



**BAB
VIII**

PRODUK
MAKANAN BERGIZI
DATANGKAN REJEKI







BANGGA SUKA DESA

Eliawati yang lahir di Lampung 29 tahun yang lalu sejak tahun 1994 merantau dan bekerja di perusahaan property di Jakarta. Sedangkan Suyuti, suaminya, yang lahir di Pati, Jawa Tengah, 32 tahun yang lalu, setelah lulus Sarjana Hukum dari Universitas Muhamadiyah Surakarta, sejak tahun 1994 juga merantau ke Jakarta dan bekerja di perusahaan yang sama. Suyuti bekerja di bagian hukum, sedangkan Eliawati yang lulusan SMA ditempatkan di bagian keuangan.

Biarpun pendidikannya lebih rendah, tetapi di perusahaan itu Eliawaty dianggap lebih senior dibandingkan Suyuti. Kadang-kadang, seperti karyawan lainnya, Suyuti ditugaskan ke luar kota. Untuk itu Suyuti harus mengambil uang perjalanan di bagian keuangan. Di sinilah kedua anak muda itu bertemu. Melihat ada gadis berkulit putih yang manis itu, hati Suyuti, yang masih sendirian, mulai tertarik. Untuk mendekatinya, ia sering mendatangi Eli, panggilan akrab Eliawati, sambil pura-pura tukar uang. Waktu itu sebenarnya, biarpun sama-sama masih bujangan, tetapi keduanya sudah punya pacar. Karena kedekatan dan sering ngobrol di kantor, keduanya menjadi semakin akrab.



Menurut penuturan Drs. Oos M. Anwas, MSi, dari Yayasan Damandiri, yang ditugasi untuk mengadakan interview berhubung rencana penayangan keberhasilan pasangan ini membangun di desanya, Desa Jepat Lor Kecamatan Tayu Kabupaten Pati, Jawa Tengah. Kedua pasangan ini mempunyai kisah yang menarik. Kisah cinta keduanya, bila diangkat ke layar kaca di TPI di Jakarta, bisa menjadi tontonan yang menarik. Lebih-lebih lagi, dalam membangun ekonomi keluarga dan mengatasi kemelut ekonomi, keduanya, dengan bantuan pembinaan dan kredit Pundi dari Bank BPR Artha Huda Abadi di Pati yang kerjasama dengan Yayasan Damandiri di Jakarta, berhasil membuktikan bahwa kredit mikro yang sederhana dan cepat pelayanannya, bisa menjadi sarana yang ampuh untuk menyelesaikan kemelut ekonomi yang melanda bangsa, sekaligus membangun kebanggaan desa.

Kisah cinta kilat dimulai. Suatu ketika Suyuti pulang kampung dan minta ijin untuk tidak masuk kerja beberapa hari. Eli yang sudah biasa ngobrol dengan Suyuti merasa kehilangan. Dalam batinnya ia mengakui menaruh hati kepada Sarjana Hukum yang muda ini. Tidak mau berspekulasi, khawatir di Desa ada saingan, Eli telpon dan menyampaikan perasaan itu. Rupanya perasaan Suyuti juga sama. Melalui pembicaraan telepon itulah selanjutnya mereka mulai memadu kasih.

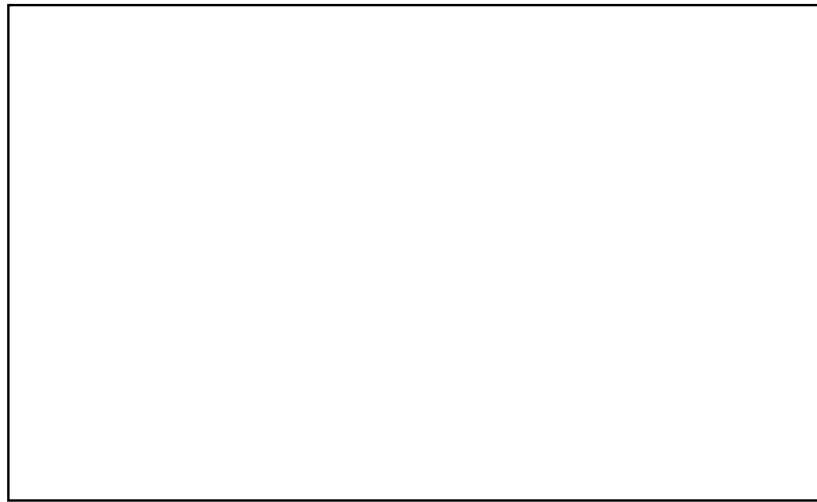
Pada awalnya hubungan mereka tidak direstui kakak Eli yang juga pemilik perusahaan. Tetapi berkat kegigihan Suyuti, akhirnya keduanya menikah pada bulan April 1998. Setelah menikah kedua anak muda itu masih terus bekerja di perusahaan yang sama. Namun tidak lama terjadi krisis ekonomi. Perusahaan tempat kedua anak muda itu bekerja gulung tikar. Pada bulan Juli 1998 mereka terkena PHK. Selama setengah tahun mereka bertahan di Jakarta mengandalkan uang pesangon sambil mencari kerja.





Namun tempat kerja baru sukar diperoleh, sementara persediaan uang makin menipis.

Mereka teringat akan suatu program dan seruan heroik masa lalu ‘Bangga Suka Desa’, suatu seruan untuk kembali dan membangun desa, menjadikannya kebanggaan serta sekaligus menjadikan desanya bersuana kota yang nikmat dan penuh kedamaian. Dibarengi harapan masa depan yang lebih baik, akhirnya mereka memutuskan untuk pulang kampung ke Pati, Jawa Tengah.

Alhamdulillah, sampai di kampung istrinya positif hamil. Kehamilan istri ini di satu sisi menimbulkan rasa bahagia, tetapi di sisi lain menambah rasa was-was dan bingung, maklum uang tidak ada dan tidak mempunyai pekerjaan. Begitu pula saudara sekandungnya juga sama-sama terkena PHK. Mereka hanya bisa merenung dan berdoa, bagaimana mendapatkan uang







untuk makan dan persiapan ongkos untuk melahirkan dan memelihara anaknya.

Merengung tidak ada gunanya. Suyuti nekat bekerja apa saja asal halal. Masih di tahun 1998 itu Suyuti berangkat ke kota Blora. Di sana ia bekerja sebagai kuli kasar di pabrik Kuningan. Bisa dibayangkan bagaimana perasaan sarjana hukum ini yang awalnya bekerja duduk di belakang meja kini menjadi kuli, mengampelas dan mengikir adalah pekerjaan hariannya di pabrik kuningan itu. Perasaan gengsi atau malu hilang sirna. Dalam benaknya yang penting bisa mendapatkan uang untuk menghidupi anak dan istri. Setiap pagi ia berangkat dan sore pulang. Hari Sabtu menerima gaji, sebesar Rp 5 ribu setiap hari. Eli sabar dan selalu menghibur Suyuti, agar ia tegar dan bersabar.

Pekerjaan ini ditekuninya selama sekitar setengah tahun. Di perusahaan kuningan itu kadang-kadang ada pesanan lampu. Untuk keperluan lampu ini kap-nya kadang-kadang dibuat sendiri oleh pabrik tersebut. Peluang ini tidak disia-siakan. Suyuti belajar membuat kap lampu. Dalam waktu tidak lama ia merasa bisa. Hal ini menimbulkan ilham untuk mengembangkan usaha kap lampu. Karena tekad untuk merubah nasib sangat kuat, ia terus menekuninya. Di rumahnya ditemani istri, ia terus belajar membuat berbagai ukuran kap lampu dari bahan kertas bekas.

Dua bulan setelah anaknya lahir dan ia yakin sudah mempunyai keterampilan membuat kap lampu, akhirnya diputuskan untuk keluar dan mencoba usaha sendiri. Langkah pertama membeli bahan dan alat-alat bermodal seadanya. Ia berhasil membuat beberapa kap lampu.

Hasil pekerjaannya dicoba dipasarkan. Dalam benaknya mungkin





akan laku di Jepara. Sambil mengendarai motor pinjaman, ia keliling toko di kota Jepara, Kudus, Pati, hingga Semarang. Hasilnya tidak satupun yang laku. Bahkan kap lampu yang ia bawa kehujanan. Suyuti sampai menangis di pinggir jalan, menahan sedih dan nelongso. Karena hanya inilah usaha yang ia andalkan untuk menghidupi keluarga, isteri dan anaknya.

Untung saja waktu itu di Jepara ia memperoleh informasi bahwa menjual kap lampu biasanya sudah sekaligus dengan lampunya. Orang lebih suka membeli kap lampu lengkap dengan lampunya. Di toko itu memang tersedia kap lampu yang lengkap dengan kap-nya. Produsen barang itu diketahui berasal dari Blora. Atas informasi ini keesokan harinya ia mencoba datang ke Blora.

Di sana mulai menemukan titik terang. Sentra industri kayu yang menghasilkan berbagai jenis lampu hias memerlukan kap-nya. Mereka menjual lampu lengkap dengan kap-nya. Setelah beberapa kali dihubungi akhirnya ada kesepakatan untuk memasok kap lampu produknya. Namun produsen lampu hias di Blora ini memerlukan jumlah yang cukup banyak dan ukuran yang beragam, sementara kemampuan produksi masih terbatas.

Sejak itu usaha kap lampu mulai jalan. Diawali bekerja bersama-sama suami istri, mereka berhasil membuat beberapa kap lampu. Seiring permintaan yang makin bertambah, mereka mulai merekrut pekerja. Perusahaan kap lampu ini diberi nama “Japung” kepanjangan dari Jawa Lampung, yang merupakan perpaduan pasangan Jawa, Suyuti dan Lampung, Eli.

Pikiran membangun suasana kota di pedesaan mulai tumbuh. Pada tahun 2000 kedua sejoli ini berkenalan dengan salah seorang karyawan Bank





BPR Artha Huda Abadi di Pati. Mereka memperoleh informasi adanya kredit Pundi. Kredit ini merupakan hasil kerjasama antara Yayasan Damandiri dengan Bank BPR Artha Huda Abadi yang ditujukan bagi pengusaha kecil. Setelah semua persyaratan dipenuhi, kedua pasangan muda ini memperoleh kredit Pundi sebesar Rp 2 juta. Uang kredit itu dipergunakan untuk membeli alat-alat produksi dan bahan baku. Maklum, sebelumnya membuat kap lampu masih sederhana, menggunakan tangan.

Adanya tambahan modal, produksi juga meningkat, begitu juga karyawan bertambah. Dari sini mulai pesanan masuk dan meningkat. Setelah cicilannya lunas, tahun 2002 mereka kembali mengajukan kredit dan disetujui sebesar Rp 3 juta. Tambahan modal ini tentu saja menambah kekuatan produksi.

Pengelolaan produksi ini lebih banyak ditangani oleh Eli, sedangkan Suyuti terfokus pada pemasaran. Sejak pagi hingga sore Eli harus mengelola dan mengawasi karyawan yang semula 3 orang terus bertambah hingga pada tahun 2001 mencapai 30 orang. Sebagian besar karyawannya perempuan. Sesuai dengan jenis pekerjaannya, membuat kap lampu lebih banyak dituntut ketelitian dan kerapihan. Tuntutan pekerjaan ini biasanya lebih tepat kalau dikerjakan perempuan. Sementara laki-laki mengerjakan bagian pekerjaan yang agak kasar yaitu mengelas kawat untuk rangka kap lampu. Gaji karyawan bervariasi, mulai dari Rp 7 ribu sampai Rp. 12 ribu setiap hari, tergantung pengalaman karyawannya.

Dalam mengelola karyawan, kedua suami isteri itu berusaha tidak membuat jarak antara majikan dengan karyawan. Hubungan di antara mereka diciptakan lebih harmonis. Bahkan setiap karyawan bebas untuk makan apa saja yang tersedia di rumahnya, layaknya seperti keluarga sendiri. Dengan



cara itu karyawan lebih bersemangat dan memahami kondisi perusahaan. Jika pesanan banyak, apalagi harus segera dikirim, karyawan rela lembur hingga pekerjaan tuntas.

Bahan baku untuk mika diperoleh dari Solo dan Yogya, sedangkan kain diperoleh dari Kudus. Biasanya mereka pesan melalui telpon. Pemasaran dilakukan Suyuti tidak hanya ke Blora tetapi berkembang ke beberapa hotel berbintang di kota Semarang, Bali, Jakarta dan Yogya. Informasi perluasan pemasaran ini masih dilakukan dari mulut ke mulut. Mereka juga sudah sering mengikuti pameran. Tetapi pada saat pameran ia hanya pemasok barang.

Pasangan Jawa Lampung (Japung) ini sudah mulai merasakan hasil jerih payah mereka. Omzet penjualan telah mencapai sekitar Rp. 3,- juta sampai Rp. 15,- juta setiap minggu dengan keuntungan bersih sekitar 25 sampai 30 persen. Krisis ekonomi dan moneter yang menimpa telah membangkitkan semangat menjadi wirausaha. Membangun keluarga, desa dan masyarakatnya dengan penuh optimis bahwa usaha kap lampu, atau apapun, kalau ditekuni, akan cukup menjanjikan. Apalagi kalau hasil Pemilu 2004 ini baik, negara makin tenang, aman dan damai, niscaya kemakmuran akan lebih berkembang. Seiring dengan meningkatnya kesejahteraan masyarakat, produknya akan makin diperlukan. Namun mereka sadar bahwa menjadi wiraswasta yang baik diperlukan disiplin dan keuletan. Tantangan dan persaingan termasuk faktor non teknis yang perlu terus diwaspadai.

D



KRUPUK SITUBONDO MEMPERSATUKAN WARGA

**Ketika bangsa Indonesia bersama-sama
memperingati Hari Proklamasi Kemerdekaan yang ke 58,
kita menyerukan agar momentum itu dipergunakan untuk
bersatu kembali dalam kebinekaan dan bersama-sama bekerja
keras membangun bangsa dan negara Indonesia tercinta.
Sesungguhnya tidak saja momentum tujuhbelas Agustus yang
bisa kita pergunakan untuk mempersatukan diri, tetapi
apapun yang ada di sekeliling kita bisa menjadi sarana untuk
mempersatukan diri. Dengan persatuan yang akrab dan saling
menolong kita bisa bekerja bersama membangun
kesejahteraan keluarga dan akhirnya membangun
kesejahteraan bersama sesama bangsa.**



Biarpun bukan sebagai seorang politikus yang siap mencalonkan diri sebagai pemimpin bangsa, atau calon Presiden untuk masa bhakti tahun 2004 – 2009 yang akan datang, masyarakat Situbondo yang sederhana di Kampung Gumuk, Desa Gelang, Kecamatan Panarukan, Situbondo, telah lama menggalang persatuan dan kesatuan itu untuk bekerja keras dan saling bantu membantu secara gotong royong. Masyarakat



kampung yang umumnya berasal dari Madura telah pindah ke Kampung itu secara turun temurun menghargai dan bersyukur atas karunia Allah, Tuhan Yang Maha Esa, bahwa kampungnya adalah bagian dari kabupaten dengan pantai yang panjang, ombaknya relatif tidak terlalu ganas, dan banyak menghasilkan ikan. Mereka menyatakan rasa syukur itu dengan selalu taat melaksanakan perintah agamanya dan saling tolong menolong sesama tetangganya serta bekerja keras sebagai amal ibadah atas anugerahnya.

Drs. Oos M. Anwas, M.Si., dari Yayasan Damandiri, yang aslinya berasal dari Jawa Barat, sangat kagum bahwa pantai Situbondo yang relatif jauh dari ibu kota provinsi Jawa Timur, Surabaya, ternyata merupakan pantai yang indah dan barangkali merupakan bagian dari suatu daerah yang kaya dengan ikan. Kabupaten Situbondo dikenal sebagai suatu kabupaten dengan pantai terpanjang, 350 km, di provinsi Jawa Timur. Pantai dengan ombak kecil itu merupakan pantai yang kaya dengan ikan sehingga masyarakat sekitar banyak yang bekerja







sebagai nelayan. Sebagai daerah pantai, Desa Gelung mempunyai pemandangan yang indah. Tidak kepalang tanggung di dekat desa ini terdapat daerah wisata “Pantai Patek” dengan pemandangan pantai yang indah.

Namun, sebagai layaknya masyarakat sederhana lainnya, dimasa lalu masyarakat Kampung Gumuk menganut pula perkawinan usia muda. Dimasa lalu, seperti masyarakat desa lainnya, para gadis desa ini kawin pada usia dibawah 16 tahun, dan pada usia 17 – 18 tahun sudah menjanda, sekali atau bahkan dua kali. Begitu juga dengan gadis kampung bernama Ansri Justiawan, yang biasa dipanggil Jus itu, duapuluh tahun yang lalu, tidak beda dengan gadis lain di kampungnya. Pada usia 19 tahun gadis manis Ansri telah menjanda dua kali. Sebagai upaya memohon kepada Tuhan Yang Maha Kuasa agar janda Ansri yang masih muda segera mendapat jodohnya kembali yang lebih langgeng, pada suatu hari orang tuanya, Bapak Justiawan dan Ibu Kartinah, mengadakan selamatan sederhana di rumahnya. Diundang kiai dan para tetangga untuk berdoa bersama.

Sepereti biasa, sebelum para sesepuh kiai membacakan doanya, pertemuan selamatan itu dimulai dengan membacakan ayat-ayat suci Al Qur’an. Salah satu yang ditugasi untuk membaca ayat-ayat suci itu adalah seorang pemuda bernama Sudarsono yang biasa dipanggil Nono. Nono adalah sama-sama remaja dari Kampung yang sama dengan Jus dan sangat mengetahui bahwa Ansri Jus adalah seorang wanita muda yang telah menjanda dua kali. Tetapi entah karena apa, barangkali karena sudah dijodohkan oleh Allah, Tuhan Yang Maha Esa, Nono yang semula tidak ada rasa apa-apa terhadap Ansri Jus itu, kecuali teman biasa sama-sama satu kampung, setelah acara selamatan itu merasa “kecantol” dan jatuh cinta.



Pertemuan selanjutnya terjadi tatkala kampung itu, sekitar tahun 1978



– 1979, dilanda mode “rambut kriting”. Laki-laki dan perempuan keranjingan merombak rambutnya menjadi rambut kriting. Secara kebetulan janda muda Ansri Jus mempunyai ketrampilan mengeriting rambut. Sudah banyak anak muda lain, lelaki dan perempuan yang dikriting rambutnya oleh Jus. Sehingga seperti anak muda lainnya, Nono meminta Jus untuk mengeriting rambutnya. Namun, sesungguhnya dalam hatinya Nono sengaja ingin mempergunakan kesempatan itu untuk mengadakan dialog yang lebih akrab dengan Jus. Untuk mendapatkan kesempatan yang baik Nono mengusulkan agar pekerjaan mengkriting itu dilakukan di rumah tetangganya. Jus sepakat atas usul itu, sehingga Nono mempunyai kesempatan yang lebih bebas untuk menyampaikan isi hatinya. Kesempatan mengkriting rambut yang tidak kurang dari 3 jam itu tidak disia-siakan. Dari saat itu mulailah babak baru hubungan yang akrab antara kedua anak muda tersebut. Nono sempat mengutarakan bahwa biarpun sudah janda dua kali, Nono sanggup menerima Jus menjadi isterinya, dan sebaliknya Jus sanggup menerima Nono menjadi suaminya biarpun masih menganggur.

Biarpun telah dicapai kesepakatan dalam perundingan penuh canda selama “tiga jam” sambil mengeriting, proses perjodohan itu tidak begitu saja selesai. Barangkali ini juga merupakan bahan yang harus direnungkan oleh para politisi yang mengusahakan adanya rekonsiliasi nasional yang harus melakukannya secara bertahap, dengan sabar dan penuh kesungguhan. Dengan mempergunakan keindahan pantai dan deburan ombak yang menggentak-hentak keduanya melanjutkan perundingan secara sabar selama tidak kurang dari satu tahun. Dalam proses penyelidikan kesetiaan itu akhirnya Nono muda, yang perjaka dan baru berumur 22 tahun, sepakat menikah dengan Ansri Jus, janda muda duakali yang baru berusia 19 tahun, pada tahun 1979.

Setelah menikah kedua keluarga baru itu tinggal bersama orang tua





Jus. Nono mendapat kesempatan jualan emas di pasar Situbondo dan Jus membantu orang tuanya membuat krupuk ikan. Pada tahun 1984 mereka membuat rumah sederhana di samping rumah orang tuanya dan mulailah keduanya membuat krupuk ikan sendiri.

Orang tua Jus yang keturunan Madura memang nenek moyangnya ahli membuat krupuk. Keahlian nenek moyang itu dibawa oleh orang tua Jus di Situbondo ini, yang memang kaya dengan ikan, untuk kehidupannya sehari-hari. Orang tua Jus termasuk pelopor pembuat krupuk di daerah Situbondo. Karena itu sejak muda Jus dan saudaranya telah ikut membantu orang tuanya membuat krupuk. Bahkan banyak rahasia yang telah diberikan oleh orang tua Jus kepadanya. Dalam pembuatan krupuk orang tua Jus selalu mempekerjakan tetangganya yang sebagian adalah kerabatnya sendiri yang ikut boyong ke Situbondo bersama di masa lalu.

Tidak jarang tetangganya itu setelah makin mahir membuat krupuk memisahkan diri dan membuat krupuk sendiri. Diantara pembuat krupuk baru itu ada yang langsung menjual hasil produksinya dan ada pula yang menitipkan penjualan hasil krupuk buatannya itu kepada orang tua Jus. Bahkan tidak jarang Jus membantu orang tuanya menjual krupuk itu kepada para langganannya di toko dan warung atau di pasar Situbondo atau pasar lainnya.

Sebagai perintis, orang tua Jus terkenal dengan krupuk yang mempunyai rasa khusus dan mudah dikenal dari rasanya sehingga banyak mempunyai langganan. Untuk tidak dipalsukan dengan krupuk buatan orang lain, krupuk buatan orang tua Jus diberi merek dagang dengan nama “Ude Andi Karya”. Dan sebagai perintis yang memegang teguh kepercayaan langganannya, orang tua Jus mengajarkan untuk tetap memelihara kualitas produksinya dengan baik.





Pelajar orang tua Jus itu dipegang teguh setelah Jus dan suaminya Nono mulai dengan “pabriknya” sendiri. Biarpun bagi Nono pembuatan krupuk bukan kegiatan yang digelutinya sejak muda, tetapi dengan cepat Nono bisa menyesuaikan diri dengan isterinya. Bahkan Nono segera bisa mengatur jadwal untuk menjual krupuk bergantian dan bersama isterinya. Nono dan Jus segera memperkenalkan merek baru dengan nama “Ude Gelang Indah Purnama” yang mendampingi krupuk produksi orang tuanya dengan rasa yang berbeda.

Krupuk yang prinsip pembuatannya sebenarnya sama, bahannya hampir sama, tepung dan ikan, dimana ikan diblender kemudian dicampur dengan tepung dan gula, bawang putih, kemudian diaduk dan dijemur, tetapi adonan rasa lain bisa berbeda. Proses pembuatan biasanya berlangsung dua hari, dan kadang-kadang bisa dikeringkan dengan waktu bisa sampai 4 hari tergantung teriknya sinar matahari.

Nono biasanya mendapat tugas memasarkan krupuk-krupuk yang sudah kering dan siap diangkut itu dijual secara tunai ke toko dan warung di Situbondo sambil mencari pemasaran yang lebih luas ke kota-kota lainnya. Kalau diketemukan pasar yang lebih baik, krupuk kering yang siap digoreng biasanya dikemas dalam pak yang siap diangkut dan dipasarkan di luar pasar Situbondo, antara lain ke Probolinggo, Banyuwangi, bahkan bisa sampai ke Surabaya. Untuk menghadapi persaingan yang makin berat karena makin banyak orang yang memproduksi krupuk, dan menjamin pasar yang lestari, kedua pasangan muda itu meniru gaya orang tuanya, yaitu dengan menjamin kualitas dan rasa krupuk yang prima agar setiap pelanggan menjadi pelanggan yang fanatik dan tidak akan pindah kepada produsen lainnya.

Dengan cara demikian Jus dan Nono mendapat pasaran yang cukup





luas. Untuk itu pada waktu ini mereka bisa menambah pekerja menjadi 7 orang dimana 5 orang berasal dari tetangganya. Setiap hari rata-rata dibutuhkan sekitar 25 kg ikan, satu kwintal tepung, 10 kg gula dan 1 kg bawah putih. Bahkan tidak jarang mereka juga menerima titipan untuk menjual hasil produksi tetangganya yang dianggap mempunyai kualitas yang sepadan.

Melihat perkembangan usaha yang demikian baik dan bisa menolong memberi pekerjaan kepada tetangganya, pada tahun 2000, dalam rangka program Pengentasan Kemiskinan yang diprakarsai oleh Menko Kesra dan Taskin pada tahun 1998, Jus dan Nono, yang juga dibantu pembinaan oleh para PLKB BKKBN, mendapat kesempatan mendapat dukungan kredit Taskin sebesar Rp. 10 juta dari Bank Jatim yang bekerja sama dengan Yayasan Damandiri. Kredit itu tidak saja dipergunakan sendiri tetapi juga untuk menolong tetangganya sebanyak 10 orang yang bergabung dalam kelompok Mangga.

Biarpun ada juga tetangga yang menunggak, tetapi Nono dan isterinya sebagai pengurus biasanya memberikan dukungan talangan cicilan. Dengan cara demikian kelompoknya dianggap sebagai kelompok yang berhasil. Pada tahun 2001, karena usaha kelompok itu dianggap berhasil dan kelompok masih berjalan dengan baik, maka kredit untuk kelompok itu diteruskan dengan Kredit Pundi Kencana sebesar Rp. 25 juta yang disalurkan oleh Bank Jatim dengan dukungan Yayasan Damandiri.

Dengan adanya dukungan dana kredit itu maka kelompoknya bisa membeli kendaraan untuk mengembangkan pemasaran yang lebih luas dan persediaan bahan baku yang lebih terjamin untuk usahanya sendiri serta untuk seluruh anggotanya. Nono dan isterinya bisa menjadi penyalur dari krupuk yang diproduksi oleh tetangganya juga.



Dengan adanya modal itu Nono dan isterinya juga bisa memperluas usahanya. Disamping membuat krupuk mereka mengerjakan juga pengumpulan ikan yang dihasilkan oleh para nelayan. Caranya sangat sederhana tetapi memerlukan kesabaran dan disiplin yang tinggi. Mula-mula Nono agak segan juga menjadi pengumpul ikan karena harus disiplin dan bau ikan dirasanya sangat mengganggu. Namun setelah ditekuni ternyata nilai tambah dari pengumpul ikan ini cukup menggembirakan.

Setiap pagi Nono harus bangun pagi-pagi dan setelah sembahyang subuh segera pergi ke pantai mengumpulkan ikan yang berhasil diperoleh oleh para nelayan. Hasil nelayan itu dibawa ke rumah dan diawetkan dengan balok es. Pada siang harinya, sekitar pukul 11.00 siang, biasanya datang pelelang ikan. Mereka bersaing harga untuk membeli ikan yang dikumpulkannya dari para nelayan. Ikan yang diperoleh itu biasanya beragam, ada kerapu, kakap, jenggele, hiu dan lainnya, sehingga Nono harus memilahnya untuk mendapatkan harga yang memadai. Khusus ikan jenggele yang dagingnya putih biasanya tidak dijual karena bagus untuk bahan krupuk.

Biarpun persaingan antar pengumpul ikan cukup ketat, tetapi dengan kerjasama yang bagus, Jus, Nono dengan kawan-kawannya mendapat pasokan ikan yang baik dan menjadi andalan para pedagang ikan pada saat ada lelang di siang harinya. Kerjasama itulah salah satu rahasia sukses Jus, Nono dan kawan-kawannya. Semoga pengalaman itu menjadi suri tauladan untuk membangun Indonesia tercinta.

D



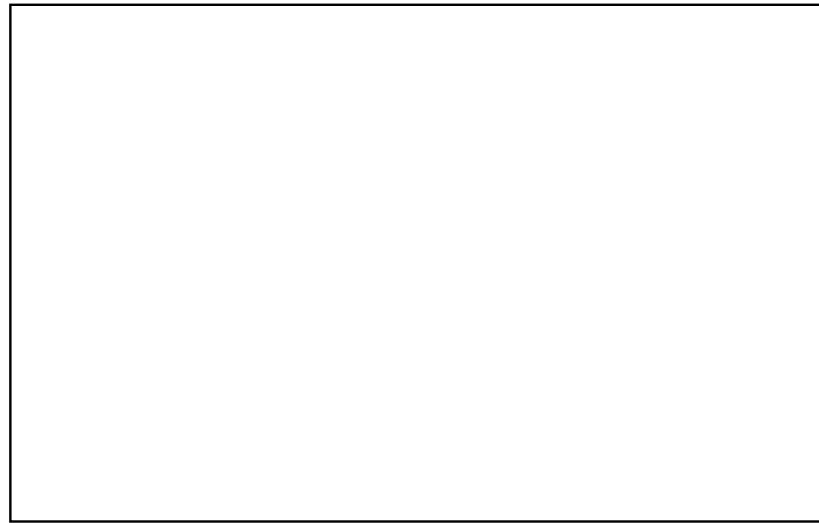
BOLED CILEMBU YANG MEMBAWA NIKMAT



Sejak lulus SMP, Iin Rukmini, seorang gadis desa biasa yang dilahirkan di Dusun Panday Kutamandiri, Kecamatan Tanjungsari, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat, sudah biasa dan tidak malu-malu belajar berjualan. Seperti gadis-gadis desa lainnya, sejak anak-anak, gadis yang dilahirkan dari orang tua petani ini oleh orang tuanya telah dididik untuk belajar hidup mandiri. Untuk itu, Rukmini muda tidak segan-segan ikut sepupunya berjualan kopi kalau ada acara hiburan digelar di kampungnya.

Peristiwa semacam itu, yang jarang terjadi di kampungnya, selalu mengundang pengunjung yang melimpah. Walaupun dalam kesempatan yang sama akan banyak yang menggelar “restoran dadakan”, tetapi masih banyak saja yang mampir ke warungnya untuk menikmati kopi dan atau makanan kecil yang sengaja disajikan pada peristiwa semacam itu. Peristiwa itu pula yang memperkenalkan remaja Rukmini kepada seorang jejaka yang mungkin saja mempergunakan kesempatan hiburan di kampung itu untuk “mencari” calon pasangannya.

Ketika gadis muda Rukmini melayani kopi untuk tamu remaja muda

bernama Uja, penjual sandal keliling yang mampir ingin menikmati hiburan di kampung sambil berjualan, hatinya bergetar, tangannya gemetar. Untung saja kopinya tidak tumpah. Biarpun Rukmini sudah punya pacar, dia heran kenapa hatinya bergetar. Melihat gelagat itu si jejaka “iseng” tidak menyalakan kesempatan yang nampak terbuka. Dengan berani mengajukan diri ajak berkenalan, seakan tanggap terhadap “setrum” dari pihak Iin. Perkenalan minum kopi di malam hiburan itu berlanjut dengan pacaran model desa yang dinamis dan mengasyikan. Rukmini, yang biasa dipanggil Iin, ternyata lebih dinamis. Tidak segan-segan dia berkunjung ke rumah Uja di Cilenyi, Bandung. Sebaliknya, biarpun semula Uja menanggapinya secara iseng, tetapi diapun sering berkunjung ke rumah Iin memadu kasih. *Witing trisno jalaran saka kulina*, awal cinta karena biasa, setelah satu tahun berpacaran, keduanya yakin bahwa mereka tidak bisa dipisahkan lagi. Akhirnya mereka menikah pada tahun 1987.







Menurut laporan Oos M. Anwas dari Yayasan Damandiri, yang bersama tim TPI sedang mempersiapkan tayangan “Bukan Hanya Mimpi”, setelah keduanya menikah mereka tinggal di rumah sederhana di Tanjungsari. Pak Uja muda, seperti sebelumnya, melanjutkan pekerjaannya berjualan sandal keliling dari satu pasar ke pasar lain di sekitar Tanjungsari dan Bandung. Sedangkan Iin konsentrasi mengurus keluarga di rumah, lebih-lebih setelah mereka mempunyai anak.

Namun persaingan usaha makin lama makin berat. Usaha Pak Uja tidak bertambah maju dan akhirnya pada tahun 1993 mengalami kebangkrutan. Modal usaha habis, hutang bertambah banyak, bahkan kendaraan yang sangat berguna untuk berjualan sandal keliling terpaksa dijualnya untuk menutup hutang dan membiayai kehidupan keluarga sehari-hari.

Dalam masa kebangkrutan ini Iin selalu memberikan ketenangan dan semangat pada suaminya yang nampak banyak merenung, melamun dan seakan putus asa. Akhirnya Uja mendapat tawaran menjadi sopir dari pengusaha sayur tetangganya. Sebagai sopir sayur Pak Uja harus siap siang malam mondar mandir mengantar sayur ke Jakarta. Setelah berjalan selama satu tahun Pak Uja merasakan betapa capeknya kerja sebagai sopir yang tidak kenal siang atau malam. Bahkan dia sering tidak bisa kumpul dengan isteri dan anaknya. Hal ini mendorong Ibu Iin mempengaruhi suaminya untuk kembali menjadi wirausaha yang mandiri.

Atas saran orang tua Iin, pada tahun 1995 mereka membuka kios di pinggir jalan raya dengan modal awal sebesar Rp. 300.000,-. Di kios ini mereka menjual hasil pertanian seperti labuh, kentang, kol dan berbagai jenis ubi-ubian. Tidak kurang dari satu tahun mereka menggeluti usaha ini





tetapi kemajuan boleh dikatakan sangat kecil.

Tahun 1996 mereka mendapatkan informasi tentang *boled* atau *ubi* Cilembu. Mereka mendengar dari desa tetangganya kisah menarik tentang Kepala Desa Cilembu, Kecamatan Pamulihan, Kabupaten Sumedang, pak Daud, yang berhasil mengadakan terobosan untuk desanya. Konon mulai tahun 1990 Pak Daud Kepala Desa ini mulai mengembangkan *boled* atau ubi di tanah desanya. Hasilnya cukup bagus. Keberhasilan ini diikuti oleh anggota masyarakat lainnya, hasilnya melimpah namun kendala utama adalah pemasaran hasil-hasil ubi tersebut. Untuk menggenjot pemasaran produksi ubi yang melimpah itu, pada sekitar tahun 1993-1994 Pak Daud dan anggota masyarakat lainnya mengikuti pameran pembangunan di Soreang, Bandung, dengan menawarkan hasil produksi ubi Cilembu.

Dalam pameran itu, selama dua hari pertama, ubi Cilembu yang dipamerkan itu belum dijamah pengunjung pameran. Para penjaga stand hampir putus asa karena sudah membawa ubi cukup banyak. Untuk menarik pengunjung dicoba ubi matang di potong-potong dan dibagikan kepada para pengunjung. Hasilnya diluar dugaan. Peminat banyak, dan akhirnya membeli ubi matang itu. Hasil penjualan menakjubkan, bahkan satu hari bisa mencapai 1,5 ton. Pada saat pameran juga sempat dikunjungi Gubernur Jabar dan sempat mencicipi ubi Cilembu tersebut. Sejak itu ubi Cilembu menjadi sangat terkenal.

Begitu mendengar kisah menarik tentang ubi Cilembu itu, pak Uja dan isterinya Iin tertarik untuk berjualan ubi Cilembu. Namun mereka tidak mempunyai modal yang cukup untuk mulai berjualan. Kebetulan tempat berjualan mereka dekat dengan Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Nusamba yang mereka dengar bisa memberi pinjaman modal untuk usaha. Segera





saja Pak Uja dan isterinya Iin berkunjung ke BPR Nusamba untuk mendapatkan bantuan kredit yang dibutuhkan. Setelah proses yang relatif singkat mereka mendapatkan pinjaman kredit sebanyak Rp. 1.000.000,- yang cukup untuk modal awal berjualan ubi Cilembu itu.

Sebagai nasabah yang baik Pak Uja dan isterinya Iin dengan baik mencicil pinjamannya dan selalu menabung manakala ada keuntungan berjualan ubi di kiosnya. Karena rajin membayar cicilannya, maka dengan mudah mereka selalu mendapatkan pinjaman ketika membutuhkan pinjaman baru. Mereka seakan-akan dijamin oleh BPR itu kalau saja ada kebutuhan dana untuk membayar dagangan ubi yang harus diambil dari desa, sehingga bagi suami isteri itu masalah dana tidak lagi menjadi kendala.

Demikian juga bagi BPR Nusamba. Sejak tahun 2000 BPR Nusamba mengadakan kerjasama dengan Yayasan Dana Sejahtera Mandiri (Damandiri) untuk membantu memberdayakan keluarga dan masyarakat yang tadinya kurang mampu dan telah bisa mengembangkan usaha ekonomi produktif. Keluarga Iin dan suaminya termasuk keluarga yang tadinya kurang mampu tetapi sekarang telah mampu mengembangkan usaha ekonomi produktif. Lebih-lebih lagi keluarga Iin, setelah usahanya maju, harus pula menambah tenaga kerja dari kampungnya untuk membantu membeli dan mengambil ubi serta membantu menunggu kiosnya yang ada sementara dia sendiri mengurus dagangan dan mendatangi para petani ubi.



Kunjungan kepada para petani ubi ini makin hari makin diperlukan karena akhir-akhir ini pedagang ubi bertambah banyak. Tehnik beli ubi dimasa lalu yang langka pembeli sudah berubah. Para petani didatangi banyak sekali pembeli dengan penawaran yang beraneka macam. Kadang-kadang para petani jual mahal agar mendapatkan harga yang tinggi. Ada



kalanya Pak Uja dan pegawainya terpaksa harus melakukan negosiasi dengan membeli ubi langsung dengan menaksir ubi yang belum dipanen. Model taksiran di kebun ini mengandung resiko karena ubinya belum terlihat. Semuanya masih didalam tanah di kebunnya. Namun kalau hal ini tidak dilakukan, bisa bisa mereka tidak mendapatkan ubi untuk dijual di kiosnya.

Kalau taksiran dan harga sudah disepakati, maka harga taksiran itu dibayar kontan agar tidak membuat pemilik ubi ragu-ragu dan menjualnya kepada pedagang ubi lainnya. Kalau harga sudah dibayar, maka dengan sendirinya Pak Uja dan karyawannya harus secara sabar menunggu sampai ubi itu layak untuk di panen. Kalau sudah dianggap cukup layak untuk dipanen, maka pak Uja dengan karyawannya mencabut ubi tersebut. Kalau beruntung dan taksirannya baik, pak Uja bisa mendapatkan untung yang lumayan. Ada kalanya juga apes, taksirannya tidak tepat, dan panennya tidak menghasilkan ubi seimbang dengan harga yang sudah dibayarnya. Dalam hal seperti ini biasanya pak Uja dan Iin, isterinya, cukup sabar, kecelakaan semacam itu dianggap sebagai rejeki yang datang dari Tuhan Yang Maha Esa dan tidak harus terlalu disesali.



Dalam keadaan persaingan yang makin tinggi itu Pak Uja dan isterinya Iin membagi tugas dengan baik. Isterinya Iin menunggu dagangan di kiosnya di pinggir jalan mulai jam 08.00 pagi sampai menjelang mahgrib. Secara sabar dia melayani pembeli dari sekitarnya dan para pengendara mobil yang melewati daerahnya di kampung Tanjungsari. Aneh tapi nyata, karena harga ubi lebih mahal dari harga beras, akhirnya mereka mengarahkan dagangan ubinya kepada masyarakat menengah keatas yang barangkali jarang makan ubi. Pada waktu ini masyarakat menengah ke bawah lebih suka membeli beras dibandingkan membeli ubi. Hanya kadang-kadang saja masyarakat menengah ke bawah membeli ubi untuk obat rindu karena lama tidak makan ubi lagi.



Jika sedang ramai, banyak mobil yang lewat dan berhenti untuk membeli ubi Cilembu. Seperti pengalaman Kepala Desa Cilembu sewaktu mengadakan pameran di Soreang, Bandung, Ibu Iin menyediakan ubi matang untuk dicicipi. Kalau puas dengan rasa ubi yang memang enak, manis dan segar, biasanya pembeli akan membeli ubi dari kios warungnya. Ada kalanya pembeli datang dengan mobil mewah, kelihatannya banyak uang, tetapi dengan lagak congkak menawar dengan jlimet, mengeluh harga ubi kok mahal dan kadang tidak jadi membeli. Ada juga yang mengeluh kenapa harga ubi lebih mahal dibandingkan dengan harga beras. Ada juga pengalaman pahit pembeli tidak mau keluar dari mobil, setelah transaksi membeli dalam jumlah besar, ternyata uang yang dibayarkannya adalah uang palsu.

Dengan pengalaman lapangan yang lebih luas maka tehnik penjualan ubi yang diterapkan juga berkembang. Disamping dijual di kios sambil menunggu pembeli datang ke kiosnya, Pak Uja dan Ibu Iin juga melayani pembeli dengan mengantar permintaan ubi itu ke tempat pemesannya. Pesanan itu tidak saja dari desa Tanjungsari tetapi ada juga yang datang dari pasar Astana Anyar di kota Bandung.

Setelah usahanya maju Pak Uja dan isterinya mulai juga melayani permintaan ubi matang yang sudah diolah. Untuk itu Pak Uja dan isterinya Iin menggelar oven besar untuk mengolah ubi. Dalam keadaan ramai bisa mempergunakan sampai sembilan oven. Dalam keadaan sepi pemesan biasanya cukup dengan dua tiga oven saja. Ubi yang sudah diolah itu dikirim kepada pemesannya dengan tertib untuk tidak mengecewakan mereka. Ada kalanya karena persediaan ubi tidak mencukupi, mereka terpaksa tidak bisa memenuhi pesanan yang besar itu. Tetapi dalam keadaan normal, panen ubi melimpah, mereka tidak mengalami kesukaran untuk



memenuhi permintaan langganannya.

Masa keemasan ubi ada juga suka dukanya. Karena permintaan yang melimpah ada juga pedagang ubi yang memalsu ubi Cilembu dengan ubi dari daerah lain. Ternyata kualitasnya berbeda dan menyebabkan para pembeli dan konsumen langganan menjadi kurang berminat untuk membeli ubi lagi. Pemalsuan seperti ini sangat merugikan dan menyebabkan omset penjualan ubi yang merosot. Karena itu Pak Uja dan isterinya Iin selalu menjaga mutu ubi dan kesetiaan langganannya. Hanya dengan sistem perdagangan yang jujur mereka beranggapan bahwa kesetiaan langganan itu akan terpelihara.

Pak Uja dan isterinya Iin merasa bersyukur bahwa *boled* (ubi) Cilembu, kalau dipelihara dan diolah dengan baik serta disajikan dengan pelayanan yang dilandasi kejujuran akan kualitas yang dipelihara dengan baik bisa mendatangkan keuntungan dan kesejahteraan kepada pedagang dan petaninya. Kerjasama antara petani dan pedagang dapat mendatangkan kebahagiaan dan kesejahteraan bersama.

D





DODOL NANAS MEKARSARI
HASIL KEGIGIHAN BERSAMA

Kegagalan kerjasama tidak harus berakhir dengan hancurnya persahabatan dan kebersamaan. Apabila semua pihak mempunyai etiket yang baik, kegagalan bisa dianalisis sebab musababnya dengan hati bersih, jujur dan semua pihak menjauhkan diri dari rasa curiga, dan menjauhkan diri dari kemarahan yang dilandasi saling menyalahkan, maka dengan kebersamaan yang tetap utuh dan akal sehat bisa saja dihasilkan pikiran dan prakarsa cemerlang sebagai jalan keluar yang lebih memberi harapan. Prakarsa itu dengan kerjasama yang baik dapat segera dilaksanakan dengan baik.

Pelajaran yang ditunjukkan oleh penduduk warga Kampung Rancateja, Desa Tambakmekar, Subang, Jawa Barat, nampaknya patut direnung oleh para elite politik di tanah air bahwa persatuan dan kesatuan yang disertai dengan niat baik untuk mencari penyelesaian bersama bisa melahirkan ide-ide cemerlang yang kalau dilaksanakan dengan sungguh-sungguh bisa mengantar tercapainya masyarakat Indonesia yang sejahtera.

Kampung Rancateja, Desa Tambakmekar, bukanlah suatu kampung



khusus yang ideal. Kampung ini biasa saja, seperti kampung lain di Subang, yang adalah suatu kampung yang terletak di desa Tambakmekar dipinggir jalan antara Subang dan Bandung. Daerah ini tidak jauh dari daerah wisata Ciater dan Gunung Tangkuban Perahu di Bandung. Sebagaimana kampung lain di sekitarnya, daerah ini mempunyai alam yang sejuk dan tanahnya subur. Masyarakat pada umumnya bertani. Salah satu produk unggulannya adalah nanas yang rupanya telah menjadi tanaman tradisional penduduk dari generasi ke generasi.

Drs. Oos M. Anwas, M.Si., dari Yayasan Damandiri yang ditugasi untuk meninjau kegiatan masyarakat di kampung ini melaporkan bahwa sejak tahun 1985, pada waktu BKKBN mulai melihat keberhasilan program KB yang luar biasa, para peserta KB diajak mengatur dirinya sendiri melalui kelompok-kelompok peserta KB yang dikembangkan di kampungnya. Salah satu kelompok itu adalah Kelompok Wanita “Sekar Arum”, yang sekaligus merupakan kelompok PKK di kampung itu. Sebagai kegiatan utama, sekaligus sebagai upaya latihan hidup mandiri, para anggota kelompok dianjurkan mengembangkan tanaman obat sebagai apotik hidup.

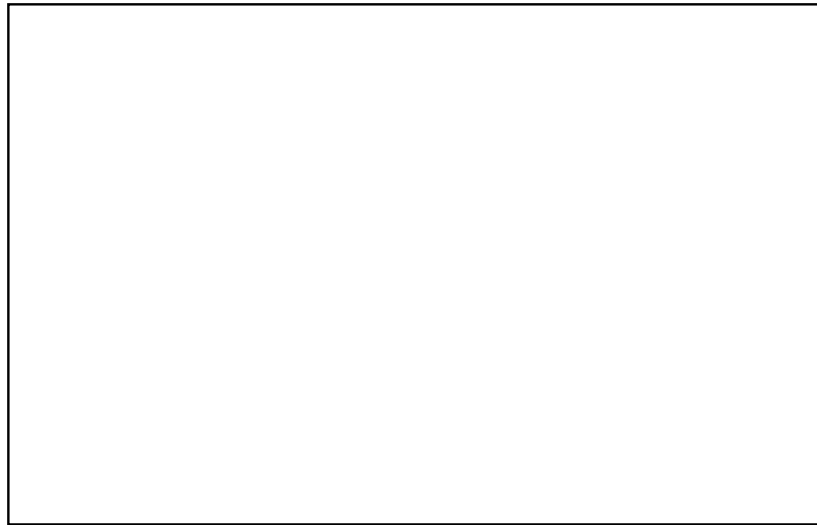
Sebagai usaha peningkatan pendapatan keluarga sejahtera, sebagian anggota kelompok Sekar Arum dianjurkan juga membuat warung hidup yang menjual sayur mayur dan kebutuhan hidup sehari-hari lainnya. Sebagian anggota lain dianjurkan mengembangkan budi daya kacang kedele yang ditanam di tanah desa (*bengkok desa*). Selanjutnya mereka dianjurkan juga menanam jagung atau tanaman lain yang dianggap menguntungkan. Secara ideal, menurut para pembinanya, hasil dari tanaman tersebut bisa untuk menambah tabungan untuk membiayai kegiatan kelompok pada umumnya.

Namun ternyata usaha ini tidak berhasil, bahkan justru mengalami



kerugian. Mereka dianjurkan pindah pada usaha lain yaitu berternak ayam dengan dukungan pembinaan oleh para Penyuluh Lapangan Pertanian (PPL) dari desa yang sama. Lagi-lagi usaha ini mengalami kegagalan.



Kegagalan itu tidak menyurutkan semangat para ibu yang mulai belajar berorganisasi tersebut. Sebagai layaknya para politikus ulung, mereka mengadakan pertemuan, sarasehan, dan diskusi hangat di rumah ibu-ibu



pengurusnya untuk mencari jalan keluar. Salah satu yang tidak mereka lakukan adalah saling menghujat dan saling menyalahkan. Mereka, dengan kepada dingin dan semangat mencari jalan keluar, saling mencari sebab dari berbagai kegagalan yang dialami bersama.

Mereka mulai melirik pengalaman warga kampung yang telah turun temurun menanam Nanas, dan mencari terobosan untuk menghasilkan







produk ikutan yang dapat diandalkan. Mereka mengetahui bahwa produk Nanas hanya dijual secara eceran dalam bentuk biji tanpa diolah, bahkan banyak sekali penjualannya dilakukan dengan sistem borongan. Sistem borongan itu hanya menghasilkan harga yang rendah. Dengan segala akal sering terjadi pemborong datang ke kampung dengan pura-pura tidak membutuhkan produk yang biasanya melimpah pada saat panen tersebut.

Pengalaman kelompok membuat produk sesuai dengan “instruksi guru” mulai ditinggalkan dan diganti dengan pengalaman baru yang berorientasi pasar. Program pengembangan kelompok dengan produk yang berorientasi pasar ini mengharuskan kelompok yang tadinya sekedar asal ada kegiatan, pada tahun 1996 “direformasi” menjadi kelompok dengan orientasi pasar. Kegiatan BKKBN dengan dukungan dari Yayasan Damandiri mulai dikembangkan dengan latihan menabung Takesra dan kredit Kukesra yang diberikan secara bertahap. Pada saat yang bersamaan muncul seorang tokoh pemimpin yang baru. Pemimpin ini adalah Ibu Kartika Sari yang relatif lebih muda dibandingkan dengan pemimpin kelompok sebelumnya.

Ibu Kartika Sari sesungguhnya bukan pemimpin karbitan. Kartika Sari adalah penduduk asli daerah ini. Ia pernah sekolah di Akedemi Gizi di Jakarta, tetapi hanya 2 tahun dan tidak tamat. Pada saat belajar ini dia berkenalan dengan seorang pemuda bernama Lily yang asalnya dari kampung yang sama. Perkenalan itu dilanjutkan, sebagai layaknya anak muda, dengan pacaran untuk merancang masa depan selama tiga tahun. Akhirnya mereka menikah dan memutuskan untuk kembali ke kampung.

Di kampung, layaknya penduduk kampung lainnya, apalagi masih hidup bersama orang tua, mereka bertani menanam jahe, kencur dan nanas. Tetapi usaha ini biasa saja dan tidak mengalami banyak kemajuan, bahkan terkesan





bangkrut. Untuk memberikan penghasilan yang lebih mantab terpaksa Lily bekerja di perusahaan penggergajian kayu di kampungnya. Sementara itu isterinya, Kartika Sari, bergabung dengan ibu-ibu lainnya dalam kelompok dan secara pribadi mulai menekuni pembuatan dodol Nanas.

Dalam kesempatan penggantian ketua kelompok di Kelompok Sekar Arum, Kartika Sari yang muda dipercaya oleh teman-temannya untuk memimpin kelompoknya. Sebagai pimpinan baru, dia mengajak dan melatih anggotanya untuk belajar ketrampilan dengan melirik produk yang melimpah di kampungnya, yaitu Nanas. Disamping belajar sendiri mereka meminta pertolongan PPL yang ada di kampungnya bagaimana mengolah Nanas yang melimpah dan bisa menghasilkan nilai tambah yang lebih tinggi.

Secara kebetulan PPL, dalam usaha pengentasan kemiskinan yang marak pada masa itu, menyediakan kegiatan pelatihan untuk penduduk kampung. Kelompok Sekar Arum secara spontan ikut dalam program pelatihan tersebut. Sebagaimana layaknya program pada masa itu, setiap peserta latihan mendapat jatah dana latihan sebesar Rp. 5000,- setiap hari. Jatah itu tidak diambil oleh peserta, karena mereka berlatih di kampungnya sendiri, tetapi dikumpulkan. Karena itu setelah pelatihan setiap peserta telah mempunyai uang sebesar Rp. 60.000,- yang dianggap cukup untuk modal membuka usaha Dodol Nanas yang mereka geluti selama pelatihan.

Pembuatan Dodol Nanas sebenarnya tidak sukar, tetapi memerlukan kesabaran dan ketelitian yang tinggi. Secara sederhana Nanas yang dipilih dengan baik sekitar 1,5 kg dikupas dan ditambah dengan gula pasir sebanyak 1 kg, 4 ons gula merah, 2,5 kg tepung ketan dan 2 gelas santan kanil. Campuran ini diaduk dalam wajan hingga rata. Setelah bercampur dengan sempurna adonan ini dimasak dalam api dan bara selama kurang lebih 1





jam. Setelah dianggap masak kemudian dituang dalam loyang serta diratakan untuk menghasilkan lapisan yang siap dipotong-potong menjadi Dodol. Baru setelah dianggap dingin adonan yang matang itu dipotong-potong sesuai ukuran yang dikehendaki dan dibungkus untuk siap di pak dalam kemasan yang menarik untuk dipasarkan. Sesuai anjuran banyak kalangan, mereka memberi nama Dodol produknya dengan merek “Dodol Mekar Sari”.

Pemasaran tingkat awal dilakukan antar keluarga sendiri di kampung. Keluarga yang merasa bahwa dodol itu enak rasanya, dianjurkan untuk ikut menawarkan kepada tetangga atau kenalan yang berkunjung sebagai oleh-oleh. Pemasaran secara sederhana tersebut tidak banyak membawa manfaat keuntungan berupa uang yang besar, tetapi telah menyadarkan penduduk akan kemungkinan baru bahwa Nanas produk kampungnya yang selama ini dijual mentah-mentah dapat diolah menjadi produk yang lebih menarik dan mendatangkan kemungkinan untung yang lebih besar.

Pada perkembangan berikutnya ada juga yang mengambil prakarsa untuk menitipkan dodol tersebut pada warung-warung yang ada di kampung lain atau dibawa dan dijajakan dengan alas sederhana atau bahkan koran bekas di tempat wisata Ciater yang tidak jauh dari kampung itu. Dengan cara itu dodol nanas Mekar Sari mulai dikenal luas di daerah lain.


Karena kegigihannya itu, pada tahun 1999, sebagai wujud dari program yang peduli terhadap upaya pengentasan kemiskinan, yang diprakarsai oleh Menko Kesra dan Taskin, dan bekerja sama dengan Yayasan Damandiri dan BKKBN, kelompok yang semula mendapat bantuan kredit Kukesra, dan dianggap lulus, dibantu untuk melanjutkan usahanya dengan skim baru yang disebut Kredit Pengembangan Kemitraan Usaha (KPKU). Melalui skim ini kelompok dan para anggota diajak mengembangkan



kemitraan dengan usaha lain yang bisa menampung hasil produksi kelompoknya. Untuk itu mereka mendapat dukungan kredit melalui Bank BNI yang lebih besar, yaitu mula-mula pada tahun 1999 sebesar Rp. 10,5 juta. Dengan kredit itu para anggota kelompok harus bisa lebih leluasa memasarkan produknya ke daerah lain dan kalau perlu menitipkan produk itu ke toko atau warung-warung dalam jumlah yang lebih besar. Dana kredit dapat dipergunakan untuk menghasilkan produk yang lebih banyak sehingga jangkauan pemasaran lebih jauh.

Karena usaha kelompok itu dikelola dengan baik, bahkan apabila ada anggota terlambat membayar cicilan bisa dibantu lebih dulu oleh anggota lainnya, akhirnya para anggota makin disiplin dan tertib mengembalikan kredit. Kredit pertama lunas pada waktunya dan kegiatan kelompok bertambah maju. Karena keberhasilan itu maka kelompok dianggap layak untuk menerima bantuan kredit yang lebih besar. Dengan prosedur yang sudah baku kelompok itu kemudian mendapat kredit lebih besar pada tahun 2000, dan juga pada tahun 2001, dan selanjutnya pada tahun 2002.

Dengan adanya kredit yang selalu mereka bayar sesuai dengan perjanjian, bahan baku nanas yang relatif melimpah di desanya, serta kerja gotong royong yang akrab, mereka dapat saling tolong menolong untuk memenuhi permintaan langganannya. Untuk melayani langganan yang makin banyak mereka memutuskan bahwa setiap anggota dibantu untuk membuat tempat pembuatan dodol sendiri. Dengan tempat pembuatan yang makin menyebar diantara anggota, maka kemampuan produksi sebagai suatu kelompok bertambah besar. Salah satu sebabnya adalah karena setiap anggota diberi kesempatan untuk menambah tenaga pembantu sesuai dengan kemampuan produksinya. Namun semua produk harus tetap mengacu pada standar kualitas dan rasa yang sama serta diharuskan memakai nama merek



yang sama, yaitu Dodol Mekar Sari.

Dengan memegang teguh kualitas yang sama dan merek dagang yang sama, maka pemasaran bisa dilakukan bersama dan dikurangi persaingan antar anggota kelompok, yang jumlahnya tidak pernah ditambah dari jumlah semula sebanyak 20 orang. Namun tidak berarti bahwa persaingan tidak ada. Dodol Mekar Sari bersaing dengan produk dari produsen lain yang mempergunakan merek dagang berbeda. Tetapi karena mereka tetap menjaga kualitas produk dengan baik, Dodol Mekar Sari tetap dianggap yang terbaik.

Sebagai produsen dodol unggulan yang maju, tidak jarang pimpinannya sebagai pemimpin kelompok atau sebagai perorangan, diundang ke daerah-daerah lain untuk memberikan kursus ketrampilan membuat dodol dan sekaligus memberikan petunjuk bagaimana memasarkan produk-produk itu secara luas. Untuk memelihara kekeluargaan dalam lingkungan kampungnya, kelompok ini secara bergiliran menyelenggarakan kegiatan pengajian secara teratur. Pengajian itu diikuti oleh tetangga yang sekaligus melakukan arisan dan kegiatan menambah pengetahuan, termasuk bagaimana membuat dodol yang enak dan disenangi masyarakat luas. Upaya ini untuk mempersiapkan tenaga yang sering dibutuhkan untuk membantu anggota yang kekurangan tenaga kerja kalau kebetulan pesanan melimpah.

Dengan adanya usaha itu, ibu-ibu di kampung makin mandiri serta tidak selalu tergantung pada suami yang bertani. Tetapi lebih dari itu kegiatan kelompok yang bekerja keras ternyata telah mampu menggalang persatuan dan kesatuan yang kokoh dan menjauhkan mereka dari rasa saling membenci.



D



PENGGILINGAN BAKSO

Ketika tiga hari baru saja bangsa Indonesia memperingati Hari Ulang Tahun Kemerdekaan RI yang ke 60. Diantara keramaian dan upacara meriah dengan penaikan bendera, pembacaan naskah proklamasi, pidato dan pesta rakyat, nun di pojok jalanan ada sekelompok pedagang yang mempergunakan kesempatan orang banyak berkumpul untuk meraih rejeki yang biasanya sedikit lebih besar dibandingkan dengan rejeki yang diraih pada hari-hari biasa. Para pedagang itu umumnya mencari kesempatan sampai para penonton atau peserta upacara merasa kehausan atau perutnya terasa keroncongan. Mereka menyajikan makanan yang segar, seperti bakso, dan sebisa mungkin dijual dengan harga murah tetapi sekaligus bisa menghilangkan rasa dahaga dan kenyang.

Pedagang bakso seperti itu biasanya mempunyai tempat mejeng yang tetap, tetapi peristiwa besar seperti peringatan Hari Ulang Tahun Kemerdekaan RI selalu membuka peluang yang lebih menarik kepada para pembeli awal, atau pembeli musiman. Para pedagang itu mengambil bahan-bahan bakunya dari pedagang yang lebih besar dengan





omset yang juga besar. Jika berkunjung ke Pasar Flamboyan yang terletak di tengah kota Pontianak, tepatnya di jalan Gajah Mada, di Pontianak, kita akan menemukan salah satu pengusaha penggilingan bakso yang cukup besar dan ramai pengunjung. Siapa menyangka bahwa pemilik penggilingan ini adalah pasangan perantau asal Jawa Timur, bernama Sugiono, usia 45 tahun, dan Dwi Purwati, usia 40 tahun.

Menurut laporan Drs. Oos M.Anwas, MSi, dari yayasan Damandiri, usaha yang dirintis Sugiono itu diawali secara bertahap dari titik nol. Modal utamanya adalah ketekunan dan kerja keras. Sejak kecil pasangan ini sudah terbiasa hidup mandiri. Ketika masih SD Sugiono sudah ditinggal ibunya. Karena harus menghidupi dua adik dan ayahnya yang sudah sakit-sakitan, Sugiono tidak bisa menamatkan sekolahnya. Ia harus bekerja menjadi buruh tani, mulai dari mencangkul, buruh memetik padi, kedelai, dan lainnya. Sementara dua kakaknya sudah merantau ke Bandung.

Di tengah rutinitas keseharian itu, Sugiono berhasrat merubah nasibnya. Ia kemudian memutuskan untuk merantau ke Pontianak mengikuti jejak pamannya yang sudah lama berjualan bakso di daerah itu. Walaupun berat hati, ayahnya mengizinkan, dan Sugiono berjanji untuk tetap mengirimkan uang bulanan untuk biaya hidup ayah dan kedua adiknya.

Alhasil sejak tahun 1977 Sugiono mulai merantau ke Pontianak, mengikuti pamannya Prawiro yang sudah lama berjualan bakso di kota Pontianak. Sugiono beruntung banyak anggota keluarganya yang merantau di kota Pontianak sehingga kepindahannya tidak menimbulkan *cultural shock*. Serta merta dia segera bisa mulai usaha dengan berjualan bakso. Seperti keluarga perantau lainnya, ia mula-mula tinggal bersama pamannya, tetapi kemudian ia belajar hidup mandiri dengan memisahkan diri dan



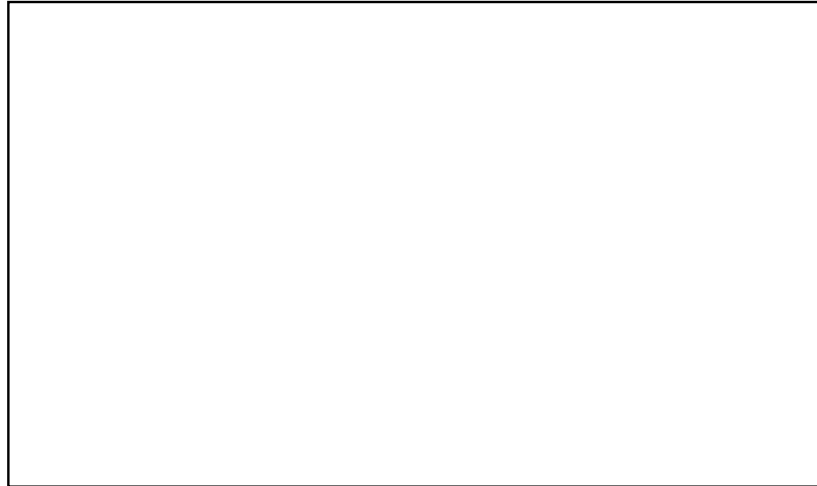
mengontrak rumah.

Seperti dijanjikan kepada ayah dan adiknya, setiap bulan Sugiono selalu berusaha untuk mengirim uang kepada orang tua dan adik-adiknya di Jawa Timur. Namun akhirnya setelah nampak prospek yang makin menarik, kedua adiknya diboyong ke Kalimantan. Selain disekolahkan di SMA dan SMP, mereka dilatih untuk berdagang. Pagi hari mereka sekolah dan siang hingga sore berjualan rokok di dekat tempat mangkal bakso Sugiono.

Suatu waktu Dwi Purwati berkunjung kepada keluarganya yang merantau di kota Pontianak. Tempat tinggal saudara Dwi kebetulan berdekatan dengan Sugiono. Disilah mereka pertama kali berjumpa, berkenalan. Seperti Sugiono, keluarga Dwi Purwati juga banyak yang merantau dan membuka usaha di kota ini. Komunikasi antar kedua anak muda itu menjadi akrab dan saudara kedua belah pihak mendukungnya. Akhirnya tahun 1988 kedua perantau itu memutuskan membentuk rumah tangga.

Setelah berumah tangga kedua pasangan ini menempati rumah kontrakan. Sementara kedua adiknya sudah mulai mandiri. Adiknya yang perempuan bekerja di Kantor Perwakilan Departemen Penerangan Pontianak. Sedangkan adik yang laki-laki berhasil menjadi satpam pada suatu perusahaan swasta.

Pasangan ini secara bersama melanjutkan menekuni usaha berjualan bakso. Dwi Purwati tidak sulit untuk bisa menyesuaikan diri dan ikut berjualan bakso. Ia tidak saja bisa mengolah atau membuat bakso, tetapi juga berdagang meladeni para pembeli. Mereka bergantian, kadang-kadang suaminya Sugiono berjualan atau kadang-kadang sang isteri Dwi Purwati





yang berjualan bakso. Ada kalanya bakso yang mereka perdagangkan masih tersisa. Dalam keadaan seperti itu biasanya dipanaskan kembali untuk dijual pada hari berikutnya.

Pada saat itu di kota Pontianak belum ada pabrik penggilingan untuk membuat bakso. Membuat bakso hanya dicincang menggunakan golok dan ditumbuk dengan alu untuk dihaluskan. Pasangan pengantin baru tersebut melakukan proses manual itu secara rutin setiap hari. Dalam merenung tugas menumbuk yang cukup berat itu mereka memikirkan cara lain seperti penggilingan bakso sebagai peluang usaha. Pikiran itu menjadi cita-cita mereka berdua. Namun membuat penggilingan bakso memerlukan modal yang tidak sedikit. Mereka harus bekerja keras untuk mewujudkan angan-angan dan cita-cita tersebut.

Di sisi lain pasangan ini membutuhkan rumah sebagai tempat tinggal.







Oleh karena itu penghasilan berjualan bakso mereka sisihkan dalam tabungan untuk membangun rumah di atas tanah yang sudah dibeli ketika masih bujangan.

Di sekitar kantor Bank Kalbar yang terletak di tengah kota Pontianak terdapat beberapa penjual bakso yang kebetulan teman dekat Sugiono. Ketika Sugiono sedang berkunjung ke temannya ini, ia mendapatkan informasi adanya kredit untuk usaha kecil pada Bank Kalbar. Bahkan temannya itu telah mendapatkan kredit dari Bank tersebut.

Atas informasi itu Sugiono bersama istrinya memberanikan diri datang ke Bank Kalbar untuk mengajukan kredit. Setelah persyaratan dipenuhi pada tahun 1999 mereka mendapatkan kredit sebesar Rp 5 juta. Pinjaman tersebut tidak cukup untuk dibelikan mesin penggilingan daging. Untuk persiapan, mereka mencoba usaha sayuran dan beberapa keperluan untuk membuat bakso. Karena itu pinjaman modal ini digunakan untuk sewa kios dan modal berjualan sayuran di pasar Flamboyan.

Pasangan Sugiono Dwi Purwati termasuk keluarga amanah. Mereka sangat memperhatikan setoran untuk melunasi utangnya di Bank Kalbar. Mereka sadar bahwa pinjaman yang diberikan kepadanya merupakan bantuan modal untuk dimanfaatkan sebaik-baiknya. Karena itu pengembaliannya juga harus tepat waktu. Berkat kejujuran dan keuletan, pinjamannya lunas dalam waktu satu tahun.

Teman-teman sesama penjual bakso mendukung niat pasangan ini untuk mendirikan penggilingan bakso. Namun modal yang mereka sisihkan dari hasil usahanya masih belum cukup. Akhirnya mereka mengajukan kredit lagi ke Bank Kalbar sebesar Rp 5 juta.





Mendirikan penggilingan bakso ternyata tidak semudah membalikan telapak tangan. Sugiono bersama istrinya harus mengurus surat ijin dari Pemda setempat. Selanjutnya membeli mesin penggilingan yang didatangkan dari Jawa. Harga satu unit mesin sebesar Rp 10 juta. Sampai di lokasi mesin ini masih perlu dimodifikasi disesuaikan dengan tempat dan kondisi lingkungan. Oleh karena itu simpanan hasil usaha dan pinjaman dari Bank Kalbar habis untuk membiayai semua itu.

Setelah penggilingan siap operasi, pasangan ini dihadapkan pada masalah lain. Mereka belum lancar mengoperasikan mesin, sehingga mesin sering macet. Akibatnya langganan yang mulai berdatangan kabur dan pindah ke tempat lain. Walau demikian Sugiono dan Dwi Purwati dengan sabar menekuninya. Selama sekitar 6 bulan usaha penggilingan bakso ini belum mendapatkan hasil. Padahal mereka sudah berhenti berjualan bakso dan konsentrasi mengurus penggilingan bakso.

Mereka tidak putus asa. Dengan ketekunan yang luar biasa, terutama dibayangi kewajiban mengembalikan pinjaman, usaha penggilingan bakso terus digenjot. Akhirnya usaha itu mulai membuahkan hasil. Langganan makin bertambah dan tidak cukup dilayani dengan satu mesin. Pada tahun 2001 pasangan ini kembali meminjam kredit ke Bank Kalbar sebesar Rp 5 juta. Uang ini digunakan untuk menambah modal dalam membeli tambahan satu mesin. Dengan dua mesin ini penghasilan mereka meningkat. Hasilnya secara berangsur digunakan untuk membayar cicilan ke bank dan membangun rumah.

Usaha pasangan ini makin berkembang. Dua buah mesin dirasakan tidak cukup lagi melayani pelanggan. Sugiono bersama istrinya kembali ingin menambah mesin penggilingan. Masalah yang dihasapi lebih pelik.



Disamping menambah mesin mereka juga harus memperluas kios tempat mesin penggilingan dioperasikan. Untuk keperluan itu mereka memerlukan biaya yang tidak sedikit. Ditengah kebingungan tambahan modal kembali Bank Kalbar menjadi pilihan mitra setia mereka.

Bank Kalbar yang bekerja sama dengan Yayasan Damandiri secara khusus memberi kesempatan kepada pengusaha kecil yang maju, lebih-lebih mempekerjakan banyak anggota masyarakat kurang mampu. Bank Kalbar beranggapan bahwa pasangan ini bisa dipercaya, maka proses pengajuan kredit berjalan lancar. Pada awal tahun 2005 dengan tidak ragu-ragu Bank Kalbar mengucurkan Kredit Pundi sebesar Rp 25 juta untuk memperluas usahanya.

Pelanggan mereka umumnya pedagang bakso yang jumlahnya lebih dari 200 orang per hari. Ada pula ibu-ibu yang sengaja ingin menggiling daging untuk membuat bakso. Dengan kerja keras itu keluarga pasangan Sugiono Dwi Purwati hidup sejahtera.

D

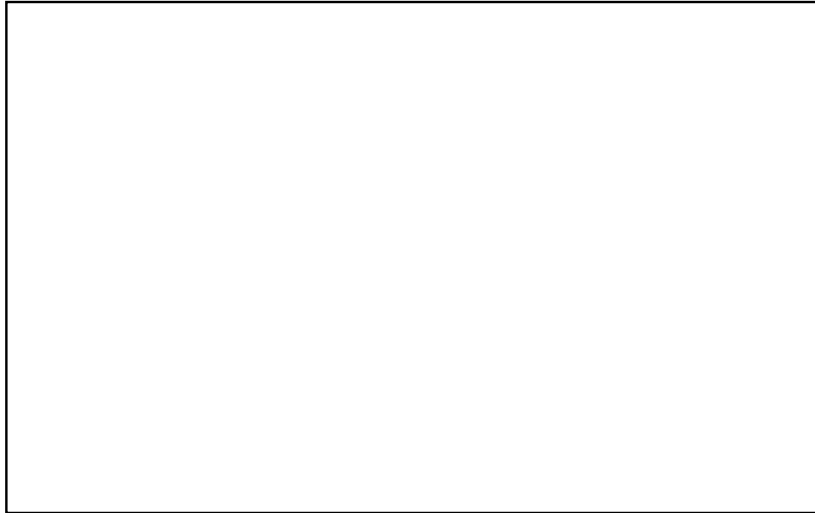


PRODUKSI KRIPIK PISANG MENYELESAIKAN KEMELUT BANGSA

Dalam rangka membangun kemampuan masyarakat mengembangkan usaha kecil dan menengah, tidak ada pilihan lain kecuali kita harus memberi dukungan terhadap gerakan mencintai produk lokal – produk dalam negeri. Dukungan terhadap gerakan ini harus disertai dengan komitmen pengembangan pemasaran yang luas dengan jaringan penjualan produk-produk dengan kualitas unggul di tingkat dukuh, desa, kecamatan, kabupaten dan kota.

Disamping itu harus pula disertai dengan komitmen dan dukungan prakarsa desain yang mutakhir dan menarik, tenaga kerja yang terampil, modal, dan sarana lain yang memadai. Lebih dari itu harus didukung dengan kecintaan yang disertai dengan kesediaan membeli dan memakai secara berkelanjutan produk-produk hasil kerja keras rakyat itu oleh tokoh-tokoh masyarakat yang menjadi panutan konsumen lainnya.



Produk dalam negeri umumnya dihasilkan oleh rakyat kecil melalui proses panjang yang penuh penderitaan. Karena itu kalau kita membeli produk mereka, minimal kita ikut memberikan dukungan solidaritas dalam



kehidupan berbangsa dan bermasyarakat sebagai warga yang baik, bermartabat dan peduli. Sebagai contoh sederhana adalah sosok Roslinah yang lahir di Poso Sulawesi Tengah.

Sosok ini, menurut penuturan Drs. Oos M. Anwas, MSi, staf Damandiri yang secara khusus ditugasi mengunjunginya, setelah tamat sekolah SMA mengikuti kursus membuat emping melinjo dan kripik pisang yang diselenggarakan jajaran Departemen Perindustrian karena tidak mampu melanjutkan sekolah. Pada waktu itu peserta kursus cukup banyak, sekitar 40 orang, yang manandakan bahwa masyarakat memang memerlukan jalan keluar kalau tidak bisa melanjutkan sekolah. Dalam kursus tersebut ternyata Roslinah termasuk anak perempuan yang cerdas dan diantara teman-teman kursusnya, ia termasuk yang dengan cepat bisa membuat keripik pisang dan emping melinjo.







Sementara itu ada seorang pemuda bernama Rahman yang lahir di Dusun Baleweh, Binuang, Kabupaten Barru, Sulawesi Selatan. Pemuda yang bertubuh atletis ini memiliki hobby bela diri Tekwondo. Setelah lulus SGO, Rahman menjadi pelatih Tekwondo ke berbagai daerah, salah satunya di Poso Sulawesi Tengah. Di kota ini Rahman menetap sekitar 5 tahun, menjadi pelatih muda mudi kota Poso.

Suatu ketika Rahman main ke salah satu anak didiknya. Ternyata anak didik yang ia latih memiliki adik, gadis cantik bernama Roslinah. Sebagai bujukan normal Rahman langsung tertarik. Begitu pula Roslinah tidak bisa menyembunyikan perasaannya ketika bertemu, hatinya tak berdaya. Sejak itu Rahman menjadi sering bertandang. Akhirnya mereka pacaran, dan menikah bulan September 1994.

Setelah menikah, Roslinah diboyong suaminya ke kampung halamannya di Dusun Baleweh Binuang, Kabupaten Barru. Di tempat yang baru ini keluarga baru tersebut numpang pada orang tuanya karena praktis belum mempunyai penghasilan. Untuk makan dan kebutuhan lainnya pasangan baru tersebut mengandalkan kepada orang tua Rahman. Padahal orang tuanya bukan keluarga yang berada, bahkan hidup mereka juga pas-pasan.

Di tengah kondisi sulit pada waktu itu, Roslinah sering memperhatikan situasi di sekitar daerah tempat tinggalnya yang kebetulan banyak ditemukan pohon pisang. Timbul dalam pikirannya adanya peluang usaha. Gagasan itu dikemukakan kepada suaminya sebagai gagasan untuk membuka usaha, yaitu membuat kripik pisang. Ia meyakinkan suaminya bahwa dirinya memiliki keterampilan untuk itu.

Rahman tentu saja senang dan menyetujui gagasan istrinya. Niat ini





segera disampaikan kepada orang tuanya. Namun orang tuanya malah mentertawakan ketika mendengar usaha yang akan dijalani adalah membuat kripik pisang. “Kripik pisang, siapa yang akan membeli, di sini pisang banyak, semua orang bisa membuat kripik pisang”, kilahnya mengenang masa lalu. Maklum di sekitar daerah ini pohon pisang tumbuh subur, dan setiap orang memilikinya. Begitu pula saudara-saudara lainnya tidak mendukung. Mereka pesimis apakah jenis usaha itu bisa laku di pasaran.

Melihat sambutan keluarga sekitarnya, pasangan ini hampir putus asa. Mereka bukan tidak berani, tetapi tanpa dukungan orang tua dan keluarga lainnya akan sukar membuka usaha karena tidak ada modal yang cukup. Untung pada waktu itu ada salah satu saudaranya yang tinggal di kota. Mendengar niat ini, saudara yang satu ini memberi dukungan dan bersedia memberi pinjaman uang sebesar Rp 300 ribu untuk modal. Di tengah cibiran saudara-saudaranya, dengan sedikit modal yang ada mereka bertekat membuka usaha kripik pisang pada awal tahun 1995. Bahkan bagi mereka cemoohan itu dijadikan kekuatan, mereka ingin membuktikan bahwa apa yang dilakukannya bisa berhasil.

Untuk membuat kripik pisang mereka membuat gubuk di pinggir rumah orang tuanya. Setelah gubuknya siap, mereka membeli pisang, pisang Kapok/Manurung dari petani, peralatan sederhana, minyak goreng dan beberapa bumbu. Selanjutnya pengerjaan membuat kripik pisang.

Dengan sabar pisang yang masih mentah dikupas, dicuci, disaring, diparut, direndam dengan air campur gula dan garam lalu disaring lagi, sore harinya kripik pisang sudah jadi selanjutnya digoreng dan dibungkus plastik. Seluruh proses pengerjaan ini dilakukan Roslinah, sedangkan suaminya membantu sesuai petunjuk istrinya. Namun dalam kenyataannya





membuat kripik pisang ini tidak langsung jadi. Beberapa kali gagal, tetapi dengan tekun terus dicoba dan akhirnya berhasil.

Setelah keripik selesai, tugas pemasaran selanjutnya diserahkan kepada suaminya. Rahman biasanya membawa keripik itu ke beberapa warung/toko terdekat. Namun memasarkan produk ini tidak mudah. Umumnya warung/toko tidak mau menerima. Jangankan untuk membeli, pada awalnya titip untuk dijualkan saja banyak yang menolak. Namun Rahman tidak putus asa, ia terus menekuninya dengan tidak bosan-bosan mendatangi warung dan toko di sekitar Barru.

Untuk mendapatkan daya jual yang tinggi, sebagai makanan yang khas, pasangan ini mencoba mencari identitas rasa yang sesuai dengan selera konsumen. Oleh karena itu ketika memasarkan ke warung/toko atau calon konsumen, selalu diberikan contoh secara gratis untuk dicicipi. Mereka juga diminta pendapat terutama tentang rasa. Dengan cara tersebut warung/toko secara bertahap bersedia menjual produk mereka.

Komentar dan masukan dari konsumen ini menjadi bahan pertimbangan untuk meramu rasa. Mereka pernah membuat keripik rasa asin, dan juga rasa manis. Namun banyak orang tidak suka keduanya, atau hanya suka salah satu. Akhirnya mereka mencoba membuat perpaduan rasa asin dan manis. Rasa ini lebih diterima konsumen. Sejak itu rasa asin manis menjadi identitas produknya.

Tahun 1997 terjadi krisis moneter. Harga-harga meroket. Begitu pula harga kripik pisang yang semula dijual Rp 500 per bungkus naik menjadi Rp 1.000 per bungkus. Padahal harga bahan baku pisang dari petani masih harga lama. Mereka menikmati untung cukup besar.



Penjualan Jambu Mete rata-rata 2 ton per minggu, dengan harga sekitar Rp 26 sampai Rp 37 ribu per kg. Jumlah produk ini setengahnya dihasilkan dari produksi Ibu Nedah yang dikelola di rumahnya, sedangkan separonya diperoleh dari para pengumpul dan kakak-kakaknya. Keuntungan bersih rata-rata sekitar 15 %.

Kemajuan usaha ini disaksikan dan bisa dinikmati oleh orang tua dan saudara-saudaranya. Mereka yang semula mencibir, kini berbalik mendukung. Bahkan beberapa saaudaranya menjadi karyawan di perusahaannya. Apalagi tahun 2000, Rahman diangkat menjadi PNS sebagai guru SD, sehingga pemasaran produk dipercayakan kepada saudaranya.

Dalam perkembangannya persaingan produk serupa juga meningkat. Untuk menghadapi persaingan ini mereka menjaga mutu dan rasa yang khas. Oleh karena itu dalam memantau rasa produk pesaingnya, Ibu Roslinah seringkali mencoba membeli produk pesaing. Dengan cara ini rasa produknya bisa dibandingkan dengan pesaing sehingga tetap eksis bahkan makin dikenal tidak hanya di kabupaten Barru, tetapi kabupaten lainnya di sekitar Sulawesi Selatan. Akibatnya permintaan produk meningkat. Untuk menambah permintaan produk diperlukan tambahan modal yang tidak kecil.

Pada tahun 2001 mereka mendapatkan informasi adanya Kredit Pundi yang ditujukan bagi pengusaha kecil di BPD Sulsel. Untuk memastikan informasi ini, pasangan ini mendatangi BPD Sulsel cabang Barru. Di sini mereka memperoleh informasi bahwa Kredit Pundi merupakan hasil kerjasama BPD Sulsel dengan Yayasan Damandiri dan ditujukan untuk pengusaha mikro dan kecil, yang maju dan mempekerjakan banyak orang miskin lebih diutamakan. Mereka sangat tertarik karena memang pas dengan usahanya. Setelah semua persyaratan dipenuhi, mereka mendapatkan kredit



sebesar Rp 45 juta.

Bantuan kredit tersebut digunakan untuk menambah modal usaha, membeli bahan baku, alat-alat produksi dan menambah karyawan dari keluarga dan tetangga terdekatnya. Produk dalam negeri yang akhirnya dicintai oleh rakyat ternyata mampu membuka lapangan kerja baru yang menguntungkan.

D



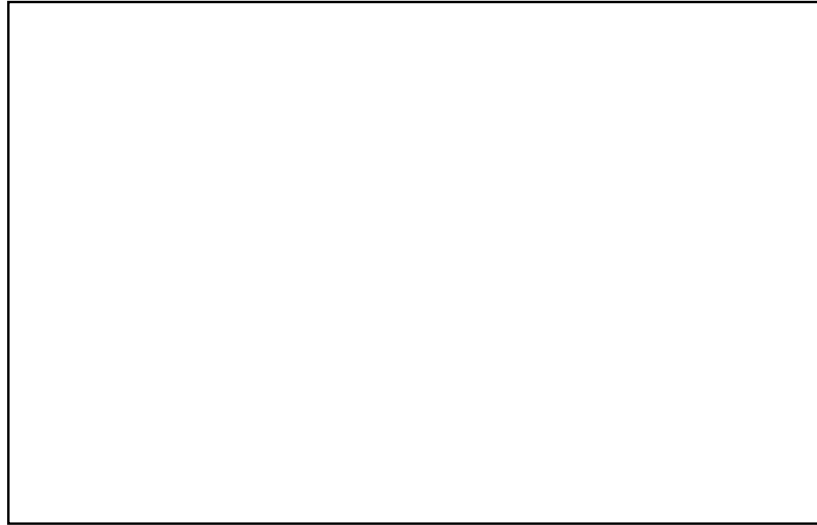


AYAM ARAB ATASI KRISIS

Krisis ekonomi yang melanda bangsa Indonesia sekitar tahun 1997-1998 yang lalu tidak saja menggoncangkan usaha para industriawan besar, tetapi juga melanda para pengusaha industri atau peternak mikro, kecil dan menengah. Krisis itu tidak saja melanda mereka yang lemah dan tidak berpengalaman, tetapi juga mengena mereka yang gigih, biasa tahan uji, dan mempunyai pengalaman yang sangat kaya.

Namun bedanya, biarpun upaya pemerintah yang belum bisa mengangkat rakyat banyak dari krisis yang berkepanjangan itu, Yayasan Damandiri, bekerja sama dengan beberapa Bank Pembangunan Daerah (BPD) telah mulai bisa menolong pengusaha mikro yang gigih mengatasi masalah yang mereka hadapi, berhasil menolong keluarganya, bahkan bisa menarik masyarakat sekitarnya untuk bersama-sama bangkit dari kemelut yang menyakitkan tersebut. Menjelang Hari Pahlawan 10 Nopember minggu depan, sekaligus dalam suasana bulan Ramadhan, ada baiknya pahlawan-pahlawan yang baik hatinya seperti itu kita tonjolkan untuk dicontoh sebagai tauladan kemandirian.



Ibu Hj. Nasmiah (42 tahun), dari desa Ujunglare, Soreang Jin, Pare-



pare, Sulawesi Selatan, sejak remaja telah melatih dirinya sebagai gadis yang ulet dan mandiri. Anak sulung dari empat bersaudara ini setelah lulus SMEA, pada tahun 1976, dengan bekal ketrampilan menjahit yang diperolehnya selama bersekolah, langsung mempraktekkan keahlian dengan membuka usaha jahit menjahit dirumahnya. Sebagai penjahit remaja dia mampu menyajikan model-model yang di desanya bisa dianggap baru, sehingga dalam waktu singkat bisa memperoleh kepercayaan dari sesama generasi muda lainnya. Langganannya bertambah banyak dan menghasilkan uang yang tidak sedikit.

Namun, menurut penuturan Drs. Oos M. Anwas, M.Si., dari Yayasan Damandiri yang ditugasi untuk meninjau kegiatan masyarakat di kampung itu, seperti anak muda lainnya, Nasmiah muda sangat tertarik untuk bekerja di “kantor”. Dengan usaha yang sungguh-sungguh, akhirnya Nismiah







diterima dan bekerja di Korem bagian kesehatan. Tidak lama dibagian itu kemudian dia dipindahkan ke bagian statistik. Di bagian inipun tidak berlangsung lama, karena pada tahun 1979 dia menderita sakit, dan terpaksa keluar dari tempat kerjanya.

Setelah sakitnya sembuh, masih di tahun 1979, dengan pengetahuan yang diperolehnya di sekolah, Nasmiah muda tetap gigih, tidak putus asa, dan mulai membuka usaha secara mandiri dengan berdagang pakaian sehari-hari penduduk umumnya. Nasmiah membeli pakaian itu dari Makassar. Kemudian ia jajakan ke kampung-kampung sekitar daerah Pare-pare, sampai sekitar 50 km dari tempat tinggalnya. Pakaian dagangan itu dijual dengan sistem kredit untuk dibayar pada saat musim panen.

Biarpun usaha ini relatif membawa banyak keuntungan, tetapi dukanya juga tidak kecil. Apabila panen baik, dan tagihan bisa dilakukan tepat waktu, yaitu pada saat petani baru saja menjual hasil panennya, umumnya petani peminjam dapat membayar dengan baik. Namun tidak jarang yang nakal dan tidak bisa membayar dengan alasan uang hasil panen sudah terlanjur dibayarkan untuk pinjaman lain yang menagih lebih tepat waktu. Bahkan sampai hari inipun masih ada petani yang semula meminjam padanya belum melunasi pinjamannya di masa lalu.



Nasmiah terkenal rajin menabung. Keuntungan sedikit saja dikumpulkan dalam bentuk emas perhiasan. Setelah terkumpul cukup banyak, perhiasan itu dijual dan dibelikannya sebidang tanah. Secara bertahap diatas tanah itu dibangunnya sebuah rumah permanen yang dijadikan tempat tinggal sampai sekarang. Dia sangat bersyukur bahwa bisa menghemat dan akhirnya membangun rumah untuk tempat tinggal keluarganya.



Pada tahun 1990 Nasmiah muda dijodohkan oleh keluarganya kepada seorang jejaka yang masih ada hubungan keluarga bernama Bebeng Kasoan yang berasal dari Palopo. Biarpun keduanya tidak saling mengenal, tetapi mereka segera hidup rukun dan setelah menikah keduanya tinggal di rumah Nasmiah. Suaminya bekerja di tempat jual beli ikan dan Nasmiah melanjutkan jualan kain dan pakaian. Lebih lanjut Nasmiah memperluas usahanya berjualan pakaian bekas asal Malaysia dengan merk “Cakar (cap karung)” di muka rumahnya. Pakaian itu diperolehnya melalui Nunukan di Kalimantan.

Masyarakat desa sekitarnya banyak memelihara ayam. Karena itu, biarpun usaha dagang mendatangkan keuntungan yang lumayan, kedua suami isteri Nasmiah itu juga tertarik untuk beternak ayam seperti layaknya tetangga lainnya. Usaha memelihara ayam karena ikut-ikutan tetangga itu ternyata mendatangkan untung yang lumayan. Lokasi rumah yang agak berjauhan, jarak dengan kota yang tidak terlalu jauh, dan supply pakan yang relatif mudah, membuat usaha ayam itu memberi harapan yang lebih baik dibanding dagang pakaian atau pakaian bekas dan ikan. Karena itu mereka berdua akhirnya lebih menggeluti pemeliharaan ayam dibandingkan dengan usaha lain sebelumnya.

Untuk beberapa tahun usaha memelihara ayam itu berlangsung dengan baik. Keuntungan yang mereka peroleh bisa membantu untuk hidup yang sejahtera, membeli mobil dan motor serta menyalurkan dana cadangan simpanan yang cukup tinggi. Seperti juga usaha lainnya, pada tahun 1998 terjadi krisis dan usahanya mengalami kegoncangan. Harga pakan ayam melambung tinggi sehingga ongkos pemeliharaan dan harga penjualan tidak lagi memadai. Kerugian demi kerugian melanda usahanya. Dalam keadaan krisis itu akhirnya diputuskan bahwa sisa ayam yang dimilikinya, sebanyak





500 ekor, akhirnya harus dijual untuk tidak menderita kerugian yang lebih besar.

Dalam keadaan krisis belum ada pekerjaan baru yang menjanjikan, kedua orang suami isteri itu mendapat tawaran untuk investasi dengan janji keuntungan yang segera dan lumayan besarnya. Seluruh simpanan dan barang-barang berharganya, seperti mobil dan motor, dijualnya untuk ikut dalam investasi yang menjanjikan itu. Uang simpanan dan hasil penjualan mobil dan motor sebanyak tidak kurang dari Rp. 108 juta disetorkan sebagai investasi yang menjanjikan itu. Tetapi baru saja beberapa saat setoran dibayarkan, segera diketahui bahwa usaha itu hanya akal-akalan dan penipuan. Akhirnya uang sebanyak Rp. 108 juta hanya bisa kembali sekitar Rp. 14 juta saja.

Selanjutnya selama kurang lebih satu tahun mereka terombang ambing dalam suasana krisis ekonomi yang menjalar sampai ke desanya. Suaminya mencoba mencari untung dengan mengembara ke Kalimantan untuk mencari kerja bersama banyak kawan-kawan lainnya. Ibu Nasmiah, yang sementara ini sudah mempunyai dua orang anak tetap tinggal di kampungnya bekerja apa saja. Rupaya krisis ekonomi tidak saja terjadi di Pare-pare tetapi juga di Kalimantan. Pak Bebeng dan kawan-kawannya tidak mendapatkan pekerjaan yang diimpikannya, dan memutuskan untuk segera kembali ke kampung halamannya.

Setelah keluarga itu kumpul kembali, mereka segera mengatur rancangan baru untuk mengentaskan krisis yang melanda keluarganya. Karena keahlian mereka pada pemeliharaan dan peternakan ayam, maka mereka sekali lagi akan berusaha beternak ayam, seperti juga tetangga lain di kampungnya. Untuk itu mereka meminjam modal dari saudaranya sebesar





Rp. 9 juta untuk membeli bibit ayam. Tetapi ternyata uang itu hanya cukup untuk membeli bibit dan tidak ada lagi dana untuk membeli pakan ayam.

Dengan usaha susah payah akhirnya mereka dapat pinjaman berupa supply pakan ayam sampai seharga Rp 5 juta dari salah satu pemasok pakan ayam di kampungnya. Pinjaman yang nampaknya menolong ini ternyata sangat mengikat karena dia harus segera membayar dengan hasil telur dari ayam yang dipeliharanya. Padahal ayam-ayam peliharaannya belum siap bertelur. Untung saja Tuhan Yang Maha Kuasa memberikan pertolongan. Ibu Nasmiah mengikuti arisan di kampungnya dengan masukan setiap peserta sebesar Rp 500.000,- . Ibu Nasmiah beruntung menjadi pemenang yang pertama dengan dana seluruhnya sebesar Rp 7 juta. Dengan dana itu segera pinjaman untuk pakan ayam dibayarnya dan bisa dibeli juga pakan untuk hari-hari berikutnya. Pinjaman pokok untuk bibit ayam dibayar dengan hasil ayam yang mulai bertelur.

Pengalaman-pengalaman pahit itu memberi kedua suami isteri itu kesungguhan yang luar biasa untuk mempelajari berbagai jenis induk ayam yang baik, tingkah laku ayam, kemampuan ayam untuk menghasilkan telur, berbagai ciri telur ayam, anak ayam serta kerentanan ayam terhadap penyakit. Hasilnya sangat menggembarakan. Kini mereka mempunyai keahlian dalam hal penetasan telur ayam yang menghasilkan bibit unggul. Rahasiannya, suami isteri itu mempunyai keahlian memilih bibit ayam unggul yang bisa menghasilkan telur unggul yang kalau ditetaskan dengan baik menghasilkan anak ayam yang kelak bakal menjadi bibit ayam yang unggul pula.



Keahlian itu tidak dimonopoli sendiri. Bersama kawan-kawan sekampungnya, pak Bebung dan Ibu Nasmiah membentuk kelompok peternak ayam untuk saling menolong dalam pemeliharaan ayam dan



memperoleh bahan pakan yang terjangkau harganya. Secara kebetulan pak Bebung dipercaya oleh kawan-kawannya menjadi ketua kelompok, sehingga pemilihan bibit unggul itu juga menolong kawan-kawan anggota kelompoknya. Untuk membantu supply anak ayam yang teratur dia menyediakan tempat penetasan ayam yang makin banyak. Dari semula sebuah tempat/mesin/alat penetasan, kini telah dimilikinya tidak kurang dari 7 mesin penetasan karena harus membagi anak-anak ayam secara teratur kepada anggota yang lain.

Keahlian memilih bibit unggul itu dipraktikkannya lebih lanjut dengan mencoba memilih dan memelihara ayam yang berasal dari Arab Saudi. Konon diketahuinya bahwa telur ayam Arab dapat menghasilkan kasiat yang menarik untuk mereka yang percaya. Harga telur ayam Arab juga lebih tinggi. Setiap butir telur harganya bisa mencapai antara Rp. 400 – Rp. 700,- , bahkan harga eceran bisa melambung sampai Rp. 1000,- . Harga itu sebanding dengan daya tahan telur. Telur yang tidak dibuahi bisa tahan sampai 1 bulan, sedang yang dibuahi hanya tahan sekitar 7 hari. Pasaran telur ayam Arab ini juga luas sampai ke Makasar, Manado dan Kalimantan. Karena keunggulan itu, Ibu Nasmiah dan suaminya cenderung menjadi spesialis pemelihara ayam Arab sebagai unggulan utama di rumahnya.

Sebagai pelengkap daya tarik kemampuan telur ayam yang disajikannya itu, Ibu Nasmiah menambah “sajian unggulannya” bersama dengan jamu yang didatangkan dari Cilacap. Jamu dan telur ayam Arab setengah matang disajikan sebagai obat yang diyakini mampu meningkatkan daya tahan yang lumayan. Model seperti ini menjadi daya tarik sehingga Ibu Nasmiah menjual kombinasi itu melalui kios dan warung di sekitarnya. Dengan cara itu Ibu Nasmiah tidak saja menyajikan kombinasi telur ayam dan jamu, tetapi sekaligus menjadi pemasok dan



penyalur ramuan jamu dan telur ayam untuk kios yang banyak mengambil dagangan paket padanya.

Keberhasilan yang luar biasa itu tidak dinikmatinya sendirian. Ibu Nasmiah dan pak Bebeng dalam perkumpulan peternak ayam. Pak Bebeng dipercaya sebagai ketua perkumpulan itu. Kepercayaan yang dilimpahkan padanya antara lain karena pak Bebeng telah berhasil menggalang kerjasama dengan Bank Pembangunan Daerah (BPD) Sulawesi Selatan cabang Pare-Pare yang kebetulan bekerja sama dengan Yayasan Damandiri untuk membantu pengusaha mikro dan kecil yang mulai merintis usaha mandiri. Keberhasilan itu dimulai dengan kredit PUNDI yang relatif kecil tetapi dapat dilunasi dengan baik, sehingga keluarga Ibu Nasmiah diberi kepercayaan dengan kredit dengan dana yang lebih besar.

Pengalaman itu memberi kemampuan kepada pak Bebeng dan Ibu Nasmiah untuk membantu anggotanya yang berjumlah lebih dari 60 orang dengan kredit dari Bank yang sama dan fasilitas lain yang dikembangkannya. Paguyuban yang dipimpinnya mengadakan pertemuan bulanan dimana segala kesulitan pemeliharaan ayam mendapat pembahasan tidak saja secara teoritis tetapi juga dengan praktek nyata. Mereka diajari memilih bibit ayam yang baik dan sanggup menghasilkan telur yang menguntungkan. Para anggota juga mendapat tuntunan cara pemeliharaan yang baik yang bisa menjauhkan gangguan penyakit ayam yang biasanya bisa sangat fatal. Mereka juga mendapat dukungan mendapatkan pakan ayam dengan harga yang lumayan karena bisa membeli bersama-sama. Termasuk pembelian obat ayam yang terjangkau.

Kerjasama yang dilakukan dengan BPD Sulsel cabang Pare-pare dan Yayasan Damandiri memungkinkan dukungan modal yang berlanjut



sehingga anggotanya tidak bisa dipermainkan oleh penyalur pakan ayam. Disamping itu paguyuban juga mendapat bantuan pemasaran yang lebih kompetitif.

D







MEMBANGKITKAN GERAKAN UMKM

Beberapa waktu lalu Presiden RI, Susilo Bambang Yudhoyono, pernah meresmikan program dengan langkah-langkah strategis untuk membantu masyarakat mengembangkan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). Peresmian itu ditandai dengan kesediaan beberapa bank, utamanya BRI, untuk menjadi poros penting yang menyiapkan diri untuk melayani kebutuhan dana dengan fasilitas kredit mikro untuk para pengusaha yang membutuhkan. Program dan kegiatan itu dikaitkan dengan upaya pengentasan kemiskinan yang akhir-akhir ini makin menakutkan, tidak saja karena sisa-sisa masa lalu yang belum tuntas, tetapi juga karena dibayangi kepulangan para TKI yang diuber-uber peraturan yang ketat di Malaysia.

Penyediaan dana melalui kredit sungguh merupakan suatu kebutuhan yang sangat vital dalam upaya pengembangan UMKM. Namun diperlukan banyak sekali syarat lain yang memerlukan dukungan, baik dari pemerintah maupun dari keluarga yang harus dikembangkan. Sasaran yang dikembangkan perlu mendapat dorongan motivasi yang tinggi untuk bertahan terhadap gempuran segala godaan. Tokoh yang sedang

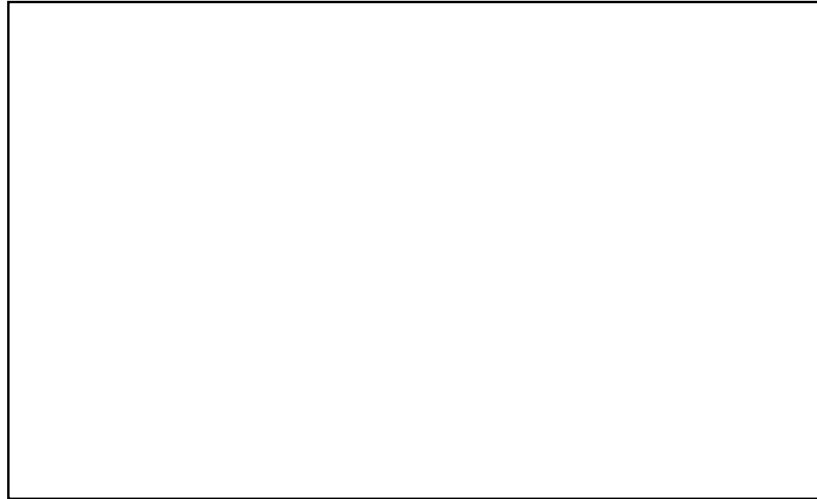


berkembang, biarpun telah mendapat dukungan dana melalui kredit mikro, masih tetap memerlukan dukungan keluarga yang tidak putus-putusnya agar usaha yang digelutinya tahan banting, atau dipindahkan pada usaha lain yang lebih menguntungkan, sehingga bisa membawa keluarganya ke jenjang yang lebih baik, bebas dari kemiskinan.

Pengalaman menarik seperti dituturkan oleh Drs. Oos M. Anwas, MSi, dari Yayasan Damandiri, tentang Ibu Sri Sumarni yang lulusan PGSLP tahun 1972 Jurusan IPA, sungguh menarik untuk disimak sebagai contoh bagi para pembina untuk mendampingi program UMKM yang baru diluncurkan. Ibu Sri dilahirkan di Gondangsari Klaten. Sedangkan Sudaryono, yang kemudian menjadi suaminya, dilahirkan di Tegalampel Klaten. Ketika bersekolah di PGSLP, keduanya merupakan teman satu kelas, dan mereka berdua juga lulus dalam waktu yang sama. Hanya saja Sudaryono melanjutkan ke UNS Jurusan Pendidikan Fisika.

Sebelum berkenalan, Sri berada pada kelas IPA 1, sedangkan Sudaryono belajar di kelas IPA 2. Selang beberapa waktu Sudaryono dipindahkan ke kelas IPA 1. Sri yang dikelasnya ditugasi mengecek kehadiran siswa kaget karena di kelasnya ada siswa baru yang belum terdaftar pada buku absensi. Sri mendekati dan langsung menanyakan nama siswa tersebut. Sudaryono malah menjawab “*Wis, gak usah tahu nama!*”. Karena kesal Sri ngomel-ngomel “*Bagaimana ini orang, ditanya nama untuk ditulis dalam daftar absen tidak mau*”.

Sejak saat itu Sri penasaran dengan lelaki yang baru dikenalnya. Dalam hatinya ia memuji ketampanan Sudaryono. Ketika muda Sri termasuk gadis cantik. Tidak heran banyak lelaki yang mendekatinya, termasuk mengirim surat. Begitu pula Sudaryono diam-diam memperhatikan Sri.



Akhirnya mereka berpacaran. Sementara itu, Sudaryono termasuk lelaki pencemburu. Untung Sri adalah tipe perempuan yang setia. Setiap menerima surat dari lelaki lain, Sri selalu menyampaikannya kepada Sudaryono, sehingga akhirnya mereka menikah.

Pada tahun 1974 ada pengangkatan SPG, Sri yang juga lulusan SPG mendaftar dan diterima. Ia ditugaskan di Temanggung. Sementara Sudaryono masih kuliah di Solo. Hampir tiap minggu Sudaryono menjemput Sri untuk pulang kampung. Sekitar 5 tahun mereka pacaran, dan kemudian menikah pada tahun 1977.

Setelah menikah tempat mengajarnya pindah ke Juwiring. Mereka tinggal di rumah orang tua Sudaryono, hingga mempunyai seorang anak. Suka duka bersatu dengan mertua memang ada, tetapi yang mengganggu adalah orang tua terlalu memanjakan anaknya. Akhirnya mereka ngontrak





rumah di dekat kantor Ibu Sri.

Sekitar tahun 1985 mereka bisa membeli rumah. Uangnya dikumpulkan hasil mengajar ditambah pinjaman dari koperasi. Di sini Ibu Sri mulai berpikir perlunya usaha tambahan. Gaji PNS guru SD (sekarang guru SLTP) dan suaminya guru SLTP (Guru Fisika) belum cukup untuk hidup layak, apalagi mereka harus menyicil hutang dan membiayai anak mereka sekolah.

Ketika itu di belakang rumah ada sepetak sawah. Sawah ini sering menjadi perhatian Ibu Sri. Karena pengelolaannya tidak optimal, hasilnya juga sedikit. Ibu Sri Sumarni yang mempunyai bakat bertani dari orang tuanya, tertarik untuk mencoba mengolah sawah. Sementara suaminya hanya mengizinkan tetapi tidak tertarik usaha ini. Akhirnya Bu Sri menyewa sawah tahunan di belakang rumah.

Setiap hari setelah pulang mengajar, Ibu Sri berganti dengan pakaian petani lalu menyebur ke sawah, menanam padi, menyiangi, memberi pupuk, membenahi air, hingga memanen. Kegiatan ini dilakukan dengan tekun. Sementara suaminya ogah dengan pekerjaan seperti itu. Dengan alasan gatal airnya, suaminya hampir tidak pernah mencoba membantu ke sawah. Seringkali suaminya hanya ngintip dari sela-sela jendela melihat istrinya di sawah. Hal ini tidak menjadikan semangat Ibu Sri surut. Dengan ketekunannya ia berhasil panen cukup lumayan.

Tahun 1987 Ibu Sri yang gesit dan bisa membaca pasar, beralih beternak ayam. Dimulai beternak ayam pedaging. Kesulitan ayam pedaging kadang-kadang penarikan ayam telat, sementara harga pakan cukup mahal. Ada kalanya ketika saat penarikan ayam, harga sedang turun. Padahal siang





bahkan malam hari mereka harus sabar memberikan pakan dan minum kepada ayam.

Selanjutnya mereka beralih beternak ayam petelur, jumlahnya sekitar 300 ekor. Sekitar dua tahun bertahan beternak ini, mereka mengalami pasang surutnya pasar telur. Harga telur terus menurun tidak sesuai dengan harga pakan yang mahal. Pernah juga takaran pakan dikurangi, hasilnya malah ayam yang bertelur sedikit.

Namun demikian Ibu Sri tetap gigih dan tidak mau menyerah. Termasuk kegigihannya memenuhi kebutuhan dana, karena, biarpun kecil, usaha Ibu Sri juga memerlukan modal. Untung Ibu Sri bisa mengambil kredit dari Bank.

Ibu Sri, yang mempunyai penghasilan dari kegiatan mengajar yang pas-pasan, kredit dari bank memainkan peran yang strategis. Namun, seperti halnya penyediaan dana untuk usaha mikro yang baru saja diluncurkan oleh Presiden, akan bermanfaat kalau diikuti dengan dukungan lainnya. Untuk langkah lanjutan itu, pada tahun 2003 Ibu Sri mendapatkan jaminan modal lanjutan berupa Kredit Pundi yang disediakan Yayasan Damandiri melalui Bank BPD Jateng Cabang Klaten. Informasi kredit UMKM Pundi tersebut diperoleh dari temannya. Kredit Pundi dari Bank BPD tersebut merupakan kelanjutan dari kredit yang berasal bank lain dan diharapkan bisa lebih menjamin kelestarian usahanya.

Untuk tetap bertahan, Ibu Sri dengan ulet mencoba kegiatan baru sebagai pemasok telur ayam dan telur bebek mentah. Telur ayam diperoleh dari beberapa peternak di sekitarnya, bahkan ada yang diperoleh dari Jawa Timur. Pengiriman dilakukan melalui paket. Beberapa kali Ibu Sri ikut





mengantar telur ke Jakarta. Berkat bantuan kenalan saudaranya di Jakarta, Ibu Sri berhasil mengirim telur ayam ke Jakarta. Kegiatan ini mendatangkan keuntungan karena akhirnya Ibu Sri mempunyai langganan di Jakarta. Dengan bantuan langganan itu Ibu Sri makin sibuk. Dan karena kesibukan itu, akhirnya usaha ternak ayam dihentikan.

Suatu ketika sewaktu Ibu Sri di Jakarta, ia memperhatikan kios-kios yang berjualan telur, termasuk mereka yang berjualan telur bebek. Ia teringat di sekitar tempat tinggalnya banyak peternak bebek. Memang umumnya masyarakat Juwiring bertani padi. Sawahnya subur. Lahan tersebut dipikinya cocok juga untuk beternak bebek. Beberapa peternak seringkali menggembala bebeknya ke sawah, terutama setelah sawah dipanen atau musim membajak sawah. Hal ini memberi ilham Ibu Sri untuk membuat telur asin. Mulai tahun 1998 ia mencoba membuat telur asin.

Keterampilan membuat telur asin diperolehnya ketika masih kecil, karena ibunya sering membuat telur asin, terutama menjelang lebaran. Dengan pengalaman masa kecil itu Ibu Sri segera mencoba membuat telur asin. Karena baru, Ibu Sri merasa kurang puas dengan rasa telur asin yang dibuatnya. Untuk menghasilkan telur asin dengan rasa yang cocok dengan selera, Ibu Sri mengadakan beberapa kali percobaan, yaitu dengan ramuan yang berbeda-beda. Setelah dua bulan dilakukan “*ujicoba*”, akhirnya ditemukan ramuan tertentu yang bisa menghasilkan telur asin yang enak rasanya seperti sekarang ini.

Telur asin buatannya tergolong unik rasanya. Dibuat dari telur mentah yang diampelas, kemudian dimasukan kedalam adonan. Adonannya terdiri dari garam, tanah, dan abu. Bumbunya; gendar, garam, gambir, dan sendawa. Semua bumbu ditumbuk halus dan kemudian dimasukan ke dalam adonan.



Setelah adonan siap, telur mentah dimasukan secara bertumpuk. Telur dibiarkan dalam adonan selama satu minggu. Dengan cara itu jadilah telur asin yang rasanya enak dan legit. Warnanya juga agak merah menjadikan daya tarik tersendiri. Telur ini juga memiliki daya tahan lama dan rasanya tidak terlalu asin. Lebih dari itu sangat digermari oleh orang Jakarta.

Di Jakarta telur itu dijualnya ke kios-kios di pasar sekitar Pulogadung. Dengan gaya seorang “*sales yang unggul*” disediakannya telur sampel yang dibelah untuk dicicipi beberapa pemilik warung. Sudah pasti tanggapan mereka beragam, ada yang menolak dan ada yang menerima. Bagi yang menerima ia memberikan contoh 5 sampai 10 butir secara cuma-cuma. Ibu Sri selanjutnya memberikan alamat dan nomor telpon jika ingin memesan. Selama tiga hari ia berputar-putar di Jakarta mencari langganan. Malam harinya menginap di rumah saudaranya. Pada awalnya, selama di Jakarta tersebut Ibu Sri memperoleh langganan sebanyak 5 kios.

Selang beberapa waktu pesanan datang melalui telpon. Waktu itu Ibu Sri menggunakan telpon sekolah tempat ia mengajar. Pesanan ini tentu saja membuat Ibu Sri sangat bersemangat untuk membuat telur. Pesanan dikirim melalui titipan. Sejak saat itu pesanan dan langganan terus bertambah.

Dalam mengirim pesanan itu ditambah pula dengan supply telur ayam mentah, telur bebek mentah, bahkan telur puyuh. Setelah makin dikenal pengiriman bertambah lancar dan langganan bertambah kepercayaannya. Pengiriman waktu ini bisa satu sampai duakali dalam seminggu. Jumlah kiriman juga bertambah banyak, bahkan waktu ini bisa mencapai sepuluh sampai empatpuluh peti, yang terdiri dari telur ayam mentah, telur bebek mentah, dan telur asin. Satu peti berisi 600 untuk telur ayam, dan 400 untuk telur asin. Harga telur ayam sekitar Rp 500 per butir, telur asin Rp. 630 per





butir. Keuntungan bersih jika sedang ramai bisa mencapai Rp 4 juta per bulan.

Seperti isterinya yang ulet, suaminya, Sudaryono, akhirnya mengikuti juga jejak dan kegesitan isterinya. Sebagai sambilan, disamping tetap menekuni profesinya sebagai guru, Sudaryono memberi contoh masyarakat sekitarnya, tetap bekerja sebagai guru dan getol berusaha bersama masyarakat sekitarnya. Mereka sadar dan bekerja keras menekuni usahanya, disamping mendapat dukungan kredit yang disediakan bank, kegesitan dan ketekunannya merupakan kunci sukses usahanya. Keuntungan yang diperoleh dari usaha tersebut dipergunakan untuk meningkatkan taraf hidupnya dan terutama untuk menyekolahkan ketiga orang anaknya.

D

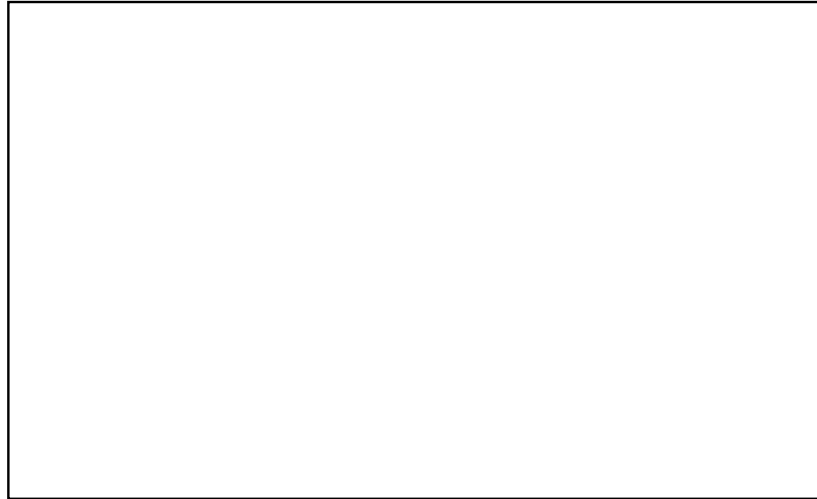




BUKA PUASA DENGAN IKAN BAKAR DARI PARE

Bagi masyarakat Sulawesi Selatan ikan bakar barangkali bukanlah makanan yang sangat istimewa. Tetapi kalau makan tanpa ikan bakar rasanya makan tidak lengkap dan kurang nyaman. Lebih-lebih bagi masyarakat dari luar Sulawesi Selatan, suguhan makan dengan ikan bakar selalu mengundang kenangan tersendiri. Setiap cuil ikan yang disentuh sambal khusus seakan merupakan pertanda bahwa kita harus kembali lagi dengan mengharap mendapat suguhan makan dengan ikan bakar dan sambalnya yang khas. Lebih-lebih dalam bulan Ramadhan sekarang ini. Berbuka tanpa ikan bakar rasanya tidak nikmat dan kurang lengkap.



Pikiran-pikiran seperti itulah barangkali yang beberapa tahun lalu menggoda Ibu Hj. Samsiah dari Bukit Harapan, Kecamatan Batukiji, Kota Pare-pare mengembangkan usaha menjual ikan bakar sebagai hidangan makan siang di warungnya. Ibu yang semula hanya berperan sebagai isteri mengurus rumah tangga, atas desakan kawan sekerja suaminya, dan masyarakat di sekitarnya, terutama karena tekanan kebutuhan sehari-hari yang makin banyak, menjadi penyebab yang mengalahkan segala



hambatan untuk membuka usaha warung di rumahnya. Desakan itu makin dimungkinkan karena letak rumahnya di pinggir jalan raya, di sekitarnya banyak kantor dan di belakang rumah sudah berbatasan dengan pantai. Secara ekonomis letak rumahnya mempunyai nilai strategis untuk suatu warung yang bisa menjaring pembeli.

Seperti layaknya penduduk kampung lainnya, di pertengahan tahun 1960-an, Samsiah muda adalah gadis sederhana yang cantik di kampungnya. Seperti juga gadis kampung lainnya, Samsiah muda dengan setia mengikuti petunjuk orang tuanya untuk dinikahkan kepada seorang pemuda yang dipilih oleh keluarganya bernama H. Moh. Asnah. Pemuda itu belum dikenalnya. Namun,. baginya, kenal atau tidak kenal tidak terlalu dipersoalkan. Seperti umumnya pada masyarakat sederhana lainnya, pilihan dan pertimbangan orang tua dan keluarga sudah dianggap cukup. Pertimbangan keluarga dipercaya pasti membawa berkah. Hak-hak pribadi, pilihan demokratis, atau







apapun namanya, biarpun mungkin sudah tumbuh dalam benaknya, tidak cukup kuat untuk membatalkan maksud orang tuanya. Rasa was was layaknya perasaan gadis muda lain menghadapi masalah jodoh pasti ada, tetapi rancangan dan petunjuk keluarga tidak sedikitpun menimbulkan protes.

Menurut Drs. Oos M. Anwas, M.Si., dari Yayasan Damandiri yang ditugasi untuk meninjau kegiatan masyarakat di kampung itu dilaporkan bahwa setelah menikah, kedua sejoli itu tinggal bersama di rumah orang tua Samsiah selama tidak kurang dari 10 tahun. Lokasi rumah orang tua yang jauh di kampung, jauh pula dari jalan besar, dan kehidupan di kampung yang sederhana membuat kehidupan keluarga mereka relatif tenang. Suaminya bekerja dengan tekun sebagai pegawai negeri. Samsiah sebagai anak dan sekaligus sebagai isteri yang setia membantu orang tuanya dan mengurus rumah tangganya. Karena pada waktu itu belum ada program KB, biarpun perjodohan mereka diatur orang tua, setelah menikah Samsiah muda langsung segera mempunyai hamil dan melahirkan anak. Dengan anak kesibukannya bertambah tinggi. Dalam waktu sepuluh tahun Ibu Samsiah hampir tidak pernah berhenti hamil, sehingga dalam waktu hanya sepuluh tahun jumlah anak-anaknya mencapai delapan orang.

Bagaimanapun juga, sebagai pegawai negeri rendahan, kehidupan mereka di kampung dengan keluarga besar yang kebutuhan hidup sehari-harinya makin besar makin terasa terjepit dan kekurangan. Apalagi setelah anak-anak mereka ada yang mulai sekolah. Timbul niat Ibu Samsiah untuk membantu meringankan beban suaminya. Suaminya yang merasakan beban tanggung jawabnya makin besar dan berat setuju-setuju saja, tetapi belum ada peluang yang terbuka.

Karena keluarganya bertambah besar, rumah orang tuanya menjadi





terasa makin sempit. Pada awal tahun 1983 mereka memutuskan untuk pindah rumah yang letaknya dekat dengan kantor suaminya. Tanahnya dibeli dari simpanan dan bantuan orang tuanya. Walaupun rumahnya sederhana tetapi letaknya cukup strategis, dekat jalan besar dimana ada banyak kantor pemerintah di sekitarnya.

Sebagai keluarga yang harus mandiri, dengan jumlah anak yang demikian banyaknya, pikiran Ibu Samsiah makin terbuka. Dia harus bekerja untuk membantu suaminya menghidupi keluarganya. Satu tahun setelah hidup mandiri Samsiah mulai membuka warung kopi dan mie rebus. Sambil menggendong anaknya yang terkecil yang baru berumur 2 tahun, Ibu Samsiah dibantu anak-anaknya yang lebih besar melayani tamu dengan kopi dan mie rebus. Tidak jarang dia sendiri atau anak-anaknya mengantar mie rebus atau kopi kepada pegawai kantor di kantornya. Suaminya tetap setia sebagai pegawai negeri.

Pada awalnya mereka mendapat banyak tantangan. Tidak jarang pikiran miring kenapa isteri seorang pegawai negeri mau membuka warung. Ada yang menganggap tidak pantas dan tidak seharusnya Ibu Samsiah mempermalukan suaminya yang pegawai negeri. Omelan itu tidak saja datang dari masyarakat sekitar, tetapi kawan-kawan suaminya ada juga yang menyindir dan kurang senang karena Ibu Samsiah dan anak-anaknya tidak jarang melayani pembeli, kawan-kawan suaminya, dengan mengantar mie rebus, kopi dan kue-kue ke kantor. Bahkan tidak jarang Ibu Samsiah dan anak-anaknya membersihkan meja kantor yang penuh dengan piring kotor dan gelas kopi kosong, mereka barangkali ngiri kenapa kantor berubah menjadi seperti restoran.



Praktek seperti itu berlangsung sekitar 5 tahun. Atas desakan para



pelanggan yang makin menyukai pelayanan Ibu Samsiah dengan anak-anaknya mereka mendirikan warung sederhana lengkap dengan tempat duduknya. Makanan yang disajikan juga bertambah dan bervariasi. Disamping mie rebus, mereka sediakan juga nasi dengan lauk ikan kecil-kecil dengan harga relatif murah. Lama kelamaan mereka menyediakan juga ikan bakar yang lebih besar dan tentu lebih lezat untuk makan siang di warungnya. Sejak itu kalau waktu makan siang banyak pegawai yang datang ke warung dan tidak lagi dilayani di kantor.

Walaupun warungnya masih berbentuk gubuk, tetapi Ibu Samsiah sangat telaten memasak ikan. Dicarinya ramuan bumbu yang membuat para langganannya ketagihan. Akhirnya mereka berhasil menemukan ramuan bumbu yang mereka sebut sebagai hidangan Ikan Lawak, yang merupakan hidangan daging ikan mentah ditambah bumbu dan ramuan, rasanya sangat enak dan khas. Untuk mengembangkan usahanya pada tahun tahun 1999 mereka mendapat kredit dari Bank BPD Sulawesi Selatan yang sedang mengembangkan kerja sama dengan Yayasan Damandiri. Kredit itu adalah PUNDI untuk mengembangkan upaya mandiri dan sekaligus membantu masyarakat mengentaskan kemiskinan.

Dengan kredit itu warung gubuknya diubah menjadi “Warung Pare” yang lebih representatif. Banyak pegawai kantor yang letaknya tidak jauh dari warungnya makan di warung yang lebih keren tersebut. Secara kebetulan berseberangan dengan warungnya ada kantor imigrasi yang sibuk. Hampir tiap hari ada saja tamu yang datang dan makan di warungnya. Makin hari warung dengan masakan ikan yang khas itu makin dikenal. Para pengunjung makin meluap dan tidak terbatas pada pegawai yang kantornya dekat dengan kantor suaminya. Anggota DPRD, walikota dan pegawai tinggi lainnya sempat atau menyempatkan diri makan di warungnya.





Sifat khas dari warung dan hidangan masakan ikannya makin terkenal, tidak saja di daerah Pare, tetapi juga di daerah lainnya. Dukungan kredit PUNDI dengan mudah dapat dilunasinya dan Ibu Samsiah mendapat kepercayaan untuk memperoleh pinjaman dengan jumlah dana yang lebih besar. Dengan kepercayaan itu Ibu Samsiah, dan suaminya yang kini telah pensiun, bisa membuka cabang “Warung Pare” di kota Polmas, Pinrang, dan kemudian Sindrap. Setiap cabang dipercayakan kepada anaknya. Ibu Samsiah dan suaminya secara rutin membina dan membantu anaknya mengurus cabang warungnya dengan cermat. Kualitas masakan dan pelayanan menjadi perhatian Ibu Samsiah dengan suaminya setiap kali melakukan pembinaan.

Dengan adanya usaha warung itu anak-anak Ibu Samsiah seluruhnya dibina menjadi wirausahawan, tidak seorangpun yang mengikuti jejak ayahnya menjadi pegawai negeri (PNS). Hampir semua anaknya telah menikah, ikut mengelola warung dan cabang-cabangnya. Hanya tinggal dua orang yang belum menikah tetapi telah bekerja di Malaysia dan Pinrang. Ibu Samsiah dan suaminya makin hidup tenteram dengan ditemani oleh cucu-cucu yang sedang lucu-lucunya.

Usaha warung yang makin terkenal dan dikelola oleh keluarga Samsiah makin lama makin berkembang. Untuk membantu mengelola usaha yang makin besar itu mereka juga memperkerjakan tenaga yang diambil dari pemuda tetangga dan kerabat lainnya. Mereka rata-rata dibayar upah yang cukup dan jaminan makan sepuasnya. Tiap cabang bisa menyerap lima tenaga kerja atau lebih, sehingga seluruh usaha Ibu Samsiah dan anak-anaknya bisa menyerap tidak kurang dari 20 – 25 tenaga kerja dengan upah yang memadai dan jaminan makan yang sangat mencukupi.

Penjualan harian makin lama juga makin meningkat. Ikan segar



mereka peroleh langsung dari para nelayan atau kadang terpaksa mereka beli dari pasar. Ibu Samsiah selalu mencari ikan segar untuk menjamin pelanggannya dengan kualitas ikan yang enak. Warung Pare asli dan warung anak-anaknya tiap hari menghabiskan ikan antara 300 – 500 ekor ikan segar. Dengan jaminan kualitas itu Warung Pare asli yang semula hanya berupa gubuk sekarang telah biasa menjual makanan dengan ikan sebagai lauknya dengan omset tidak kurang dari Rp. 700.000,- per hari. Keuntungan bersih juga lumayan. Warung anak-anaknya rata-rata telah mencapai omset sekitar Rp. 400.000,- sampai Rp. 500.000,- per harinya.

Kerja keras itu mendatangkan keuntungan yang lumayan. Kalau dihitung dari ongkos kerja dan lainnya, bisa mencapai sekitar 40 sampai 50 persen. Dengan penghasilan itu kehidupan keluarga menjadi makin sejahtera. Keberhasilan mengatasi rasa malu dan sindiran teman kerja suaminya telah membuahkkan kemandirian dan hasil kesejahteraan yang lumayan. Suaminya yang sudah pensiun dengan tanpa malu-malu secara penuh membantu usaha isteri dan anak-anaknya.

Sebagai ungkapan rasa syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa mereka makin rajin beribadah. Tidak jarang keluarganya ikut dalam acara-acara keagamaan atau secara khusus mengadakan kegiatan pengajian. Menurut rencana dalam bulan suci Ramadhan yang penuh berkah ini Warung Ibu Samsiah akan menghidangkan masakan ikan bakar yang diramu dengan bumbu khusus untuk melengkapi hidangan buka puasa atau bahkan bisa dipanasi untuk makan sahur.

Sebagai ummat muslim yang taat beribadah, dengan cara menabung keluarga Ibu Samsiah juga telah berhasil menunaikan ibadah haji ke tanah suci Mekah. Pengalaman ini sekaligus merupakan cambuk untuk tetap





melayani masyarakat sekitarnya melalui kegiatan keagamaan dan sajian makanan halal melalui warungnya yang makin laris.

Mereka berharap, apabila telah selesai melunasi pinjamannya kepada Bank BPD Sulawesi Selatan, akan mengajukan kredit baru dengan jumlah yang lebih besar. Mereka bercita-cita akan membuka cabang di kota lain seperti Maros, Pangkep, dan beberapa kota lainnya di Sulawesi Selatan. Dengan menghilangkan rasa malu, kritik dan sindiran tetangga, peranan wanita sederhana yang semula hanya isteri biasa, ternyata berhasil mengangkat martabat keluarga dan membantu tetangganya membangun masyarakat mandiri yang sejahtera. Ibu Samsiah beranggapan bahwa sebagai ummat Islam yang taqwa kepadaNya harus selalu berusaha karena dengan itu Tuhan Yang Maha Esa akan mengabulkan permintaannya.

D





BERKAH LELE DUMBO

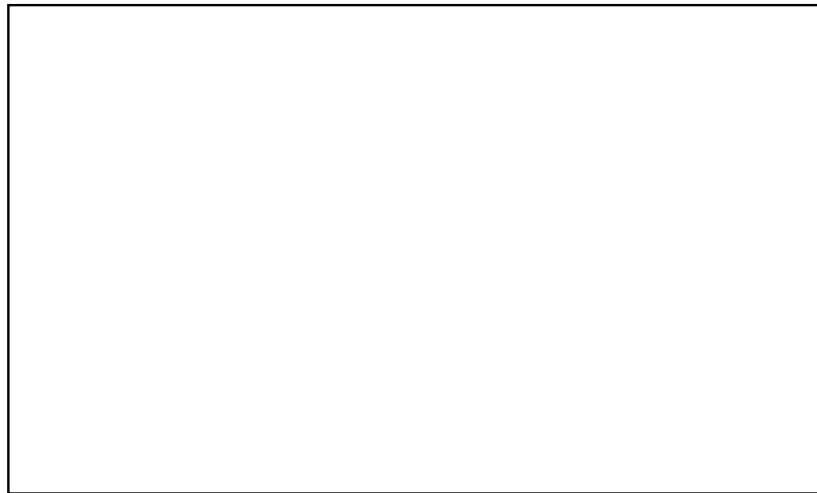
Saat dua minggu lagi Ibu-ibu rumah tangga di seluruh Indonesia akan memperingati Hari Ibu 2004 lalu. Peringatan Hari Ibu ini berbeda dengan Hari Kartini atau hari-hari lain yang biasanya dilakukan dengan menonjolkan pemakaian baju tradisonal oleh anak-anak dan remaja. Hari Ibu biasanya diisi dengan mengetengahkan peranan kaum ibu dalam rumah tangga atau kaum perempuan dalam kegiatan yang luas. Untuk menyongsong peringatan tersebut pada ruangan ini disajikan peranan seorang ibu dalam membangun keluarga sejahtera melalui kerja keras membangun ekonomi keluarga yang berhasil.



Masyarakat kita di pedesaan biasanya bekerja dalam bidang pertanian. Pekerjaan tersebut umumnya dilakukan secara turun temurun, oleh nenek moyang yang petani, diikuti oleh anaknya yang petani, dan oleh cucunya yang juga petani. Sekali suatu keluarga membangun melalui bidang pertanian, umumnya seluruh keturunannya bergerak dalam bidang yang sama. Namun tokoh yang kita angkat hari ini awalnya mencoba bidang lain. Tetapi ketika gagal, tidak segan pulang kampung, dan kembali menjadi petani, dengan tujuan yang tetap,

membangun keluarga yang sejahtera.

Menurut laporan Drs. Oos M. Anwas, M.Si., dari Yayasan Damandiri yang ditugasi mengumpulkan kegiatan Yayasan Damandiri di daerah Jawa Tengah, mencatat seorang tokoh yang gesit bernama Sumarni. Ibu Sumarni dilahirkan dan dibesarkan di desa, tetapi orang tuanya adalah keluarga pedagang. Orang tuanya mempunyai warung nasi di pinggir terminal kota Pati. Warung ini cukup laris, bahkan bisa menghabiskan 75 kg beras per hari. Pelanggan umumnya pengunjung terminal awak angkutan umum. Sejak kecil ia ikut orang tuanya melayani pembeli. Mencuci piring, gelas, dan memasak untuk keperluan warung merupakan pekerjaannya sehari-hari. Ia menjadi terbiasa bekerja keras dan mandiri.

Setelah dewasa, di warung ibunya tersebut Sumarni makin memperhatikan seorang pemuda bernama Hadi, seorang guru dari kampung







yang sama, karena sering mampir. Karena berasal dari kampung yang sama sebenarnya mereka sudah saling kenal sebelumnya. Mereka sama-sama tumbuh di kampung yang sama. Pada kunjungan-kunjungan awal, Sumarni, yang selalu membantu ibunya, melayani Hadi sama saja seperti kepada pembeli lain. Sebaliknya Hadi yang mempunyai tujuan lain, makin sering mampir dan makan nasi di warung dan tentu saja sering mencuri pandang Sumarni yang sibuk melayani pembeli. Sama seperti roman anak muda biasa, kalau bertemu tatapan, tidak lupa Hadi menebar senyum. Sebagai pedagang yang ramah, Sumarni mendapat gembleran ibunya untuk selalu ramah. Namun lain dengan Hadi. Keramahan Sumarni ditanggapi positif. Tidak tahan memendam rasa, Hadi akhirnya mengutarakan niatnya untuk mempersunting gadis penjual nasi tersebut. Keberanian itu mendapat sambutan, dua anak muda itu menjalin kasih, dan ringkas kisah, pada tahun 1976 Hadi dan Sumarni menikah.

Awal menikah mereka tinggal serumah dengan orang tua Sumarni. Setiap hari Hadi bekerja sebagai guru SD (PNS). Namun sudah bukan rahasia umum lagi gaji guru SD relatif kecil. Sedangkan keperluan hidup cukup besar. Hal inilah yang disadari Sumarni, keluarganya harus mandiri, tidak bergantung pada penghasilan suaminya.

Keterampilan berdagang yang telah dilatih oleh orang tuanya mulai dipraktikkan. Atas ijin suaminya, ia membuka warung nasi di pasar tradisional (Pasar Sleko). Pengalaman berjualan nasi bersama ibunya menurun kepadanya sehingga jualannya cukup laris, bahkan setiap hari bisa menghabiskan beras 15 sampai 30 kg. Langgan umumnya pengunjung dan para pedagang di pasar.

Sementara itu tetangga dekat rumahnya mempunyai kolam lele. Naluri





bisnis Sumarni kembali muncul. Ia tahu bahwa di pasar tempat berdagangnya belum ada yang berjualan lele. Ia optimis lele bisa laku di pasar tersebut. Kemudian ia menawarkan diri menjadi penjualnya. Tentu saja tetangganya senang. Hanya dengan bermodalkan kepercayaan, Sumarni menjual lele milik tetangganya ke pasar. Ternyata jualannya laku. Pertama kali jualan membawa 15 kg dan laku habis. Selanjutnya tiap hari bertambah sesuai permintaan konsumen. Pelanggan ikan lele umumnya para pedagang eceran, pedagang pecel lele, warung nasi, dan juga pedagang kebutuhan rumah tangga.

Berjualan ikan lele ternyata lebih mudah dibandingkan dengan jualan nasi. Berjualan nasi cukup repot dan melelahkan, karena harus memasak, mencuci piring dan juga berbelanja untuk persiapan sebelumnya. Sementara untuk jualan ikan lele, barangnya langsung dibawa dan dijual. Untungnya juga relatif besar. Oleh karena itu Sumarni lebih tertarik usaha jualan ikan lele. Akhirnya jualan nasi dihentikan dan Sumarni mengkhususkan diri berjualan ikan lele saja.

Lokasi rumah dengan pasar tidak begitu jauh. Perkembangan selanjutnya para pelanggan lebih senang membeli lele di rumahnya. Waktunya bisa kapan saja, sementara di pasar biasanya terbatas pagi hari. Atas permintaan pelanggannya Sumarni tidak lagi berjualan di pasar tapi di rumahnya. Untuk menampung lele yang makin banyak, di belakang rumah dibangun kolam-kolam kecil.

Berjualan di rumah bagi Sumarni lebih menguntungkan. Selain omzet penjualan yang terus meningkat, ia juga bisa bekerja sambil mengurus anak-anak. Dalam berjualan ikan lele, Sumarni sudah sering *dipatil* lele. Karena saking seringnya, ia sudah tidak merasakan sakit. Padahal awalnya sering





berteriak bahkan menjerit kesakitan.

Usaha Sumarni yang makin laris membuat para tetangganya tertarik. Bagi jamur di musim hujan, mereka meniru berjualan lele. Sumarni yang mengandalkan membeli lele dari petani tidak bisa bersaing. Sementara tetangganya yang menjual lele hasil piaraan sendiri bisa menjual dengan harga lebih murah. Usahanya makin terdesak. Persaingan sulit ditandingi.

Tahun 2000 Sumarni memutuskan untuk pindah. Namun mencari lokasi untuk berdagang tidak mudah. Ketika itu kebetulan suaminya yang menjadi guru SD mendapat jatah rumah dinas. Lokasinya tepat di pinggir terminal angkutan umum. Kebetulan di pinggir rumah dinas ini terdapat lahan kosong sekitar 3 x 6 meter. Mereka yakin lokasi ini cocok untuk berjualan lele.

Setelah mendapat ijin dari pimpinan sekolah dan kepala desa, akhirnya mereka pindah lokasi usaha ke tempat kosong tersebut. Tempat kosong ini disewanya melalui kepala desa. Di sana dibuatkan beberapa kolam kecil untuk menampung lele. Rumah dinasnya juga disiapkan sebagai tempat istirahat.

Kepindahan ke lokasi baru membawa berkah bagi Sumarni. Langganan makin bertambah dan omset penjualan juga bertambah. Kini rata-rata omzet penjualan mencapai 1 ton. Sebagian ikan lele diambil dari daerah Demak. Harga setiap kilogram sekitar Rp 5.000,- sampai Rp. 7.000,-. Ia mengambil untung Rp. 500,- per kg. Hampir sepanjang tahun jualan lele terus berkembang, kecuali di musim Qurban (lebaran Haji) biasanya kurang. Sebaliknya pada bulan puasa biasanya sangat laris, hingga sulit memenuhi permintaan konsumen.





Kini Sumarni berbagi tugas dengan suaminya. Ia lebih konsentrasi dalam menjual. Sedangkan suaminya bertugas mencari lele atau menjemput lele dari beberapa kota sekitar Pati bahkan ke Jawa Timur. Biasanya dilakukan suaminya sore hari setelah pulang mengajar di sekolah. Kadang-kadang peternak lele datang sendiri ke rumahnya atau melalui telpon menawarkan lelenya. Pernah juga terjadi ikan Lele yang didatangkan dari Jawa Timur banyak yang mati, mengalami kerugian yang cukup besar. Kini mereka lebih hati-hati jika mendatangkan ikan lele. Pengalaman itu dijadikan pelajaran, dan mengharapkan hal itu tidak terulang lagi.

Biasanya sekitar pukul 19.00 suaminya sudah datang membawa ikan lele, diangkut dengan truk milik mereka. Setelah sampai di tempat, ikan lele dimasukkan ke dalam kolam-kolam kecil yang telah tersedia. Sekitar pukul 02.00 dini hari Sumarni sudah siap melayani para pembeli. Memang langganannya sudah biasa belanja di pagi hari.

Untuk memuaskan pelanggan, selain menjual, Sumarni dan suaminya akhirnya harus juga memelihara ikan lele. Untuk itu Sumarni dan suaminya juga membuat pembibitan lele. Pembibitan ini dilakukan di belakang rumah yang telah disediakan kolam-kolam kecil. Di sini juga terdapat sekitar 100 induk lele dumbo yang ukurannya besar. Berbekal tanah (sawah) warisan orang tua Sumarni, mereka membangun kolam/tambak. Kini mereka mempunyai 7 kolam. Lokasi kolam ini cukup jauh dari rumahnya. Mereka juga mempunyai pegawai yang bertugas menjaga dan memelihara kolam.

Langganan Sumarni sebagian besar pedagang lele, pedagang pecel lele, warung makan, dan juga konsumen rumah tangga. Untuk pelanggan pedagang ini, pembayaran dilakukan dengan tenggang tempo satu hari. Jadi mereka berhutang dulu. Sementara Sumarni harus membeli lele secara





kontan kepada petani. Hal ini memerlukan modal 2 kali lipat. Kebutuhan modal ini menjadi kendala karena rata-rata modal yang ada di pedagang sekitar Rp 10 juta per orang. Padahal jumlah pedagang *ada* sekitar 30 orang.

Kendala lain, kadang-kadang pedagang mengalami kesulitan membayar lele yang telah diambilnya, bahkan hingga kini masih banyak yang berhutang. Sumarni sudah berusaha, sering ditagih tapi dengan berbagai alasan tidak membayarnya. Sumarni hanya pasrah dan diiklaskan. Ia sadar bahwa hal itu mungkin bukan rezekinya.

Kesulitan lain yang dihadapi Sumarni adalah terbatasnya modal. Ketika itu ia kesulitan membeli pakan untuk lele piaraannya. Tiap hari membutuhkan biaya sekitar Rp 250 ribu, sementara dana untuk itu tidak ada. Suaminya yang PNS mendapat informasi adanya kredit Pundi di BPD Jateng Cabang Pati. Kredit Pundi ini merupakan hasil kerjasama Yayasan Damandiri dengan Bank BPD Jateng yang tujuannya untuk membantu pengusaha kecil, terutama ibu-ibu seperti Ibu Sumarni.

Informasi itu pernah menjadi perdebatan di antara mereka. Di satu sisi ingin mendapatkan pinjaman modal, tapi di sisi lain mereka khawatir tidak bisa membayar. Tahun 2001 akhirnya Ibu Sumarni dan suaminya memutuskan untuk mengajukan kredit. Mereka sepakat untuk berhati-hati menggunakan uang pinjaman tersebut. Setelah memenuhi semua persyaratan mereka mendapatkan kredit Pundi sebesar Rp 15 juta.

Anaknya tiga orang, semuanya laki-laki. Semua anaknya ikut membantu usaha. Anak sulung yang sudah lulus SMA membantu penuh. Ibu Sumarni ingin mengajarkan pada anaknya bahwa mencari uang itu sulit. Mereka juga diajarkan untuk memiliki keterampilan dalam berbisnis sebagai



bekal hidupnya di masa mendatang. Dengan bimbingan yang baik, anak-anaknya ulet dan bersemangat menjalankan usahanya. Keberhasilan usahanya, mereka sudah bisa merenovasi rumah, mempunyai 2 mobil (satu truk), mempunyai 7 kolam, dengan aset usaha sekitar Rp 200 juta. Mereka ingin terus mengembangkan usahanya. Mereka juga berniat jika cicilannya sudah lunas ingin mengajukan kredit lebih besar lagi, sebagai modal pengembangan usaha.

Dari contoh Ibu Sumarni yang pedagang dan kemudian sekaligus produsen industri peternakan pertanian ini dapat dipetik pelajaran bahwa berganti profesi dari pedagang menjadi industriawan, apabila dilakukan dengan tekun, sungguh-sungguh dan konsisten, dapat membawa kebahagiaan dan kesejahteraan untuk keluarganya. Hidup di daerah pedesaan bukan berarti sengsara. Peranan ibu juga sangat tinggi untuk menopang kehidupan keluarga. Keluarga Hadi yang bekerja sebagai guru, pegawai negeri, hampir tidak mungkin sejahtera tanpa dukungan isterinya.

D D D

**BAB
IX**

ORANG KECIL
MASUK TV