

MENAMBAH ASET PASAR MEMBUKA KESEMPATAN

Oleh : Haryono Suyono

Untuk meningkatkan kesempatan membangun, menambah lapangan kerja, biasanya kita mulai dari jalur produksi dengan membuka kesempatan kerja baru. Kita berusaha meningkatkan kemampuan mengolah bahan baku dengan teknologi olahan menjadi produk yang canggih dan laku jual. Pendekatan ini biasanya mengalami hambatan karena kita biasanya tidak terlalu peduli menggarap pasar, aksesnya, dan penelitian tingkah laku konsumen yang membutuhkan barang produksi tersebut. Untuk mengatasi kesulitan, biasanya segera dipelajari tingkah laku konsumen dan mencoba menjual produk dengan teknik-teknik pemasaran yang cocok dengan tingkah laku tersebut. Gagasan untuk memperhatikan konsumen melalui segala pendekatannya biasanya membawa hasil yang lumayan, sehingga kedua pendekatan itu biasanya menjadi andalan untuk mencapai sukses.

Pendekatan semacam ini untuk produk-produk manufaktur bisa berjalan lancar karena dikelola oleh suatu badan usaha yang lengkap dengan unit pemasaran yang tangguh dan mempunyai program yang komprehensif. Produk-produk manufaktur kemudian diciptakan dengan selera pasar setelah bagian pemasaran mengadakan riset pasar yang seksama. Perubahan bentuk dan penampilan produk disana sini yang dituntut pasar dengan mudah dilaksanakan agar menyesuaikan produk yang lebih akrab dengan pasar dan diminati oleh konsumen.

Dengan produk yang lebih akrab pasar mudah sekali konsumen seakan-akan dipenuhi selernya dan harus membeli produk tersebut yang menurut “produsennya” telah sesuai dengan selera pasar dan produknya “seakan-akan” sudah sangat dibutuhkan oleh pasar. Bagian pemasaran dengan mudah bisa meng-“create” pasar dengan *demand* baru atas produk-produk yang dihasilkan oleh usaha besar atau usaha raksasa industri manufaktur tersebut.

Sebaliknya dengan pengalaman dan hasil riset pasar itu bagian produksi makin bisa menyesuaikan produk-produknya menjadi produk yang seakan-akan diminati pasar. Padahal “pasar” itu sesungguhnya telah di-“create” oleh bagian pemasaran dengan teknik komunikasi dan pemasaran yang canggih. Dengan ciptaan itu sesungguhnya bukan saja mereka bisa membaca selera pasar, tetapi dalam banyak hal mereka bisa juga mencipta pasar untuk barang-barang produknya yang beraneka ragam itu.

Tidak jarang dibuat begitu rupa sehingga proses produksi mengikutsertakan para calon pengguna untuk meyakinkan bahwa proses produksi itu memang dikerjakan “sesuai dengan selera pasar”, atau sesuai dengan permintaan pasar. Unit produksi yang bergerak dengan cara demikian biasanya berhasil meyakinkan suatu “critical mass” yang menjadi pembela produsen bahkan bisa menjadi sangat fanatik terhadap hasil karya

suatu produk-produk tertentu. Proses pengikutsertaan masyarakat dengan strategi itu bisa juga menimbulkan kebanggaan tersendiri kepada masyarakat akan produk manufaktur dari daerahnya yang menjadi ciri atau jati diri daerah yang bersangkutan.

Usaha Kecil tidak memiliki Unit Pemasaran

Keadaannya berbeda untuk usaha kecil dan menengah. Pada umumnya usaha-usaha kecil dan menengah tidak memiliki unit pemasaran tersendiri sehingga produk-produk yang dihasilkannya tidak mudah disesuaikan dengan selera pasar. Mereka juga tidak mampu untuk *'meng -crate demand'*, tidak mampu mencipta pasar untuk menjual barang-barang produknya, sehingga produk-produk usaha kecil tidak mempunyai pasaran yang makin luas dan dapat sejajar atau menyaingi produk dari usaha manufakturing yang lebih besar.

Yang lebih menyedihkan lagi adalah bahwa usaha kecil dan menengah umumnya tidak memiliki aset terhadap pasar karena beberapa sebab. Salah satu sebabnya adalah karena usaha kecil mempunyai modal yang sangat terbatas. Aset pasar umumnya sudah terlanjur dimiliki oleh usaha yang lebih mapan dan atau oleh usaha yang lebih besar. Ketidakmampuan usaha kecil untuk memiliki aset pasar ini sangat membatasi gerakan dari usaha atau pemasaran produk-produknya.

Karena usaha kecil tidak memiliki unit pemasaran maka usaha kecil umumnya juga tidak mempunyai program pemasaran yang canggih. Upaya yang dilakukan lebih banyak mengandalkan pada kemurahan pemerintah untuk mengembangkan pemasaran atau pada sifat tradisional yang terjadi secara alamiah. Cara ini hanya memberi hasil yang sangat minimal. Lebih-lebih lagi dapat kita ketahui bahwa karena banyak keterbatasannya, umumnya pemerintah hanya bergerak dalam bidang yang bersifat pasip yaitu memberikan legitimasi perijinan. Pemerintah tidak atau belum bergerak dalam bidang pemasaran produk-produk dari usaha kecil dan menengah yang ada.

Kegiatan pemasaran seperti pembuatan paket-paket yang menarik konsumen, mengamankan produk dari segala cara untuk menarik konsumen tidak mendapatkan penanganan yang memadai. Begitu juga usaha kecil tidak bisa mengatur harga dari produk-produknya untuk bisa bersaing dengan produk dari usaha yang lebih besar, menutupi ongkos produksi pada jangka panjang dan menyediakan pelayanan yang memberi nilai tambah yang memadai untuk biaya promosi dan keperluan pemasaran lainnya.

Membuka Aset Pasar Usaha Produk Pertanian

Seperti halnya usaha kecil lainnya, produk pertanian, yang diusahakan oleh para petani di pedesaan juga kurang mendapat dukungan dalam hal pasar dan pemasaran. Produk-produk para petani ini mengalami nasib yang serupa dengan usaha kecil dan menengah. Produk-produk pertanian yang dihasilkan oleh para petani di pedesaan tidak didukung dengan strategi pemasaran yang memadai. Produk-produk para petani umumnya dipasarkan secara konvensional dari hari ke hari kepada pedagang pasar lokal

atau pedagang-pedagang antara yang menjemput produk para petani itu di pedesaan. Dengan cara demikian jaminan harga dan kontinuitas penjualan juga sangat tergantung pada apa yang ada di sekitarnya itu.

Adalah sukar sekali membuka aset pasar untuk para petani, lebih-lebih melihat produk pertanian yang kontinuitasnya sangat tergantung pada musim maupun faktor-faktor lain yang ada di sekitarnya. Produk-produk pertanian petani kecil itu juga tidak memperoleh standardisasi yang biasanya dituntut dalam suatu sistem pemasaran modern. Karena tidak ada standardisasi juga tidak ada ketentuan harga yang baku serta mudah diikuti oleh pasar dan para konsumennya.

Salah satu terobosan yang berani sedang dilakukan oleh sebuah perusahaan swasta dari Tangerang bernama PT Selarasgriya Adigunatama. Perusahaan ini, tidak seperti lainnya, memulai usahanya tidak dari jalur produksi tetapi justru dengan membuka pasar dan menambah aset pasar bagi para pengusaha kecil dan para petani yang berasal dari desa-desa. Aset pasar itu dibuka dengan strategi yang menarik.

Pertama, PT Selarasgriya Adigunatama menanam investasi besar-besaran merencanakan membuka jaringan pasar dengan ketentuan yang lentur agar para pengusaha kecil, menengah dan khususnya para petani dengan tanah sempit dan hasil yang relatif kecil dapat memperoleh aset pasar dengan mudah. Segala kemungkinan dengan tujuan agar setiap petani atau pengusaha kecil memperoleh aset itu diperhitungkan betul dengan seksama. Setiap jaringan direncanakan melayani suatu radius tiga sampai empat jam kendaraan dengan harapan sayur atau buah-buahan itu tetap segar sampai ke pasar yang disediakan;

Kedua, pasar dibuka dengan sistem manajemen terbuka sehingga para pedagang, para pengusaha kecil dan petani dapat memperoleh akses dengan mengetahui secara lebih pasti perkiraan ongkos-ongkos yang dibutuhkan untuk berdagang atau untuk ikut berjualan di pasar yang dibangun secara modern itu. Setiap pedagang, pengusaha kecil atau petani dapat berpartisipasi sesuai dengan kemampuan karena mengetahui biaya yang harus dikeluarkan atau ditanggungnya. Segala ongkos-ongkos yang harus dipikul oleh setiap penghuni dijelaskan kepada para nasabah dengan transparan sehingga tidak ada biaya sembunyi yang harus datang secara mendadak dan diluar perhitungan;

Ketiga, pasar dibuka dan disewakan dengan harga sewa yang bervariasi agar mereka yang mampu untuk menyewa dalam jangka panjang dapat melakukannya dengan mudah. Sebaliknya mereka yang hanya mampu menyewa untuk jangka pendek atau bahkan harian dapat pula melakukannya dengan sama mudahnya. Yang menjadi pedoman penting adalah bahwa pasar itu menjadi wahana untuk berpartisipasi dalam membangun kesejahteraan warga penghuninya;

Keempat, mereka dapat memperoleh informasi tentang barang dan produk apa saja yang laku jual di pasar itu melalui sistem informasi yang dikeluarkan oleh manajemen pasar secara teratur. Informasi yang teratur ini dapat dipergunakan untuk memprediksi kebutuhan pasar bagi setiap nasabah yang memiliki kios di pasar itu.

Prediksi kebutuhan pasar itu disebarluaskan juga kepada para petani agar mereka dapat mengatur pola tanam untuk tidak menggoncangkan keseimbangan supply dan demand yang bisa mengacaukan harga penjualan. Prediksi penjualan atau kebutuhan pasar itu juga berguna untuk konsumen yang bakal datang agar mereka mendapat dukungan dari para produsen yang membaca kebutuhan produk apa yang harus dihasilkan untuk mengisi pasar pada suatu periode tertentu. Pengaturan keseimbangan antara supply dan demand oleh para pedagang yang ada di pasar dan para produsennya menghasilkan pula upaya bersama pemeliharaan kualitas dari produk yang dihasilkannya;

Kelima, pasar dan asetnya dikelola bersama oleh pemilik pasar, penghuni pasar, para usahawan, petani supplier, konsumen serta tamu pada umumnya. Segala kebutuhan sehari-hari pasar dan penghuninya mendapat perhatian yang seksama seperti misalnya keperluan untuk sholat disediakan masjid dan mushola yang lengkap, keperluan untuk kebersihan dijamin dengan penyediaan air yang melimpah dengan tower yang bisa untuk mengatur pengglontoran seluruh kawasan pasar secara periodik, keamanan dijamin dengan sangat baik agar tidak ada rasa khawatir bagi para penghuninya.

Disamping hal-hal diatas pasar dan sekelilingnya juga dikelola dengan fasilitas yang memadai seperti misalnya adanya jalan-jalan dalam pasar yang lebar dengan akses langsung ke setiap kios. Setiap kendaraan bisa merapat sampai ke pinggir kios-kios yang memudahkan para penghuni kios menurunkan dan mengangkat barang-barang ke kendaraan yang merapat ke pinggir masing-masing kios. Setiap penghuni kios bisa dengan mudah mengawasi dinaikkan dan diturunkannya barang-barang ke kendaraan yang ada. Tower air yang cukup kecuali untuk membersihkan pasar, juga menjamin tempat-tempat pencucian bagi beberapa kios makanan mencuci piring dan keperluan lainnya.

Dengan kebijaksanaan dan pola pengelolaan itu PT Selarasgriya Adigunatama mulai berhasil. Dalam kasus di Pasar Induk Tangerang, dia berhasil menggairahkan pasar yang dibangun dengan modal swasta itu. Setiap siang mulai berdatangan truk-truk pengangkut dari sumber daerah asal pertanian. Menjelang malam sampai tengah malam berdatanganlah pembeli sekunder dari pasar-pasar di Tangerang sampai ke wilayah Jakarta Barat dan Jakarta Pusat sampai ke Jakarta Utara, mungkin juga bahkan ke seluruh Jakarta. Akses ke pasar itu sangat mudah karena bisa melewati jalur tol ke Bandar Udara Soekarno Hatta yang memudahkan hubungan antara Tangerang dan Jakarta sekitarnya. Kalau eksperimen yang sungguh sangat menarik ini berhasil, PT Selarasgriya Adigunatama akan memperluas usahanya ke Palembang dan Surabaya dengan pola yang sama. Pola ini tidak lain adalah menyediakan pasar modern yang dikelola dengan cara terbuka, profesional dan sangat memperhatikan penghuninya lengkap dengan segala kebutuhannya.

Semoga makin banyak perusahaan yang peduli terhadap petani, usaha kecil dan menengah di Indonesia karena kesejahteraan mereka adalah kesejahteraan kita bersama juga

MONUMEN BECAK DI KENDAL

Oleh : Haryono Suyono

Untuk menyambut bulan suci Ramadhan yang akan datang, Televisi Pendidikan Indonesia, TPI, menggelar beberapa acara yang menarik. Acara menarik itu yang digelar itu adalah pengalaman ibu-ibu yang semula sangat sederhana dan menderita, yang karena ketekunannya beribadah dan berusaha, dengan limpahan rahmat dan karuniaNya, akhirnya bisa terlepas dari penderitaannya.

Mereka adalah orang-orang yang sabar, selalu tawakal dan bekerja keras. Umumnya mereka sangat giat beribadah dan tidak pernah putus asa atau mengeluh. Mereka berusaha apa adanya dengan tekun dan selalu bersikap baik terhadap para tetangganya.

Salah satu yang dihantarkan oleh Cici Paramida pada jam 5.00 pagi, setelah sahur itu, adalah pengalaman seorang ibu di suatu desa di Kabupaten Kendal yang dikenal bernama Ibu Sartini yang kini berusia sekitar 33 tahun. Dari keadaannya yang sederhana, orang segera mengetahui bahwa ibu ini adalah seorang ibu yang berasal dari pedesaan tetapi telah mempunyai sifat-sifat perkotaan yang mantap. Ia memang asli berasal dari pedesaan tetapi telah lama merantau di kota Kendal dan sekarang tinggal serta bergaul banyak dengan masyarakat sekitar ibu kota kecamatannya di kota Kendal.

Menurut penelitian Drs. Oos M. Anwas dari Yayasan Damandiri, Ibu Sartini memang sejak kecil sudah terobsesi ingin menjadi orang kaya yang banyak uang. Dalam kegiatan bermain sehari-hari dengan teman-teman di desanya, Sartini kecil selalu memerankan pedagang yang banyak dagangannya dan mempunyai banyak uang. Mungkin karena obsesinya, Sartini kecil selalu sangat mantap dengan peranannya itu.

Cita-citanya itu tidak dibiarkan lewat begitu saja. Di sekolah, Sartini kecil, yang masa mudanya dihabiskannya di Madrasah, termasuk anak yang pandai dan selalu menjadi juara di kelasnya. Karena itu ia menjadi kesayangan para gurunya. Tidak jarang ia membantu para gurunya dengan tugas-tugas sekolah yang ia lakukan dengan sungguh-sungguh dan memberikan hasil yang memadai.

Namun karena ia anak keluarga kurang mampu, Sartini kecil tidak bisa terus melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi. Kepandaiannya tidak mendapat tempat. Tidak ada yang menawarkan beasiswa karena biarpun beasiswa adalah untuk anak yang pandai, kesempatan itu tidak bisa mencapai sasaran yang kebetulan hanya sekolah di Madrasah pedesaan seperti halnya Sartini yang sederhana itu.

Untuk membantu orang tuanya, setelah menamatkan pendidikan Madrasah Sartini kecil terpaksa bekerja menjadi pembantu rumah tangga di rumah kediaman sebuah keluarga yang tergolong bos pabrik tekstil. Selama menjadi pembantu itu Sartini kecil melihat bahwa menjadi orang kaya itu tidak mudah. Mereka harus rajin, bekerja keras, hemat dan mau mengerjakan apa saja yang membawa manfaat. Tetapi dia juga mengetahui bahwa menjadi orang kaya itu nikmat dan bisa memberi sedekah kepada mereka yang tidak mampu. Dia mempunyai kesimpulan bahwa menjadi seorang yang kaya bukanlah kehidupan yang mudah dan bisa dijalani dengan hanya menganggur saja.

Oleh karena itu untuk belajar mandiri dia berhenti menjadi pembantu dan pada tahun 1983 mulai bekerja sebagai “karyawan” di toko penjual barang-barang keperluan sehari-hari yang ramai di kota Waleri. Karena ketekunan dan kejujurannya ia dipercaya memegang kasir di toko itu.

Kesempatan bekerja di toko itu merupakan suatu kesempatan emas untuk mewujudkan cita-citanya bekerja secara mandiri dan menjadi orang kaya. Karena itu, disamping bekerja keras dia mencacat dalam otaknya yang sederhana segala seluk beluk berdagang. Sartini mempergunakan kesempatan bekerja di toko itu untuk menambah ilmu dalam praktek dagang yang sesungguhnya, tidak main sandiwara seperti jaman sekolah di Madrasah yang lalu. Ketekunan itu pula yang menyebabkan ia disayang oleh majikannya.

Gadis kecil mbak Ti, panggilan akrabnya, tumbuh menjadi gadis yang makin dewasa. Dalam pergaulan sehari-hari dia tetap saja sebagai gadis yang pada suatu hari akan menikah, berkeluarga dan mempunyai anak. Kesempatan itu ternyata datang, dia dilirik dan kemudian menikah dengan seorang pemuda yang menambat hatinya bernama Rochmat yang sehari-harinya bekerja keras sebagai tukang becak.

Setelah menikah, mbak Ti nampaknya mulai memikirkan bagaimana hidup lebih mandiri untuk masa depan keluarganya. Dengan persetujuan suaminya, mbak Ti berhenti bekerja dan mencoba keberuntungannya dengan membuka dagang sendiri di pasar tradisional di dekat rumahnya. Ia berjualan apa adanya secara kecil-kecilan. Segala ilmu yang ia pelajari dari toko dimana ia bekerja sebelumnya, sekarang tiba waktunya untuk dipraktikkan dalam mengelola warungnya sendiri.

Dengan pedoman bahwa untuk sukses ia harus memelihara langganan, Sartini berusaha keras untuk tidak saja menjual dagangannya tetapi yang lebih penting menambah langganan setiap hari. Bagi mbak Ti tambahan langganan itu menjadi target utama untuk masa depan warungnya yang lebih besar lagi. Begitu juga ia berusaha keras untuk mempertahankan kepercayaan langganannya sedemikian rupa sehingga setiap kali ada keperluan yang dibutuhkan langganannya diharapkan mereka akan berpaling kepadanya. Secara sederhana dia mempraktekkan sistem marketing yang sangat luar biasa.

Dengan cara itu dari hari ke hari jumlah langganannya bertambah besar dan setia. Warung kecil Ibu Sartini bertambah maju dan makin sejajar dengan warung-warung yang telah ada sebelumnya. Dari hari ke hari kelengkapan dagangan yang di sediakan di warung itu juga bertambah banyak sehingga dapat dikatakan bahwa warung itu makin tidak bisa menolak langganan dengan segala keperluannya.

Setelah sepuluh tahun membuka warung secara sederhana, pada tahun 1993, Bank BPR Nusamba yang mempunyai program membantu para pengusaha kecil atau pengusaha mikro meningkatkan usahanya, mulai melirik calon-calon nasabah yang mempunyai masa depan gemilang. Ibu Sartini dianggap sebagai sosok yang maju yang apabila mendapat bantuan dana dan bimbingan bisa menjadi pengusaha yang mempunyai masa depan gemilang, atau menjadi pengusaha yang besar dan memberi banyak untung kepada Bank di kemudian hari.

Sebagai Bank yang mengadakan pendekatan menjemput bola, para petugas dari Bank BPR Nusamba mulai mendekati Ibu Sartini. Mereka memberi penjelasan tentang program-program yang ditawarkan oleh Bank BPR Nusamba serta syarat-syarat yang harus dipenuhinya. Dengan telaten para petugas Bank BPR ini memberi jaminan bahwa bantuan dari Bank BPR ini

tidak memberatkan. Pada saat perkenalan pertama itu Bank BPR Nusamba memperkenalkan produk pinjaman harian yang tidak terlalu besar sehingga Ibu Sartini akan mampu mencicilnya setiap hari. Bahkan ditawarkan bahwa cicilan itu tidak usah diantar ke kantor BPR yang sesungguhnya tidak jauh dari tempat Ibu Sartini berjualan, tetapi petugas dari Bank yang akan datang mengambil cicilan itu ke warung Ibu Sartini berjualan. Kalau dikehendaki, Bank juga bisa memberikan fasilitas menabung dimana uang yang ditabung akan diambil sendiri secara periodik oleh para petugas Bank yang ada. Pendeknya pelayanan yang dapat diberikan oleh Bank adalah pelayanan menjemput bola tanpa mempersulit Ibu Sartini sebagai salah seorang nasabahnya.

Tawaran yang sangat simpatik dari Bank BPR Nusamba itu diterima dengan tangan terbuka, karena pada waktu yang bersamaan memang Ibu Sartini memerlukan suntikan modal untuk memperluas usahanya di warung itu. Segera suatu akad kredit sebesar Rp. 100.000,- ditandatangani oleh Ibu Sartini sebagai awal dari masuknya Ibu yang sederhana itu sebagai nasabah Bank secara resmi. Pada saat yang bersamaan Ibu Sartini juga mulai membuka rekening tabungan harian pada Bank yang sama.

Dengan pinjaman sebesar Rp. 100.000,- itu setiap hari petugas dari Bank datang ke warungnya untuk menerima cicilan harian dan kadang-kadang menerima titipan uang sebagai tabungan. Karena ketekunannya maka pinjaman sebesar Rp. 100.000,- itu dapat dilunasi dengan mudah dan dagangannya bertambah besar serta makin mendapat kepercayaan para suppliernya. Setelah pinjaman pertama lunas, maka ia bisa menerima pinjaman dengan jumlah yang lebih besar. Begitu seterusnya kalau pinjaman itu lunas, maka pinjaman berikutnya bisa diambil lebih besar, sampai sekitar Rp. 1 juta, karena para petugas Bank yang datang ke warungnya mengambil cicilan harian mengetahui dengan pasti ketekunannya dan betapa dagangan dalam warung itu laku keras, menguntungkan dan mendapatkan pembeli yang setia.

Dalam dua tahun terakhir ini, dengan bekerja sama dengan Yayasan Damandiri, Bank BPR Nusamba makin bisa membantu keluarga seperti Ibu Sartini yang ingin memperluas usahanya dan atau menambah orang untuk bekerja bersamanya. Pinjaman yang diberikan yang semula hanya terbatas pada jumlah sekitar Rp. 1 juta saja, bisa diperluas sampai sebesar Rp. 5 juta, atau lebih, sesuai dengan kelayakan usaha yang ditekuninya. Melihat kesempatan itu Ibu Sartini makin bergairah. Dia memutuskan untuk tetap memperluas usahanya, memperbesar warungnya, dan mempekerjakan tenaga lebih banyak lagi. Langkah pertama untuk menambah tenaga berasal dari suaminya sendiri yang selama ini secara tidak tetap telah sering membantu kesibukannya di pasar.

Dengan kepercayaan yang tinggi dari Bank BPR Nusamba dan pinjaman yang lebih besar pak Rochmat memutuskan untuk tidak lagi menarik becak, mengistirahatkan becaknya, menempatkan becak itu sebagai monumen di depan rumahnya dan membantu isterinya berdagang di pasar. Dengan dua orang bekerja di warung itu Bank BPR Nusamba yang bekerja sama dengan Yayasan Damandiri memberi kepercayaan kepada keluarga Rochmat dan Sartini dengan pinjaman yang besarnya Rp. 3 juta. Warung dan kegiatan usaha di pasar itulah yang menjadi agunan atas pinjaman sebesar itu.

Dengan modal yang lebih besar dan pinjaman yang juga bertambah besar, cicilan yang harus dibayar oleh Ibu Sartini dan warungnya bertambah besar juga. Tetapi bagi usahanya yang bertambah maju, nampaknya nilai pinjaman dan cicilan itu bukan menjadi masalah. Ibu Sartini dengan pergaulannya yang bertambah luas dan pak Rochmat dengan perhatian yang lebih penuh di warung, kegiatan suami isteri itu bertambah maju. Mereka juga mengadakan kegiatan-

kegiatan di luar warung untuk menampung kebutuhan langganan yang tambah bervariasi. Bahkan dapat dikatakan para rekannya yang telah mempunyai usaha sebelumnya mulai tertinggal dibelakangnya.

Dengan modal yang makin besar, kegiatan ibadah Ibu Sartini dengan suami dan keluarganya tidak makin berkurang. Ia selalu rajin dan taat beribadah. Prinsip hidupnya adalah bekerja keras dan tetap berdoa memohon segala limpahan rahmat dan limpahan rejeki dari Tuhan Yang Maha Esa. Ibu Sartini percaya bahwa segala rejeki yang diterimanya tidak lain adalah karena pemberian dan kemurahan dari Allah, Tuhan Yang Maha Esa juga. Disamping itu Ibu Sartini dan suaminya juga tidak ketinggalan dalam kegiatan-kegiatan kemasyarakatan di desanya.

Dengan modal yang terjamin itu Ibu Sartini dengan suaminya bekerja makin keras. Langganannya dipelihara dengan lebih baik dan segala keperluan langganannya dicoba dipenuhi dengan tertip. Bahkan untuk memelihara langganannya itu, ia berusaha keras memberi bantuan keperluan sehari-hari yang kiranya dapat meringankan beban langganannya tersebut.

Salah satu kegiatan sambilan dari keluarga Ibu Sartini dan pak Rochmat ini adalah membeli tanah dan kemudian di kapling kecil-kecil untuk di jual kembali kepada mereka yang membutuhkannya. Dengan mengapling tanah dalam ukuran yang lebih kecil, para pembeli yang kurang mampu akan bisa membeli sebidang tanah, kalau perlu dengan membeli secara cicilan kepadanya. Dengan cara demikian kegiatan keluarga Ibu Sartini dan pak Rochmat makin bervariasi dan bisa menjamin suatu usaha yang makin marak di warungnya serta kegiatan-kegiatan sambilan lainnya yang makin membengkak. Namun satu hal tetap seperti sedia kala, Ibu Sartini selalu berperilaku sederhana seperti masyarakat desa biasa, tidak sombong dan takabur karena merasa yakin bahwa segala sesuatu adalah tidak lain merupakan limpahan rahmat dari Tuhan Yang Maha Esa juga. (*Becak-16Nop-2002*).

OLEH-OLEH KHUSUS DARI TULUNGAGUNG

Desa Klesong, di Tulung Agung, yang dikiri dan kanannya dipisahkan oleh sungai dari desa lainnya, adalah sebuah desa yang terisolir. Daerahnya miskin, tidak ada lahan pertanian yang subur, sehingga masyarakatnya hidup dirundung kemiskinan. Beberapa tahun yang lalu datanglah seseorang dari Solo, yang kemudian mulai membuka usaha industri rumah tangga, membuat krupuk rambak dari kulit kerbau. Karena langkanya kegiatan yang menguntungkan di desa itu, usaha industri rumah tangga secara kecil-kecilan tersebut mengundang masyarakat untuk belajar dan menjadi pekerja.

Sejak itu banyak warga setempat ikut-ikutan mendirikan “pabrik” pembuat krupuk rambak. Kalau “orang Solo” yang pendatang itu bisa berhasil karena ulet dan berpengalaman, dengan pengalaman yang sangat terbatas, umumnya kegiatan “pabrik” lokal milik penduduk setempat mengalami kegagalan. Kegagalan pada umumnya adalah karena kesulitan mendapatkan bahan baku, mengolah rambak dengan kualitas yang memadai, serta menjual hasil produksinya dengan harga yang menguntungkan ke pasaran yang luas.

Namun sejak beberapa tahun terakhir ini mulai muncul produksi krupuk rambak lokal yang kualitasnya makin baik dan dijual ke pasar yang lebih luas. Krupuk rambak tersebut ternyata diproduksi secara lokal oleh sebuah kelompok yang dikelola oleh anak-anak muda yang mengembangkan dirinya dalam suatu kelompok, mengelola usahanya dengan tingkat efisiensi yang tinggi serta sangat memperhatikan kualitas krupuk rambak yang dihasilkannya.

Untuk mengetahui rahasia pengembangan kelompok dengan usahanya yang berhasil itu, Yayasan Damandiri menugaskan Drs. Oos M. Anwas dan para ahli TPI berkunjung ke desa Klesong untuk merekam kegiatan mereka. Rekaman itu rencananya akan ditayangkan dalam bulan suci Ramadhan sebagai ungkapan rasa syukur atas karuniaNya. Salah satu yang menarik perhatian adalah kegigihan dari kelompok keluarga muda yang dipimpin oleh Ibu Masfufah, lulusan SMEA, 32 tahun, dan suaminya, Bapak Waluyo, lulusan SMA, 32 tahun, yang setelah mengelana di Jakarta, akhirnya berani memutuskan pulang kampung untuk membangun keluarga sejahtera dan desa Klesong menjadi desa Rambak yang makin terkenal.

Sebagai anak kampung dari desa Klesong, Waluyo sejak kecil memang telah biasa melihat dan ikut membantu orang tuanya atau keluarga lain membuat krupuk rambak dari kulit kerbau atau kulit sapi di desanya. Sejak SMP dia juga biasa bekerja sambil membuat krupuk rambak itu membantu orang tuanya di rumah atau ikut menjual krupuk itu ke warung-warung di desanya atau ke pasar-pasar yang lebih jauh jaraknya.

Namun demikian setelah selesai dengan pendidikan SMA-nya, Waluyo muda merasa bahwa membuat krupuk rambak di desanya tidak akan membawa kebahagiaan dan memberi masa depan yang cerah. Dia memutuskan untuk ke Jakarta dan bekerja pada

perusahaan mebel milik swasta yang diharapkannya memberi kesempatan berkembang lebih baik. Pada mulanya, setelah bekerja di Jakarta dia merasa bisa bekerja yang lain dibandingkan dengan pekerjaan yang selama ini digeluti oleh orang tuanya sebagai pembuat krupuk rambak.

Di perusahaan ini dia bertemu dengan pacarnya, yang adalah isterinya yang sekarang, Masfufah. Mereka berpacaran dengan mesra selama dua tahun. Selama masa pacaran calon isterinya sering diajaknya pulang ke kampungnya, diperkenalkan kepada orang tuanya, dan melihat bagaimana orang tuanya bekerja keras pada ‘pabrik krupuk rambak’ seperti umumnya keluarga di Desa Kresong lainnya. Melihat orang tua dan penduduk lainnya yang bekerja sangat gigih di desanya itu, biarpun mereka belum menikah, timbul dalam pikiran mereka untuk bekerja keras dan membangun keluarga yang lebih bahagia dan sejahtera. Mereka mulai menabung dan bercita-cita pada suatu hari nanti mendirikan suatu usaha yang mandiri, mungkin juga lebih maju dibandingkan dengan usaha yang digeluti oleh orang tuanya.

Setelah menikah di Jakarta, kebiasaan menabung itu mereka teruskan. Mereka juga tetap bekerja di pabrik yang sama, tetapi lama kelamaan karena sudah berumah tangga, mereka mulai merasa bahwa bekerja sebagai karyawan rasanya kurang membawa kemajuan, dan tidak sesuai dengan cita-citanya. Mereka mulai menghargai orang tuanya yang bekerja keras secara mandiri yang nampaknya lebih berbahagia dibandingkan dengan dirinya yang bekerja sebagai karyawan di perusahaan bukan miliknya atau menjadi karyawan gajian yang tidak mandiri.

Setelah ditimbang-timbang secara matang, dan mempunyai tabungan yang cukup, keluarga Waluyo muda memutuskan pulang ke kampung isterinya di Gresik. Dengan persetujuan bersama dan modal yang mereka tabung selama mereka bekerja di pabrik, mereka mulai membuka usaha sendiri membuat krupuk rambak di Gresik. Hasil krupuk itu dijual ke beberapa tempat. Ada yang dijual di warung, dijual di pasar atau dijual ke tempat-tempat penitipan di tetangganya. Tidak jarang suami isteri itu berkeliling dengan sepeda menawarkan dagangannya ke warung-warung di desa tetangganya.

Untuk mendapatkan bahan baku keluarga muda itu menggantungkan dirinya pada orang tuanya yang sudah mempunyai usaha terlebih dulu di Tulung Agung. Mereka hanya berkonsentrasi pada proses pembuatan dan pemasarannya saja di Gresik. Dengan cara demikian pekerjaan yang dikerjakan oleh keluarga muda ini relatif ringan karena bahan baku dan keperluan lainnya masih menggantungkan diri kepada orang tuanya di Tulung Agung.

Kegiatan mondar mandir antara Gresik dan Tulung Agung untuk mendapatkan bahan baku itu rupanya cukup merepotkan. Orang tua Waluyo di Tulung Agung menganjurkan agar kedua anaknya, yang kemudian sudah beranak itu, pindah saja bekerja bersama orang tuanya di Tulung Agung. Setelah ditimbang masak-masak akhirnya keluarga Waluyo pindah ke kampung orang tuanya di Klesong, Tulung Agung.

Di Desa Klesong ini Ibu Masfufah, yang memang mempunyai banyak akal, membentuk kelompok UPPKS bersama para tetangganya. Di kelompok ini dilakukan kerjasama untuk membangun kegiatan usaha bersama dengan ibu-ibu dari keluarga lainnya. Mereka bersatu dibawah bimbingan Ketua Kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS) dalam rangka pengentasan kemiskinan. Keluarga-keluarga kurang mampu diajak bekerja bersama untuk menambah pendapatan keluarganya agar bisa dientaskan dari lembah kemiskinan.

Kepada anggotanya, seperti pengalamannya selama bekerja di Jakarta, Ibu Masfufah mengajari mereka untuk belajar menabung. Pelajaran menabung itu juga merupakan gerakan belajar menabung melalui tabungan Takesra yang dikelola bersama antara BKKBN dengan Bank BNI. Kelompoknya juga diajak untuk bersama-sama mulai mengerjakan usaha ekonomi produktif dengan bersama-sama secara gotong royong membuat krupuk rambak.

Dalam pembuatan krupuk rambak ini setiap anggota mendapat kewajiban yang berbeda-beda. Ada anggota yang ditugasi untuk mencari bahan baku, membeli kulit kerbau atau kulit sapi di desa sekitar, atau bahkan ke propinsi-propinsi di luar propinsi Jawa Timur. Ada anggota yang ditugasi merendam kulit dalam air kapur, membersihkan kulit kerbau atau kulit sapi yang masih mentah. Ada pula yang ditugasi untuk mencabut bulu-bulu yang ada di kulit-kulit itu. Ada pula yang ditugasi untuk merendam kulit-kulit itu agar mudah untuk dipotong-potong dan disisir dalam lembaran tipis dan ukuran kecil-kecil. Ada pula yang ditugasi untuk merebus kulit-kulit tersebut sebelum di sayat menjadi potongan bahan rambak yang siap digoreng. Ada pula yang memisah-misah kulit yang ada itu menurut kualitasnya. Seluruh proses pembuatan itu bisa mencapai waktu sampai dua minggu tergantung cuaca yang ada.

Seluruh jalur proses produksi dikerjakan secara gotong royong dengan rapi. Kepemimpinan Ibu Masfufah sungguh sangat diikuti oleh anggotanya karena dengan cara demikian mereka bisa mengontrol kualitas produksinya dengan baik. Bahkan setelah dijemur dan digoreng, proses kerjasama antar kelompok itu tetap berlanjut. Secara teratur para anggota itu melakukan pilihan rambak yang bakal di bungkus. Kualitas rambak yang dianggap nomor satu dikumpulkan dengan rambak sejenis. Rambak pilihan ini dibungkus dalam bungkus tersendiri dan dijual dengan harga yang relatif tinggi. Sebaliknya rambak yang pecahannya kecil-kecil dikumpulkan dengan rambak sejenisnya. Rambak dengan ukuran dan kualitas ini harganya relatif lebih rendah dibandingkan dengan rambak yang ukurannya lebih besar, lebih bersih atau jernih.

Dengan cara gotong royong kelompok, keluarga Waluyo sebagai pimpinan dapat mengatur alur produksi dengan baik. Akibatnya tingkat efisiensi dapat ditingkatkan dan kemampuan produksi menjadi tinggi. Akibat lainnya adalah bahwa mereka dapat menjual krupuk rambak dengan pemasaran yang lebih luas. Karena kemampuan mereka semakin meningkat, maka mereka makin mampu memproduksi dengan jumlah yang lebih besar lagi. Tetapi kemudian mereka mendapatkan kendala karena modal yang mereka miliki sangat terbatas.

Dalam suasana seperti itu, Bank BPD Jatim yang kerjasama dengan Yayasan Damandiri, secara kebetulan mengembangkan upaya pemberdayaan keluarga untuk membantu kelompok-kelompok UPPKS yang dianggap maju. Kelompok yang dipimpin oleh Ibu Masfufah dianggap maju dan mendapat kesempatan untuk mempergunakan kredit khusus untuk menyediakan sovenir untuk PON di Jatim beberapa tahun yang lalu.

Setelah melalui seleksi yang ketat dengan jaminan usaha yang makin maju, kelompok ini yang anggotanya telah mencapai 25 orang, berhak mendapatkan pinjaman sebesar Rp. 15 juta. Dengan pinjaman yang lebih besar itu kelompok bisa membeli bahan baku yang lebih banyak, asalnya lebih jauh, harganya dapat dikuasai, serta bisa melayani kegiatan selama PON berlangsung.

Dengan pelayanan yang baik kredit sebesar itu dapat dilunasi dengan baik pula. Setelah pinjaman dapat dilunasi, mereka bergabung dengan kegiatan baru yaitu usaha pemberdayaan keluarga secara mandiri atau PUNDI KENCANA. Untuk usaha ini mereka memperoleh pembinaan dan pinjaman baru yang lebih besar. Pinjaman baru diterimanya adalah sekitar Rp. 55 juta untuk seluruh anggota kelompoknya. Dengan pinjaman baru itu setiap anggota yang dianggap mampu bisa mengembangkan semacam "pabrik" sendiri-sendiri. Mereka juga mulai mempekerjakan tenaga tambahan tidak kurang dari 25 orang. Mereka bisa membeli bahan baku yang lebih banyak untuk persediaan musim paceklik. Mereka juga bisa memasarkan produknya ke tempat-tempat yang lebih jauh lagi. Sebagai kelompok mereka juga mulai menjual krupuk rambaknya di toko khusus yang menjual oleh-oleh khas dari Tulung Agung.

Dengan kerjasama kelompok itu, mereka merombak manajemen yang selama ini diterapkan oleh para leluhurnya. Kebersamaan kelompok mampu meningkatkan efisiensi produksi sekaligus manajemen penjualan. Harga yang ditawarkan oleh kelompok rata-rata lebih tinggi dari harga yang biasanya dijual di masa lalu, tetapi kelompok ini menjamin kualitas produknya. Karena mutunya yang tinggi, rambak Tulung Agung itu sudah dijual juga di toko-toko swalayan dengan kemasan yang lebih rapi dan standard kualitas yang terjamin.

Untuk persediaan bahan baku mereka mulai mencari bahan baku dari tempat-tempat yang relatif jauh seperti dari Bali, Lombok, dan NTT. Persediaan bahan baku ini sangat penting karena selama musim-musim tertentu persediaan bahan baku ini bisa sangat menipis. Bahkan mereka menitipkan pesan agar daerah-daerah yang menghasilkan banyak kulit kerbau atau kulit sapi, bisa mengadakan kerjasama dengan kelompok dari desa Klesong tersebut. Mereka juga mulai mengadakan persediaan untuk musim hujan, karena umumnya pada saat musim hujan produksi rambak memakan waktu yang relatif lebih panjang sehingga perlu diantisipasi lebih dini.

Untuk mengimbangi kegiatan ekonomi yang makin marak, kelompok ini juga mengadakan berbagai kegiatan kemasyarakatan untuk memelihara keakraban antar warga di kampung yang makin maju itu. Setiap waktu tertentu semua anggota kelompok berkumpul di mushola atau di tempat-tempat lain secara berganti-ganti untuk membahas masalah kemasyarakatan yang aktual. Mereka mengadakan pengajian bersama, arisan

antara warga secara teratur, dan merancang kegiatan bersama yang dapat dilakukan di desanya. Mereka juga bekerja sama membantu anak-anak yatim piatu yang bersekolah dengan bantuan yang diambil dari sebagian keuntungan memproduksi krupuk rambak tersebut. (-*RAMBAK-NOP2002*).

DARI PENERIMA TITIPAN SAMPAI TOSERBA

Minggu lalu kami sajikan tulisan sederhana untuk menyambut penyegaran komitmen menghidupkan kembali upaya pengentasan kemiskinan besar-besaran yang pernah dilakukan pemerintah mulai tahun 1993. Upaya pendekatan pemberdayaan sumber daya manusia itu secara langsung diarahkan kepada keluarga kurang mampu. Upaya itu terkenal sebagai pendekatan *Inpres Desa Tertinggal (IDT)* untuk menolong keluarga miskin di **22.800 desa tertinggal**. Pada desa lain, sekitar **43.000 desa** yang dianggap tidak tertinggal, dilakukan upaya lain secara serentak dengan dukungan *Yayasan Damandiri* untuk menolong keluarga pra sejahtera dan keluarga sejahtera I. Upaya tersebut bersifat rangsangan membangun gerakan pemberdayaan mandiri melalui latihan menabung *Takesra* dan latihan kewirausahaan dengan dukungan kredit *Kukesra*. Disamping itu banyak program lain yang mengantar keluarga miskin seperti *Program P4K* melalui Departemen Pertanian dan *Program KUBE* melalui Departemen Sosial.

Dalam pengembangannya program itu diteruskan dengan dukungan lain oleh berbagai instansi dan lembaga swadaya masyarakat. Sebagaimana gerakan massal pada umumnya, yang kadang-kadang terhambat jaminan komitmen dan kelangsungannya, upaya-upaya itu tidak membawa hasil yang seragam. Ada daerah-daerah maju karena mempunyai kepemimpinan lokal yang kuat komitmennya dan meneruskan program itu dengan sumber daya dan sumber dananya sendiri secara mandiri. Di daerah-daerah seperti ini masyarakat beruntung karena proses belajarnya mendapat bimbingan dan pendampingan yang berkelanjutan. Hasilnya nyata, bukan saja kepuasan fisik banyak keluarga kurang mampu yang berhasil mandiri, tetapi para pelaku dan para pendampingnya mendapat kepuasan batin bahwa amal ibadahnya diterima oleh Tuhan Yang Maha Esa berupa kesejahteraan yang lebih baik dari masyarakat yang ditolongnya.

Di daerah-daerah yang *komitmen* dan *kepemimpinan lokalnya* relatif rendah atau tidak berkesinambungan, masyarakat dan keluarga kurang mampu biasanya mandeg ditengah jalan, dan programnya gagal. Keluarga kurang mampu yang baru bergerak dan belajar wirausaha biasanya tidak akan atau belum siap menghadapi badai persaingan dan cemoohan atas kualitas produksi dan pelayanannya yang sederhana. Usaha itu biasanya segera mandeg karena para pesertanya putus asa, kembali hidup miskin dengan melanjutkan kehidupan seadanya, termasuk kalau terpaksa mengeluarkan anaknya dari sekolah untuk membantu mencari nafkah dengan “*nrimo*” atas upah sebagai buruh harian yang sangat murah.

Namun, apapun hasilnya, ada pula luberan yang menarik dan bisa diangkat sebagai titik-titik terang untuk mendorong dan melanjutkan proses pemberdayaan mandiri. Dorongan ini harus terus dipelihara dan selalu disegarkan agar masyarakat akhirnya bisa dan berkesempatan mengatasi persoalannya secara mandiri. Dengan upaya mandiri itu diharapkan uluran tangan pemerintah akan memperkuat usaha itu. Kita tidak boleh berkecil hati, karena dimasa lalu, tingkat kemiskinan pernah mencapai 11

persen pada tahun 1966. Ini berarti, kalau mau, kita bisa mengerem tingkat kemiskinan itu dan menurunkannya menjadi lebih kecil lagi.

Sejak empat tahun lalu, lebih-lebih dalam alam otonomi daerah akhir-akhir ini, Yayasan Damandiri secara gencar berusaha melanjutkan upaya pemberdayaan mandiri itu dengan merangkul **Bank Pembangunan Daerah (BPD)**, **Bank Bukopin**, **Bank Perkreditan Rakyat (BPR)** dan lembaga keuangan pedesaan lainnya. Dalam pendekatan itu diharapkan bahwa otonomi daerah memungkinkan pimpinan daerah untuk dengan dukungan pemerintah pusat mengembangkan strategi sederhana yang bisa dilaksanakan oleh rakyat banyak dengan mudah atau strategi yang tidak merugikan para pelaksana Bank tetapi juga sangat mempermudah keluarga kurang mampu mengembangkan pemberdayaan dan kewirausahaan secara mandiri.

Dari Penerima Titipan sampai Pengusaha Toserba

Tersebutlah kisah menarik dari (*sebut saja*) **Ibu Sugiono** dari Malang. Ibu yang baik ini adalah isteri Bapak Sugiono yang adalah seorang pegawai negeri yang tekun dan rajin. Dimasa lalu, sebagai pemimpin keluarga dan pegawai negeri tingkat menengah yang baik, Bapak Sugiono selalu mengajak isterinya mengikuti pertemuan Dharma Wanita di kantornya. Sebagai isteri pegawai negeri yang tinggal di kampung, Ibu Sugiono dianggap sebagai seorang "*tokoh elite*" yang berpengaruh di kampungnya. Karena itu Ibu Sugiono juga ikut serta dalam gerakan PKK di kampungnya dengan rajin.

Kalau di kantor Ibu Sugiono bukan tokoh nomor satu dalam lingkungan Dharma Wanita, karena ada isteri kepala bagian dan kepala dinas yang dianggap senior, di kampungnya lain. Ibu Sugiono sangat dihormati, dituakan dan dianggap sebagai tokoh dan dipilih sebagai orang nomor dua yang dianggap pantas mendampingi isteri kepala desa sebagai, *katakanlah*, Ketua Harian PKK-nya. Sebagai tokoh yang disegani Ibu Sugiono selalu mengikuti gerakan pengentasan kemiskinan melalui pemberdayaan keluarga atau kursus-kursus kewirausahaan yang diadakan organisasinya. Dia menjadi salah satu pemimpin kelompok yang tugasnya menghantar anggota keluarga kurang mampu melepaskan dirinya dari lembah kemiskinan.

Pada waktu kelompok di desa mulai membentuk kegiatan ekonomi produktif, kelompoknya melalui anggotanya mulai membuka usaha warung-warung kecil di masing-masing kampung atau RT-nya. Sebagai ketua kelompok, Ibu Sugiono, kalau kebetulan ke kota mengikuti pertemuan ibu-ibu dimana suaminya bekerja, selalu menampung titipan belanja kebutuhan warung-warung anggota kelompoknya di toko yang lebih besar. Harga barang kebutuhan di toko yang lebih besar itu, karena seringkali Ibu Sugiono berbelanja, lebih murah dibanding di toko lainnya. Ibu Sugiono dianggap pembeli besar untuk warung-warung binaan organisasi PKK-nya.

Kebiasaan menjadi penampung titipan ini, pada saat krisis ekonomi melanda tanah air kita, sangat menolong rakyat di desa mendapatkan barang-barang dengan harga yang relatif lebih murah. Tetapi kebiasaan ini menimbulkan juga ide bagi Ibu Sugiono untuk membuka "**warung grosir**" di rumahnya sendiri. Ibu Sugiono pusing mencari

modal untuk melaksanakan ide ini dan mempergunakan kesempatan yang terbuka. Sebagai pegawai negeri, gaji bulanan suaminya hanya cukup untuk keperluan sehari-hari dan tidak ada sisa untuk tabungan, apalagi untuk membuka warung sendiri.

Gerakan pemberdayaan mandiri dengan dukungan **Bank Bukopin dan Yayasan Damandiri** membuka kesempatan program “**Pundi**” dan “**Warung Sudara**” sebagai kelanjutan program Kukesra atau program pemberdayaan lain sebagai kesempatan bagi ibu-ibu yang mampu membantu pemberdayaan secara mandiri, antara lain melalui jaringan warung semacam itu. Untuk mempergunakan kesempatan Program Pundi dan Program Warung Sudara itu keluarga Sugiono yang mewarisi rumah dan tanah di desa itu dianjurkan untuk menyempurnakan surat-surat rumah dan tanahnya menjadi sertifikat resmi. Untuk itu Bank dan Pemda setempat telah diajak membantu percepatan proses pengurusan surat-surat itu.

Dengan modal surat sertifikat rumah dan tanah yang resmi itu, satu tahun yang lalu, Ibu Sugiono dibantu mendapatkan pinjaman **dana Pundi** Bank Bukopin melalui **Koperasi Swamitra Dinoyo**, yang berdekatan dengan kantor suaminya. Dari Swamitra Dinoyo itu Ibu Sugiono mendapatkan kredit pertama untuk mulai membuka warung pribadi yang kecil di halaman rumahnya sendiri.

Kesempatan yang terbuka itu dipergunakan dengan baik dan usahanya melaju dengan cepat. Dalam waktu yang sangat singkat warung kecil itu berubah menjadi pusat grosir untuk para anggota di kampungnya dan Ibu Sugiono terpaksa harus dibantu oleh anak-anak perempuan muda DO SLTP dan DO SMU di kampungnya melayani warung-warung kecil dan masyarakat sekitarnya. Setelah pinjaman pertamanya lunas, Ibu Sugiono berhak mendapat pinjaman kedua yang lebih besar. Dengan pinjaman yang lebih besar itu sejak sebulan lalu, Ibu Sugiono telah membangun warung yang lebih besar di halaman rumahnya, suatu **toko serba ada** atau **Toserba “Ibu Ono”**, “**selalu sedia apa saja**” yang dibutuhkan masyarakat di kampungnya. Ibu Sugiono, isteri seorang pegawai negeri yang sederhana, telah berubah dari sekedar penolong menampung titipan belanja para anggota binaannya keluarga kurang mampu, sekarang telah menjadi penolong, pengusaha Toserba yang terhormat dengan jaringan warung Sudara yang sebelumnya adalah keluarga kurang mampu. Pengetasan kemiskinan bisa dilakukan oleh masyarakat dengan dukungan penuh komitmen aparat yang luwes dan memihak mereka.

Dari Warisan sampai Pelayanan Foto Kopi

Kasus Ibu Sugiono bukan satu-satunya “**kebangkitan**” Ibu-ibu di Desa dalam proses pemberdayaan secara mandiri. Ibu Karto yang rumahnya tidak terlalu jauh dari Pasar Dinoyo juga merupakan seorang pahlawan pengentasan kemiskinan yang tidak tercatat di kantor manapun. Ibu Karto kebetulan mempunyai rumah di pinggir jalan. Sebagai rumah warisan yang letaknya dipinggir jalan Ibu Karto sudah lama menerima godaan untuk menjual rumah itu kepada investor yang selalu berseliweran menawarkan kompensasi yang menggiurkan. Ibu Karto yang suaminya bekerja seadanya memang tidak miskin, tetapi juga tidak kaya. Ibu Karto selalu di rumah semasa muda momong

anak-anaknya dan mengantar anak-anak itu bersekolah seadanya. Setelah anak bertambah besar memang terasa sangat berat karena biaya sekolah anak-anaknya bertambah besar dan penghasilan suaminya makin tidak memadai untuk hidup selayaknya. Godaan untuk menjual rumah dan tanahnya yang terletak di pinggir jalan makin menjadi-jadi. Tetapi karena rumah dan tanah itu adalah warisan, ibu Karto dan suaminya takut kepada kedua orang tuanya yang mewarisi rumah dan tanah itu kepadanya yang harus diturunkan kepada anak cucunya kelak.

Dalam gerakan pemberdayaan keluarga secara mandiri Pundi dan Warung Sudara yang dilaksanakan oleh Bank Bukopin dengan dukungan dana dari yayasan Damandiri, ibu Karto diberikan kesempatan untuk membuka usaha dengan dukungan kredit dari Bank. Ibu Karto merasa tidak mampu membuka usaha, karena tidak cukup sekolah dan anak-anaknya relatif masih kecil dan pak Karto sendiri sibuk sebagai karyawan suatu usaha swasta yang segen untuk ditinggalkannya.

Dengan bimbingan seperlunya dianjurkan kepada Ibu Karto untuk membuka usaha foto kopi dan dianjurkan untuk mengajak anak-anak tanggung drop out SLTP atau SMU yang ada di desanya. Setelah diskusi dan perundingan yang matang, maka akhirnya keluarga Karto, khususnya Ibu Karto sepakat untuk membuka usaha itu di rumahnya. Ibu Karto dengan agunan rumah dan tanah warisan orang tuanya, Ibu Karto diberi pinjaman oleh Swamitra Dinoyo untuk membuka Warung Pelayanan Foto Kopi di rumahnya. Untuk itu bagian depan rumahnya disulap menjadi warung yang melayani foto kopi itu.

Dengan usaha foto kopi itu Ibu Karto mengubah warisan yang diterima dari orang tuanya, suatu aset yang tadinya mati, atau relatif mempunyai nilai ekonomi sangat rendah karena hanya ditempati oleh Pak Karto dengan keluarganya, sekarang telah menjadi aset hidup yang mengubah kehidupan Ibu Karto yang tadinya ketakutan karena budget untuk memelihara keluarganya bertambah besar, sekarang hidup rukun dan makmur karena telah mempunyai usaha foto kopi yang laris. Ibu Karto telah ikut menolong tiga anak remaja perempuan drop out SLTP dan SMU bekerja secara penuh di warung foto kopinya. Bank Bukopin dengan Swamitra Dinoyo telah berhasil membantu keluarga Karto mengubah aset matinya menjadi modal kerja yang menghidupi dan mengentaskan keluarga miskin di sekitarnya.

Mudah-mudahan hal-hal yang nampaknya kecil tetapi sangat menyentuh hati nurani rakyat kecil itu mendapat perhatian **Presiden Megawati Soekarnoputri** bersama para Menteri yang sedang giat menyegarkan kembali semangat membangun secara mandiri dan sekaligus mengatasi kemiskinan di negara yang sesungguhnya kaya ini.– (*MiskinAset-3032002*).

PETANI DESA DAN HARAPAN MASA DEPANNYA

Untuk menutup tahun 2002 ada baiknya kita lirik masyarakat Indonesia, yang mayoritas adalah petani yang agamis dengan harapan masa depannya. Seperti diketahui, lebih 60 persen penduduk Indonesia hidup dari kegiatan pertanian di pedesaan. Banyak anggota masyarakat hidup dari menggarap sawahnya sendiri, namun makin banyak, yang karena miskin dan tidak memiliki sawah, terpaksa hanya bisa bekerja sebagai buruh tani. Indonesia adalah juga negara yang masyarakatnya sangat religius. Antara 80-90 persen penduduknya beragama Islam. Karena itu kehidupan masyarakatnya sangat diwarnai dengan kehidupan yang penuh dengan suasana keagamaan yang kental.

Tidak beda dengan desa lainnya, daerah yang kita angkat kepermukaan sebagai artikel penutup tahun, hasil penelitian Tim Drs. Oos M. Anwas dari Yayasan Damandiri, adalah suatu desa di daerah pegunungan yang cukup sejuk di Tasikmalaya. Daerah itu adalah Desa Salebu, Mangunreja, Tasikmalaya. Masyarakat Desa ini rajin bertani, bercocok tanam, dan umumnya rajin beribadah. Lebih dari itu masyarakat juga sangat terkenal ketekunannya mempelajari agama Islam dengan cara mendirikan pesantren untuk anak-anak dan santri remaja.

Dalam menyongsong bulan suci Ramadhan, secara sengaja Yayasan Damandiri, bekerja sama dengan Televisi Pendidikan Indonesia (TPI), mengungkapkan kehidupan keluarga sederhana yang karena ketekunannya beribadah dan bekerja keras telah dapat mengangkat kehidupan keluarganya menjadi keluarga yang bahagia dan sejahtera. Untuk itu, di Desa Salebu itu kita sengaja menemui Ibu U. Suharah, seorang Ibu muda yang patut diangkat kepermukaan.

Ibu Suharah sewaktu masih remaja, seperti anak muda lainnya di Tasikmalaya, dikirim oleh orang tuanya belajar menuntut ilmu dan sekaligus nyantri di Pondok Pesantren Cipasung di Tasikmalaya. Selama mengikuti pelajaran di Pondok Pesantren itu Suharah muda aktif sekali melakukan berbagai kegiatan, terutama yang bersifat keagamaan. Ia juga senang memasak, sehingga banyak disenangi oleh teman-temannya sesama di pondokan.

Karena termasuk remaja yang rajin dan banyak kegiatan, Suharah mudah bergaul di pesantrennya. Ia berkenalan dengan seorang pemuda bernama Enong yang makin akrab selama masa sekolah. Perkenalan yang berlanjut menjadi percintaan di sekolah itu akhirnya membawa mereka berdua kejenjang pernikahan. Pernikahan yang dilandasi cinta yang mendalam itu menjadi bekal dalam membangun keluarga yang bahagia dan sejahtera sampai sekarang.

Setelah menikah, Enong muda bekerja sebagai pegawai negeri. Belum sempat bekerja, isterinya, yang semula belum mengenal KB, segera dikaruniai anak. Belum sempat membangun keluarga yang lebih sejahtera anak berikutnya segera juga menyusul. Sebagai pegawai negeri yang masih muda gaji mereka menjadi terasa sangat terbatas dan tidak mencukupi untuk membiayai keluarga yang makin besar anggotanya.

Ibu Suharah muda yang rajin mengajar ngaji anak-anak di rumahnya mulai timbul pikiran dan niatnya untuk membantu suami dengan bekerja sebisanya. Kegemarannya memasak semasa muda dipraktikkannya dengan mencoba berdagang makanan matang yang dititipkan

pada warung tetangganya. Hal ini dilakukan beberapa tahun dan dirasakan memberi manfaat yang sangat membantu.

Pada waktu suaminya dipindahkan tugasnya ke daerah lain, yaitu Cigalontang, mereka melihat kebun cabe yang tumbuh dengan subur. Mereka mulai tertarik dan bercita-cita untuk bercocok tanam, menanam cabe atau tumbuhan lain yang membawa keuntungan. Tapi untuk beberapa lama niat itu hanya tinggal sebagai niat saja dan tidak dapat dilaksanakan.

Belum lama bertugas mereka dipindahkan lagi ke Desa Salebu yang sekarang ini. Cita-cita yang lama terpendam mulai dicoba. Ibu Suharah mulai bercocok tanam sayur-sayuran di belakang rumahnya. Hasil tanaman sayuran ini tidak langsung dijual mentah, tetapi dimasak dan dititipkan di warung-warung.

Dengan sabar hasil penjualan sayur dan makanan itu ditabungnya untuk menambah modal dan untuk usaha menanam sayur-sayuran yang lebih bervariasi dan lebih banyak. Pada saat yang bersamaan Ibu Suharah mulai mengikuti KB dan bergabung dengan kelompok Akseptor KB yang kemudian membentuk kelompok Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera atau UPPKS.

Para anggota UPPKS yang umumnya merupakan kumpulan arisan dari para peserta KB yang karena mempunyai kesamaan dalam penerimaan KB berkumpul dan berkoordinasi untuk memudahkan mendapatkan alat kontrasepsi. Mereka bersatu agar pelayanan alat kontrasepsi tidak terlambat yang bisa berakibat fatal karena kalau terlambat alat kontrasepsinya mereka bisa-bisa mengandung lagi. Padahal mereka sudah bertekad untuk mensukseskan proses pelembagaan dan pembudayaan norma keluarga kecil yang bahagia dan sejahtera (NKKBS).

Arisan atau kumpulan peserta KB itu berkembang. Organisasi yang semula bernama UPPKA, dimana KA artinya kelompok akseptor KB, berubah menjadi UPPKS dimana KS artinya keluarga sejahtera. Peserta yang semula hanya para akseptor KB, sekarang siapa saja bisa menjadi peserta, yaitu khususnya mereka yang mempunyai rasa peduli terhadap usaha untuk memberdayakan keluarga menjadi keluarga sejahtera.

Aktifitas yang semula hanya untuk keperluan KB, yaitu mengkoordinasikan penyaluran alat kontrasepsi, berubah dan berkembang menjadi lebih luas mencakup upaya-upaya pemberdayaan pada umumnya. Mereka mulai belajar kegiatan ekonomi produktif dengan belajar menabung, belajar mempergunakan kecakapan bersama untuk usaha-usaha ekonomi mikro yang memberi manfaat peningkatan kesejahteraan.

Mulai dengan kredit lunak

Dalam kegiatan KB, kelompok-kelompok UPPKS itu semula saling berlomba untuk tampil menonjol, baik dalam kebersamaan maupun dalam usaha-usahanya. Termasuk dalam usaha ini kemudian juga usaha-usaha dalam kegiatan ekonomi mikro. Kelompok yang menonjol mendapat penghargaan. Salah satu penghargaan komunitas yang diberikan adalah tambahan modal untuk kegiatan kelompok itu. Dengan tambahan modal itu usaha ekonomi mikro dari kelompok-kelompok itu mulai berkembang dan mendapat momentum baru. Jumlah anggota keluarga yang bisa ikut serta dalam kegiatan mereka bertambah banyak karena adanya modal tambahan tersebut.

Untuk melestarikan usaha itu mulai tahun 1995 para anggota UPPKS diajak belajar menabung. Tabungan pertama untuk setiap anggota dirangsang oleh Yayasan Damandiri dengan diberikan kepada mereka buku tabungan yang telah diisi dengan uang kontan Rp. 2000,-. Dengan tabungan awal itu mereka diajak untuk mulai berhimpun dan bersama-sama melakukan usaha bersama yang bersifat ekonomi.

Dengan tabungan yang kemudian diberi nama tabungan Takesra itu mereka boleh mempergunakan tabungannya untuk bergerak dalam bidang ekonomi mikro dengan teman-temannya sesama anggota UPPKS. Setiap kelompok dengan anggota antara 10 – 20 orang, masing-masing dengan tabungan Rp. 2000,- bisa meminjam dengan jumlah pinjaman sebanyak 10 kali lipat dari tabungannya untuk usaha ekonomi produktif.

Sejak Januari tahun 1996 setiap anggota UPPKS bisa mulai meminjam dana dari Kukesra yang diselenggarakan oleh Bank BNI dengan nilai 10 kali lipat dari tabungannya yang masing-masing Rp 2.000,-, yaitu masing-masing mendapat pinjaman Kukesra sebesar Rp 20.000,-. Dengan anggota kelompok sebanyak 20 orang, maka untuk satu kelompok jumlah pinjaman bisa mencapai Rp. 400.000,- yang dipandang cukup untuk memulai suatu usaha kelompok kecil-kecilan di desanya.

Apabila sudah berhasil dan pinjamannya dikembalikan dengan baik, anggota kelompok UPPKS itu bisa pinjam dana dengan jumlah dua kali lipat, yaitu Rp. 40.000,-, begitu seterusnya kalau berhasil lagi dinaikkan menjadi Rp. 80.000,- dan seterusnya. Pada tahapan terakhir tiap anggota kelompok bisa pinjam sebesar Rp. 320.000,-. Dengan jumlah pinjaman itu tiap anggota bisa mulai mempunyai usaha sendiri secara mandiri.

Ibu Suharah termasuk salah satu anggota yang mendapat kesempatan mempergunakan dana pinjaman Kukesra tersebut mulai dari Rp. 20.000,- sampai akhirnya membesar seperti diuraikan di atas. Dengan modal tambahan itu Ibu Suharah makin rajin menanam sayuran-sayuran untuk bahan pembuatan makanan yang dititipkan pada warung-warung tetangganya.

Setelah modalnya bertambah banyak Ibu Suharah mampu pula menyewa tanah tetangganya untuk bercocok tanam dengan lebih luas. Jenis tanaman yang ditanam selalu bertambah dan bervariasi, seperti cabe, buncis, tomat, ketimun dan lain sebagainya. Kalau semula tanaman itu diolah untuk sayuran dan hanya dijual di warung-warung, dalam keadaan produksi yang makin banyak, sayuran-sayuran itu dijual ke pasar yang lebih luas dan lebih jauh lagi jaraknya.

Pak Enong tetap bekerja sebagai pegawai negeri. Namun demikian pak Enong selalu membantu isterinya di belakang layar dengan berbagai nasehat dan inovasi-inovasi yang cocok untuk mengembangkan usaha yang lebih menguntungkan. Kehidupan suami isteri yang harmonis itu seakan-akan merupakan tonggak yang sangat kuat untuk pengembangan ide-ide brilian yang bisa dipraktikkan di lapangan. Salah satu contoh, pada suatu hari pak Enong mendapat informasi tentang kambing Bogor. Ide itu segera direalisasikan dengan membuat kandang dan memelihara kambing di belakang rumahnya. Dengan pengalaman kambing mereka berani mencoba upaya penggemukan sapi dan berhasil.

Usaha yang makin besar itu memerlukan lebih banyak tenaga kerja. Untuk itu Ibu Suharah mengambil tenaga anak-anak muda yang ada di kampungnya. Dengan tambahan tenaga muda itu kegiatan kebun sayur-sayuran dan peternakan Ibu Suharah juga bertambah mantab. Hasil sayuran dan peternakan tidak lagi dimasak untuk dijual di warung-warung desa, tetapi

sudah dikirim ketempat-tempat yang lebih jauh. Bahkan, melalui agennya di Bandung, beberapa jenis sayur-sayurannya terutama buncis yang terpilih telah dikirim untuk ekspor ke Singapura dan Malaysia.

Berkat pendidikannya di Pondok Pesantren di Cipasung, untuk memelihara kegiatan kemasyarakatannya, Ibu Suharah dengan suaminya tetap rajin mengajar ngaji anak-anak di desanya disertai pendalaman keagamaan yang lebih sistematis. Kegiatan ini ternyata menarik perhatian masyarakat desanya. Untuk memberikan kesempatan lebih besar lagi, dengan menyisihkan hasil keuntungan dari kebun dan dagangannya, keluarga Enong dan Suharah tersebut menyempatkan diri membangun madrasah dimana anak-anak muda diajarinya untuk mengaji dan belajar keagamaan.

Di dalam madrasah tersebut Ibu Suharah dan suaminya secara bergiliran, juga dengan tenaga pengajar lainnya, memberikan pelajaran mengaji dan pendalaman keagamaan bagi generasi muda dari desanya. Pengalaman sebagai lulusan Pondok Cipasung dipandang cukup untuk memberikan pelajaran yang sangat berharga itu. Disamping pelajaran mengaji, kepada anak-anak muda itu diajarkan juga kegiatan bercocok tanam untuk sekaligus membantu kegiatan bercocok tanam yang menghasilkan produk yang makin bermutu. Disinilah kegiatan nyantri berpadu dengan baik dengan kegiatan ekonomi yang mendatangkan kesejahteraan bagi keluarga dan masyarakat sekitarnya. Masyarakat bergabung bekerja sama menggalang kebersamaan untuk mencari jalan bagaimana membangun keluarga sejahtera, bekerja keras dalam bidang pertanian, memasarkan produk-produk mereka dengan berbagai cara serta menikmati karunia Tuhan Yang Maha Esa dengan penuh rasa syukur kepadaNya.