

What's Media says

Contributed by http://www.perempuan.com/index.php?ar_id=3768

Sunday, 11 November 2007

Last Updated Monday, 14 January 2008

Naomi Susan

SEWA PESAWAT UNTUK LIBURAN KELUARGA

Pebisnis sejati, barangkali itulah julukan tepat bagi lajang kelahiran tahun 1975 ini. Sejak remaja, naomi sudah pandai cari uang. Tak heran di usia 22 tahun, ia sudah menjadi pemilik saham dan direktur PT Ovis International. Selain sibuk mengursi salonnya, ia juga segera meluncurkan buku terbarunya dan menyiapkan program beasiswa bagi pelajar Indonesia ke Malaysia.

Kenapa buku Anda diberi judul *Be Negative*?

Buku itu sebenarnya hanya berbagi pengalaman. Saya cerita, kemudian dikompilasikan. Formatnya enggak berat. Baca satu lembar habis, satu lembar habis. Isinya lebih banyak tentang berbagai kegagalan dan mengatasinya. Judulnya memang melawan mainstream. Malah, saya sempat dipanggil salah seorang motivator Indonesia. Dia bilang, jangan pakai judul itu. Tapi, saya, kan, menjual kegagalan supaya orang-orang tidak begitu. Jadi, *be negative*, so you know what's positive.

Sesuatu yang negatif juga lebih mudah dijual. Lihat saja lagu SMS, Jablai, laku keras, kan? Jadi, konsep yang saya temukan selama 13 tahun perjalanan bisnis saya adalah, bila negatif ditambah negatif, hasilnya pasti positif. Misalnya, kata-kata "Tidak", "Jangan", "Kosong", "Gagal", jika ditambah kata negatif lagi, jadi "Jangan gagal." Itu kira-kira isinya.

Katanya juga sedang sibuk soal beasiswa?

Ya, saya dipercaya seorang pengusaha optik di Kuala Lumpur untuk mengelola kerjasama bilateral antara Malaysia-Indonesia berupa beasiswa bagi pelajar Indonesia. Sebelumnya, ini sudah dilakukan di Cina, Vietnam, dan Singapura. Para penerima beasiswa akan bersekolah di institut entrepreneur. Mereka diberi jaminan, diasuransikan, mendapat visa pelajar, dan memperoleh on the job training selama belajar.

Beasiswa ini ditujukan untuk lulusan SMU yang tidak sanggup melanjutkan kuliah. Terutama anak yatim. Masing-masing dapat beasiswa sekitar Rp 45 juta. Setelah 2 tahun, mereka dapat sertifikat business english, pengetahuan waralaba, dan ritel. Selama itu, mereka juga dapat kesempatan magang dengan bayaran. Bahkan, kalau cukup cerdas, bisa dapat beasiswa tambahan ke Inggris.

Yang harus diingat, saya ini pebisnis. Jadi, enggak mungkin ngerjain seperti ini tanpa dapat apa-apa. Saya enggak mau dibilang hero. Saya hanya seorang warga Indonesia yang punya kemampuan negosiasi sehingga Pemerintah Malaysia percaya dan mau memberi beasiswa ke Indonesia. Kalau ada yang terbantu oleh bisnis saya ini, itu hanya ekstra dan bonus buat saya. Saya bukan kebalikannya, menjual sebuah jasa untuk kemudian di belakangnya membisniskan mereka. Rumusan membuat usaha itu bukan untung, tapi untung terus.

Naomi juga mendirikan sejumlah perusahaan. Antara lain bergerak di bidang salon, studio foto, dan kafe. Ia juga sering tampil sebagai pembicara.

Sebetulnya Anda pebisnis atau pembicara, sih?

Saya tetap pebisnis, bukan pembicara. Jadi, tiap ada tawaran jadi pembicara, saya minta jadi guest speaker saja. Sekarang saya juga sudah tidak mengajar motivasi di perusahaan-perusahaan. Pernah juga diminta jadi dosen tamu, tapi belum bisa.

Bagaimana awal karier Anda?

Saya mengawali karier dari nol besar. Lulus kuliah, jadi tenaga marketing. Tapi karena perusahaan itu masih ada hubungan saudara, banyak sekali fleksibilitas yang saya peroleh. Akibatnya, saya tidak dewasa di dalam memutuskan maupun mengerjakan sesuatu.

Sejak bangku SMA, saya juga sudah terbiasa mencari uang. Saya ikut tante berbisnis jual-beli tanah di Jonggol. Dari hanya membantu administrasi, turun ke lapangan, sampai mengerti betul cara mengembangbiakkan uang secara smart. Dari situ, saya dapat komisi yang saya kumpulkan sedikit demi sedikit. Bisa dibayangkan, di usia belasan tahun dan masih SMA, saya sudah bisa cari uang sendiri dan di "rusak" oleh uang ha... ha.... Akibatnya, ingin cepat selesai sekolah karena mau cari uang.

Sempat juga bekerja di perusahaan periklanan. Karena ingin punya usaha sendiri, saya terjun ke lantai bursa, memainkan uang sendiri di saham komoditas. Saya kalah banyak. Uang yang saya kumpulkan, nyaris habis total. Rasanya perih sekali waktu itu. akhirnya saya putus sekolah lagi di Amerika (ia lulusan Marketing Communication University of Portland, Oregon). "Kelebihan" saya memang di mulut. Bahkan, saya pernah ditawarkan jadi pengacara, lho. Banyak

kendala saat memulai bisnis?

Ya. Orang memandang saya masih ingusan, tubuh saya kecil, usia masih 20 tahunan. Akibatnya, transaksi harus di back-up tante atau bos saya. Padahal, kalau mau jujur, meski masih kecil, saya sudah bisa menggaet banyak klien, lho. Hal yang sama terjadi saat saya jadi pemilik saham PT Ovis International dengan produk Card Connection International-nya. Saat itu saya direktur, bertubuh kecil, dan usia pun masih 22 tahunan. Klien saya barangkali beranggapan, "Direktornya kecil begini, jangan-jangan perusahaannya cuma main-main."

Kok, bisa jadi pemegang saham?

Perlu diketahui, bisnis Card Connection bukan kartu diskon. Kami tidak menjual atau mencetak kartu, melainkan menjual merchant network, berupa logo yang akan ditempatkan di kartu anggota dari suatu perusahaan dan mendapatkan pembayaran royalti dari jumlah yang dipesan. Misalnya, Satelindo beli 250.000 logo, dikalikan rupiahnya. Begitu seterusnya sampai anggota kami kini mencapai 3,8 juta di Indonesia. Itu terdiri dari 198 perusahaan yang berafiliasi dengan jaringan 1.900 merchants di Indonesia dan 43.000 di manca negara.

Soal direktur, setelah dua bulan jadi humas di Ovis Utama, saya ditawari jadi pemegang saham. Itu tahun 1997. Saya sempat menolak karena masih trauma dengan kejadian di lantai bursa yang menguras tabungan. Tapi, dengan bijaksana, pemiliknya meyakinkan bahwa saya mampu. Akhirnya, jadilah saya pemegang saham dan direktur.

Tahun 2002, Naomi menerima penghargaan sebagai 50 Tokoh Wanita Paling Berpengaruh di Indonesia versi Majalah Swa. Ia juga menerima penghargaan sebagai 20 Pengusaha Sukses di Bawah Usia 35 Tahun di Indonesia versi Majalah Warta Ekonomi tahun 2004.

Apa yang paling disukai dari pekerjaan Anda saat ini?

Bertemu orang dengan berbagai macam karakter. Saya juga dapat banyak pengetahuan baru dari berbagai bidang. Saya memang senang belajar dan rasa ingin tahu saya sangat besar. Yang sangat saya sukai saat ini adalah berbagi pengetahuan pada orang-orang yang saya temui, karena itu merupakan rezeki saya yang sebenarnya.

Bagaimana Anda melakukan self improvement?

Saya suka membaca bermacam buku, juga sering bertemu para senior, sekedar berbincang dan menambah informasi. Terutama yang menyangkut bisnis baru yang sedang saya bangun. Saya juga suka nonton VCD motivasi, DVD seminar-seminar dari luar negeri, dan setiap malam sebelum tidur, saya memikirkan apa yang telah saya lakukan hari ini, kemudian minta maaf kepada orang-orang yang sekiranya hari ini telah saya kecewakan tanpa disengaja.

Saya punya mimpi, dan mimpi itulah yang selalu menjadi motivasi saya. I have to wake up and make it come true... I have to achieve it... Jadi, saya tidak pernah berhenti bermimpi dan menjadikannya kenyataan.

Masih sempat berbagi waktu dengan orang-orang terdekat?

Waktu senggang biasanya saya pakai untuk berkumpul dengan keluarga, bermain dengan ponakan-ponakan. Biasanya, makan bersama atau just stay at home, ngobrol. Kalau pas liburan, saya biasa memboyong seluruh keluarga berlibur dengan pesawat yang saya sewa. Asyik, lho.

Apa dan siapa yang paling berperan dalam karier Anda?

Yang paling berperan adalah karakter dan sikap saya. Yaitu kuat, pantang menyerah, menjunjung tinggi komitmen, tidak suka janji, mudah bergaul, selalu mau belajar, dan tulus. Minggu, 23 Desember 2007 15:05 WIB KICK ANDY : CARA GILA MENULIS BUKU

Ini episode unik. Sebab sejumlah penulis buku "yang tidak biasa" tampil di Kick Andy. Mulai dari remaja 15 tahun yang mampu melahirkan buku fiksi setebal 600 halaman sampai buku yang dilengkapi cd musik untuk memberi nuansa seakan-akan pembaca berada dalam suasana nyata.

Ataka, yang kini 15 tahun, sejak berumur sembilan tahun, saat masih di bangku SD, sudah menulis buku. Pada saat di bangku SMP, dia melahirkan sebuah novel fiksi setebal 600 halaman yang bercerita tentang petualangan mirip Harry Potter. Ini merupakan novel sekuel 'Misteri Pedang Skinheald' yang terdiri dari tiga buku. Rasanya sulit masuk di akal kita bahwa anak seumur Ataka, yang sehari-hari tampil lugu, mampu mengembangkan imajinasi sejauh dan seliar itu.

Kisah petualangan dengan tokoh utama Robin, di negeri antah berantah, itu sungguh memukau. Apalagi jika kita menyadari penulisnya adalah remaja belia. Di buku ketiganya, 'Awal Petualangan Besar', Ataka menyihir pembacanya dengan karakter tokoh-tokoh yang luar biasa. "Ide ceritanya muncul waktu main play station, saat baca buku atau nonton tv," ujar Ataka.

Di Kick Andy, Ataka mengaku akan menerbitkan novel baru yang tidak kalah seru. Tapi apakah juara olimpiade sains nasional ini ingin menjadi penulis buku? Ataka menggeleng. "Profesi penulis belum bisa menjamin hidup yang layak," ujarnya. Namun sampai saat ini Ataka belum menentukan pilihan ingin menjadi apa. "Pernah terpikir ingin jadi dokter. Tapi takut kalau nanti salah kasih obat pasiennya bisa mati," ujar Ataka dengan logat jawatimuran yang kental.

Sementara itu Rio Haminoto, anak muda yang terjun ke bisnis perkapalan, menulis sebuah buku yang disebutnya 'storygraph'. Buku ini mirip novel namun dilengkapi ilustrasi foto-foto pendukung. Uniknya, buku ini dilengkapi cd musik dan bunyi-bunyian yang mendukung suasana yang dilukiskan dalam buku tersebut. "Agar pembaca lebih menghayati jalan ceritanya," ujar Rio.

Buku berjudul 'Kionelle' itu dikerjakannya selama lima tahun. Bahkan agar suasana di tempat kejadian tampak lebih nyata, Rio melakukan riset ke Irlandia Utara. "Buku ini berkisah tentang seorang pemuda berdarah campuran Indonesia-Irlandia," tutur Rio. "Pemuda bernama Kionelle itu kemudian terjebak percintaan yang membawanya terlibat dalam gerakan tentara pembebasan IRA.

"Jika Rio membutuhkan lima tahun untuk menyelesaikan bukunya, Langit Krisna Hariadi hanya membutuhkan tiga bulan untuk sebuah buku setebal 800 halaman. "Buku berikutnya saya targetkan selesai dalam satu setengah bulan," ungkap Langit. Adapun jumlah halaman diakuinya tetap akan setebal serial bukunya yang sudah beredar, 'Gajah Mada', yakni sekitar 800 halaman.

Langit memang mencengangkan banyak orang ketika lima buku serial 'Gajah Mada' nya muncul di toko-toko buku. Pasalnya, selain super tebal, buku-buku itu juga dianggap kontroversi karena dinilai 'menyimpang dari pakem'. "Saya tidak memutarbalikan fakta sejarah. Tapi dalam buku itu saya memang menciptakan tokoh-tokoh fiksi. Saya berhak melakukannya. Saya penulis. Bukan sejarawan," ujar Langit. Dalam waktu dekat dia akan menerbitkan serial 'Ken Arok' sebanyak 15 buku. "Tebalnya juga sekitar 800 halaman.

"Penulis buku unik lain adalah Aidil Akbar. Bukunya 'Rich Game' dilengkapi perangkat permainan mirip monopoli. "Siapa pun yang membaca buku ini bisa mempraktekkan permainan tersebut," ujar Aidil. "Sambil bermain, pembaca diajari bagaimana cara berinvestasi. Maka jika suatu hari dia punya uang, dan ingin menginvestasikannya, dia sudah tahu caranya," Adil menegaskan.

Seorang enterpreuner wanita, Naomi Susan, juga tampil dengan bukunya yang cenderung provokatif: 'Be Negative'. Buku ini juga dilengkapi kartu remi yang dibubuhi kata-kata bijak. Kalau selama ini kita mengenal cerpen (cerita pendek), cerbung (cerita bersambung) atau cergam (cerita bergambar), maka Eliana Noer dan tiga kawannya melahirkan cerfet atau cerita estafet. Cerfet itu memang mereka tulis secara estafet melalui internet. "Padahal kami tidak saling kenal dan tidak pernah bertemu," ujar Eliana. Di ujung acara, penonton di studio membawa pulang semua buku yang diceritakan di topik ini.

Jumat, 19/10/2007 11:35 WIB Naomi Susan:

Berbisnis dengan cintaoleh : Reni Efita HendryCetak Kirim ke Teman Komentar Muda, ramah, dan energik. Itulah sekilas gambaran ketika pertama ketemu dengan Naomi Susan, pemegang saham Ovis Group dan direktur di tujuh perusahaan di Indonesia. Posisi puncak yang diembannya tidak datang begitu saja, tetapi melalui proses. Perempuan kelahiran Januari 1975 itu mengawali karier dari nol setelah menyelesaikan kuliah di jurusan PR & Business Communication. Sebenarnya, pengalaman berbisnis sudah dia lakukan sejak SMA. Saat itu, Naomi membantu tante untuk jual beli tanah di daerah Jonggol. Tadinya dia hanya membantu di administrasi, namun kemudian Naomi juga turun ke lapangan. Kendala yang dialaminya waktu itu adalah umurnya yang masih 20 tahun dan memiliki tubuh yang kecil. Akibatnya, untuk penyelesaian transaksi harus tetap di back up oleh figur tantenya. Padahal, katanya, kalau mau jujur walau masih kecil, Naomi sudah bisa menghasilkan klien. Kemudian dia bekerja di perusahaan periklanan sebagai account executive. Saat itu muncul keinginan untuk memiliki usaha sendiri. Akhirnya dia terjun ke lantai bursa, memainkan uang sendiri di bursa komoditas. Keberuntungan belum berpihak pada Naomi. Dia kalah yang mengakibatkan uang yang selama ini dikumpulkan terus tergerus. Lalu dia memutuskan untuk menambah wawasan dengan melanjutkan pendidikan ke Australia. Selagi menunggu surat-surat selesai, dia sempat membaca lowongan pekerjaan di salah satu surat kabar, lalu dia mencoba melamar. Lamarannya sempat ditolak oleh pimpinan perusahaan yang memiliki produk Ovis Dining Club. Namun, satu bulan kemudian, dia dipanggil lagi untuk posisi public relations. Dua bulan bekerja, pimpinan perusahaan itu melihat kemampuan Naomi untuk menjadi seorang marketing yang andal, sehingga pada saat perusahaan itu terpilih oleh Singapura untuk memegang master franchise dari Card Connection International, pimpinan perusahaan tersebut menawarkan kesempatan pada Naomi untuk menjadi pemegang saham. Naomi tidak langsung menerima tawaran itu, karena dia masih trauma dengan kejadian di lantai bursa yang menguras tabungannya. Tetapi dengan bijaksana pimpinan itu meyakinkan bahwa dia melaksanakannya. Bahkan dia diberi fleksibilitas dalam menghadapi kerugian yang akan terjadi. Akhirnya dia menerima tawaran itu, sehingga jadilah Naomi sebagai seorang pemegang saham dan menjabat sebagai direktur. Sempat merugi Pada 1997 terjadilah krisis moneter yang mengakibatkan bisnis itu merugi. Perusahaan kemudian menerapkan strategi baru, yaitu produk yang tadinya hanya jaringan diskon di seluruh Indonesia dan dunia, dilengkapi dengan privilege & promotion services sebagai nilai tambah, sehingga pendekatan kepada klien lebih rasional. Pada saat krisis moneter, semua orang mau berhemat dengan fasilitas diskon, apalagi kalau mendapat fasilitas gratis, misalnya makan, berenang, nonton. Dengan strategi itu, pada 1999 bisnisnya kembali berjaya. Sukses Card Connection menghantarkan Naomi ke jajaran pebisnis tangguh di Indonesia sehingga mendapat berbagai penghargaan. Bersamaan itu juga, lahirlah perusahaan baru dari perusahaan Ovis Group yang berjalan sejajar dengan bisnis pribadinya seperti jual beli properti, restoran, sampai pesawat carter. Untuk menjalankan pekerjaan itu, Naomi tidak berhenti melakukan motivasi diri sendiri. "Saya memiliki mimpi, dan mimpi itulah yang selalu menjadi motivasi bagi saya," kata Naomi. Dia mengakui, faktor yang paling berperan dalam

menjalankan kariernya adalah karakter dan sikap yang kuat, pantang menyerah, menjunjung tinggi suatu komitmen, tidak suka berjanji, mudah bergaul, selalu mau belajar, melakukan segala sesuatu dengan tulus, loyal terhadap sesuatu, dan menghargai semua orang. Untuk mengembangkan diri, dia banyak membaca berbagai macam buku, sering bertemu dengan seniornya untuk menambah informasi terutama yang bersangkutan dengan bisnis baru yang dibangun dan menonton VCD motivasi. Untuk mengoreksi dirinya, dia selalu merekam setiap kali dia menjadi pembicara di seminar untuk mengetahui kekurangan yang harus diperbaiki. "Dari kesemuanya, dulu dan sekarang, yang saya sukai dari pekerjaan saya adalah belajar..belajar....dan belajar," kata Naomi yang senang jalan-jalan itu. Waktu senggang alumnus University of Portland Oregon USA itu diisi dengan acara berkumpul dengan keluarga seperti bermain dengan keponakan. Waktunya sangat padat, sehingga jika ada sedikit waktu luangnya dibagikan kepada keluarganya. iat suksesnya adalah berbisnis dengan cinta, make everybody happy, lakukan semuanya dengan tulus, baik dan benar, sedangkan secara profesional dia mempersiapkan segala strategi untuk mencapai tujuan. "Dalam menjalani hidup saya selalu penuh dengan motivasi, penuh dengan inspirasi, penuh dengan semangat, berpikiran positif. Saya menjalani hidup seperti air mengalir yang akan membawa saya ke mana saja," kata Naomi lagi. (reni.efita@bisnis.co.id) BYON: Notebook Bertahtakan Emas dan Berlian Catat Rekor MURI Wednesday, 13 September 2006 Page 1 of 2Di sela-sela acara pameran Indocomtech di Jakarta Convention Center tanggal 8 September 2006 lalu, PT. Leadvision Technology, produsen notebook BYON menerima penghargaan dari Musium Rekor Indonesia (MURI) sebagai merek notebook pertama yang diproduksi dengan standarisasi komponen di Indonesia dan penjualan notebook berlapis emas dan berlian.

"Hanya yang dianggap langka, mengukir prestasi, dan yang menciptakan sebuah terobosan teknologi dan berprestasi yang layak dicatat dalam rekor MURI. Saya melihat sangat pantas jika kemudian MURI mencatat dan memberikan rekor bagi notebook BYON ini." jelas Jaya Suprana, Ketua MURI. Para pemimpin PT Leadvision berfoto sambil memperlihatkan notebook BYON berlapis berlian dan surat penghargaan dari MURI.

"Dengan terjualnya notebook BYON dengan lapisan emas dan berlian tersebut, membuktikan bahwa notebook bukan lagi sekedar perangkat teknologi, tetapi telah menjelma menjadi suatu life style, tanpa mengurangi sedikitpun keunggulan teknologi yang digunakan" ungkap Chris Irwan Japari, Marketing Director PT Leadvision Technology beberapa saat setelah dilakukan serah terima penghargaan. "Dengan memesan desainnya langsung ke BYON, kini pengguna BYON dapat tampil beda dengan menampilkan identitas perusahaan." ujarnya lagi.

BYON yang merupakan kepanjangan dari Build Your Own Notebook adalah notebook pertama di Indonesia yang menerapkan konsep standarisasi pada 7 komponen utama notebook. Di masa yang akan datang nanti, standarisasi komponen akan menjadi tren, karena sangat berpihak pada penggunanya. Hal ini disebabkan pengguna notebook dengan mudahnya dapat memperoleh komponen yang bermasalah dipasaran dengan harga yang terjangkau. Naomi Susan dengan notebook barunya yang berlapis emas dan berlian.

Untuk komponen notebook nya, BYON hanya menggunakan komponen kualitas terbaik dari supplier terbaik dibidangnya. "Kini saatnya industri TI dalam negeri untuk bangkit sejajar dengan para perusahaan internasional. Kami optimis bahwa kehadiran kami akan mengubah image masyarakat selama ini bahwa semua yang merupakan produksi dalam negeri berkualitas rendah." ujar Steven Alexander, Director PT Leadvision Technology.

Pada kesempatan ini, hadir pula Naomi Susan, pembeli notebook BYON yang bertahtakan emas dan berlian. Ia mengaku telah membeli notebook seharga Rp. 116 juta rupiah ini pada pelelangan yang diadakan beberapa hari sebelumnya. Saat ditanya apa alasannya membeli notebook bertahtakan emas tersebut, wanita yang sebelumnya sudah memiliki notebook ini mengatakan kalau notebook BYON tersebut akan digunakannya untuk menunjang aktivitas bisnisnya sehari-hari. Selain melihat desainnya yang spesial, wanita yang mengerti teknologi ini juga berpendapat kalau notebook tersebut memiliki kualitas terdepan yang sangat menunjang pekerjaannya. "Di samping kualitas kemanan data dan security, saya juga mementingkan daya tahan baterai yang cukup lama." ujarnya lagi.

Source: Press conference

Author: Nur Hasanah Senin, 14 Januari 2008 Super Entrepreneur Forum

Untold Story : The Secret of The (Young) Super Entrepreneur, Hotel Shangri-La, Kamis, 16 September 2004.

Sesi I Break Rule of The GamesMenyiasati Kemacetan Jakarta Menjadi BisnisBeno Pranata, presiden direktur PT Mitra Karya PersadaThe New Way od Doing AdvertisingYudy Wijaya, direktur PT Yes Rajawali Perkasa SMS Can Do EverythingNaomi Susan, direktur PT Ovis SendnSaveSesi IILesson From The Business MastersHow to Integrate Business, Finance, and Good Strategy to Become Big ProfitStanley Setia Atmadja, presiden direktur Adira FinanceNothing Impossible in BusinessChristovita Widodo, managing partner Power PR.

skip to main | skip to sidebar
 bloglis indonesia Bloglis untuk memantau perkembangan dunia permilisan di Indonesia, khususnya milis dengan topik media.17.9.07[mediacare] Penawaran beasiswa dari Optopreneur Institute Berita Pendidikan

kabarindonesia.com

Beasiswa Pendidikan Optopreneur Institute

Oleh : Lukas Julius S <http://www.kabarindonesia.com/berita.php?pil=13&dn=20070913143606>

13-Sep-2007, 20:14:18 WIB Optopreneur Institute, Lembaga Pendidikan tinggi dari Malaysia yang disponsori oleh England Optical Group milik pengusaha sukses Dato' Dr. Chin See Keat yang juga President Malaysian Retail-chain Association, program pendidikan ini juga mendapat dukungan dari Perdana Menteri Malaysia, Dato' Abdullah Haji Ahmad Baddawi karena legalitas dan jaminan mutu sangat bisa dipertanggungjawabkan, memberikan kesempatan melanjutkan sekolah ke Malaysia dengan program beasiswa bagi kaum muda di Indonesia, berusia antara 17-25 tahun,

Naomi Susan, Pengusaha sukses & CEO PT. Natural Semesta ditunjuk sebagai Chief Representative Optopreneur Institute di Indonesia dan Kepala Pelaksana program beasiswa mengatakan bahwa penawaran beasiswa ini adalah kesempatan emas yang tidak boleh disia-siakan para lulusan SMA yang berprestasi namun tidak punya uang untuk meneruskan kuliah. Dengan memperoleh beasiswa tersebut, peserta dapat memperoleh beberapa keuntungan, di antaranya dapat mengenyam pendidikan tinggi di luar negeri selama 2-3 tahun tergantung jurusan dengan biaya yang murah bila dibandingkan dengan perguruan tinggi pada umumnya, selain itu tidak hanya mendapat teori saja, melainkan juga praktek kerja lapangan yang cukup mumpuni., Hal ini disebabkan oleh sistem pendidikan yang aplikatif dengan metode on the job training dengan panduan log book siswa. Di samping itu juga ada uang honor pelajar (Student Allowance) setiap bulannya, sebesar RM 500 (tahun pertama), RM 600 (tahun kedua), RM 700 (tahun ketiga), bahkan ditambah uang bonus penjualan (sales commision) bagi peserta yang berprestasi dalam praktek kerjanya.

Keuntungan yang lebih penting adalah kepastian akan pekerjaan yang akan diperoleh setelah selesai pendidikan. Hal ini dikarenakan peserta yang telah lulus langsung bisa kerja di lingkungan usaha yang dikelola oleh jaringan bisnis England Optic Group sebanyak 150 gerai optik, serta perusahaan lainnya yang merupakan hasil kerjasama antara Optopreneur Institute dan 100 pengusaha besar lainnya di Malaysia dan di berbagai negara lainnya.

Bagi anda yang berminat, atau mempunyai saudara atau kerabat yang kira-kira berminat untuk mengambil beasiswa yang ditawarkan, mohon replay kealamat email ini untuk ditindaklanjuti

Malaysia Tawarkan Beasiswa Via SMS Bagi Pelajar RI

Thursday, August 30, 2007 15:02:00 Clicks: 176 Kamis, 30 Agustus 2007 15:02 WIB

Malaysia Tawarkan Beasiswa Via SMS Bagi Pelajar RI

JAKARTA--MIOL: Insitute Optopreneur (IO) Malaysia menawarkan beasiswa bagi para lulusan SMU di Tanah air lewat pendaftaran yang cukup unik dan mudah.

Pendaftar cukup menggunakan pesan singkat (SMS) via telepon seluler.

Selain Indonesia, IO juga menjaring mahasiswa dari berbagai negara seperti Kamboja, Filipina, China, Malaysia dan menyusul India.

Chief Representative IO di Indonesia, Naomi Susan, Rabu (29/8) mengatakan bahwa IO merupakan lembaga pendidikan yang didanai kelompok bisnis England Optik Group (EOG) yang mengelola 150 gerai optik.

Kelompok bisnis ini dimiliki Dato' Dr. Chin See Keat yang juga Presiden Malaysian Retail-Chain Association.

Menurut Naomi yang juga Managing Director PT Natural Semesta, EOG dinilai telah mengharumkan negeri jiran Malaysia sebab itulah usaha bisnis ini kemudian mendapat dukungan penuh dari PM Malaysia Dato' Abdullah Ahmad Badawi.

Dan IO juga dijamin legalitas mutunya serta bisa dipertanggungjawabkan. Sebagai bentuk corporate social responsibility (CSR), IO memberikan kesempatan kepada masyarakat Indonesia mendapatkan beasiswa sekaligus menimba ilmu dan pengalaman kerja di Malaysia. Beasiswa diberikan kepada lulusan SMU usia 17 hingga 25 tahun.

"Kami sengaja mendirikan representatif IO di Indonesia agar dapat memberikan kesempatan emas kepada para lulusan SMU yang akan meneruskan pendidikan tinggi di luar negeri dengan fasilitas beasiswa. Kami berharap ulusan SMU dapat memanfaatkan kesempatan ini karena memberikan banyak keuntungan."

Siswa yang mendapatkan beasiswa, praktis memperoleh kesempatan mengenyam pendidikan tinggi di luar negeri selama 2-3 tahun, memperoleh ilmu sekaligus praktik kerja lapangan.

Keuntungan lain menurutnya, siswa mendapat honor (Student's Allowance) setiap bulan ditambah uang bonus penjualan (sales commission) bagi peserta berprestasi dalam praktik kerja, bahkan dapat dikirim belajar ke Inggris.

Melalui program bea siswa ini ada kepastian pekerjaan karena lulusannya langsung bisa bekerja di lingkungan usaha jaringan bisnis EOG. Bahkan juga dapat diterima bekerja di perusahaan lain yang merupakan kerjasama IO dengan 100 pengusaha besar di Malaysia dan negara lainnya.

“Lulusan IO dipastikan mampu mengelola dan memenej usaha bahkan jaringan usaha dari A sampai Z. Ilmu ini sangat bermanfaat saat lulusan IO kembali ke tanah air.”

Naomi juga mengingatkan agar calon penerima beasiswa dapat mempersiapkan diri secara maksimal, terutama kemampuan berbahasa Inggris.

Karena mulai tes saringan sampai proses belajar dan kegiatan pendidikan nanti menggunakan Bahasa Inggris.

Lulusan SMU IPA, menurutnya, memiliki peluang besar karena akan mudah memperoleh Grade A dalam ujian saringan. Siswa yang lulusan dengan nilai grade A mendapatkan bea siswa 16,980 RM, grade B mendapat beasiswa 15,095 RM dan grade C mendapat beasiswa 13,200 RM.

Ia juga menjelaskan, untuk pendaftaran ujian saringan cukup kirim SMS ke 3910, ketik:beasiswa(spasi)nama(spasi)usia(spasi)kota(spasi)jurusan(spasi)sekolah(spasi)masih sekolah atau bekerja(spasi)nilai nem.

Setelah mendaftar, peserta akan dipanggil untuk tes tahapan saringan melalui panitia lokal dan terakhir ke Jakarta. (Tlc/OL-03)

Sumber: Media Indonesia Online

Refference : http://www.perempuan.com/index.php?ar_id=3768 Naomi Susan; Muda, Cantik, Kaya Prestasi Bersahaja, cantik, muda dan sedikit ‘bandel’, mungkin itu yang ada di benak kita ketika pertama bertemu, namun siapa sangka, gadis mungil kelahiran Januari 1975 ini adalah salah seorang Direktur di beberapa perusahaan yang terbilang cukup sukses dalam belantara bisnis Indonesia. Perjalanan karir Naomi Susan memang terbilang unik, perempuan ini sempat kesulitan membangun jaringan, namun penyuka warna merah ini justru memanfaatkan kelebihan pada dirinya untuk menjalin hubungan dengan para kliennya, “Aku sadar betul jika manusia itu memiliki kekurangan dan kelebihan”, ujarnya. Kelebihan pada dirinya dalam berkomunikasi, membuat ia memutuskan meneruskan pendidikan di Jurusan PR dan Commnication Bisnis. Naomi sadar betul bahwa kelabihanya berada di ’mulut’, hingga perlu di asah secara profesional sebagai bekal bekerja. ”Karena ’mulut’ itu juga saya sempat ditawari menjadi seorang pengacara”, aku Naomi. Hal serupa juga pernah ia alami ketika ia menjadi pemilik saham PT. OVIS INTERNATIONAL yang bergerak di bidang Card Connection International sebagai seorang direktur. ”Mungkin klien saya beranggapan, direkturnya kecil begini, jangan-jangan perusahaanya juga perusahaan main-main” ungkapny dengan nada jenaka. Gadis Lulusan University of Portland Oregon USA (Marketing Communications/ PR) ini juga bercerita, bahwa lamarannya sempat ditolak oleh PT. Ovis Utama (produk Ovis Dining club) sebelum dipanggil kembali untuk menduduki jabatan sebagai PR. Pemilik hidung bangir ini tahu kenapa ia dulu ditolak, ”Pak Wibowo Gunawan (pemilik perusahaan/President Director) mengatakan bahwa saya too qualified untuk jabatan yang dulu saya lamar,” ungkapny. Sebelum bergabung dengan PT. Ovis International dan sukses seperti sekarang, Naomi sempat mengalami masa-masa sulit. Ketika masih bekerja di Perusahaan Advertising Company sebagai AE (Account Executive), ia berniat mempunyai usaha sendiri. Naomi sempat terjun di lantai bursa. Namun usaha tersebut gagal, modal yang ia kumpulkan sedikit demi sedikit nyaris habis. ”Rasanya perih sekali waktu itu”, ujar pehobi olah raga ini. Setelah beberapa bulan bekerja di PT. Ovis Utama, perusahaan tersebut terpilih sebagai pemegang Master Franchise dari Card Connection International. Naomi diberi kesempatan menjadi investor oleh pemilik perusahaan. Ia sempat ragu dan menolak, karena masih trauma dengan kejadian di lantai bursa beberapa waktu lalu. Tapi sang pemilik perusahaan meyakinkan bahwa ia pasti bisa dan sanggup menjalankannya. Baru dua bulan menjalani bisnis Card Connection, krisis moneter menerpa Indonesia, membuat perusahaan yang dipimpinya merugi. ”Saat krisis para klien pasti ingin berhemat dengan mencari produk dengan fasilitas discount.” Naomi menambahkan value added sebagai Priviledge and Promotion Services sehingga pendekatan kepada klien lebih rasional. Dari bisnis ini Naomi Susan mencapai kesuksesannya, hingga menjadi pebisnis tangguh yang diperhitungkan. Perusahaan-perusahaan baru dari Ovis Group lahir dari keahliannya di bidang marketing, berjalan sejajar dengan bisnis-bisnis pribadinya mulai dari properti sampai restoran. Iapun berhasil menjadi Entrepreneur sukses. Saat ini Naomi Susan tercatat sebagai direktur yang memiliki sekurangnya tujuh perusahaan di antaranya PT. Natural Semesta yang sedang ia bangun, sebuah perusahaan yang bergerak dibidang café, playground, salon kecantikan & refleksi, Foto Studio serta Learning Center. Di luar kesuksesannya sebagai wanita karir, gadis periang ini merupakan sosok humanistis. Ia ternyata tidak terlalu ’ngoyo’ mengejar materi, ”Saya memang punya prioritas dalam hidup dan itu tidak melulu mencari uang, ada hal lain yang juga harus saya kerjakan dan jalani,” ungkap Naomi bijak. ”Succes is balance,” tambah Naomi. Kalimat ini menjadi mimpi Naomi.

"And I have to make it, saat bisnis tersebut sukses, maka keseimbangan akan selalu berbanding lurus," ungkap Naomi berfilosof.

Reference : <http://www.wartaekonomi.com/detail.asp?aid=3226&cid=4> Naomi Susan, Direktur PT Ovis SendnSave
2 Tanggapan

Jum'at, 8 Oktober 2004 10:14 WIB - warta ekonomi.com

Biarkan Si Jempol Ciptakan Kartu Diskon Virtual

Berbekal jaringan dari kartu diskon sebelumnya, Naomi menciptakan "kartu diskon virtual". Cukup kirimkan pesan ke nomor tertentu, Anda akan menerima SMS balasan berisi konfirmasi fasilitas yang bisa diperoleh di merchant tertentu. Dari bisnis ini, Naomi bisa untung Rp2,2 miliar per bulan.

Apabila Anda termasuk yang gemar berburu diskon, bisa jadi dompet dipenuhi dengan bermacam-macam kartu keanggotaan. Satu kartu untuk mendapatkan diskon di restoran A, kartu lain untuk mendapat potongan harga di spa B, sedangkan kartu yang satu lagi untuk free entry di pusat kebugaran C. Memang, berbagai "kartu sakti" itu memungkinkan Anda mendapatkan fasilitas istimewa. Namun, alangkah menariknya jika Anda tak perlu direpotkan dengan tumpukan kartu di dompet berkat kecanggihan teknologi.

Naomi Susan, direktur PT Ovis SendnSave, melihat adanya peluang untuk mengawinkan kartu diskon konvensional dan teknologi. Maka, lahirlah layanan Send n Save (SNS) yang berbasis short message service (SMS). Caranya simpel. Konsumen cukup mengirimkan pesan ke short number yang telah ditetapkan oleh operator GSM yang bersangkutan, untuk mendapatkan balasan dari SNS. Nah, isi SMS balasan itulah yang berfungsi menggantikan "kartu sakti" guna mendapatkan penawaran menarik.

Dari CC ke SNS

Sejatinya, SNS adalah kepanjangan usaha dari kartu diskon Card Connection International (CC), yang dikomandani orang yang sama: Naomi Susan. Kalau CC sudah menjejakkan kaki di Indonesia sejak 1997 dan mempunyai 1.800-an merchant di negeri ini dan 40.000 di seluruh dunia, SNS baru lahir 23 Februari 2003.

Naomi tak menampik jika keberadaan SNS banyak terbantu "sang kakak", CC. Keduanya memang berbasis pada jaringan merchant. Hanya bedanya, jika SNS tak mempunyai bentuk fisik berupa kartu, akses SNS juga tidak perlu menjadi anggota seperti yang wajib dilakukan pemegang CC. Lebih lanjut ia menjelaskan, kebanyakan merchant yang sudah menjadi anggota CC dengan senang hati bergabung pula dengan SNS. "Kebanyakan merchant tinggal re-deal," aku perempuan kelahiran 15 Januari 1975 ini.

Semula ide menjalankan layanan "tunjukkan SMS untuk mendapatkan diskon" ini datang dari salah satu operator telepon selular (ponsel) setelah mereka melihat jaringan CC yang cukup kuat. Ide itu kemudian digodok oleh Wibowo Gunawan, sang managing director. "Ini nggak njiplak dari mana-mana. Setahu saya, di luar negeri belum ada yang seperti ini," papar Naomi.

Kirim dan Tunggu Balasan

Meskipun mengantongi short number, Naomi enggan jika SNS disamakan dengan content provider dari perusahaan lain yang sekadar memberikan layanan download ringtones, jadwal bioskop, atau horoskop. Menurut dia, perusahaan seperti itu berpegang pada data. Server tinggal merespons sesuai data yang diberikan oleh konsumen. Adapun SNS, bekerja real time. Misalnya, ketika Anda hendak bersantap siang di sebuah restoran, pastikan melihat tanda--bisa berupa stiker atau attribute display lainnya--yang menandakan bahwa merchant tersebut tergabung dalam jaringan SNS. Dalam display akan tertera merchant ID restoran tadi, misalnya JKT007, dan short number SNS, yaitu 3910 (Indosat dan Excelcom) dengan tarif Rp1.850 per SMS atau 7999 (Telkomsel) dengan tarif Rp2.000 per SMS.

Setelah konsumen mengirimkan pesan berisi merchant ID ke short number SNS, ia akan menerima SMS balasan yang berisi diskon/fasilitas yang dijanjikan dan masa berlaku penawaran tersebut. Nah, konsumen tinggal menunjukkan SMS balasan tadi saat bertransaksi.

Fasilitas tersebut hanya berlaku satu hari, jadi harus langsung digunakan. Namun, jangan sekali-kali mencoba mem-forward isi SMS tersebut ke orang lain. Sebab, setiap SMS balasan akan memberikan merchant code yang berbeda setiap hari, dan tentu saja nomor pengirim akan ketahuan jika bukan dari SNS.

Begitu mudahnya layanan yang ditawarkan SNS sehingga kadang justru membuat konsumen menjadi ragu. "Benar nggak ya?" ungkap lulusan Portland University, Oregon, AS, ini menirukan ucapan calon konsumen. Mereka mengira harus mengeset ponselnya untuk mendapatkan layanan tersebut. Padahal, modalnya cuma jempol untuk mengetik SMS, dan selebihnya menjadi urusan perusahaan milik Naomi dan operator ponsel.

Bagi pihak merchant, kehadiran SNS juga memberikan keuntungan tersendiri. Selain gengsi ikut terdongkrak, merchant juga bisa mereduksi ulah pegawai yang tidak bertanggung jawab. Kalau dengan sistem kartu dan pencatatan masih dilakukan secara manual (bukan digesek seperti kartu kredit), dikhawatirkan pegawai mengaku ada konsumen datang menggunakan kartu diskon, padahal uangnya masuk kantong sendiri. Namun, jika menggunakan sistem "kartu diskon virtual" dari SNS, si manajer merchant bisa melihat detail transtraffic SMS yang terkirim ke merchant ID dengan mengakses situs SNS.

Hingga kini, Send n Save sudah menjalin kerja sama dengan sekitar 2.500 merchant. "Dan akan terus bertambah," tegas Naomi. Jenis usahanya, mulai dari kafe & restoran, salon kecantikan & spa, lembaga pendidikan, pusat kebugaran, bengkel mobil, hingga optik serta studio foto. Daftar merchant yang menerima "kartu diskon virtual" bisa diakses lewat situs SNS, www.sendnsave.com, atau menelepon layanan call center 24 jam. "Kebanyakan merchant kami memang lanjutan dari CC," imbuh Naomi.

Ovis SendnSave membedakan merchant anggotanya menjadi tiga kategori permanent merchant, exclusive merchant, dan special program. Kategori pertama, permanent merchant, adalah merchant yang berpartisipasi dengan jangka waktu lama, satu tahun. Fasilitas yang diberikan berupa potongan harga sebesar 10%-15%. Biasanya yang tergabung dalam kategori ini adalah tempat makan dan tempat hiburan yang traffic-nya tinggi.

Untuk kategori exclusive merchant, selain durasi penawaran yang lebih singkat, fasilitas yang diberikan pun lebih "menantang". Misalnya, buy one get one free. Adapun kategori special program diberikan oleh merchant tertentu untuk event khusus. Contohnya, gratis berlangganan majalah, gratis biaya kursus, menonton secara gratis, atau liburan murah ke Bali.

Layanan SNS tak hanya dimonopoli penduduk Jakarta. Setidaknya masyarakat yang tinggal di Bandung, Balikpapan, Batam, Bogor, Denpasar, Palembang, Lampung, Medan, Malang, Manado, Padang, Pontianak, Semarang, Surabaya, dan Yogyakarta juga bisa mencicipi nikmatnya ber-"Send n Save ria".

Bukan Sekadar Recehan

Perusahaan milik Naomi menggandeng delapan investor, yang masing-masing memiliki jaringan usaha dan kelebihan tersendiri. Dari mereka, Naomi mendapat dana sebesar Rp2,5 miliar untuk investasi. "Sampai saat ini yang terpakai baru sekitar Rp1 miliar," tutur perempuan yang masih betah melajang ini.

Kebanyakan dana dikucurkan untuk intangible asset, seperti jaringan. Naomi mengaku, bisnis yang ditekuninya termasuk njelimet, sehingga relatif tak banyak pesaing yang berani bertarung di lahan itu. "Sebenarnya, kalau soal teknis, saya yakin banyak yang menguasai teknologi ini. Akan tetapi, yang menjadi masalah adalah soal menjalin jaringan dan menemukan good and the right people," urainya.

Lebih lanjut Naomi menerangkan, dari tarif premium yang dikirimkan konsumen (Rp1.850 bagi pelanggan Indosat dan Excelcom atau Rp2.000 dari Telkomsel), sebanyak Rp350 digunakan untuk biaya mengirimkan SMS balasan. Baru sesudah itu sisanya dibagi dua, yakni untuk operator dan perusahaan Naomi. Setelah dikurangi biaya, perusahaan yang bermarkas di kawasan Harmoni, Jakarta Pusat, ini tidak mematok margin keuntungan yang tinggi. "Paling-paling cuma Rp100 per SMS," ujar Naomi. Katakan, jika dalam satu bulan ada 22 juta SMS yang meminta layanan dari SNS, maka perempuan yang gemar mengecat rambut ini bisa mengumpulkan Rp2,2 miliar. Cukup fantastis! "Kelihatannya remeh ya, cuma ambil untung Rp100 per SMS. Tapi jangan salah...," lanjutnya, tergelak.

Soal perbedaan tarif premium yang dibebankan kepada pelanggan, menurut Naomi, itu karena kebijakan dari pihak operator. "Inginnya semua sama, tetapi berhubung itu regulasi dari mereka, ya mau gimana lagi. Yang jelas, biayanya tidak mungkin di bawah Rp1.500," terangnya.

Melayang di Udara

Konsep layanan yang diberikan Ovis SendnSave cukup simpel, "makes everybody happy". Cukup mengirimkan SMS yang nilainya tak lebih dari Rp2.000, konsumen bisa mendapatkan lebih dari itu. "Cuma seharga segelas soft drink, yang kalau di kafe bisa mencapai Rp12.500, lho," ungkap Naomi. Namun, sempat juga ada konsumen yang uring-uringan karena SMS yang dikirimkan tak kunjung mendapat balasan dari SNS. Padahal, ia sudah telanjur menghabiskan makanan yang dipesannya. Alhasil, ia harus membayar penuh. "Pihak merchant tak bisa memberi diskon karena tidak ada bukti SMS," kata Naomi.

Si konsumen merasa kecewa dan marah karena sudah berusaha melakukan tahapan untuk mendapatkan layanan SNS dengan saksama, tetapi tak ada hasil. Ia merasa pihak merchant telah menipunya. "Setelah si konsumen pulang, giliran merchant yang marah ke kami," kenang Naomi.

Apa yang salah di sana? "Bisa saja saat itu jaringan operator sedang buruk, sehingga SMS 'melayang di udara' alias tidak pernah diterima si konsumen," terang Naomi. Seharusnya, jarak waktu dari mengirim SMS hingga menerima balasan hanya sekitar tiga detik. Dalam kamus operator ponsel, istilah 'melayang di udara' terjadi jika dalam waktu

delapan hingga sepuluh detik SMS tidak mendapat respons.

Kalau sudah demikian, menjadi tugas Naomi untuk melacak keberadaan SMS si konsumen. Caranya, cukup melihat server, apakah ada nomor ponsel milik si konsumen yang masuk database SNS. Apabila terbukti nomor ponsel bersangkutan memang ada, pihak SNS akan memberikan garansi uang kembali dan komplimen lainnya. Dengan demikian, diharapkan si konsumen akan merasa puas dan menceritakan pengalaman indah bersama SNS.

Naomi menargetkan, hingga akhir tahun depan, masyarakat sudah well educated dengan layanan ini, sehingga tak ragu untuk mencoba. Jadi, jika Anda melihat ada stiker atau display lainnya yang menunjukkan bahwa merchant tersebut sudah bekerja sama dengan Send n Save, siapkan jempol Anda untuk mengetik pesan. Kirimkan ke nomor 3910 atau 7999 dan tunggu SMS balasannya.

Cara Kerja Send n Save

1. Pastikan melihat tanda, bisa berupa stiker atau attribute display lainnya, yang menandakan merchant yang bersangkutan tergabung dalam jaringan SNS.
2. Dalam display akan tertera merchant ID dari merchant tersebut, misalnya JKT007, dan short number SNS yaitu 3910 (Indosat dan Excelcom) dengan tarif Rp1.850 per SMS atau 7999 (Telkomsel) dengan tarif Rp2.000 per SMS. Konsumen tinggal mengirimkan ke short number sesuai operator ponselnya.
3. Send n Save akan mengirimkan balasan diskon/fasilitas yang dijanjikan, lengkap dengan merchant code yang berbeda setiap hari.
4. Konsumen tinggal menunjukkan SMS tersebut kepada kasir/karyawan merchant untuk mendapatkan penawaran tersebut.
5. Jangan sekali-kali mencoba mem-forward isi SMS tersebut ke orang lain. Selain tiap SMS balasan dilengkapi merchant code yang berbeda setiap hari, tentu saja, nomor pengirim akan ketahuan jika bukan dari Send n Save.

Untuk Apa Mengurusi "Bayi" Tetangga?

Mungkin terlalu banyak ide yang tertampung di kepala seorang Naomi Susan. Dengan tiga jabatan resminya (direktur PT Ovis SendnSave, direktur PT Ovis International, dan sales & marketing director Bouraq Airlines), rekan-rekan dari kalangan media menggelarnya dengan jabatan baru: "4L" alias "lu lagi, lu lagi". Sebagai dampak dari masing-masing jabatannya, Naomi dianggap sering bertemu wartawan.

"Saya senang menciptakan sesuatu yang baru," tegas Naomi. Setelah menggelar layanan diskon dan kuis, ia sudah memikirkan content baru dari Send n Save (SNS). Ia memberi bocoran, content baru itu bakal berupa puzzle, layanan subscribe, data tracking, dan co key words.

Layanan baru itu lagi-lagi bekerja sama dengan perusahaan lain. Untuk layanan puzzle, misalnya, pengguna ponsel akan diminta melengkapi huruf hingga membentuk kata tertentu. Bagi yang berhasil membentuk kata dimaksud, secara otomatis ia akan mendapat hadiah. "Komputer sudah memperhitungkan huruf apa saja yang akan dimuntahkan dan berapa pemenang yang mendapatkan hadiah," terang Naomi.

Dalam bisnisnya ini, Naomi mengaku tidak terlalu memusingkan pesaing. "Seharusnya kami melihat kanan-kiri untuk melihat pesaing. Sebagai pembandingan. Namun, selama ini, saya terlalu enjoy dengan produk sendiri," urainya.

Ia menganalogikan dirinya sedang merawat bayi bernama SNS. Maka, sebisa mungkin ia menjadi ibu yang baik dan bijak, mencoba merawat bayi itu hingga tumbuh besar dan mandiri, bahkan lebih baik dari anak tetangga. "Buat apa saya memikirkan bayi tetangga? Lebih baik konsentrasi membesarkan anak saya," tegasnya. Dengan kata lain, Naomi akan fokus membesarkan usahanya, tanpa peduli pada pesaing.

ARI WINDYANINGRUM

Kamis, 16/08/2007 18:18 WIBIO berikan 300 orang beasiswa ke Kuala Lumpuroleh : Reni Efit HendriCetak Kirim ke Teman Komentari

JAKARTA: Institute Optopreneur (IO) Malaysia yang disponsori oleh England Optic Group memberikan beasiswa kepada 300 putra-putri Indonesia yang lulus seleksi untuk mengikuti pendidikan di lembaga pendidikan tersebut di Kuala Lumpur.

IO adalah lembaga pendidikan yang baru dibentuk tahun 2002 di Kuala Lumpur dengan program pendidikan dua sampai tiga tahun yang menggabungkan sistem pendidikan teori dan praktek nyata dalam waktu yang bersamaan.

IO akan menghasilkan lulusan yang memiliki kemampuan lebih. Untuk melakukan praktek kerja secara langsung, kata Naomi Susan, Kepala Perwakilan IO Indonesia, IO melakukan kerjasama dengan 100 lebih pengusaha besar di bidang retail dan jaringan franchise business dan 150 optik milik EOG.

"Mereka yang sudah lulus bisa menjadi pengusaha atau membuka franchise di Indonesia," kata Naomi.

Tahap pertama ini, kata Naomi, IO memberikan dana kepadanya sebesar US\$1,5 juta untuk beasiswa kepada putra-putri Indonesia yang lulus seleksi. Beasiswa itu diberikan kepada para mahasiswa yang lulus tes dengan grade A, B, dan C yang masing-masing berjumlah 100 orang. Untuk grade A, mahasiswa berhak mendapatkan beasiswa sebesar RM16.980, grade B (RM15.095) dan C (RM13.200).

Setiap calon mahasiswa, kata Naomi, dikenakan biaya kuliah total sekitar Rp70 juta. Bila mahasiswa grade A yang mendapatkan beasiswa sekitar Rp45 juta, maka si mahasiswa tinggal membayar sekitar Rp25 juta untuk biaya kuliah di Malaysia. Biaya tersebut sudah mencakup untuk tiket ke Kuala Lumpur, asrama sebagai tempat orientasi.

Dalam satu bulan, akan terlihat minat serta kemampuan mahasiswa dan mulai diarahkan untuk melakukan praktik kerja di tempat yang sesuai. IO menggunakan bahasa Inggris dan Mandarin sebagai bahasa pengantar sesuai dengan perkembangan dunia bisnis Internasional.

Syarat pesertanya yaitu lulusan SMU jurusan IPA, berusia 17-25 tahun, status pelajar atau sudah bekerja, mengikuti tes masuk yang sudah ditentukan di daerah masing-masing, mengikuti tes selanjutnya di Jakarta dan interview dengan registrar dari Malaysia.

Untuk mendapatkan calon mahasiswa itu, Naomi akan menunjuk perwakilan di 33 provinsi yang dibentuk berdasarkan volume siswa yang berminat mendaftar.

Pembentukan perwakilan itu bertujuan agar memberikan kemudahan bagi siswa yang akan menjalankan tes lulus atau tidaknya dalam program beasiswa sebelum mengikuti terakhir dan interview yang menggunakan bahasa Inggris di Jakarta oleh pihak Malaysia.

Data jumlah pendaftar itu dapat dilihat dari jumlah siswa yang lebih dahulu mendaftarkan melalui SMS ke nomor 3910 (premium @Rp1.000 /SMS).

Format SMS yaitu ketik beasiswa (spasi) nama (spasi) usia (spasi) kota (spasi) jenis kelamin (spasi) sekolah jurusan (spasi) masih sekolah atau sudah bekerja (spasi) nilai NEM.

Pihak IO nanti akan memberikan sertifikat tanda kelulusan untuk empat jurusan yaitu certificate in optician yang dapat diteruskan menjadi Fellow of British Dipenshing Optician, certificate Retailing, Franchising dan Business English.

Program pendidikan tersebut, kata Naomi, mendapatkan dukungan dari PM Malaysia YAB Dato' Seri Abdullah Bin Haji Ahmad Badawi. (In)

bisnis.com

INSTITUTE OPTOPRENEUR MALAYSIA MEMBERIKAN BEA SISWA RP13,8 MILIARTanggal : 25-10-2007, Kategori : Politik & Keamanan
LAPORAN : SALIM

JAKARTA – SURABAYAWEB.SCOM Insitute Optopreneur (IO) Malaysia menawarkan beasiswa bagi para lulusan SMA di tanah air lewat pendaftaran unik cukup gunakan short message service (SMS). IO menjaring mahasiswa dari berbagai negara, seperti Kamboja, Filipina, Cina, Malaysia, Indonesia dan menyusul India. Chief Representative IO di Indonesia, Naomi Susan mengungkapkan di Jakarta, Kamis (25/10) bahwa IO merupakan Lembaga Pendidikan yang didanai England Optik Group (EOG) dimiliki Dato’ Dr. Chin See Keat yang juga President Malaysian Retail-Chain Association. Ia menjelaskan, EOG menyediakan beasiswa sebesar Rp13,8 Miliar sebagai bentuk corporate social responsibility (CSR). Menurutnya IO memberikan kesempatan masyarakat Indonesia mendapatkan bea siswa sekaligus menimba ilmu dan pengalaman kerja di Malaysia. Bea siswa diberikan kepada lulusan SMA usia 17 hingga 25 tahun, berarti memberikan kesempatan yang luas meski sudah berusia 25 tahun. “Kami sengaja mendirikan representative IO di Indonesia agar dapat memberikan kesempatan emas kepada para lulusan SMA yang akan meneruskan pendidikan tinggi di luar negeri dengan fasilitas beasiswa,” ungkapna. Untuk itu, ia mengharapkan lulusan SMA dapat memanfaatkan kesempatan ini karena memberikan banyak keuntungan. “Keuntungan pertama adalah memperoleh kesempatan mengenyam pendidikan tinggi di luar negeri selama 2-3 tahun, kedua memperoleh ilmu sekaligus praktek kerja lapangan,” kata Naomi yang juga Managing Director PT Natural Semesta itu. Keuntungan lain menurutnya, siswa mendapat honor (Student’s Allowance) setiap bulan ditambah uang bonus penjualan (Sales Commission) bagi peserta berprestasi dalam praktek kerja bahkan dapat dikirim belajar ke Inggris.. Ia mengatakan, melalui program bea siswa ini ada kepastian pekerjaan karena lulusannya langsung bisa bekerja di

lingkungan usaha jaringan bisnis EOG. Bahkan juga dapat diterima bekerja di perusahaan lain yang merupakan kerjasama IO dengan 100 pengusaha besar di Malaysia dan negara lainnya. Dan menurutnya yang lebih penting, lulusan IO dipastikan mampu mengelola dan memenej usaha bahkan jaringan usaha dari a sampai z. Sehingga sangat bermanfaat saat lulusan IO kembali ke tanah air. Namun ia juga mengingatkan agar calon penerima bea siswa dapat mempersiapkan diri secara maksimal, terutama kemampuan berbahasa Inggris. Karena mulai tes saringan sampai proses belajar dan kegiatan pendidikan nanti menggunakan Bahasa Inggris. Lulusan SMA IPA, menurutnya memiliki peluang besar karena akan mudah memperoleh Grade A dalam ujian saringan. Siswa yang lulusan dengan nilai grade A mendapatkan bea siswa 16,980 RM, grade B mendapat bea siswa 15,095 RM dan grade C mendapat beasiswa 13,200 RM. Ia menjelaskan, untuk pendaftaran ujian saringan cukup kirim SMS ke 3910, ketik:reg(spasi)beasiswa(spasi)nama lengkap(spasi)usia(spasi)kota(spasi)jenis kelamin(spasi)jurusan sekolah(spasi)status sekolah/bekerja(spasi)nem(spasi)info diperoleh dari(spasi)email(spasi)no.fax. Contoh:reg beasiswa muhammad salim 25 tangerang pria ipa bekerja 27 Berita Kota muhammadsalim@plasa.com 74706372. Setelah mendaftar, peserta akan dipanggil untuk tes tahapan saringan melalui panitia lokal dan terakhir ke Jakarta. ***