



Business Strategy

Skincare & Beauty Business



Education

JALAN MENUJU KESUKSESAN

Revisi Lappea

Kisah Anak Muda Menggapai Impian Bisnis



JALAN MENUJU KESUKSESAN

Kisah Anak Muda Menggapai Impian Bisnis

Rico Panandista



CV DARIS INDONESIA

Jalan Menuju Kesuksesan

Copyright © 2024 by CV Daris Indonesia Hak cipta dilindungi undang-undang

Penulis:

Rico Panandista

Editor:

Annisa Pratiwi dan Ismail Majid

Desain Sampul:

@dvrmynt

Penata Letak:

Annisa Pratiwi

Penerjemah:

Dhival Hazri

Penerbit:

CV DARIS INDONESIA

Anggota IKAPI No. 055/SUT/2021

Jl. Rambutan Ujung, Bandar Senembah, Binjai Barat, Binjai, Sumatera Utara

Telp: +62 831 9476 0274

Surel: darispublisher@gmail.com

vi + 114 hlm ; 14,8 cm x 21 cm

Sanksi Pelanggaran Pasal 72 Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2002
<ol style="list-style-type: none">1. Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana penjara paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah) atau paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan dan barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait, sebagaimana dimaksud ayat (1) dipidana dengan pidana paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

PRAKATA

Selamat datang dalam kisah inspiratif para pengusaha muda.

Setiap langkah yang kita ambil dalam perjalanan hidup membentuk jalan menuju cita-cita dan impian kita. Dalam buku ini, kita akan menyusuri jejak mereka yang memilih untuk membangun, menginspirasi, dan berkontribusi melalui bisnis yang mereka kembangkan. Mereka adalah pengusaha muda yang dibina oleh Yayasan KSE dalam program *Entrepreneur Academy*.

Melalui kisah-kisah dalam buku ini, Anda akan melihat bagaimana setiap individu mengatasi rintangan, mewujudkan ide-ide mereka, dan membangun bisnis yang tidak hanya menguntungkan secara finansial, tetapi juga memberi dampak positif bagi masyarakat.

Kisah pertama datang dari Faisol yang memiliki banyak prestasi ketika kuliah, namun dia tetap yakin menjadi pengusaha walau berkali-kali jatuh dan bangkit kembali. Ada Niki yang sempat berkarier di media televisi nasional, memutuskan untuk membuka bisnis di dunia digital yang dia



gemari.

Lalu kita akan membaca kisah bagaimana Frisca dan Yudhit, dua orang yang memiliki *passion* dalam

dunia usaha bersatu dalam pernikahan dan bisnis. Ada juga Falah yang sangat jeli melihat kondisi pasar dan melakukan riset bisnis, sehingga bisnisnya berkembang dengan pesat.

Kemudian ada Ega, seorang pebisnis kuliner yang sudah merintis usaha sejak kuliah dengan bisnis yang terinspirasi dari nasihat ibunya. Berlanjut kisah Danur, seorang pengajar dan *socio-preneur* yang sejak kuliah sering membantu masyarakat membangun bisnis dengan konsep kewirausahaan sosial.

Kisah terakhir adalah Imam. Pada awalnya ia tidak berminat menjadi pengusaha. Setelah mengikuti pelatihan kewirausahaan dari KSE, ia semakin menyukai dan menyadari bahwa jalan hidupnya adalah menjadi seorang pengusaha walau sempat berganti-ganti usaha.

Yayasan KSE berkomitmen untuk memberdayakan generasi muda dengan memberikan pendampingan, pelatihan, dan sumber daya yang mereka perlukan untuk meraih kesuksesan. Melalui program *Entrepreneur Academy* mahasiswa mendapatkan pelatihan



dasar kewirausahaan sampai dengan materi tahap lanjutan. Setelah fase pendidikan, mahasiswa mendapatkan pendampingan bisnis dari alumni dan profesional. Selain itu, Yayasan KSE juga mendorong kewirausahaan berbasis sosial berupa program pemberdayaan masyarakat.

Terima kasih kepada semua yang telah berbagi cerita dan pengalaman mereka dalam buku ini. Semoga kisah-kisah ini tidak hanya menginspirasi, tetapi juga memberikan dorongan kepada pembaca untuk mengejar impian mereka sendiri dengan semangat dan tekad yang sama.

Mari kita bersama-sama belajar dari pengalaman mereka yang telah membuktikan bahwa dengan tekad dan bimbingan yang tepat, tak ada yang tidak mungkin untuk menggapai kesuksesan.

Sampai jumpa di buku kisah pengusaha muda KSE yang lainnya.

Selamat membaca!

Rico Panandista

Program Development

Yayasan Karya Salemba Empat





PRAKATA - iii

DAFTAR ISI - vi

Terjatuh dan Bangkit Lagi - *M. Faisol Anwar*
Owner Glamour Home - 1

Dari Dunia Kerja Beralih ke Dunia Usaha - *Niki Nugraha*
Owner Vaganza Digital - 9

Mengukir Cinta Pasangan Suami Istri Melalui Bisnis – *Frisca Chairunnisa dan Yudhitya Syahputra*
Owner Blasta Korean Food, Omokja Korean Street Food, Blasta Urban Farming - 15

Kekuatan Riset Menghasilkan Keputusan Bisnis yang Tepat -
Miftahul Falah
Owner Sang Juara School - 24

Nasihat Ibu Menghadirkan Inspirasi dan Keberkahan dalam Bisnis - *Mahendra Ega Higuitta* - **Owner Sego Njamoer - 33**

Menebarkan Kebaikan Melalui Kewirausahaan Berbasis Pemberdayaan Masyarakat - *Nur Saudah Al Arifa D., S.T.P., M.Sc.* **Owner CV AL Baraka Gama Food - 40**

Nyemplung Jadi Pengusaha Berkat KSE - *Muhammad Imam Ma'arif, S.K.M.* - **Owner Maarif Konveksi - 48**



Terjatuh dan Bangkit Lagi



M. Faisol Anwar

Alumni KSE Institut Teknologi Sepuluh Nopember

Owner Glamour Home



Namaku Faisol Anwar. Aku lulusan teknik kimia ITS. Saat ini aku berbisnis seprai dan kebutuhan kelengkapan tidur premium dengan *brand* Glamour Home.

Aku lahir dan besar di keluarga pedagang. Sejak kecil aku sudah dilibatkan dalam kegiatan usaha orang tuaku. Aku sering ikut bapak pergi mengambil barang dagangan ke luar kota dan dari situ aku belajar ilmu negosiasi dan manajemen *supplier*.



Selama kuliah dulu aku suka mengikuti berbagai macam perlombaan, dari lomba riset penelitian sampai lomba wirausaha. Hadiah dari lomba tersebut aku tabung untuk masa depanku. Ketika di perkuliahan aku termasuk mahasiswa yang memiliki segudang prestasi. Saat aku lulus, banyak perusahaan yang mendekatiku untuk



mempekerjaan aku di perusahaannya.

Bapakku pada saat awal aku kuliah pernah berpesan seperti ini, “Aku yakin kamu itu pintar. Aku tidak meragukan kepintaranmu dan kalau kamu kuliah di ITS ya kemungkinan besar kamu akan sukses tapi yang membuat bapakmu itu bangga adalah kamu bisa menyukseskan orang-orang sekitar.” Pada saat itu aku tidak terpikir kalau aku harus menjalankan bisnis.



Tahun kedua kuliah aku ikut program di IPB, namanya *Science Techno Park IPB*. Saat itu aku diajarin bisnis dari produk inovasi yang dijadikan bisnis. Dari situ aku mulai tertanam di hatiku bahwa aku mau jadi pebisnis.

Suatu saat aku ikut bapak ketemu *supplier* di Bandung, aku melihat ada peluang bisnis seprai. Dengan ibuku yang sudah pengalaman menjual



seprai merek pabrikan jadi sudah mengerti dunia penjualan seprai, ditambah perhitungan dengan bapakku, aku memberanikan diri membuka usaha konfeksi seprai.

Bermodal dari tabunganku selama kuliah, aku mulai merekrut penjahit di sekitar tempat tinggalku. Setelah produksi seprai jadi, aku keliling menawarkan ke toko-toko namun ternyata respons pedagang pasar kurang baik. Mereka tidak berani mengambil sepraiku karena belum memiliki nama di dunia seprai dan harga yang tidak bisa bersaing dengan produk seprai pabrik yang sudah punya nama.



Berbagai macam strategi kulakukan untuk dapat menembus pasar. Karena berhadapan dengan seprai pabrikan yang cukup terkenal dan terjangkau, aku akhirnya bersaing di harga yang

lebih murah walaupun keuntungan saat itu sangatlah sedikit. Perlahan-lahan sepraiku dapat diterima pasar di Surabaya, Mojokerto, Jombang, dan sekitarnya.

Untuk menambah modal dan stok seprai, aku memberanikan diri mengajukan pinjaman usaha ke bank dengan jumlah yang cukup besar. Sertifikat rumah orang tuaku menjadi jaminan utang aku membesarkan usaha ini.

Namun, selama beberapa tahun berjalan perputaran uang semakin lambat. Persaingan harga semakin tidak sehat. Pembayaran dari toko juga tidak mulus, banyak yang meminta penundaan pembayaran. Akhirnya, kuambil keputusan untuk memutus sebagian besar hubungan kerja penjahit mitra.

Aku sangat terpukul dengan kebangkrutan dan kondisi utang yang masih banyak. Di sisi lain, hal ini membuatku semakin kuat dan tidak mau menyerah. Aku tetap memilih jalan wirausaha sebagai jalan hidupku. Saat ditanya orang tua bagaimana kondisi bisnis, aku selalu jawab "aman". Jangan sampai aku itu omong ke orang tua, "Oke Pak, aku menyerah. Aku mengibarkan bendera putih, tolong bayarin utangku." Itu pasti aku malu.

Fokusku pada saat itu bagaimana caranya



aku bayar cicilan dan melunasi utang. Aku sudah tidak berpikir lagi aku bisa ambil gaji. Pokoknya, semua keuntungan langsung semua dimasukkan ke bisnis buat bayar utang dan cicilan. Seringkali aku harus mencari pinjaman untuk gali lobang tutup lobang. Untungnya banyak teman yang mendukung dan mengerti. Prinsip yang selalu kupegang teguh adalah menepati janji, terutama janji membayar utang bank dan pinjaman dari teman-temanku



Saat itu aku mencoba untuk jualan barang-barang apapun dengan sistem *reseller*. Aku datang ke toko-toko dan mal untuk bernegosiasi dengan pemilik usaha. Barang yang aku jual aku tawarkan melalui media sosial. Saat itu *e-commerce* belum sekuat sekarang.

Semakin aku mendalami dunia "*online shop*",



semakin aku melihat potensi besar dari jualan melalui daring ini. Aku mulai menjual sepraiku dan ternyata bisa menjangkau pasar yang lebih luas. Berkat banyak ikut pelatihan, belajar meriset, dan berdiskusi dengan teman-teman seperjuangan, aku berhasil menciptakan model bisnis baru. Dari *offline* ke *online*.

Bisnis ini masih berkaitan dengan bisnis seprai sebelumnya, namun kali ini aku menysasar kelas atas dengan membuat seprai, selimut, dan *bed cover* premium. Metode yang kugunakan adalah media promosi dan penjualan daring. Target pasarku adalah hotel dan vila di Indonesia bagian tengah dan timur, namun aku juga menysasar konsumen langsung yang ingin memiliki seprai premium di rumahnya.

Setelah utang bank lunas, pertumbuhan bisnisku lumayan pesat karena ada modal lebih yang bisa diputar. Sampai akhirnya mulai berani mengontrak rumah untuk kantor, dan karyawan sudah lumayan banyak. Penjahit mitra pun semakin banyak.

Dan cobaan besar kedua datang. Kondisi pandemi Covid-19 saat itu sangat berat, peraturan *lockdown* membuat usaha pariwisata menurun dan berdampak ke usaha sepraiku. Perbedaannya saat itu aku sudah punya pengalaman dan pemikiran yang lebih matang.



Aku berusaha untuk membuat kesulitan menjadi peluang keuntungan. Bersama dengan teman-teman sesama alumni KSE aku berjuang memproduksi APD sebanyak mungkin untuk digunakan tenaga kesehatan di seluruh Indonesia. Apa yang ada di benakku saat itu hanyalah bagaimana cara mempertahankan dan memberikan penghasilan ke semua karyawan dan mitra penjahit. Serta bagaimana aku bisa bermanfaat untuk Indonesia di saat genting. Hikmah yang kudapatkan dari cobaan tersebut, aku mendapatkan lini bisnis baru yaitu penyedia kebutuhan seprai untuk rumah sakit hingga saat ini.



Dari Dunia Kerja Beralih ke Dunia Usaha



Niki Nugraha

Alumni KSE Universitas Padjadjaran

Owner Vaganza Digital



Nama saya Niki Nugraha. Saya alumni UNPAD angkatan 2007. Saya mendapatkan beasiswa KSE tahun 2008. Pada saat itu saya sedang bimbang akan masa depan saya. Di tengah kebingungan saya itu, saya mengikuti berbagai pelatihan yang diselenggarakan KSE mengenai kewirausahaan.



Program beasiswa KSE yang saya dapatkan semasa duduk di bangku sarjana, memiliki kesan yang sangat berarti. Sedikit demi sedikit keinginan menjadi pengusaha muncul di dalam diri saya. Saat itu saya banyak mengikuti perlombaan dan kompetisi tingkat nasional. Selain itu, saya juga mulai terjun ke dunia paruh waktu menjadi animator dan pembuat permainan komputer.



Namun, perjalanan menjadi seorang pengusaha tidaklah mudah. Setelah lulus kuliah saya dihadapkan dengan banyak pilihan, hingga akhirnya dengan pertimbangan satu dan lain hal saya memutuskan untuk bekerja di salah satu stasiun tv swasta nasional di bagian produksi kreatif.



Satu tahun lebih saya menjadi pekerja di Jakarta, saya merasakan jenuh akan rutinitas sehari-hari. Saya ingin mencari keleluasaan untuk mengatur waktu dan ingin lebih dekat dengan keluarga di Bandung. Pada akhirnya di tahun 2014, saya memutuskan untuk berhenti bekerja dan melanjutkan studi S-2 pada keilmuan Administrasi Bisnis di Sekolah Bisnis dan Manajemen, ITB. Selama menjalani perkuliahan tersebut, keinginan saya untuk membangun bisnis sendiri semakin kuat.



Dengan pola pikir dan ilmu kewirausahaan yang sudah tertanam sejak mengikuti program pelatihan di KSE dulu, saya memberanikan diri untuk pindah haluan menjadi seorang pengusaha.



Saya mulai merintis usaha di bidang *digital agency* dengan nama Vaganza Digital atau PT Vaganza Solusi Internasional. Awal mula menjalankan usaha ini, saya hanya bermodalkan laptop dan hanya berkantor di rumah. Perjuangan yang cukup menantang saya lalui, sampai saat ini saya sudah memiliki karyawan dan kantor sendiri di Bandung. Klien saya di PT Vaganza Solusi Internasional sudah mencapai lebih dari 32 instansi.

Menjadi pribadi yang sukses tidak lepas dari lingkungan pengusaha sesama alumni KSE. Bersama- sama dengan mereka, saya ikut serta



mendirikan KARCIS (Koperasi Cerdas Indonesia Sejahtera). Program KARCIS ini pada akhirnya bermanfaat bagi mahasiswa- mahasiswa penerima Beasiswa KSE di 35 PTN se- Indonesia ataupun alumni-alumni yang baru mengembangkan usaha untuk permodalan usahanya.



KSE sendiri tidak melepaskan anak-anaknya begitu saja, tetapi juga terus memperhatikan sampai ketika sudah menjadi alumni. Data-data dan kontak saya masih ada. Masih terus dibina, diwadahi sampai akhirnya kita berkumpul lagi, berinisiatif untuk membuat berbagai program untuk adik-adik kami, seperti KARCIS.

Saat ini saya juga masih aktif memberikan ilmu khususnya tentang *marketing* dan *branding*



yang saya kuasai kepada adik-adik mahasiswa KSE yang berminat untuk menjadi seorang pengusaha. Selain menjadi pengajar, saya pun mengambil peran sebagai *business mentor* dan *coach* untuk mereka. Saya merasa apa yang saya dapatkan selama menjadi penerima beasiswa KSE harus saya teruskan kepada generasi yang lebih muda.



Mengukir Cinta Pasangan Suami Istri Melalui Bisnis



Frisca Chairunnisa

Alumni KSE Universitas Andalas

Yudhitya Syahputra

Alumni KSE Universitas Sumatera Utara

**Owner Blasta Korean Food, Omokja Korean Street
Food, Blasta Urban Farming**



Nama saya Frisca. Saya alumni UNAND tahun 2010. Saya anak kedua dari tiga bersaudara, lahir dari keluarga dengan kondisi keuangan yang cukup, memiliki darah minang dari ayah dan bunda. Namun, saya lahir dan besar di Jakarta, sampai SMP saya harus pindah ke Padang. Sebab, ayah bangkrut dan kebetulan opa dan oma juga sudah semakin tua hanya tinggal berdua di Padang. Akhirnya kelas 3 SMP saya resmi pindah ke Padang bersama abang saya, bersekolah dan kuliah juga tidak diizinkan merantau, jadilah satu-satunya universitas yang saya kejar adalah UNAND.



Saya sudah diajarkan berjualan dari SD, saat itu jualan minuman di rumah, kemudian saat SMA saya menjual risol dan cemilan yang dimasak



bunda. Melihat peluang usaha teman-teman kelas saya yang jauh di lantai 3 sehingga mereka malas untuk ke kantin, alhasil jualan saya cukup laku waktu itu. Bahkan sampai menginspirasi teman-teman saya yang lain untuk berjualan. Karena mulai terbiasa berjualan, saya juga melanjutkan berjualan bronis semasa kuliah, namun sejak mengikuti *entrepreneur camp* yang diselenggarakan oleh KSE, saya baru menyadari bahwa saya belum menjadi wirausaha, baru sebatas pedagang.



Saat saat lulus kuliah dan mulai mencari kerja, saya menemukan lowongan kerja menjadi *sales*. Saya kemudian berpikir jika saya bekerja



sebagai *sales*, bukankah lebih baik saya berjualan produk sendiri yang jelas-jelas saya bangun dan ciptakan sendiri.



Keluarga sangat berperan menjadi *support system* dengan keputusan saya untuk memulai resto korea. Ayah sempat ragu. Namun, Alhamdulillah keputusan saya cukup menjadi pendobrak keuangan keluarga kami. Banyak kesempatan-kesempatan lain yang terbuka bukan hanya dari resto korea, namun juga merambah di bidang hidroponik yang sesuai dengan gelar sarjana pertanian yang saya miliki.

Awal mulanya resto korea ini masih versi *low budget* karena tidak punya banyak modal.



Hanya bermodal halaman rumah yang sedikit disulap kekinian dengan coretan kata motivasi dengan kapur di dinding. Bermodal 3 buah panci emas hasil beli di *e-commerce* yang pada saat itu belum sebanyak sekarang.

Selanjutnya mulai memberanikan diri perlahan menambah aset perlengkapan, kemudian sampai waktu pandemi punya ide pengiriman *delivery korean barbeque* dengan peminjaman alat. Pada saat itu cukup *booming* dan membawa berkah. Sampai akhirnya bisa pindah ke tempat yang lebih besar meski dengan modal yang bertahap.

Perjalanku membangun usaha tidak lepas dari peran suami yang sangat mendukung saya berwirausaha, bahkan dia ikut terjun menjadi pengusaha membantu mengurus bisnis yang saya rintis. Namanya Yudith, alumni KSE USU. Dia anak kedua dari lima bersaudara, dibesarkan dari keluarga polisi. Dia dididik dengan keras dan penuh disiplin. Lingkungan tersebut membuatnya terbiasa dengan hal yang terstruktur dan sistematis. Tidak heran orientasi dia mencari pekerjaan adalah sebagai karyawan.

Selama berkuliah dia sering ikut kegiatan di luar kampus, mengeksplorasi lingkungan yang berbeda dengan yang selama ini menemani kesehariannya. Hobi yang dia miliki tersalur di sana.



Apalagi yang berhubungan dengan IT dan multimedia.

Awal mula dia tertarik dengan dunia usaha ketika ikut proyek fotografi bersama teman. Dari kegiatan tersebut, dia banyak mendapat relasi karena pada saat itu dunia fotografi merupakan area yang masih eksklusif. Akhirnya, dia dan temannya membuat sebuah unit usaha fotografi dan multimedia.



Awalnya, keluarga sangat mendukung untuk menjalani usaha karena sudah bisa untuk memenuhi kebutuhan hidup dan juga uang kuliah sendiri, tetapi di tengah jalan sempat ditentang karena hampir 2 tahun tidak aktif di kampus karena sibuk dengan usaha.



Setelah lulus kuliah dia sempat beberapa kali ikut tes untuk bekerja di perusahaan BUMN, namun gagal setelah seleksi wawancara. Di sana dia mulai menyadari bahwa mungkin dia bukan tipe karyawan yang dicari perusahaan tersebut. Akhirnya, dia memutuskan untuk fokus melanjutkan usaha yang telah dia lakukan selama ini.

Kami bertemu pertama kali di bulan September 2013 di Medan, saat acara tatap muka KSE USU. Saya dan beberapa perwakilan dari UNAND datang ke acara tersebut. Kami tidak banyak berbincang, hanya berkenalan saja. Beberapa bulan kemudian, Yudhit mulai membuka komunikasi.

Dari pendekatan tersebut, saya merasa dia bisa menjadi sosok yang diandalkan. Segala kelakuan buruk yang saya tunjukkan tidak membuat dia menyerah mendekati saya, membuat saya semakin yakin, meski kami berbeda kota tanpa komitmen dan komunikasi intens. Hanya berbekal kepercayaan masing-masing bahwa jika kami berjodoh maka kami akan kembali bertemu di saat yang tepat.

Saya yakin pada dasarnya Yudhit adalah orang yang tidak gampang menyerah. Menjadi pengusaha memang bukan keputusan yang mudah untuk dia sebagai kepala keluarga yang



memiliki beban dan tanggung jawab yang besar untuk menafkahi anak dan istrinya. Namun, sebagai anak yang besar dengan lika-liku ekonomi keluarga, dari refleksi keluarga saya dan hubungan ayah dan bunda saya yakin rezeki itu tidak akan menjadi hambatan dalam hubungan kami. Selagi kami berdua masih mau sama-sama berjuang dan mengusahakannya.



Karena itulah bukan hal yang sulit bagi saya saat Yudhit memutuskan untuk tidak melanjutkan kontrak kerja dan mulai fokus untuk melanjutkan usaha yang sudah lebih dulu saya rintis. Saat ini kami membagi tugas sesuai dengan keahlian masing-masing. Untuk ide dan strategi bisnis kita sering diskusikan. Bagian operasional oleh saya, dan bagian teknis akan dikerjakan oleh Yudhit.



Menjadi pasangan suami istri sekaligus pasangan bisnis tidaklah mudah. Sering kali konflik usaha dan rumah tangga bercampur jadi satu. Namun kami yakin, jalan yang telah kami tempuh ini merupakan karunia yang tidak terhingga. Setelah berkeluarga dan menjalani bisnis bersama dengan pasangan hidup, saya merasa usaha kami mengalami perkembangan yang cukup pesat. Dari dua unit usaha, dan sampai sekarang sudah memiliki tiga unit usaha serta tiga cabang dengan lebih kurang 12 orang karyawan.



Kekuatan Riset Menghasilkan Keputusan Bisnis yang Tepat



Miftahul Falah

Alumni KSE Institut Teknologi Sepuluh Nopember

Owner Sang Juara School



Nama saya Miftahul Falah, lulusan Teknik Kimia di ITS. Ayah saya seorang guru dan ibu saya seorang wirausaha. Latar belakang keluarga dari ibu saya merupakan para pedagang. Sehingga, keinginan saya berbisnis terlahir sejak saya kecil. Selain itu, alasan lain saya ingin berkecimpung di dunia bisnis, yaitu ingin mendapatkan kebebasan waktu dan yang lebih utama bisa berkarya sesuai dengan apa yang saya mau.

Pada tahun keempat saya berkuliah, saya mendapatkan beasiswa KSE. Ketika itu, KSE memberi opsi peminatan yang ingin diikuti. Saya memilih peminatan di bidang kewirausahaan. Saya aktif mengikuti program peminatan kewirausahaan tersebut, bahkan sampai setelah lulus kuliah.



Hal yang paling berkesan, yaitu KSE memberi dukungan penuh bagi penerima beasiswanya yang ingin berkecimpung di dunia bisnis. Walaupun sudah lulus kuliah, KSE tetap memberi dorongan dan fasilitas kepada alumninya untuk belajar dan mengembangkan kemampuan berbisnis melalui program atau kegiatan. Ketika saya lulus kuliah, keadaan masih merintis dan belum mengerti pola bisnis yang dijalani. Nah, saat itu sedang bingung- bingungnya tiba-tiba KSE hadir merangkul saya dan menemani perjalanan bisnis saya. Padahal statusnya saya bukan lagi sebagai penerima beasiswa aktif KSE lagi



Pada tahun 2016, empat tahun setelah saya lulus kuliah, saya diajak kembali mengikuti kegiatan KSE di Solo bersama teman-teman. Mulai dari situ, akhirnya banyak program pelatihan dan



pengembangan kewirausahaan. Bahkan, KSE berhasil menyediakan lingkungan orang-orang di bidang bisnis. Kehadiran KSE

sangat membantu saya dalam merintis usaha yang awalnya masih belum stabil.

Salah satu program unggulan KSE ialah kegiatan *camp*. Kegiatan ini memungkinkan saya bertemu dengan teman-teman dari latar belakang yang berbeda-beda dari berbagai daerah di seluruh Indonesia. Pertemuan ini membuat kami bisa saling belajar satu sama lain. Dari kegiatan tersebut, kami berkesempatan mengenali orang-orang dari berbagai macam latar belakang, menggali informasi penting, serta berbagai macam peluang. Kegiatan ini memberikan nilai yang besar bagi diri saya sendiri dengan terbentuknya jalinan silaturahmi yang lebih luas, ikatan kebhinekaan, dan menghargai kesatuan.

Berbicara tentang bisnis yang saya geluti, program utama usaha saya saat ini fokus di bidang pendidikan. Saya memberi nama program ini *Sang Juara School*. Program ini diperuntukan bagi calon mahasiswa yang akan melakukan persiapan masuk kuliah. Ada dua jenis kegiatan, yaitu bimbingan belajar dan *agency*. Kegiatan bimbingan belajar diperuntukkan sebagai persiapan masuk kuliah, khususnya



jurusan Kedokteran dan kelas Internasional. Sedangkan, *agency* untuk melayani pendaftaran dan pemberangkatan calon mahasiswa ke luar negeri, seperti Turki, China, dan Malaysia.

Kantor operasional program ini berpusat di kota Surabaya. Peserta kegiatan bimbingan belajar palingbanyak mengikuti yang namanya program karantina atau *camp* secara intensif. Peserta menginap di hotel selama sebulan dan waktu belajarnya dari pagi, sore, hingga malam dan begitu seterusnya selama masa intensif. Adapun program tes terdiri dari UTBK selama satu bulan, IUP selama dua pekan, tiga pekan, dan lainnya. Selain itu program ini juga menyediakan kelas reguler yang diselenggarakan di kantor langsung dan kelas *private online* melalui Zoom.

Segmentasi pasar dari usaha yang saya lakukan merupakan kalangan masyarakat menengah ke atas. Jumlah peserta atau pelanggan memang tidak sebanyak seperti bimbingan belajar *online* yang biasanya. Jumlah target pasar dari usaha saya tidak begitu banyak, namun memiliki daya beli yang tinggi. Sehingga, program-program yang dihadirkan eksklusif dengan biaya yang tinggi sesuai dengan kemampuan segmentasi target pasar.

Alasan saya menjalankan program di bidang pendidikan karena melihat dari peluang



keuntungan usaha. Saya belajar dari mentor saya bahwa usaha yang akan selalu dibutuhkan ialah kuliner, kesehatan, dan pendidikan. Saya memilih salah satu di bidang tersebut, yaitu pendidikan.



Awalnya usaha ini melayani mahasiswa-mahasiswa yang kuliah di tahun pertama dan membutuhkan bimbingan. Nah, ketika ingin *scale up* saya melakukan riset pasar dan mengetahui bahwa *market size* usaha ini kecil. Setelah itu, saya memikirkan inovasi program baru yang *market size*-nya lebih besar untuk meningkatkan omzet dan keuntungan yang lebih tinggi. Selanjutnya, teretus ide mengambil segmentasi pasar untuk persiapan masuk kuliah. Tidak berhenti di situ, kemudian saya memetakan lagi berdasarkan kebutuhan pasar. Ternyata, salah



satunya jurusan Kedokteran memiliki *market size* yang lebih banyak. Kategori ini memiliki daya beli tinggi dan menjadi peluang yang bagus bagi usaha saya. Setelah dua tahun berjalan, inovasi terbaru ini memberikan *feedback* yang cukup bagus. Akhirnya, saya kembangkan hingga kini ada juga kegiatan bimbingan belajar persiapan kelas Internasional dan *agency* kuliah di luar negeri.

Usaha ini saya bangun dengan riset data yang mendalam terkait kebutuhan masyarakat. Hasil dari riset yang saya lakukan berpengaruh pada setiap keputusan yang saya ambil dalam mengembangkan usaha ini. Semua jenis usaha, apa pun itu, dijalani dan dikembangkan sesuai dengan data. Kita tidak bisa mengambil suatu keputusan terhadap usaha kita melalui perasaan atau naluri. Melalui setiap keputusan yang saya ambil berdasarkan data di lapangan, alhamdulillah, setiap tahunnya meningkatkan 30 – 40 persen, kecuali saat pandemi 2020 yang lalu. Saya membangun usaha ini secara mandiri sejak 2018.

Kunci keberhasilan gagasan usaha saya ini, yaitu menentukan dan melakukan *positioning*. Kita mengambil segmentasi khusus sehingga kompetitor usaha saya bukan bimbingan belajar biasanya. Saya melakukan analisis *metric*



competition dan menganalisis kebutuhan target pasar. Saya menentukan target pasar secara khusus, seperti anak-anak *boarding school*. Program ini dilengkapi dengan fasilitas yang baik sehingga orang tua tidak ragu mengeluarkan biaya yang besar untuk kebutuhan pendidikan anaknya.



Intinya, dalam membangun usaha kita harus mengetahui kebutuhan pasar. Kita berasumsi produk atau jasa yang kita jual bagus, unik, dan sebagainya. Ternyata, produk atau jasa tersebut dinilai terlalu tinggi, tidak diterima target pasar, tidak menjadi solusi atau tidak sesuai kebutuhan pasar. Oleh karena itu, saya menyusun strategi misalnya ingin melayani *market A*, maka saya harus menganalisis apa kebutuhan *market A* dan bagaimana karakteristik atau kebiasaan *market A*, sehingga program layanan saya akan sesuai dengan kebutuhan *market* tersebut.



Jadi, yang perlu dipertimbangkan dalam membangun usaha ialah bukan tentang keinginan kita mau menjual produk apa, tetapi apa yang dibutuhkan masyarakat. Kebanyakan masyarakat butuh yang simpel dan bisa langsung diterima. Penting untuk memperluas riset terlebih dahulu sebelum membangun usaha. Ini yang sering tidak dilakukan oleh pebisnis pemula, atau ketika saya dahulu menjadi mahasiswa yang ingin berwirausaha.



Nasihat Ibu Menghadirkan Inspirasi Dan Keberkahan Dalam Bisnis



Mahendra Ega Higuitta

Alumni KSE Institut Teknologi Sepuluh November

Owner Sego Njamoer



Nama saya Mahendra Ega Higuitta. Saya alumnus dari Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS), jurusan Teknik Fisika. Saat ini saya menjalani usaha yang dirintis sejak saya menjadi mahasiswa.



Pada tahun kedua menjalani usaha, saya mendapatkan beasiswa KSE. Manfaat yang saya peroleh dari beasiswa tersebut salah satunya bantuan finansial setiap bulan untuk kebutuhan pribadi. Teman-teman pasti pernah merasakan perjuangan ketika merintis usaha, seperti harus berhemat dan tidak bisa langsung membagi (menerima) hasil. Saya sebagai mahasiswa yang sedang merintis usaha ketika itu, tidak perlu lagi khawatir dengan kehidupan, kebutuhan, dan keuangan pribadi selama di kampus karena sudah sangat terbantu dari beasiswa KSE. Saya



bisa lebih fokus menjalani dan mengembangkan usaha tanpa harus memikirkan mengambil keuntungan di awal. Sehingga, keuntungan-keuntungan tersebut terkumpul lebih banyak dan saya gunakan untuk investasi seperti ekspansi toko baru. Alhamdulillah, sudah 13 tahun dan masih terus berjalan sampai sekarang ini.



Usaha yang saya rintis sejak mahasiswa tersebut bergerak di bidang kuliner olahan jamur dengan merek “Sego Njamoer”. Sego Njamoer merupakan istilah dalam bahasa Jawa yaitu “nasi jamur”. Selain karena unik, merek “Sego Njamoer” ini memiliki alasan historis. Ibu saya sering mengingatkan saya agar tidak telat makan. Dalam bahasa Jawa ibu mengatakan yang artinya, “Segera dimakan nsinya, Nak. Kalau tidak, akan cepat basi dan berjamur.”

Pengingat dari ibu saya untuk segera makan itu selaras juga dengan alasan kenapa waktu itu



tercetus ide menamai usaha saya “Sego Njamoer”. Ketika saya masih SMA menuju menjadi mahasiswa, saya merasakan ada perbedaan pola hidup, yaitu pola makan dan pola tidur tidur yang tidak teratur. Saya makan sehari hanya dua kali, pagi menjelang siang dan sore menjelang malam. Hal ini saya lakukan karena ingin menghemat dan juga sibuk dengan praktikum.



Pada waktu itu hanya ada roti-rotian sebagai makanan penunda lapar. Namun, kebiasaan orang Indonesia kalau belum makan nasi artinya belum makan. Akhirnya, saya terinspirasi membuat makanan berbentuk onigiri, tetapi diisi dengan jamur agar harganya lebih terjangkau dan tetap memenuhi gizi. Tercetuslah “Sego Njamoer” dengan konsep praktis. Saya ingin memperbaiki pola makan para mahasiswa yang



ada di sekitar. Alhamdulillah, usaha ini berkembang dan memiliki banyak varian. Tidak hanya memproduksi onigiri, namun dalam bentuk makanan ringan, seperti cireng jamur, sosis jamur, siomay jamur. Selain itu, ada dalam bentuk menu utama, yaitu geprek jamur, dan *milk bop beef slice*. Tidak hanya olahan jamur saja, tetapi ada olahan ayam dan jamur, serta olahan daging dan jamur.



"Sego Njamoer" merupakan usaha pertama saya. Pada awalnya, saya masih bingung merintis usaha yang baik. Saya hanya bertanya dan berkonsultasi ke dosen-dosen. Namun, pada tahun kedua menjalankan usaha (ketika itu saya juga sebagai penerima beasiswa KSE), saya mendapatkan banyak kenalan teman-teman di KSE. Salah satunya dengan Mas Faisol yang

merupakan kakak kelas sekaligus juga sebagai penerima beasiswa KSE. Mas Faisol mengajari saya membuat produk agar lebih bagus, dan cara supaya bisa menata bisnis lebih baik. Bahkan, ketika masa pandemi Covid-19 yang lalu saya juga diajari Mas Faisol tentang *digital marketing*.

Melalui saran dan masukan Mas Faisol, saya berinovasi dari produk yang dijual secara *offline* menjadi produk yang bisa dijual *online*, yaitu dalam bentuk *frozen food*. Saya sangat berterima kasih kepada Mas Faisol atas ilmu dan ide-idenya. Sebab, ketika pandemi itu saya sempat mengalami penurunan penjualan dan omzet secara drastis. Namun, melalui inovasi *frozen food* bisa mengembalikan keadaan dan meningkatkan penjualan sampai tiga puluh kali lipat. Hal itu yang membuat saya merenung bahwa *networking* menjadi sangat penting. Bisa jadi saya frustrasi sendiri jika tanpa kehadiran Mas Faisol menghadapi kondisi pandemi yang lalu. Alhamdulillah, saya bisa bertahan di masa pandemi dan kembali merintis usaha tersebut dengan satu toko. Seiring berjalannya waktu, saya mulai membuka toko kedua dan ketiga yang masih berada di area sekitaran kampus. Setelah itu, saya memberanikan diri untuk membuka toko lebih banyak lagi di luar kampus seperti di mal



dan tempat-tempat strategis lainnya. Alhamdulillah, saat ini sudah tersebar 40 toko di beberapa kota seperti Surabaya, Mojokerto, Gresik, Ponorogo, dan Samarinda.

Saya sangat bersyukur telah merintis usaha hingga sejauh ini dan tak lepas juga dari peran beasiswa KSE yang membuat saya bertemu dengan orang-orang yang memberi pelajaran penting bagi saya. Saya merasakan manfaat yang besar dari kekuatan *networking*. Saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada KSE dan para donatur.

Usaha yang saya rintis sejak menjadi mahasiswa dan dibersamai oleh KSE ini sudah berdiri selama 13 tahun. Kini saya memiliki karyawan berjumlah lebih dari 60 orang. Saya berharap usaha saya terus berlanjut dan semakin sukses serta dapat memberikan manfaat ekonomi baik secara tidak langsung maupun secara langsung kepada masyarakat.



Menebarkan Kebaikan Melalui Kewirausahaan berbasis Pemberdayaan Masyarakat



Nur Saudah Al Arifa D., S.T.P., M.Sc.

Alumni KSE Universitas Gadjah Mada

Owner CV AL Baraka Gama Food



Aku lahir dan besar di Kertek, Wonosobo. Sapa aku Danur agar lebih akrab. Aku punya tekad kuat untuk mengejar cita-cita di tengah keterbatasan. Aku menjadi satu-satunya orang di keluarga besar yang berhasil meneruskan pendidikan sampai jenjang perkuliahan.

Semua pencapaian ini, bisa aku raih karena refleksi dari kehidupanku sendiri. Orang tuaku SD saja tidak lulus, kakak-kakakku paling tinggi SMA, tidak ada yang kuliah, dan hal itu yang jadi motivasiku untuk maju dan sukses.

Ibuku masih bekerja sebagai petani, sedangkan ayah sudah meninggal ketika aku duduk di bangku SMA. Sebab itu, keluargaku memiliki keterbatasan dari segi materi yang kemudian mematahkan arah keluarga untuk menjemput pendidikan yang tinggi.

Berbekal keyakinan bahwa pendidikan akan memberikan perbaikan hidup pada diri, keluarga, dan sekitar, aku berhasil menyingkirkan ketakutanku untuk bermimpi besar dan melanjutkan kuliah di salah satu universitas terbaik di Indonesia, yaitu Universitas Gadjah Mada melalui program beasiswa dengan mengambil jurusan Teknik Pertanian di Fakultas Teknologi Pertanian.

Sepeninggalan ayahku dan saat aku lulus



SMA, aku tidak mau berhenti melanjutkan pendidikan yang lebih tinggi. Berniat mengubah nasib, aku mencoba peruntungan dengan mencari beasiswa. Selama berkuliah di UGM, aku bisa hidup dengan kondisi finansial mandiri tanpa kiriman uang dari orang tua. Aku mendapatkan dukungan biaya hidup dari beasiswa, termasuk salah satunya adalah beasiswa KSE.

Aku bisa kuliah dan semua dapat beasiswa dari S-1 hingga S-2. Kuncinya cuma ada niat dan yakin, semua pasti akan dukung. Keluarga pun sangat mendukung, walaupun hanya dari segi morel karena tidak bisa dukung dari materiel.



Selama kuliah, aku tidak mau hanya mengandalkan uang beasiswa untuk menutupi berbagai kebutuhan pendidikan serta biaya hidup selama berkuliah. Aku berpikir bagaimana mendapatkan uang tambahan



sekaligus menerapkan apa yang aku pelajari di bangku perkuliahan. Aku mengikuti dan memenangkan berbagai lomba dan kompetisi sembari juga mulai mengembangkan bisnis CV AL Baraka Gama Food.

Selama menjadi penerima beasiswa KSE, aku banyak mengikuti Program Kreativitas Mahasiswa di bidang kewirausahaan berbasis pangan, dan aktivitas di bidang pengabdian masyarakat, salah satunya dengan mengolah sumber daya lokal agar mempunyai nilai tambah.



Dalam dunia pemberdayaan masyarakat, beberapa *project* yang aku kerjakan antara lain:

- Pemberdayaan Masyarakat Berbasis Ekonomi untuk Korban Gempa Bantul Melalui Program



Pengolahan Keripik Bonggol Pisang di Dusun Ponggok, Kecamatan Bambanglipuro.

- Optimalisasi Pengolahan Kelapa Terpadu di Desa Tersan Gede, Kecamatan Salam, Kabupaten Magelang.
- Desa Binaan di Dusun Papringan yang berada di Bantaran Kali Gajah Wong Yogyakarta.
- Program Trauma Healing untuk Korban Erupsi Merapi, di Dusun Gondang Pusung, Cangkringan, Yogyakarta.
- Aksi Sosial bersama LSM (BSMI dan Yayasan Sahabat Ibu).

dan masih banyak yang lainnya.

Masyarakat sangat terbantu dengan adanya inisiasi usaha yang aku lakukan ini. Aku percaya ilmu yang didapat akan memberikan manfaat yang berlipat jika diteruskan ke orang banyak. Ilmu pengolahan pangan aku pelajari di kampus dan ilmu berwirausaha aku dapatkan dari pelatihan yang diselenggarakan Beasiswa KSE.

Tidak hanya itu, aku juga turut aktif dan berprestasi di bidang organisasi. Salah satunya saat aku menjabat sebagai Menteri Sosial dan Kemasyarakatan BEM KM UGM dan menerima Beasiswa Aktivistis Nusantara (Bakti Nusa) bersama aktivis terbaik lainnya di UGM.



Aku juga pernah meraih Penghargaan Tokoh Perubahan Indonesia *Young Islamic Leader Awards International Moslem Students Summit (IMSS)* yang saat itu diselenggarakan di Bandung dan aku menjadi satu- satunya wanita pada ajang tersebut, pernah memenangkan kompetisi Bank Syariah Mandiri (BSM) *EDUCation-AWARD* tahun 2012 karena berhasil mengangkat profil sebuah SD yang terpelosok di hutan jati di



kawasan Kabupaten Blora, Jawa Tengah.

Aku mendapatkan penghargaan *Gajah Mada Award* kategori aktivis Sosial Terbaik di tahun 2013, karena kontribusiku membangun gerakan sosial di UGM. Aku pun meraih penghargaan Mahasiswa Berprestasi jurusan Teknik Pertanian FTP UGM pada tahun 2011, dan beragam penghargaan lainnya. Selain itu, aku juga aktif dalam organisasi kemasyarakatan dan



bidang pemberdayaan masyarakat. Pada tahun 2015, gagasanku dalam dunia pangan dan pertanian Indonesia aku wujudkan dalam buku “5 Pilar Kedaulatan Pangan Nusantara” yang diterbitkan UGM Press; dan buku “Daya Saing Pertanian Indonesia di Era Masyarakat Ekonomi ASEAN”.



Sampai saat ini aku bertekad untuk menyebarkan edukasi dan ilmu yang aku miliki kepada masyarakat hingga di pelosok-pelosok negeri. Aku yakin semakin banyak masyarakat yang berpendidikan, dapat memberikan kontribusi positif pada kemajuan bangsa. Inilah yang mendasari untuk mendirikan “Gerakan Wonosobo Mengajar” untuk memajukan pendidikan di daerah asalnya serta “Komunitas Gajah Mada Mengajar”.

Mengajar atau mendidik adalah transmisi inspirasi dan pengetahuan, dan menginspirasi



adalah tugas seorang pemimpin. Harapanku sederhana banget, paling tidak di setiap kecamatan di Wonosobo ada rumah belajar yang bisa menjadi wadah untuk anak-anak belajar. Ada taman belajar dan taman bacaan di sana.

Upayaku dalam membantu pendidikan hingga pelosok-pelosok daerah membawaku memenangkan penghargaan *Gajah Mada Award* kategori aktivis sosial terbaik atas kontribusi sosialnya untuk masyarakat. Selain itu, aku berhasil menjadi salah satu peserta terpilih 50 Pemimpin Muda Indonesia dalam program Sekolah Pemimpin Muda Indonesia (SPMI) Kader Bangsa Fellowship Program.

Setelah melanjutkan studi S-2 di Magister Manajemen Agribisnis melalui program beasiswa Calon Dosen BPPDN Dikti, aku pernah berkarya menjadi Peneliti pada Kelompok Kerja untuk Daya Saing Indonesia (KKDSI) UGM. Aktivitas saat ini, aku mengabdikan diri menjadi dosen agribisnis di Universitas Nahdlatul Ulama (UNU) Yogyakarta, Kepala Pusat Studi Halal Development Center (HDC), dan Dewan Riset Daerah (DRD) Kabupaten Wonosobo. Cita-cita besarku menjadi sebagai Menteri Sosial Republik Indonesia.

Dengan segala aktivitasku, aku tetap berusaha mendirikan pesantren berbasis agribisnis.



Nyemplung Jadi Pengusaha Berkat KSE



Muhammad Imam Ma'arif, S.K.M.

Alumni KSE Universitas Diponegoro

Owner Maarif Konveksi



Beasiswa Karya Salemba Empat merupakan beasiswa yang sangat luar biasa menurut saya. Karena tidak hanya memberikan beasiswa secara finansial saja, tetapi juga memberikan bekal kepada penerimanya berupa *soft skill* tentang kepemimpinan, wirausaha, dan juga penelitian. Pemberian bekal tersebut diwujudkan dengan banyaknya pelatihan-pelatihan yang diadakan KSE. Selain mendapatkan pelatihan, para penerima beasiswa bisa membangun jaringan dengan para penerima beasiswa KSE di seluruh Indonesia.



Perjalanan saya untuk menjadi pengusaha dimulai sejak menerima beasiswa dari KSE. Saya merupakan alumnus dari Fakultas Kesehatan Masyarakat, UNDIP. Penerima beasiswa KSE dari tahun 2013 sampai tahun 2016. Saya masuk kuliah di UNDIP pada tahun 2012, saat awal masuk kuliah



sempat bingung mau lanjut apa tidak, dikarenakan ada biaya gedung sebesar 20 juta. Kedua orang tua saya adalah seorang petani sehingga dengan uang gedung tersebut membuat saya dan orang tua bingung membayarnya. Pada akhirnya setelah mencari solusi dan bertemu dengan bagian kemahasiswaan, uang gedung tersebut bisa dibayarkan secara cicil setiap semesternya.

Tekad saya setelah masuk kuliah adalah mencari beasiswa, guna meringankan biaya kuliah. Pada akhirnya, saya bisa masuk menjadi bagian penerima beasiswa KSE pada semester 3. Saya sangat bersyukur diterima menjadi bagian dari KSE. Karena saya tidak hanya mendapatkan uang saku saja, tetapi jugamendapatkan bekal berupa pelatihan. Berbagai macam pelatihan pernah saya ikuti saat menjadi penerima beasiswa KSE. Mulai dari pelatihan *Leadership*, *Entrepreneur Academy*, dan *Technology For Indonesia*.

Saya mulai merintis usaha semenjak ikut pelatihan *entrepreneur* di KSE. Karena tekad saya ingin membayar biaya kuliah sendiri tanpa membebani orang tua. Pada kompetisi *Social Entrepreneur Camp* dan *Young Entrepreneur Spirit* alhamdulillah saya bisa mendapat juara. Dimana juara harapan 2 saya dapatkan saat mengikuti



Social Entrepreneur Camp, dan Juara 1 saya dapatkan saat mengikuti *Young Entrepreneur Spirit*. Setelah mengikuti kompetisi tersebut saya sangat beruntung karena mendapatkan mentor sehingga saya sering konsultasi tentang usaha saya.



Saya mencoba semua yang bisa saya jual. Ada peluang jualan pulsa setelah pelatihan, saya jalani jualan pulsa dengan berbagai macam metode, akhirnya laris. Pernah juga jualan tiket pesawat dan tiket kereta serta melayani jasa *tour travel*. Sebelumnya, saya membuat *hand sanitizer* dari pelepah pisang hasil riset dari program riset yang pernah diajukan ke KSE. Kemudian yang terakhir itu usaha konfeksi.

Saya berani merintis usaha berkat KSE, banyak pemateri di setiap pelatihan yang bisa



memotivasi saya untuk pantang menyerah dalam memulai usaha. Saya mulai memutuskan untuk tidak meminta uang kepada orang tua mulai semester lima, karena beasiswa dan usaha saya Alhamdulillah cukup untuk membayar biaya perkuliahan dan uang saku. Hingga akhirnya saya fokus untuk menekuni usaha konfeksi yang bernama Maarif Konfeksi setelah lulus kuliah.



Dari orang tua sendiri sebenarnya ingin saya bekerja di perusahaan sebagai karyawan atau menjadi PNS. Namun, dari saya sendiri kok rasanya masih mengganjal karena memang saya sudah mulai jualan sejak zaman kuliah terus hasilnya juga lumayan, kayaknya sayang banget kalau itu mau ditinggalkan. Maka dari itu saya berkeyakinan kalau saya harus lanjut untuk meneruskan usaha



saya yang sudah saya tekuni saat zaman kuliah itu.

Saya bilang ke kedua orang tua, kalau minta doa restunya, saya mau mencoba dulu setahun ini untuk fokus ke dunia konfeksi. Saya bilang kalau setahun ini ada hasilnya, saya mohon doa restunya untuk melanjutkan. Tetapi, kalau setahun ini tidak ada hasilnya, saya mengalah untuk melamar kerja. Alhamdulillah, dengan kerja keras selama satu tahun itu, akhirnya saya bisa membuktikan ke kedua orang tua bahwasannya memang *passion* dan rezeki saya di dunia usaha.



Saya lulus kuliah pada bulan Oktober tahun 2016, sebelumnya Maarif Konfeksi masih kerja sama dengan rekan. Karena ada berbagai macam



kendala dalam bekerja sama, maka mulai tahun 2017 saya mencoba memulai sendiri dengan merekrut karyawan dan mengontrak rumah produksi sendiri. Saya berani memulai usaha sendiri setelah konsultasi dengan mentor saya di KSE.

Awal saya memulai usaha Maarif konfeksi dengan 3 karyawan, Alhamdulillah sekarang saya memiliki karyawan tetap 14 orang dan karyawan borongan 15 orang. Bekal pelatihan *leadership* dan *entrepreneur* di KSE sangat berguna dalam memimpin Maarif Konfeksi saat ini. Maarif Konfeksi berpusat di Ungaran, Kabupaten Semarang. Pesanan Maarif Konfeksi saat ini sudah tersebar di seluruh Indonesia.

Selain dari iklan, karena KSE mempunyai jaringan di seluruh Indonesia sangat membantu saya dalam mendapatkan konsumen. Mulai dari Aceh sampai Papua sudah menjadi langganan dari Maarif Konfeksi. Omzet Maarif Konfeksi saat ini juga sudah mulai stabil dan target pesanan masuk sebesar 2.000 pcs setiap bulannya juga bisa diraih. Saya optimis usaha saya ke depan akan semakin maju. Saya saat ini juga mulai merintis *brand* wanita guna untuk mengembangkan usaha konfeksi saya dimana saat ini persaingan di dunia garmen semakin ketat.



The Road to Success

The Story of a Young Entrepreneur Achieving His
Business Dreams

Rico Panandista



CV DARIS INDONESIA

The Road to Success

Copyright © 2024 by CV Daris Indonesia

All Rights Reserved

Author:

Rico Panandista

Editor:

Annisa Pratiwi and Ismail Majid

Cover Designer :

@dvrmynt

Layouter:

Annisa Pratiwi

Translator:

Dhival Hazri

Publisher :

CV DARIS INDONESIA

Part of IKAPI No. 055/SUT/2021

Jl. Rambutan Ujung, Bandar Senembah, Binjai Barat, Binjai, Sumatera Utara

Telp : +62 831 9476 0274

E-Mail : darispublisher@gmail.com

vi + 114 hlm ; 14,8 cm x 21 cm

Sanksi Pelanggaran Pasal 72 Undang-Undang Nomor 19 Tahun 2002

1. Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam pasal 2 ayat (1) atau pasal 49 ayat (1) dan ayat (2) dipidana penjara paling singkat 1 (satu) bulan dan/atau denda paling sedikit Rp1.000.000,00 (satu juta rupiah) atau paling lama 7 (tujuh) tahun dan/atau denda paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah).
2. Barangsiapa dengan sengaja menyiarkan, memamerkan, mengedarkan, atau menjual kepada umum suatu ciptaan dan barang hasil pelanggaran hak cipta atau hak terkait, sebagaimana dimaksud ayat (1) dipidana dengan pidana paling lama 5 (lima) tahun dan/atau denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).

PREFACE

Welcome to the inspiring stories of Young Entrepreneurs.

Every step we take in life's journey shapes the path toward our goals and dreams. In this book, we will follow in the footsteps of those who chose to build, inspire, and contribute through the businesses they developed. They are young entrepreneurs nurtured by KSE Foundation in the Entrepreneur Academy program.

Through the stories in this book, you will see how each individual overcomes obstacles, brings their ideas to life, and builds businesses that are not only financially successful but also positively impact society.

The first story comes from Faisol, who achieved many accolades during his studies yet remained determined to become an entrepreneur despite facing numerous ups and downs. Then there's Niki, who once pursued a career in national television media but decided to start a business in the digital world he loved.

Next, we will read about Frisca and Yudhit, two individuals passionate about entrepreneurship who united in marriage and business. We also



have Falah, who keenly observed market conditions and conducted business research, leading to rapid growth in his venture.

Following this is Ega, a culinary entrepreneur who started his business in college, inspired by his mother's advice. We continue with Danur, a teacher and social entrepreneur who has been helping communities build businesses with a social entrepreneurship concept since his college days.

The last story is about Imam. Initially uninterested in becoming an entrepreneur, he grew to love and realize his calling as an entrepreneur after attending KSE's entrepreneurship training despite experiencing multiple business changes.

KSE Foundation is committed to empowering young generations by providing mentorship, training, and resources they need to achieve success. In the Entrepreneur Academy program, students receive beginner to advanced entrepreneurial training. After the educational phase, students receive business mentoring from alumni and professionals. Additionally, KSE Foundation encourages social entrepreneurship through community empowerment programs.

Thank you to everyone who has shared their stories and experiences in this book. We hope these stories not only inspire but also encourage



readers to pursue their dreams with the same spirit and determination.

Let's learn together from the experiences of those who have proven that with determination and the right guidance, nothing is impossible in achieving success. See you in the next book of KS young entrepreneur stories.

Happy reading!

Rico Panandista

Program Development

Yayasan Karya Salemba Empat





TABLE OF CONTENTS

PREFACE - lix

TABLE OF CONTENTS - Ixii

Fall And Raise Again - *M. Faisal Anwar*

Owner Of Glamour Home – 63

From the Corporate World to Entrepreneurship - *Niki Nugraha* -

Owner Of Vaganza Digital - 71

Carving Love Between Partners Through Business - *Frisca*

Chairunnisa dan Yudhitya Syahputra

Owner Of Blasta Korean Food, Omokja Korean Street Food,

Blasta Urban Farming - 77

The Power of Research in Making the Right Business

Decisions - *Miftahul Falah*

Owner Of Sang Juara School – 85

A Mother's Advice: Inspiring and Blessing in Business -

Mahendra Ega Higuitta

Owner Of Sego Njamoer - 93

Spreading Goodness through Community Empowerment-

Based Entrepreneurship - *Nur Saudah Al Arifa D., S.TP., M.Sc.*

Owner Of CV AL Baraka Gama Food - 100

Diving into Entrepreneurship: The Inspiring Journey of KSE

Alumni - *Muhammad Imam Ma'arif, S.K.M*

Owner Of Maarif Konveksi - 108



Fall And Raise Again



M. Faisol Anwar

KSE Scholarship Alumni – Insitut Teknologi Sepuluh
November

Owner of Glamour Home



My name is Faisol Anwar. I graduated from the Chemical Engineering program at ITS (Institut Teknologi Sepuluh Nopember). Currently, I run a business selling premium bed linens and sleep essentials under the brand Glamour Home.

I was born and raised in a family of retailers. From a young age, I was involved in my parents' business activities. I often accompanied my father on trips to procure goods from other cities, where I learned negotiation skills and supplier management.



During my university years, I participated in various competitions, ranging from research contests to entrepreneurship challenges. The prizes I won were saved for my future. I was also



among the top- performing students, and upon graduation, many companies approached me for employment.

My father once told me during my early college days, "I believe you are smart. I do not doubt your intelligence, and if you study at ITS, you will likely succeed. However, what will make me proud is if you can help those around you succeed." At that time, I had not considered starting a business.

In my second year of college, I joined a program at IPB called Science Techno Park IPB, where I learned about turning innovative products into businesses. This experience planted the seed in my heart to become an entrepreneur.



One day, while accompanying my father to meet a supplier in Bandung, I saw a business



opportunity in bed linens. With my mother already experienced selling factory-made bed linens, I felt confident enough to venture into the bed linen manufacturing business, supported by my father's calculations.

Using my savings from college, I began recruiting seamstresses in my neighborhood. After producing the bed linens, I went door-to-door to offer them to stores. However, the market response was poor; many retailers hesitated to stock my products because they lacked brand recognition and could not compete with established factory-made linens.



I employed various strategies to penetrate the market. Faced with competition from well-known and affordable brands, I decided to compete by offering lower prices, even though



my profit margins were minimal. Gradually, my products gained acceptance in the markets of Surabaya, Mojokerto, Jombang, and surrounding areas.

To increase my capital and stock, I took the bold step of applying for a substantial business loan from the bank, using my parents' house as collateral.

However, as the years went by, cash flow slowed down. Price competition became unhealthy, and payments from stores were often delayed. Ultimately, I decided to sever most of my partnerships with seamstress collaborators.

I was devastated by the bankruptcy and the burden of debt. Yet, this experience strengthened my resolve not to give up. I chose to stick with entrepreneurship. When my parents inquired about my business's status, I always replied, "It's safe." I could never tell him, "Okay, Dad, I give up. I'm raising the white flag; please pay my debts." That would have been too humiliating.





My focus during that time was on how to pay off my debts and loans. I no longer thought about taking a salary; all profits went directly back into the business to cover debts and payments. Often, I had to seek loans to cover previous debts. Thankfully, many friends supported me and understood my situation. The principle I held dear was to keep my promises, especially regarding repaying bank loans and borrowing from friends.

I began selling various items through a reseller system, negotiating with store and mall owners. I offered the products I sold through social media. At that time, e-commerce was not as robust as it is today.

As I delved deeper into online shopping, I recognized the enormous potential of selling online. I started selling my bed linens and found that I could reach a broader market. Through numerous



training sessions, research, and discussions with fellow entrepreneurs, I successfully created a new business model, transitioning from offline to online.

This new venture was still related to my previous bed linen business, but this time I targeted the high-end market by producing premium bed linens, blankets, and bed covers. I utilized online marketing and sales methods, aiming at hotels and villas in Central and Eastern Indonesia while also catering to direct consumers who wished to have premium bed linens at home.

Once I paid off my bank debts, my business experienced significant growth due to the additional capital I could reinvest. I eventually felt confident enough to rent an office space, and my workforce began to grow.

Then, a major challenge struck. The COVID-19 pandemic severely impacted the tourism industry, which in turn affected my bed linen business. However, I had gained experience and developed a more mature mindset. I sought to turn challenges into opportunities. Together with friends from KSE alumni, I worked to produce personal protective equipment (PPE) for healthcare workers across Indonesia. My only thought during that time was how to sustain and provide income for all my employees and



seamstress partners, as well as how I could be of service to Indonesia in a critical period. The lesson I learned from this challenge was that I found a new line of business: supplying bed linens for hospitals, which continues to this day.



From the Corporate World to Entrepreneurship



Niki Nugraha

KSE Scholarship Alumni - Universitas Padjajaran

Owner of Vaganza Digital



I, Niki Nugraha, am an alumna of Universitas Padjadjaran (UNPAD) from the 2007 batch. I received the KSE scholarship in 2008 as a turning point. At that time, I was uncertain about my future. To overcome this uncertainty, I participated in various training programs organized by KSE that focused on entrepreneurship.



The scholarship program I received during my undergraduate studies had a profound impact on me. Little by little, the desire to become an entrepreneur emerged within me. During this period, I actively participated in national competitions and started working part-time as an animator and game developer.



However, the path to becoming an entrepreneur is not easy. After graduating, I faced numerous choices, and eventually, I decided to work at a national private television station in the creative production department.

After a year and a half in Jakarta, I felt exhausted by the daily routine. I wanted more flexibility in my schedule and closer to my family in Bandung. Ultimately, in 2014, I decided to leave my job and pursue a Master's degree in Business Administration at the School of Business and Management, ITB.



During my postgraduate studies, my desire to build my own business grew stronger. With the entrepreneurial mindset and skills I had



developed through KSE training programs, I mustered the courage to switch to a career in entrepreneurship.



I started my business venture in the digital agency field, naming it Vaganza Digital or PT Vaganza Solusi Internasional. I only had a laptop and worked from home. The challenges were significant, but I persevered, and today I have employees and a dedicated office in Bandung. My clients at PT Vaganza Solusi Internasional now number over 32 institutions.



Being a successful individual is not separate from the entrepreneurial environment among fellow alumni of KSE. Together with them, I co-founded KARCIS (Koperasi Cerdas Indonesia Sejahtera). This program ultimately benefited students receiving the KSE scholarship at 35 state universities across Indonesia, as well as alumni who were developing their businesses for funding.



KSE does not abandon its children once they graduate but continues to support them. My database and contacts are still maintained, and I am actively involved in various programs for the younger generation, such as KARCIS.



Currently, I am also actively sharing my knowledge, particularly in marketing and branding, with KSE students interested in becoming entrepreneurs. Besides being a lecturer, I also take on the roles of business mentor and coach for them. What I gained from being KSE scholarship recipient should be passed on to the younger generation. This story highlights Niki Nugraha's journey from uncertainty to entrepreneurship, emphasizing the role of KSE in shaping his career and the importance of giving back to the community through mentorship and support.



Carving Love Between Partners Through Business



Frisca Chairunnisa

KSE Scholarship Alumni - Universitas Andalas

Yudhitya Syahputra

KSE Scholarship Alumni - Universitas Sumatera Utara

**Owners of Blasta Korean Food, Omokja Korean
Street Food, and Blasta Urban Farming**



My name is Frisca, a proud graduate of UNAND's class of 2010. As the second of three children, I was born in Jakarta to a financially secure family with a rich Minang heritage. Though Jakarta was my childhood home, a move to Padang during junior high became necessary due to my father's business misfortune. With my grandparents living alone in Padang and their age a concern, my older brother and I relocated to live with them. This move not only changed my residence but also dictated my educational path, as UNAND became the university I pursued.



Entrepreneurship wasn't a new concept to me. My sales journey began in elementary school, selling beverages from our home. In high school, I saw a



niche – classmates too lazy for the third-floor cafeteria. Capitalizing on this, I started selling delicious risoles and snacks prepared by my mother. My success not only filled my pockets but also inspired others to launch their ventures. College saw a continuation of this trend, with brownies becoming my product of choice. However, it wasn't until attending an entrepreneur camp organized by KSE that a crucial realization struck: I wasn't a true entrepreneur, merely a skilled retailer.



Graduation brought career crossroads. Instead of the usual sales path, a question arose: why not create and sell my products? With family support, I embarked on a bold venture – a Korean restaurant. While my



father initially doubted, this decision proved transformative, not only patching our family's finances but also opening doors to unforeseen opportunities beyond the culinary world.



The restaurant experience also reignited my passion for agriculture, aligning perfectly with my degree. This journey wasn't just about improving my family's situation; it broadened my horizons, allowing me to explore diverse industries and chase my entrepreneurial spirit.

With a tight budget, my Korean café journey began by transforming a cozy corner of our yard. Motivational quotes scrawled in chalk decorated



the walls, creating a trendy ambiance. My initial setup was simple: three gleaming gold pots sourced from an e-commerce platform.

As confidence grew, I ventured into expanding my equipment and supplies. Then, the unexpected happened – the pandemic struck. Unfazed, I pivoted, borrowing the necessary tools to offer Korean barbecue delivery. This innovative concept resonated with customers, bringing a wave of unforeseen success. This windfall allowed me to relocate to a bigger, more suitable space while maintaining my commitment to gradual investment.



My entrepreneurial spirit wouldn't have thrived without the support of my husband, Yudith.



Embracing entrepreneurship alongside me, he became an active partner in managing the business. Yudith, a KSE USU alumnus, hailed from a family of five raised by a police officer. This upbringing instilled a strong sense of discipline and structure, naturally leading him toward a traditional career path.

During his college years, Yudith actively sought experiences beyond his familiar routine, participating in a variety of extracurricular activities. This engagement allowed him to explore his passions, particularly those related to IT and multimedia.

The spark of entrepreneurship ignited during a photography project with friends. This venture not only fostered his network but ultimately led him and his friends to establish a successful business focused on photography and multimedia services.

Initially, my family cheered me on as an entrepreneur. My independent income covered my living expenses and tuition, easing their worries. However, my entrepreneurial focus led to a two-year period of reduced university activity, which caused some friction.

After graduation, I pursued opportunities at state-owned enterprises, but my interviews concluded with rejection. It dawned on me that I wasn't the kind of employee they sought. This



realization hardened my will to commit to the business I'd been building.

Our paths first crossed in September 2013 at a KSE event in Medan. I attended with representatives from UNAND, and our initial interaction with Yudhit was brief – just introductions and minimal conversation. A few months later, Yudhit reached out, and through his consistent efforts, I sensed a dependable partner in him.



Despite my shortcomings and past actions, Yudhit's relentless commitment to connecting never faltered. This belief, despite the distance and lack of intense communication, reassured me. It felt like fate – if we were meant to be together, our paths would cross again at the right time.



While Yudhit may not be one to surrender easily, becoming an entrepreneur presented a significant challenge. As the head of a family with a wife and child to support, the decision wasn't made lightly. However, having witnessed financial instability firsthand throughout his childhood, I believe financial hurdles wouldn't derail our relationship, so long as we were both committed to working together and pushing forward.

Therefore, when Yudhit said not to renew his employment contract and to dedicate himself fully to the business I had already established, I wholeheartedly supported him. We now leverage each other's strengths, effectively dividing responsibilities. Business ideas and strategies are a constant topic of discussion, with my focus on operations while Yudhit tackles the technical aspects.

Combining marriage and business partnership is undeniably demanding, often blurring the lines between work and personal life. Despite the challenges, we firmly believe our path is a remarkable gift. Since embarking on this journey of family and entrepreneurship together, we've witnessed our venture grow, blooming from a single entity to encompass three thriving businesses with three branches and a team of twelve dedicated employees.



The Power of Research in Making the Right Business Decisions



Miftahul Falah

KSE Scholarship Alumni – Institut Teknologi Sepuluh
November

Owner of Sang Juara School



My name is Miftahul Falah, and I graduated from the Department of Chemical Engineering at Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS). My father is a teacher, and my mother is an entrepreneur. My mother's family background is in retailers, which has instilled in me a desire to venture into business since childhood. Additionally, I was motivated to pursue entrepreneurship because I wanted to gain freedom in my time and the ability to work on projects that align with my interests.



During my fourth year of college, I received a scholarship from the KSE. At that time, KSE offered various specializations, and I chose the entrepreneurship track. I actively participated in the entrepreneurship program, even after graduating from college.



One of the most memorable experiences was the full support provided by KSE to its scholarship recipients who wanted to venture into business. Although I had graduated, KSE continued to provide encouragement and facilities for its alumni to learn and develop their entrepreneurial skills through various programs and activities. When I was struggling to establish my business, KSE came to my aid, guiding and supporting me throughout my entrepreneurial journey.

In 2016, four years after I graduated, I was invited to participate in a KSE event in Solo with my friends. This marked the beginning of many training and entrepreneurship development programs. KSE successfully created an environment for people in the business sector. Their presence greatly helped me in establishing my business, which was initially unstable.

One of KSE's flagship programs is the camp activity. This activity allowed me to meet people from diverse backgrounds from various regions across Indonesia. The interactions enabled us to learn from each other, gather important information, and explore opportunities. This activity had a significant impact on my personal growth, fostering broader networks, unity, and appreciation for diversity.

Regarding my business, the main program I



focus on is education. I named this program "Sang Juara School." It is designed for prospective students preparing for college. There are two types of activities: learning guidance and agency. The learning guidance is specifically for students preparing for medical school and international classes. The agency handles student registrations and departures for international universities, such as Turkey, China, and Malaysia.



The operational headquarters of this program is based in Surabaya. The participants in the learning guidance program often follow an intensive camp program, where they stay in a hotel for a month and engage in continuous learning from morning to night. The program also includes UTBK (Sarjana Program) for one month, IUP for two weeks, three weeks, and other periods.



In addition, the program offers regular classes at the office and private online classes through Zoom.

The target market for my business is the middle to upper-middle class. The number of participants or customers is not as large as online learning, but they have a high purchasing power. Therefore, the programs offered are exclusive and expensive, matching the target market's capabilities.

I chose the education sector because of the business opportunities it offers. I learned from my mentor that businesses that will always be in demand are food, health, and education. I chose education. Initially, my business focused on students in their first year of college who needed guidance. However, when I wanted to scale up, I conducted market research and found that the market size was small. Therefore, I thought of an innovation program that had a larger market size to increase revenue and profitability. Subsequently, I mapped out the market based on market needs. I discovered that the medical field had a larger market size. This category has a high purchasing power and is a good opportunity for my business. After two years, this innovation provided good feedback. I eventually developed it further, and now there are also learning



guidance programs for international classes and agency services for studying abroad.

I built this business with in-depth market research, which influenced every decision I made in developing the business. Every type of business, regardless of what it is, should be based on data. We cannot make decisions about our business based on feelings or intuition. Through every decision I made based on data from the field, alhamdulillah, my business has increased by 30-40% every year, except during the 2020 pandemic. I established this business independently in 2018.



The key to the success of my entrepreneurial idea is positioning. We take a specific segment, so our competitors are not typical learning guides. I analyze the competition and analyze the needs



of the target market. I determine the target market specifically, such as boarding school students. The program is equipped with good facilities, so parents are not hesitant to spend a large amount of money on their child's education.



In summary, when building a business, we must understand the market's needs. We assume that our product or service is good, unique, and so on. However, the market evaluates it as too high, not accepted by the target market, not a solution, or not suitable for the market's needs. Therefore, I formulated a strategy, for example, if I want to serve market A, I must analyze what market A needs and what market A's characteristics or habits are so that my service program will meet the needs of that market.



In conclusion, what needs to be considered in building a business is not about our desire to sell a product but what the community needs. Most people need something simple and can be immediately accepted. It is essential to expand research first before building a business. This is often not done by novice entrepreneurs or when I was a student who wanted to be an entrepreneur. This translation aims to maintain the original story's narrative and personal tone while adhering to international standards of English grammar and syntax.



A Mother's Advice: Inspiring and Blessing in Business



Mahendra Ega Higuitta

KSE Scholarship Alumni - Institut Teknologi Sepuluh
Nopember

Owner of Sego Njamor



My name is Mahendra Ega Higuitta. I am an alumnus of the Department of Physics Engineering at the Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS). Currently, I am running a business that I started while I was a student.

In the second year of running my business, I received the KSE scholarship. One of the benefits I obtained from this scholarship was monthly financial assistance for personal needs. Friends, you must have experienced the struggles when starting a business, such as having to save money and not being able to immediately distribute or receive profits. As a student who was starting a business at that time, I no longer had to worry about my personal life, needs, and finances on campus because I was greatly helped by the KSE scholarship. I could focus more on running and developing the business without thinking about taking profits early on. As a result, the accumulated profits were greater, which I used for investments such as expanding new stores. Alhamdulillah, it has been 13 years, and it is still running until now.

The business I started as a student is mushroom-based culinary products under the brand "Sego Njamoer." Sego Njamoer is a term in Javanese that means "mushroom rice." Besides being unique, the brand "Sego Njamoer" has a



historical reason. My mother often reminded me not to delay eating. In Javanese, she would say, "Segera dimakan nasinya,

Nak. Kalau tidak, akan cepat basi dan berjamur," which means "Eat your rice soon, dear. If not, it will quickly spoil and get moldy."



My mother's reminder to eat immediately aligns with the idea of naming my business "Sego Njamoer" came about. When transitioning from high school to university, I noticed a change in my lifestyle, particularly in eating and sleeping patterns, which became irregular. I only ate twice a day, in the late morning and late afternoon. I did this to save money because I was busy with practical work.





At that time, only bread was available as a snack to stave off hunger. However, the habit of Indonesians is that if they haven't eaten rice, it means they haven't eaten. Eventually, I was inspired to create food in the shape of onigiri but filled with mushrooms to make it more affordable while still meeting nutritional needs. Thus, the concept of "Sego Njamoer" with its practical approach was born. I wanted to improve the eating habits of students around me. Alhamdulillah, the business grew and developed many variants. Not only producing onigiri but also mushroom-based snacks such as mushroom cireng, mushroom sausages, and mushroom siamay. Additionally, there are main course options like mushroom geprek and milk bop beef slices. It includes not only mushroom-based products but also chicken and mushroom, as well as beef and mushroom combinations.



"Sego Njamoer" is my first business. Initially, I was still confused about how to start a good business. I only asked and consulted with lecturers. However, in the second year of running the business (when I was also a KSE scholarship recipient), I met many friends at KSE. One of them was Mas Faisol, an upperclassman who was also KSE scholarship recipient. Mas Faisol taught me how to make better products and manage a business more effectively. During the COVID-19 pandemic, Mas Faisol also taught me about digital marketing.



Through Mas Faisol's advice and input, I innovated by turning offline products into online products, specifically frozen food. I am very grateful to Mas Faisol for his knowledge and ideas. During the pandemic, my sales and revenue



drastically declined. However, the frozen food innovation helped to recover and even increased sales up to thirty times. This experience made me realize the importance of networking. Without Mas Faisol's presence, I might have faced the pandemic challenges alone and become frustrated. Alhamdulillah, I managed to survive the pandemic and rebuild the business with one store.

As time went by, I opened a second and third store around the campus area. After that, I dared to open more stores in malls and other strategic locations outside the campus. Alhamdulillah, there are now 40 stores in various cities like Surabaya, Mojokerto, Gresik, Ponorogo, and Samarinda.



I am very grateful for the progress I have made with this business, which would not have been possible without the support from the KSE scholarship and the valuable connections I made. I have experienced the significant benefits of networking. I would like to express my deepest gratitude to KSE and the donors.

The business I started as a student, alongside the support from KSE, has been running for 13 years. Now, I employ over 60 people. I hope my business continues to grow and succeed, providing economic benefits both directly and indirectly to the community.



Spreading Goodness through Community Empowerment-Based Entrepreneurship



Nur Saudah Al Arifa D., S.TP., M.Sc.,
KSE Scholarship Alumni - Universitas Gadjah Mada
Owner of CV AL Baraka Gama Food



Hailing from Kertek, Wonosobo, my name is Danur. A burning determination to reach my goals has fueled my journey, even facing challenges. Unlike anyone else in my extended family, I was fortunate enough to pursue higher education.

This accomplishment reflects a personal drive borne from my background. Neither of my parents completed elementary school, and my siblings' education ended after high school. The absence of college degrees within my family fueled my ambition to forge a different path and achieve success.



Sadly, my father passed away during my high school years. My mother, a dedicated farmer, continues to work tirelessly. These financial constraints limited the educational opportunities for my family.



Driven by the conviction that education held the key to a better life for myself, my family, and my community, I conquered my fear of aiming high. I secured a place at Universitas Gadjah Mada, one of Indonesia's most prestigious universities. Through a scholarship program, I embarked on a journey in Agricultural Engineering at the Faculty of Agricultural Technology.



The passing of my father shortly after high school graduation only strengthened my will to continue my education. Determined to forge a new path, I actively pursued scholarships. During my campus life, I achieved financial independence, relying solely on scholarships, including KSE scholarship, to cover my living expenses.



Both my undergraduate and postgraduate studies were funded entirely by scholarships. The key ingredient was unwavering determination and self-belief; support inevitably followed. Though unable to offer financial aid, my family provided unwavering moral encouragement, a pillar of strength during my journey.

While academics were a priority, I was determined to go beyond scholarship funding. I sought opportunities to not only earn additional income but also apply the knowledge I was gaining. Participating in and winning various competitions fueled my entrepreneurial spirit, eventually leading to the development of CV AL Baraka Gama Food, my own food business.

As a scholarship recipient, I actively participated in the Student Creativity Program, focusing on food-based entrepreneurship. I was also deeply committed to community service, and one project that stands out involved adding value to local resources through innovative processing methods.

My passion for community empowerment has fueled numerous projects. These include:

- Economic Empowerment for Earthquake Victims in Bantul: I spearheaded a banana stem chips processing program in Ponggok Hamlet, Bambanglipuro District, to aid earthquake recovery



efforts.

- Optimizing Integrated Coconut Processing: In Tersan Gede Village, Magelang Regency, I collaborated on optimizing integrated coconut processing methods.
- Supporting Papringan Hamlet: I assisted the riverside community of Papringan Hamlet, located on the banks of the Gajah Wong River in Yogyakarta.
- Trauma Healing for Merapi Eruption Victims: I supported a trauma healing program for victims of the Merapi eruption in Gondang Pusung Hamlet, Cangkringan, Yogyakarta.
- Social Action with NGOs: I actively participated in social action initiatives with NGOs like BSMI and Sahabat Ibu Foundation.



These projects demonstrably improved the lives of those involved. I trust knowledge thrives when shared, and I'm dedicated to its dissemination. My expertise in food processing stems from my university education, while my entrepreneurial spirit was ignited by KSE Scholarship training.

Beyond these efforts, I've enjoyed success in organizational roles. I served as the Minister of Social Affairs and Community in BEM KM UGM, a prestigious student organization. Additionally, I was awarded Aktivist Nusantara (Bakti Nusa) Scholarship – a recognition granted to UGM's top activists. At the International Moslem Students Summit (IMSS) in Bandung, I was the only female recipient of the prestigious Indonesian Young Islamic Leader Award. Furthermore, my work highlighting the plight of a remote elementary school in Blora Regency's teak forests earned me Bank Syariah Mandiri (BSM) EDUCATION-AWARD in 2012.

In 2013, my social activism at UGM earned me recognition as the Best Social Activist, receiving the prestigious Gajah Mada Award. Two years prior, I was honored as an outstanding student in Agricultural Engineering at FTP UGM, demonstrating my commitment to academic excellence and social causes. My dedication has garnered numerous other awards.



Driven by a vision for Indonesia's food security, I published two books in 2015: "5 Pilar Kedaulatan Pangan Nusantara" and "Daya Saing Pertanian Indonesia di Era Masyarakat Ekonomi ASEAN." These works showcase my unwavering commitment to improving agricultural practices and achieving food sovereignty for Indonesia.

A passion for education ignited the creation of 'Gerakan Wonosobo Mengajar' and 'Komunitas Gajah Mada Mengajar,' initiatives aimed at bolstering education in my hometown and fostering inspiration in children. My ultimate goal is to establish learning centers across every district in Wonosobo, ensuring all children have access to essential educational resources.



These efforts in education and social activism led to my selection as one of Indonesia's 50 Young Leaders through the prestigious Indonesian Young Leaders School (SPMI) Kader Bangsa Fellowship Program. After completing my Master's in Agribusiness Management with a BPPDN Dikti scholarship, I lent my expertise as a researcher to the Competitiveness Task Force (KKDSI) at UGM.

Today, I wear multiple hats: agribusiness lecturer at Universitas Nahdlatul Ulama (UNU) Yogyakarta, head of Halal Development Center (HDC), and member of Regional Research Council (DRD) in Wonosobo Regency. My aspirations reach even further – to become the Minister of Social Affairs and establish an agribusiness-based Islamic boarding school, reflecting my unwavering dedication to social welfare and education.



Diving into Entrepreneurship: The Inspiring Journey of KSE Alumni



Muhammad Imam Ma'arif, S.K.M,
KSE Scholarship Alumni - Universitas Diponegoro
Owner of Maarif Convection



Karya Salemba Empat scholarship proved to be a turning point in my journey towards becoming an entrepreneur. It not only helped my financial burden but also equipped me with essential soft skills in leadership, entrepreneurship, and research. These skills were honed through a variety of training sessions organized by KSE. Additionally, the scholarship offered the invaluable opportunity to network with other KSE scholars across Indonesia.

My entrepreneurial spirit was ignited upon receiving KSE scholarship in 2013. As an alumnus (2012- 2016) of the Faculty of Public Health at UNDIP, I initially faced significant financial hurdles. The actual facility fee of 20 million Rupiah while my parents were farmers showed a daunting challenge. Fortunately, through perseverance and discussions with the student affairs office, I secured an installment plan for the fee.

Determined to ease this burden, I sought scholarship opportunities throughout my studies. Thankfully, by my third semester, I became a KSE scholar. This scholarship offered more than just financial support; it provided invaluable training. I actively participated in various programs focused on leadership, entrepreneurship, and harnessing technology for the betterment of Indonesia.



Fueled by the desire to become financially independent, I embarked on my entrepreneurial journey after attending KSE entrepreneurship training. This path proved fruitful, leading to recognition in prestigious competitions like the Social Entrepreneur Camp (2nd place) and the Young Entrepreneur Spirit (1st place). These competitions not only provided valuable validation but also opened doors to mentorship, an ongoing source of guidance for my business endeavors.



My entrepreneurial spirit ignited during my college years. Driven by KSE program's inspiring speakers, I embarked on a journey of exploration, testing the waters of various sales opportunities. After training, I dove headfirst into mobile credit sales, employing diverse marketing strategies to



cultivate a thriving business. My success expanded to encompass flight and train ticket sales, along with travel services.

This entrepreneurial spark wasn't entirely new. Before these ventures, a research project for KSE program had me crafting hand sanitizer – a testament to my innovative spirit. This early success fueled a burning desire to be my boss. Witnessing promising results from my college sales endeavors further solidified this determination. Financial independence became necessary in my fifth semester, and with the support of scholarships and my burgeoning business, I proudly stopped relying on my parents for financial aid.



My career aspirations, however, differed from my parents' vision. They yearned for me to secure



a stable corporate position or a coveted civil service role. Yet, the entrepreneurial fire within me refused to be extinguished. Leaving behind the path they envisioned felt counterintuitive after witnessing the success of my college ventures. I firmly believed in nurturing the business I had cultivated throughout my studies.



With relentless determination, I approached my parents, seeking their blessing to dedicate a year solely to Maarif Convection, my clothing line. I pledged that if the year yielded no significant results, I would shift gears and pursue a traditional job. Thankfully, through relentless hard work, I was able to demonstrate my passion and the immense potential of entrepreneurship, earning their



wholehearted support.

Our journey began in October 2016, with Maarif Convection flourishing under a collaborative partnership. However, challenges arose, leading me to make a tough decision to venture out on my business in 2017. Empowered by my KSE mentor's guidance, I began building my team and securing a dedicated production facility – marking a significant step toward my independent future.



Maarif Convection began with a humble team of just three employees. Today, I'm proud to lead a stable team of 14 permanent staff and 15 skilled contract workers. The leadership and entrepreneurship training I received from KSE has



been involved in making Maarif Convections's growth. From its roots in Ungaran, Semarang Regency, the company now serves customers across Indonesia.

KSE's extensive network has been a game-changer, connecting Maarif Convection with clients from Aceh to Papua, a testament to the organization's reach. Our revenue has reached a point of stability, consistently meeting our monthly target of 2,000 pieces. With a positive outlook on the future, I'm actively developing a women's clothing line to solidify Maarif Convection's presence in the ever-competitive apparel industry.



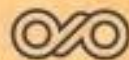


JALAN MENUJU KESUKSESAN

Solusi
Brand
Marketing

Selamat datang dalam
kisah inspiratif para pengusaha muda.

Melalui kisah-kisah dalam buku ini,
Anda akan melihat bagaimana
setiap individu mengatasi rintangan,
mewujudkan ide-ide mereka,
dan membangun bisnis
yang tidak hanya
menguntungkan secara finansial,
tetapi juga memberi
dampak positif bagi masyarakat.



Published By :
CV Daris Indonesia