

Citi Microentrepreneurship Awards 2018-2019

20 Profil Finalis Pengusaha Mikro

KATA PENGANTAR



Tahun ini Citi Microentrepreneurship Awards (CMA) telah memasuki tahun ke 14 penyelenggaraannya. Merupakan sebuah kehormatan bagi Mercy Corps Indonesia (MCI) karena telah dipercaya sebagai mitra penyelenggara program ini sejak tahun 2016. Terlebih lagi, kegiatan ini sejalan dengan salah satu fokus kegiatan MCI dalam meningkatkan kesempatan

ekonomi dan akses layanan keuangan.

CMA merupakan sebuah ajang untuk mendukung peningkatan wawasan kewirausahaan dan akses keuangan kepada pengusaha mikro. Selain itu kegiatan ini juga memberikan apresiasi kepada lembaga keuangan mikro yang program-program terobosannya telah mendukung pengusaha mikro dalam mengembangkan usahanya.

Penghargaan CMA 2018-2019 diberikan kepada para pemenang yang terbagi ke dalam kategori berikut, yaitu Agriculture and Fishery Microentrepreneur, Arts and Creative Design Microentrepreneur, Culinary Microentrepreneur, Green Microentrepreneur, dan Service and Innovation Microentrepreneur. Selain itu, terdapat tiga penghargaan khusus yang akan diberikan kepada pengusaha, yaitu Young Microentrepreneur, Microentrepreneur of the Year, dan Best Woman Microentrepreneur. Serta satu penghargaan apresiasi untuk Lembaga Keuangan Mikro Terbaik. Proses penjurian dilakukan oleh dewan juri dari kalangan akademisi, perbankan, media, pengusaha, serta pemerintah.

Buku ini menampilkan profil dari para finalis dari semua kategori sebagai pengakuan atas keberhasilan mereka dan sebagai referensi bagi para pemangku kepentingan di sektor kewirausahaan mikro.

Kami ucapkan selamat bukan saja kepada para finalis dan pemenang, tapi juga untuk semua peserta yang telah berpartisipasi dalam program ini. Saya berharap agar pengalaman di kompetisi CMA memberikan nilai tambah kepada usaha yang telah dirintis oleh para wirausahawan sekalian.

Akhirul kalam, dalam kesempatan ini kami dari MCI juga mengucapkan terima kasih kepada Citi Foundation yang telah mempercayakan program ini kepada kami selama tiga tahun terakhir.

Ade Soekadis

Executive Director

Mercy Corps Indonesia



Selama lebih dari 200 tahun beroperasi di kancah global, Citi (Citibank) berkomitmen untuk selalu memberikan yang terbaik kepada nasabah maupun masyarakat luas di seluruh negara dimana Citi beroperasi. Di Indonesia, Citi telah hadir selama lebih dari 50 tahun guna memenuhi layanan serta produk perbankan bagi nasabah. Tak hanya itu saja, kami juga

berkomitmen untuk merangkul komunitas serta masyarakat luas untuk maju dan sejahtera melalui beragam program sosial kemasyarakatan yang kami jalankan, dimana ini merupakan misi kami dalam mendorong pertumbuhan dan mendukung kemajuan ekonomi bagi Indonesia.

Didanai oleh Citi Foundation, pilar kegiatan sosial kemasyarakatan kami berfokus pada program pemberdayaan dan penghargaan terhadap pengusaha mikro dan lembaga keuangan mikro, literasi keuangan serta pemberdayaan kesempatan ekonomi bagi generasi muda di Indonesia.

Sebagai inisiatif global dan salah satu program unggulan dari Citibank yang didanai oleh Citi Foundation serta diselenggarakan di lebih dari 30 negara di seluruh dunia, Citi Microentrepreneurship Awards (CMA) bertujuan untuk meningkatkan wawasan mengenai pentingnya kewirausahaan dan akses keuangan bagi pengusaha mikro.

Tahun ini merupakan tahun terakhir penyelenggaraan CMA, dimana selama 14 tahun penyelenggaraannya di Indonesia, CMA telah menerima pendaftaran sebanyak hampir 13.000 pengusaha mikro di Indonesia serta telah memberikan penghargaan ke lebih dari 240 pengusaha mikro dan 12 Lembaga Keuangan Mikro di berbagai provinsi di Indonesia.

Saya ucapkan selamat kepada para finalis dan pemenang CMA Indonesia periode 2018-2019. Semoga melalui program ini akan lahir pengusaha-pengusaha handal yang dapat memberikan kontribusi positif terhadap komunitas sekitar serta perekonomian Indonesia di masa yang akan datang.

Batara Sianturi

Chief Executive Officer

Citi Indonesia

CITI MICROENTREPRENEURSHIP AWARDS 02**PROFIL FINALIS KATEGORI AGRICULTURE AND FISHERY 06**

Zainal Abidin Suarja - Memberdayakan Ibu Rumah Tangga dengan Usaha Tiram	08
Rici Solihin - Bangga Menjadi Petani Muda Paprika	09
Hardin - Peluang Usaha Olahan Produk Ikan Laut	10

PROFIL FINALIS KATEGORI ARTS AND CREATIVE 12

Fauzan Ade Azizie - Pemberdayaan Disabilitas Antarkan Tenun Indonesia Mendunia	14
Evi Wahyu Astutik - Tingkatkan Perekonomian Desa Lewat Batik Sengguruh Malang	15
Agatha Chelsia Fangessa - Manfaatkan Kayu Hutan Kalimantan Sebagai Bahan Dasar Tas Pria Wanita	16
Dewi Arum Muqaddimah - Melestarikan Budaya Rajut Sebagai Produk Khas Indonesia	17
Natalia Sari Pujiastuti - Menyulap Sisa Perca Jadi Produk Fesyen	18

PROFIL FINALIS KATEGORI CULINARY 20

Bagus Arya Kusuma - Mendorong Obat Herbal Sebagai Komoditas Ekspor Indonesia	22
Edi Sandra Sahputra - Obati Trauma Pasca Tsunami Aceh dengan Membuka Usaha	23
Yulita Sirken - Mengolah Pisang Dewaka Jadi Keripik Enak Merauke	24
Ahmad Nur Fathurodin - Kedai Penyoe Kakopi Hidangkan Berbagai Jenis Kopi Khas Garut	25
Ade Soelistyowati - Krispy Yammy Babeh, Brand Kripik Singkong Dari Sukabumi	26
Kasiana - Sari Keledai Segar, Solusi Usaha Rumahan	27
Bambang Wicaksono - Berbagai Ilmu Sambil Belajar, Pemuda Desa Ini Sukses Berbisnis Keripik Pisang	28
Sri Dolar Damayanti - Mengolah Kudapan Tradisional Menjadi Usaha Potensial	29

PROFIL FINALIS KATEGORI GREEN 30

Ernie S. Hartono - Mengubah Kertas Semen Jadi Tas Bernilai Tinggi	32
Ni Wayan Purnami Rusadi - Potme Farm Memberikan Kemudahan Berkebun Ala Rumahan	33

PROFIL FINALIS KATEGORI SERVICE AND INNOVATION 34

Millah Kamilah - Membantu Anak Yatim dan Dhuafa Melalui Sekolah Tahfidzpreneur	36
Yunida Paramita - Konsisten Usaha di Bidang Pendidikan	37



Tentang CMA

Inisiatif Citi Microentrepreneurship Awards (CMA) berasal dari Citi Foundation yang berkantor pusat di New York, Amerika Serikat. Citi Foundation merupakan bagian dari Citigroup yang beroperasi di lebih dari 100 negara. CMA diluncurkan sejak tahun 2005 dan diselenggarakan di 30 negara sebagai program unggulan Citi. Inisiatif ini bertujuan untuk meningkatkan kesadaran masyarakat akan pentingnya kewirausahaan dan keuangan mikro dalam mendukung inklusi keuangan serta penguatan ekonomi individu berpenghasilan rendah.

Tentang Citi Indonesia (Citibank N.A., Indonesia)

Citi Indonesia berdiri sejak tahun 1968 dan merupakan salah satu bank berjangkauan internasional terbesar di negara ini. Citi mengoperasikan 10 cabang di 6 kota besar – Jakarta, Bandung, Surabaya, Semarang, Medan, dan Denpasar. Di Indonesia, Citi memiliki salah satu jaringan transaksi konsumen terbesar.

Citi Peka (Peduli dan BerKarya) merupakan payung untuk seluruh kegiatan sosial kemasyarakatan Citi Indonesia yang didanai oleh Citi Foundation. Berdiri sejak tahun 1998, Citi Peka berfokus pada program edukasi dan literasi keuangan; pemberdayaan ekonomi bagi generasi muda dan wirausaha mikro di berbagai wilayah di Indonesia. Selama 20 tahun, Citi Peka telah bermitra dengan lebih dari 57 organisasi



untuk melaksanakan 34 program dengan kucuran dana lebih dari USD 11 juta yang menjangkau lebih dari satu juta penerima manfaat. Dengan prinsip “Lebih dari Filantropi”, Citi Peka melibatkan sekitar 90% karyawan Citi sebagai relawan dalam berbagai kegiatan sosial kemasyarakatan.

Tujuan :

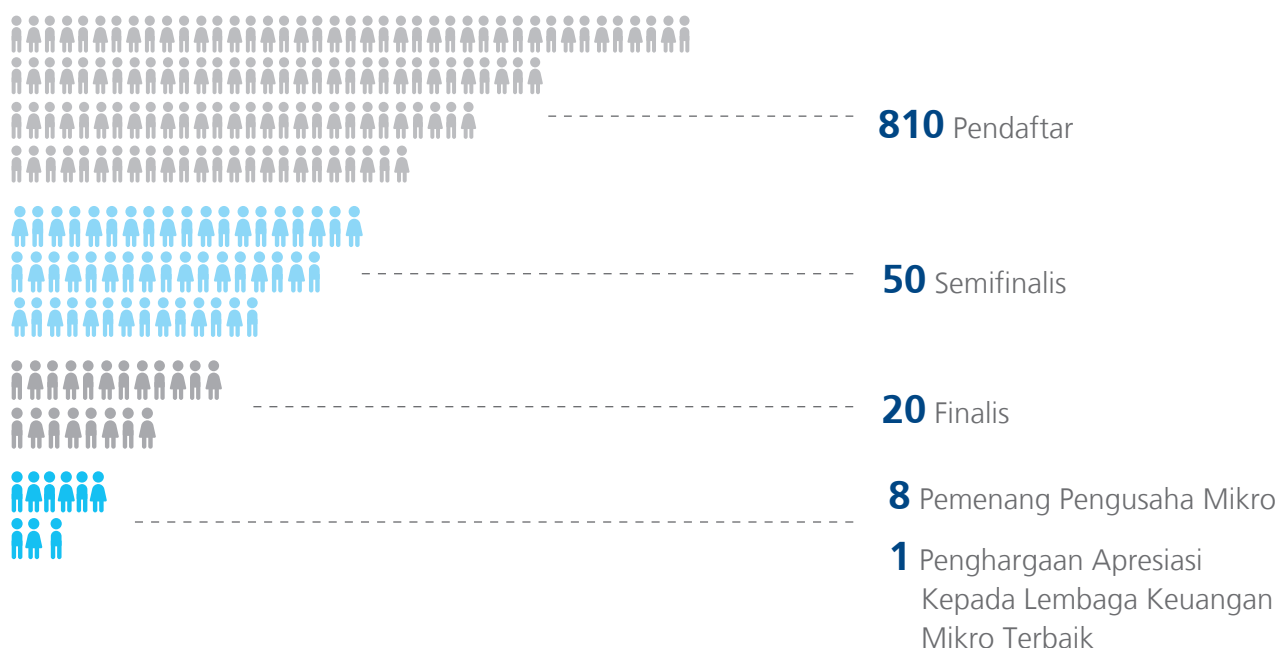
1. Meningkatkan kesadaran akan keuangan mikro, khususnya di kalangan pengusaha mikro yang dapat memanfaatkannya; untuk mengakui dan menghargai kontribusi yang diberikan pengusaha mikro kepada ekonomi dunia; dan untuk menyoroti praktik terbaik dalam wirausaha mikro.
2. Membangun kesadaran dan dukungan terhadap pengusaha mikro dengan menyoroti talenta dan prestasi mereka di antara komunitas investasi dan donor di seluruh dunia.
3. Menciptakan jaringan keuangan mikro generasi berikutnya, membangun sektor keuangan yang lebih inklusif, dan menjadi dasar untuk industri keuangan mikro yang berkembang.

Syarat dan Ketentuan

1. Pelamar telah menjadi nasabah atau anggota Lembaga Keuangan Mikro (LKM) seperti Koperasi, Bank Perkreditan Rakyat (BPR), BPR Syariah, Baitul Maal Wat Tamwil (BMT), Credit Union, dan Modal Ventura.
2. Warga negara Indonesia dan berusia lebih dari 18 tahun.
3. Usaha yang didaftarkan merupakan sumber penghasilan utama dari pelamar.
4. Nilai aset usaha maksimal Rp 50.000.000,- (tidak termasuk tanah dan bangunan).
5. Jumlah penjualan tahunan atau omzet tidak melebihi Rp 300.000.000,-.
6. Pelamar belum pernah menjadi finalis dalam kompetisi CMA.
7. Wajib memenuhi salah satu syarat dibawah ini: a. Menjalankan usaha minimal 2 tahun b. Menjadi anggota LKM minimal 2 tahun

Proses Seleksi

Tahapan	Jumlah	Periode
Pendaftaran dan Penyaringan Dokumen	810 Pendaftar	Oktober 2018 - Desember 2018
Survei dan Kunjungan Lapangan	50 Semifinalis	Januari 2019 - Februari 2019
Boot Camp	20 Finalis	7 - 10 April 2019
Penganugerahan	8 Pemenang Pengusaha Mikro dan 1 Penghargaan Apresiasi Kepada Lembaga Keuangan Mikro Terbaik	11 April 2019



Kategori Penghargaan



Agriculture and Fishery

Usaha yang bergerak di sektor agrikultur (pembibitan, agro-kimia, agro-teknologi, pertanian, peternakan, kultivasi, dan penanaman) serta usaha sektor perikanan (budidaya organisme air dan penangkapan komoditas perikanan).



Arts and Creative

Usaha yang bergerak di sektor kesenian dan menawarkan produk atau jasa yang merupakan hasil proses kreatif seperti aplikasi digital, desain (interior, grafis, komunikasi), fesyen, perfilman, studio animasi, seni rupa, seni pertunjukan, dan lain-lain.



Culinary

Usaha yang bergerak di sektor kuliner seperti restoran, kafe, toko kue, kios makanan, atau produk makanan dan minuman kemasan.



Green

Usaha yang bergerak di sektor ramah lingkungan, seperti penggunaan bahan daur ulang atau organik pada proses produksi, pemanfaatan energi terbarukan, memiliki sistem manajemen limbah, atau meminimalisir pengeluaran emisi karbon.



Service and Innovation

Usaha yang bergerak di sektor jasa (penginapan, jasa kecantikan, bimbingan belajar, pelatihan, transportasi, penyelenggaraan acara, layanan keuangan, dan lain-lain) serta usaha yang memproduksi produk atau layanan inovatif seperti modifikasi untuk menambah nilai dan fungsionalitas dari teknologi yang telah ada sebelumnya.

Penghargaan Khusus



Best Woman Microentrepreneur

Pengusaha perempuan yang berhasil meningkatkan kesejahteraan keluarganya, komunitas di sekitarnya, serta menginspirasi sesama perempuan untuk memulai usaha.



Young Microentrepreneur

Pengusaha berusia sampai 30 tahun yang berhasil meningkatkan kesejahteraan keluarganya, komunitas di sekitarnya, serta menginspirasi generasi muda untuk memulai usaha.



Microentrepreneur of the Year

Pengusaha mikro yang telah membangun bisnis yang sukses, berkelanjutan, ramah lingkungan, berdampak sosial, serta meningkatkan kesejahteraan komunitas di sekitarnya.

Penghargaan Apresiasi



Microfinance Institution of the Year

Penghargaan untuk Lembaga Keuangan Mikro yang mengembangkan produk-produk keuangan inovatif bagi segmen usaha mikro dan memberikan dukungan terus-menerus terhadap usaha nasabah atau anggotanya melalui mekanisme yang terpadu.



AGRICULTURE AND FISHERY





Memberdayakan Ibu Rumah Tangga dengan Usaha Tiram

Zainal Abidin Suarja (34)



 naturalaceh  @naturalaceh  @naturalaceh

Pekerjaan mencari tiram bukanlah hal yang mudah. Bagaimana tidak, untuk mendapatkan 1 kg tiram saja, dibutuhkan waktu pencarian kurang lebih 8 jam setiap harinya. Namun ketidakmudahan ini justru menjadi tantangan tersendiri bagi Zainal Abidin Suarja (34) warga Syiah Kuala, Banda Aceh.

Zainal memiliki usaha tiram yang dimulai sejak tahun 2016. Menurut Zainal, hewan tiram memiliki prospek yang sangat besar karena jarang ada yang menjual di Aceh, sementara memiliki peminat yang cukup banyak.

Setelah survei ke 3 lokasi tiram di Aceh, Zainal menemukan bahwa lokasi perairan dekat jalan Tgk Mud, Dusun Podiamat, Syah Kuala, Banda Aceh sangat cocok untuk berbudidaya tiram dengan rasa terbaik karena airnya sudah bercampur dengan air tawar. Saat ini Zainal pun memproduksi untuk olahan produk tiram seperti kerupuk dan nugget. Produk olahan dari tiram ini sudah memiliki sertifikat Halal MUI. Semua hasil produksinya juga tanpa bahan pengawet dan sudah diatur dengan timbangan yang sangat pas.

Pada awalnya, Zainal memang mencari peluang bisnis dari menjual tiram, lalu akhirnya tergerak untuk membantu ibu-ibu sekitar Dusun Podiamat dalam hal mencari tiram. Zainal juga mengajarkan mereka cara melakukan budidaya tiram yang diikat di tiang-tiang pancang kepemilikan Natural Aceh, hal ini dilakukan agar tiram tidak tercampur dengan pasir di bawah.

Dari usahanya ini, Zainal berhasil menarik perhatian ibu-ibu dan memberdayakan mereka untuk bergabung menjadi bagian dari usahanya. Sehingga, ibu-ibu tersebut tetap bisa fokus dalam mengurus, membimbing anak-anaknya belajar dan memberi makan siang serta mengurus rumah tangga. Karena saat ini sudah ada pemberdayaan lingkungan sosial yang berarti tidak harus mencari tiram selama 8 jam dalam sehari.

Dampak positif dari usaha Zainal ini adalah dapat menjaga lingkungan ekosistem alam sekitar lokasi budidaya karena menggunakan teknik gantung di tiang pancang, sehingga para ibu-ibu juga tidak perlu lagi menebang hutan-hutan bakau dalam mencari tiram. Zainal juga menerapkan konsep *Zero Waste*, yang mana semua cangkang tiram diolah lagi sehingga bisa sebagai tempat penampungan rumah tiram-tiram yang baru.

Bangga Menjadi Petani Muda Paprika

Rici Solihin (29)

Rici Solihin (29), adalah pengusaha muda lulusan Manajemen Bisnis Universitas Padjajaran. Ia didaulat sebagai Duta Petani Muda pada tahun 2016 lalu. Lewat perusahaan Paprici Segar Barokah, Rici aktif memberdayakan petani paprika di Desa Pasir Langu, Bandung, Jawa Barat.

Awal mula bisnis Paprici dilakoni Rici karena ditantang oleh dosen untuk dapat mengaplikasikan skripsinya pada saat itu tentang rencana bisnis pertanian paprika menjadi sebuah proyek yang nyata. Awalnya Rici hanya fokus pada proses penjualan, namun seiring waktu beralih penuh menjadi pertanian karena margin keuntungannya lebih besar.



Paprici merupakan pertanian sayuran diantaranya: paprika, timun curie, daun mint, daun basil, dll. Komoditas utamanya adalah Paprika. Paprici turut mengolah produk-produk tersebut menjadi lebih tahan lama dengan mengubahnya menjadi barang jadi, ini juga merupakan strategi dari Paprici untuk tetap dapat memanfaatkan barang berkualitas *low-grade* atau *over-capacity* yang notabene harganya jatuh di pasaran menjadi sebuah produk yang bernilai tinggi.

Selain tantangan dari Dosen, Rici juga mengaku ditantang oleh orang tuanya untuk menjalankan perkebunan di dunia nyata. Tantangan-tantangan tersebut yang menjadi motivasi kuat Rici untuk menjalankan bisnis Paprici ini. Tidak hanya itu, saat Rici kecil tinggal bersama kakek dan nenek yang lokasi rumahnya sangat berdekatan dengan perkebunan, dari sanalah mulai tumbuh kecintaan Rici terhadap perkebunan.

Akhirnya, anak bungsu empat bersaudara ini bisa membuktikan dengan bertani paprika ternyata menguntungkan. Jika ditekuni dengan konsisten dan serius, keuntungannya pun cukup besar.

Dalam sebulan, kebun paprika Rici bisa menghasilkan satu ton dengan Omzet sekitar Rp20 juta per bulan. Selain itu Rici mengaku dalam perekrutan pekerja menggunakan sistem paket, di mana suami dan istri bisa bekerja dan berdaya bersama. Rici juga membuat rumah baca kerjasama dengan komunitas lokal Creative Village Indonesia (Creavil Indonesia) dengan konsep kolaborasi antara membeli sayuran dengan menukar buku. Kemudian bukunya disumbangkan ke rumah baca untuk menumbuhkan minat baca kepada anak-anak.

 Rici Solihin (ricisolihin21) / Paprici  @ricisolihin / @paprici  @ricisolihin

Peluang Usaha Olahan Produk Ikan Laut

Hardin (32)

Salah satu makanan yang memiliki rasa enak dan disukai oleh banyak orang adalah ikan, karena memakan ikan memiliki manfaat baik untuk kesehatan. Seperti jenis makanan dari hasil laut lainnya, ikan memiliki kandungan protein dan asam lemak omega 3 yang tinggi, namun rendah dengan lemak jenuh. Selain itu, kita juga bisa menemukan kandungan seperti vitamin dan mineral yang tentu sangat baik bagi kesehatan tubuh kita.

Tak hanya kaya akan kandungan nutrisi yang menyehatkan, ikan juga bisa diolah menjadi berbagai hidangan yang lezat. Misalnya seperti yang dilakukan oleh Hardin (32) warga Bone, Sulawesi Selatan. Di usianya yang masih sangat muda, Hardin berhasil membuka usaha Balerakko sejak tahun 2012 lalu.

Balerakko merupakan perusahaan ikan kering yang dihasilkan di perairan dekat Pelabuhan Ulunipa, Bone. Tujuan Hardin mendirikan Balerakko adalah memberdayakan nelayan dan istri nelayan sebanyak 30 orang di desa Manera, dekat dengan Pelabuhan Ulunipa.



Jenis ikan yang diolah adalah Ikan Tiko-tiko, Pagorro dan lain sebagainya. Hingga saat ini, Hardin sudah memiliki 19 jenis produk, yakni 10 produk kering dan 9 produk siap saji. Pada awal tahun 2019, Hardin punya inovasi baru menciptakan kerupuk ikan kering dan bakso ikan kering. Semua produk-produk tersebut dikemas dengan teknologi vakum sehingga tidak berbau, higienis dan tanpa bahan pengawet.

Lewat usahanya ini, Hardin telah memberdayakan ibu-ibu istri nelayan yang mulanya tidak bekerja menjadi bekerja dengan cara mengasinkan ikan. Selain itu, Hardin juga menampung ikan-ikan hasil tangkapan para nelayan di Pelabuhan Ulunipa

harga yang tinggi yaitu 15.000 per kilo, dibandingkan jika menjual ke tengkulak per kilo ikan nelayan hanya mendapatkan 10.000 per kilo.

Saat ini Hardin sudah berhasil memasarkan produk-produknya tidak hanya di pasar tradisional, tetapi juga di pusat oleh-oleh, toko-toko ritel seperti Riski Jaya, Giant Makassar (ada 6 Outlet), Alfamidi (ada 128 outlet Sulselbar), Lotte Mart dan 3 Hotel di Sulawesi Selatan.



 balerakkotelukbone  @hardinbalerakko  @hardinbalerakko





ARTS AND CREATIVE

tenoon

weaving
the
culture
and
series





: Semarang,
sia 50242
8455 691
\$5 7552
ahoo.co.id
atik.com
asty batik

Prawitar.id
ASTY
craft & indonesia

Pemberdayaan Disabilitas Antarkan Tenun Indonesia Mendunia

Fauzan Ade Azizie (26)



Tenoon adalah perusahaan yang dibentuk atas dasar kecintaan terhadap warisan budaya kain tenun di Indonesia. Melalui kemitraan perdagangan yang adil dengan penenun di Indonesia, khususnya Indonesia bagian timur, Tenoon tidak hanya bertujuan untuk menyebarkan kecintaan terhadap kain tenun Indonesia melalui inovasi produk, akan tetapi juga menjadi platform kreatif inklusif dengan menciptakan peluang kerja bagi masyarakat disabilitas.

Salah satu misi didirikannya perusahaan Tenoon ini adalah agar menjadi wadah inklusif bagi siapa saja dapat berkolaborasi secara positif. Salah satu yang paling utama ialah membuka kesempatan kerja bagi teman-teman disabilitas. Selain

itu, misi yang tak kalah penting juga sebagai upaya melestarikan kain tenun Indonesia dan mengedukasi masyarakat melalui inovasi produk berbasis kain tenun.

Menjadi salah satu founder yang termuda dalam perusahaan Tenoon, pengalaman Fauzan Ade Azizie (26), di industri kreatif tidak boleh dianggap enteng. Bertanggung jawab sebagai teknisi di Tenoon, pemuda yang suka membaca ini, ingin berkontribusi dalam memperkenalkan dan memelihara budaya warisan lokal melalui proyek tenun tersebut. Motivasi kuat Fauzan mendirikan perusahaan ini adalah ingin menjadi sociopreneur.

Dari usahanya yang didirikan bersama ke-empat teman-temannya ini, Fauzan sudah memberikan dampak

positif bagi masyarakat Makassar, Sulawesi Selatan. Diantaranya ialah memberdayakan kaum disabilitas. Unikny lagi, perusahaan ini mengeluarkan desain tematik bahasa isyarat, dan sebagian profitnya dibuat untuk menjadi kelas bahasa isyarat gratis bagi para disabilitas agar bisa menggunakan bahasa isyarat Indonesia yang baku dan sesuai.

Saat ini, usaha Tenoon melakukan kerja sama dengan 9 Penenun di Jepara, Toraja dan Bima. Sejak didirikan pada tahun 2016 hingga sekarang, Tenoon sudah memiliki 5 jenis produk diantaranya *notebook*, *sesan*, *clutch*, *cover paspor* dan *bejana* (tas).

Pada tahun 2016, Tenoon banyak kirim produk ke Inggris karena satu founder kuliah di Inggris dan memasarkan produknya disana. Kemudian pada tahun 2017, mendapat kontrak untuk berdagang disalah satu festival di Australia. Sedangkan pada tahun 2018, telah mendapat program kerja sama dari New Zealand IYIP. Dengan usahanya ini diharapkan hasil tenun Indonesia semakin mendunia.



Fauzan Ade Azizie (fauzanade31) / TenoonIndonesia



@fauzanade / @tenoon_id

Tingkatkan Perekonomian Desa Lewat Batik Sengguruh Malang

Evi Wahyu Astutik (34)

Selama ada kemauan dan tekad yang kuat, suatu usaha pasti akan membuahkan hasil. Pesan inilah yang tertanam dalam sanggar Batik Sengguruh milik Evi Wahyu Astutik (34) di Desa Sengguruh, Kecamatan Kepanjen, Kabupaten Malang.

Batik Sengguruh lahir dari sebuah harapan untuk bisa berbagi dan membesarkan sebuah madrasah dan rumah tahfidz yang memiliki cita-cita 'Mengabdikan untuk Negeri'. Sebagai sebuah unit usaha, sebagian hasil penjualan dari Batik Sengguruh akan dialokasikan untuk biaya operasional madrasah dan rumah tahfidz serta membayar honor para guru.

Bekerja sama dengan PT. PJB UP Brantas Karangates Kabupaten Malang dan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Malang, melalui sanggar Batik Sengguruh ini warga sekolah (wali santri yang kurang mampu) dan masyarakat Desa Sengguruh dibina dengan pelatihan membatik.

Sanggar Batik Sengguruh didirikan pada tahun 2017. Pembentukan sanggar ini dikuatkan dengan diterbitkannya Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP) dan Ijin Usaha Mikro Kecil (IUMK) pada Februari 2017.

Faktor kuat Evi ingin mendirikan usaha ini adalah ingin memberdayakan komunitas yang memiliki keterbatasan yaitu para karyawan disabilitas, sehingga karyawan disabilitas bisa memiliki penghasilan, kemampuan ekonomi dan menopang keluarganya. Bahkan pada tahun 2018, Evi telah memfasilitasi pelatihan membatik kepada 35 orang disabilitas di Kabupaten Malang.

Batik Sengguruh menciptakan motif batik baru yang diberi nama "Selamat Pagi" dan masuk ke 10 besar batik terbatik di Lomba Batik se Jawa Timur tahun 2017. Menurut Evi, Batik Sengguruh juga selalu masuk 3 besar Lomba Membatik di Kabupaten Malang.

Saat ini, Evi telah memiliki 9 hak paten untuk motif batik yang diciptakan oleh Batik Sengguruh. Beberapa pekerja Batik Sengguruh telah tersertifikasi sebagai pembatik (6 orang) dan assessor Batik (3 orang). Karena tekad yang kuat dari dalam diri Evi ini, pemberdayaan ekonomi desa semakin meningkat sebab Batik Sengguruh memfasilitasi pelatihan dan merekrut beberapa warga desa menjadi pekerja, sehingga para warga memiliki penghasilan tambahan dan bisa mendukung perekonomian keluarga.



 Evi Wahyu / BatikSengguruh

 @evi.wahyu.astutik / @batiksengguruh

Manfaatkan Kayu Hutan Kalimantan Sebagai Bahan Dasar Tas Pria Wanita

Agatha Chelsia Fangessa (51)



Kalimantan memang bagian dari Indonesia yang penuh dengan pesona. Hutan hujan tropisnya tidak hanya diakui sebagai paru-paru dunia yang sangat berpengaruh terhadap komposisi kualitas udara yang menyelimuti permukaan bumi, akan tetapi juga menjadi rumah sekaligus ruang lindung dan konservasi bagi ribuan bahkan mungkin jutaan keanekaragaman hayati dari berbagai flora dan fauna.

Dari sisi budaya, hutan hujan tropis Kalimantan juga menjadi rumah sekaligus media aktualisasi dari ragam budaya anak bangsa yang tumbuh dan berkembang bersama kesahajaan alam. Karena kekayaan yang dimiliki alam Kalimantan ini, masyarakat tentu bisa memanfaatkan keragaman hasil hutan secara mudah dan bijaksana. Seperti contohnya Ibu Agatha Chelsia Fangessa (51).

Agatha adalah pemilik usaha Marco Handmade asal Tarakan, Kalimantan Utara. Produk utama dari usaha ini adalah tas kulit kayu dengan motif tanduk galung khas suku Tidung. Selain itu Agatha juga menjual dompet dan berbagai kerajinan tangan yang berbahan dasar kulit kayu khas Kalimantan Utara.

Agatha mulai merintis bisnisnya pada tahun 2014 lalu. Hingga saat ini, ia sudah menjual berbagai hasil kerajinan tangan dengan menampilkan motif khas daerah Tarakan. Di Tarakan, hanya Agatha yang memproduksi tas kulit kayu menggunakan batik

Kalimantan Utara dan kulit kayu asli dari daerah tersebut.

Selain dukungan yang kuat dari Ibu Gubernur, Agatha juga sudah dikunjungi oleh Duta Besar Amerika Serikat yang melihat berbagai jenis produk dari usahanya. Bahkan, Agatha juga sudah memperkenalkan produknya ke Ibu Mufidah Jusuf Kalla, istri Wakil Presiden Indonesia.

Karena kecerdasannya mengelola hasil alam hutan Kalimantan ini, Agatha mengaku perekonomian keluarganya semakin membaik dari tahun ke tahun. Lebih dari itu, Agatha juga bisa membantu ibu-ibu di sekitar rumahnya untuk menambah penghasilan. Agatha mengatakan sudah ada ratusan ibu-ibu yang sudah diberikan pelatihan dan berbagi keterampilan membuat kerajinan tangan.

 chelsea

 @marcohandmadetrk



Melestarikan Budaya Rajut Sebagai Produk Khas Indonesia

Dewi Arum Muqaddimah (27)

Myknitted Indonesia adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang industri kreatif kerajinan rajut handmade yang menggunakan benang rajut sebagai bahan baku dalam membuat produk.

Myknitted Indonesia sebagai bagian dari industri kreatif awalnya menghasilkan produk berupa syal, topi, taplak dan asesoris rajut. Kemudian ide baru muncul dari sang pemilik usaha Dewi Arum Muqaddimah (27) yakni membuat sepatu rajut dari benang katun yang tidak hanya digunakan untuk balita tetapi juga untuk dewasa. Karena selama ini yang sering kita jumpai di pasar adalah sepatu rajut untuk bayi dan anak-anak. Lalu *Myknitted Indonesia* terus berinovasi untuk membuat sepatu rajut dewasa handmade, salah satunya dengan mengkombinasikan kain batik.

Menurut Dewi, awalnya produk yang dihasilkan memakai benang woll, namun berkembang dengan kualitas bahan yang lebih bagus yaitu menggunakan benang katun atau polyester. Karena merajut sudah menjadi hal yang dipelajari dari keluarganya sejak kecil, maka merajut sudah merupakan keahlian dan menjadi ciri khas Dewi. Tidak puas disana, Dewi ingin membuat rajutan yang bisa dipakai anak muda. Sebab, sejauh ini konotasi mengenai rajutan masih perihal produk-produk orang tua saja.

Produk yang dihasilkan dari usahanya ini diantaranya ialah wedges, sandal, kaos kaki, baju, sweater, syal, tempat tissu, dan masih banyak lagi yang lainnya.

Tujuan utama Dewi mendirikan usahanya ini ialah untuk melestarikan budaya rajut yang bisa dilabelkan sebagai produk buatan Indonesia. Selain itu, tentunya juga untuk membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar.

Tak mudah bagi Dewi untuk bisa sukses hingga sejauh ini. Dewi mengaku ada banyak sekali tantangan yang harus dia hadapi dalam proses memajukan usahanya tersebut. Salah satunya adalah sulitnya mendapatkan kombinasi sol yang tepat untuk rajut. Lalu setelah mendapatkan sol yang tepat, ternyata metode pengeleman pada rajutan pun sangatlah tidak baik, karena sering lepas. Namun, Setelah melakukan beberapa percobaan akhirnya ia menemukan sebuah sol yang tepat dan teknik penyatuan yang tepat yaitu langsung menjahit sol dengan bahan rajutan sehingga menghasilkan produk yang kuat.

 Dewi Arum Part I  @dewiarum92



Menyulap Sisa Perca Jadi Produk Fesyen

Natalia Sari Pujiastuti (44)

Natalia Sari Pujiastuti (44), perempuan pengusaha asal Semarang, Jawa Tengah ini berhasil menyulap kain dan sisa dari perca untuk memproduksi tas, kalung, dan barang-barang fesyen guna memenuhi kebutuhan gaya hidup sehari-hari.

Produk yang memanfaatkan bahan dasar limbah kain perca ini mampu mengurangi dampak pembuangan limbah kain yang berlimbah. Naneth, begitu sapaan akrabnya Natalia, berhasil menarik perhatian publik khususnya para kaum perempuan untuk memiliki hasil-hasil produksinya. Naneth memang sengaja memperbanyak produk untuk perempuan ketimbang untuk laki-laki. Hal ini karena fesyen perempuan selalu *up to date* dan bermacam-macam modelnya.

Berbicara soal perempuan, Naneth juga mengaku semua karyawan yang dia miliki adalah perempuan. Sehingga tak heran produk-produk yang ditawarkannya pun lebih banyak untuk perempuan. Menurut Naneth, meskipun perempuan akan dijamin kehidupannya oleh seorang suami, namun perempuan juga tetap harus mandiri.

Termotivasi dari Ibu-ibu yang ia rekrut menjadi pegawai Trasty, Naneth selalu berpikir untuk memajukan usahanya melihat semangat para karyawan juga luar biasa. Cita-cita besar Naneth dari usahanya ini ialah bisa membuat Trasty dikenal se-nasional bahkan internasional, tidak hanya lokal di Semarang saja.

Siapa sangka, untuk memulai karirnya di dunia bisnis ini, Naneth rela meninggalkan jabatannya dari Kaprodi Kampus. Naneth memutuskan untuk menjadi pengusaha sejak tahun 2012 lalu. Dengan maksud memberdayakan dan dapat menginspirasi perempuan untuk memiliki pendapatan tambahan dari menjahit.

Menjadi pengusaha menurutnya juga memberikan waktu fleksibel untuk bekerja dan keluarganya. Sehingga ia menyakini keputusannya untuk secara total mengelola Trasty akan membawa hasil yang baik. Saat ini pun Naneth tetap bergiat mengajar menjadi dosen tidak tetap di bidang Kehumasan, Komunikasi, dan Kewirausahaan di salah satu perguruan tinggi swasta di Semarang.



 nanethekopriyono  @nanethekopriyono  @neth_pretty





CULINARY





Mendorong Obat Herbal Sebagai Komoditas Ekspor Indonesia

Bagus Arya Kusuma (45)



Dalam milenium ketiga ini, berbagai jenis usaha dalam bidang kesehatan telah berkembang dengan pesat. Misalnya seperti jenis produk obat-obatan yang banyak dihasilkan di sektor kesehatan. Satu diantaranya adalah obat herbal.

Obat herbal merupakan obat yang berasal dari alam dan diolah tanpa campuran bahan kimia lain sehingga akan lebih sehat untuk dikonsumsi. Tidak hanya itu, obat herbal juga tidak mempunyai efek samping jangka panjang seperti obat kimia pada umumnya.

Adanya peluang untuk memproduksi obat herbal tersebut, membuat geliat bermunculannya perusahaan menengah kecil yang bergerak di bidang produksi obat herbal. Salah satunya yang menarik adalah perusahaan Padma Medikal Husada.

Sejak berdiri pada tahun 2005, Padma Medikal Husada terus meningkatkan kualitas hasil produksinya demi menarik minat masyarakat yang

gemar mengonsumsi produk herbal. Padma Medikal Husada juga telah menggunakan alat produksi yang canggih serta mendesain kemasan yang menarik.

Bagus Arya Kusuma (45), adalah pemilik dari perusahaan yang telah menyerap banyak tenaga kerja di wilayah Tabanan, Bali. Menurut Bagus, selain sebagai penyerap tenaga kerja, perusahaan obat herbal juga merupakan aset Indonesia yang belum tentu dimiliki oleh bangsa lain. Oleh sebab itu, ia konsisten untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya tersebut.

Motivasi Bagus dalam mendirikan usaha ini adalah karena ia sejak kecil senang berkebun. Selain itu ia juga ingin menciptakan gaya hidup sehat dan mengangkat produk sehat asli dari Bali. Ada lagi yang lebih menarik, Bagus ingin mendidik petani khususnya Petani Bali untuk melestarikan budaya menanam tanaman organik, serta tidak ragu-ragu untuk menanam tanaman

seperti Jahe, Kunyit, serta bahan obat-obatan lainnya.

Produk minuman sehat berasal dari tanaman herbal organik termasuk kategori jamu-jamuan itu diolah oleh Bagus dengan kemasan yang praktis, sehingga konsumen tidak perlu lagi mencampur bahan satu dengan yang lainnya, karena semua sudah diolah dan siap dikonsumsi. Bagus juga membuat beberapa produk yang dijadikan sebagai bahan spa seperti misalnya minyak untuk pijat bayi yang aman untuk bayi, karena bahannya dari VCO. Tidak selesai disana, bahkan Bagus juga membuat produk instan herbal untuk penyakit Maag, Flu dan Batuk yang saat ini masih belum banyak saingannya. Semua produknya berasal dari tanaman organik. Sangat menarik karena bisa langsung diminum cukup dengan diseduh dengan air hangat.

Harapannya produk instan dari Padma Medikal Husada dapat menjadi salah satu produk dalam negeri yang menjadi komoditas utama ekspor.



Bagus Arya @padmaherbalbali

Obati Trauma Pasca Tsunami Aceh dengan Membuka Usaha

Edi Sandra Sahputra (46)

Sudah 15 tahun berlalu, tepatnya pada 26 Desember 2014, Tsunami di Aceh menjadi duka bagi Indonesia. Peristiwa tersebut hingga saat ini masih menyisakan trauma yang terus menghantui masyarakat Aceh juga bagi sebagian korban selamat maupun keluarga yang meninggal dunia.

Berangkat dari rasa ingin mengobati trauma sang Istri yang takut pulang ke daerah tempat mereka tinggal dulu yang hancur karena Tsunami, Edi Sandra Sahputra (46), warga Meurasa, Banda Aceh merintis usaha bersama Istri.

Perusahaan tersebut bernama Meurasa, yakni nama dari kampung yang ia tinggali sejak dulu dan memilih untuk kembali kesana mengobati rasa traumanya. Edi kembali menginjakkan kaki di rumah tersebut pada tahun 2016. Pada tahun itulah bisnisnya dimulai.

Meurasa adalah perusahaan bumbu kering khas makanan-makanan Aceh. Menurut pengakuan Edi, Meurasa sama sekali tidak menggunakan MSG, tanpa bahan pengawet dan dengan kemasan yang praktis sehingga bisa dibawa kemana saja, juga bisa menghemat waktu memasak karena pembeli hanya tinggal memasukkan bahan jadi lainnya (ayam, nasi atau daging) saja tanpa menyiapkan bumbu basah khas Aceh yang terkenal cukup banyak.

Bersama dengan istri, Edi bertugas sebagai desainer kemasan serta dibagian pemasaran produk. Sementara istrinya, Ibu Darfina yang meracik bumbu-bumbu untuk diolah menjadi bumbu kering khas Meurasa. Selain kerja sama yang baik antara suami-istri itu, Edi juga mempekerjakan beberapa tetangga di lingkungan produksi dengan tugas yang berbeda-beda. Tidak hanya tetangga, Edi pun memberdayakan ibu-ibu yang masih semangat dan ingin bangkit akibat dampak bencana Tsunami.

Usaha yang dibangun Edi ini merupakan sebuah inovasi baru di Aceh. Meskipun mengedukasi tentang produk bumbu kering tergolong sulit pada awal-awal usahanya dirintis, namun Edi dan istri tetap memiliki tekad kuat dan optimis usahanya akan terus maju.



 meurasaa

 @bumbuacehinstan

 @Bumbu_Aceh

Mengolah Pisang Dewaka Jadi Keripik Enak Merauke

Yulita Sirken (30)

Yulita Sirken (30) sejak 2016 memproduksi Keripik Pisang madu yang berasal dari Pisang Dewaka khas Merauke, Papua. Pisang Dewaka rasanya masam, namun setelah diolah dengan racikan khas Yulita jadi bisa di makan dan manis rasanya.

Usaha yang dinamakan Adli Food ini didirikan awalnya karena Yulita terpaksa berhenti dari pekerjaannya sebab perusahaan dimana ia bekerja tidak memberikan ijin cuti melahirkan

yang semestinya, padahal Yulita ingin memberikan yang terbaik untuk anaknya. Meskipun awalnya keputusan itu berat untuk diambil, Yulita meyakini keputusannya untuk berhenti menjadi karyawan adalah keputusan yang terbaik.

Keputusan Yulita itu semakin terlihat hasilnya ketika usahanya terus berkembang dan mulai dilirik banyak orang. Alasan Yulita memilih menjadi pengusaha tentu ingin memperoleh

pendapatan meskipun sudah tidak mendapatkan gaji sebagai karyawan.

Selain Keripik Pisang, melalui Adli Food ia juga memproduksi kudapan lainnya yang merupakan kudapan khas dari Jawa seperti rengginang, opak, abon, dan sebagainya. Saat hari besar nasional, ia memproduksi lebih banyak karena Yulita yakin, masyarakat yang merantau ke Merauke sangat rindu dengan olahan atau makanan khas daerahnya



dan ingin menyantapnya dengan keluarga. Menurut Yulita, untuk olahan abon, ia tidak menggunakan santan seperti abon pada umumnya, tanpa minyak, tanpa MSG juga tanpa pengawet.

Kesuksesan usaha Yulita tentu bukanlah perjalanan yang mudah. Yulita pernah harus melawan pola pikir masyarakat di Merauke bahwa Sarjana harus bekerja di

kantoran, bukan menjadi pedagang keripik pisang. Namun, Yulita tidak menghiraukan semua perkataan orang yang menjatuhkan dirinya, ia lebih memilih fokus memajukan usahanya. Yulita terus berjuang dan mengembangkan usahanya sehingga bertahan dan semakin berkembang seperti saat ini. Saat ini ia sudah bisa mengantongi Omzet 15.000.000 per bulannya. Ke depannya ia berharap produk Adli Food memiliki tambahan

varian produk dan bisa konsumsi secara luas tidak hanya di Merauke namun diseluruh Indonesia.



 Litha Adi  @lithaadi

Kedai Penyoe Kakopi Hidangkan Berbagai Jenis Kopi Khas Garut

Ahmad Nur Fathurodin (38)



Ahmad Nur Fathurodin, (38) warga Garut, Jawa Barat adalah pemilik dari kedai kopi yang diberi nama Penyoe Kakopi. Produk kopi di kedai ini merupakan kopi asli produk Garut. Ahmad menamakan semua produknya sesuai dengan lokasi dimana produk tersebut berasal (*Single Origin*). Kata Ahmad, penamaan sesuai nama daerahnya ini dilakukan dengan tujuan memperkenalkan nama daerah asal kopi tersebut ke masyarakat luas.

Sejak tahun 2016 lalu, Ahmad sudah bekerja sama dengan petani binaan yang tersebar di 10 Kecamatan yakni Cikajang, Cikandang, Malangbong, dan yang lainnya. Petani binaan merupakan petani kopi yang mendapatkan pembinaan untuk memperbaiki kualitas kopi yang diproduksinya. Awalnya mereka hanya menjual '*cherry kopi*' yang bernilai rendah, namun setelah dibina sekarang mereka sudah dapat memproduksi *green bean* yang bernilai lebih tinggi. Ahmad Nur juga menyalurkan bantuan bibit dari pemerintah kepada petani binaannya.

Konsep usaha Ahmad ini berbentuk kedai kopi dengan menu-menu pelengkap. Kedai kopi Garut yang satu ini sengaja mempersilakan para pengunjungnya untuk menikmati suasana kedainya yang seperti di rumah sendiri. Sejauh ini, Penyoe Kakopi adalah salah satu kedai yang menyediakan paling banyak ragam asal kopi Garut. Di kedai ini juga telah diperkenalkan biji-biji kopi Garut yang berasal dari daerah Kamojang, Karacak, Pangauban, Halimun, Papandayan, Telaga Bodas, Cikuray, hingga Caringin. Bahkan

daerah lainnya siap menyusul untuk menghiasi ragam kopi Garut di kedai ini.

Motivasi Ahmad mendirikan usaha ini salah satunya ialah ingin membeli kopi dengan harga yang lebih tinggi ke para petani. Meskipun awalnya Ahmad sempat mendapat pertentangan dari para tengkulak lantaran ia memberi harga lebih tinggi ke petani, namun masalah itu sudah bisa diatasi Ahmad. Hingga saat ini, petani-petani yang diajak kerja sama oleh Ahmad semakin yakin hasil panennya sudah tepat dijual ke Ahmad dan diolah menjadi kopi yang sangat nikmat.

Ahmad juga mengaku, ia sering menemukan berbagai jenis kopi di tanah Garut, bahkan ia juga menemukan jenis kopi langka saat berkunjung ke desa-desa di Garut.



 penyoe kakopi

 @penyoekekopi



Krispy Yammy Babeh, Brand Kripik Singkong Dari Sukabumi

Ade Soelistyowati (42)



Kemudian setelah ia mendapatkan musibah menyebabkan kemampuan pendengarannya berkurang barulah ia memutuskan untuk resign dan pindah ke Sukabumi bersama suaminya. Dan kini ia harus menggunakan alat bantu dengar dalam kehidupan sehari-hari.

Namun hal ini tidak menyulitkannya, ia semakin bertekad untuk bisa mandiri bersama suaminya dengan membuka bisnis keripik singkong ini dengan tujuan mencari pendapatan baru dan menciptakan lapangan kerja.

Saat ini, rumah Elis selalu ramai karena menerima puluhan peserta magang dari 2 SMK di yang berasal dari Kabupaten Sukabumi dan Kabupaten Cianjur. Kepada para peserta magang tersebut, Elis telah berbagi ilmu dan pengetahuan soal bagaimana menjadi pengusaha keripik yang baik. Elis berharap para siswa magang tersebut bisa senang dan mendapatkan keahlian yang sesuai program studi mereka yaitu pengolahan pangan. Bahkan, Elis mengaku ada beberapa peserta magang yang saat ini sudah mulai mempunyai usaha sendiri.

Krispy Yammy Babeh adalah keripik yang berbahan dasar singkong murni tanpa menggunakan bahan campuran apapun dengan ciri khas potongan tipis pada keripiknya. Keripik singkong ini kemudian diberikan beberapa bumbu tabur sebagai tambahan rasa. Krispy Yammy Babeh memiliki 9 varian rasa yakni Keju, Keju Pedas, Jagung, Jagung Pedas, Ayam Bakar, Sapi Panggang, Balado Ijo, Rendang dan rasa Original. Segala varian rasa dari kerupuk ini dipastikan tidak ada yang menggunakan bahan MSG. Pemilik usaha ini adalah Ade Soelistyowati (42) warga asli Sukabumi, Jawa Barat.

Menurut perempuan yang lebih dikenal dengan sapaan akrab Elis, ia merasa nyaman menjadi pengusaha. Pada saat ini, ia sudah mulai bisa

merasakan manfaat dari usahanya tersebut. Elis juga mengaku semakin termotivasi untuk memajukan usaha ini dan bercita-cita agar usahanya bisa tembus pasar ekspor Indonesia.

Sebelum akhirnya memutuskan menjadi pengusaha, Elis merupakan seorang pengajar disalah satu universitas tinggi swasta di Jakarta.



 bunda kha elis

 @yammy_babeh

Sari Kedelai Segar, Solusi Usaha Rumahan

Kasiana (37)



Kasiana (37) perempuan asal Sidoarjo, Jawa Timur mendirikan usaha Seven Soy sejak tahun 2016 lalu. Usahanya menjual olahan sari kedelai menjadi susu yang terbuat dari kedelai pilihan, menggunakan air yang berkualitas, diproduksi dengan menggunakan mesin khusus pengolah sari kedelai dan diolah secara higienis, tanpa pewarna dan tanpa pengawet serta pemanis buatan.

Kasiana membuat sari kedelai awalnya untuk anaknya yang berkebutuhan khusus, menurutnya sari kedelai baik untuk anaknya dan juga baik untuk anak-anak pada umumnya. Pada awalnya sari kedelai Seven Soy hanya dijual 14 bungkus saja per hari dengan target pembeli tetangga sekitar dan keluarga. Namun karena peminat akan produk sari kedelai miliknya meningkat, Kasiana bersemangat

untuk memproduksi lebih banyak lagi sari kedelai olahannya. Hingga saat ini, ia bisa memproduksi 110 botol per hari.

Kasiana menceritakan, ia biasa berkeliling menjajakan produk sari keledainya menggunakan sepeda sambil membonceng anaknya. Ia menjual sari kedelai Seven Soy di kantin sekolah, kantin pesantren, kantin puskesmas. Produk-produk olahannya meliputi susu kedelai dan sinom (kunyit asam). Akan tetapi untuk produk Sinom ini Kasiana memproduksi hanya berdasarkan pesanan saja.

Sebelumnya memiliki usaha Seven Soy, Kasiana sudah pernah memiliki usaha. Namun usahanya bangkrut, sehingga ia harus memikirkan cara untuk tetap memiliki penghasilan bagi

keluarga dan bisa digunakan untuk terapi anaknya yang berkebutuhan khusus. Tanpa pikir panjang, Kasiana langsung menemukan ide untuk membuat usaha di bidang sari kedelai ini.

Selain itu, Kasiana juga memiliki tujuan yang mulia yakni menciptakan pilihan jajanan yang segar dan sehat untuk anak-anak. Sehingga para ibu rumah tangga tidak perlu khawatir jajanan anaknya tidak sehat. Selain untuk berbisnis, Kasiana pun rajin berbagi. Salah satunya yaitu ia rutin setiap bulan membagikan sari kedelai hasil produksinya ke beberapa posyandu secara gratis. Ini adalah bentuk partisipasinya untuk menjadikan anak Indonesia tumbuh sehat dengan jajanan yang menyehatkan.

 @seven.soy

Berbagi Ilmu Sambil Belajar, Pemuda Desa Ini Sukses Berbisnis Keripik Pisang

Bambang Wicaksono (23)

Membangun usaha ternyata tak semudah yang dibayangkan. Hal itulah yang Bambang Wicaksono (23) alami saat itu, dimana Bambang pada tahun 2016 baru mengawali usaha yang diberi nama Keripik Pisang Bintang Mas khas Kabupaten Malang, Jawa Timur.

Dengan modal awal sebesar 210 ribu rupiah, Bambang bertekad memulai usahanya yang dirintis saat ia baru lulus Sekolah Menengah Kejuruan (SMK). Bambang yakin, dengan modal yang 'seadanya' itu usahanya akan tetap berkembang selagi ada tekad dan kemauan untuk maju.



Keripik Pisang Bintang Mas dirintis dengan harapan baik yang menyertai, sesuai dengan namanya "Bintang". Awal pendiriannya, Bambang mengerjakan semuanya sendiri, mulai dari produksi hingga pemasaran di toko-toko di sekitar Kecamatan Turen, Malang, Jawa Timur. Namun, hingga saat ini Bambang sudah memiliki beberapa karyawan yang bisa membantunya mengembangkan beberapa produknya. Adapun Produk yang kini dijual yaitu Bambang adalah : keripik pisang, keripik talas, dan tape singkong.

Pada semua produknya tersebut, Bambang menggunakan bahan baku yang berkualitas, diantaranya : pisang raja angka khas Malang, coklat dan

madu asli dengan kualitas terbaik, minyak goreng yang berkualitas, serta tidak menggunakan bahan pengawet atau pewarna buatan. Keripik pisang buatan Bambang memiliki tekstur bergelombang yang belum ada di pasaran. Semua produk yang dijual bisa dipastikan selalu produk baru, bukan produk lama.

Bambang juga terbuka terhadap pengawainya yang memiliki keterbatasan. Salah satu pegawainya memiliki keterbatasan dalam pendengaran. Alasan Bambang mempekerjakannya sederhana, yakni ingin agar pekerja tersebut bisa berdaya secara ekonomi dan mencukupi kebutuhan hidupnya sendiri. Selain itu, Bambang juga secara rutin membeli pisang dari petani di Desa Sananrejo, Malang. Hal ini dimaksudkan untuk memberikan manfaat kepada petani secara langsung bukan kepada tengkulak. Sehingga harga yang diberikan ke petani lebih tinggi dibandingkan jika petani tersebut menjual pisangnya ke tengkulak.

Bambang juga rutin berbagi ilmunya kepada siswa-siswi SMK di Kabupaten Malang. Ia menceritakan bahwa 12 siswa didiknya di SMK PGRI Kecamatan Turen, Malang, sudah berhasil membuat produk keripik pare. Keberhasilan ini menggugah kepala sekolah dari SMK tersebut untuk memberi hibah modal kepada

Bambang dan 12 siswa tersebut untuk mengembangkan usaha keripik pare.

Soal cara pemasaran, Bambang mulai mencoba untuk memasarkan produknya melalui agen-agen, toko oleh-oleh di Kecamatan Turen, serta *digital market place* seperti Shopee, Lazada, Tokopedia dan yang lainnya. Selain itu saat ini Bambang mengaku sudah mempunyai *reseller* sebanyak 15 murid SMA/SMK, 15 orang ibu-ibu rumah tangga di sekitar Desa Sananrejo. Motivasi kuat Bambang untuk mendirikan usaha ini adalah ingin memanfaatkan sumber daya alam yang melimpah di lingkungan sekitar dengan diolah menjadi produk yang memiliki nilai jual tinggi.



Mengolah Kudapan Tradisional Menjadi Usaha Potensial

Sri Dolar Damayanti (39)

Sri Dolar Damayanti (39) pemilik usaha makanan kudapan asal Sumedang, Jawa Barat. Dengan mengusung merk Hj. Nonoh. Ia mulai merintis bisnisnya pada tahun 2014 dengan mengolah/memproduksi dan memasarkan makanan kudapan tradisional khas Jawa Barat.

Usaha ini berawal karena keinginan Sri memanfaatkan hasil sumber daya lokal yaitu Melinjo. Produk-produk dari usaha yang didirikan Sri ini adalah emping melinjo, opak ketan bakar, dan keripik pisang kapas. Dengan memanfaatkan bahan baku yang ada di sekitar wilayah produksi. Sumedang merupakan daerah penghasil melinjo dan sentra produksi opak ketan bakar, dengan bahan baku tersebut sebagai bahan utama usaha ini terus mengalami kemajuan dari tahun ke tahun. Proses produksi dari usaha ini masih menggunakan cara tradisional ala rumahan bertujuan untuk melestarikan kearifan lokal.

Menurut pengakuan Sri, tidak ada satupun produk yang ia buat menggunakan bahan pengawet maupun MSG. Misi Sri mendirikan usaha ini adalah agar para ibu rumah tangga bisa menjalankan usaha meskipun tetap fokus mengurus anak di rumah. Oleh sebab itu, usaha ini dibuat agar bisa dijalankan dari rumah.

Keinginan Sri menjadi pengusaha salah satunya adalah ia mengaku prihatin melihat anak muda di desanya yang menjadi TKW padahal di desa ada begitu banyak potensi yang belum tergali, yang bisa dijadikan sebagai mata pencaharian sehari-hari. Usaha ini adalah sebuah upaya untuk mengajak mereka mulai mencintai daerahnya dan menumbuhkan keinginan untuk membangun daerah Congeang.

Sebagian orang mungkin masih ada yang melihat atau beranggapan bahwa makanan tradisional tidak punya harga jual, namun pada kenyataannya, Sri bisa membuktikan bahwa respon masyarakat terhadap usahanya cukup positif.

 NONOH  @hj.nonoh_snack





GREEN





Mengubah Kertas Semen Jadi Tas Bernilai Tinggi

Ernie S. Hartono (64)



Ikiaku merupakan usaha pembuatan produk inovasi produk ramah lingkungan yang mengkombinasikan kertas semen dengan kulit atau kain batik.

Produk yang dihasilkan dari perusahaan Ikiaku diantaranya ialah tas, dompet, sepatu, sandal, *name card holder*, dll. Pemilik usaha ini Ernie S. Hartono (64), mengungkapkan produk-produk daur ulang dari kertas semen tersebut sangat kuat dan menimbulkan efek yang terlihat mirip dengan kulit, setelah diberi pelapisan ramah lingkungan yang tahan air. Ernie juga menjamin konsumen tidak akan mendapat hasil produk yang sama antara satu dengan yang lainnya.

Dalam memasarkan produknya ini, Ernie bergabung dengan komunitas, mengikuti pameran yang diadakan oleh dinas-dinas, dan menawarkan hasil produksinya untuk dijadikan souvenir seminar-seminar yang diadakan oleh kantor atau perusahaan lainnya. Selain itu, Ernie juga aktif mengikuti pameran-pameran yang diadakan oleh Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf).

Karena hasil kerja kerasnya dan inovasi-inovasi baru yang dilakukan untuk memajukan usahanya tersebut, Ernie sempat mendapat banyak penghargaan dari Dinas Koperasi Jawa Timur. Ia juga tidak menyangka suatu ketika ada yang menawar salah satu produknya dengan harga yang

sangat tinggi, pengalaman ini yang membuatnya tidak menyerah pada usahanya ini.

Ernie menyampaikan bahwa limbah kertas bungkus semen di daerah Surabaya sangat banyak,, karena banyak pembangunan perumahan baru di sana. Ernie membeli sisa kertas bungkus semen dari para developer tersebut. Dalam kehidupan sehari-hari Ernie pun menerapkan cinta lingkungan kepada keluarganya, dengan cara mencontohkan keluarganya untuk menampung limbah kardus susu dan bungkus kopi untuk bisa dibuatkan produk-produk kreatif lainnya, hal ini juga berguna untuk mengurangi limbah di lingkungan sekitarnya.

Berbagai usaha ditempuh Ernie untuk memajukan usahanya, salah satunya ialah memberikan banyak pelatihan ke ibu-ibu PKK dan dinas-dinas di kota Surabaya. Ernie juga membuat variasi produk dan pengembangan produk agar bisa memiliki kualitas yang lebih bagus. Pemasaran juga lebih dikedepankan agar semakin banyak yang kenal dengan produk olahan kantong semen tersebut. Satu hal lagi yang sangat menarik, Ernie juga mengedukasi wanita-wanita di Gang Doli untuk membuat batik di kertas semen, serta mensupport mereka untuk membuka usaha baru.



 @ernieharton / @ikiaku.id

Potme Farm Memberikan Kemudahan Berkebun Ala Rumahan

Ni Wayan Purnami Rusadi (28)



Minimnya lahan untuk berkebun atau bercocok tanam di daerah perkotaan, memunculkan tren baru bernama *urban farming*. *Urban farming* yaitu konsep memindahkan pertanian konvensional ke pertanian perkotaan yang bisa menjadi solusi bagi masyarakat perkotaan untuk berkebun. Namun bukan itu saja yang menjadi alasan ; kemudahan, serta ingin menerapkan gaya hidup sehat juga menjadi alasan sebagian masyarakat kota memilih *urban farming*.

Peluang usaha inilah yang dilihat oleh seorang perempuan muda asal Bali, Ni Wayan Purnami Rusadi (28) dengan menciptakan sebuah produk *urban farming* bernama Potme Farm. Potme Farm adalah bisnis *urban farming* dari Bali yang memiliki misi untuk peduli dan menjaga dunia tetap hijau.

Ide bisnis Potme Farm berawal pada 2016 saat Emik sapaan akrab Ni Wayan melihat adanya peluang usaha yang sekaligus mengajak orang berkebun dengan cara yang mudah. Caranya ialah dengan memberikan kemudahan bagi orang lain untuk menyukai dunia berkebun dengan cara memberikan *Grow Kit* dan benih tanaman. Namun, yang menjadi dasar alasan Emik mendirikan bisnis tersebut ialah karena memang sudah lama ia senang berkebun dan ingin menerapkan ilmu bercocok tanam yang didapatkannya sesuai dengan jurusan atau ilmu yang ia geluti di bangku pendidikan, yaitu pertanian.

Saat ini, Emik mengaku sudah memiliki beberapa benih yang diambil dari petani lokal langsung, diantaranya ialah benih ketimun, benih tomat, benih bunga matahari dan benih yang lainnya.

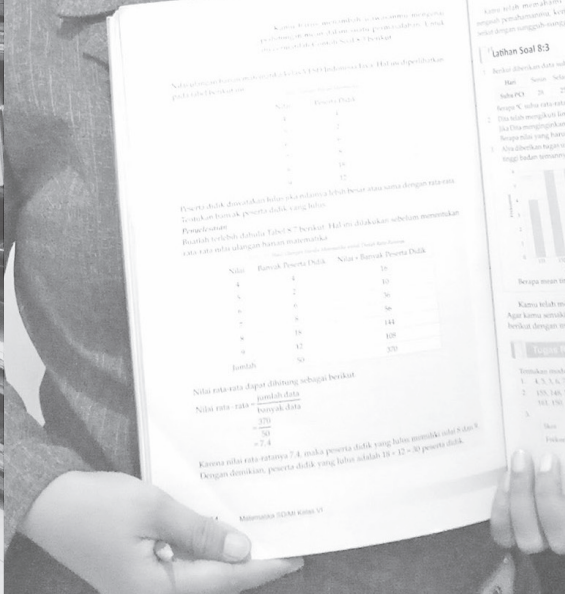
Emik mengungkapkan, hal yang paling membuat ia bangga adalah ketika melihat konsumen yang menceritakan keberhasilannya dalam menanam, kemudian tumbuh dan bisa panen produknya sendiri. Usaha Emik ini sangat pantas untuk diapresiasi karena selain menjaga dunia kita agar tetap hijau, Emik juga memberikan kemudahan orang banyak untuk berkebun di rumah sendiri.

 Emick Purnami Rusady  @emick_bee / @potmefarm



SERVICE AND INNOVATION





Membantu Anak Yatim dan Dhuafa Melalui Sekolah Tahfidzpreneur

Millah Kamilah (38)



Millah Kamilah (38), pemilik Sekolah RKM Tahfidzpreneur yang juga aktif sebagai anggota tim Sinergitas ABCGM untuk UMKM Jawa Barat. Usahanya di bidang pendidikan tersebut berawal dari keprihatinannya terhadap anak-anak di kawasan perkampungan di belakang rumahnya yang tidak bersekolah. Akhirnya ia menawarkan ke anak-anak tersebut untuk bersekolah di tempatnya secara gratis, khususnya bagi yatim piatu dan dhuafa. Tahun berikutnya ternyata minat masyarakat cukup bagus dan semakin bertambah. Oleh karena itu ia menciptakan sistem subsidi silang di mana uang sekolah anak-anak lain di luar yatim piatu dan dhuafa dapat menutupi biaya sekolah anak-anak yatim piatu dan dhuafa.

Dalam lembaga pendidikan Tahfidzpreneur miliknya, Millah menggunakan metode pembelajaran 'Kaisa' yaitu pembelajaran Al-Quran lewat gerakan sehingga anak lebih mudah menghafal. Millah juga mengajarkan siswanya menjadi Wirausaha melalui pembelajaran

market day, *cooking class* dan *craft* karena ia ingin menumbuhkan karakter mandiri, percaya diri, optimis, jujur, dan bertanggung jawab pada anak didiknya. Ia juga menerapkan *fun learning* untuk membuat anak-anak tidak bosan belajar. Salah satu motivasi kuat Millah mendirikan usahanya tersebut adalah ingin bermanfaat bagi orang lain dan dijadikan bekal di akhirat kelak. Semoga usaha Millah ini termasuk *amal jariyah* untuknya.

Millah mengaku, tantangan terbesar yang harus ia hadapi datang dari masyarakat sekitar yang tidak menganggap pendidikan sebagai sesuatu yang penting. Karena kebanyakan berasal dari masyarakat tidak mampu; selain tidak mampu untuk membayarkan biaya sekolah anak, mereka pun menyiapkan anak-anaknya untuk bekerja padahal usia mereka belum cukup untuk bekerja.

Millah memiliki strategi jitu yang solutif untuk menghadapi tantangan tersebut. Millah terus

bersilaturahmi ke rumah warga dan mengajak mereka berdialog sambil menginformasikan bahwa pendidikan adalah bekal anak-anak untuk dapat bertahan hidup di dunia luar dan bisa menjadikan mereka pribadi yang lebih baik, berilmu serta berakhlak baik. Millah juga meyakinkan mereka bahwa sekolahnya tidak memungut biaya pendidikan untuk masyarakat yang tidak mampu.

Keberhasilan Millah lainnya adalah ketika salah satu muridnya yang awalnya tidak mau berbicara, namun setelah 6 bulan belajar menggambar, akhirnya siswa tersebut mau berbicara dan mulai memiliki banyak kosakata. Dengan kegigihannya, Millah saat ini sudah memiliki 6 anak asuh yatim piatu. Lebih dari itu, Millah juga sudah berhasil mengubah pola pikir masyarakat dan lingkungan di sekitarnya untuk mempercayai bahwa pendidikan sebagai hal yang sangat penting untuk bekal masa depan anak.

 Millah Kamilah Muslimat / Sekolah RKM Tahfidzpreneur  @millah_muslimat / Sekolah_rkmtahfidzpreneur

Konsisten Usaha di Bidang Pendidikan

Yunida Paramita (38)

Taman Belajar Paramita menerapkan sistem belajar yang nyaman dan menyenangkan bagi para siswanya. Hal ini dimaksudkan agar aktivitas belajar bukan lagi merupakan aktivitas yang membosankan bagi siswa. Suasana belajar yang nyaman, dan tidak formal, membuat siswa bisa merasa rileks dan mudah mencerna materi yang disampaikan guru.

Yunida Paramita (38) warga asal Kota Malang, Jawa Timur merupakan pemilik dari Taman Belajar Paramita tersebut. Ia berasal dari keluarga besar yang banyak berkecimpung di dunia Pendidikan yang mendorong Yunida Paramita menyenangi dunia mengajar. Sejak kuliah semester pertama, Yunida sudah mengajar privat dan bekerja sebagai guru di lembaga bimbingan belajar di Kota Malang.

Usahanya ini dimulai sejak tahun 2006. Berkecimpung 13 tahun dalam dunia pendidikan Yunida meyakini, kebutuhan untuk tempat bimbingan belajar akan terus tumbuh. Yunida tidak pernah khawatir dengan adanya sistem belajar daring, karena kebutuhan bimbingan belajar secara tatap muka masih diminati oleh anak-anak dan orang tua.

Metode belajar dan materi di taman belajar ini disesuaikan dengan kebutuhan dan karakteristik anak



berdasarkan hasil observasi dan diskusi dengan orang tua murid. Selain itu, guru-guru yang mengajar di Taman Belajar Paramita juga sudah diseleksi dengan baik. Saat ini ada 20 tenaga pengajar, mayoritas merupakan mahasiswa yang masih kuliah, baru lulus atau sedang menjalankan kuliah ke jenjang lanjutan.

Usaha ini telah berhasil menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang banyak dengan mempekerjakan guru-guru berkualitas dari lingkungan sekitar. Ia juga membantu para orang tua yang kesulitan memberikan bimbingan

pelajaran kepada anak-anaknya. Yunida berharap usahanya ini kelak bisa diteruskan oleh anak-anaknya atau anak didiknya. Lebih dari itu semua, Yunida telah memberikan contoh kepada seluruh anak didiknya maupun anaknya sendiri tentang bagaimana membangun usaha secara mandiri, dan menciptakan penghasilan sendiri demi membantu perekonomian keluarga.

 Tata Paramita / Taman Belajar Paramita  @tataparamita99

Consistently Persevere in the Education Business

Yunida Paramita (38)

Taman Belajar Paramita implements a comfortable and fun learning system for the students. This is intended to make the learning process become an interesting activity for them. The informal and comfortable learning environment made the students feel relaxed and therefore easier to absorb materials delivered by the teachers.

Yunida Paramita (38), a citizen of Malang, East Java, is the owner of this business. She comes from a huge extended family that consists of many people who work in the education world, a background that encourages Yunida Paramita to be interested in the teaching world. Since her first semester in college, Yunida has taught for a private class and worked as a teacher in tutoring course in the

City of Malang.

The business started in 2006. Her involvement in the education sector for 13 years has convinced Yunida that the tutoring courses will keep on growing. Yunida is not worried about the existence of the online learning system, as the face-to-face tutoring course is still favored by students and their parents.

The learning method and materials in this study hub are tailored based on the students' needs and characteristics – from the observation results and discussion with the

Tata Paramita / Taman Belajar Paramita



@tataparamita99

The business has successfully created work opportunities for many people by employing high-quality teachers from the surroundings of the study hub. She also helps parents who find difficulties in giving lessons tutorial to their children. Yunida expects that her business would later be succeeded by

continue their advanced study.

parents. Aside from that, teachers are also qualified. At this time, there are around 20 teachers; the majority of them are active college students, fresh graduates, or in the process to

her children or her students. On top of everything, Yunida has given an example to all of her students and her own children on how to build a business independently and create their own income to be able to support the family's economy.



Supporting Orphans and the Poor through Tahfidzpreneur School

Millah Kamilah (38)



Millah Kamilah (38), the owner of RKM Tahfidzpreneur School is also active as a team member of *Sinergitas ABCGM* for the SMEs in West Java. Her business in education started from her concern towards the children in a village behind her house, who did not attend school. Hence she asked those children to study at her school for free instead, particularly for the orphans and the poor. In the next year, apparently people's reaction was pretty positive and the demand was even increased. Therefore, she created a cross-subsidization system that enables tuitions sourced from non-orphans/children with higher economy capacity to cover the tuition fees of the orphans and the poor children.

Millah also teaches her students to be entrepreneurs through market day, cooking class and craft as she aims to build characters of being independent, confident, optimistic, honest and responsible in her students. She also implements fun learning concept to avoid boredom. One of her motivations in establishing the business is because she wants to be useful for others and hoped that her effort could be *amal jariah* (philanthropic contribution) for the afterlife.

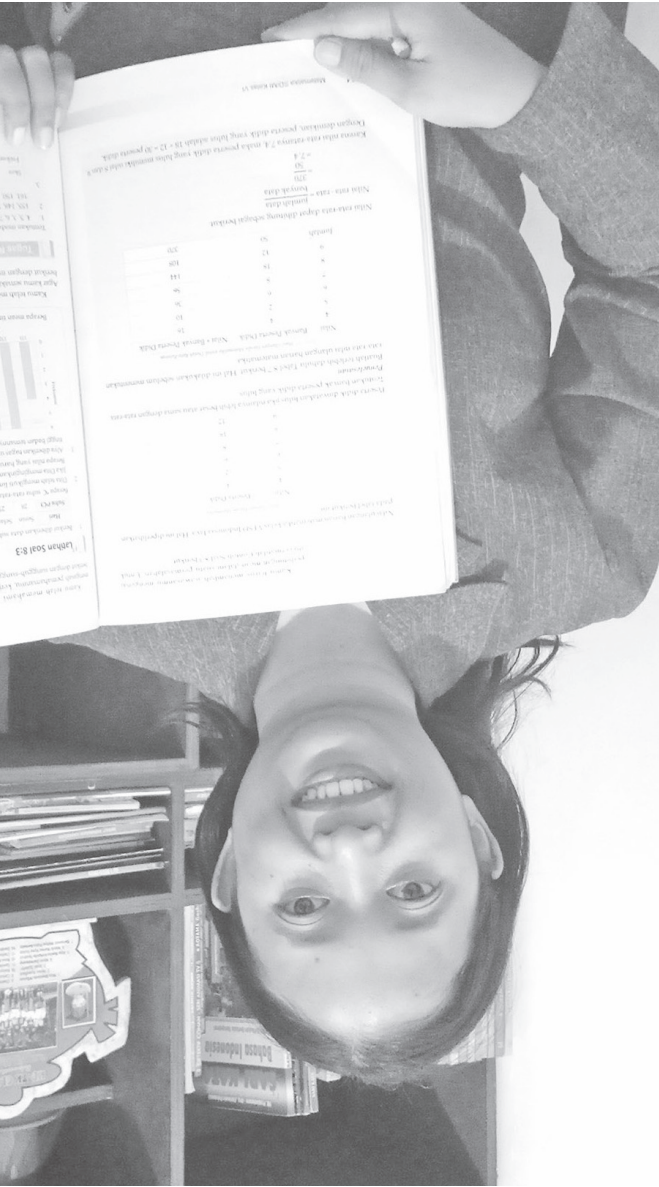
Millah admitted that her biggest challenge came from the society in her surrounding who assumed that education is unimportant. As most of them come from marginal class background, not only that they can't afford to pay their children's tuition fees, they also preferred to prepare their underage children to be ready to work.

Millah comes up with a solutive strategy to solve such challenges.

Millah keeps making personal visit to the people's houses and have dialogue while simultaneously informing that education is important for the children to be able to survive in the outside world and would shape them to have better personalities and knowledgeable. Millah also convinces that her school doesn't charge anything for tuition fee for the lower-income.

Millah marked other success story, it was when one of her students who at first didn't want to speak, but after 6 months of learning to draw, finally that particular student was eager to talk and has started to catch up with many vocabularies. With her persistence, at this time, Millah has handled 6 orphans. Beyond that, Millah has successfully changed the society and its surroundings' mindset to trust that education is crucial for the children's future.

Millah Kamilah Muslimat / Sekolah RKM Tahfidzpreneur @millah_muslimat / Sekolah_rkmtahfidzpreneur





SERVICE AND INNOVATION



Potme Farm Provides the Ease of Homestyle Gardening

Ni Wayan Purnami Rusadi (28)



The lack of land for gardening or farming in urban areas raises a new trend called urban farming. Urban farming is a concept to transform conventional farming into the urban landscape, which can be the solution to enable the urbanians to do gardening activity. However, it's not the only reason; the convenience, as well as the desire to implement a healthy lifestyle, are some of the urban people's reasons behind their preference to do urban farming.

This business opportunity is noticed by a young woman from Bali, Ni Wayan Purnami Rusadi (28). She created an urban farming product called Potme Farm. Potme Farm is urban farming business from Bali that have a mission to take care and protect the world to stay green.

The business idea of Potme Farm started in 2016 when Emik – Ni Wayan's nickname – saw the business opportunity which could be a way to persuade people to do gardening conveniently. The key is to provide simplicity for other people by giving grow kit and plant seeds. Nevertheless, one basic reason that Emik had in establishing the business is how she has been very keen on gardening since a long time ago and aims to implement her farming knowledge that's in-line with her educational background, which is agriculture.

At this time, Emik said that she has already had some seeds that are obtained directly from local farmers such as cucumber seeds, tomato seeds, sunflower seeds, and many others.

Emik revealed that the thing that makes her proud the most is when seeing customers tell their success in farming, growing, and be able to harvest their own products. Emik's effort deserves to be appreciated, as not only that she succeeds to keep our world to stay green, Emik also provides convenience for many people to do gardening at their own homes.

Emik Purnami Rusady @emick_bee / @potmefarm

Transforming Cement Paper into a High-valued Bags

Ernie S. Hartono (64)



packaging from the construction developers. In daily life, Ernie also applies the behavior to love the environment in front of her family, by giving examples such as collecting cardboard box and coffee packaging waste to be produced as other creative products which would also be beneficial to reduce waste on her surroundings.

There have been many attempts done by Ernie to develop her business, one of them is by training the members of *Pembinaan Kesejahteraan Keluarga* members (Family Welfare Program) and other government agencies in Surabaya. Ernie also makes develop her products in order to create better quality. The marketing aspect also gets prioritized, to attract more recognition of the cement paper waste product from other people. Another interesting part from the business is that Ernie also educates women in Doli Street – which is known as the localization for prostitutes –, to draw *batik* pattern above the cement paper, and support them to open new businesses.



@erniehartono / @ikiaku.id

offers her products as souvenirs for seminars held by offices or other companies. Additionally, Ernie actively joins exhibitions organized by Bekraf (The Creative Economy Body).

Due to her hard work and innovation to grow the business, Ernie had received numerous awards from Cooperative Agency of East Java. One time, she didn't expect that one of her products is bargained at such a high price, this experience made her refuse to give up on the business.

Ernie mentioned that cement paper waste is pretty enormous in Surabaya due to many new housing development projects that took place. Ernie buys the unused cement papers

Ikiaku is a business that manufactures innovative environmentally-friendly products which combined cement paper with leather or *batik* fabric.

As a business, Ikiaku creates products such as bags, wallets, shoes, sandals, name card holder, etc. The owner of the business is Ernie S. Hartono (64), elaborated that the recycled products made from cement paper are durable and resembled leather fabric as it is coated with a waterproof substance. Ernie also guarantees that customers won't have similar products.

To market the products, she joins communities, participates in exhibitions that are organized by governments' departments, and





GREEN



Developing Traditional Snacks as a Potential Business

Sri Dolar Damayanti (39)

Sri Dolar Damayanti (39) is the owner of snack business from Sumedang, West Java with the brand called HJ.Nonoh. She started the business in 2014 by producing special traditional snacks from West Java and marketed them.

The business developed from Sri's desire to utilize her local resources which is *Melinjö*. She produces *emping melinjö* (salty-bitter crackers made of melinjö), *opak ketan bakar* (roasted glutinous rice crackers), and *keripik pisang kipas* (shredded banana chips).

Sumedang itself is an abundant with *melinjö* and is known for the production center of *opak ketan bakar*. With those raw ingredients as the main ingredient, her business has gone through positive development each year.

Production process of this uses traditional home-made method to preserve the local wisdom. As Sri admitted, none of the products that she produces contain preservatives or MSG. Sri's mission in building the business is to enable housewives to run a business while still focused on to taking care of their children at home. Therefore, the business was conditioned to operate from home.

One of the motivations that made Sri wanted to be an entrepreneur is her concern in seeing most of the young people in her village becoming international domestic workers; all the while there are still a lot of potentials in the village that aren't discovered yet which could be their source of income. This business is her effort to change the perspective of the young people in her village, to grow fond of the area where they belong and determined to develop Congeang.

Some might still view or assume that traditional snacks have no selling value, but in reality, Sri could prove that people's response to her business is pretty much positive.

 NONOH  @hj.nonoh_snack



With Knowledge Sharing Through Learning, This Young Man Succeeds in Banana Chips Business

Bambang Wicaksono (23)

Building a business is apparently not as easy as one's had imagined. This is exactly the situation that Bambang Wicaksono (23) had experienced at the time when he started his business in 2016. He named it Keripik Pisang Bintang Mas – a specialty of Malang Regency, East Java.

Started with only IDR 210.000,-, Bambang was eager to start his business after he graduated from Vocational High School (SMK). Bambang was convinced that by such "low" capital, the business would still grow as long as determination and will to develop it prevailed.



coloring. Bambang's banana chips found in the market yet. All products sold guaranteed as new ones, not left-over from the old production.

Bambang also embrace his employees who have a disability, as one of them has a hearing disability. The reason behind the employment is simple, Bambang aims that the worker can be empowered economically and has the capacity to fulfill his own life. On top of that, Bambang also routinely purchases banana from farmers in Village of Sananrejo, Malang. This is to give more profit to the farmers directly and not for middlemen. The price given by Bambang to the farmers is higher compared to the price given by the middlemen.

Additionally, Bambang regularly shares his knowledge to Vocational High School's students in Malang Regency. He said that 12 of his students at PGRI Vocational High School in Sub-District of Turen, Malang have already succeeded to produce bitter melon chips. The success encouraged the Vocational High School's principal to grant capital to Bambang and those 12 students to develop the particular bitter melon chips business.

In regards to marketing, Bambang has attempted to market the products through agents, souvenir



bang icaK

@krikipikbangicaK

Fresh Soy Juice, the Solution to Home Business

Kasiana (37)



Kasiana (37) is a woman from Sidoarjo, East Java who established a business called Seven Soy in 2016. Her business sells processed selected soybean into soy milk, by using high-quality water and special machine produced. It is hygienic, free from artificial dye, sweeteners, and preservatives.

At first, Kasiana made the soy milk for her child who has special needs. According to her, soy concentrate is good for her child and for other children in general. In the beginning, Seven Soy's soy milk only sold 14 packages daily with neighbors and family as the target buyer. However, as more people getting fond of her product, Kasiana is delighted to increase the production of her soy milk. Currently, she can produce 110 bottles a day.

Kasiana explained that she used to go around selling her product by riding a bicycle with her child. She sells Seven Soy's in school canteens, canteen of *pesantren* (Islamic school), public health centre's canteen. Her processed products consist of soy milk and *sinom* (sour turmeric). As for the *sinom* product, Kasiana only produced based on incoming orders.

Before establishing Seven Soy, Kasiana has had a business. But the business went bankrupt, so she had to think about how to gain income for her family and to pay for her children's therapy. Without hesitation, Kasiana had the idea to create this business.

Additionally, Kasiana has a noble purpose, which is to create healthy options for children's snacks.



Therefore, mothers would not need to be worried that the snack consumed by their children is unhealthy. Apart from doing business, Kasiana also loves to give back to her community by routinely giving her products to several *posyandu* (community health center) for free. This way, she is able to participate in the effort to make Indonesian children to grow healthily through nutritious snack.

 @seven.soy

which she had an accident that made her hearing ability got reduced. Due to this condition, she finally decided to resign from her job and moved to Sukabumi with her husband and wear hearing-aid equipment on daily basis. However, such condition does not make her suffer, she became even more determined to be independent with her husband by opening this business. She aims to earn income and creates work opportunities.

Currently, Elis' house is always crowded because she accommodates dozens of interns from 2 Vocational High Schools from Sukabumi Regency and Cianjur Regency. Elis has shared knowledge about how to be a good chips entrepreneur to those interns. Elis hopes that the interns could be happy and gained skills that are in-line with their study program, which is food processing. In fact, Elis said that there are several interns who at this time have started to run their own business.



business and has a goal to make her business penetrate the Indonesian export market.

Before becoming an entrepreneur, Elis was a lecturer at one of the private universities in Jakarta, during



 bunda kha elis

 @yummy_babeh

Krispy Yummy Babeh is chips made from pure cassava without using other mixed ingredients, with the specialty of having thin slices. This cassava chips then sprinkled with seasoning to add some flavor. Krispy Yummy Babeh has 9 flavor variants such as Cheese, Spicy Cheese, Corn, Spicy Corn, Grilled Chicken, Roast Beef, Green Balado, Rendang and Original. No variants of these chips contain MSG. The business owner is Ade Soelistyowati (42), a native of Sukabumi, West Java.

According to Elis, the name that she's more known of, she feels comfortable to be an entrepreneur. Nowadays, she started to feel the profit of her business. Elis also admitted to become more motivated to grow the

Penyoe Kakopi Serves Various Garut's Coffee Specialty

Ahmad Nur Fathurodin (38)



Ahmad Nur Fathurodin (38), a native of Garut, West Java, is the owner of a coffee shop called Penyoe Kakopi. They serve Garut's original coffee products, which all named based on the original locations of their plantation (single-origin). Ahmad said that he choose to name all of his coffee based on the area of origin to introduce the area to a wider audience.

Since 2016, Ahmad has cooperated with trained farmers who spread out in 10 sub-districts such as Cikajang, Cikandang, Malangbong, and others. These trained farmers are coffee farmers who receive training to improve the quality of their coffee. At first, they only sell 'cherry coffee' that had low value, but after the training, they now can already produce green beans that is higher in value. Ahmad Nur also distributes seeds provided by the government to his trained farmers.

Ahmad's business concept is a coffee shop with a complementary menu. This particular Garut's coffee shop allows the customers to enjoy the place just like their own home. So far, Penyoe Kakopi is one of the coffee shops that serve the most diverse coffee types from Garut. Special coffee beans from Garut have also been introduced there, such as Kamojang, Karacak, Pangauban, Hallimun, Papandayan, Telaga Bodas, Cikuray to Caringin. Furthermore, other areas are ready to supply their own single-origin coffee in this coffee shop.



One of Ahmad's motivations in establishing the business is that he wants to purchase coffee from the farmers at a higher price. Despite experiencing threats from middlemen at the beginning of his business due to the higher price he gave to the farmers, he still perseveres. In the present time, the farmers whom Ahmad asked to cooperate with are more convinced that it is better to sell their products to Ahmad to further processed as delicious coffee.

Ahmad also admitted that he often discovered various types of coffee in the land of Garut, he even discovered rare coffee types when he visited villages in Garut.



penyoe kakopi
@penyoekekakopi

Transforming Dewaka Banana into Delicious Merauke Chips

Yulita Sirken (30)

Yulita Sirken (30) has produced banana honey chips made of Dewaka banana, a special commodity of Merauke, Papua since 2016. The taste of this type of banana is sour, but after being processed with Yulita's special mixture, it becomes edible and sweet.

At first, the business that is named as Adli Food, is established because Yulita had to quit her job due to the company where she previously

worked did not give maternity leave permit as she supposedly deserved, but Yulita wanted to give the best for her child. Even though the decision is not easy, Yulita was sure that her determination to quit working as an employee was the best option.

The result of her decision could be seen more clearly when her business kept growing and started to attract many people. The reason why Yulita wanted to be an entrepreneur was

Through Adli Food, she is not only producing banana chips but also Javanese special snacks such as rengginang (dried rice cracker), opak (glutinous rice cracker), abon (dried shredded meat), etc. In national holidays, she produces a lot more as she is sure that people who migrated to Merauke really miss special foods from their lands of origin and want to



eat them with their family. According to Yulita, her abon products do not use coconut milk, oil, MSG and preservatives.

Yulita's success in this business is definitely not an easy journey. Yulita had to fight against common perception among Merauke's people, in which people who hold a bachelor degree should become an office worker, not a banana chips

seller. However, Yulita did not take it personally and choose to focus on growing her business. Yulita kept striving and grew her business each day. Nowadays, her turnover could reach IDR 15 million per month. In the future, she hopes that Adli Food products could have additional variants and could be consume nation-wide.

Establishing a Business to Treat Traumatic Experience of Aceh Tsunami!

Edi Sandra Sahrputra (46)

15 years have passed since 26 December 2014 when the tsunami that hit Aceh became a national grief for Indonesia. This disaster still leaves trauma for the survivors in the region.

Driven by the willingness to treat the traumatic experience of his wife who was afraid to return to their home that was destroyed by Tsunami; Edi Sandra Sahrputra (46), a resident of Meurasa, Banda Aceh started this business with his wife. The business is given the name Meurasa, which is the name of the village he had resided a long time ago and decided to come back to cure his trauma. Edi came back home in 2016 to start the business.

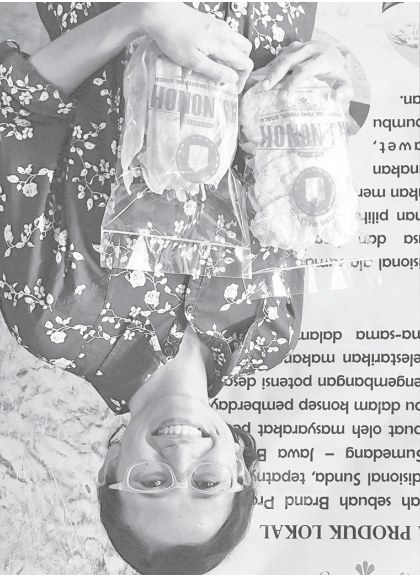
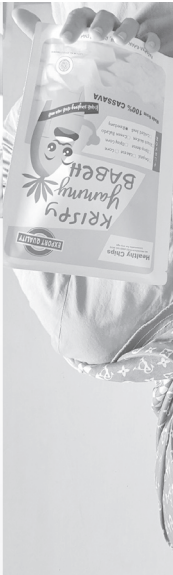
Meurasa produces dried-seasoning of Acehnese foods. As explained by Edi, Meurasa does not use MSG seasonings, has zero preservatives and packaged in a way that enable the products to be transported anywhere. Additionally, it is designed to save cooking time so the customers will only need to cook main ingredients such as chicken, rice or meat, without preparing Aceh's special seasoning which is well-known to be pretty complicated .

Together with his wife, Edi plays a part as the packaging designer and is responsible market the products. All the while, his wife, Mrs. Darfina mixes the seasoning for Meurasa's special dried seasoning. Apart from the collaboration between the husband and wife, Edi also employs several neighbors to help with different production process. Moreover, Edi also empowers high-spirited housewives who wants to be improve their economic situation after the Tsunami disaster.

Edi's business is a new innovation in Aceh. Despite the difficulty to educate about dried seasoning products in the beginning of his business, Edi and his wife still believes that their business will keep on growing.

 meurasaa  @bumbuacehinstan  @Bumbu_Aceh







CULINARY





Altering Unused Fabric Patches to Fashion Products

Natalia Sari Pujiastuti (44)

Natalia Sari Pujiastuti (44) is an entrepreneur from Semarang, Central Java who successfully modified fabrics and unused fabric patches to produce bags, necklaces, and fashion products to fulfill daily lifestyle needs.

The products utilize unused fabric patches as the raw material to reduce the impact of the abundant waste of fabric disposal. Naneth, as of how Natalia is usually called, could successfully attract public attention – particularly women – to buy her products. Naneth intends to diversify her products for women than for men due to how women's fashion seems to always be updated with various models.

Speaking of women, Naneth also admitted that all of her employees are women. Thus no wonder that the products offered are more for women. According to Naneth, although a woman's life is guaranteed by her husband, a woman still needs to be independent as well.

Seeing how the spirit of her employees is remarkably high, Naneth is striving to develop her business. Naneth's greatest goal is to make Trasty recognized in the national or even international stage, and not only in the local area of Semarang.

Who would have thought that to start her career in the entrepreneurial world, Naneth was willing to leave her position as the Head of



Department on her campus. Naneth decided to be an entrepreneur since 2012 with the intention to empower and be able to inspire women to obtain extra income from sewing.

Becoming an entrepreneur has given her time flexibility for both work and family. Hence, she is convinced that her firm decision in managing Trasty will give a positive result. In the present time, Naneth still teaches as a freelance lecturer for Public Relations, Communication, and Entrepreneurship in one of the private universities in Semarang.



 nanethkekopriyono  @nanethkekopriyono  @neth_pretty

Preserving Knitting Culture as Indonesian Special Product

Dewi Arum Mugaddimah (27)

Myknitted Indonesia is a business that runs in creative craft industry by producing handmade knit made of knitting yarn.

As part of the creative industry, Myknitted Indonesia starts its business by producing scarf, hat, tablecloth and knitting accessories. Myknitted Indonesia's owner, Dewi Arum Mugaddimah (27), then came up with a new idea which is making knit shoes from cotton yarn that not only used by toddlers but also adults. Oftentimes, we only find knitted products for babies and kids on the market, which is why Myknitted Indonesia keeps innovating by making handmade knitted shoes for adults and combining batik motif in their products.

At the start of her business, Dewi used wool yarn but now improved by using cotton yarn or polyester. Knitting is a skill that she has learned from her family since a very young age, so it has become her specialty. Moreover, Dewi aims to create knitted products that can be worn by young people as the popular connotation about knitted products is for the elders. Nowadays, she made products such as wedges, sandals, socks, clothes, sweater, scarf, tissue container and many more.

Dewi's main goal in establishing the business is to preserve the culture of knitted products which can be labeled as Indonesian-made. Additionally, she also wants to be able to provide jobs for people in her surroundings.

It is indeed challenging for Dewi to be this successful. Dewi admitted that there have been many challenges that she had to face in the business development process. One of them is the difficulty to obtain the right shoe sole combination for knitted shoes. After getting the right shoe sole, another challenge apparently came from the gluing method, as it could be easily broken. Nonetheless, after doing several attempts, she finally found the right shoe sole and the most suitable assembling technique by sewing the sole and the knit fabric directly - which resulted in stronger products.

📌 Dewi Arum Part I @dewiarum92



Utilising Kalimantan's Forest Wood as Basic Material for Men's-Women's Bags

Agatha Chelsia Fangessa (51)



Kalimantan is a part of Indonesia with various charms. Its tropical rainforest is not only recognized as the lungs of the world but also the home and conservation area for thousands of flora and fauna.

From the cultural aspect, tropical rainforests in Kalimantan also become a home for the actualization of the Besides having strong support from

nation's cultural diversity, which has developed side-by-side with nature. Due to its rich biodiversity, the citizens of Kalimantan is able to utilize the resources around them easily and wisely just like Mrs. Agatha Chelsia Fangessa (51) did with her business.

Agatha is the owner of Marco Handmade from Tarakan, North Kalimantan. The main product of the business is a bag made from tree barks with *Galung* horn from *Tidung* tribe as their specialty motif. Moreover, Agatha also sells wallet and various handicrafts that are also made of North Kalimantan's tree barks. Agatha started her business in 2014. Up until this time, she has sold various handicrafts by displaying distinctive Tarakan's motif. In Tarakan, only Agatha that produces this kind of bag that uses North Kalimantan's batik and genuine tree barks from the area.

Because of her agility in managing these products derived from Kalimantan's natural resources, Agatha admitted that her family's economic condition has improved each year. Furthermore, Agatha is also able to help housewives around her house to gain more income. Agatha said that there have been hundreds of housewives who got trained and have the chance to share their skills in handicraft-making.

the governor, Agatha has already been visited by the Ambassador of the United States of America who saw the varieties of her products. In fact, Agatha has also introduced her products to Mrs. Mufidah Jusuf Kalla, the wife of the Vice President of the Republic of Indonesia.

 chelsea

 @marcohandmadetrik



Improving the Village Economy through Malang's Batik Sengguruh

Evi Wahyu Astutik (34)

As long as strong will stays, an effort would definitely lead to a result. That is a message that's embodied in Batik Sengguruh Studio owned by Evi Wahyu Astutik (34) in the village of Sengguruh, sub-district of Kepanjen, Malang Regency.

Batik Sengguruh is born from a hope to develop a *madrrasah* (Islamic school) and *tahfidz* house, it stands with a goal of 'Dedication to the Nation'. As a business unit, some of the sales result from Batik Sengguruh will be allocated for the *madrrasah*'s and *tahfidz* house's operational cost as well as to pay the teachers' fee.

By cooperating with PT. PJB UP Brantas Karangates Regency of Malang and Department of Industry and Trade Affairs of Malang Regency, school residents (i.e. *santri* guardians with low economic capacity) and people in village of Sengguruh are taught to have batik training by Batik Sengguruh Studio.

Batik Sengguruh Studio was established in 2017. The studio formation was officially verified by having Permission Letter of Trade (SIUP) and Small Enterprise Business Permission (IUMK) released in February 2017.

Evi's strong motivation to build the business came from her will to empower communities with disabilities, so they could have income, gain economic capacity and be able to support their families. In 2018, Evi had facilitated batik training to 35 disabled people in Malang Regency.

Batik Sengguruh created new batik motif named "Selamat Pagi" and got nominated as top 10 of the best batik at Batik Competition in East Java region in 2017. According to Evi, Batik Sengguruh has always been in top 3 at Batik Making Contest in the regency.

Now, Evi has held 9 patent rights for batik motif created by Batik Sengguruh. Some workers of Batik Sengguruh have been certified as *pembatik* or batik makers (6 persons) and batik assessors (3 persons). Because of her strong will, the economic empowerment of the village is more developed. She facilitated trainings and recruited several village residents to become Batik Sengguruh's worker, therefore enables them to have additional income and provide for their family.



📍 Evi Wahyu / BatikSengguruh

📱 @evi.wahyu.astutik / @batiksengguruh

The Empowerment of Disabled Community Brought Indonesian Woven Cloth Worldwide

Fauzan Ade Azizie (26)



company is they have launched a thematic sign language design, which part of the selling profits is allocated to conduct free sign language class for the disabled people. This is to ensure they could practice standard and appropriate Indonesian sign language.

At present time, Tenoon has made cooperations with 9 weavers in Jepara, Toraja and Bima. Since its establishment in 2016 until today, Tenoon has created 5 product types which are notebook, sesan, clutch, passport cover and bejana (bag).

Tenoon shipped a lot of products to the United Kingdom in 2016, as one of the founders happened to study in the country and marketed the products there. Moreover, a contract was obtained to sell their products at one festival in Australia in 2017 and they also attained cooperation programme from New Zealand IYIP in 2018. Through these efforts, it is expected that Indonesian woven cloth production could be famous globally.



Indonesian woven cloth and educate society through innovations of woven cloth based products.

As one of the youngest founders in Tenoon, Fauzan Ade Azizie's (26) experience in the creative industry cannot be underestimated. As Tenoon's technician, he intends to contribute in introducing and keeping local heritage culture through the woven cloth project. Fauzan's strong motivation behind the company establishment is becoming a socio-entrepreneur.

From this business which he builds altogether with his four friends, Fauzan has contributed positive effects for people in Makassar, South Sulawesi. Among them is empowering disabled community. One of the uniqueness from the

Tenoon is formed based on the owners' fondness towards cultural heritage of woven cloth in Indonesia. Through fair trade partnership with weavers in Indonesia – particularly in Eastern part of the country – Tenoon does not only aim to spread the love for Indonesian woven cloth through product innovations but also by becoming an inclusive creative platform by creating work opportunities for the disabled community.

One of the missions behind the establishment of Tenoon is to become an inclusive environment for anyone to collaborate positively. One of their main purposes is to provide work opportunities for the disabled person. On top of that, Tenoon's another crucial mission is to preserve



ARTS AND CREATIVE





Business Opportunity in Processed Marine Fish Products

Hardin (32)

Fish is one of the delicacies that many people have due to high benefits for health. Like other seafood, fish is high in protein and Omega 3 but low in saturated fat. In addition, we can also find the vitamins and minerals contents which are very good for our body.

Not only rich with healthy nutrition, fish can also be processed into various seafood delicacies. Just like what is done by Hardin (32), Bone, South Sulawesi. In a relatively very young age, Hardin has successfully opened a business named Balerakko since 2012.

Balerakko is a fishery business which produced dried fish from nearby waters Uluipa Port, Bone. By establishing Balerakko, Hardin aims to empower 30 fishermen and their wives in village of Manera, which is close to Uluipa Port.

He processed several fishes such as *Tiko-tiko*, *Pagorro*, and others. Up until this time, Hardin had 19 product types, which consist of 10 dried products and 9 ready-to-serve products. In early 2019, Hardin came up with an innovation by creating dried-fish crackers and dried-fish



meatballs. All of these products that are not use preservatives and packaged with vacuum technology, they are therefore odorless and hygienic.

Through his business, Hardin has empowered the unemployed fishermen's wives to have a charge of marinating the fish. In addition, Hardin also buys the fish at Uluipa at IDR 15,000 .- / kg, this is higher compared to the middlemen in which the fishermen only got 10,000. - / kg.

Nowadays, Hardin has successfully marketed its stores, such as Riski Jaya, Giant Makassar (with 6 outlets), Alfamidi (having 128 outlets in South and West Sulawesi), Lotte Mart and 3 hotels in South Sulawesi.

balerakkotetelukkbone @hardinbalerakko @hardinbalerakko

Proud to be a Young Paprika Farmer

Rici Solihin (29)

Rici Solihin (29), is a young entrepreneur who is also a Business Management graduate from Padjajaran University. He was appointed as the "Young Farmer Ambassador" in 2016. With Paprici Segar Barokah, Rici actively empowers paprika farmers in Pasir Langu Village, West Java.

In the beginning, Rici established Paprici as a business because his lecturer challenged him to implement his thesis into a concrete project. Rici only focused on the selling at first, but later he converted his business into agriculture due to its bigger profit margin.



Paprici's main product is paprika, but it also produces *kyuri*, mint leaf, basil leaf, etc. Paprici processes the products to be more durable by modifying them into finished goods, a strategy taken by Paprici to transform the low-grade or over-capacity level of goods – which price normally deteriorated in the market – to become a high-valued product.

Despite the challenge from his lecturer, Rici admitted that he also challenged by his parents to run a farm in the real world. All of these challenges became strong motivations for Rici to run Paprici as a business. Moreover, Rici had lived in his grandparents' house located near a farm ever since he was a little boy where his love for farming started to grow.

Facebook: Rici Solihin (ricisolihin21) / Paprici
Instagram: @ricisolihin / @paprici
Twitter: @ricisolihin

Finally, this youngest child among four siblings could prove that paprika farming is obviously profitable. If operated with determination and consistency, the profit gained is considerably large.

In a single month, Rici's farm could produce one ton of paprika with approximately IDR 20 million as its monthly turnover. Moreover, Rici elaborated that he applied the package system for hiring his workers, in which spouses could work and strive together. Rici also engaged a local community named Creative Village Indonesia (Creali Indonesia) to build a reading hub with a concept of buying vegetables with exchanging books. Afterward, the books are donated to the reading hub in order to encourage children's interest in reading.

Empowering Housewives with Oyster Business

Zainal Abidin Suarja (34)



[f naturalaceh](#) [@naturalaceh](#) [@naturalaceh](#) [@naturalaceh](#)

Oyster hunting is a definitely not an easy task. To gather 1 kg of oysters, it takes approximately 8 hours of searching time per day. However, such inconvenience has become a challenge for Zainal Abidin Suarja (34), a resident of Syiah Kuala, Banda Aceh.

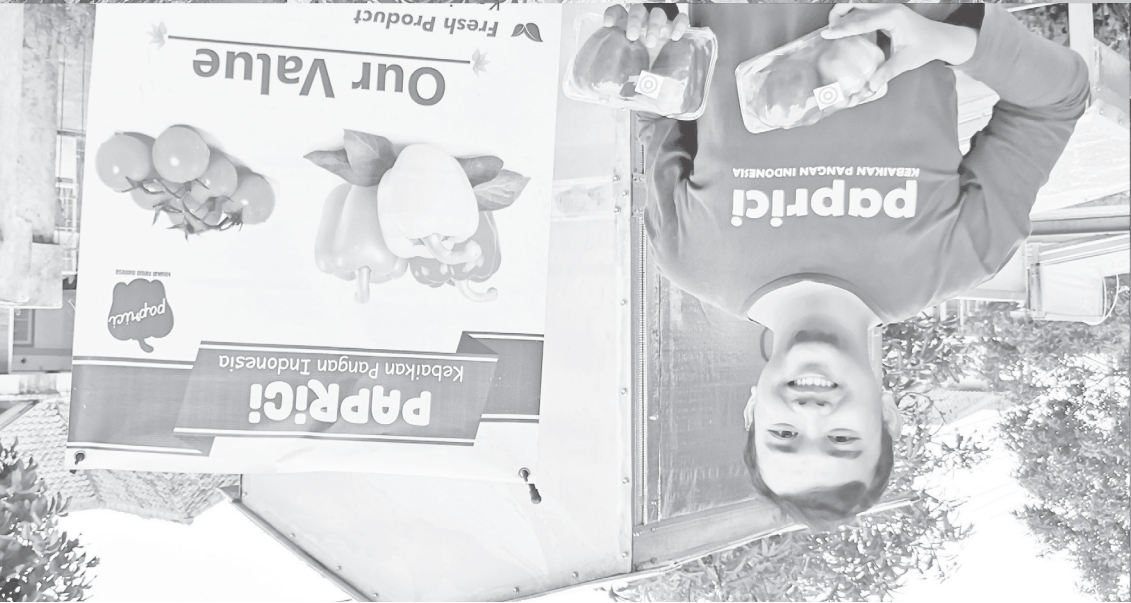
Zainal has run the oyster business since 2016. According to him, the oyster has a huge prospect in Aceh due to the rare sellers, despite having a lot of people who love it.

After having surveyed on 3 different oyster locations in Aceh, Zainal found out that territorial waters location near Tgk Mud, Village of Podiamat, Syah Kuala, Banda Aceh really suitable for the cultivation of tasty oysters, as the water there has blended with freshwater. In the present time, Zainal also produces processed oysters products such as crackers and nugget. These products have been verified with Halal certificate from *Majelis Ulama Indonesia*. All of them are free from preservatives and scaled in precise measurement.

In the beginning, Zainal sold the oysters only for the sake of business purpose, but in the end he is driven to help the housewives around the Village of Podiamat searching for oysters. Zainal also teaches them how to cultivate oysters that are tied on poles of Natural Aceh to avoid it getting mixed up with sands underneath.

From this business, Zainal successfully attracts housewives and able to empower them by joining his business. Now, the housewives can still take care of their children, provide lunch, as well as to manage households. This empowerment also enables them to minimize their working time to less than 8 hours a day.

The positive impact from Zainal's thorough effort is the ability to conserve the natural ecosystem around the location of the cultivation by implementing the hanging on poles technique. In result, the housewives will not need to cut mangrove forests down to hunt for oysters. Zainal also applies the Zero Waste concept, which all oyster shells are re-processed to be made as shelters for new oysters.



AGRICULTURE AND FISHERY



Awards Category



Agriculture and Fishery

Businesses that engage in the agricultural sector (cultivation, agro-chemical, agro-animal husbandry, and planting) and the fishery sector (cultivation of water organism and capturing aquatic commodities).



Arts and Creative

Businesses that engage in the arts sector and provide products or services that are the result of creative processes, such as digital applications, designs (interior, graphic, communication), fashion, films, animation studios, fine arts, performing arts, and others.



Culinary

Businesses that engage in the food and beverages sector, such as a restaurant, diner, cafe, patisserie, food kiosk, or produces packaged foods and beverages.



Green

Businesses that engage in an environmentally friendly sector, such as utilization of recycled or organic raw materials in production process, utilization of renewable energy, own a waste management system, and minimize the release of carbon emission.



Service and Innovation

Businesses that engage in service sector (hospitality, beauty, tutoring, training, transportation, event organizing, financial services, and others.) and produce a new invention or technology, such as the modification to an existing technology that adds value or functionality.

Special Awards



Best Woman Microentrepreneur

A woman entrepreneur who displays exceptional commitment in running a business that improves the welfare of her family, provides working opportunities for the local community, and also increases the economic activities in her local area.



Young Microentrepreneur

An entrepreneur under 30 years old, who runs a sustainable business that improves the welfare of his/her family, the surrounding community, and also inspires young generations to start their own business.



Microentrepreneur of the Year

An entrepreneur that has established a successful and environmentally friendly business practices, and generated positive social impact towards his/her family and the community.



Appreciation Award

Microfinance Institution of the Year

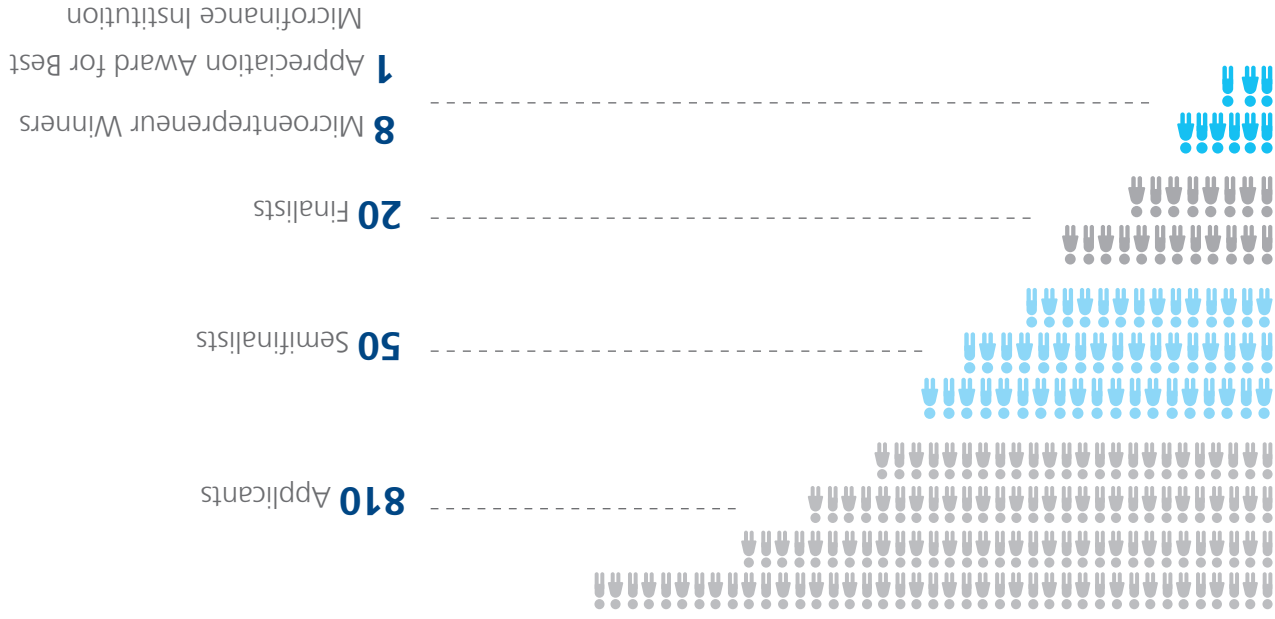
A Micro Financial Institution (MFI) with proven outstanding performance in developing and serving innovative product(s) to the microentrepreneurship segment by providing continued support to their clients' business through an integrated delivery mechanism.

Terms and Conditions

1. The applicant has become a member of micro-financial institutions such as Cooperative, Rural Bank, Sharia Rural Bank, Baitul Maal Wat Tamwil, Credit Union, and Venture Capital.
2. An Indonesian citizen with 18 years of age and above.
3. The business that registered in the competition is the main source of income.
4. The maximum amount of business asset is no more than IDR 50.000.000,- (excluding land and building).
5. The maximum turnover amount is no more than IDR 300.000.000,- per annum.
6. The applicant is not a finalist from the previous CMA competitions.
7. The applicant is obliged to fulfill one of the two terms below:
a. The business has been operating for 2 years minimum
b. Has become a member of micro-financial institutions for 2 years minimum

Selection Process

Selection Process	Numbers	Period
Registration and Application Screening	810 Applicants	Oktober 2018 - Desember 2018
Field Survey	50 Semifinalists	Januari 2019 - Februari 2019
Boot Camp	20 Finalists	April 7th – 10th 2019
Award Ceremony	8 Microentrepreneur Winners and 1 Appreciation Award for Best Microfinance Institution	April 11th 2019





Goals :

than 1 million beneficiaries. With a principle of "More than Philanthropy", Citi Peka involves around 90% of Citi employees as volunteers in various social activities.

1. Raising awareness of microfinance, particularly among microentrepreneurs who could benefit from it; to recognize and celebrate the contributions that microentrepreneurs bring to the world economy; and to highlight best practices in microentrepreneurship.
2. Building awareness and support of microentrepreneurs by highlighting their talents and accomplishments among the investment and donor community throughout the world.
3. Creating the next generation of microfinance networks, building more inclusive financial sectors, and laying the foundation for a flourishing microfinance industry.



About CMA

The Citi Microentrepreneurship Awards (CMA) initiative was established by the New York-based Citi Foundation. Citi Foundation is a part of Citigroup, which operates in more than 100 countries. Launched in 2005, the CMA spans more than 30 countries as a signature program aimed at raising awareness on the importance of microentrepreneurship and microfinance in supporting the financial inclusion and economic empowerment of low-income individuals.

About Citi Indonesia (Citibank, N.A., Indonesia)

Citi Indonesia was established in 1968 and is one of the largest international bank in the country. Citi operates 10 branches in 6 big cities – Jakarta, Bandung, Surabaya, Semarang, Medan, and Denpasar. Citi has one of the biggest consumer transaction networks in Indonesia. Citi Peka (Peduli dan Berkarya) is the main initiative for Citi Indonesia's social activities that is funded by Citi Foundation. Established in 1998, Citi Peka focuses on education and financial literacy programs; economic empowerment for youth and entrepreneurs in all around Indonesia. For 20 years, Citi Peka has partnered with more than 57 organizations to implement 34 programs with total funding of USD 11 million and total reach-out of more

02	CITI MICROENTREPRENEURSHIP AWARDS
06	AGRICULTURE AND FISHERY CATEGORY FINALISTS PROFILE
08	Zainal Abidin Suarja - Empowering Housewives with Oyster Business
09	Rici Solihin - Proud to be a Young Paprika Farmer
10	Hardin - Business Opportunity in Processed Marine Fish Products
12	ARTS AND CREATIVE CATEGORY FINALISTS PROFILE
14	Fauzan Ade Azizie - The Empowerment of Disabled Community Brought Indonesian Woven Cloth Worldwide
15	Evi Wahyu Astutik - Improving the Village Economy through Malang's Batik Sengguruh
16	Agatha Chelsia Fangessa - Utilising Kalimantan's Forest Wood as Basic Material for Men's-Women's Bags
17	Dewi Arum Muqaddimah - Preserving Knitting Culture as Indonesian Special Product
18	Natalia Sari Pujiastuti - Altering Unused Fabric Patches to Fashion Products
20	CULINARY CATEGORY FINALISTS PROFILE
22	Bagus Arya Kusuma - Encouraging Herbal Medicine as Indonesian Export Commodity
23	Edi Sandra Sahputra - Establishing a Business to Treat Traumatic Experience of Aceh Tsunami
24	Yulita Sirken - Transforming Dewaka Banana into Delicious Merauke Chips
25	Ahmad Nur Fathurudin - Penyoe Kakopi Serves Various Garut's Coffee Specialty
26	Ade Soelistyowati - Krispy Yummy Babeh, the Cassava Chips from Sukabumi
27	Kasiana - Fresh Soy Juice, the Solution to Home Business
28	Bambang Wicaksono - With Knowledge Sharing Through Learning, This Young Man Succeeds in Banana Chips Business
29	Sri Dolar Damayanti - Developing Traditional Snacks as a Potential Business
30	GREEN CATEGORY FINALISTS PROFILE
32	Ernie S. Hartono - Transforming Cement Paper into a High-valued Bags
33	Ni Wayan Purnami Rusadi - Potme Farm Provides the Ease of Homestyle Gardening
34	SERVICE AND INNOVATION CATEGORY FINALISTS PROFILE
36	Milliah Kamillah - Supporting Orphans and the Poor through Tahfidzpreneur School
37	Yunida Paramita - Consistently Persevere in the Education Business



Citi Microentrepreneurship Awards (CMA) have entered its 14th year of implementation in Indonesia this year. It has been an honor for Mercy Corps Indonesia (MCI) to be trusted as the implementing partner for this program since 2016. All the more, this program aligns with one of our focus on increasing economic opportunities and access to financial services.

CMA is an event to support the improvement of entrepreneurial knowledge and financial access for micro-entrepreneurs. In addition, this activity also appreciates the microfinance institutions which breakthrough programs have supported micro-entrepreneurs in developing their businesses.

The 2018-2019 CMA Award is given to the winners of the following categories, namely Agriculture and Fishery Microentrepreneur, Arts and Creative Design Microentrepreneur, Culinary Microentrepreneur, Green Microentrepreneur, and Service and Innovation Microentrepreneur. In addition, there will be three special awards that will be given to the micro-entrepreneurs, namely Young Microentrepreneur, Microentrepreneur of the Year, and Best Woman Microentrepreneur, as well as an appreciation award for the Best Microfinance Institutions. The judging process is carried out by a panel of judges from the academic, banking, media, businessmen, and government sector.

This book presents the profiles of finalists from all CMA categories this year to recognize their success and as a reference for the stakeholders in the micro-entrepreneurship sector. We congratulate not only the finalists and winners, but all participants who have participated in this program. I sincerely hope that the experience in the CMA competition provides benefit for the established business of all the entrepreneurs. At last, we from MCI also want to thank Citi Foundation for entrusting this program to us for the past three years.

Ade Soekadis
Executive Director
Mercy Corps Indonesia



For more than 200 years operating globally, Citi (Citibank) has always been committed to providing the best for the clients and communities in all countries where Citi operates. In Indonesia, Citi has been present for more than 50 years to provide banking products and services for our clients. Furthermore, we are also committed to embracing communities and a wider audience to improve and prosper through our social development program, which aligns with our mission to promote growth and support the economic development of Indonesia.

Funded by the Citi Foundation, our pillar activities in social development program focus on the empowerment and appreciation for the micro-entrepreneurs and micro-financial institutions, financial literacy, as well as the economic opportunity empowerment for youths in Indonesia. As global initiative and flagship program from Citibank funded by the Citi Foundation and held in more than 30 countries around the world, Citi Microentrepreneurship Awards (CMA) aimed to improve the knowledge in the importance of micro-entrepreneurship and financial access for the micro-entrepreneurs.

This year is the final year for CMA, while during these past 14 years of operating in Indonesia, CMA has generated almost 13,000 micro-entrepreneurs in Indonesia and presented the award for almost 240 micro-entrepreneurs and 12 micro-financial institutions in various provinces in Indonesia. I congratulate all the finalists and winners of Indonesia's CMA 2018 – 2019. Through this program, I wish there will be more successful entrepreneurs giving a positive contribution to their local communities and Indonesia's economy in the future.

Batara Sianturi
Chief Executive Officer
Citi Indonesia

Citi! **Microentrepreneurship** **Awards** **2018-2019**

20 Microentrepreneurs Finalists Profile

Mercy Corps Indonesia