

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kita panjatkan kepada Allah SWT yang telah memberikan berkah dan taufik-Nya dalam merevisi buku panduan Badan Usaha Amal Nasyiatul Aisyiyah (BUANA). Shalawat serta salam semoga tercurah kepada Rasulullah SAW.

Dampak perubahan sosial budaya bagi kehidupan masyarakat timbul dengan berbagai gejala, diantaranya kesenjangan ekonomi dan sosial semakin tajam. Problema kemiskinan yang masih menghimpit masyarakat pada akhirnya berpengaruh pada kualitas hidup terutama perempuan dan anak. Tantangan ini harus dijawab Nasyiah sebagai organisasi yang bergerak di bidang keperempuanan, keagamaan, kemasyarakatan dan pendidikan.

Secara kongkrit Nasyiatul Aisyiyah perlu melakukan peningkatan peran dan fungsi organisasi di bidang ekonomi. Sejak beberapa periode yang lalu dikembangkan BUANA sebagai sarana perjuangan sekaligus bernilai profit. Dua idealisme tersebut menjadi platform gerakan agar seimbang serta tidak salah arah mengarah ke profit semata tetapi juga semangat pemberdayaannya.

Buku panduan ini telah direvisi dan disesuaikan dengan dinamika dunia usaha sekaligus kebutuhan organisasi dan masyarakat, diharapkan dapat menjadi panduan dalam menjalankan usaha Organisasi Nasyiatul Aisyiyah. Pimpinan wilayah, daerah, cabang bahkan ranting dapat merintis dan mengembangkan potensi ekonomi dengan mengoptimalkan pengelolaan sumber daya alam dan sumber daya manusia secara profesional.

Besar harapan dengan direvisinya buku panduan ini akan semakin memantik pendirian dan pengembangan BUANA yang dapat mengantarkan pada kondisi organisasi Nasyiatul Aisyiyah yang mandiri dan berkemanfaatan bagi segenap kader, anggota, dan masyarakat.

Al birru manittaqa

Wassalaamu'alaikum Wr.Wb.

Yogyakarta, Oktober 2013

Norma Sari, S.H.,M.Hum.

Ketua Umum PPNA

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	1
KATA PENGANTAR	2
DAFTAR ISI	3
BAB I PENDAHULUAN	4
BAB II BIDANG GERAK BUANA.....	5
BAB III PERAN DAN STRATEGI BUANA.....	6
BAB IV MANAJEMEN	7
BAB V PENUTUP	8
LAMPIRAN	
DATA BUANA SE –INDONESIA	
PROFIL BUANA	

BAB I PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG

Nasyiatul Aisyiyah (Nasyiah) adalah organisasi putri Muhammadiyah yang memiliki keanggotaan maupun simpatisan yang tersebar di seluruh daerah dan wilayah di Indonesia. Anggota Nasyiah memiliki latar belakang sosial, ekonomi, budaya dan pendidikan. Potensi ini merupakan aset besar yang dimiliki Nasyiatul Aisyiyah. Potensi tersebut perlu dimanfaatkan sebaik-baiknya agar dapat memberikan manfaat yang sebesar-besarnya bagi kepentingan organisasi khususnya, dan masyarakat Indonesia umumnya.

Gerak langkah Nasyiah sangat luas, baik di bidang sosial kemasyarakatan, ekonomi, kesehatan, pendidikan, hukum, serta dakwah dan pengkaderan. Untuk terus menggerakkan sebuah organisasi, diperlukan biaya yang tidak sedikit, sementara sampai saat ini masih banyak wilayah, daerah, cabang hingga ranting Nasyiatul Aisyiyah yang tidak memiliki sumber keuangan yang mandiri. Salah satu langkah yang bisa mendorong kemandirian organisasi Nasyiatul Aisyiyah adalah dengan membangun kemandirian ekonomi organisasi melalui Badan Amal usaha Nasyiatul Aisyiyah (BUANA). Untuk itu, pembentukan BUANA yang sudah berjalan harus terus dilakukan evaluasi dan monitoring secara berkesinambungan.

Dari data yang dimiliki Departemen Ekonomi Pimpinan Pusat Nasyiatul Aisyiyah, secara kuantitas dan kualitas BUANA di wilayah dan beberapa daerah mengalami banyak peningkatan meskipun belum signifikan. Dari tahun ke tahun kesadaran bersama akan pentingnya pemberdayaan ekonomi organisasi Nasyiatul Aisyiyah semakin menunjukkan kemajuan. Hal ini harus menjadi momentum bagi “pemberdayaan ekonomi Nasyiah”.

Nasyiatul Aisyiyah berpandangan bahwa Islam adalah agama yang menempatkan kerja sebagai refleksi keimanan. Banyak yang tidak menyadari bahwa aplikasi iman ke dalam amal perbuatan dapat menimbulkan etos kerja dan rasa tanggung jawab yang besar dalam membangun kejujuran, harmonisasi sosial, serta semangat meraih sukses. Untuk itu, kesadaran berorganisasi, berdakwah, bersosial, tolong menolong dalam kebaikan dan takwa harus terus didengungkan dan ditumbuhi suburkan.

Kesadaran yang sudah terbangun secara individual akan mempunyai daya dorong yang kuat ke arah kesadaran kolektif anggota, sehingga menjadi

kesadaran institusional Nasyiatul Aisyiyah. Dalam konteks inilah, gerakan Badan Amal Usaha Nasyiatul Aisyiyah yang berorientasi pada kemandirian dibangun dengan landasan Islam serta budaya *‘entrepreneurship’* organisasi. Sedangkan pada tingkat aksi, BUANA diwujudkan dalam berbagai bentuk kegiatan yang bercirikan usaha produktif dalam bentuk badan amal usaha. Badan yang dimaksud adalah Badan Usaha dan Amal Nasyiatul Aisyiyah yang disingkat BUANA.

B. PENGERTIAN

BUANA adalah suatu gerakan amal usaha Nasyiatul Aisyiyah guna mendukung tercapainya tujuan organisasi, serta gerakan yang menjadi media dalam merealisasikan program organisasi.

C. LANDASAN

1. Landasan Al-Quran dan Hadits

a. Nilai usaha sebagai ibadah

Ada syarat-syarat yang harus dipenuhi agar usaha kerja kita bernilai ibadah. Berikut syarat-syarat sebagai berikut:

1. Niatkan bekerja sebagai cara mendekatkan diri kepada Allah.
Ibadah memang bukan hanya di tempat ibadah atau saat menjalankan aktifitas ritual. Semua sendi adalah ibadah, termasuk bekerja.
2. Cara yang dilakukan harus benar.

Niat yang benar tapi caranya keliru tak akan bernilai ibadah. Cara bekerjanya harus benar, di tempat yang benar, tidak bertentangan dengan ketentuan-Nya. Meskipun seseorang ikhlas karena Allah tetapi ia bekerja di tempat yang diharamkan atau memproduksi barang dan jasa yang dilarang oleh Sang Pemberi Rezeki maka lelah selama bekerja tak ada nilainya di sisi Allah. Ia hanya memperoleh penghasilan tetapi tidak memperoleh ganjaran. Sungguh rugi, bekerja mencari rezeki tetapi justru menjauh dari Sang Pemberi Rezeki.

Menurut riwayat Al-Baihaqi dalam *‘Syu’bul Iman’* ada empat prinsip etos kerja yang diajarkan Rasulullah. *Pertama*, bekerja secara halal. *Kedua*, bekerja demi menjaga diri supaya tidak menjadi beban hidup orang lain (*ta’affufan an al-*

mas'alah). Kaum beriman dilarang menjadi benalu bagi orang lain. Rasulullah pernah menegur seorang sahabat yang muda dan kuat tetapi pekerjaannya mengemis. Beliau kemudian mengambil kayu bakar dan memikulnya di atas punggung lebih baik dari orang yang mengemis kepada orang kaya, diberi atau ditolak" (HR Bukhari dan Muslim).*Ketiga*, bekerja demi mencukupi kebutuhan keluarga (*sa'yan ala iyalihi*). Mencukupi kebutuhan keluarga hukumnya *farḍlu ain*. Tidak dapat diwakilkan, dan menunaikannya termasuk kategori jihad. Hadis Rasulullah yang cukup populer, "Tidaklah seseorang memperoleh hasil terbaik melebihi yang dihasilkan tangannya. Dan tidaklah sesuatu yang dinafkahkan seseorang kepada diri, keluarga, anak, dan pembantunya kecuali dihitung sebagai sedekah" (HR Ibnu Majah). Tegasnya, seseorang yang memerah keringat dan membanting tulang demi keluarga akan dicintai Allah dan Rasulullah. Ketika berjabat tangan dengan Muadz bin Jabal, Rasulullah bertanya soal tangan Muadz yang kasar. Setelah dijawab bahwa itu akibat setiap hari dipakai bekerja untuk keluarga, Rasulullah memuji tangan Muadz seraya bersabda, "Tangan seperti inilah yang dicintai Allah dan Rasul-Nya". *Keempat*, bekerja untuk meringankan beban hidup tetangga (*ta'aththufan ala jarihi*). Penting dicatat, Islam mendorong kerja keras untuk kebutuhan diri dan keluarga, tetapi Islam melarang kaum beriman bersikap egois. Islam menganjurkan solidaritas sosial, dan mengecam keras sikap tutup mata dan telinga dari jerit tangis lingkungan sekitar sebagaimana disebutkan dalam Surat Al-Hadid: 7 yang artinya "Hendaklah kamu beriman kepada Allah dan Rasul-Nya dan nafkahkanlah sebagian harta yang Allah telah menjadikanmu berkuasa atasnya."

Lebih tegas, Allah bahkan menyebut orang yang rajin beribadah tetapi mengabaikan nasib kaum miskin dan yatim sebagai pendusta-pendusta agama (Qs Al-Ma'un: 1-3). Hal itu karena tidak dikenal istilah kepemilikan harta secara mutlak dalam Islam. Dari setiap harta yang Allah titipkan kepada

manusia, selalu menyisakan hak kaum lemah dan papa. Itulah pekerjaan yang bernilai ibadah dan kelak akan mengantarkan pelakunya ke pintu surga.

3. Usaha harus dilakukan dengan tulus dan gembira

Segala sesuatu yang dilakukan dengan mengeluh dan penuh keterpaksaan tidak akan bernilai ibadah. Jadi bila kita bekerja, namun kita lebih sering terpaksa, mengeluh, bahkan terkadang mencaci perusahaan tempat kita bekerja maka jangan berharap kita mendapat pahala. Kita mungkin mendapat gaji yang utuh tetapi pahala dan keberkahan rezeki akan menjauh dari kita. Karena dengan cara itu kita berpeluang besar mendapatkan keuntungan di dunia dan tempat terhormat di kehidupan akhirat. Dalam surat At-Taubah ayat 105 juga disebutkan yang artinya "Dan katakanlah: berusahalah kamu, maka Allah dan Rasulnya serta orang-orang mukmin akan melihat usahamu, dan kamu akan dikembalikan kepada Allah Yang Maha Mengetahui yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu usahakan."

Selanjutnya dalam Surat An-Nahl 97, Allah juga akan memberikan balasan yang baik bagi orang-orang yang berusaha dan beramal shaleh, yang artinya "Barangsiapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam keadaan beriman. Maka sesungguhnya akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan sesungguhnya akan Kami beri balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan." Begitu juga dengan firman Allah dalam surat Al-Qashash ayat 77 inimeyakinkan kita semua bahwa kita wajib berusaha di dunia.

b. Pentingnya berwirausaha

Indonesia memiliki jumlah penduduk yang besar dan merupakan negara keempat di dunia dengan penduduk terbesar. Sampai dengan tahun 2010, tercatat jumlah penduduk Indonesia adalah sebesar 237,56 juta jiwa (BPS, 2010). Jumlah penduduk yang fantastis dan memiliki potensi yang strategis jika dipandang sebagai potensi pangsa pasar bagi dunia industri. Di samping itu, jika

dilakukan pengelolaan dan pengembangan keterampilannya, SDM Indonesia akan menjadi kekuatan yang besar bagi pembangunan negara dan posisi tawar di mata dunia.

Namun di sisi lain dengan jumlah penduduk yang besar, pemerintah Indonesia kerap menghadapi berbagai permasalahan sosial yang besar yakni dalam penyediaan sarana pendidikan, pangan dan sandang, lapangan pekerjaan dan masalah lainnya. Pertumbuhan penduduk yang terus bertambah setiap tahunnya akan menambah jumlah tenaga kerja sehingga jumlah lapangan pekerjaan yang harus disediakan harus terus ditingkatkan.

Jumlah lulusan SMA dan sarjana dari tahun ke tahun terus meningkat. Namun peningkatan tersebut tidak diiringi oleh pertambahan jumlah lapangan pekerjaan. Menurut data BPS (2010), jumlah pengangguran pada Februari 2010 sebesar 8,59 juta orang. Dari total angkatan kerja sebesar 116,00 juta orang, sekitar 92,60 persennya adalah penduduk yang bekerja. Napitulu (2009) menyatakan bahwasebanyak 82,2 persen lulusan perguruan tinggi bekerja sebagai pegawai. Lulusan perguruan tinggi cenderung menjadi pencari kerja dan sangat sedikit yang menjadi “pencipta lapangan kerja”.

Masa tunggu lulusan perguruan tinggi untuk mendapatkan pekerjaan adalah selama enam bulan hingga tiga tahun dan hal ini menyebabkan terjadinya pengangguran terdidik yang tidak terhindarkan. Sebagian besar lulusan merasa tidak siap untuk membuka lapangan pekerjaan bagi dirinya sendiri atau menjadi wirausahawan. Padahal, Limbong (2010) menyatakan bahwa peranan para wirausahawan pada suatu negara yang sedang berkembang tidak dapat diabaikan terutama dalam melaksanakan pembangunan.

Suatu bangsa akan berkembang lebih cepat apabila memiliki para wirausahawan yang dapat berkreasi serta melakukan inovasi secara optimal yaitu mewujudkan gagasan-gagasan baru menjadi kegiatan yang nyata dalam setiap usahanya. McClelland dalam Ciputra (2008) menyatakan bahwa agar suatu negara bisa menjadi makmur dibutuhkan minimum 2% jumlah wirausaha dari total jumlah penduduknya. Amerika Serikat pada tahun 2007 telah memiliki 11,5% jumlah wirausaha, Singapura telah memiliki 7,2%

wirausaha sampai pada tahun 2005 sementara Indonesia diperkirakan hanya memiliki 0,18% wirausaha atau sekitar 440.000 orang dari yang seharusnya berjumlah 4,4 juta orang.

Pengaruh pendidikan kewirausahaan selama ini telah dipertimbangkan sebagai salah satu faktor penting untuk menumbuhkan dan mengembangkan hasrat, jiwa, dan perilaku berwirausaha di kalangan generasi muda (Kourilsky dan Walstad, 1998). Sikap, perilaku dan pengetahuan mereka tentang kewirausahaan akan membentuk kecenderungan mereka untuk membuka usaha-usaha baru di masa mendatang (Nurul Indarti et al., 2008).

Kewirausahaan merupakan pilihan yang tepat bagi individu yang tertantang untuk menciptakan kerja, bukan mencari kerja. Kegiatan kewirausahaan dapat membantu perekonomian menjadi lebih baik. Masyarakat yang menekuni bidang wirausaha seperti ini akan menciptakan banyak peluang kerja sehingga menyerap banyak tenaga kerja. Hal lain adalah peran kewirausahaan yang sangat besar tidak hanya pada masyarakat pada umumnya. Pemerintah, lembaga non profit, dan LSM, organisasi sosial, serta perusahaan swasta juga memerlukan kewirausahaan, atau disebut sebagai intrapreneurship, yaitu *enterpreunership* yang ada dalam organisasi, misalnya Mustika Ratu dan Grup Jawa Pos.

Kewirausahaan memiliki empat manfaat sosial:

1. Memperkuat Pertumbuhan Ekonomi.
Dengan kewirausahaan, diharapkan dapat menciptakan lowongan pekerjaan baru bagi masyarakat. Contohnya dalam bidang elektronika yang berdiri kurang dari 5 tahun akan lebih menciptakan pekerjaan daripada perusahaan yang sudah berdiri lebih dari 20 tahun. Dengan meningkatnya penciptaan peluang atau lapangan pekerjaan baru akan meningkatkan pertumbuhan ekonomi suatu negara.
2. Meningkatkan Produktivitas.
Yaitu kemampuan untuk menghasilkan lebih banyak barang dan jasa dengan tenaga kerja dan input lain yang lebih sedikit. Fungsi wirausaha adalah menjalankan aset organisasi untuk mendesain,

menguji dan menghasilkan produk baru menciptakan teknologi, produk dan jasa baru.

3. Teknologi, Produk, dan Jasa baru.

Kewirausahaan memainkan peran penting dalam memajukan perubahan teknologi, produk dan jasa inovatif. Contoh usaha inovatif yang dihasilkan dari kewirausahaan misalnya: penemuan radio FM, penisilin, mesin fotocopy, bolpoin, handphone, komputer, laptop, dan lain-lain. Kewirausahaan juga menciptakan revolusi industri pada abad kedelapan belas, yaitu industri penenunan kain dari kapas di Inggris yang awalnya diimpor dari India. Karena kapasitas mesin terbatas, maka kuantitas kain yang dihasilkan tidak maksimal. Proses yang panjang dari penenunan kain tersebut pada akhirnya menciptakan suatu mesin pintal yang meningkatkan kapasitas produksi.

4. Mengubah dan Meremajakan Pasar.

Dengan globalisasi akan menciptakan pasar baru yang sebelumnya tidak mendapat perhatian dari pengusaha lain. Contohnya pasar komputer yang awalnya dikuasai oleh IBM mendapat pesaing dari Microsoft serta Apple. Dahulu Nokia dan Sonny Ericson berjaya sekarang Samsung dan Apple yang berjaya bahkan Blackberry pun melemah.

c. **Pentingnya kemandirian umat dalam bidang ekonomi**

Pemberdayaan ekonomi umat merupakan upaya untuk membangun daya masyarakat dengan mendorong, memotivasi, dan membangkitkan kesadaran akan potensi ekonomi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya. Keberdayaan masyarakat adalah unsur dasar yang memungkinkan suatu masyarakat bertahan. Dalam pengertian yang dinamis, yaitu mengembangkan diri dan mencapai kemajuan.

Dalam membahas mengenai perekonomian umat, ada beberapa kemungkinan yang perlu diperhatikan. Ekonomi umat itu hampir identik dengan ekonomi pribumi Indonesia. Sementara itu umat Islam sendiri merupakan 87% dari total penduduk. Konsekuensi dari pengertian ini adalah bahwa jika dilakukan pembangunan

nasional yang merata secara vertikal maupun horisontal, maka hal ini berarti juga pembangunan kepada perekonomian umat Islam.

Yang dimaksud perekonomian umat itu adalah sektor-sektor yang dikuasai oleh muslim-santri. Batasan ini mempunyai masalah tersendiri, karena sulit membedakan mana yang Islam dan mana pula yang abangan. Arti ekonomi umat yang lain adalah badan-badan yang dibentuk dan dikelola oleh gerakan Islam. Jadi pemberdayaan ekonomi umat, berarti upaya untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan masyarakat Islam dari kondisi tidak mampu, serta melepaskan diri dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan ekonomi. Dengan kata lain, sebagai upaya membangun kemandirian umat di bidang ekonomi.

Tanpa kemandirian ekonomi, umat Islam itu akan selalu dipermainkan orang lain, diperbudak, dan dimanfaatkan untuk keperluan mereka dan juga Islam tidak akan memiliki harga diri, padahal Allah sudah menetapkan harga diri itu kepada umat Islam sebagaimana dalam surat Al- Munafiqun: 8 yang artinya "Harga diri itu hanyalah bagi Allah, bagi rasulnya, dan orang-orang yang beriman". Ketika umat Islam hanya sebagai konsumen, dan masih mengandalkan produk-produk buatan luar/impor, maka susah bagi umat Islam itu sendiri untuk bangkit dan berdiri dari keterjatuhannya. Hal itu menunjukkan betapa pentingnya kemandirian umat, khususnya dalam bidang ekonomi.

d. **Pentingnya peran organisasi dalam mensejahterakan anggota**

Organisasi pada dasarnya digunakan sebagai tempat atau wadah dimana orang-orang berkumpul, bekerjasama secara rasional dan sistematis, terencana, terorganisasi, terpimpin dan terkendali, dalam memanfaatkan sumber daya (uang, material, mesin, metode, lingkungan), sarana-parasarana, data, dan lain sebagainya yang digunakan secara efisien dan efektif untuk mencapai tujuan organisasi. Agar tujuan organisasi dan tujuan individu dapat tercapai secara selaras dan harmonis maka diperlukan kerjasama dan usaha yang sungguh-sungguh dari kedua belah pihak baik pengurus organisasi maupun anggota organisasi untuk bersama-sama berusaha saling memenuhi kewajiban masing-masing secara

bertanggung jawab. Untuk itu dengan adanya BUANA ini, diharapkan bisa menghasilkan sesuatu hal yang bernilai ekonomi, yang dengan itu, sekaligus bisa membuka lapangan kerja baik bagi anggota ataupun pengurus Nasyiah sehingga para anggota merasakan manfaat lain di dalam berorganisasi. Meski manfaat tidak selalu harus bernilai materi, kesejahteraan anggota bisa didapatkan dalam hal lain yaitu selain mendapatkan ilmu, informasi, jaringan usaha juga pengalaman yang berharga bagi anggota Nasyiah.

e. **Contoh Rasulullah dalam keberhasilan berwirausaha.**

Teladan paling nyata dalam keberhasilan berwirausaha adalah Nabi Muhammad SAW. Beliau adalah seorang entrepreneur handal. Pada umur 8 tahun 2 bulan Muhammad muda sudah hidup mandiri dari jerih payahnya sebagai pengembala kambing dan itu terus berkembang hingga ia berusia 12 tahun. Tepat usia 12 tahun itulah, Muhammad muda sudah melakukan perjalanan sebagai kafilah pedagang. Ia untuk pertama kalinya melakukan perjalanan dagang ke luar negeri (Syiria). Setelah itu, ia sering melakukan perniagaan ke luar negeri, seperti ke Lebanon, Yaman, dan Jarosah. Antara kurun waktu 13 tahun (sejak usia 12 sampai 25 tahun), Muhammad muda telah melakukan 18 kali perjalanan ke luar negeri dengan membawa keuntungan yang luar biasa melimpah. Bisnisnya maju pesat. Tersohorlah ia sebagai eksekutif muda berbakat yang memiliki kredibilitas di atas rata-rata. Di Jazirah Arab saat itu kisah Muhammad beredar menjadi buah bibir (*word of mouth*), Muhammad sang terpercaya dengan gelar Al-Amin.

Dibalik kisah sukses Nabi Muhammad yang perlu digarisbawahi di sini adalah cara Muhammad menjadi kaya, cara beliau kaya ternyata benar-benar berangkat dari nol, dari kerja keras, dari kepercayaan yang dikumpulkannya sedikit demi sedikit, dari keuletan luar biasa, dari kesungguhan tanpa mengenal menyerah dan putus asa. Dengan begitu, kekayaan Muhammad bukan karena warisan, tetapi karena usaha dan kejujurannya.

Dalam dunia bisnis, sifat-sifat yang ada pada Muhammad sesungguhnya merupakan aset yang tiada nilainya. Kejujurannya, kepribadiannya yang menyenangkan, pandai bernegosiasi, tanggung

jawab, juga ketekunannya, semua itu merupakan pilar-pilar utama yang harus dimiliki oleh seorang wirausahawan. Sebagai pelaku bisnis dan juga seorang Rasul, Muhammad SAW tak henti-hentinya menghimbau umatnya untuk berwirausaha guna mencari rizki Allah yang halal. Islam mengajarkan bahwa rizki tak bisa ditunggu, tetapi, rizki harus dicari; atau lebih pasnyadijemput. Tuhan menurunkan rizki sesuai dengan usaha yang dilakukan manusia. Seberapa besar manusia mencurahkan pikiran dan tenaga, sebesar itu pula Tuhan menurunkan karunianya. Hal ini sesuai dengan surat Al-Jumuah ayat 10 yang artinya “Apabila telah ditunaikan shalat maka bertebaranlah kamu di muka bumi dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah sebanyak-banyaknya agar kamu beruntung”.

Mencermati kata per kata dari ayat di atas, maka kita akan menemukan dua kata kunci yang teramat penting, “bertebaranlah” dan “carilah”. “Bertebaranlah”, sesungguhnya bisa diartikan dengan membangun jaringan yang bisa ditemukan dimana-mana; misalnya di internet, tempat perkumpulan atau lainnya. Sedangkan “carilah” bisa diartikan dengan sebuah riset yang perlu dilakukan sebelum memulai bisnis atau pekerjaan, terlebih pada sebuah produk baru.

2. Landasan Konstitusional

Kedudukan BUANA dalam struktur di Nasyiatul Aisyiyah adalah sebagaimana diatur dalam Anggaran Dasar Nasyiatul Aisyiyah, BAB V Bagian ke 4 Pasal 20:

1. Badan adalah unsur pembantu pimpinan yang mempunyai tugas membantu pelaksanaan program operasional
2. Badan berada di bawah koordinasi departemen
3. Badan dibentuk oleh Pimpinan Wilayah dan Pimpinan Daerah, Cabang dan Ranting.
4. Ketentuan tentang badan diatur dalam Anggaran Rumah Tangga Selain itu BUANA didasarkan pada Anggaran Rumah Tangga Nasyiatul

Aisyiyah, BAB VIII Bagian Keempat pasal 45, yaitu:

1. Badan adalah unsur Pembantu Pimpinan yang bertujuan membantu pelaksanaan tugas operasional departemen.
2. Badan dapat berbentuk amal usaha.
3. Badan dibentuk oleh departemen.

4. Badan bertanggung jawab atas pelaksanaan tugas operasional departemen sesuai dengan bidang masing-masing.
5. Badan bertanggung jawab kepada departemen.

Berdasarkan ketentuan diatas maka pembentukan BUANA diselenggarakan oleh departemen Ekonomi di tingkat Wilayah dan Daerah dan bila memungkinkan di tingkat cabang.Sedangkan secara teknis operasional departemen dapat menunjuk secara personal maupun tim teknis dalam perintisan dan pengelolaannya.

C. Tujuan BUANA

Tujuan BUANA adalah:

1. Meningkatkan sumberdaya perempuan dalam pengembangan dan pemberdayaan masyarakat guna mencapai kesejahteraan jasmani dan rohani sesuai sasaran gerakan Nasyyatul Aisyiyah.
2. Menghimpun, mengelola, dan mengembangkan potensi organisasi di masing-masing daerah dengan berbagai latar belakang budaya, sosial,ekonomi dan pendidikan untuk memperkuat kemandirian ekonomi dan peran Nasyyatul Aisyiyah di masyarakat
3. Mendukung tujuan organisasi dalam mewujudkan gerakan amal dan usaha produktif.

D. Target Pendirian BUANA

Terbentuknya BUANA diharapkan mampu:

1. Memberikan manfaat yang sebesar besarnya bagi organisasi, anggota dan masyarakat sekitar.
2. Menjadi fasilitator bagi kegiatan pengembangan potensi organisasi yang produktif , terencana, berkesinambungan dan mandiri.
3. Mewujudkan alternatif lapangan usaha/kerja baik untuk para kader Nasyyah maupun masyarakat pada umumnya yang berada di daerah sekitar pendirian BUANA.
4. Terbentuknya jaringan usaha antara para kader Nasyyah dan simpatisan di daerah sekitar lokasi BUANA

BAB II BIDANG GERAK BUANA

Bidang gerak BUANA meliputi semua aspek. Semua kegiatan dapat berkaitan dengan bidang ekonomi baik bidang kemasyarakatan, pendidikan, sosial, komunikasi dan informasi, serta dakwah dan pengkaderan. Semua bidang ini dapat diterjemahkan dalam bentuk program-program pemberdayaan ekonomi.

1. Bidang Ekonomi.
Misalnya penguatan dan perluasan usaha kecil dan menengah, BMT, koperasi, lembaga keuangan lainnya yang berbasis teknologi waserda dan bentuk usaha lainnya.
2. Bidang Sosial.
Contohnya Family Learning Center (FLC) atau Pusat Belajar Keluarga. Didalamnya dapat berupa pusat layanan remaja,konsultasi keluarga, training pra-nikah, kesehatan reproduksi dll.
3. Bidang Kaderisasi
Mengadakan pelatihan-pelatihan yang dibutuhkan masyarakat dengan mengutamakan profesionalisme,training *leadership*, dan training caleg.
4. Bidang Pendidikan,
Menciptakan kepedulian masyarakat (*creative caring communities*) dengan mendirikan PAUD, mengadakan pelatihan guru dan fasilitator untuk daerah terpencil/perbatasan,pelatihan *lifeskill*, taman bacaan, taman penitipan anak,dan Taman Pendidikan Al-Qur'an
5. Bidang Dakwah
Konsultasi agama, buletin dakwah,membuat tim da'iyah yang mampu menembus media elektronik Radio,TV lokal masing-masing daerah,maupun nasional, serta advokasi anak di wilayah lokalisasi.
6. Bidang Kominmas
Misalnya dengan mendirikan sekolah virtual (kursus-kursus IT), pelatihan *Public Relation*, *Master of Ceremony*, pelatihan jurnalistik, membuat bulletin dan majalah, serta pengelolaan website.

BAB III PERAN DAN STRATEGI BUANA

A. Peran BUANA

BUANA antara lain:

1. BUANA sebagai sebuah institusi berperan untuk menggali, menumbuhkan dan mengembangkan potensi dan sumberdaya yang dimiliki Nasyiatul Aisyiyah di berbagai bidang diharapkan sebagai salah satu solusi untuk menyelesaikan persoalan di bidang sosial dan ekonomi.
2. BUANA sebagai metode pemberdayaan dan pengembangan masyarakat, dan sebagai sasaran dakwah Nasyiah.
3. BUANA sebagai gerakan ekonomi Nasyiatul Aisyiyah ikut membantu program pemerintah dalam penanggulangan kemiskinan dengan membuka lapangan kerja bagi masyarakat, sehingga masyarakat bisa mandiri dan memiliki penghasilan.
4. BUANA diharapkan dapat menghasilkan pendapatan (*income*) untuk mendukung kelangsungan hidup organisasi.

B. Strategi Perintisan dan Pengembangan BUANA

Untuk membangun dan mengembangkan BUANA, dibutuhkan analisis sumber daya lokal, analisis kelayakan usaha, dan pilihan sumber daya manusia. Berikut penjelasan proses perintisan dan pengembangan BUANA.

1. Analisis Sumber Daya lokal

Negeri ini diberi anugerah dengan aneka macam sumberdaya alam dan budaya dari Sabang sampai Merauke. Setiap Pimpinan Wilayah dan Daerah memiliki keunikan dan keunggulan masing-masing. Dalam merintis berdirinya BUANA perlu menganalisa ciri khas, sumber daya lokal dan keunggulan daerah masing masing.

Sumber daya lokal Indonesia sangat beragam. Diseluruh wilayah Indonesia banyak sekali tumbuh tanaman obat dan kayu karena wilayah hutan Indonesia adalah hutan tropis sehingga memungkinkan tanaman dan pohon tertentu tumbuh dengan baik. Potensi wisata air dan kuliner yang sangat beraneka ragam, dapat menjadi usaha yang menjanjikan. Sudah saatnya wilayah dan daerah tidak menjual bahan baku saja, namun menjual barang setengah jadi atau barang jadi yang mempunyai nilai ekonomis yang lebih tinggi. Menciptakan alat produksi

juga menjadi peluang sehingga para pengusaha tidak perlu lagi mengimpor alat-alat produksi.

2. Analisis kelayakan usaha.

Analisis kelayakan usaha dapat dilakukan dengan proses pemilihan bentuk usaha dan amal, analisis pasar, gaya hidup dan pilihan lokasi. Berikut proses analisis kelayakan usaha.

a. Pilihan Bentuk Usaha dan Amal

Pilihan bentuk BUANA diupayakan berorientasi pada layanan untuk penguatan ekonomi. Bertujuan mewujudkan perluasan dan pengembangan potensi usaha anggota Nasyiatul Aisyiyah, simpatisan, keluarga besar persyarikatan serta masyarakat umum di sekitar lokasi BUANA sehingga berakibat pada pengembangan dan perluasan usaha/kerja, khususnya bagi sumberdaya perempuan.

Dalam menentukan bentuk usaha, kita bisa belajar dari organisasi Muhammadiyah dan 'Aisyiyah yang sudah matang dan berpengalaman. Bahwa amal usaha yang paling mampu bertahan adalah amal usaha di bidang pendidikan dan kesehatan, contohnya universitas, sekolah, PAUD, klinik, rumah sakit dll. Kini juga sudah bertambah lagi amal usaha lain yaitu di bidang jasa keuangan berupa pendirian BMT di berbagai daerah. Analisa ini bisa dijadikan acuan untuk menentukan jenis usaha apa yang akan dibidik oleh Nasyiatul Aisyiyah.

Tetapi tidak menutup kemungkinan usaha-usaha lain diluar bidang pendidikan dan kesehatan serta jasa keuangan tidak akan bertahan. Untuk itu, dalam menganalisa bentuk usaha yang tepat, perlu diadakan studi banding ke berbagai daerah, untuk melihat perkembangan BUANA yang paling berhasil agar bisa menjadi *pilot project* di daerah lain, disamping juga melihat potensi sumber daya alam dan manusia di setiap daerah.

b. Analisis pasar

Pada dasarnya, analisa pasar dilakukan untuk mengetahui seberapa besar potensi pasar yang bisa dimanfaatkan oleh pengusaha untuk mendapatkan keuntungan. Dengan bahasa yang lebih sederhana, fokus utama analisa ini adalah pasar dan peluang. Setiap

pasar mempunyai peluang tersendiri dan peluang itu bisa bermanfaat hanya jika dimanfaatkan sebaik mungkin.

Sebagian besar pengusaha pasti selalu tertarik dengan suatu konsep bisnis yang menawarkan peluang yang sangat besar. Namun, peluang tersebut tidak bisa dilihat sekilas karena peluang adalah sesuatu yang abstrak. Hanya dengan melakukan analisa yang komprehensif, pengusaha bisa menemukan peluang atau potensi tertentu dari suatu bisnis.

Analisa pasar dilakukan untuk menemukan peluang bisnis dan potensi yang bisa dimanfaatkan. Besarnya potensi tersebut bisa diukur dengan berbagai faktor, terutama penerimaan konsumen terhadap suatu produk atau jasa di wilayah tertentu. Bisnis bisa berjalan selama masih ada konsumen yang mau membeli produk atau jasa tertentu untuk memenuhi kebutuhan mereka.

Produk atau jasa keuangan disediakan oleh pebisnis untuk memenuhi kebutuhan ini. Analisa pasar adalah faktor penting yang tidak boleh dilewatkan sebelum melakukan usaha tertentu. Hasil dari analisa tersebut akan sangat berguna untuk mengetahui seberapa besar potensi bisnis yang ada dan berapa lama suatu bisnis bisa bertahan. Potensi ditentukan dari berbagai faktor seperti jumlah konsumen yang mungkin berminat terhadap produk atau jasa keuangan tertentu, gaya hidup, dan kebutuhan mereka.

Daerah dengan kepadatan penduduk yang tinggi mempunyai potensi bisnis yang luar biasa. Kota-kota besar selalu menjadi tempat yang ramai karena adanya perputaran uang yang terus berjalan setiap hari. Selain itu, pebisnis bisa memanfaatkan peluang yang besar ini untuk menawarkan produk atau jasa, tetapi mereka harus siap menghadapi persaingan pasar yang cukup ketat.

c. **Gaya Hidup**

Gaya hidup juga bisa menjadi potensi tersendiri yang bisa dimanfaatkan. Gaya hidup memang disesuaikan dengan karakteristik atau kepribadian setiap individu, dan setiap orang mempunyai standar tersendiri. Mereka juga lebih tertarik membeli produk atau jasa tertentu untuk memenuhi gaya hidup, meskipun produk tersebut belum tentu berguna. Contoh usaha gaya hidup yang bisa dicoba adalah salon muslimah, penjualan baju Muslim, dll. Pengusaha juga

bisa memanfaatkan kebutuhan hidup sebagai peluang bisnis. Kebutuhan jauh lebih penting daripada gaya hidup dan setiap orang rata-rata mempunyai kebutuhan yang sama.

d. **Pilihan lokasi**

Pemilihan lokasi suatu organisasi atau perusahaan akan mempengaruhi risiko dan keuntungan perusahaan tersebut secara keseluruhan. Hal ini mengingat lokasi sangat mempengaruhi biaya tetap maupun biaya variabel, baik dalam jangka menengah maupun jangka panjang. Sebagai contoh, biaya transportasi saja bisa mencapai 25% harga jual produk dan hal ini tergantung kepada produk dan tipe produksi atau jasa yang diberikan. Hal ini berarti bahwa seperempat total pendapatan perusahaan mungkin dibutuhkan hanya untuk menutup biaya pengangkutan bahan mentah yang masuk dan produk jasa yang keluar dari perusahaan (Heizer dan Render, 2004: 410).

Memilih lokasi yang tepat berarti menghindari sebanyak mungkin efek-efek negatif yang mungkin timbul dan mendapatkan lokasi yang memiliki paling banyak faktor-faktor positif. Sekali organisasi menentukan letak lokasi usahanya untuk beroperasi di suatu daerah tertentu, maka akan banyak biaya yang timbul dan sulit untuk dikurangi. Tanpa perencanaan lokasi yang tepat, perusahaan dapat membuat kesalahan-kesalahan dalam pemilihan lokasi. Suatu perusahaan mungkin memilih lokasi tanpa mempertimbangkan ketersediaan tenaga kerja di daerah tersebut, dan beberapa bulan setelahnya perusahaan menghadapi masalah tenaga kerja. Faktor-faktor penting yang dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi masing-masing perusahaan berbeda. Bagi suatu perusahaan mungkin faktor terpenting adalah dekat dengan pasar. Tetapi mungkin yang lebih penting bagi perusahaan lain adalah karena tenaga kerja.

Di dalam bukunya, Hani Handoko (2000) menyebutkan faktor-faktor yang secara umum perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha adalah sebagai berikut:

1. **Lingkungan masyarakat.** Ketersediaan masyarakat suatu daerah menerima segala konsekuensi, baik konsekuensi positif maupun negatif didirikan suatu usaha di daerah tersebut merupakan suatu syarat penting.

2. **Kedekatan dengan pasar.** Dekat dengan pasar akan membuat perusahaan dapat memberikan pelayanan yang lebih baik kepada para langganannya, dan sering mengurangi biaya distribusi.
3. **Tenaga kerja.** Di manapun lokasi perusahaan, harus mempunyai tenaga kerja, karena itu cukup tersedianya tenaga kerja merupakan hal yang mendasar.
4. **Kedekatan dengan bahan mentah dan supplier.** Apabila bahan mentah berat dan susut cukup besar dalam proses produksi maka perusahaan lebih baik berlokasi dekat dengan bahan mentah, misal pabrik semen, kayu, kertas, dan baja. Tetapi bila produk jadi lebih berat, besar, dan bernilai rendah maka lokasi dipilih sebaliknya. Begitu juga bila bahan mentah lekas rusak, seperti perusahaan buah-buahan dalam kaleng, lebih baik dekat dengan bahan mentah. Lebih dekat dengan bahan mentah dan parapenyedia (*supplier*) memungkinkan suatu perusahaan mendapatkan pelayanan supplier yang lebih baik dan menghemat biaya pengadaan bahan.
5. **Fasilitas dan biaya transportasi.**
6. **Sumber daya alam lainnya.**

3. Pilihan SDM

1. Tenaga pengelola BUANA dipilih dan ditetapkan sepenuhnya oleh Pimpinan Nasyyatul Aisyiyah di semua tingkatan
2. Pilihan tenaga pengelola berorientasi pada asas profesionalitas, efisiensi, dan efektif.
3. Diharapkan karyawan mempunyai rasa memiliki dan kesetiaan untuk memelihara serta mengembangkan amal usaha tersebut sebagai bentuk pengabdian kepada Allah dan berbuat kebajikan kepada sesama. Sebagai karyawan dari BUANA tentu tidak boleh terlantar dan bahkan berhak memperoleh kesejahteraan dan memperoleh hak-hak lain yang layak tanpa terjebak pada rasa ketidakpuasan, kehilangan rasa syukur, melalaikan kewajiban dan bersikap berlebihan.

BAB IV MANAJEMEN

A. Manajemen Perintisan BUANA

Pada masa perintisan minimal melalui tahapan proses, yaitu :

1. Tahap Persiapan
 - a. Identifikasi usaha yaitu mengidentifikasi jenis-jenis usaha yang akan dilaksanakan.
 - b. Inventarisasi jenis-jenis usaha yaitu menginventaris jenis-jenis usaha yang mungkin dapat dilakukan.
 - c. Prioritas usaha yaitu dengan membuat skala prioritas untuk menentukan usaha yang akan dilaksanakan.
 - d. Bentuk dan mendirikan BUANA
2. Tahap Pelayanan dan Operasional
Pada tahap ini telah terbentuk BUANA dan telah ditentukan pengelolanya sehingga kegiatan usaha sudah berjalan.
3. Tahap Evaluasi
Tahap evaluasi merupakan proses akhir dari masa perintisan yang berfungsi sebagai alat kontrol atau penilaian apakah usaha tersebut masih dapat dilanjutkan atau tidak. Hal ini dapat dilihat dari laba/rugi usaha tersebut. Keseluruhan tahapan kerja tersebut dialokasikan untuk waktu putaran selama maksimal 2 (dua) tahun. Setelah dilakukan evaluasi maka perlu ditindak lanjuti untuk tahap pematapan dan pengembangan BUANA, guna mencari dan menetapkan bentuk BUANA yang lebih mantap sesuai dengan tuntutan potensi, peluang dan kesempatan yang telah diciptakan maupun yang tersedia.

B. Manajemen Pengelolaan

Manajemen Pengelolaan BUANA ditetapkan dengan berorientasi pada asas manajemen profesional, yaitu menerapkan pola:

1. Perencanaan secara bertahap mulai dari layanan kegiatan berskala kecil/ sederhana.
2. Pengorganisasian para tenaga pelaksana harian yang secara tegas terpisah, baik sistem maupun personilnya dengan personil PW/PD Nasyyatul Aisyiyah.

3. Pelaksanaan layanan secara efektif dan efisien, serta pengawasan, pengendalian dan pelaporan secara periodik setiap 3 (tiga) bulan sekali.

C. Manajemen Pengawasan

1. Pengawas dibentuk dan bertanggungjawab kepada Pimpinan Nasyiatul Aisyiyah dengan posisi sebagai dewan pengawas dalam BUANA tersebut dengan masa jabatan 2 tahun.
2. Bentuk pengawasan bersifat fisik maupun non fisik terhadap operasional BUANA.
3. Pengawasan dilakukan minimal setiap 1 (satu) minggu atau disesuaikan dengan ketetapan bersama.
4. Fokus pengawasan tertib pencatatan administrasi dan keuangan, omset usaha, kinerja tenaga pelaksana harian BUANA, dan kepuasan konsumen/pelanggan.

D. Manajemen Pengendalian

1. Pengendali kegiatan BUANA adalah pengelola atau manajer pelaksana harian.
2. Bentuk pengendalian berupa penilaian terhadap realisasi pencapaian target kerja dengan rencana awal.
3. Periode pengendalian setiap 7 (tujuh) hari atau disesuaikan dengan kesepakatan bersama.
4. Fokus pengendalian berupa proses pelayanan, pencapaian target omset usaha, biaya-biaya operasional dan kepuasan konsumen/pelanggan.

E. Manajemen Pelaporan

1. Pelapor adalah Pimpinan Daerah Nasyiatul Aisyiyah (pengawas) bersama pengelola/manajer pelaksana harian BUANA.
2. Penerima laporan Pimpinan Wilayah Nasyiatul Aisyiyah dan investor/donator.
3. Bentuk laporan dibuat tertulis secara standar disertai foto-foto kegiatan BUANA.
4. Periode Pelaporan dilakukan setiap 3 (tiga) bulan atau sesuai dengan kesepakatan.
5. Fokus Pelaporan
 - a. Realisasi pencapaian target omset pelayanan BUANA.

- b. Laba atau rugi sementara pertiga bulan, selanjutnya per-periode yang disepakati.
- c. Rencana kerja 3 (tiga) bulan mendatang.

F. Tantangan dan Peluang

Tantangan dan peluang:

1. Kebutuhan keahlian akan terus meningkat sebagai akibat dari perubahan teknologi yang berlangsung amat cepat.
2. Tuntutan kerja akan menuntut pendidikan yang lebih tinggi dan lebih bervariasi.
3. Teknologi yang canggih akan membawa perubahan yang cepat pada cara pelatihan yang diberikan.
4. Pelatihan profesional akan lebih memusatkan peningkatan *lifeskill*.
5. Sistem kerja yang berbasis teknologi akan menjangkau lebih luas dan cepat.
6. Organisasi Nasyiatul Aisyiyah mentransformasi isu-isu strategis dan informasi aktual ke seluruh wilayah daerah secara cepat.
7. Organisasi yang mengutamakan *Human Performance Management* akan mengalami perubahan yang pesat dan cepat.
8. Untuk mendukung suksesnya program pemberdayaan ekonomi maka kemitraan menjadi hal sangat penting, yaitu kemitraan internal lembaga dan kemitraan usaha sejenis di luar lembaga Nasyiatul Aisyiyah.

BAB V PENUTUP

Panduan ini bersifat umum dan fleksibel sesuai dengan kapasitas dan kemampuan masing-masing wilayah/daerah. Namun demikian keluwesan panduan ini hendaknya diterapkan tanpa meninggalkan aturan dan prinsip organisasi. Oleh karena bentuk BUANA beragam di setiap wilayah/daerah maka diharapkan wilayah dan daerah membuat aturan teknis masing-masing dan dikomunikasikan dengan pimpinan Nasyyiatul Asiyiyah di atasnya. Pengaturan pengelolaan disesuaikan dengan kondisi dan bentuk masing-masing BUANA.

LAMPIRAN

A. Syarat Pendirian Badan Usaha / CV

Berikut ini adalah syarat buat CV Perusahaan:

1. Foto copy KTP (Kartu Tanpa Penduduk) para pendiri, minimal 2 orang
2. Foto copy KK (Kartu Keluarga) penanggung jawab/direktur
3. Pas photo penanggung jawab ukuran 4 X 6 = 5 lbr berwarna
4. Copy PBB (Pajak Bumi & Bangunan) tahun terakhir sesuai domisili perusahaan
5. Copy Surat Kontrak/sewa kantor atau bukti kepemilikan tempat usaha
6. Surat Keterangan Domisili dari kelurahan setempat
7. Surat Keterangan tidak keberatan tetangga, RT/RW dan kelurahan setempat

B. Cara Ringkas Mendirikan/Membuat Badan Usaha

1. Diurus sendiri, dengan membawa syarat syarat di atas ke notaries di daerah masing masing.
2. Melalui biro jasa, menyiapkan syarat lalu memberikan ke jasa pengurusan CV. Mereka akan mengurus segala sesuatunya.
3. Setelah menyerahkan Syarat buat CV Perusahaan/Usaha Anda maka pihak biro jasa pembuatan CV akan memberikan hasil sbb:
 - a. Akte Pendirian CV,
 - b. NPWP (Nomor Pokok Wajib pajak) Badan,
 - c. UGG/HO /SITU jika tempat usaha berdomisili di kota Malang,
 - d. TDP (Tanda Daftar perseroan),
 - e. SIUP (Surat Ijin usaha perdagangan),
 - f. NPWP Pribadi (tergantung tiap biro jasa Pembuatan CV).

C. SIUP (Surat Ijin Usaha Perdagangan)

SIUP merupakan salah satu dokumen yang diperlukan dan diwajibkan bagi orang per orang maupun badan usaha yang akan mendirikan usaha perdagangan. Pemegang SIUP tidak harus selalu pedagang dengan skala besar yang melayani perdagangan lintas negara dan sejenisnya, pedagang regional dalam skala kecil pun sebaiknya memiliki SIUP. Tujuan pembuatan SIUP adalah untuk mendapatkan legalisasi dari pihak yang terkait sehingga bisa mencegah adanya kemungkinan masalah dikemudian hari.

Manfaat SIUP antara lain:

1. Sebagai syarat legalisasi yang diminta pemerintah
2. Mendukung kegiatan ekspor–impor yang dijalankan
3. Syarat untuk bisa mengikuti lelang legal.

Sedangkan SIUP bisa dikelompokkan dalam tiga kategori berdasarkan besar kecilnya modal yang digunakan dalam pendirian usaha, diantaranya adalah :

1. SIUP Besar untuk perusahaan yang besar modalnya di atas Rp 500.000.000,00.
2. SIUP Menengah untuk perusahaan dengan kisaran modal antara Rp 200.000.000,00 – Rp 500.000.000,00. Besarnya modal tersebut tidak termasuk tanah atau tempat usaha.
3. SIUP Kecil untuk modal dan kekayaan bersih pemohon mencapai Rp 200.000.000,00

Dokumen yang Diperlukan dalam Pembuatan SIUP baik untuk perusahaan terbatas (PT), koperasi maupun CV (sejenisnya) adalah sebagai berikut:

1. Fotokopi akte penrdirian usaha yang disahkan oleh pihak terkait
2. *Cash flow* (neraca perusahaan)
3. Fotokopi situ (surat ijin tempat usaha) daerah domisili
4. Fotokopi KTP dari pihak yang bertanggung jawab
5. Fotokopi NPWP
6. Surai izin gangguan/ho
7. Materai Rp 6.000,00

Beberapa dokumen lainnya juga diperlukan, dokumen pendukung yang diminta umumnya sesuai dengan jenis usaha yang didirikan. Adapun prosedur mengurus SIUP antara lain

1. Pemilik atau penanggung jawab datang ke kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan setempat.
2. Mengambil dan mengisi formulir yang disediakan dan melengkapinya dengan dokumen yang diperlukan.
3. Membayar biaya yang ditentukan.
Sebagai catatan, pembuatan NPWP di kantor pajak terdekat, selain syarat NPWP semua bisa ke kantor Dinas Perindustrian dan Perdagangan setempat.

D. Syarat Pembentukan Koperasi/BMT Syariah/KJKS

Syarat-syaratnya kurang lebih sebagai berikut:

1. Menghadirkan minimal 20 orang (sudah termasuk anggota, pengurus dan pengawas) untuk Rapat Pendirian Koperasi, dimana dalam Rapat tersebut juga dihadiri perwakilan dari Dinas Koperasi dan Dewan Koperasi Indonesia (Dekopin) setempat (kalau anggota dari satu Kota/Kabupaten) atau perwakilan Dinas Koperasi Propinsi kalau anggotanya dari berbagai lintas Kota atau Kabupaten. Sebagai catatan, KTP 20 orang tersebut harus masih berlaku. Dalam rapat tersebut sebaiknya dipilih juga Pengurus dan Pengawas Koperasinya, membahas Anggaran dasar dan mengisi daftar hadir serta daftar surat kuasa;
2. Setelah rapat pendirian tersebut, maka langkah selanjutnya adalah menyerahkan berkas-berkas berikut ke Kantor Dinas Koperasi yang melakukan penyuluhan tadi, dengan membawa berkas nomor 3 dst dibawah ini;
Dua rangkap salinan Akta Pendirian KOPERASI yang dibuat oleh notaris (sebelumnya bisa berkonsultasi dengan petugas dinas Koperasi setempat tentang pembuatan Anggaran Dasar Koperasi, sebelum dibawa ke notaris) bermaterai cukup. Data Akta Pendirian Koperasi yang dibuat dan ditandatangani oleh Notaris Pembuat Akta Koperasi;
3. Notulen rapat pendirian KOPERASI;
4. Surat Kuasa dari anggota kepada Pengurus Koperasi terpilih untuk mengajukan permohonan pengesahan Badan Hukum;
5. Daftar hadir Rapat Pendirian KOPERASI;
6. Surat bukti tersedianya modal sejumlah simpanan pokok dan simpanan wajib yang wajib dilunasi para Pendiri (berupa kuitansi sejumlah anggota yang membayar simpanan pokok dan simpanan wajib) dan bukti penyeteroran modal berupa deposito di Bank atas nama salah satu pengurus, khusus untuk Koperasi yang berencana memiliki Unit Usaha Simpan Pinjam sebesar Rp15.000.000,00 dan bila akan membentuk Koperasi Simpan Pinjam atau BMT sebesar minimal Rp. 50.000.000,00. (namun kadang besaran minimal modal disetor untuk KSP/USP ini berbeda tiap daerah);
7. Rencana kegiatan usaha dan rencana anggaran pendapatan dan belanja (RAPB) KOPERASI 3 tahun ke depan;
8. Neraca awal kegiatan usaha KOPERASI;

9. Surat pemberitahuan kepada Kepala Dinas Koperasi setempat;
10. Surat keterangan domisili Kantor KOPERASI dari Kelurahan setempat;
11. Daftar Riwayat Hidup Pengurus dan Pengawas;
12. Foto copy KTP yang masih berlaku dari Anggota KOPERASI;
13. Daftar Sarana Kerja yang telah dipersiapkan;
14. Surat Permohonan Pengesahan Badan Hukum Koperasi yang ditujukan kepada Kepala Dinas Koperasi daerah setempat.

E. Prosedur Ijin Mendirikan PAUD

Mendirikan PAUD sebenarnya cukup mudah dan tidak serumit perijinan ingin membuat acara akbar ataupun mendirikan gedung perkantoran. Terlebih lagi PAUD merupakan lembaga pendidikan yang pastinya mendapatkan kemudahan untuk pendiriannya. Berikut adalah langkah-langkah yang harus ditempuh jika ingin mendirikan PAUD di lingkungan sekitar Anda.

1. Lembaga Penyelenggara PAUD mengajukan ijin ke Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota cq. Dinas Pendidikan Tingkat Kabupaten/Kota atau Dinas Perijinan. Setelah mendapat Rekomendasi Teknis dari Dinas Pendidikan Kabupaten/Kota.
2. Untuk itu langkah-langkah yang perlu dilakukan oleh penyelenggara PAUD adalah :
 - a. Penyelenggara mengisi Borang/Formulir dan melengkapi Pengajuan Ijin Pendirian Taman Penitipan anak/kelompok bermain (Form PAUD 1-01 sampai Form PAUD 1 -06) borang disediakan oleh penilik Dikmas/TLD Dikmas Di Kecamatan
 - b. Penyelenggara harus mendapat persetujuan dan rekomendasi dari kelurahan/Desa setempat (Form PAUD 1 -07)
 - c. Penyelenggara PAUD harus mendapat persetujuan dan rekomendasi dari cabang Dinas Pendidikan kecamatan melalui Penilik Dikmas/TLD di Kecamatan tersebut (FORM PAUD 1-08)
 - d. Penyelenggara mengajukan Borang yang terisi ke Dinas Pendidikan Kabupaten/Kota melalui Sub Dinas Pendidikan Luar Sekolah Kabupaten /Kota. Penyelenggara menerima tanda terima borang pendaftaran (Form PAUD 1 - 09)
3. Dalam hal ijin dikeluarkan oleh Dinas Perijinan Kabupaten/kota. Dinas Pendidikan langsung memproses pengajuan ijin tersebut

4. Dalam hal ijin dikeluarkan oleh Dinas Perijinan Kabupaten/Kota
5. Penyelenggara harus melampirkan hal-hal berikut dalam pengajuan pendirian PAUD
 - a. Copy akte PKBM/Yayasan oleh notaris
 - b. Identitas PKBM dan Lembaga Pendidikan (From PADU-02)
 - c. Daftar tenaga Pendidik dan Kualifikasinya (From PADU 1-03) dilampiri Copy Ijazah dan atau Sertifikasi masing-masing tenaga Pendidikan.
 - d. Rencana Jadwal kegiatan Pembelajaran
 - e. Gambaran situasi dan Gedung (Form PADU 1-04)
 - f. Surat Keterangan tentang status tanah dan bangunan
 - g. Keterangan kondisi Perlengkapan Pendidikan (Form PADU1-05)
 - h. Keterangan Kondisi sarana dan Perlengkapan Pendidikan (Form PADU 1-06)
 - i. Surat Rekomendasi dari Pemerintah Dasa/Kelurahan setempat (Form PADU 1-07)
 - j. Surat Rekomendasi dari Kepala Cabang Dinas Pendidikan Kecamatan setempat (Form PADU 1-08)
 - k. Copy Kartu Tanda Penduduk (KTP) Pengelola

F. Antara Usaha dan Pendaftaran

Ada beberapa usaha yang mengharuskan kelengkapan dokumen sejak awal Pendirian Badan usaha, misalnya pendirian koperasi/BMT atau PAUD. Maka, segala persyaratan harus segera dilengkapi sejak awal pendirian. Seandainya usahanya bukan koperasi/BMT, melainkan usaha perdagangan/jual beli/produksi, misalnya salon muslimah, konveksi dan lain-lain, sebaiknya usaha dapat dijalankan dulu usahanya. Kelengkapan usaha seperti SIUP bisa dilengkapi sembari usaha berjalan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ciputra, 2008. *Quantum Leap: Bagaimana Entrepreneurship Dapat Mengubah Masa Depan Anda dan Masa Depan Bangsa*, Cetakan Pertama, Jakarta: Penerbit PT Elex Media Komputindo.
- Handoko, Hani. 2000. *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi*. Yogyakarta:BPFE.
- Heizer, Jay dan Barry Render. 2006. *Manajemen Produksi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Indarti, Nurul dan Rokhima Rostiani 2008, "Intensi Kewirausahaan Mahasiswa: Studi Perbandingan Antara Indonesia, Jepang dan Norwegia", Jurnal Ekonomika dan Bisnis Vol. 23 No. 4 Oktober 2008.
- Kourilsky, M. L. dan W. B. Walstad, 1998. *Entrepreneurship and female youth: Knowledge attitude, gender differences, and educational practices*. Journal of Business Venturing Vol. 13 (1) pp. 77 – 78.
- Limbong, Banri 2010, "Pengaruh Antara Sikap Mandiri, Pengetahuan Kewirausahaan dan Motivasi Berwirausaha terhadap minat Berwirausaha siswa siswi SMK di Kota Medan, Tesis di Universitas Sumatra Utara.

KJKS BMT BUANA SUKOHARJO



SEJARAH

Jumlah penduduk Indonesia 80% beragama Islam, sehingga permasalahan bangsa adalah permasalahan umat Islam. Sementara itu penduduk perempuan lebih dari 52%.

Pembangunan ekonomi selama dasa warsa terakhir belum menunjukkan hasil sesuai harapan. Permasalahan perekonomian yang timbul merupakan tanggung jawab berbagai pihak yang harus ditangani dengan serius. Perkembangan perekonomian global menimbulkan ketimpangan antar bangsa, antar strata social masyarakat. Terjadi polarisasi dan gap yang cukup tajam antara kaya dan miskin, antara kelompok masyarakat kota dan desa. Sekelompok orang yang memiliki modal dapat menguasai dan mengendalikan system perekonomian dalam skala

besar sebagian mereka tinggal di kota besar. Sementara masyarakat desa yang merupakan mayoritas dari penduduk negeri ini tidak mendapat perhatian dan kesempatan yang proporsional sehingga mereka hanya sebagai obyek pelengkap dari system pembangunan ekonomi nasional.

Menyadari akan potensi dan tantangan ke depan, Pimpinan Daerah Nasyiatul Aisyiyah Sukoharjo sebagai Ortom Muhammadiyah yang bergerak di bidang keputrian, keagamaan, dan kemasyarakatan mengambil peran nyata dan memikirkan bentuk alternatif dalam membangun perekonomian masyarakat kecil dengan membentuk Koperasi Jasa Keuangan Syariah Buana.

Dalam perjalanan KJKS Buana kurang lebih 8 tahun telah mendapat kepercayaan dari Masyarakat Sukoharjo.

A. VISI

Menjadi Lembaga Keuangan Syariah yang amanah, bermanfaat, dan handal

B. MISI

1. Menanamkan nilai-nilai Islam kepada anggota dan masyarakat
2. Meningkatkan kualitas usaha dan sumber daya manusia
3. Menanamkan jiwa kewirausahaan
4. Mewujudkan usaha yang diridhoi Allah SWT

C. TUJUAN

1. Meningkatkan pemberdayaan ekonomi masyarakat mikro kecil menengah melalui melalui sistem syariah
2. Meningkatkan peran Nasyiatul Aisyiyah terhadap masyarakat
3. Mewujudkan KJKS Buana sebagai salah satu Badan Usaha Amal Nasyiatul Aisyiyah yang dapat memberikan bantuan dana kepada organisasi

D. IDENTITAS UMUM

1. Nama Lembaga : Koperasi Jasa Keuangan Syariah BUANA
2. Alamat Kantor : Jln. RA Serang Mulur Rt 2 Rw I Bendosari Sukoharjo, Jawa Tengah, Telp(0271) 591880

E. KELEMBAGAAN

1. Perijinan : Badan Hukum Koperasi No 518/040/BH/V/04 Dan 870/PAD/040.a/BH/XIV.25/XII/2009
NPWP : 02.376.768.4-525.000
TDP : 113526500241
2. Tanggal berdiri : 24 Mei 2004
3. Jumlah anggota : 445 orang
4. Jumlah calon anggota : 1432 orang

5. Jumlah pengurus : 3 orang
6. Jumlah pengelola : 6 orang
7. Jumlah pengawas : 3 orang
8. Jangkauan pelayanan : Bendosari,Sukoharjo,Polokarto,Mojolaban
9. Jam kerja : Pukul 08.00-14.00 WIB

KELOMPOK BERMAIN “NASYIAH”

PATEAN- KENDAL



Sejarah

Kelompok Bermain Nasyi'ah yang berlokasi di Jalan Tugu Mas RT 05/l, Desa Pagersari Kecamatan Patean, Kabupaten Kendal, Provinsi Jawa Tengah berdiri pada tanggal 1 Oktober 2006 dibawah naungan Yayasan Putri Aisyiyah yaitu Nasyiatul Aisyiyah Cabang Patean yang berada dibawah tanggung jawab Aisyiyah dan telah mendapatkan izin dari Pemerintah Kabupaten Kendal melalui SK Kepala Dinas Pendidikan Kabupaten Kendal No: 421.102/196/2012 untuk Kelompok Bermain tertanggal 26 Februari 2012Berawal dari keprihatinan Ibu Ibu muda dan remaja yang tergabung dalam ORTOM Nasyiatul Aisyiyah yang dipelopori oleh Ibu Mukminah selaku penasehat NA dan Ibu Kotimah selaku Ketua NA Cabang Patean, maka munculah gagasan untuk mendirikan Kelompok Bermain Nasyi'ah. Dan berharap semoga dengan berdirinya PAUD Kelompok Bermain Nasyi'ah dapat memberikan warna serta berperan lebih, dalam peningkatan mutu pendidikan anak usia dini di pedesaan khususnya untuk anak usia Pra-TK yang belum dapat terlayani pendidikan. Untuk merealisasikan maksud tersebut maka diutuslah dua orang pendidik yang bersedia serta ikhlas untuk diberikan ketrampilan melalui magang selama 6 hari di PAUD Aisyiyah yang sudah cukup maju. Dan Setelah mendapat restu dan dukungan dari berbagai pihak, maka didirikanlah PAUD Kelompok Bermain Nasyi'ah yang saat itu masih mempunyai nama Playgroup. Peranan dan dukungan dari warga sekitar yang menyambut keberadaan PAUD KB Nasyi'ah sangat membantu kami untuk lebih giat dalam mengembangkan kegiatan Kelompok Bermain/Playgroup selanjutnya hingga saat ini.Ibu Mukminah selaku penanggung jawab, pendiri dan penasehat saat itu juga bersedia meminjamkan satu ruangan [ruang tamu] dalam rumah beliau untuk tempat pembelajaran kami saat itu. Pada awal perjalanan , saat itu kami hanya mempunyai peserta didik 5 orang serta 2 guru yang belum berpengalaman, kami menerima anak didik dari usia 3-4 tahun, karena dari Aisyiyah sudah mempunyai TK yang peserta didiknya rata rata berusia 4-6 tahun. Walaupun ke 2 orang pendidik tersebut belum berpengalaman dalam pendidikan anak usia dini tetapi semangat untuk mendidik generasi penerus bangsa terus membara disanubari kami. Untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan, maka satu persatu dari kami ditugaskan untuk mengikuti magang, seminar serta pelatihan pelatihan diberbagai tempat.Seiring dengan perkembangan waktu, dedikasi para guru dan kesadaran orangtua akan pentingnya pendidikan usia dini, menjadikan PAUD Kelompok Bermain Nasyi'ah semakin berkembang. Alhamdulillah setelah kami bergabung di TK

ABA I dan mendapatkan satu ruangan untuk pembelajaran anak didik kami semakin bertambah, dari yang dulunya hanya 5 anak didik menjadi 15 pada tahun 2010. Kami juga bekerja sama dengan dinas pendidikan kecamatan dalam hal sarana prasarana, perijinan kurikulum dan lain lain. Setelah kami mendapatkan donatur dari warga sekitar baik berupa tanah wakaf, satu unit ruang belajar serta bantuan dari dinas pendidikan, Alhamdulillah kami sudah mempunyai ruangan yang cukup layak untuk tempat bermain serta belajar anak. Hingga saat ini tak kurang dari 42 siswa telah terdaftar sebagai murid dari program Kelompok Bermain untuk tahun 2014/2015.Berbagai kendala dan permasalahan tentu saja ada, dan tidak dapat kami hindari.Salah satunya adalah kurangnya jumlah tenaga pendidik dibandingkan dengan jumlah anak didik, disamping itu karena syahriyah yang minim, sangat sulit bagi kami untuk mencari pendidik baru yang bersedia dan ikhlas untuk membantu kami membesarkan Kelompok Bermain tersebut. Akhirnya pada tahun 2011 kami mendapatkan bantuan dari salah satu warga sekitar dan juga wali murid dari anak didik kami yang bersedia membatu kami dalam mendidik anak. Dengan bekal kecintaan pada anak dan ditambah seminar dan magang magang serta pelatihan diberbagai tempat, akhirnya kami mempunyai pendidik dan tim yang bisa diandalkan untuk mengembangkan pendidikan anak usia dini khususnya didesa kami dan umumnya kepada semua warga kecamatan Patean. Permasalahan dan kendala tersebut yang menjadikan tim KB Nasyi'ah semakin kuat dan menjadikan cambuk bagi kemajuan bersama. Dengan konsep 7K (Komitmen, Komunikasi, Keterbukaan, Kerjasama, Kerjakeras, Kekeluargaan, Keikhlasan) kami siap mengambil bagian membangun pondasi bagi anak anak generasi penerus bangsa.Harapan kedepan mudah mudahan lembaga kami bisa menjadi PAUD terpadu serta mampu bersaing dengan lembaga lain dalam menghadapi tantangan pendidikan khususnya untuk pendidikan anak usia dini [PAUD] dan mudah mudahan anak didik kami bisa menjadi anak yang sholeh dan sholekhah sesuai dengan harapan orang tua bangsa dan negara amin

PROFIL LEMBAGA

PROFIL KELOMPOK BERMAIN NASYI'AH

Nama Lembaga : PAUD KB Nasyi'ah
Alamat Lembaga : Jl. Tugu Mas
RT/RW Dusun : 05/01 Pagersari
Desa : Pagersari

Kecamatan : Patean
Kabupaten : Kendal
Provinsi : Jawa Tengah
Kode Pos : 51364
No. Telp/Hp : 085 293 084 533
Nama Yayasan/Pengelola : Aisyiyah
Status Sekolah : Swasta
Luas lahan/tanah : 10 x 20 m2
Luas bangunan : 7 x 16 m2
Status tanah/sertifikat : Milik Sendiri
Sertifikat : Belum Sertifikat
Jumlah Rombongan Belajar : 2 Rombongan Belajar
Jumlah Ruang Belajar : 2 Ruang

Izin Operasional Kelompok Bermain Nasyi'ah
Dikeluarkan Oleh : Dinas Pendidikan
Nomor : 421.102/196/2012
Tanggal/bulan/tahun : 26 Februari 2012

Identitas Pengelola
Pengelola/Kepala KB Nasyi'ah
Nama Lengkap : Retno Awal Ariyanti
Jabatan : Pengelola
No. Telp/Hp : 085 727 089 201
Tempat/tanggal lahir : Kendal, 23 Maret 1975
Alamat Rumah : Desa Pagersari RT 02/I Patean

NPWP (atas nama Lembaga PAUD)
Nomor di NPWP : 314974262513000
Nama di NPWP : PAUD KB NASYI'AH
Rekening Bank (atas nama Lembaga PAUD)
Nama Bank : BRI
Nomor Rekening : 5908-01-006058-53-5
Nama Rekening : PAUD KB NASYI'AH
Saldo Akhir : Rp. 200.000

Panduan BUANA

Konveksi Ruzz – PDNA Kebumen



SEJARAH

Panduan BUANA

Di bidang Ekonomi, PDNA Kebumen mulai merintis berdirinya BUANA. Tepatnya pada tahun 2011.

Jenis BUANA yang digeluti adalah di bidang Konveksi.

Kenapa? Hal ini bermula dari beberapa ide teman teman untuk memanfaatkan mesin jahit dan bordir yang dimiliki PDNA.

Mesin jahit dan Bordir tersebut adalah barang inventaris milik PDNA Kebumen, hasil bantuan dari Pemerintah beberapa tahun lalu. Waktu itu, kita di beri amanah untuk membantu program Pemerintah yaitu Program Pendidikan Luar sekolah / PLS oleh Departemen Pendidikan Nasional. Terhitung Sudah dua kali ini PDNA Kebumen dipercaya oleh Departemen Pendidikan Nasional untuk mejadi mitra dalam kegiatan PLS ini.

Dalam kegiatan PLS ini , PDNA di minta mengadakan kursus jahit dan bordir secara gratis kepada 20 kaum perempuan yang tidak memiliki ketrampilan. Selain Materi Manjahit dan Bordir kita juga memberi materi materi tentang Kewirausahaan ,Organisasi, dan Pemberdayaan Perempuan.

Kegiatan PLS ini dilaksanakan di desa Jogomertan dan Tanjungsari. Banyak siswa-siswa hasil dari pelatihan ini yang sudah mandiri, dengan membuka usaha jahitan dan beberapa bekerja sebagai penjahit di luar kota.

Hasil dari dua kegiatan tersebut, kini PDNA Kebumen memiliki 4 mesin jahit dan 4 mesin bordir.

Akhirnya, setelah pengurus bermusyawarah, kita memutuskan untuk memanfaatkan mesin jahit dan bordir tersebut, dan membuka usaha. Selain membuka usaha, tujuan kita juga ingin memberdayakan perempuan sekitar yang belum memiliki pekerjaan.

Jatuh bangun

Untuk mengawali usaha konveksi ini, Dipilihlah tempat usaha di desa kalirancang , sebuah desa yang jauh dari kota, sekitar 20 km. Kenapa disana? karena salah satu pengurus PDNA ada yang berdomisili disana, dan harapannya nanti bisa sambil mengawasi jalannya usaha. Dan disana, kebetulan banyak Ibu Ibu muda yang menganggur. Disana sudah siap tenaga- tenaga terampil yang bisa menjahit, kebetulan mereka Ibu rumahtangga, yang memiliki banyak waktu luang, dan belum memiliki pekerjaan.

Usaha awal adalah membuat aneka kerajinan dari kain blacu dan batik. Seperti :taplak meja makan , sarung bantal dan kursi tamu , dll. Bahan bahan di beli di Pasar Beringharjo Jogjakarta. Setelah itu kita desain, dan dijahit oleh para Ibu RT di

kalirancang, Pemasaran produk kerajinan ini di setiap ada event kegiatan Muhammadiyah atau Aisyiyah. Beberapa di titipkan di toko.

Tapi setelah beberapa bulan berjalan, penjualan sangat lambat, dan stok menumpuk, sehingga dengan sangat terpaksa produksi dihentikan sementara. Kembali Mesin mesin tersebut menganggur. Sekitar 3 bulan mesin mesin jahit dan bordir teronggok di gudang, dan berdebu. Melihat kondisi mesin tersebut, rasanya sangat memprihatinkan. Akhirnya kita memutar otak lagi, bagaimana cara menghidupkan kembali mesin mesin tersebut.

Akhirnya pada suatu hari, salah seorang Anggota Nasyiah , yang kebetulan juga merangkap menjadi Anggota Dikdasmen Aisyiyah , bercerita, beliau disertai tugas untuk menyediakan seragam anak- anak TK 'Aisyiyah di Gombong, bak gayung bersambut, PDNA langsung menawarkan diri mengerjakan seragam tersebut, waktu itu kita belum memiliki karyawan. Mesin mesin jahit yang dulu masih berada di Kalirancang terpaksa dipindah lagi ke Petanahan. Menggunakan Mobil terbuka, mesin mesin jahit diangkut kembali ke tempat asalnya. Petanahan.

Akhirnya setelah pasti mendapat pesanan, bahkan kita diberi uang muka, uang sebesar 5.000.000,- hal tersebut cukup menambah semangat para pengurus untuk lebih giat dalam memulai usaha baru ini, selanjutnya kita berembug mencari karyawan/ Tukang jahit tetap. Setelah mencari kesana kemari, Kita mendapat 3 orang tenaga, 2 tukang jahit, 1 tukang potong. Dari Pesanan pertama tersebut, kiti diminta mengerjakan 120 setel baju TK Aisyiyah Putri, Putra dan seragam Olahraga. Dan setelah pesanan awal dari TK Aisyiyah tersebut, pesanan lain pun mulai bergulir, selain itu kita juga menawarkan ke beberapa sekolah Muhammadiyah, seperti TK, SD, SMP dan SMA Muhammadiyah di Kebumen. Alhamdulillah, banyak yang memesan seragamnya kepada kami, sehingga usaha bisa terus berjalan. Memang belum semua Sekolah Muhammadiyah menerima tawaran kami, tapi paling tidak kita sudah berusaha untuk mempromosikan diri. Selain promosi ke sekolah Muhammadiyah, kita juga menerima pesanan dari luar.

Untuk menambah brand usaha ini, konveksi ini harus diberi nama . Setelah mendapat usulan beberapa nama dari teman teman, akhirnya dipilihlah da nama "RUZZ" yang berarti beras/padi dalam bahasa arab. Karena disesuaikan dengan logo nasyiah yaitu padi.

Harapan dan tantangan

Alhamdulillah, sampai tahun 2015 ini, usaha ini masih bisa berjalan .Dari hasil usaha selama ini, kita sudah bisa membeli mesin jahit dua jarum yang baru, untuk mempercepat produksi.

Biasanya usaha konveksi ini ramai ketika tahun ajaran baru, dan jika sudah melewati tahun ajaran baru, mulai sepi lagi. Untuk itu kita sebagai pengurus perlu memikirkan kembali startegi pemasaran bagi usaha konveksi ini, agar karyawan tidak sampai mengganggu, dan produksi terus berjalan.

BMT PADI BERSINAR UTAMA (DINAR UTAMA)

PWNA JAWA TIMUR



Koperasi BMT Dinar Utama

Koperasi BMT Padi Bersinar (DINAR) Utama adalah lembaga keuangan yang dikelola oleh PWNA Jawa Timur. Koperasi ini berdomisili di Jalan Pucangan III/10 A Surabaya Telp (031) 5043516. Koperasi ini berperan untuk meningkatkan dan mengembangkan kehidupan, kesejahteraan sosial , ekonomi umat serta sebagai sarana dakwah.

Koperasi BMT Dinar Utama yang mulai beroperasi pada tanggal 11 November 2001 dengan BH 10/BH/4364-13/IV/2004 adalah sebuah jelmaan dari BMT Dinar PWNA yang dirintis sejak bulan Maret 1998. Koperasi BMT Dinar Utama mulai beroperasi dengan modal yang dimiliki koperasi. Pengurus dan pengelola bertekad untuk menggali dana dari masyarakat melalui tabungan harian, tabungan idul fitri (parcel), memperbanyak anggota koperasi (simpanan pokok dan simpanan wajib) dan memperluas wilayah kerja koperasi BMT Dinar Utama.

BIDANG USAHA KOPERASI BMT DINAR UTAMA

1. Simpan Pinjam

Pinjaman dari Koperasi BMT Dinar Utama diarahkan kepada pedagang keliling, pedagang pasar pucang dan amsyarakat sekitar dengan pinjaman minimal Rp 100.000 dan maximal Rp 8.000.000. Dalam melayani nasabah, koperasi menggunakan sistem jemput bola untuk memudahkan para penabung dan anggota dalam mengangsur pinjaman.

2. Jumlah pinjaman yang diberikan rata-rata 100 – 120 orang dengan jumlah realisasi Rp 140.000.000 per tahun.

3. Tabungan Idul Fitri (Parcel)

Koperasi melayani paket parcel abgi para anggota. Paket ini terdapat dua pilihan, bisa diambil dalam bentuk uang atau barang menjelang Hari Raya Idul Fitri.

4. Tabungan Harian

Penabung sebagian besar adalah pedagang pasar pucang dan masyarakat sekitar yang setiap hari diambil oleh petugas koperasi, tabungan berkisar antara Rp 3.000 sampai Rp 150.000 tiap hari. Perputaran uang setiap hari mencapai Rp 1 – 3 juta.

Koperasi BMT Dinar Utama bekerja sama dengan koperasi As Sakinah Sidoarjo dalam keuangan dan pengadaan barang. Selain itu Koperasi BMT Dinar Utama juga mempunyai koperasi binaan, yaitu : Koperasi BMT Dinar Bojonegoro (BUANA PDNA Kabupaten Bojonegoro)

