

BAB III

PEMBERDAYAAN KAWASAN TIMUR INDONESIA

Selama tujuh tahun terakhir ini Yayasan Damandiri telah berusaha membantu upaya pemberdayaan masyarakat kecil, keluarga pra sejahtera dan keluarga sejahtera I, di seluruh Indonesia. Pada tingkat awal, sejak tahun 1995 yang lalu, upaya itu dilakukan bekerja sama dengan lembaga pemerintah di tingkat pusat seperti BKKBN, lembaga pemerintah lain di tingkat daerah, dan berbagai lembaga atau organisasi swadaya masyarakat dan swasta. Mulai tahun 1999 upaya tersebut, khususnya di kawasan timur Indonesia, diperluas dengan bantuan pembinaan dan kredit pemberdayaan usaha mandiri atau PUNDI melalui beberapa Bank Pembangunan Daerah (BPD) dan Bukopin.

Upaya pemberdayaan awal pada umumnya dikaitkan dengan keberhasilan para kelompok ibu-ibu yang ada di pedesaan dalam mengelola gerakan KB Nasional, yaitu upaya untuk merangsang para ibu yang biasanya berkumpul untuk mendapatkan alat kontrasepsi dengan memperkenalkan mereka pada usaha-usaha ekonomi produktif yang menguntungkan. Upaya lain dikaitkan dengan memberi kesempatan kepada kelompok PKK atau kelompok semacam yang dianggap berhasil. Upaya tersebut umumnya diawali dengan memperkenalkan para anggotanya untuk rajin menabung. Bahkan pada tingkat awal kepada para anggota kelompok yang dianggap kurang mampu diberikan pancingan berupa tabungan awal sebesar Rp. 2000,-. Dengan tabungan awal itu setiap anggota kelompok, yang mampu dan yang tidak mampu, otomatis akan bisa mempunyai buku tabungan tanpa kecuai. Selanjutnya mereka menabung dari hasil keuntungan usaha yang dilakukannya.

Pada akhir tahun 2002 yang lalu gerakan tabungan itu telah diikuti oleh tidak kurang dari 13,6 juta peserta dengan jumlah tabungan tidak kurang dari Rp. 245 milyar. Namun karena sebagian besar para peserta mengalami keterpurukan akibat krisis multidimensi yang sangat parah, sebagian besar dari tabungan itu terpaksa diambil oleh pemiliknya. Bahkan ada kecenderungan tabungan itu tidak bisa ditambah karena usaha mereka mengalami kemunduran yang serupa.

Sebenarnya, sejak tahun 1966 dengan tabungan itu seluruh anggota kelompok dapat mempergunakan kumpulan tabungan sebagai “semacam garansi atau agunan” untuk mendapatkan pinjaman dari Bank, yang pada tingkat awal terbatas pada Bank BNI di semua propinsi dan kota/kabupaten. Pinjaman yang disebut KUKESRA diberikan melalui bank BNI dengan bunga yang disubsidi oleh Yayasan Damandiri, yaitu setiap peserta hanya membayar bunga sebesar 6 persen saja. Bunga 6 persen inipun dikembalikan kepada peserta berupa pembinaan oleh aparat yang ada di daerah serta untuk membayar biaya administrasi bagi bank dan kantor pos yang menjadi salah satu pendukung jaringan yang sangat luas di pedesaan.

Sampai dengan akhir tahun 2002 yang lalu pinjaman yang dinikmati oleh sekitar 10,3 juta nasabah di seluruh Indonesia berjumlah tidak kurang dari Rp. 1,7 triliun. Jumlah pinjaman setiap nasabah rata-rata dibawah Rp. 320.000,-. Bahkan banyak yang dibawah Rp. 200.000,-. Namun, akibat kemelut yang masih berkepanjangan, banyak usaha mikro dan usaha kecil yang mengalami gangguan, sehingga terpaksa banyak gulung tikar. Bahkan banyak pula yang tidak mampu mengembalikan pinjamannya.

Bagi nasabah yang berhasil diberikan kesempatan untuk melanjutkan usahanya dengan dukungan pembinaan yang lebih berorientasi pasar. Ada berbagai jenis kredit yang disediakan melalui berbagai bank yang ada tersebut seperti Kukesra Mandiri dan kredit mikro lainnya. Sebagian dari skim itu tetap didukung oleh Yayasan Damandiri dan sebagian lain didukung oleh masing-masing bank atau dengan dana pemerintah.

Untuk mereka yang dianggap berhasil di kawasan timur Indonesia, bekerja sama dengan Bank Pembangunan Daerah (BPD), Bank Bukopin, dan beberapa BPR, termasuk BPR Nusamba, di wilayah-wilayah Jawa Tengah, Yogyakarta, Jawa Timur, Bali, NTB, NTT, Maluku, Maluku Utara, Kalimantan Selatan, Kalimantan Barat, Sulawesi Utara, Gorontalo dan Sulawesi Selatan, Yayasan Damandiri memberikan dukungan program pemberdayaan mandiri atau PUNDI. Program pembinaan mandiri ini diberikan berupa kesempatan kepada para nasabah bank untuk mencari pembina yang dianggap akrab dengan kelompoknya, bisa dari kalangan kampus, bisa dari pengusaha, bisa pula dari lingkungan bank pelaksana.

Berdasarkan laporan yang dihimpun oleh Drs. Made Are Subrata, Asisten Urusan Administrasi dan Pelaporan Yayasan Damandiri, untuk kawasan timur Indonesia tersebut Yayasan Damandiri telah mengadakan kerjasama dengan 14 bank dan BPR dengan jumlah penyalur kredit sebanyak 205 penyalur pada tingkat kabupaten dan sebagian lagi pada tingkat kecamatan. Mereka bekerja sama lebih lanjut dengan kantor-kantor kas di pasar atau di tingkat kecamatan yang umumnya padat nasabah. Kerjasama di tingkat pasar biasanya dilakukan dengan koperasi pasar atau koperasi swamitra yang memberikan pelayanan kredit, menampung setoran pembayaran cicilan, atau melayani nasabah untuk menabung.

Dari sekitar 82,5 persen yang telah melapor pada akhir bulan Juli yang lalu dapat dicatat bahwa usaha program PUNDI telah dinikmati oleh sekitar 50.588 nasabah yang umumnya berbentuk usaha perorangan atau nasabah dengan bentuk usaha kelompok. Karena sifatnya adalah kelanjutan dari upaya sebelumnya, maka pada umumnya usaha mereka adalah usaha perdagangan dan atau usaha industri rumah tangga yang bersifat mikro dengan modal yang sangat terbatas.

Dari laporan bulan Juli 2003 tersebut ternyata rata-rata jumlah kredit yang diambil oleh setiap nasabah, baik untuk nasabah perorangan atau nasabah kelompok adalah sekitar Rp 5.624.000,-. Untuk kawasan timur Indonesia seperti Maluku, jumlah kredit yang diambil oleh usaha mikro itu relatif kecil, yaitu Rp. 1.900.000,- bagi setiap nasabah. Untuk wilayah NTT jumlah kredit rata-rata yang diambil oleh setiap nasabah relatif lebih besar yaitu sekitar Rp. 2.758.000,- . Nasabah yang ada umumnya adalah dalam usaha perdagangan di pasar serta industri rumah tangga dan pertanian di desa. Sebagian lagi adalah nasabah yang berhasil dalam usaha pembinaan di masa lalu di Kupang dan daerah sekitarnya.

Untuk wilayah Kalimantan Selatan, yang sesungguhnya baru mendapatkan fasilitas dukungan PUNDI ini untuk waktu yang relatif pendek, tepatnya baru disetujui pada akhir tahun 2002 yang lalu, jumlah kredit yang diambil sudah melampaui angka rata-rata untuk setiap nasabah diatas Rp. 5.617.000,- yang umumnya untuk usaha perdagangan kecil dan usaha pengolah hasil laut atau kegiatan rumah tangga lainnya. Untuk propinsi Kalimantan Selatan ini juga telah mampu menyedot dana yang cukup besar, diluar perkiraan yang ditargetkan sejak awal tahun 2003 ini.

Tidak seperti yang banyak dibicarakan sebagai wacana di berbagai media massa, pengembangan dan penyaluran kredit mikro tersebut tidak mudah. Para usahawan yang semula keluarga kurang mampu, atau pengusaha mikro, atau bahkan pengusaha kecil, umumnya tidak siap untuk menghadapi persyaratan yang diharuskan oleh perbankan untuk mendapatkan kredit. Umumnya mereka tidak mempunyai organisasi yang handal yang memungkinkan penilaian kelayakan yang

disyaratkan oleh bank. Mereka tidak juga memiliki agunan yang biasanya menjadi keharusan suatu bank untuk memberikan kredit kepada nasabahnya.

Bagi bank-bank yang memberi perhatian sangat tinggi dan memihak terhadap kebutuhan nasabah kecil dan nasabah mikro, berbagai persyaratan itu dipermudah. Atau nasabahnya mendapat dukungan dan fasilitas yang memungkinkan memenuhi persyaratan yang diharuskan oleh bank dengan lebih mudah. Oleh karena itu kalau dilihat secara periodik, pengembangan jumlah nasabah setiap bulannya bukan melompat-lompat, tetapi berjalan dengan lamban. Bahkan kadang-kadang terkesan sangat lamban.

Pertumbuhan jumlah nasabah secara nasional adalah sekitar 6 persen, sedangkan pertumbuhan dana yang diserap adalah sekitar 6,2 persen. Untuk wilayah NTB, NTT dan Kalsel, pertumbuhannya cukup menggembirakan, masing-masing untuk pertumbuhan nasabahnya adalah NTB 14,4 persen, NTT 28,1 persen, dan Kalimantan Selatan 36,9 persen. Jumlah dana yang diserap pertumbuhannya juga sangat menggembirakan, NTB 67,0 persen, NTT 49,2 persen, dan Kalimantan Selatan 55,2 persen setiap bulannya. Pertumbuhan kredit untuk propinsi-propinsi lain umumnya hanya dengan kecepatan dibawah angka 5 persen saja.

Sementara itu BPR yang beroperasi tidak saja di kawasan timur Indonesia, tetapi juga di propinsi Jawa Barat, perkembangannya sangat menggembirakan. Demikian juga jumlah kredit yang diserap untuk setiap nasabah umumnya sangat kecil, sehingga dengan dana terbatas bisa dilayani lebih banyak nasabah. Sebagai contoh, BPR Nusamba telah melayani sekitar 16.742 orang nasabah, baik dalam bentuk nasabah perorangan atau nasabah kelompok. Jumlah dana yang diserap oleh nasabah BPR Nusamba tersebut adalah sekitar Rp. 48.291.000.000,- atau setiap nasabahnya menerima kredit PUNDI sebesar Rp. 2.884.000,-. BPR Artha Huda Abadi di Pati telah melayani sekitar 6.257 orang nasabah kelompok dan perorangan dengan dana pinjaman seluruhnya sebesar Rp. 14.32.000.000,- atau rata-rata setiap nasabah menerima sekitar Rp. 2.289.000,- saja.

Dengan dana dukungan dari Yayasan Damandiri pada bank-bank tersebut, seluruh program yang berjalan dengan manfaat yang sangat besar itu telah menggulirkan dana sekitar Rp. 449.300.000.000,- dengan jumlah guliran aktif pada nasabah tidak kurang dari Rp. 284.549.000.000,- yang dinikmati oleh sekitar 50.588 nasabah perorangan dan nasabah kelompok.

Dengan adanya kemajuan itu pihak Yayasan Damandiri sangat memperhatikan dan terus berusaha memacu propinsi-propinsi yang perkembangannya sangat pesat dan memberi perhatian serta membantu propinsi-propinsi yang berkembang dengan lamban. Salah satu caranya adalah dengan membantu mengadakan penelitian secara ilmiah untuk mengetahui sebab musabab dari kelambanan yang diderita tersebut.

Setelah diadakan penjajagan yang intensif, ternyata salah satu alasan pertumbuhan yang lamban itu berasal dari pihak perbankan. Pihak bank, karena menganut sistem "*executing*", seperti umumnya dengan pemberian kredit biasa, yaitu segala sesuatu dan resiko harus ditanggung oleh pihak bank, maka pihak bank melayani kredit itu dengan sangat hati-hati agar tidak terjadi kemacetan. Kalau terjadi kemacetan, pihak perbankan akan menderita karenanya, dan bisa dianggap tidak prudent. Sebagian lain adalah karena para calon nasabah tidak biasa berhubungan dengan bank, sehingga begitu diajukan berbagai persyaratan yang rumit seperti disebutkan diatas, para nasabah lebih memilih meminjam uang dari bank gelap yang prosedurnya lebih sederhana biarpun bunga yang dikenakan relatif lebih tinggi.

Dengan pengalaman yang ada itu pihak Yayasan dan Bank peserta dalam program ini selalu berusaha meningkatkan kinerja dengan antara lain memberikan informasi yang lebih gencar kepada para nasabah dan calon nasabah agar mereka lebih akrab dengan sistem perbankan yang ada. Disamping itu sedang dikembangkan pula cara-cara baru agar para nasabah makin bisa memberikan agunan dari kekayaan mereka yang ada tetapi belum layak dijadikan agunan bank karena syarat-syarat hukum yang berlaku. Satu hal yang pasti, upaya membantu rakyat kecil, biarpun rumit dan memakan waktu lama, kalau kita ingin membangun masyarakat mandiri, harus dilakukan dengan tekun dan keberpihakan yang tulus.

MELANJUTKAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DI TAHUN 2003

Untuk melanjutkan program pengembangan dan pemberdayaan masyarakat, khususnya keluarga kurang mampu, di tahun 2003, Yayasan Damandiri mengadakan Rapat Kerja dengan rekan-rekan mitra kerja Bank pelaksana dari seluruh Indonesia. Mitra kerja itu terdiri dari Bank BNI, Bank Bukopin, Bank-bank Pembangunan Daerah (BPD), yaitu dari Jawa Tengah, DI Yogyakarta, Jawa Timur, Bali, NTB, NTT, Maluku, Maluku Utara, Sulawesi Utara, Gorontalo, Sulawesi Selatan dan Kalimantan Selatan, BPR Nusamba, BPR Artha Huda Abadi, BPR YIS, dan beberapa lembaga keuangan lainnya. Disamping itu diundang pula beberapa pakar yang diharapkan dapat membantu mengembangkan berbagai program pemberdayaan masyarakat, khususnya keluarga kurang mampu dari kawasan timur Indonesia.

Seperti diketahui, sejak tahun 1996 sampai sekarang ini Yayasan Damandiri telah meluncurkan berbagai program dan kegiatan. Program-program itu sengaja diberi nama atau disajikan dengan variasi yang luas untuk memberdayakan keluarga Pra Sejahtera dan Keluarga Sejahtera I atau keluarga kurang mampu dengan pelatihan, praktek dan akhirnya mandiri dalam usaha yang berskala mikro, kecil atau menengah. Program-program tersebut umumnya berupa paket dukungan pemberdayaan sumber daya manusia atau pendidikan, latihan ketrampilan, latihan menabung, dukungan pembinaan, pemasaran dan paket kredit yang bunganya berkembang dari nol persen sampai akhirnya mendekati bunga yang berlaku di pasar. Variasi dan bunga yang berbeda-beda itu dimaksudkan untuk memberi pelayanan kepada sasaran yang latar belakang dan kemajuannya juga tidak sama.

Program-program tersebut antara lain adalah Takesra, Kukesra, KPU, KPTTG Taskin, Kredit Taskin Koppas, Kredit Taskin Warung JK, Kredit PUNDI, Kredit PUNDI KENCANA, Kredit KUKESRA MANDIRI, Kredit SUDARA, dukungan untuk memasuki Perguruan Tinggi, dukungan Bea Belajar Mandiri untuk anak keluarga kurang mampu, baik untuk siswa tingkat menengah atau untuk mahasiswa. Sebagian program itu berhasil dengan baik. Sebagai contoh Program Takesra dan Kukesra telah berhasil melatih keluarga kurang mampu untuk menabung. Program Kukesra telah melatih keluarga kurang mampu dalam kelompoknya mengadakan usaha ekonomi produktif dengan dana pinjaman dari Bank. Menurut Laporan Bank BNI bulan Nopember 2002 jumlah keluarga pra sejahtera dan keluarga sejahtera I atau keluarga kurang mampu yang mempunyai tabungan Takesra pada akhir bulan September tahun 2002 adalah 13.143.705 keluarga dengan jumlah tabungan sebesar Rp. 209.790.618.893,-.

Para peserta keluarga kurang mampu itu bergabung dalam hampir 550.000 kelompok dan sebagian besar memanfaatkan kredit Kukesra untuk usaha-usaha ekonomi produktif dalam lingkungan kelompok atau desanya. Jumlah keluarga yang memanfaatkan kredit Kukesra sampai akhir September 2002 adalah sebanyak 10.128.738 keluarga dengan jumlah serapan kredit sebesar Rp. 1.799.565.140.000,-. Namun karena keadaan ekonomi yang sangat terganggu, tunggakan Kukesra sampai akhir bulan September itu juga cukup tinggi.

Sampai dengan posisi tanggal 31 Agustus 2002 perkembangan KPU maksimum telah mencapai sebesar Rp. 70.953.407.000,- yang diikuti oleh 53.239 anggota dari 3.745 kelompok. Perkembangan KPU Plus telah mencapai Rp. 43.424.191.000,- yang diikuti oleh 42.098 anggota yang tergabung dalam 2.344 kelompok. Perkembangan KPTTG Taskin pada posisi tanggal 31 Agustus 2002 mencapai maksimum Rp. 55.047.802.000,- yang diikuti oleh 52.530

anggota yang tergabung dalam 3.471 kelompok. Program-program PUNDI, PUNDI Kencana dan Warung Sudara telah diikuti oleh sekitar 35.000 anggota dengan jumlah serapan kredit sekitar Rp. 300 milyar.

Untuk menolong para calon nasabah yang tergabung dalam hampir 550.000 kelompok dan terpencar di segala penjuru tanah air, Yayasan Damandiri bekerja sama dengan berbagai Media Massa, Lembaga-lembaga Pemerintah dan LSM telah melakukan kegiatan komunikasi, informasi, edukasi dan promosi, baik melalui Majalah Gemari, Majalah Amanah, Harian Umum Suara Karya dan Pelita, Radio Latin Rose maupun media massa lainnya. Disamping itu Yayasan Damandiri juga mengadakan pembinaan bersama dengan mengunjungi keluarga yang bersangkutan di desa dan pusat-pusat kegiatannya.

Untuk melanjutkan, menyempurnakan dan mengembangkan program dan kegiatan dalam tahun 2003, program dan dukungan Yayasan Damandiri akan dipusatkan pada dukungan untuk Pemberdayaan Sumber Daya Manusia, khususnya bagi anak-anak dan remaja keluarga kurang mampu, seperti bantuan Bea Belajar Mandiri, bantuan SPP, bantuan untuk Gerakan Sadar Menabung, dan bantuan untuk Penelitian dan Penulisan Thesis yang terkait dengan topik Pengentasan Kemiskinan dan Pemberdayaan SDM.

Yayasan juga akan meningkatkan Penyempurnaan Cakupan Dukungan untuk Upaya Pengentasan Kemiskinan melalui Usaha-usaha yang telah dirintis oleh keluarga yang sebelumnya miskin tetapi mulai menunjukkan kemajuan, yaitu dengan bantuan melalui PUNDI, PUNDI KENCANA, Warung SUDARA, dan pengembangan Kredit Mikro oleh beberapa Bank. Untuk memberikan dukungan terhadap program-program itu, kegiatan promosi yang menguntungkan keluarga kurang mampu akan tetap dilanjutkan. Disamping itu akan tetap didorong usaha untuk mengembangkan Dukungan Kemudahan Administratif dan hal-hal lain yang terkait dengan itu.

Untuk mendukung gerakan sadar menabung, sekaligus melanjutkan latihan menabung bagi keluarga kurang mampu seperti yang telah dirintis sejak tahun 1995, mulai tahun 2003 ini akan digalang kerjasama dengan Hipprada dan Gerakan Pramuka di beberapa daerah. Dengan kerjasama itu akan diusahakan untuk mengajak dan melatih generasi muda untuk sadar menabung, bukan hanya dengan anjuran saja tetapi dengan latihan praktek menabung yang dilakukan dengan kerjasama antar generasi muda. Kalau gerakan ini bisa berjalan lancar, gerakan ini akan dijadikan program nasional dengan mengundang partisipasi masyarakat secara luas.

MEMPERLANCAR PENYALURAN KREDIT MIKRO

Upaya pembangunan bertahap dan berkelanjutan dimasa lalu telah berhasil menurunkan tingkat kemiskinan dengan relatif cepat. Tingkat kemiskinan yang pada awal tahun 1970-an masih sekitar 60 persen dapat diturunkan menjadi sekitar 11 persen pada akhir tahun 1996. Namun, pada periode tahun 1990-an penurunan jumlah dan prosentase penduduk miskin itu makin lambat. Bahkan pada awal krisis tahun 1997-1998, jumlah dan persentase penduduk miskin itu meningkat kembali. Menurut BPS, pada tahun 1998, seiring dengan puncak krisis ekonomi yang berkembang menjadi krisis multi dimensi, jumlah penduduk miskin sempat melonjak menjadi 49,5 juta jiwa atau 24 persen. Dengan intervensi yang luar biasa, oleh berbagai kalangan, termasuk oleh swasta dan perorangan, jumlah itu menurun kembali pada tahun 2000 menjadi sekitar 33,2 juta jiwa atau 16,07 persen.

Dalam suasana seperti itu, setelah sekian lama kita terseret dalam suasana gegap gempita saling hujat, saling tuduh dan saling hantam, bahkan saling serang seperti di New York, Washington, Afganistan dan di Irak, akhirnya semua pihak makin menyadari bahwa peperangan yang maha dahsyatpun tidak akan menyelesaikan persoalan. Mulai timbul langkah-langkah rekonsiliasi dan saling mendekati untuk menciptakan suasana damai dan sejahtera agar memungkinkan semua orang, dan banyak pihak yang peduli, bisa membantu keluarga yang tertinggal atau bahkan terpuruk.

Salah satu tanda-tanda itu adalah makin gencarnya pemerintah dan Bank Indonesia menghimbau semua bank dan lembaga keuangan untuk menyediakan fasilitas kredit mikro bagi banyak rakyat kecil yang ada di pedesaan, khususnya yang telah mempunyai usaha ekonomi produktif, untuk mengembangkan usahanya. Fasilitas kredit mikro itu, menurut Menko Kesra dan Gubernur BI, untuk tahun 2003 ini akan berjumlah tidak kurang dari Rp. 42,3 triliun. Jumlah itu sementara ini bisa dianggap lebih dari cukup kalau benar-benar bisa membantu sasaran keluarga lapisan bawah yang sekarang telah mempunyai usaha ekonomi produktif.

Dalam proses membantu pemberdayaan masyarakat dan lembaganya, seorang ahli yang ternama, *John Maxwell (2000)*, secara sederhana menulis '*Berhentilah mengembangkan organisasi Anda. Kembangkan sikap orang-orangnya. Sekali Anda melakukannya, organisasi Anda akan mengalami pertumbuhan 10 persen dalam semalam*'. Senada dengan catatan tersebut, dua orang ahli lainnya, *Robert H. Rosen* dan *Paul Brown*, menganjurkan agar kita mempertaruhkan *investasi* pada *manusia* karena manusia menghasilkan produk dan jasa yang akan membawa kepada kebahagiaan dan kesejahteraan. Apabila produk dan jasa itu dipilih pada yang dibutuhkan masyarakat, dikerjakan dengan baik dan bisa memuaskan masyarakatnya, pasti akan membawa kebahagiaan dan kesejahteraan produsennya.

Catatan itu pantas direnungkan oleh para pelaksana yang ada di bank-bank yang sekarang sedang bersiap-siap akan menyalurkan kredit kepada para calon nasabah mikro. Biasanya, seperti kebiasaan bank pada umumnya, para pelaksana bank dibebani target untuk mengucurkan kredit dengan ukuran besarnya dana yang disalurkan. Target itu perlu

diperhitungkan dengan biaya operasional dan untung rugi yang harus ditanggung atau diraih oleh bank. Makin besar jumlah dana yang disalurkan kepada para nasabah makin besar keuntungan yang diraih oleh bank. Apalagi kalau jumlah nasabahnya sedikit, dengan sendirinya bisa saja bank menjadi kelihatan makin efisien kerjanya.

Dalam kasus kredit mikro persoalannya menjadi lain. Kredit mikro lebih banyak harus mengukur keberhasilannya berdasar pada partisipasi sebanyak-banyaknya nasabah kredit dengan kemungkinan jumlah dana yang dipinjamnya sangat kecil. Ukuran yang diterapkan untuk kredit mikro sebaiknya pendekatan yang dikutip diatas, yaitu investasi pemberdayaan melalui manusia. Pendekatan ini tersebut bisa menyebabkan bank “agak” segan untuk mengurus administrasi kredit kepada para nasabah kredit mikro. Secara teoritis hal ini tidak kentara, tetapi dalam praktek pelayanan untuk para nasabah kredit mikro bisa saja menjadi lamban karena berbagai alasan.

Salah satu alasan yang nampak menonjol adalah dari pihak nasabah sendiri. Para nasabah kredit mikro tidak biasa bergaul dengan sistem perbankan. Mereka umumnya bukan nasabah bank, baik sebagai penabung, apalagi sebagai debitur peminjam dana dari bank. Kalau sebagian pernah mendapat pembinaan dari pemerintah dalam berbagai skim wirausaha atau koperasi, biasanya sangat padat dengan konsultan yang membantu dengan tekun di desanya masing-masing. Para “konsultan” itu datang menjemput bola dan mengerjakan hampir semua persyaratan yang dibutuhkan oleh proyek pemberdayaan yang ada. Para anggota masyarakat biasanya hanya “nrimo” menerima apa saja yang petunjuknya diberikan oleh aparat yang ada. Akhirnya, karena kebiasaan itu, dan karena tidak biasa berhubungan dengan bank, para calon nasabah mikro itu juga tidak biasa mengikuti aturan umum yang diharapkan oleh bank, misalnya menyediakan surat jati diri yang sah, menanda tangani akad kredit, menyediakan agunan, dan mempunyai pembukuan yang baik dalam lingkungan usahanya.

Kebiasaan penduduk di pedesaan meminjam uang, atau berhutang, biarpun untuk pembangunan atau untuk usaha, belum menjadi budaya masyarakat. Masih banyak anggota masyarakat yang menganggap bahwa seseorang yang berhutang bisa menghambat kelancaran hidupnya, apalagi kalau yang bersangkutan meninggal dunia, bisa merintang jalan menuju surga dan menyusahkan anggota keluarga yang ditinggalkan.

Alasan yang kedua datang dari kalangan perbankan. Para administrator bank tidak biasa menjemput bola. Sebagai “pemilik uang” umumnya mereka merasa dibutuhkan dan menunggu para calon nasabah yang membutuhkan dana untuk datang ke kantornya mengadakan “negosiasi” agar “ditolong” untuk mendapat pinjaman kredit bank. Biarpun dana yang disediakan bank itu melimpah, karena calon nasabah dan calon pemberi kredit tidak ketemu, akhirnya mereka dalam posisi saling menunggu, tidak ada realisasi kredit mikro yang diharapkan.

Untuk membantu memperlancar upaya yang dikembangkan secara besar-besaran dewasa ini perlu dilakukan berbagai terobosan yang strategis. *Pertama*, penjelasan oleh dua pejabat teras pemerintah, Menko Kesra dan Gubernur BI, perlu diteruskan secara besar-besaran kepada masyarakat luas di seluruh pelosok tanah air seperti halnya pada waktu

kita memasarkan gerakan KB di tahun 1970-an sampai tahun 1990-an yang lalu. Menteri terkait seperti Menteri Perdagangan dan Perindustrian, Menteri Koperasi dan UKM, Menteri Negara Pemberdayaan Perempuan, Menteri Pertanian, Menteri Kelautan dan Perikanan, Menteri Dalam Negeri, para Gubernur, Bupati dan Walikota dengan seluruh jajarannya perlu melanjutkan informasi itu kepada aparatnya dan masyarakat luas di pedesaan. Lembaga-lembaga swadaya masyarakat perlu ikut serta membantu masyarakat menyiapkan dirinya menyongsong kesempatan yang makin terbuka lebar tersebut.

Kedua, perlu dikembangkan jaringan pelayanan kredit mikro, baik dalam lingkungan Bank maupun dalam lingkungan lain, terutama di desa-desa yang dianggap potensial mempunyai calon nasabah kredit mikro. Pada tingkat awal lembaga-lembaga pelayanan kredit mikro itu kalau perlu diberikan subsidi agar bisa dibuka di daerah-daerah yang relatif miskin dipandang dari sudut pelayanan perbankan. Apabila tidak, dikawatirkan lembaga pelayanan kredit mikro hanya dibuka di daerah yang secara ekonomis dianggap menguntungkan.

Ketiga, perlu dilakukan usaha secara sungguh-sungguh untuk merubah sikap dan tingkah laku para pelaksana pelayanan kredit mikro di bank-bank dan lembaga pelayanan kredit mikro. Mereka harus memihak kepada manusia sebagai nasabah yang prospektif, bukan pada besarnya dana kredit mikro yang akan diambil oleh calon nasabah. Perubahan sikap ini harus makin memihak kepada calon nasabah dan berani melakukan pendekatan jemput bola mendatangi calon nasabah di desa, di pasar tempat mereka berdagang, atau di rumahnya masing-masing.

Keempat, upaya yang sama perlu dikerjakan oleh seluruh aparat pemerintah dan lembaga swadaya masyarakat, terutama di desa-desa, untuk menjelaskan, mendorong dan kalau perlu mengantarkan anggota masyarakat calon nasabah kredit mikro untuk berani berhubungan dengan bank, mendatangi bank untuk mendapatkan informasi dan berani pula meminjam uang kepada bank dengan syarat-syarat yang disepakati. Budaya baru meminjam uang di Bank harus pula menjadi budaya pembangunan yang diberi dukungan spiritual oleh para alim ulama dan sesepuh yang ada di masyarakat luas.

Kelima, memerintahkan kepada aparat pemerintah yang berwenang untuk mempermudah perolehan surat-surat sertifikat pemilikan rumah, tanah dan harta benda berharga lainnya agar surat-surat berharga itu dapat dijadikan agunan untuk meminjam dana dari bank. Kemudahan itu akan merubah para petani dan penduduk desa yang semula disangka miskin, karena rumah dan tanahnya tidak bersertifikat, dengan kemudahan memperoleh sertifikat bisa saja mendadak kaya karena pemerintah daerah dan aparat yang berwenang membantu sertifikasi tanah dan rumahnya. Mereka umumnya adalah pemilik *modal mati* yang potensial.

Keenam, memerintahkan kepada aparat pemerintah untuk makin memihak rakyat dengan menugaskan mereka membantu pembinaan bukan sebagai aparat yang duduk-duduk di kantor menunggu tamu, tetapi datang ke desa-desa memberi kemudahan dan petunjuk bagaimana mengelola usaha ekonomi produktif yang menguntungkan. Aparat dapat

dengan mudah menghilangkan aspek-aspek birokrasi yang menghambat seperti prosedur perijinan yang merepotkan dan syarat industri rumah tangga yang “mahal” harganya.

Ketujuh, mendorong diambilnya kebijaksanaan terobosan untuk menyediakan, kalau perlu membangun tempat-tempat berjualan yang baru, pasar atau fasilitas lain, yang memudahkan para pedagang baru, industriawan baru, dan pengusaha baru, menjual hasil produksinya. Fasilitas baru yang dipromosikan dengan gencar itu akan sangat membantu karena umumnya pasar-pasar lama dengan kios atau warung yang ada sudah sangat dikuasai oleh para pedagang atau industriawan pengusaha lama. Para pendatang baru, yang mungkin saja baru memperoleh kredit mikro, akan sulit menembus pasar dengan tingkat persaingan yang sudah sangat ketat.

Kedelapan, menganjurkan kepada aparat dan siapa saja yang bisa dianggap patut dianut masyarakat, di semua lapisan, untuk mencintai produksi dalam negeri. Secara menyolok mereka harus sanggup menjadi pelopor untuk membeli dan menggunakan produk dalam negeri. Kalau dijumpai kualitas yang belum cukup baik, dengan sabar dan penuh kasih sayang kita harus berani dan mau memberikan petunjuk untuk menyempurnakannya. Penggunaan produk dalam negeri harus menjadi kebanggaan nasional karena dengan itu bisa dirangsang partisipasi kerja yang tinggi dari seluruh masyarakat Indonesia.

Kesembilan, upaya untuk merangsang penggunaan kredit mikro yang disertai dengan anjuran untuk menggunakan produk dalam negeri harus menjadi topik politik yang dibawa serta dalam kampanye pemilu dan menjadi janji dari para pemimpin partai politik untuk diwujudkan menjadi program-program yang terarah kalau mereka nanti memenangkan pemilu. Hanya partai politik dengan anggota legislatif dan eksekutif yang mempunyai komitmen kerakyatan saja yang pantas dipilih. Begitu juga dengan Calon Presiden dan calon Wakil Presiden. Kalau tidak mempunyai komitmen membangun ekonomi kerakyatan rasanya tidak pantas memimpin Indonesia.

Kesepuluh, semua langkah itu diukur dengan meningkatnya partisipasi seluruh rakyat dalam penggunaan kredit mikro secara nyata, bukan dari jumlah milyar yang disalurkan, tetapi dari berapa juta orang yang menikmati untuk usaha ekonomi produktif yang menguntungkan.

Mudah-mudahan sepuluh langkah penting tersebut mendapat perhatian semua pihak untuk mensukseskan bangkitnya Indonesia baru menyongsong masyarakat sejahtera yang penuh dengan persatuan dan kedamaian yang menyejukkan.

MENGANTAR BANGKITNYA NASABAH MIKRO

Bertempat di Auditorium Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Keuangan dan Perbankan Indonesia (STEKPI) di Jakarta, Menko Kesra, Drs. Jusuf Kalla, sebelum menghadiri Sidang Kabinet di Istana, menyempatkan diri memberi sambutan pada Seminar tentang Usaha Kecil dan Pengentasan Kemiskinan. Seminar itu diselenggarakan oleh Yayasan Yapindo bekerja sama dengan Yayasan Damandiri dan STEKPI. Seminar itu diikuti oleh wakil-wakil Universitas dan Perguruan Tinggi swasta di Jakarta dan Jabotabek serta para pakar yang menaruh perhatian terhadap upaya pengentasan kemiskinan.

Menko Kesra, yang akhir-akhir ini getol mengajak Bank Indonesia dan bank-bank lain di seluruh Indonesia memberikan perhatian dan menyisihkan dana yang memadai untuk usaha mikro, kecil dan menengah, mengulangi lagi seruannya agar penyediaan dana kredit itu tidak 20 persen, tidak 30 persen, tetapi sedikitnya 50 persen dari kredit yang disediakan oleh setiap bank. Dengan dukungan dana dan bimbingan yang tepat diharapkan usaha mikro, kecil dan menengah dapat menopang lebih kuat lagi upaya pemulihan ekonomi Indonesia yang porak poranda dewasa ini. Kini tiba waktunya pemerintah, dan lebih khusus lagi perbankan, mengubah cara pandang dengan memberi kepercayaan kepada para pengusaha mikro, kecil dan menengah.

Diyakini bahwa lembaga-lembaga BPR, yang ribuan jumlahnya dan tersebar di kecamatan dan pedesaan, apabila diberikan dana dengan bunga yang wajar dapat menjadi penyalur yang baik bagi usaha-usaha mikro, kecil dan menengah yang berkembang tersebut. Bagi BPR itu, apabila dana yang diterimanya berbunga rendah, pasti dapat menyalurkannya dengan baik kepada nasabah yang dianggap siap dan mampu berpartisipasi dalam pembangunan ekonomi. Hanya dengan partisipasi dalam bidang ekonomi itulah penanggulangan kemiskinan dapat dikembangkan.

Prof. Dr. Haryono Suyono, dosen Pascasarjana dari Universitas Airlangga, dan sekaligus Wakil Ketua I Yayasan Damandiri, yang berbicara setelah Menko Kesra Jusuf Kalla, menggambarkan secara kronologis upaya pemerintah dan masyarakat sendiri selama ini dalam pengentasan kemiskinan. Upaya yang sejak tahun 1970-an sampai tahun 1990-an yang merupakan bagian dari pembangunan manusia Indonesia seutuhnya telah membawa dampak penurunan tingkat kemiskinan, diukur dari indikator yang dikeluarkan oleh BPS, sampai ke tingkat 15 persen. Namun karena mulai awal tahun 1990-an dampak dari upaya itu melambat, pemerintah mulai merancang dan melaksanakan upaya langsung dengan menempatkan keluarga dan penduduk pada titik sentral pemberdayaan.

Untuk itu sejak tahun 1993 berbagai program dan kegiatan dilaksanakan secara simultan. Ada program IDT untuk sekitar 22.000 desa tertinggal dan program pembangunan keluarga sejahtera yang terkenal dengan Tabungan Keluarga Sejahtera (Takesra) dan Kredit Usaha Keluarga Sejahtera (Kukesra) pada 43.000 desa lainnya. Program yang pertama diteruskan berlanjut menjadi Program Pengembangan Kecamatan, program JPS serta program-program lainnya. Program kedua diteruskan dengan disertai pembentukan lembaga Kantor Menko Kesra dan Taskin yang ditugasi mengkoordinasikan berbagai Departemen dan Instansi untuk secara bersama-sama menggelar Program Pembangunan Keluarga Sejahtera (ProKesra) atau Gerakan Terpadu Pengentasan Kemiskinan (Gerdu Taskin). Dengan dukungan program pembangunan

lainnya, sampai tahun 1996 telah berhasil diturunkan tingkat kemiskinan sampai sekitar 11 persen.

Menyambung pemaparan itu, Drs. Subiakto Tjakrawerdaja, yang dimasa lalu bergelut sebagai Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah menegaskan bahwa keberhasilan pembangunan dan upaya pengentasan kemiskinan di masa lalu antara lain karena dikaitkan dengan upaya swasembada pangan. Dengan keterkaitan itu pemerintah memberikan dukungan yang sangat kuat kepada petani, yang umumnya miskin, dengan kemampuan untuk bekerja, bertani, menanam padi, dan mensukseskan swasembada beras. Dengan dukungan dan jaminan kepastian produksi dan hasil penjualan secara langsung petani melepaskan diri dari kemiskinannya. Jaminan kredit untuk penyediaan bibit, pupuk, obat anti hama, dan jaminan harga gabah setelah panen menyebabkan petani tetap bekerja dan mendapatkan nilai tambah untuk menjamin kehidupan keluarganya. Keuntungannya ganda, swasembada pangan tercapai, kesejahteraan petani bertambah baik, dan kemiskinan dapat dikurangi.

Sebagai mantan Menteri Koperasi dan UKM, Drs. Subiakto Tjakrawerdaja, menjelaskan pula dukungan koperasi kepada para petani di pedesaan. Koperasi di masa itu memegang peranan yang sangat penting karena secara bersama-sama ikut mengembangkan upaya-upaya yang menguntungkan di daerah pedesaan. Dibantah pula adanya kritik bahwa pendekatan koperasi dari atas yang nampak sebagai instruktif adalah karena masyarakat masih rendah kesadaran dan pengetahuannya tentang koperasi atau usaha-usaha ekonomi produktif lainnya. Kebijakan dan jaminan kebersamaan seperti inilah yang kiranya dapat diteruskan di masa yang akan datang.

Memberi penjelasan terhadap pidato Menko Kesra, lebih lanjut Sekretaris Komite Penanggulangan Kemiskinan, Prof. Dr. Gunawan Sumodiningrat, menegaskan bahwa upaya-upaya dimasa lalu dengan pendekatan Tribina atau Tridaya, dapat diteruskan dengan intensitas yang lebih tinggi, yaitu pemberdayaan manusia sebagai titik sentral, pengembangan kemampuan usaha dan perbaikan lingkungan. Pendekatan itu dapat didukung dengan dana kredit mikro yang disediakan oleh Bank-bank yang ada dengan dukungan pendampingan yang sungguh-sungguh. Proses itu tentunya harus dilakukan dengan komitmen yang memihak kepada rakyat miskin agar mereka bisa berpartisipasi dengan penuh dan mengambil manfaat yang menguntungkan.

Secara panjang lebar ditegaskannya bahwa komitmen dan aliran dana untuk upaya penanggulangan kemiskinan harus betul-betul sampai kepada sasarannya dengan baik agar upaya itu dapat berhasil dengan baik, konsisten dan berkesinambungan.

Menyimak sambutan Menko Kesra dan berbagai uraian itu, nampaknya untuk masyarakat harus bisa memanfaatkan dukungan kredit mikro mandiri yang tersedia cukup melimpah di berbagai bank.

PRODUKSI KRIPIK PISANG REBUT PELUANG PASAR

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 dibarengi 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 karya 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, setelah tamat sekolah SMA mengikuti kursus membuat emping melinjo dan kripik pisang yang diselenggarakan jajarannya 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 Roslinah termasuk anak perempuan yang cerdas dan diantara teman-temannya. Ia tergolong cepat bisa membuat kripik pisang dan emping melinjo.

Adalah Rahman, seorang pemuda bertubuh atletis ini memiliki hobby bela diri Taekwondo. lahir di Dusun Baleweh, Binuang, Kabupaten Barru, Sulawesi Selatan. Setelah lulus SGO, Rahman menjadi pelatih Taekwondo 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 bujangan 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 ke kampung halaman Sang Suami di Dusun Baleweh Binuang, Kabupaten Barru. Di tempat yang baru ini keluarga muda tersebut numpang pada orang tua karena praktis belum mempunyai penghasilan. Untuk makan dan kebutuhan lain pasangan baru tersebut masih bersandar 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 “*kepok*” 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 istri. 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 dijual 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.

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.

DODOL NANAS MEKARSARI HASIL KEGIGIHAN BERSAMA

Kegagalan kerjasama tidak harus berakhir dengan hancurnya persahabatan dan kebersamaan. Apabila semua pihak mempunyai itikad 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 mengantarkan 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.

Tahun 1985, BKKBN melihat keberhasilan program KB yang luar biasa. Untuk lebih meningkatkan kualitas kesejahteraan keluarga para peserta KB Kampung Rancateja, Desa Tambakmekar diajak mengatur dirinya sendiri melalui kelompok-kelompok peserta KB yang dikembangkan di kampung tersebut. 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 kepala 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 Ny. Kartika Sari yang relatif lebih muda dibandingkan dengan pemimpin kelompok sebelumnya.

Ny. 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 pergantian ketua kelompok di Kelompok Sekar Arum, Kartika Sari yang muda dipercaya 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.

Secara kebetulan PPL, dalam usaha pengentasan kemiskinan yang marak menggebu dipacu, 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.

GORDYN KEDIRI MEMBAWA BERKAH

Seperti umumnya anak keluarga pedesaan, Suyanto berasal dan dibesarkan oleh keluarga petani biasa di sebuah desa Belawe, Kediri. Banyak keluarga petani di sekitarnya yang maju, karena orang tuanya mampu menyekolahkan anak-anaknya. Anak-anak yang makin maju dalam pendidikan, keluarga petani biasanya mengirimkan anaknya ke pendidikan yang lebih tinggi ke kota, karena di desanya tidak ada pendidikan lanjutan. Dalam hal ini, keadaan Suyanto berbeda. Sejak kecil ia hidup di desa, besar di desa, dan nampaknya tidak mendapat kesempatan pendidikan atau tergoda menjadi migran ke kota. Suyanto tidak beruntung dan tetap berjuang bersama keluarganya di desa.

Namun demikian, sebagai pemuda desa yang lugu, Suyanto mempunyai rasa percaya diri tinggi. Dengan berani ia menikah dengan gadis desa yang dianggapnya paling cantik bernama Sulastri. Gadis ini bukan dari desanya, tetapi berasal dari desa tetangga yang tidak jauh dari desanya. Karena desa yang tidak berjauhan, pada suatu ketika keduanya bertemu berpapasan di jalan ketika Sulastri pulang belanja. Sulastri yang berparas cantik itu menggoda hati Suyanto. Bak layaknya seorang petugas intel, Suyanto dengan keberanian yang tinggi mengikuti Sulastri dari belakang. Ia ingin berkenalan dan sekaligus mengetahui rumahnya.

Sore harinya, bak seorang satria yang bernyali tinggi, Suyanto dengan tekad bulat mengajak temannya datang ke rumah Sulastri untuk berkenalan. Sejak mereka berkenalan, langsung saling jatuh hati. Dalam waktu super kilat, tiga bulan setelah itu mereka menikah, yaitu pada tahun 1994, Sulastri berusia 23 tahun dan Suyanto sudah menginjak usia 25 tahun, suatu usia yang dianjurkan untuk mulai membina keluarga yang sejahtera.

Selama dua tahun sejak menikah keduanya tinggal bersama orang tua Suyanto. Seperti pemuda desa lainnya Suyanto berdagang kojang dan kelambu. Karena itu, sejak pindah ke desa Belawe, Sulastri tertarik untuk belajar membuat kojang dan kelambu seperti yang dikerjakan ibu-ibu di sekitar tempat tinggalnya. Ia dituntut harus bisa mendukung usaha suaminya. Ketika suaminya berdagang, ia memanfaatkan untuk belajar kepada tetangganya. Karena ketekunannya, secara bertahap Sulastri makin mahir dan makin terampil. Dengan ketrampilan yang dimilikinya itu segera Sulastri bekerja sebagai ibu-ibu lainnya membuat gordyn dan kelambu untuk dijual oleh suaminya. Ia juga mulai bisa membuat gambar motif pinggiran Kojong.

Belawe adalah sebuah desa yang terletak sekitar 30 km dari kota Kediri ke arah Surabaya. Mata pencaharian penduduk umumnya bertani padi. Namun desa Belawe berbeda dengan desa lainnya karena banyak warganya yang mahir dan terkenal sebagai penghasil kerajinan kelambu dan gordyn. Hampir setiap penduduk bisa membuatnya, bahkan mereka umumnya mempunyai mesin jahit. Keterampilan membuat kerajinan ini diwariskan secara turun temurun. Pekerjaan itu biasanya merupakan sambilan kaum ibu, dikerjakan sambil mengasuh anak atau urusan dapur. Sementara kaum lelaki biasanya

lebih banyak menjadi petani. Namun banyak diantara kaum lelaki menjadi penjual kerajinan ini.

Di desa Belawe ada beberapa pengusaha yang maju pesat seperti pasangan Suyanto dan Sulastri. Mereka telah lama berdagang dengan cara mengumpulkan barang dengan modal yang besar. Seperti halnya pasangan ini, mereka membeli bahan (kain), memotong, dan mengobras gordyn dan kelambu. Sedangkan yang menjahit pinggir, melipat/rempel, dan membentuk adalah warga sekitar terutama ibu-ibu. Uniknyanya yang menjadi bos/juragan ini umumnya tidak lulus SD atau paling tinggi tamatan SMP. Sebaliknya yang sekolah tinggi-tinggi tidak berhasil.

Sulastri beruntung mempunyai suami yang ulet dan senang berdagang. Dari suaminya itulah ia banyak belajar terutama dalam mengelola usaha. Suyanto sejak kecil sudah ditempa hidup keras dan mandiri. Pemuda yang tidak lancar berbahasa Indonesia ini hanya sampai kelas 5 SD. Ketika itu ia tidak naik kelas, memutuskan untuk tidak melanjutkan sekolah. Sehari-harinya bekerja membantu orang tua mencari rumput untuk ternak sapi.

Setelah beberapa lama ia mulai tertarik dengan kakak kandungnya yang mempunyai usaha membuat *Kojong* (kelambu penutup bayi) dan Kelambu nyamuk untuk tempat tidur. Kegiatan itu biasanya dilakukan setelah mencari rumput. Upahnya sebesar Rp 5.000 per hari. Upah ini sebagian besar ia simpan untuk modal. Yang unik tempat menyimpan uangnya di tiang kandang sapi yang terbuat dari bambu. Setiap hari ia memasukan uang recehan ke lubang bambu itu.

Keuletan Suyanto membuat kakaknya mengajaknya untuk ikut berjualan keliling kampung, menjajakan kelambu ke pasar-pasar. Biasanya barang dibawa dengan menggunakan sepeda, kadang-kadang jalan kaki. Kegiatan itu ia tekuni dari siang hingga sore bahkan malam hari. Dari usaha berdagang ini ia mendapatkan upah tambahan sebesar Rp. 5.000,- per hari. Seperti biasanya uang ini ia simpan dalam celengan di kandang sapi orang tuanya. Bekerja ikut dengan kakaknya ini berlangsung sekitar 5 tahun.

Menjelang usia 20 tahun, Suyanto mencoba usaha mandiri. Pengalaman dan keterampilan yang dimiliki menjadi kepercayaan dirinya yang tinggi. Modal awal diperoleh dari celengan dan tambahan orang tuanya, semuanya berjumlah Rp 1 juta. Modal ini dibelikan 10 roll kain bahan kelambu dan kawat kojong sebagai modal awal. Selanjutnya kain dipotong-potong sesuai ukuran, kemudian diberikan kepada beberapa tetangganya untuk dijahit menjadi Kojong dan Kelambu. Setelah selesai kemudian diserahkan kembali kepadanya. Suyanto memasarkan produk itu ke pasar-pasar sekitar Tulungagung dan Trenggalek.

Setelah menikah usaha Suyanto makin berkembang. Hal ini tidak lepas dari peran sang istri. Istrinya yang sudah mulai pintar menjahit, mendukung usaha suaminya. Di rumah ia dengan tekun menjahit Kojong dan Kelambu. Sulastri juga membuat gambar motif pada

pinggiran Kojong. Hasilnya dibawa suaminya bersama produk dari tetangganya. Setelah dikaruniai anak, pekerjaan ini terus ditekuninya.

Tahun 1996 usahanya makin berkembang, produk andalannya adalah gordyn. Antara Suyanto dan Sulastri berbagi tugas. Suyanto lebih terfokus pada mencari bahan baku dan pemasaran. Sedangkan Sulastri bertugas mengelola produksi termasuk mengatur distribusi pekerjaan kepada para ibu disekitarnya.

Sulastri harus mengelola para pekerjanya. Seiring kemajuan usaha, tenaga kerja yang semula dikerjakan satu dua orang kini kian bertambah. Di rumahnya ada 8 orang yang bertugas memotong, mengobras, dan pengepakan. Sedangkan yang menjahit pinggir dan rempel dilakukan oleh ibu-ibu tetangganya, kini jumlahnya ada sekitar 24 orang. Para ibu tersebut mengambil kain darinya, kemudian dikerjakan di rumah masing-masing. Upah mereka bergantung bahan dan jenis produk yang dikerjakannya. Untuk kelambu dihargai Rp 300,- Kelambu motif kembang Rp 500,- dan gordyn Rp 600,- per meter. Rata-rata penghasilan satu orang sekitar Rp 60.000,- sampai sekitar Rp. 70.000,- setiap minggunya.

Mengelola para pekerja ini tidak mudah, apalagi mereka adalah tetangga dekat atau juga kerabat. Kadang-kadang ada diantara mereka yang nakal. Mereka mengambil bahan cukup banyak (5 rol), tetapi hasil yang disetor tidak sesuai. Sulastri dan Suyanto tidak berani menegur. Bahkan ada juga yang menjual kain lebihnya itu padanya. Ia berdalih bahwa asalnya dari bos lain. Untuk menghindari kerugian yang lebih besar, orang seperti itu tidak diberi lagi kepercayaan.

Kemajuan usaha merangsang keluarga ini membuat rumah yang megah. Namun karena kurang cermat, modal yang dimilikinya terpakai tanpa sengaja. Untung Suyanto sudah lama menekuni usahanya, mereka memperoleh pinjaman berupa bahan baku (kain) dari koperasi dan pedagang besar. Biasanya mereka mendapat keringanan pembayaran, yaitu dibayar setelah produknya laku terjual. Namun pinjaman itu bunganya cukup tinggi. Karena tidak banyak pilihan, mereka terpaksa menerima pinjaman itu.

Untuk mengurangi beban pinjaman dan membeli bahan baku yang lebih besar mereka sangat perlu tambahan modal. Untung, mereka mendapatkan informasi dari temannya bahwa Bank Jatim menyediakan Kredit Pundi Kencana dengan bunga yang relatif rendah. Kredit Pundi Kencana adalah kerjasama dengan Yayasan Damandiri untuk mensejahterakan masyarakat terutama pengusaha kecil atau pengusaha menengah yang mulai berhasil, terutama yang melibatkan banyak tenaga kerja dari keluarga miskin.

Setelah persyaratan terpenuhi, mereka mendapatkan kredit sebesar Rp 25 juta. Setelah kredit lunas, mereka mendapatkan kredit baru yang jumlahnya sama. Bantuan modal ini sangat berarti untuk membangun usaha yang sempat goyah. Sejak itu roda usahanya berputar kembali. Tetangganya sibuk kembali seperti sedia kala.

Awalnya produk mereka diberi merek Kelambu dan Gordyn "Waliyan". Produknya ini mengalami kemajuan pesat, mengalahkan merek lain di pasaran kota Surabaya, Malang, Tulungagung, Kediri, Trenggalek dan Solo.

Kemajuan ini tentu saja membuat iri pesaingnya. Salah satu pesaingnya di Surabaya yang mempunyai merek “Valiyan” memperkarakan merek usaha Suyanto. Pengusaha keturunan Tionghoa ini mengajukan gugatan ke pengadilan dengan dalih memalsukan merek dagangnya yang hampir sama.

Sebagai pengusaha yang tidak lulus SD dan kurang mengerti tentang hukum, terpaksa ia membayar pengacara dan juga oknum pengadilan untuk membantu proses peradilan. Hasil sidang dimenangkan Suyanto, karena memang tidak terbukti ada unsur kesengajaan untuk meniru merek Valiyan. Walaupun menang, Suyanto dan istrinya mengeluarkan uang untuk membayar pengacara dan pengadilan lebih dari Rp 5 juta. Walaupun menang, merek dagangnya diganti. Untuk produk gordyn diberi merek “Garuda Jaya”. Sedangkan produk kelambu diberi merek “Kupu Jaya” dan “Bunga Kantil” dengan kode tulisan SB. Kode SB ini menjadi salah satu nilai jual kelambu bermutu bagus, karena banyak merek di pasaran yang hampir sama gambarnya (kupu dan bunga) tapi tidak menggunakan kode SB.

Keuletan Suyanto itu patut dicatat dengan tinta emas. Walaupun penduduk desa, berpendidikan rendah, tetapi dengan ulet tetap bisa bekerja dengan baik. Suyanto termasuk pemuda yang tidak tergoda untuk mengadakan migrasi ke kota meninggalkan desanya sehingga dengan usahanya bisa menolong pemuda lain untuk bekerja dan membangun keluarga yang sejahtera. Dalam menyongsong Hari Keluarga Nasional tahun 2005 kita patut memberi hormat kepada keluarga seperti ini. Tabah dan tekun membangun diri dan keluarga bahagia dan sejahtera di desanya.

BALI AYU ENTASKAN KEMISKINAN

Komang Yati, adalah anak desa dari Kabupaten Gianyar, Bali. Sejak bekerja di perusahaan asing, Komang selalu memanfaatkan setiap kesempatan yang terbuka untuk belajar. Dengan tambahan pengetahuan selama belajar Komang Yati berhasil menguasai banyak hal yang semula asing baginya. Kemampuan ini menambah rasa percaya diri untuk merancang masa depan yang lebih cerah. Akhirnya, Komang yakin dan mampu membangun usaha secara mandiri. Usahanya berhasil. Dengan keberhasilan itu Komang menolong banyak teman-temannya yang berasal dari keluarga kurang mampu di kampungnya.

Kiprah Komang Yati dalam membangun usaha dan membantu keluarga kurang mampu mengingatkan kita pada sosok Presiden dan Wakil Presiden RI, Susilo Bambang Yudhoyono (SBY) dan Mohammad Jusuf Kalla (JK) yang mendapat kepercayaan rakyat untuk memimpin bangsa ini mengarungi samudera globalisasi dan tantangan pembangunan nasional menuju masyarakat adil, makmur, demokratis dan berbudaya.

Meski belum berpengalaman menjadi Presiden dan Wakil Presiden, kiprah SBY dan JK, terutama dalam upaya pengentasan kemiskinan, sangat ditunggu rakyat banyak. Dalam bayangan dan harapan rakyat, SBY adalah tokoh yang peduli dan sanggup bekerja keras. Seperti juga SBY, seorang Komang Yati juga rajin belajar dan sanggup bekerja keras. SBY yang selama menjabat Menteri atau Menteri Koordinator terus belajar dan akhirnya meraih gelar Doktor, tentunya menjadi tauladan bagi banyak anak muda.

Menurut laporan Drs. Oos M. Anwas, MSi, dari Yayasan Damandiri, yang secara khusus menelusuri pengalaman Komang Yati untuk penyajian dalam sinetron “Bukan Hanya Mimpi” yang ditayangkan TPI, Komang Yati termasuk anak yang kurang beruntung. Sejak usia satu tahun, Komang Yati sudah yatim piatu. Ia dibesarkan oleh kakaknya. Karena keadaan ekonomi keluarga yang mengasuhnya kurang menguntungkan, sejak usia SD Komang Yati sudah belajar usaha membuat tenun songket, untuk membiayai sekolah dan uang jajannya. Dapat dikatakan biaya sekolah SD sampai mencapai tingkat SMA dikumpulkannya sendiri.

Setelah lulus SMA Komang Yati bekerja sebagai baby sitter pada seorang asing di bungalow Sanur selama 1,5 tahun. Ia mengasuh anak usia 3 bulan dan 1,5 tahun. Orang tua anak itu sudah fasih bahasa Indonesia, sehingga dalam mengasuh anak-anak bisa menggunakan bahasa campuran. Hal ini menjadikan Komang Yati belajar bahasa Inggris. Namun demikian, pekerjaan ini kurang disukainya. Komang Yati merasa kurang bisa menina bobokan anak yang budayanya berbeda.

Tidak lama bekerja sebagai baby sitter, selanjutnya pindah bekerja pada artshop di Kuta, Bali. Pekerjaan sebagai pelayan artshop ini juga membosankan. Namun, biarpun Komang Yati tidak lama bekerja pada Artshop ini, tetapi ia mempunyai kenangan manis. Komang Yati berkenalan dengan seorang pemuda yang bernama Wayan Mustika, yang berasal dari kampung yang sama. Wayan Mustika bekerja di hotel. Ia mempunyai motor. Ketika pulang kampung, Komang Yati sering ikut numpang. Dari sinilah mereka makin akrab.

Ketika berpacaran keduanya hidup pas-pasan, maklum baru bekerja. Tetapi mereka saling membantu termasuk apabila ada kesulitan uang. Namun perbedaan profesi dan tempat kerja seringkali menjadikan keduanya terlibat konflik. Komang Yati terkesan lebih santai, sedangkan Wayan harus patuh pada disiplin kerja.

Pada tahun 1994, dari salah seorang temannya di Kuta, Komang Yati mendapat informasi adanya lowongan pekerjaan di perusahaan *handycraft* milik asing (Italia). Perusahaan ini sedang membutuhkan tenaga kerja karena pesanan yang melimpah. Walaupun belum bisa membuat produk *handykraft*, Komang Yati diterima sebagai pegawai kontrak. Di sini Komang Yati belajar pada teman-temannya sambil bekerja.

Ketekunan dan kerajinan Komang Yati menjadikannya cepat bisa. Ia juga mulai dipercaya oleh majikannya. Kesulitan awal berhubungan dengan majikan adalah komunikasi. Di sini mereka menggunakan bahasa Inggris campur bahasa Indonesia. Untung saja orang asing ini berasal dari Italia. Ia juga tidak begitu lancar berbahasa Inggris. Oleh karena itu seringkali komunikasi menggunakan bahasa isyarat. “Yang penting sama-sama mengerti”, cerita Komang Yati sambil tersenyum mengenang masa lalunya.

Dari hasil bekerja pada perusahaan asing ini Komang Yati bisa membeli sepeda ontel yang digunakannya sehari-hari melaju dari rumah kontrakan ke tempat kerja yang jaraknya sekitar 4 km. Karena kerajinan dan ketekunannya Komang Yati mendapat kepercayaan yang makin tinggi. Karena kepercayaan itu majikan sering membawa Komang Yati ke luar kota untuk mencari bahan baku, membantu pemasaran, dan juga mengembangkan ide untuk menciptakan model-model baru. Bahkan setelah dua tahun bekerja, Komang Yati dipercaya sebagai karyawan bagian luar dengan tugas mencari bahan baku, melakukan pemasaran, mengurus pengiriman, berhubungan dengan bank, dan juga membantu menciptakan kreasi model baru. Tugas ini memberikan kesempatan mengumpulkan pengalaman berharga tentang usaha. Komang Yati mulai mengenal istilah pengusaha, relasi, dan pihak-pihak terkait lainnya. Berkat kerajinan dan keuletannya Komang Yati bisa membeli sepeda motor, yang memudahkan mobilitasnya untuk menghubungi relasi perusahaan majikannya.

Ketrampilan yang dimiliki Komang Yati dan relasi yang dikembangkannya mendorong motivasi pada dirinya untuk makin percaya diri. Berbekal pengalaman dan rasa percaya diri yang makin tebal, Komang Yati memutuskan membuka usaha secara mandiri. Untuk modal awalnya diambil dari hasil upah bekerja yang ditabung. Usaha membuka usaha mandiri itu dimulai sejak Komang Yati masih bekerja pada perusahaan majikannya. Karena kebetulan ditempatkan pada bagian pemasaran, secara leluasa Komang Yati bisa mengatur waktu. Sehingga di sela-sela kesibukan sebagai karyawan Komang Yati mulai mencoba membuat usaha sendiri di Kuta.

Komang Yati membuat beberapa barang *handycraft* di rumah kontrakannya. Awalnya ia membuat lilin menggunakan kotak-kotak. Hasilnya dititipkan ke beberapa artshop milik temannya. Produksinya laku dijual, walaupun harganya masih rendah. Setelah 5 bulan,

usaha Komang Yati makin berkembang. Karena banyak temannya, permintaan atas produknya terus meningkat. Ia makin kewalahan tidak bisa lagi menyelesaikan pesanan itu sebagai kerja sambilan. Akhirnya ia membina sekitar 10 orang pekerja di kampung halamannya, desa Kerama Gianyar, untuk membuat handycraft. Setiap hari Komang Yati pulang pergi (Kuta – Gianyar) dengan mengendarai sepeda motor.

Untuk menjajakan produknya Komang Yati membuka artshop di Ubud dengan mengontrak sebuah kios. Untuk itu Komang Yati menjual sepeda motornya untuk modal. Untuk menunggunya dipercayakan kepada seorang pekerja dari desa yang sama. Kegiatan itu ternyata mendapat sambutan pasar yang menggembirakan. Komang Yati melakukan tugas rangkap, bekerja pada pengusaha Italia dan bekerja untuk usahanya sendiri. Rasa capai makin tidak tertahankan. Akhirnya Komang Yati, setelah bekerja selama 4 tahun pada pengusaha asing, dua tahun di bagian produksi, dan dua tahun di bagian pemasaran, memutuskan berhenti bekerja pada pengusaha Italia itu. Dengan tekad bulat Komang Yati memutuskan akan bekerja keras mengurus usahanya sendiri dengan sebaik-baiknya.

Setelah bekerja dalam usaha sendiri Komang Yati makin konsentrasi mengelola usahanya. Ia sering berjaga di artshop-nya. Di sini Komang Yati berkenalan dengan beberapa tamu asing yang selanjutnya menjadi langganan. Para turis sering menyebutnya sebagai Bali Ayu, karena Komang Yati yang masih gadis hitam manis itu dianggap sebagai tipe wanita Bali yang cantik dan menarik. Sejak itu usahanya diberi label “Bali Ayu”.

Dari pengalaman menunggu kios, Komang Yati tahu betul turis yang berminat membeli dan berbisnis atau hanya sekedar melihat-lihat. Turis yang datang ke Bali tidak hanya tamasya tetapi banyak pula yang mencari peluang usaha. Biasanya turis bisnis, ketika melihat barang lebih teliti, pertanyaan rinci, dan berusaha mencari informasi produk serupa dari perusahaan lain. Untuk memperoleh harga rendah, ada di antara mereka yang nakal, pura-pura membawa nota harga rendah dari produk lain, padahal setelah dicek bohong. Turis semacam ini umumnya berasal dari Itali.

Penjualan pesanan besar biasanya dilayani melalui artshop. Tetapi ada kalanya turis bisnis itu ingin melihat langsung ke tempat produksi. Mereka ingin melihat langsung proses produksinya. Setelah melihat proses produksi biasanya mereka lebih percaya, dan memberikan pesanan yang lebih meyakinkan. Jika banyak pesanan, dan produksi sendiri tidak mencukupi, Komang Yati harus mencari barang dari produsen lain, yang jaraknya bisa memakan waktu perjalanan sampai jauh malam.

Ketika berusaha melayani pesanan besar itu Komang Yati terpaksa bekerja keras mencari produk dari tempat lain. Kesibukan dan kerisauan itu membuat Komang Yati kurang waspada dan suatu ketika mendapat kecelakaan. Namun ada hikmahnya, karena selama sakit, kekasihnya, Wayan Mustika, menjadi lebih akrab dan membantu mengawasi usahanya. Akhirnya Wayan Mustika keluar dari pekerjaannya sebagai pelayan hotel dan menikah dengan Komang Yati. Wayan membantu penuh usaha Komang Yati hingga kini.

Salah satu kendala dalam mengembangkan usaha adalah keterbatasan modal. Kebetulan pada tahun 2002 Bank BPD Bali cabang Gianyar, bekerjasama dengan Yayasan Damandiri, mengembangkan program untuk membantu pengusaha mikro dan kecil dengan sistem jemput bola untuk menyalurkan bantuan berupa Kredit Pundi. Bank BPD Bali mencari pengusaha mikro dan kecil yang yang mempekerjakan banyak orang dari kalangan keluarga kurang mampu. Secara kebetulan usaha Komang Yati termasuk sasaran yang tepat. Oleh karena itu Bank BPD Bali menawarkan kredit Pundi kepada Komang Yati.

Gayung bersambut, Komang Yati yang membutuhkan modal untuk memperluas usahanya segera mendapat dukungan dari Bank BPD Bali. Setelah persyaratan dipenuhi, Komang Yati memperoleh kredit Pundi sebesar Rp 25 juta. Cicilan lancar dan setahun kemudian lunas. Kepercayaan Bank BPD Cabang Gianyar bertambah. Pada tahun 2003 Komang Yati mendapat kredit Pundi yang lebih besar sebanyak Rp 50 juta.

Dengan modal itu Komang Yati bisa membantu mempekerjakan tidak kurang dari 30 orang anak muda dari keluarga kurang mampu. Setiap karyawannya mendapat jaminan makan yang cukup dan upah sekitar Rp 6.000,- sampai Rp.10.000,- setiap harinya. Sebagian besar tenaga kerjanya berasal dari kampung asalnya yang berjarak sekitar 3 km, sehingga Komang Yati dan suaminya memberikan kepada mereka fasilitas antar jemput yang memadai. Dengan produksi berupa lilin, sabun, dupa, dan lainnya itu, Komang Yati sekarang mempunyai aset tidak kurang dari Rp 250 juta dan mengembangkan omzet sekitar Rp. 30 sampai Rp. 40 juta setiap bulan dengan keuntungan berkisar antara 20 sampai 25 persen. Kebahagiaan yang dinikmatinya adalah karena ketekunan belajar dan kerja keras, dan syukur sekarang telah melebar dalam amal untuk kawan-kawan sekampungnya yang relatif kurang mampu.

PILIHAN SULIT MEMBAWA KEBAHAGIAAN

Tanggal 6 April 2004 lalu, jutaan rakyat Indonesia mengikuti Pemilihan Umum untuk memilih wakil-wakil terpercaya sebagai anggota DPRD, DPD dan DPR tingkat kabupaten, kota, propinsi dan pusat. Untuk keperluan itu puluhan juta rakyat yang telah memenuhi syarat dan didaftar sebelumnya oleh Panitia Pemilihan Umum harus melakukan pilihan yang menentukan masa depan bangsa. Di bilik suara yang sempit harus dibeper beberapa lembar surat suara untuk mencari nama atau tanda gambar calon-calon yang dipilih untuk dicoblos. Dalam waktu sekitar lima menit yang sangat berharga harus ditentukan dengan penuh tanggung jawab wakil-wakil untuk lima tahun yang akan datang.

Hajah Umi Zunaidah yang lahir di Porong Sidoarjo 47 tahun yang lalu, dan sekarang tinggal di Jln. Flamboyan, Probolinggo, telah menghadapi banyak pilihan yang rumit seperti itu untuk menentukan masa depannya sejak sangat muda. Pilihan rumit pertama harus dilakukan ketika ada seorang pemuda bernama Ishak yang nampaknya sudah siap untuk menyusun rumah tangga sempat melirikny.

Ishak yang lahir di Sampang, Madura, 56 tahun lalu, yang waktu itu siap menyusun rumah tangga, diperkenalkan oleh teman-temannya kepada beberapa gadis yang dianggap siap pula untuk berumah tangga. Satu diantara gadis itu adalah Umi. Teman-temannya beralasan karena Ishaq yang lulusan IAIN Sampang itu bertugas mengajar di PGA Probolinggo. Ketika itu teman-temannya beranggapan bahwa Ishaq sudah cukup syaratnya untuk berkeluarga.

Tetapi sesungguhnya, diam-diam Ishak sudah melirik Umi, tetapi Umi belum pernah bertemu atau tahu tentang Ishak. Untuk meyakinkan, dengan shalat Istikharoh Ishak menguatkan hatinya bahwa calonnya adalah Umi. Dengan ketetapan hatinya itu akhirnya Ishak langsung melamar. Umi tidak banyak berketik, harus melakukan pilihan berat untuk hidupnya yang sejahtera untuk masa panjang dihadapannya. Setelah berdoa dan berkonsultasi dengan orang tuanya, Umi tunduk pada pilihan Ishak yang kemudian dirasakan cocok itu.

Segera setelah menikah pada tahun 1977, menurut hasil penelitian Drs. Oos Anwas, MSi. dari Yayasan Damandiri, kedua penganten baru itu menempati rumah kontrakan di Probolinggo. Setelah dikaruniai anak pada tahun 1979 kebutuhan makin meningkat, sementara penghasilan sebagai guru terbatas. Hal ini disadari oleh Umi untuk membantu mencari nafkah suaminya. Atas ijin suaminya, Umi mencoba membuat beberapa makanan ringan seperti kacang dan pisang goreng untuk dititip jualkan ke warung-warung yang ada di sekitar rumahnya.

Tahun 1981 Umi, yang juga lulusan PGA, diangkat menjadi guru PNS di Sidoarjo. Pengangkatan ini sempat menjadi konflik karena mereka harus berpisah. Umi harus melakukan pilihan sulit yang kedua. Setelah direnung dan dibicarakan dengan sungguh-sungguh, akhirnya Umi memilih untuk tidak bekerja. Sebagai gantinya mereka membuka

usaha sendiri, membuka warung di depan rumah kontrakannya. Di warung ini, sambil memomong anak, Umi berjualan beras, gula, dan kebutuhan rumah tangga sehari-hari.

Perkembangan selanjutnya mereka membuat tempe. Didatangkan tenaga ahli untuk membantu mengajari untuk membuat tempe tersebut. Usaha ini hanya berlangsung beberapa bulan karena rugi. Tempunya diproduksi asli dari kacang sehingga biaya produksi mahal. Sementara pesaingnya sudah bisa meramu dengan bahan campuran. Akibatnya tidak bisa bersaing. Karena bahan baku kacang sudah terlanjur dibeli banyak, usahanya beralih membuat tahu. Dengan cara yang sama didatangkan tenaga ahli dari luar. Usaha tahu cukup lancar, tetapi tidak sampai setahun juga bangkrut karena pedagang yang membantunya tidak jujur.

Dari produsen tempe dan tahu, mulai tahun 1979 sampai tahun 1984 Umi dan keluarganya beralih menjadi juragan becak. Dimulai dengan dua becak dengan setoran yang kecil, lama kelamaan dirasakan mendatangkan keuntungan. Karenanya jumlah becak ditambah sampai mencapai 25 becak. Hasilnya cukup lumayan. Semua becak itu dibawa pulang oleh penariknya. Biasanya sore hari mereka setor uang. Umi punya kiat unik dalam mengelola Abang Becak. Ia tidak pernah keras walaupun setorannya kurang, bahkan tidak setor sekalipun. Begitu pula dalam hal suku cadang becak, diperhatikan betul. Jika satu ban bocor misalnya, diganti semuanya dengan yang baru. Dengan cara seperti itu para tukang becak menjadi segan dan merawat becak dengan lebih hati-hati.

Hasil setoran becak dikumpulkan dan digunakan untuk mencicil pembelian sawah yang terletak di depan rumah kontrakannya. Setelah cicilan sawah lunas, semua becak dijual. Uangnya digunakan untuk membangun rumah. Tahun 1984 mereka menempati rumah baru. Di depan rumah baru ini Ibu Umi membuka warung kebutuhan sehari-hari.

Masih pada tahun 1984, sekitar bulan Juni, Ibu Umi kedatangan seorang anak masih ada hubungan keluarga dari Porong, Sidoarjo, yang ingin melanjutkan sekolah ke PGA, tetapi tidak mempunyai dana. Anak ini minta bantuan kepada keluarga Ibu Umi, tetapi karena ekonomi keluarga masih terbatas, terpaksa anak itu tidak bisa dibantu. Namun selama menunggu keputusan, diketahui bahwa anak tersebut mempunyai keterampilan membuat ayakan. Akhirnya disepakati anak itu bekerja membuat ayakan di rumah Ibu Umi dan imbalannya, biaya sekolah anak itu, ditanggung oleh Ibu Umi.

Setiap hari pulang sekolah anak tersebut membuat ayakan. Pemasaran ayakan itu dikirim ke kota Probolinggo dan Lumajang. Ide membantu anak sekolah itu berkembang. Makin banyak anak sekolah yang kesulitan dana ditampung dan bekerja pada Ibu Umi. Akhirnya jumlah anak sekolah yang dibantu dan bekerja pada Ibu Umi mencapai 30 orang. Mereka berasal dari beberapa daerah seperti: Probolinggo, Sidoarjo, Jember, Pasuruan, Lumajang, Situbondo, dan daerah lainnya. Begitu pula sekolahnya beragam, ada yang sekolah di PGA, SMA, SPG, SMP, dan lainnya. Bahkan ada empat orang yang berhasil mencapai gelar sarjana S1.

Tahun 1997 usahanya goyah, bahkan hingga enam bulan hampir tidak produksi. Pemasaran hampir macet total. Akibatnya hasil produksi tertumpuk di gudang. Kemudian

dicoba alih ke usaha lain, yaitu membuat tas dengan cara mendatangkan tukang dari Ngawi. Tas ini terbuat dari anyaman plastik. Selama satu bulan tenaga ahli ini mengajar membuat tas. Yang diajarkan tidak hanya pegawainya, tetapi juga ibu-ibu sekitarnya. Ada sekitar 44 ibu-ibu yang ikut belajar.

Setelah bisa membuat tas, mereka bekerja dengan bahan baku yang disediakan Ibu Umi. Pekerjaan ini dilakukan di rumahnya masing-masing. Biasanya dikerjakan sambil memomong anak, memasak, atau sambil nonton TV. Perkembangan produksi tas ini mengalami hambatan terutama pemasaran, sehingga seringkali mengalami pasang surut. Namun dari hasil belajar di perusahaannya, kini banyak ibu yang bekerja di perusahaan sejenis sekitar kota Probolinggo.

Pasang surutnya usaha tas, dikembangkan lagi usaha baru yaitu membuat sapu. Caranya sama, diawali dengan mendatangkan tenaga ahli dari Lumajang. Tenaga ahli mengajarkan para karyawan dan juga beberapa ibu-ibu tetangga sekitarnya. Selanjutnya mereka membuat sapu. Namun produksi sapu ini sulit berkembang, karena persaingannya cukup ketat. Produk Ibu Umi sulit bersaing dengan produk lain yang sudah lebih berpengalaman.

Sekitar tahun 1999 terjadi perubahan aturan pemerintah dalam belajar di sekolah, dari 6 hari menjadi 5 hari. Perubahan ini berdampak pada jam kerja anak asuh Ibu Umi. Ditambah lagi semakin hari anak asuhnya mulai ada yang nakal. Hal ini tentu saja merugikan usahanya. Ibu Umi harus melakukan pilihan yang sulit, membantu anak sekolah dengan kerja sambilan atau mencari pekerja biasa agar usahanya maju. Putusannya jelas, sejak itu Ibu Umi merekrut tenaga kerja yang sudah lulus sekolah. Sementara anak asuh yang masih sekolah mulai berkurang; ada yang lulus atau mengundurkan diri. Kini semua tenaga kerjanya adalah pekerja penuh yang tidak lagi sekolah.

Untuk mendukung pendanaan usahanya, Ibu Umi mengambil kredit dari Bank milik pemerintah. Sejak krisis terjadi mereka tidak berani meminjam uang. Pada tahun 1999 di rumahnya diselenggarakan pertemuan UKM. Pada saat pertemuan ini hadir pula pejabat dari Bank Jatim Cabang Probolinggo. Setelah pertemuan berakhir, secara khusus pejabat bank tersebut menjelaskan adanya kredit Taskin. Kredit ini hasil kerjasama Yayasan Damandiri dengan Bank Jatim yang diutamakan bagi pengusaha kecil.

Ketika ditawarkan untuk mengambil kredit Ibu Umi dan Pak Ishaq masih belum berani menyatakan persetujuannya. Mereka ragu dan trauma dengan terjadinya krisis moneter sebelumnya. Namun setelah dipertimbangkan secara matang, mereka mengajukan kredit Taskin dan disetujui sebesar Rp. 25 juta. Pinjaman ini digunakan untuk membeli bahan baku.

Bank Jatim dan Yayasan Damandiri terus konsisten mendukung usaha kecil. Selanjutnya disepakati kerjasama penyaluran Kredit Pundi sebagai kelanjutan dari kredit Taskin yang berhasil. Ibu Umi dinilai berhasil dan mempekerjakan banyak karyawan dari keluarga kurang mampu. Setelah persyaratan administrasi dipenuhi, pada tahun 2000 Ibu Umi

mendapatkan Kredit Pundi Kencana sebesar Rp 50 juta. Setelah lunas pada tahun 2003, Ibu Umi mendapatkan Kredit Pundi Kencana sebesar Rp 75 juta. Dengan bantuan kredit itu usahanya bertambah maju.

Pemasaran ke pasar atau toko-toko sekitar kota Probolinggo, Jember, dan Lumajang dilakukan oleh anak-anak setelah pulang sekolah atau di hari minggu. Pemasaran seperti ini dilakukan kurang lebih selama sepuluh tahun. Namun karena persaingan yang ketat, akhirnya Ibu Umi terjun langsung melakukan pemasaran sendiri. Hasilnya cukup bagus karena langganannya bisa langsung mengadakan negosiasi dengan pemiliknya. Di usia menjelang pensiun sekarang ini usaha Ibu Umi dan Pak Ishaq makin meningkat. Mereka bersyukur hasil usahanya bisa dinikmati. Mereka juga bersyukur bisa menolong sesama. Pilihan mereka yang bijaksana dimasa muda ternyata benar, pasangan Ibu Umi dan Bapak Ishak bisa tahan banting, membangun bukan untuk lima tahun, tetapi untuk masa yang panjang, dunia dan akherat, dengan bahagia dan sejahtera.

