetaknya,” tambah pria kelahiran 1997 ini. Saat ini, Kuna dibantu oleh lima orang rekannya. Tak semua rekannya ini punya *background* yang akrab dengan dunia digital. Tapi Kuna mau dengan telaten dan sabar mengajari rekan-rekannya ini.

Rata-rata mereka yang bekerja bersama Kuna masih seusianya. Baginya, usia yang masih muda dan masih satu generasi membuat ide-ide yang didapat lebih segar. Kuna dan tim terbiasa membuat website untuk jasa travel. Untuk mendapatkan klien, dirinya mengandalkan iklan dan dibantu promosi via *story* dan status.

Selain itu, Kuna juga mengelola portal berita *online*. Portal ini merupakan kerjasama bersama rekannya yang ada di Tasikmalaya. Baginya, ini merupakan salah satu kelebihan mengelola bisnis digital. “Pekerjaan ini bisa dilakukan sama siapa saja, dari mana saja, dan kapan saja. Sangat fleksibel dan santai,” ujarnya.

# MUDA DAN BERJIWA KEPEMIMPINAN

**Sulton Arif,**  
**Team Leader CV Anugerah Jaya Mandiri (Bebicare Makanan Bayi),**  
**MEC Angkatan XIV**



**S**aat tulisan ini dibuat, usianya belum genap 23 tahun. Tapi, Sulton Arif membuktikan bahwa dengan memiliki jiwa

kepemimpinan yang kuat, dirinya dipercaya menjadi seorang team leader dari CV Anugerah Jaya Mandiri (Bebicare Makanan Bayi). Memang, dirinya tak langsung mendapat posisi ini. Bahkan dirinya memulai dari dapur. “Dulu awal masuk saya ada di bagian produksi. Alhamdulillah setelah setahun saya diangkat sebagai team leader,” kenang pria yang akrab disapa Sulton ini.

Sulton pun tak menyalahi kesempatan emas ini. Karena hal ini merupakan sebuah prestasi dan peningkatan yang cukup pesat. Sebagai team leader, Sulton harus belajar dan menguasai banyak hal. “Termasuk di antaranya adalah sales, marketing, sampai bagaimana administrasi, dan manajemen tim,” papar pria kelahiran 2000 ini.

Saat dipercaya sebagai team leader, Sulton pertama kali ditempatkan di cabang Malang. Namun, yang paling menantang adalah saat dirinya dipercaya untuk membuka cabang baru di Lamongan. “Di sana benar-benar babat alas. Karena belum ada yang mengawali. Jadi saya harus bisa membuka cabang yang berprospek bagus serta membangun tim,” paparnya. Tak disangka, cabang yang ia buka ini mendapat respon

baik dari masyarakat.

Dan yang terbaru, Sulton dipercaya untuk membuka cabang baru di Bandung. Memang produk yang ia jual terlihat sepele, makanan bayi, namun malah banyak tantangannya karena customernya adalah ibu rumah tangga. Salah satu strategi Sulton adalah dengan membekali seluruh timnya dengan *product knowledges* yang baik. Sehingga saat ada orang yang bertanya mengenai apapun, timnya selalu bisa memberi jawaban terbaik. Dan menjadikan customernya percaya untuk menggunakan produk tersebut.

Sulton merupakan alumni MEC angkatan XIV. Saat belajar di MEC, dirinya mengambil jurusan Teknik Informasi. Jauh berbeda dengan pekerjaannya sekarang. Namun, satu hal yang tak pernah disesali Sulton adalah adanya mata kuliah entrepreneur. Sebuah pengalaman berharga dirinya bisa belajar berjualan langsung. “Alhamdulillah sampai saat ini ilmunya masih terus terpakai. Apalagi saat ada momen *direct selling*, saya tetap percaya diri dan yakin saat memasarkan produk,” tutup Sulton.

# BERANI BELAJAR HAL BARU

**Hikma Meirani,**  
Supervisor iFURNHOLIC,  
MEC Angkatan XI

**T**erus mau belajar merupakan salah satu kunci kesuksesan. Seperti yang dialami oleh Hikma Meirani, salah satu alumni MEC angkatan XI. Perempuan yang akrab disapa Hikma ini sudah bekerja di PT. Karyayudha Tiaratama atau yang dikenal dengan iFURNHOLIC selama enam tahun. Saat pertama kali bekerja di sana, Hikma masih menjadi *customer service*. Namun, seiring berjalannya waktu dan dirinya yang mau berkembang, Hikma diangkat sebagai *copywriter*.

Menjadi seorang *copywriter* tentu bukan hal yang mudah. Apalagi, saat di MEC Hikma belajar akuntansi dan administrasi. Hal yang jauh berbeda dari pekerjaannya saat itu. Namun, Hikma terus belajar. Baik secara otodidak maupun dari atasannya. "Saya pribadi yang tidak malu untuk bertanya dan suka hal baru. Jadi bisa mudah belajar dengan siapa saja," jelas perempuan asal Palembang ini.

Setelah menjadi *copywriter* selama setahun, Hikma pun diangkat sebagai *supervisor*. Dengan menjadi *supervisor*, dirinya lebih banyak membawa tanggung jawab. Mulai dari *sales*, *marketing*, *planning*, sampai masih terlibat dalam pembuatan konten instagram. "Menjadi *supervisor* di sini membuat pekerjaan saya jadi lebih universal. Harus bisa berbagai macam pekerjaan. Bahkan harus bisa menganalisa data dari data analyst," paparnya.

Salah satu tantangan yang dihadapi Hikma adalah bagaimana untuk mempertahankan bahkan meningkatkan penjualan. Apalagi menjual



produk furnitur bukan sesuatu yang dibutuhkan orang setiap hari. "Jadi harus terus berinovasi dengan konten agar lebih menarik dan jadi top of mind. Karena sekarang juga banyak usaha sejenis," jelasnya.

Selain bekerja sebagai *supervisor*, Hikma juga berkuliah. Dirinya memilih untuk mengambil di Universitas Terbuka Surabaya jurusan Ilmu Komunikasi. "Saya pilih kuliah di universitas terbuka karena lebih fleksibel. Jadi saya bisa kuliah dan bekerja. Alhamdulillah sekarang sudah semester 8," ujarnya. Belajar di MEC membuat dirinya menjadi pribadi yang lebih berani dan aktif sehingga menjadi kebiasaan positif yang terbawa sampai saat ini.

“Dalam bekerja kita harus berani berinovasi dan berimprovisasi

# TANAM NILAI KEBAIKAN DALAM USAHA

**Kamiliya Fransiska,**  
Owner King Seblak Lumajang  
MEC Angkatan XIII &  
Gen Mandiri Batch 2

Jika kita mau berusaha, Allah pasti tunjukkan jalannya. Seperti Kamiliya Fransiska yang “nekat” membangun usaha seblak saat tidak ada modal. Lalu, Allah tunjukkan jalannya, melalui Gen Mandiri Batch 2.

“Alhamdulillah saya dapat bantuan dari Gen Mandiri sebesar Rp 3.500.000,-. Yang saya pakai untuk membuat gerobak dan membeli peralatan,” cerita perempuan yang akrab disapa Siska ini.

Dalam menjalankan usahanya ini Siska dibantu oleh sang suami. Bagi Siska, berjualan jauh lebih terasa perjuangannya. Tapi juga terasa senangnya. “Karena bisa berkumpul dengan anak dan suami setiap hari,” ujarnya. Siapa sangka usaha yang baru ia tekuni selama 5 bulan ini mendapat respon yang baik dari warga Lumajang. “Tantangannya, memang seblak ini masih jarang di Lumajang, namun sekarang sudah mulai banyak pesaingnya,” tambahnya.

King Seblak menawarkan berbagai varian. Mulai dari seafood, tulang, petol, ceke, sampai seblak komplit. Harganya pun cukup terjangkau, mulai dari Rp 10.000,- sampai Rp 15.000,- saja. “Kalau tambah topping cukup Rp 2000,- per item,” tambahnya. Tak heran jika dalam sehari Siska bisa menjual sampai 50 porsi seblak. Menurutnya, pelanggan utamanya adalah anak-anak sekolah di sekitar Alun-alun Lumajang.

Tak sekadar berjualan, tapi Siska juga ingin menanamkan nilai kebaikan dari usahanya. Setiap Jumat, dirinya berbagi pada para pelanggan. Seperti beli satu gratis satu, atau jika membeli dalam jumlah banyak, ia berikan item gratis juga. “Rasanya senang sekali bisa berbagi



dari usaha sendiri,” ujar perempuan 23 tahun ini. “Selain itu saya juga sering mengadakan Jumat berkah. Berbagi nasi untuk mereka yang membutuhkan di sekitar Alun-alun Lumajang. Saat kita berjualan makanan, paling tidak, mereka yang membutuhkan di sekitar kita juga bisa makan,” paparnya.

Meski belum memiliki pengalaman di dunia usaha, Siska tetap percaya diri. Baginya, pengalaman entrepreneur di MEC membuatnya lebih percaya diri. “Pokoknya yakin saja. Kalau kita jualan pasti ada yang beli. Dan mental ini dibangun saat masih di MEC,” kenang perempuan kelahiran 2000 ini. Siska bersyukur pernah belajar di MEC. “Kalau tidak di MEC, mungkin saya tidak menjadi Siska yang sekarang,” tutupnya.

“ Kita harus yakin saat memulai usaha. Yakin bahwa Allah akan menolong kita,”

# TERUSKAN USAHA KELUARGA YANG SEMPAT MATI

**Rachmad Zikrie,**  
Owner Elzha Advertising Batam.  
MEC Angkatan XV &  
Gen Mandiri Batch 2

**D**ekat dengan dunia desain, percetakan, dan advertising sejak kecil, membuat Rachmad Zikrie tak ragu untuk melanjutkan usaha yang pernah dirintis oleh ayahnya rahimahullah. Elzha Advertising merupakan sebuah usaha digital printing yang pernah dirintis ayah Zikrie pada 2008 silam. Namun usaha ini sempat mati saat sang ayah meninggal.

Meski usaha ini merupakan warisan dari sang ayah, bukan berarti Zikrie bisa langsung menikmati hasilnya. Selama lebih setengah tahun ini, Zikrie masih terus berjuang untuk membangun kembali usaha keluarga yang sempit mati ini. Tentu tak mudah. Zikrie harus memperbaiki banyak mesin yang telah rusak dimakan waktu. "Alhamdulillah saya mendapat bantuan dari Gen Mandiri. Dari situ bisa untuk memperbaiki mesin yang rusak," jelas pria kelahiran 2000 ini.

Dengan mesin-mesin tersebut, Zikrie berusaha semaksimal mungkin menjalankan Elzha Advertising. "Banyak pelanggan yang datang dari kelas UMKM untuk pesan banner, stiker, atau papan nama. Mereka juga banyak yang merupakan pelanggan lama ayah. Jadi saya harus bisa menjaga kualitas yang pernah ayah saya tawarkan dulu," jelas Zikrie.

Bagi Zikrie, sekecil apapun usaha yang ia jalankan, masih lebih baik daripada kerja sebagai bawahan. "Kalau kerja dengan orang, rasanya tidak

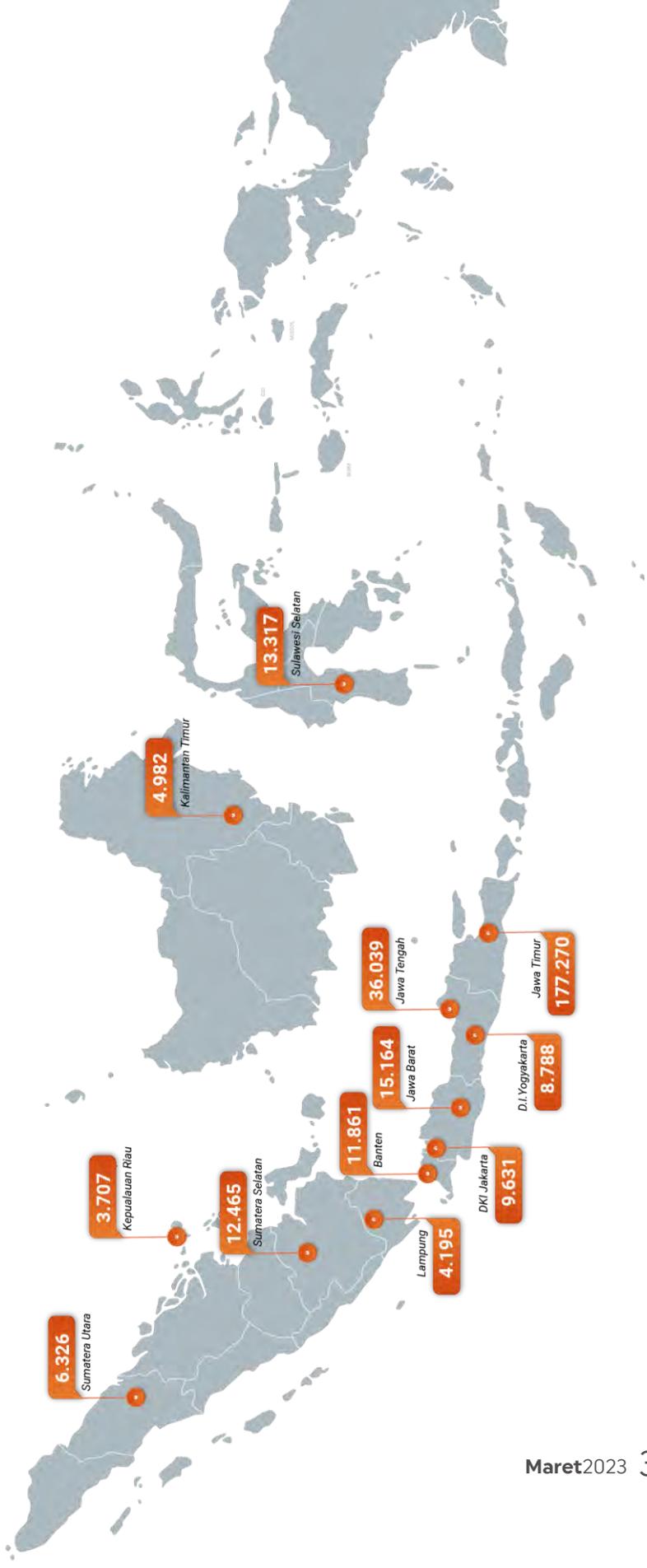


bisa menikmati jerih payah dengan sungguh-sungguh. Kalau usaha sendiri, jadi tahu betapa susahnyanya cari uang," ujar pria asli Padang ini. Dari hasil usahanya ini, Zikrie memanfaatkan untuk kebutuhan keluarga dan biaya sekolah adiknya. Selain itu, Zikrie juga melanjutkan pendidikannya ke jenjang S1. "Saya ambil jurusan manajemen di Universitas Ibnu Sina Batam," tambahnya.

Zikrie merupakan lulusan desain grafis MEC angkatan XV. Baginya, MEC banyak mengajarkan hal baik. Terutama dalam hal kemandirian. "Pikiran saya dibuka, saya bagaikan "dicuci" saat menempuh pendidikan di MEC. Karena itu saya berani untuk membuka usaha sendiri karena jiwa entrepreneur saya sudah dibangun saat di MEC," pungkasnya.

- 1 Saat ini**  
kuliah Jurusan Manajemen  
di Universitas Ibnu Sina Batam
- 2 Pernah**  
menjadi mentor MEC Jakarta

# Peta Sebaran Penerima Manfaat Yatim Mandiri 2022





## Yatim Mandiri Serahkan Laporan Keuangan 2022 ke Baznas



Sebagai bentuk kepatuhan dan ketaatan lembaga yang menghimpun, mengelola dan menyalurkan dana sosial dari masyarakat, Yatim Mandiri serahkan laporan keuangan tahun 2022 ke Baznas Pusat, pada Kamis ini (9/2/2023).

Laporan keuangan tahunan ini diserahkan langsung oleh Pengurus Yatim Mandiri, Tumar kepada Kepala Biro Koordinasi, Kerjasama dan Harmonisasi, Sugianto, bertempat di Kantor Pusat Baznas RI, Matraman Raya No. 134, Jaktim.

Dalam kesempatan tersebut, turut pula hadir, Yusuf Zain selaku Pembina Yatim Mandiri, Andreyas Eko selaku Direktur Utama Yatim Mandiri, didampingi Ketua Pengawas, Bimo Wahyu Wardoyo.

Zainul Bahar salah satu Pimpinan Baznas RI mengapresiasi dan berterimakasih kepada Yatim Mandiri atas dedikasi selama ini dalam mengelola dan menyalurkan dana zakat kepada mustahik

yang membutuhkan, termasuk dalam pelaporan keuangan LAZ Yatim Mandiri.

Sementara itu, Tumar selaku Pengurus Yatim Mandiri menuturkan, pihaknya akan selalu patuh dan taat regulasi dari stakeholder terkait, khususnya dalam pelaporan keuangan lembaga pengelola zakat.

"Ini salah satu kewajiban Yatim Mandiri sebagai Lembaga Amil Zakat Nasional untuk pelaporan keuangan kepada Baznas RI sebagai regulator dan pemegang mandat tertinggi pengelola zakat," tuturnya.

Semoga dengan penyerahan laporan keuangan tahunan ini kepada Baznas, mempertegas bahwa Yatim Mandiri amanah dan terbuka dalam mengelola serta menyalurkan dana umat kepada mustahik.



# Penerimaan dan Penyaluran Bulan Januari 2023 (Dalam Rupiah)

## Penerimaan

Penerimaan Dana Zakat	951.197.418
Penerimaan Dana Infak/Shadaqah	5.507.224.348
Penerimaan Dana Terikat	103.073.865
Penerimaan Dana Wakaf	<b>103.886.151</b>
<b>Total Penerimaan</b>	<b>8.249.548.038</b>
<b>Saldo Bulan Lalu</b>	<b>1.584.166.256</b>
<b>Dana Tersisa</b>	<b>9.833.714.294</b>

## Penyaluran

Program Pendidikan	3.584.739.268
Program Kesehatan & Gizi	213.295.390
Program Dakwah	3.302.690.602
Program Kemanusiaan	46.426.010
Program Ekonomi	81.618.119
<b>Jumlah Penyaluran</b>	<b>7.228.769.389</b>
<b>Sisa Saldo</b>	<b>1.020.778.649</b>

# Pemanfaatan Program Bulan Januari 2023

## PROGRAM EKONOMI

439  
Penerima Manfaat 

### PROGRAM DAKWAH

91.228  
Penerima Manfaat 

### PROGRAM KESEHATAN

2.037  
Penerima Manfaat 

### PROGRAM LPICM

707  
Penerima Manfaat 

### PROGRAM KEMANUSIAAN

3.273  
Penerima Manfaat 

### PROGRAM PENDIDIKAN

20.630  
Penerima Manfaat 

### PROGRAM SUPERGIZIQURBAN

-  
Penerima Manfaat 

# PENERIMAAN PESERTA DIDIK BARU MANDIRI ENTREPRENEUR CENTER

Program Beasiswa Pendidikan Siap Kerja/Wirausaha

Tahun Akademik 2023/2024

## Program Study:

- Akuntansi dan Administrasi Perkantoran
- Manajemen Bisnis
- Desain Grafis
- Administrasi Perkantoran
- Bisnis Digital
- Kuliner
- Otomotif

## Alur Pendaftaran:

- **Pendaftaran:**  
September - 30 Juni 2023
- **Seleksi:**  
01 Mei - 30 Juni 2023
- **Pendidikan:**  
Juli 2023 - Februari 2024



**MEC SURABAYA**  
Jl. Jambangan No. 70 Surabaya

**MEC SRAGEN**  
Desa Jatibatur, Dusun Jatirejo,  
Kec. Gemolong, Sragen

**MEC JAKARTA**  
Jl. Utan Kayu Raya No.64  
Kec. Matraman, Jakarta Timur

**MEC PALEMBANG**  
Jl. Cempaka Putih Srijaya No. 816A,  
Palembang

Link Pendaftaran: [mec.or.id/ppdb](http://mec.or.id/ppdb)

# Training Sholat Khusyuk Bahagia

## Bersama:

1. Drs. H. Abdul Rokib, M.H.I.
2. Yusuf Zain, S.Pd., M.M.

## Khusyuk dalam Sholat

- Membahagiakan kehidupan
- Menghindarkan keluarga dari perilaku kemungkar
- Menyehatkan jiwa & raga

 **Jum'at & Sabtu**  
Selama Bulan Ramadhan

 **Awal Waktu Sholat Ashar**  
(Berjamaah di lokasi Training)  
Sampai Waktu Sholat Magrib



## INFAK: 99K

Mari, raih kedamaian & kebahagiaan di dalam Sholat!

Daftar dan Informasi lebih lanjut hubungi kantor layanan Yatim Mandiri terdekat:  
Surabaya | Jakarta | Bogor | Semarang | Yogyakarta | Malang



# SEGERA DIBANGUN GEDUNG WAKAF

Jl. Gapuro agung Tlogo Kanigoro kab. Blitar

**Gedung akan digunakan sebagai:**

- Sanggar Belajar Anak Yatim
- Taman Pendidikan Al-Qur'an
- Kantor Lembaga Amil

**Donasi Via transfer:**



**325 1803 135**

an. **Yayasan Yatim Mandiri**

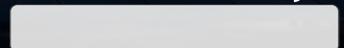
**Tambahkan kode unik 81, contoh Rp50.081,-**



\*gambar gedung adalah  
rencana visualisasi

[www.wakafmandiri.org](http://www.wakafmandiri.org)

 **Info lebih lanjut:**



# Tebar Kebaikan Ramadhan 1444H

Bulan berkah hampir tiba.  
Mari bersiap bersihkan jiwa dan harta.  
Siapkan zakat dan infak terbaik kita!

## Program-program Ramadhan 1444H



**GERSID!**  
Gerakan Bersih Masjid



**Peduli Mualaf**



**Modal Usaha  
UMKM Ramadhan**



**Buka Puasa Ceria**  
untuk keluarga yatim & dhuafa



**Pesantren  
Ramadhan Kreatif**



**Mudik Santri  
Penghafal Al-Quran**



**THR**  
untuk yatim & dhuafa



**Paket Lebaran**  
untuk keluarga yatim, lansia  
dhuafa, difabel, mualaf.



**Khotmil Quran**



**THR Guru**  
Pengajar yatim & dhuafa



**Zakat Fitrah**



**Belanja Bareng Yatim**

