

# MEMBANGUN KOPERASI YANG DINAMIS

Hari *Kamis* tanggal *12 Juli 2001* silam kita memperingati *Hari Koperasi 2001*. Peringatan Hari Koperasi itu hampir bersamaan dengan peringatan *Hari Kependudukan Dunia* tanggal *11 Juli 2001*, satu hari sebelumnya. Kedua hari yang penting itu mempunyai kesamaan ideal pada tujuan dan sasarannya, yaitu memberdayakan setiap penduduk, setiap orang, agar menjadi sesosok yang berkualitas untuk dapat berpartisipasi dalam pembangunan secara penuh dan akhirnya ikut menikmati hasil pembangunan secara adil sesuai dengan sumbangannya.

Kedua hari yang sangat bermakna terhadap hakekat kemanusiaan itu harus kita sambut sebagai momentum untuk menggugah komitmen dan partisipasi masyarakat secara luas dalam pembangunan sumber daya manusia yang andal. Setiap penduduk harus diberdayakan agar berperan sebagai pelaku pembangunan ekonomi kerakyatan yang dinamis. Koperasi adalah wadah dan tatanan ekonomi dimana peranan penduduk sebagai pelaku utama menjadi ciri yang menonjol. Koperasi akan jaya kalau partisipasi dari seluruh anggotanya dilakukan secara profesional, aktif dan dinamis.

Dengan penduduk yang berkualitas akan bisa dikembangkan koperasi yang dinamis, karena setiap anggotanya, baik secara sendiri maupun dalam kesatuan kelompok koperasi, bisa memberi sumbangan terhadap kemajuan koperasinya. Setiap penduduk anggota koperasi mempunyai hak untuk ikut menentukan arahan melalui rapat-rapat anggota atau mekanisme lain dalam koperasinya. Koperasi adalah wujud nyata dari demokrasi ekonomi yang arahnya ditentukan oleh anggota, kekuatan gerakannya ditentukan oleh anggota, dan hasil-hasilnya kelak, bisa dinikmati secara adil oleh anggotanya. Oleh karena itu alangkah indahnya apabila *Hari Koperasi 2001* dan *Hari Kependudukan Dunia* tersebut dijadikan momentum untuk merangsang semua pihak mengembangkan kualitas penduduk, baik sebagai anggota koperasi atau bukan. Dikemudian hari mereka yang belum menjadi anggota koperasi harus kita rangsang menjadi anggota. Lebih dari itu setiap anggota koperasi harus bisa menjadi contoh dalam mengembangkan suasana gotong royong saling membantu sesamanya. Setiap anggota dituntut untuk bisa memberikan sumbangan positif dalam bentuk usaha dengan kualitas yang tinggi. Upaya pemberdayaan penduduk dalam suasana yang serba sulit sekarang ini harus diberi makna dengan menyerap falsafah koperasi yaitu dengan mengajak sebanyak mungkin penduduk untuk segera bergabung dalam gerakan koperasi. Melalui koperasi setiap penduduk dibantu pemberdayaannya untuk mampu berusaha mengatasi masalah yang dihadapinya. Dengan dukungan itu bisa dihilangkan kesenjangan yang sekaligus meredakan ketegangan sosial yang berbahaya.

Lebih lanjut momentum yang unik ini bisa dijadikan awal dari budaya baru bahwa pengembangan mutu sumber daya manusia adalah bagian penting dari pembinaan keanggotaan koperasi. Keanggotaan yang profesional sekaligus juga bisa menepis anggapan bahwa keanggotaan koperasi "*bukan kesertaan pasip*", tetapi *sebaliknya*,

keanggotaan koperasi adalah justru mengandung komitmen untuk *berbuat yang terbaik* bagi *koperasinya*.

Koperasi harus bisa membantah tuduhan bahwa bangsa ini telah kehilangan ciri gotong royong dan ketimurannya yang penuh dengan persahabatan. Karena itu untuk memberdayakan keluarga yang kebetulan kurang beruntung, seperti mereka yang terkena musibah, mereka yang terkena limbah kerusakan, atau terkena akibat krisis multidemensi yang berkepanjangan, koperasi harus bergerak cepat menjadi pelopor pemelihara persatuan dan kesatuan, sekaligus menggerakkan ekonomi kerakyatan. Koperasi harus sekaligus menjadi gerakan pemersatu bangsa dan pelopor bangkitnya kembali ekonomi skala kecil, ekonomi skala menengah, yang akhirnya bisa mendukung berkembangnya kemitraan yang sangat kuat.

Pengembangan koperasi yang berasal dari anggota-anggota keluarga miskin yang selama ini mendapat pembinaan dari berbagai instansi harus mendapat prioritas yang tinggi. Upaya itu harus mendapat perhatian karena hasilnya akan bersifat ganda, menolong bangkitnya ekonomi kerakyatan dan sekaligus membantu upaya pengentasan kemiskinan yang lebih bersifat lestari. Koperasi dapat ditargetkan sebagai perekat persahabatan dan kepedulian, tetapi juga sebagai pembangkit ekonomi kerakyatan yang menjadi pemicu bangkitnya keluarga dan penduduk tertinggal.

Untuk itu program-program seperti *bantuan program IDT* pada tahun-tahun 1993-1997, atau program *Takesra Kukesra* yang masih berjalan sekarang ini, atau penyaluran *subsidi BBM* untuk keluarga miskin, harus dilakukan dengan kepekaan dan sungguh-sungguh agar para anggotanya sekaligus dikembangkan menjadi anggota koperasi yang potensial. Koperasi, apakah diikuti pada proses atau tidak, harus segera bisa mengajak masyarakat sekitarnya untuk menumbuhkan simpati, minat dan kesediaan menjadi anggota gerakan koperasi itu. Koperasi tidak boleh "*merengek-rengok minta jatah*", tetapi segera mengambil prakarsa mengangkat keluarga dan penduduk yang berhak menerima bantuan itu dibantu dengan pemberdayaan menjadi penerima yang aktif berusaha dan diberi kesempatan untuk maju. Koperasi harus merasa wajib menjamin agar bantuan itu sampai kepada yang berhak dengan sebaik-baiknya, karena kalau masyarakat sekitar mempunyai kemampuan, maka dengan lebih mudah mereka dapat diajak membangun koperasi dengan baik dikemudian hari.

Apabila seluruh masyarakat bisa diajak membangun kelompok secara gotong royong seperti itu dalam wujud saling peduli dengan persahabatan yang dinamis serta menghasilkan untung untuk kepentingan bersama, maka kita telah meletakkan kembali ciri bangsa yang bisa membangun ekonomi dalam wadah koperasi yang potensial. Semoga dengan demikian budaya bangsa yang penuh dengan kesejukan, kedamaian dan kemandirian akan hidup lestari dalam suasana yang penuh dinamika.

# LEMBAGA PENDIDIKAN SEBAGAI PUSAT PEMBERDAYAAN EKONOMI

---

Dalam semangat membangun secara mandiri, pendekatan pendidikan berbasis luas, atau *broad-base education approach (BBE)*, dengan *intervensi life-skills*, pusat-pusat pendidikan telah dianjurkan untuk segera mengembangkan otonomi dengan tugas menghasilkan lulusan siap kerja. Dengan tuntutan itu beberapa kampus dan pusat-pusat pendidikan menengah dan atas harus mulai mengembangkan diri menjadi lembaga pendidikan yang otonom dan sanggup menghasilkan lulusan yang siap kerja. Untuk itu perlu didukung strategi praktis yang mudah dilaksanakan, karena proses pengembangan itu sangat berbeda dengan keadaan sekarang, tidak mudah dibuat dan dilaksanakan.

Untuk memudahkan pelaksanaannya di lapangan, setiap sekolah dan perguruan tinggi harus diberi kesempatan mengembangkan strategi dan mempelajari contoh-contoh konkrit bagaimana mengembangkan dan melaksanakan pendekatan BBE tersebut. Setiap sekolah dan perguruan tinggi harus tidak malu menyusun strategi dan mengambil langkah-langkah nyata yang sederhana dan mencoba melaksanakannya.

Setiap lembaga pendidikan harus bisa mengembangkan pendekatan ekonomis tanpa mengorbankan kualitas akademis. Agar mendapatkan partisipasi yang paripurna dan lengkap setiap lembaga harus tetap memberi kesempatan anak-anak berbakat dari keluarga kurang mampu untuk mengikuti pendidikan dengan kualitas prima. Karena itu berbagai lembaga pendidikan, termasuk universitas dan sekolah swasta, harus sanggup makin dekat dengan rakyat dan pemerintah daerahnya. Kampus atau pusat-pusat pendidikan harus berpikir besar tetapi tidak malu mengambil langkah sederhana dan strategis mengembangkan masyarakat di daerahnya. Pengembangan masyarakat sekitar lembaga pendidikan itu pada saatnya akan menghasilkan kekuatan "*snow ball*" yang maha besar dan tidak ada seorangpun yang sanggup menghentikannya. Apabila kekuatan itu datang, pasti akan mampu menopang kehidupan lembaga pendidikan secara mandiri.

Berbagai universitas, seperti *Unibraw* di Malang, yang selama ini telah memberi kesempatan pada para mahasiswa potensial dari keluarga kurang mampu, harus makin gencar menarik simpati berbagai pihak yang sejalan. Universitas seperti itu harus membuka kesempatan yang bisa menarik minat para investor sepanjang tahun untuk terjun ke kampus mencari dan atau mendidik kader untuk perusahaannya. Kalau perlu para investor itu diberi kesempatan "*mengambil*" mahasiswa potensial yang hampir jadi, setiap waktu, dengan mengganti beasiswa dan imbalan sumbangan untuk kampus yang memadai. Dengan cara demikian, kampus harus secara proaktif mencari dan mengajak investor untuk membantu mendidik tenaga potensial yang segera bisa membantu pengembangan dunia usaha dalam kerjasama yang saling menguntungkan.

---

Lembaga pendidikan tinggi seperti *SMK Negeri 3 di Malang*, yang minggu lalu menjadi pusat pertemuan para Kepala SMU, SMK, dan Madrasah Aliyah sekota madya Malang, melalui Kepala Sekolahnya, *Ibu Dra. Supartini*, bisa juga menjadi contoh *‘Gerakan Belajar Mandiri’* yang digelar *‘Yayasan Damandiri’* dengan sangat menarik untuk sekolah-sekolah lainnya. Mereka bisa mencontoh bagaimana sekolah ini mampu memberikan pendidikan dan pelatihan ketrampilan dengan perbandingan 70-30 bagi siswa-siswanya dalam suatu lingkungan sekolah yang tertata manis dan efisien. SMK Negeri 3, Jl. Surabaya no.1, Malang, itu telah menyulap setiap kamarnya secara fungsional, ada ruangan yang mirip kamar hotel berbintang dengan *‘suite room’* yang bergaya mewah, ada *‘café’*; ada *‘salon’*; tetapi juga ada dapur untuk belajar memasak tahu dan tempe, sup dan sayur lodeh, ada ruangan untuk belajar binatu, ada kamar untuk belajar rias wajah, dan ada pula “kantor” untuk belajar manajemen suatu usaha bisnis yang menguntungkan.

Para kepala sekolah SMU, SMK dan MA yang belum mempunyai kegiatan seperti SMK Negeri 3 Malang tidak perlu berkecil hati. Mereka bisa belajar dan mengambil contoh itu untuk menggagas bagaimana sistem *BBE* bisa diterapkan di sekolahnya. Bahkan, kalau tidak mungkin dikembangkan di setiap sekolahnya, Kepala Sekolah yang bijaksana bisa mengembangkan sistem *‘sekolah terbuka’* dengan mengajak masyarakat sekitar sekolah untuk mengembangkan unit-unit pelaksana *BBE* itu di rumah keluarga sekitar sekolah di kampungnya. Dengan cara itu setiap sekolah tidak harus bersusah payah mengembangkan unit-unit praktek di sekolahnya. Setiap siswa dikirim ke *‘laboratorium’* atau *‘tempat praktek’* itu secara bergiliran. Dengan cara itu masyarakat sekitar sekolah bisa juga ikut berpartisipasi menyumbang pendidikan dan pelatihan anak-anaknya di sekitar sekolah kebanggaannya.

Dengan adanya *unit-unit pelaksana BBE* di sekitar sekolah, maka setiap sekolah bisa mengirim anak-anak didiknya ke unit-unit usaha yang ada di sekitar sekolah di kampungnya, sehingga seluruh anak didik bisa berpartisipasi dengan tuntas. Tentu semuanya harus dibimbing dan diawasi seperti halnya klas-klas khusus yang dikelola dengan baik seperti layaknya kelas SMK Negeri 3 Malang tersebut.

Pemerintah daerah, serta seluruh aparatnya, dan keluarga-keluarga yang berada di sekitar kampus atau di sekitar pusat pendidikan bisa diajak ikut serta mengembangkan kehidupan kampus dan kehidupan sekolah yang nyaman dan penuh kreativitas. Wilayah sekitar kampus atau pusat pendidikan, bahkan wilayah kota dimana universitas atau sekolah itu berada harus menjadi suatu wilayah yang *‘gila pendidikan’*. Harus ada upaya menjadikan kampus atau sekolah sebagai *pusat pengembangan ekonomi daerah*.

Para dosen, guru, mahasiswa dan siswa harus makin peduli terhadap kehidupan pemerintahan daerah dan terhadap kehidupan masyarakat setempat. Di pusat-pusat kota dirangsang pengembangan *suasana cinta kampus* atau *cinta sekolah* seperti adanya *toko khusus* atau bagian-bagian toko yang menyediakan tanda mata yang berbau pendidikan, toko-toko yang dikelola atau dimiripkan suasana kampus atau sekolah, dan

menyediakan souvenir yang mengingatkan akan kebanggaan masyarakat terhadap kampus atau sekolahnya.

Mudah-mudahan pikiran-pikiran sederhana ini bisa merangsang pengembangan strategi yang menyentuh hati nurani rakyat. Semoga.

## **MEMBANGUN USAHA KOPERASI BERBASIS PUSAT PENDIDIKAN**

**Setiap kita memperingati Hari Koperasi, kiranya akan ada makna yang sangat signifikan apabila dicanangkan suatu tekad baru mengajak generasi muda. Para pelajar dan mahasiswa serta masyarakat pada umumnya untuk berbasiskan pusat-pusat pendidikan dan pelatihan membangun usaha koperasi secara intensif.**

**Usaha ini harus mengajak masyarakat di sekitar pusat-pusat pendidikan dan kampus di seluruh Indonesia untuk berkoperasi dengan mengangkat anggota pusat-pusat pendidikan sebagai tenaga pemikir dan perancang yang handal. Dengan usaha koperasi di sekitar pusat pendidikan dan pelatihan yang intensif itu generasi muda dan remaja sekaligus menikmati pendidikan berkoperasi bersama masyarakat yang bangkit menghayati makna koperasi. dan seluruh masyarakat bangkit mengembangkan koperasi di lapangan.**

Semangat, tekad dan langkah ini tepat sekali dilakukan sekarang, karena mulai tahun ini pemerintah, melalui Departemen Pendidikan Nasional, tengah melancarkan kebijaksanaan baru dalam pendidikan nasional di Indonesia. Mulai tahun ini pemerintah mengetrapkan pendekatan *Broad Based Education* atau *BBE*, suatu pendekatan berbasis luas untuk membantu agar anak didik mempunyai kesiapan yang mendasar dan lebih lengkap untuk bisa hidup mandiri. Persiapan itu didasari pada pengenalan potensi yang ada di daerahnya sehingga setiap siswa mempunyai pandangan yang makin tajam dan mampu mengolah apa saja yang ada di sekitarnya, di kabupatennya, di propinsinya dan akhirnya di tanah airnya menjadi "sesuatu yang laku jual" agar bisa menjadi modal untuk membangun keluarga sejahtera.

Di daerah pedesaan perubahan mendasar itu harus segera disambut oleh masyarakat dan pemerintah daerah dengan tanggapan yang positif. Sekaligus sambutan kebijaksanaan pemerintah itu harus disambut dengan program nyata, misalnya dengan memberikan pendidikan dan praktek hidup dengan usaha koperasi diantara pelajar, guru, mahasiswa, dosen dan masyarakat sekitar, dengan landasan yang sama luasnya. Yaitu pemberdayaan penduduk secara mandiri untuk menyiapkan setiap penduduk, khususnya penduduk kurang mampu menjadi makin mandiri, dan seperti setiap anak didik di sekolah, menjadi penduduk yang siap bekerja dalam bidang usaha yang membawa manfaat tidak saja bagi diri pribadi tetapi sekaligus untuk kesejahteraan bersama untuk masyarakat luas.

Karena adanya kesamaan pendekatan itu, yaitu suatu proses saling asah saling asuh dengan penuh kasih sayang, maka setiap pejabat yang ada di daerah, terutama pejabat koperasi dan jajarannya, dalam rangka otonomi daerah bisa menjadikan pusat-pusat pendidikan sebagai pusat pembangunan kehidupan berkoperasi. Pusat-pusat pendidikan yang adalah suatu sekolah, suatu pesantren, atau bahkan pusat-pusat kursus yang ada di dalam masyarakat luas bisa menjadi pusat koperasi yang sangat ideal.

### ***Persiapan Sumber Daya Manusia***

Dengan menjadikan pusat-pusat pendidikan sebagai pusat pembangunan dan pengembangan koperasi yang baru. maka pemerintah daerah dapat segera "***menyulap***" pusat-pusat itu menjadi sarana pengembangan koperasi dengan menyiapkan sarana dan prasarana pendidikan yang ada itu menjadi pencipta sumber daya manusia yang ahli dalam bidang koperasi yang sangat diperlukan di daerah. Di setiap wilayah. dengan pusat pendidikan sebagai titik sentralnya. maka gedung-gedung pusat pendidikan sendiri dapat menjadi wahana untuk belajar dan memadukan prakarsa dari para siswa dengan masyarakat di sekitarnya. Gedung-gedung sekolah dapat menjadi wahana pendidikan perkoperasian dan wahana untuk mendidik masyarakat untuk menjadi anggota dan pengurus koperasi yang sangat ampuh dalam mendalami perkoperasian secara berkesinambungan. Tempat-tempat itu sekaligus bisa juga merupakan arena untuk mengkoordinasikan dan memadukan semua kekuatan yang ada secara melimpah dalam masyarakat luas.

Lebih lanjut dari itu. untuk mengembangkan gerakan dalam masyarakat yang lebih luas. kita mempunyai pengalaman yang kaya di masa lalu yang tetap relevan untuk melanjutkan pembangunan di kawasan sekitar pusat-pusat pendidikan. Kekayaan itu adalah adanya pada tingkat pedesaan organisasi kuat yang berakar dikalangan ibu-ibu. Yaitu PKK yang dulu merupakan singkatan dari Pembinaan Kesejahteraan Keluarga. Dalam pendekatan dengan nuansa baru yang reformatip. Singkatan dan pendekatan organisasi ini disempurnakan dengan mengetengahkan - Pembedayaan Kesejahteraan Keluarga" yang diharapkan bisa menjadi wadah untuk memberikan dukungan aktif terhadap upaya pemberdayaan keluarga-keluarga. terutama keluarga kurang mampu yang ada di pedesaan.

Kalau pada masa lalu PKK mempunyai sepuluh program pokok yang banyak ditentukan dari tingkat pusat. maka para pengurus dan aktifis PKK jaman baru ini dapat menciptakan program dan kegiatan yang relevan dan sangat dibutuhkan oleh masyarakat yang ada di tingkat bawah sendiri. Pendekatan terpadu dapat dikembangkan oleh setiap pemerintah daerah untuk menjadikan seluruh keluarga di sekitar pusat-pusat pendidikan sebagai sasaran utama yang "***dikeroyok***" atau "***didekati secara terpadu***" oleh berbagai kekuatan pembangunan yang ada. ***PEE Baru*** untuk kelihatan "***lebih serem***" dapat mengadakan koordinasi dan kerjasama dengan jajaran koperasi. Setiap sekolah dan masyarakat untuk bersama-sama mengembangkan program-program dalam bidang kesehatan. pendidikan. Koperasi dan kesejahteraan sosial pada umumnya.

Dalam setiap program. pengurus dan penggerak PKK daerah dapat ikut serta bersama para guru dan siswa. yang sekaligus berpraktek dalam kehidupan usaha koperasi di lapangan. mengembangkan program yang cocok dengan perkembangan daerahnya. sehingga satu PKK dengan PKK lain. Satu sekolah dengan sekolah lain. tidak harus mempunyai program atau koperasi yang seragam karena tidak ada program yang

diarahkan dari atas lagi. Sifat program atau sifat setiap koperasi adalah menampung apa yang menjadi permintaan masyarakat di tingkat akar rumput atau di tingkat pedesaan.

Program-program PKK atau program-program sekolah itu dapat ditampung dalam suatu lembaga koperasi yang diharapkan lebih banyak mengarah kepada bagaimana keluarga-keluarga yang ada di daerah di sekitar sekolahnya dapat memanfaatkan kemampuan. Ketersediaan materi dan permintaan yang ada pada tingkat pedesaan.

Pada program yang lebih lanjut, dalam bidang sosial ekonomi masyarakat, setiap keluarga di pedesaan, bersama para siswa dan para gurunya, dapat mengembangkan koperasi industri mikro di desanya masing-masing sebagai kekuatan komplementer terhadap bidang pertanian. Di dalam industri pedesaan atau industri keluarga atau bahkan warung atau pusat jasa lain di pedesaan, para orang tua dan keluarga di sekitar sekolah dapat menjadi teladan dimana pusat-pusat usahanya sekaligus menjadi wahana pembangunan bangsa karena dipergunakan oleh para siswa sebagai tempat prakteknya. Koperasi yang dibentuk bukan lagi koperasi sekolah tetapi suatu koperasi yang sekaligus menjadi sekolah karena berakar kuat dalam masyarakatnya.

### *Menarik minat masyarakat*

Pada hari-hari libur, misalnya hari Sabtu dan Minggu, setiap sekolah dapat mengadakan kegiatan seni dan olah raga di sekolahnya dengan mengundang orang tua dan masyarakat sekitar. Selain untuk mempertunjukkan kegiatan sekolah, kedatangan orang tua atau khalayak yang lebih besar itu sekaligus dapat dimanfaatkan untuk merangsang usaha ekonomi koperasi yang ada di daerah yang bersangkutan. Berbagai penjualan hasil produk koperasi setempat dapat dijual yang sekaligus merupakan ajang pameran kemampuan para siswa untuk mengelola industri atau warung jasa yang ada di kampung di sekitar sekolahnya.

Dalam rangka pengembangan dan pemberdayaan keluarga di desa-desa. Terutama di sekitar pusat-pusat pendidikan seperti ini, di seluruh Indonesia, ada baiknya lembaga-lembaga seperti PKK, lembaga atau organisasi lain dengan tujuan serupa di pedesaan diajak serta untuk membantu. Gerakan membangun seperti ini harus bersifat antisipatif menolong keluarga-keluarga kurang mampu mempersiapkan diri dengan berbagai program dan kegiatan yang mengarah pada usaha menolong keluarga kurang mampu. Karena kedekatan organisasi seperti ini dengan masyarakat dan keluarga pedesaan. Maka lembaga seperti PKK dan organisasi lain itu diharapkan dapat menampung aspirasi yang berkembang di tingkat pedesaan. Mereka sekaligus dapat pula menjadi *advokator* yang merangsang berkembangnya motivasi untuk mengembangkan *demand baru* yang banyak manfaatnya untuk pengembangan keluarga yang sejahtera dan mandiri.

Namun demikian, sebelum lembaga-lembaga seperti ini mampu menyajikan peran barunya, mereka perlu diperkenalkan dengan sistem *BBE* dan sistem pendidikan yang akan dibantunya. Mereka perlu didampingi oleh para guru yang

mengerti masalah pendidikan dan bagaimana bertindak menjadi pendamping anak-anak didik yang kemudian akan diasuhnya. Para keluarga yang mempunyai usaha itu harus memberikan tuntunan tetapi tidak mendikte agar kemampuan nalar dan prakarsa setiap siswa dalam *magang* tetap dapat berkembang secara wajar. Untuk menjadikan lembaga-lembaga ini kekuatan pembangunan ekonomi yang paripurna di setiap desa. Diharapkan setiap lembaga di desa bisa diperkenalkan pula kepada lembaga keuangan yang ada di sekitarnya. Idealnya di setiap desa dilengkapi dengan lembaga keuangan mikro untuk membantu keluarga yang ikut aktif dalam kegiatan ekonomi pedesaan tersebut dengan baik.

Lembaga keuangan mikro di tingkat pedesaan itu bisa melakukan advokasi yang dilengkapi dengan dukungan pendanaan yang kuat. Dengan cara itu advokasi lembaga keuangan mikro itu dapat betul-betul membantu pemberdayaan ekonomi atau industri kerakyatan di tingkat pedesaan dan di tingkat perkampungan di kota-kota. Pembentukan atau pengadaan lembaga keuangan mikro di tingkat pedesaan itu dapat diserahkan atau bekerja sama dengan pemerintah daerah di kabupaten atau di propinsi yang bersangkutan atau dengan bank-bank yang ada di daerah tersebut.

Dengan adanya lembaga keuangan mikro dan setiap keluarga yang kuat fungsi ekonominya memihak sistem ekonomi kerakyatan, maka setiap keluarga di sekitar pusat-pusat pendidikan dapat diarahkan untuk makin dekat dengan anak didiknya dan diharapkan akan menghasilkan lulusan sekolah yang siap bekerja. Lebih-lebih lagi kalau sekolah dan lembaga keuangan mikro itu sangat erat hubungannya di daerah. Lembaga keuangan mikro dapat diarahkan untuk menjadi mitra dari sekolah, sehingga setiap siswa dapat diarahkan untuk hidup hemat dengan menabung dan akhirnya belajar memupuk modal untuk keperluan melanjutkan pendidikan atau untuk membiayai belajar mereka secara mandiri.

Lebih dari itu kepada para anggota keluarga kurang mampu. Melalui atau bersama anak-anaknya yang sedang bersekolah dapat diberikan kesempatan untuk bekerja dengan dana yang berasal dari lembaga keuangan mikro atau ikut serta *secara magang* dalam usaha orang lain yang mendapat dana dari lembaga keuangan mikro yang ada di desanya. Dengan demikian, baik untuk dirinya sendiri atau untuk anaknya yang sedang bersekolah, setiap keluarga diberi kesempatan memperoleh kesempatan kerja. Baik langsung sebagai nasabah bank atau tidak langsung ikut serta pada mereka yang telah mempunyai usaha yang tingkat produktifitasnya tinggi. Bekerja langsung bagi keluarga kurang mampu artinya setiap keluarga mempunyai usaha mandiri yang akan memberi makna sama dengan bekerja pada keluarga atau usaha lain yang akan mempekerjakan anggota keluarga kurang mampu.

Dengan pendekatan ini maka koperasi dengan tenaga ahli yang berasal dari dunia pendidikan dan keanggotaan yang berasal dari masyarakat luas di sekitar pusat pendidikan akan mempunyai fungsi ganda, melayani kebutuhan masyarakat dan menyiapkan kader-kader pembangunan ekonomi dengan wawasan kebersamaan. Departemen koperasi dan Departemen Pendidikan Nasional dapat bekerja sama mewujudkan cita-cita ini bersama masyarakat sekitar pusat pendidikan atau kampus.

## PEMBERDAYAAN PEREMPUAN, UKM, KOPERASI DAN KELUARGA SEJAHTERA

Ketika *Universitas Sahid*, salah satu perguruan tinggi swasta di Jakarta yang makin maju, melakukan wisuda para sarjananya dengan megah, Menteri Negara Koperasi dan UKM *Bapak H. Ali Marwan Hanan, SH.* mendapat kesempatan menyampaikan *Orasi Ilmiah* dihadapan para anggota Senat Universitas Sahid, tamu, wisudawan, orang tua, saudara dan kerabatnya. Kesempatan itu beliau pergunakan untuk membawakan tema yang menarik, tentunya sambil promosi bidang tugas beliau, yaitu *‘Pemberdayaan Koperasi dan UKM dalam Pembangunan Nasional Berwawasan Kewirausahaan’*.

Biarpun beliau memulai uraiannya dengan menyatakan bahwa pengembangan dan pemberdayaan koperasi dan UKM saat ini tidak lagi dipandang sebagai usaha yang marginal, tetapi beliau merasa bahwa pengembangan sumber daya insani dalam bidang ini masih terbatas. Beliau juga menyayangkan bahwa dukungan dalam pengejawantahan dalam jiwa kewirausahaan masih kurang, sehingga pengembangan koperasi dan UKM yang dijalankan dalam pengembangannya belum berbasis jiwa kewirausahaan. Dengan logika itu beliau mendukung dilanjutkannya *Gerakan Pemasyarakatan dan Pembudayaan Kewirausahaan* yang telah dicanangkan pemerintah terdahulu beberapa tahun sebelumnya.

Semangat itu nampaknya sesuai dengan ajakan *Menko Kesra Drs. Jusuf Kalla*, yang didampingi *Menko Ekuin Prof Dr Dorodjatun Kuncoro Jakti*, dalam pertemuan *Round Table Discussion* tentang *Penanggulangan Pengentasan Kemiskinan di Indonesia*, yang diadakan di kantornya tanggal 16 Oktober tahun lalu. Pertemuan itu memberi harapan karena pemerintah tetap memberikan dorongan dan dukungan kepada berbagai lembaga masyarakat, termasuk kepada Yayasan Damandiri, untuk mengambil peran positif dalam upaya-upaya pemberdayaan masyarakat yang pernah diadakan dan masih berlangsung sampai dewasa ini.

Pertemuan yang bisa dianggap momentum yang strategis itu ditambah lagi oleh Pidato Orasi Ilmiah Meneg Koperasi dan UKM yang disamping mengakui, tetapi juga memberi harapan kemungkinan dukungan pemerintah dalam gerakan pemasyarakatan dan pembudayaan kewirausahaan yang memihak kepada rakyat kecil di pedesaan. Dukungan pemerintah itu mempunyai makna yang sangat signifikan karena pada umumnya para pemimpin di tingkat pedesaanpun belum seluruhnya memihak kepada usaha-usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh wirausahawan kecil dan menengah. Kenyataan itu tidak seluruhnya harus dibebankan kesalahannya kepada konsumen, tetapi para pengusaha kecil dan menengah yang menjadi *‘produsen’* sering tergoda untuk *‘cepat kaya’* dan *‘cepat berhasil’* sehingga *‘mengabaikan’* konsistensi kualitas yang bisa mempromosikan diri sendiri atau minimal menjadi bahan kelangsungan kehidupan kegiatan koperasi dan usaha kecil menengah tersebut.

### ***Pemberdayaan Perempuan untuk Pilihan yang Demokratis***

Secara menarik beliau meyakinkan para wisudawan Universitas Sahid bahwa wirausahawan adalah pejuang yang gagah, luhur, berani, dan pantas menjadi teladan dalam bidang usaha. Wirausaha adalah orang-orang yang memiliki sifat dan kewirausahaan seperti keberanian mengambil resiko, kreatifitas dan keteladanan dalam menangani perusahaan dengan berpijak pada kemauan dan kemampuan sendiri.

Beliau juga memberikan pengertian kepada mereka yang baru lulus untuk berpikir jernih. Keberhasilan dalam menjalankan Koperasi dan Usaha Kecil yang berjiwa wirausaha bukan hanya dilihat dari kemajuan dan keberlanjutan hidup perusahaan, tetapi juga dilihat dari kemampuannya dalam memberikan kesempatan dan perluasan lapangan kerja bagi masyarakat, meningkatnya kesejahteraan anggota dan karyawan serta adanya peningkatan kualitas lingkungan lokasi usahanya. Pengertian yang beliau berikan itu mungkin saja mudah dituliskan dan dibacakan, tetapi sungguh sangat sukar untuk diterapkan dalam era pengumpulan perekonomian dewasa ini.

Oleh karena itulah Yayasan Damandiri selama enam tahun ini mengkaitkan dukungannya terhadap kampanye ***Gerakan Pemasyarakatan dan Pembudayaan Kewirausahaan*** yang disebutkan diatas melalui upaya pemberdayaan perempuan secara bertahap. Tahapan awalnya melalui Program KB yang memberi kesempatan yang lebih besar bagi kaum ibu dan keluarga pada umumnya untuk mengurangi beban yang dipikulnya dalam lingkungan keluarga dengan mengatur kehamilan dan kelahiran anak-anaknya. Dengan cara itu para Ibu dapat ikut berpartisipasi dalam pembangunan. Para ibu dapat ikut serta membangun keluarga, lingkungan serta mengembangkan sifat dan jiwa kewirausahaan dengan ikut serta dalam gerakan pemberdayaan ekonomi keluarga.

Dengan dibukanya proses pemberdayaan melalui kesempatan itu ternyata selama enam tahun kegiatan Yayasan Damandiri di Indonesia ***ada sekitar 13,7 juta keluarga***, yang diwakili oleh ibu-ibu dalam lingkungan keluarga itu, ***'ikut sekolah'*** dalam ***'kursus'*** pemberdayaan ekonomi keluarga yang mengagumkan. Menurut laporan ***Kepala BKKBN, Prof. Dr. Yaumil Agoes C. Akhir***, dan ***Direktur Utama Bank BNI, Drs. Syaefuddin Hasan***, pada Rapat Tahunan Badan Pengurus Yayasan Damandiri awal minggu ini, dari jumlah 13,7 juta keluarga itu, ada sekitar ***10,3 juta keluarga bisa dianggap maju***, menurut istilah Bapak Menteri Koperasi dan UKM, ***karena 'berani mengambil resiko'*** dan mempunyai ***'inisitaip membuka usaha'*** dengan modal pinjaman  ***kredit Kukesra*** yang dananya disediakan oleh ***Yayasan Damandiri*** dan disalurkan oleh ***Bank BNI*** sebesar ***Rp. 1,7 triliun***.

Proses pemberdayaan itu dilanjutkan dengan berbagai upaya yang makin lengkap menuju pembudayaan Norma Keluarga Kecil yang Bahagia dan Sejahtera (NKKBS). Proses lanjutan itu sesuai dengan tuntutan bahwa dalam pemberdayaan paripurna, anak-anak perempuan tetap mendapat perhatian. Seperti juga dalam wisuda minggu lalu, ***dari lima mahasiswa*** yang lulus dengan ***nilai paling tinggi*** ternyata ***empat orang mahasiswa*** adalah ***mahasiswa perempuan***. Ini berarti bahwa anak-anak perempuan atau perempuan

pada umumnya, kalau diberi kesempatan, dan mendapat pembinaan dengan baik, akan mampu menjadi sumber daya manusia yang unggul.

Sebagai forum pembelajaran, ibu-ibu yang tergabung dalam kelompok, yang jumlahnya hampir mencapai **600.000** dan tersebar di seluruh Indonesia itu, setiap kelompoknya telah belajar berusaha dengan modal yang bervariasi. Diantara mereka ada yang mulai dengan modal hanya Rp. 200.000,- sampai Rp. 400.000,- . Tetapi, setelah dengan konsisten berusaha keras, tidak jarang yang usahanya berkembang dengan modal yang jumlahnya membengkak menjadi tidak kurang dari **Rp. 5 juta sampai Rp. 25 juta**. Tidak jarang ada kelompok-kelompok yang mempunyai usaha di pasar atau tempat-tempat strategis lainnya. Bahkan tidak jarang ada pula yang telah berhasil membentuk koperasi dengan omset usaha yang jangkauan pasarannya sangat luas sampai ke manca negara.

### ***Latihan Antisipasi Masa Depan***

Apabila kelompok keluarga, yang umumnya terdiri dari para Ibu, mampu mengembangkan sifat-sifat kewirausahaan, maka sesungguhnya para ibu bisa menjadi penggerak keluarganya secara menyeluruh. Anak-anak yang setiap harinya melihat ibu mereka sibuk, bapak mereka sibuk, akan terangsang untuk **“meniru”** kesibukan itu menjadi **“sifat”** dan **“sikap dasar”** yang membudaya. Lebih-lebih lagi kalau ibu-ibu dan kelompoknya itu berhasil dalam usahanya, hampir pasti mereka menjadi idola dan **“gayanya”** akan ditiru oleh anak-anak dan lingkungan sekitarnya.

Oleh karena itu dengan kesepakatan bersama, BKKBN, Bank BNI dan Yayasan Damandiri, akan tetap melanjutkan skim pembelajaran itu menjadi skim pengembangan keluarga yang lebih besar. Skim itu adalah **Kukesra Mandiri**. Penyelenggaraan skim ini tetap dilakukan oleh jajaran BKKBN dengan dukungan dana dari Yayasan Damandiri. Pelaksanaannya di lapangan dimulai pada bulan April 2001 lalu. Penyaluran dana dilakukan oleh Bank BNI di wilayah-wilayah yang ditentukan oleh BKKBN dan bank penyalur dana. Karena keterbatasan dana, skim ini terbatas di beberapa daerah saja.

Mulai bulan **Nopember 2001** skim **Kukesra Mandiri** juga akan dilayani oleh **Bank Bukopin** di daerah-daerah terpilih. Dana untuk keperluan ini adalah dari cicilan Kukesra yang tahapannya telah berakhir. Dukungan dana untuk Kukesra Mandiri melalui Bank Bukopin untuk sementara hanya berasal dari Yayasan Damandiri. BKKBN sedang berusaha untuk mencari dana dari sumber lainnya.

Skim serupa, yang dikembangkan sejak tahun 1999 adalah Skim **Pundi dan Pundi Kencana**. Skim ini disediakan untuk kelompok dan perorangan di beberapa kota dan kabupaten di propinsi-propinsi Jawa dan Kawasan Timur Indonesia. Yang sudah mulai operasional adalah Propinsi-propinsi Banten, Jawa Tengah, Yogyakarta, Jawa Timur, Bali, NTB, Sulawesi Selatan, Sulawesi Utara, Gorontalo, Maluku dan Maluku Utara.

Program pembinaan dan dukungan dana kredit skim Pundi dan Pundi Kencana ini dilayani oleh Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Nusamba, BPR Artha Huda Abadi, Bank Pembangunan Daerah dan Bank Bukopin di wilayah-wilayah tersebut.

Program ini diperuntukan bagi kelompok atau perorangan yang semula keluarga pra sejahtera dan keluarga sejahtera I tetapi telah mempunyai usaha kecil berkat Takesra Kukesra, atau berkat binaan kelompok dan instansi lain. Program ini menganut sistem pelayanan yang berorientasi pasar. Para peserta belajar menjadi nasabah bank yang baik, mempunyai sistem administrasi yang teratur, dan mengambil pinjaman dengan syarat-syarat yang mirip dengan persyaratan biasa. Tujuannya adalah untuk memperkenalkan para ibu atau kelompoknya kepada sumber dana yang ada di bank atau memperkenalkan kepada mereka melalui bimbingan secara profesional.

Disamping bantuan untuk ibu atau orang tua keluarga yang kurang beruntung, sejak beberapa tahun terakhir ini telah dikembangkan pula bantuan untuk anak-anak keluarga kurang mampu yang sedang sekolah pada SMU dan menyiapkan diri untuk menempuh ujian masuk perguruan tinggi. Idealnya adalah agar rantai kemiskinan dapat diputus dan tidak dilanjutkan oleh anak-anak atau cucu-cucu dari keluarga kurang beruntung tersebut.

Karena seluruh upaya itu mempunyai tujuan memberdayakan kaum ibu, remaja perempuan, dan anak-anak, maka Kantor Menteri Negara PP dan jajaran lembaga atau organisasi wanita di daerah-daerah diharapkan dapat mengambil manfaat yang besar dari program-program tersebut. Meneg PP dan Yayasan Damandiri sependapat dan berharap informasi tentang beasiswa, kesempatan berusaha, dan kaitannya, dapat diteruskan kepada sasaran keluarga miskin dan anggotanya dengan baik, sehingga Ibu-ibu, remaja putri dan anak-anak bangsa yang berbakat tidak kehilangan kesempatan.

## **PEMBERDAYAAN PEREMPUAN DIBIDANG EKONOMI**

Ketika Kantor Menteri Negara Pemberdayaan Perempuan mengadakan Rapat Koordinasi Nasional Pembangunan Pemberdayaan Perempuan di Jakarta, beberapa waktu lalu. Dalam pertemuan yang bersifat nasional itu diundang para wakil Gubernur dari seluruh Indonesia, para wakil dari berbagai instansi dan jajaran lain yang memberikan sumbangan nyata terhadap upaya pembangunan pemberdayaan perempuan. Diantara bahan pembicaraan dipaparkan bahan-bahan tentang bagaimana kaum perempuan mendapat dukungan pemberdayaan dalam bidang ekonomi.

Untuk mengisi bidang ini, disamping para pembicara dari kalangan pemerintah ditampilkan juga suatu panel yang diisi oleh para pakar dan pembicara dari kalangan swasta. Seperti biasa dimunculkan tokoh kondang Dr Dewi Motik Pramono, M.Si. yang memang sudah sangat terkenal dengan kiat-kiat membuka usaha dengan paparannya tentang kiat-kiat membuka usaha swasta, baik dalam ukuran kecil, menengah dan besar.

Disamping itu diajak juga Yayasan Damandiri dalam rangka pembeberan dukungan usaha yang ditujukan kepada keluarga kurang mampu dalam bentuk bantuan untuk keluarga dalam rangka kegiatan ekonomi produktif yang bersifat mikro. Pada prinsipnya dukungan program yang diberikan oleh Yayasan Damandiri adalah pada beberapa kegiatan pembangunan pemberdayaan antara lain dalam bidang komunikasi, informasi dan edukasi. Dukungan dalam bidang ini dilakukan dengan menggalang kerjasama dengan berbagai media massa seperti Surat Kabar Suara Karya, Pelita, Berita Buana dan surat kabar daerah lainnya. Digalang juga kerjasama dengan beberapa majalah seperti Majalah Gemari, Dharmais, Amanah, Garda dan majalah lain yang diterbitkan oleh beberapa lembaga fungsional.

Kerjasama juga dilakukan dengan radio dan tv, antara lain dengan radio Latin Rose, TV RI, TPI dan Indosiar. Kerjasama dengan kalangan budayawan khususnya dilakukan dengan Persatuan Pedalangan Indonesia (Pepadi) dan Sekretariat Nasional Pewayangan Indonesia (Sena Wangi) untuk penayangan lakon-lakon wayang kulit dan wayang orang melalui media berupa pertunjukan langsung atau siaran melalui layar TV.

Kerjasama budaya juga dilakukan dengan beberapa lembaga dalam penayangan sinetron, baik yang mengandung pesan langsung secara utuh maupun melalui model penyajian tematik yang lebih cantik. Pesan-pesan yang dititipkan umumnya tentang sikap kepedulian terhadap keluarga kurang mampu dan atau dukungan terhadap usaha mereka. Pesan-pesan itu disampaikan melalui cerita tematik atau melalui dagelan dalam pertunjukan semacam itu.

Dukungan pemberdayaan terhadap usaha kaum ibu juga sedang dijajagi untuk mengembangkan pelayanan KB secara mandiri. Usaha-usaha mempermudah peserta KB mendapatkan pelayanan suntikan sedang dijajagi untuk kemungkinan bisa memperoleh

fasilitas dengan sistem kredit untuk tiga bulan, sehingga para peserta tidak merasa menanggung beban yang terlalu berat untuk setiap bulannya. Usaha ini akan segera dirintis di beberapa kabupaten di Jawa dan Bali.

Dukungan terhadap *pelayanan KB mandiri* ini akan diwujudkan dengan memberikan kredit berupa alat kontrasepsi suntikan melalui para bidan yang menyuntikkannya dan kemudian para peserta yang biasanya harus membayar lunas untuk suntikan tiga bulan, dapat mencicilnya selama tiga bulan sehingga beban yang harus dibayar setiap bulannya relatif ringan.

Dukungan terhadap usaha pemberdayaan, khususnya pemberdayaan perempuan, mempunyai sejarah yang panjang sejak tahun 1995. Program dukungan yang pertama dilakukan adalah bekerjasama dengan BKKBN dan dimulai dengan *gerakan nasional sadar menabung* yang dimulai pada tanggal **2 Oktober 1995**.

Gerakan itu dimulai dengan membantu keluarga pra sejahtera dan keluarga sejahtera I untuk mulai menabung dalam *tabungan Takesra*. Sebagai pancingan awal diajak *sekitar 11 juta keluarga* kurang mampu dengan menyediakan tabungan awal untuk masing-masing sebesar Rp. 2000,- berupa buku tabungan Takesra BNI yang dananya disediakan oleh Yayasan Damandiri.

Jumlah penabung sampai dengan bulan **Mei 2002** mencapai **13,1 juta penabung** atau keluarga dengan jumlah tabungan mencapai **Rp. 213,9 milyar**. Pada tahun 2000-2001 jumlah tabungan itu pernah mencapai Rp. 241 milyar yang kemudian banyak diambil karena situasi dan kondisi yang tidak kondusif.

Selanjutnya para penabung boleh mulai mengembangkan usaha dengan bantuan *kredit Kukesra*. Kredit ini dimulai dengan Rp. 20.000,- sampai setinggi-tingginya sebesar Rp. 320.000,- untuk setiap keluarga. Sampai dengan bulan Mei 2002 jumlah kredit yang telah dinikmati oleh **10,5 juta nasabah** di seluruh Indonesia adalah **Rp 1,77 triliun**.

Kredit ini mempunyai ciri khusus karena nasabahnya adalah para ibu yang sekaligus menjadi tumpuan utama dalam pengembangan ekonomi mikro pada tingkat keluarga. Ibu menjadi tulang punggung pengembangan ekonomi keluarga.

Dukungan terhadap *pemberdayaan mandiri* khususnya dilakukan melalui *pendekatan tribina* atau *tridaya*, yaitu dukungan terhadap pengembangan kesejahteraan masyarakat melalui berbagai usaha mandiri yang difokuskan kepada pemberdayaan manusia, lingkungan dan bidang usahanya.

Dukungan difokuskan melalui penempatan *manusia* atau *kaum ibu* sebagai *titik sentral* dengan meningkatkan secara bertahap kemampuan manusia itu untuk bisa mengolah dan bergelut dengan kesempatan yang terbuka di dalam lingkungannya sendiri

untuk akhirnya mampu bergerak dengan lebih bebas ke luar lingkungan yang makin luas.

Untuk itu diberikan dukungan pembinaan dan kredit untuk mengolah usaha-usaha yang dapat menjadi panjatan sebagai sarana dan titik tolak untuk mengolah bahan baku dan segala yang bisa dimanfaatkan dari lingkungan sekitarnya. Misalnya, bahan baku untuk usaha itu diolah dari lingkungannya sendiri sampai habis. Apabila tidak mencukupi barulah dicarikan dukungan untuk mendapatkan bahan baku dari daerah lain yang lebih luas. Proses pembangunan yang bertahap ini dalam praktek memberikan dukungan pendidikan yang sangat praktis kepada para keluarga yang mendapat dukungan dan bantuan pendampingan.

Dukungan yang diberikan melalui berbagai jenis kredit adalah antara lain *Kukesra Mandiri*, *Pundi* dan *Warung Sudara*. Seluruh jenis kredit tersebut diberikan dengan *bunga pasar* dan *syarat-syarat* lain untuk kelayakan seperti halnya kredit biasa yang *bersifat executing*.

Fasilitas kredit itu diberikan dengan mengembangkan kelompok-kelompok UPPKS yang biasanya berorientasi guru menjadi kegiatan UPPKS yang berorientasi pasar, yaitu dengan memberikan kesempatan pelatihan dan pemberdayaan ekonomi yang bersifat pasar. Kelompok-kelompok baru atau perorangan yang memenuhi syarat juga diberi kesempatan untuk berkembang.

Karena Kukesra gaya lama akan berakhir pada tahun 2002, sedang dipikirkan untuk melanjutkannya menjadi *Kukesra Mandiri* atau *bentuk lain* yang persyaratannya berorientasi dengan syarat-syarat yang berlaku di pasar atau seperti layaknya kredit biasa. Proses baru itu sama sekali berbeda dengan Kukesra gaya lama yang berorientasi pelatihan. *Kukesra baru* nanti betul-betul *bersifat executing* dan para pelakunya harus sanggup untuk bersaing dengan para pedagang dan atau industriawan dengan gaya profesional.

Disamping itu disediakan juga *pembinaan dan kredit Pundi* yang sifatnya adalah pembinaan dan pemberian kredit untuk usaha secara mandiri. Pundi ini bisa untuk usaha industri, jasa atau untuk kegiatan produktif lainnya.

Khusus untuk kegiatan warung kecil atau mrican disediakan *pembinaan dan kredit Warung Sudara* atau *Sistem Usaha Damai Sejahtera* yang dikelola bersama *Yayasan Indra* di Jakarta.

Karena ide proses pemberdayaan keluarga itu semula dikembangkan oleh *Yayasan Damandiri* bersama *BKKBN*, maka lembaga *BKKBN*, baik di pusat maupun di daerah, mendapat tempat istimewa dalam keluarga Yayasan Damandiri. Karena itu kelompok-kelompok *BKKBN* seperti *UPPKS*, apabila memenuhi syarat akan mendapat pelayanan istimewa dalam mendapatkan dukungan secara mandiri yang mulai tahun

2003 nanti akan menjadi satu-satunya program dukungan usaha dengan titik sentral pada manusia itu.

Selain itu diharapkan PEMDA bisa mengembangkan berbagai peran fasilitasi, antara lain *mengembangkan mutu kelompok* dari kelompok yang dianggap siap mandiri. Upaya itu dapat dilakukan antara lain dengan mendirikan atau melakukan *fungsi-fungsi latihan* kepada para anggota kelompok yang dianggap baik. Bisa juga dengan *mendirikan pusat-pusat pengembangan konsultasi bisnis* yang menawarkan, membantu dan mengantarkan kelompok ke Bank-bank untuk mendapatkan pelayanan kredit. Bantuan itu bisa bersifat individual atau untuk kelompok yang bersifat bersama. *Fee* untuk kegiatan itu bisa dibicarakan dengan Bank yang memberikan pelayanan kredit untuk kelompok yang bersangkutan.

Ada dua pendekatan yang ditempuh oleh Yayasan Damandiri yang sekaligus bisa juga dilakukan oleh PEMDA, misalnya :

*i. Dukungan terhadap unit-unit pelayanan :*

1. dengan membentuk Unit-unit Pelayanan yang bisa membantu Bank, yang menjadi pelaksana, dengan memberikan jasa melayani penelitian atau penyaringan calon penerima kredit;
2. membantu mendirikan unit-unit pemasaran atau pasar di daerah-daerah yang dipandang perlu dan belum tersedia tempat atau unit-unit pemasaran itu. Hal ini bisa dilakukan dengan bekerjasama dengan pemerintah daerah atau dengan menghidupkan gagasan *Pasar Tugu (Pasar Sabtu dan Minggu)* yang dimasa lalu pernah marak dilaksanakan di mana-mana;
3. dengan mempergunakan unit birokrasi sebagai pusat pemberdayaan sdm, memberikan atau mencarikan agunan dan mengerahkan anggota birokrasi atau PLKB sebagai pendamping untuk kelompok atau perorangan yang sedang belajar berusaha secara mandiri;

*ii. Dukungan terhadap peningkatan mutu sdm :*

Upaya ini dapat dikaitkan dengan program baru yang sedang digarap oleh pemerintah yaitu perubahan orientasi pendidikan pada *pembekalan kecakapan untuk hidup sejahtera* atau sistem *Broad Based Education (BBE)*. PEMDA dapat ikut secara aktif memberikan dukungan terhadap upaya *intervensi life skills* dalam BBE yang berlangsung *sepanjang hayat* masih dikandung badan, baik melalui sistem pendidikan formal maupun sistem yang digarap dalam berbagai kelompok yang ada.

---

Untuk berbagai kegiatan itu diperlukan dukungan dana yang tidak sedikit. Dana untuk berbagai usaha tersebut diatas antara lain disediakan oleh Yayasan Damandiri melalui *Bank BNI dan Bank Bukopin* dengan seluruh cabang-cabang mereka di seluruh kawasan Indonesia timur, *Bank Pembangunan Daerah (BPD) di Jawa Tengah, DI*

*Yogyakarta, Jawa Timur, Bali, NTB, NTT, Maluku, Maluku Utara, Sulawesi Utara, Sulawesi Selatan, Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Nusamba di 20 wilayah, BPR Artha Huda Abadi di Pati, BPR YIS di Surakarta.* Keseluruhan kegiatan itu disediakan untuk kawasan Indonesia timur.

# **MEMBANTU PARA IBU MEMBANGUN KOPERASI**

**Program Pemberdayaan Keluarga dalam bidang ekonomi yang sejak tahun 1995 diselenggarakan oleh BKKBN dengan dukungan Yayasan Damandiri telah menghasilkan tidak kurang dari 600.000 kelompok kader usaha keluarga di seluruh Indonesia. Sebagian besar kader-kader itu masih sederhana dan perlu pembinaan lebih lanjut untuk bisa mandiri. Sebagian lainnya sudah agak maju dan dengan sentuhan sedikit saja bisa melanjutkan usahanya secara mandiri. Kelompok kedua ini memerlukan bantuan dan pendampingan untuk melanjutkan usaha dalam kelompoknya dan sebagian lagi bisa langsung membuka usaha sendiri secara mandiri.**

Di Kabupaten Sragen, yang letaknya tidak jauh dari kota Solo, akhir-akhir ini mulai ada usaha sistematis yang mendapat dukungan dari Bupati untuk membantu para ibu dalam kelompok-kelompok itu mengembangkan usahanya secara mandiri. Bahkan beberapa waktu lalu Menteri Pemberdayaan Perempuan, Ibu Sri Redjeki Sumarjoto, SH., berkunjung ke Sragen meresmikan gerakan pemberdayaan ekonomi kaum ibu itu. Peresmian itu merangsang kaum ibu yang semula telah bergerak dalam kelompok-kelompok kecil itu makin memperkuat tali kerjasamanya dalam bentuk ikatan koperasi yang berbadan hukum lebih kokoh. Dengan bentuk badan hukum koperasi itu mereka mengharapkan mendapat pembinaan sistematis dan lebih sungguh-sungguh dari berbagai lembaga pembangunan lainnya.

Masyarakat dan keluarga Kabupaten Sragen yang dekat kota Solo dan hidupnya kecukupan bisa saja berbelanja dengan mudah dan membeli keperluan sehari-harinya di pasar maupun di toko-toko yang menawarkan segala macam barang kebutuhan dengan harga yang cukup bersaing. Ada toko-toko yang eksklusif menawarkan segala macam barang kebutuhan sehari-hari dengan harga yang sangat bersaing. Mereka bisa menikmati barang-barang yang ditawarkan dengan harga pabrik atau setidaknya mempunyai harga yang jauh lebih murah. Ada juga toko-toko yang memberikan penawaran istimewa dengan memberikan korting yang sangat tinggi seakan-akan barang-barang itu milik sendiri yang dijual sama dengan ongkos produksinya saja.

Namun masyarakat kurang mampu atau hidupnya pas-pasan tidak bisa dengan mudah menyesuaikan diri dengan keadaan masyarakat yang lebih mampu itu. Mereka harus mengatur keadaan ekonomi rumah tangganya dengan sangat hati-hati dan kalau perlu terpaksa mengikuti selera yang disajikan oleh pelayanan warung-warung kecil yang ada di sekitar rumahnya. Bahkan tidak jarang mereka terkadang terpaksa harus membeli dengan sistem mencicil karena anggaran rumah tangganya tidak mencukupi. Jumlah keluarga dengan pola hidup seperti ini tidak sedikit.

Karena variasi yang demikian itu, Kabupaten Sragen bisa menjadi suatu ajang pengembangan kesempatan usaha berbagai kelompok masyarakat. Salah satu usaha bersama yang bisa dikembangkan adalah usaha keluarga dari ibu-ibu yang bergerak dalam bidang-bidang yang sangat sederhana sekedar untuk mengembangkan dukungan hidup keluarganya. Disamping itu Sragen juga menjanjikan kesempatan kepada para pedagang untuk mengembangkan usaha di pedesaan sekitar tempat tinggalnya masing-masing melayani kebutuhan masyarakat yang ternyata masih melimpah.

### ***Kegiatan Para Ibu Sederhana***

Yayasan Yekti Insan Sejahtera (YIS) yang selama ini bergerak membantu pemberdayaan kaum ibu di Solo, Sragen dan kabupaten sekitarnya, selama beberapa waktu belakangan ini sedang giat membantu para ibu di Sragen untuk mengembangkan koperasi swadaya masyarakat tersebut diatas dengan nama yang sama yaitu Koperasi Swadaya Masyarakat Yekti Insan Sejahtera atau KSM-YIS.

Pembentukan koperasi di Sragen tersebut adalah sebagai wadah pembelajaran sekaligus pemberdayaan dari para pengurus dan anggotanya secara terpadu. Gagasan pembentukan koperasi ini berawal dari pengalaman Yayasan Indonesia Sejahtera (YIS) yang selama ini bekerja sama dengan BKKBN memberdayakan para ibu-ibu yang awalnya adalah para peserta keluarga berencana. Para ibu-ibu itu kemudian diajak bergabung dalam kelompok-kelompok. Dalam kelompok itu mereka diberi pelatihan untuk usaha kecil-kecilan di lingkungan RT dan RW-nya. Setelah mendapatkan bimbingan kewirausahaan para ibu itu diberi kesempatan untuk praktek dalam usaha yang bernilai ekonomi produktif.

Dalam setiap usahanya para ibu didampingi para relawan dari Yayasan agar pada akhirnya dapat berdiri sendiri secara mandiri. Pendampingan itu dilakukan karena menurut pengalaman, kalau hanya dengan latihan dan diberikan modal, yang asalnya dari berbagai sumber, para ibu yang baru belajar itu belum bisa langsung berdiri dalam bidang usaha secara mandiri.

Dengan pendampingan yang sangat telaten, sebagian dari kelompok-kelompok ibu-ibu berkembang dengan baik dan bisa diantarkan untuk mendapatkan pinjaman dari lembaga keuangan seperti BPR dan Bank lainnya dalam jumlah yang mencukupi untuk usaha yang lebih besar dan mempunyai kesempatan untuk makin mandiri. Ada juga yang kemudian memunculkan orang-orang tertentu yang sanggup untuk membuka usaha sendiri secara mandiri. Namun, biarpun segala usaha itu dilakukan dengan tanggung jawab renteng, dimana setiap anggota mempunyai kewajiban moral untuk tidak menyusahkan anggota lainnya, masih ada juga anggota yang nakal dan tidak dapat meneruskan usahanya karena dianggap mengganggu keutuhan gotong royong antar anggota lainnya. Anggota-anggota seperti itu, biarpun jumlahnya sangat sedikit, biasanya keluar dari kelompok, atau karena alasan-alasan kerikuhan solidaritas, terdesak keluar dari kelompoknya.

KSM-YIS yang sedang berkembang di Sragen mempunyai keanggotaan terdiri dari wakil-wakil kelompok yang semula berkembang dalam proses pelatihan sebelumnya. Kelompok-kelompok yang tadinya telah belajar dengan berbagai skim untuk usaha mandiri, dan berhasil, sedikit demi sedikit bergabung dalam koperasi yang baru tersebut. Ini berarti bahwa keanggotaan koperasi adalah keanggotaan yang awalnya dimulai dengan kelompok yang mempunyai usaha sendiri dengan modal yang relatif kecil sekedar memenuhi kebutuhan anggota dan masyarakat sekitarnya.

Dengan bergabung dalam koperasi para anggota yang mewakili kelompoknya itu berharap makin dapat memperoleh dan bertukar pengalaman dengan kelompok lainnya. Para anggota juga berharap bahwa kekuatan koperasi dapat menjadi pemersatu untuk mendapatkan akses permodalan yang lebih besar dari Bank, seperti Bank BPR atau lembaga keuangan lainnya. Para anggota juga berharap dapat memperoleh jaringan pemasaran dari produk-produk mereka yang lebih luas sehingga kesejahteraan anggota dari kelompok-kelompok yang diwakilinya bertambah baik.

Koperasi ini semula hanya diikuti oleh anggota yang terbatas dari satu kecamatan. Pada saat ini telah berkembang dengan pesat dan diikuti oleh lebih dari 136 kelompok dengan lebih dari 2312 anggota dari 12 kecamatan. Koperasi ini terus menggulirkan program dan keanggotaannya dengan hati-hati karena ingin menjadi model yang dapat dikembangkan dengan program yang makin berbobot dan keanggotaan yang penuh kesadaran dan kebersamaan. Dalam proses pengembangannya koperasi ini menanamkan pengertian dan tata laksana ekonomi yang sehat, baik ekonomi anggota maupun ekonomi masyarakat sekitarnya. Tidak kalah pentingnya mereka juga menanamkan tanggung jawab bersama antar anggota untuk menjamin kehidupan yang lebih langgeng dari koperasi yang mereka bangun bersama itu.

Karena itu dalam setiap usahanya dalam bidang ekonomi, seperti pengalaman mereka sebelumnya, mereka mengetrapkan keharusan bagi setiap anggota yang ikut serta untuk mengikuti latihan usaha sebelum mereka mendapatkan kredit yang diusahakan melalui koperasi tersebut. Disamping itu, apabila dipandang perlu ada anggota atau kelompok lain yang lebih berpengalaman untuk membantu mendampingi usaha yang mereka kembangkan. Dengan cara demikian koperasi itu bertindak sebagai fasilitator dan sekaligus juga pendamping untuk kelompok anggotanya.

Model pengembangan usaha seperti itu sekaligus memberi kesempatan kepada setiap kelompok anggotanya untuk belajar mandiri dalam pengelolaan modal, produksi dan pemasaran dari produksi yang dihasilkannya. Keberhasilan dari usaha-usaha itu akan meningkatkan rasa percaya diri dari setiap kelompoknya untuk maju dan memberi dorongan kepada setiap anggota kelompoknya untuk meningkatkan kesejahteraannya sendiri dengan cara bekerja keras dan hidup gotong royong dengan para anggota lainnya.

### ***Produk Unggulan yang Berkembang***

Sebagai suatu koperasi yang belum berumur satu tahun, produk unggulan koperasi ini masih sangat terbatas. Tetapi dengan mengumpulkan modal dari anggotanya dalam bentuk simpanan pokok, simpanan wajib dan simpanan sukarela, koperasi ini bercita-cita dan mulai menyalurkan kredit untuk anggotanya. Dengan cara “menjual saham” kemampuan koperasi ini bertambah tinggi dan mampu memberikan kredit lebih besar kepada kelompok anggotanya. Selebihnya dari itu setiap kelompok kemudian bisa memberikan pinjaman kepada anggota kelompoknya dalam jumlah yang lebih besar.

Koperasi juga mulai menjalin kerjasama dengan BPR dan Bank setempat untuk mendapatkan kepercayaan menjadi perpanjangan tangan dalam memberikan bimbingan dan penyaluran kredit dengan sistem bagi hasil dan keuntungan bersama. Koperasi mendapatkan semacam flafond untuk kredit yang bisa diteruskan dan kemudian setiap kelompok ikut menanda tangani akad kredit dengan Bank yang menyalurkan kredit untuk kelompok yang dianggap memenuhi syarat. Dengan pengalaman itu koperasi mengembangkan tiga usaha pokok sebagai berikut, pertama, pelayanan tabungan yang dibedakan atas dua jenis tabungan yaitu tabungan untuk biaya pendidikan dan tabungan pemupukan modal biasa yang jangka waktunya diatur secara khusus. Usaha kedua adalah pemberian kredit kepada anggotanya berdasarkan kesepakatan yang diatur secara khusus dengan anggotanya. Salah satu syarat unik kredit koperasi ini adalah adanya “agunan tunjuk” untuk keamanan pinjaman anggotanya. Agunan ini adalah jaminan dengan menunjuk harta dari pengambil kredit koperasi. Dan yang ketiga adalah produk-produk pelatihan yang harus diikuti oleh setiap anggota yang ingin mendapatkan kredit usaha.

Pelatihan-pelatihan yang ditawarkan adalah yang erat hubungannya dengan usaha yang diselenggarakan oleh kelompok yang bergabung dalam koperasi. Pelatihan itu meliputi topik-topik pelatihan manajemen kelompok swadaya masyarakat yang ditujukan khusus untuk kelompok yang baru. Diberikan juga pengetahuan dasar tentang tata cara pengembangan kelompok dan administrasi sederhana tentang kegiatan kelompoknya.

Pelatihan dalam bidang usaha ekonomi produktif mencakup pelatihan tentang ekonomi rumah tangga yang dimaksudkan untuk menanamkan disiplin anggota dan kelompoknya dalam mengelola modal, berproduksi dan pemasaran yang disarankan untuk dikembangkan oleh anggota maupun oleh kelompoknya. Pelatihan usaha kelompok itu dilengkapi dengan pelatihan tentang usaha kecil yang memerinci lebih lanjut kebutuhan-kebutuhan lain dalam usaha kecil yang makin mandiri. Pelatihan ini dikaitkan pula dengan pelatihan tentang usaha untuk mengelola kredit mikro yang sangat diperlukan bagi setiap anggota atau kelompok apabila suatu ketika harus berurusan dengan Bank.

Keistimewaan lain dari koperasi ini adalah cita-citanya untuk ikut bergerak dalam bidang sosial kemasyarakatan, misalnya dengan memberikan pinjaman dengan bunga sangat ringan untuk anggota yang mempunyai keperluan mengembangkan kesehatan reproduksi seperti ikut KB, memeriksakan kehamilan dan membiayai kelahiran anaknya. Bantuan juga diberikan berupa beasiswa untuk anak-anak anggota atau keluarga kelompok yang dianggap kurang mampu.

Dengan cara-cara pengembangan itu kiranya banyak kelompok yang selama tigapuluh tahun terakhir ini telah dibina dan dikembangkan oleh BKKBN atau lembaga-lembaga pemerintah lainnya bisa dirangsang dan dibantu untuk dikembangkan menjadi lembaga bersama atau koperasi dengan usaha-usaha ekonomi produktif yang makin mandiri. Kalau kekuatan lembaga koperasi atau lembaga bersama ini bergerak dengan bimbingan yang tepat, rasanya kesejahteraan bersama akan segera terwujud.

## **KELOMPOK PEREMPUAN MENGEMBANGKAN PEMBERDAYAAN**

---

**Dalam semangat mengurangi kesenjangan dan membangun secara mandiri, kemungkinan pengembangan pusat-pusat industri dan perdagangan sebagai titik sentral pemberdayaan ekonomi kerakyatan di kampung-kampung di sekitarnya. Kita berpendapat bahwa upaya ini harus merupakan kesadaran bersama baik oleh para pengusaha maupun masyarakat yang ada di kampung-kampung dan desa-desa di sekitar pusat industri dan perdagangan. Tanpa kesadaran bersama upaya itu akan sia-sia saja. Pendekatan kebersamaan itu harus berbasis luas, yaitu mengajak keluarga, terutama para ibu-ibu di kampung untuk bersama-sama melayani para karyawan perusahaan yang setiap harinya tidak saja membutuhkan pekerjaan, makan, tempat untuk beristirahat, dan juga untuk memenuhi kebutuhan lainnya.**

Tuntutan untuk memenuhi kebutuhan dasar manusia dan kebutuhan lainnya itu, sebagai salah satu contoh, menjadikan para ibu dari desa-desa dan kampung-kampung di dekat pusat industri dan perdagangan di Kelurahan Kutisari, Kecamatan Tenggilis, Surabaya, bersatu dan mengembangkan dirinya menjadi kelompok usaha yang akhirnya dikembangkan menjadi lembaga koperasi berbadan hukum yang makin berbobot. Koperasi itu mengkoordinasikan kegiatan usaha penduduk kampung dan keluarganya untuk menghasilkan paket-paket pelayanan yang dibutuhkan oleh penduduk pendatang yang kebetulan menjadi karyawan pusat-pusat industri dan perdagangan yang ada di sekitar kampungnya. Pemerintah daerah yang diwakili oleh Camat, Kepala Kelurahan dan aparat koperasi di daerah itu memberikan dukungan fasilitasi yang memudahkan penduduk dan keluarga di kelurahan itu mengurus surat-surat menjadikan kelompok usahanya menjadi koperasi yang berbadan hukum. Selanjutnya aparat yang sama juga memberikan kemudahan dan bantuan fasilitasi untuk mendapatkan kredit dari Bank Bukopin yang ada di daerah itu yang kebetulan mempunyai kegiatan pemberdayaan keluarga dengan kredit Warung Sudara yang didukung oleh Yayasan Damandiri dari Jakarta.

Strategi praktis yang dikembangkan oleh kelompok koperasi di kampung itu sederhana dan mudah dilaksanakan. Para ibu diajak bergabung dalam kelompok usaha yang kemudian dikembangkan menjadi koperasi Bintang Anugerah. Koperasi itu selanjutnya memperluas keanggotaannya dengan mengajak semua keluarga di kampung itu yang mau bergabung. Koperasi mengadakan usaha bersama atau memfasilitasi anggotanya untuk membuka usaha sendiri. Pilihan ini seluruhnya diserahkan kepada masing-masing anggota untuk menentukannya. Untuk memperkuat koperasi yang baru tumbuh dan relatif belum mempunyai banyak simpanan, maka koperasi Bintang Anugerah mengajak keluarga yang relatif kaya menjadi pengurus yang aktif untuk membantu anggota lainnya yang dianggap masih kurang mampu.

---

Dengan cara itu, ketika koperasi harus memberikan agunan untuk meminjam dana kredit dari Bank, maka anggota yang kaya itu dengan sukarela memberikan surat tanah dan surat kendaraannya sebagai agunan yang disyaratkan oleh Bank. Dengan cara gotong royong seperti itu Koperasi Bintang Anugerah mendapatkan kredit dari Bank dengan syarat-syarat yang lengkap sehingga para anggotanya dapat mempergunakan dana yang diperlukannya untuk mulai usaha atau memperluas usahanya.

Koperasi sendiri mengharuskan anggotanya untuk membentuk kelompok-kelompok yang mengadakan usaha bersama atau membuka usaha masing-masing secara mandiri. Gabungan kelompok itu dipimpin oleh seorang ketua kelompok, sekretaris dan bendahara. Dengan adanya pimpinan kelompok semacam itu maka setiap kelompok dapat mengadakan usaha bersama atau saling tolong menolong untuk mendapatkan pinjaman dari koperasi dengan sistem tanggung jawab renteng. Dengan sistem tanggung jawab renteng ini maka keamanan pinjaman kepada koperasi dijamin oleh kepercayaan antar anggota yang masing-masing anggotanya mempunyai kewajiban moral untuk tidak mencelakakan anggota lainnya. Dalam keadaan kelompok itu membuka usaha bersama, maka seluruh anggotanya bekerja sama dan menghasilkan produk yang kemudian dipasarkan secara bersama juga. Dalam keadaan masing-masing anggota mempunyai usaha pribadi, maka setiap anggota boleh saja mempunyai usaha pribadi dimana kelompoknya memberikan dukungan secara bersama-sama.

Dengan cara itu Koperasi Bintang Anugerah dalam waktu kurang dari satu tahun telah mendapatkan pinjaman dari Bank Bukopin dan mulai dengan usahanya melayani penduduk yang sehari-harinya bekerja di pabrik-pabrik atau para mahasiswa yang kuliah di Kampus Universitas Petra yang letaknya tidak jauh dari Kelurahan tersebut.

Koperasi Bintang Anugerah yang mempunyai anggota tidak kurang dari 289 ibu-ibu itu pada umumnya adalah berasal dari keluarga yang relatif kurang mampu dan masing-masing mempunyai usaha yang sangat bervariasi. Ada ibu-ibu yang membuat makanan yang bisa dipesan untuk sarapan pagi di rumah pondokan atau dikirim ke pabrik-pabrik terdekat untuk makan siang. Umumnya ibu-ibu yang mempunyai kegiatan masak memasak semacam ini juga melayani pesanan untuk makan malam dari mereka yang bekerja di pabrik dan mondok di kampung tersebut.

Ada pula ibu-ibu anggota yang mempunyai usaha warung yang menyediakan segala macam keperluan sehari-hari. Ibu-ibu sederhana ini mempunyai omset yang cukup menggembirakan dan menjual dagangannya dengan beberapa sistem yang menarik. Ada ibu-ibu yang menjual keperluan sehari-hari itu dengan cara pembayaran cicilan untuk satu minggu dan atau untuk satu bulan. Cicilan satu minggu adalah bagi karyawan yang penerimaan pembayaran upahnya mingguan. Cicilan bulanan adalah bagi karyawan yang penerimaan upahnya dibayarkan bulanan.

Para mahasiswa yang kebetulan juga tinggal di rumah-rumah penduduk di kelurahan itu juga ikut menikmati usaha bersama para ibu yang ada. Karena suasana sore

dan malam hari di Kelurahan itu nampak marak dan penuh dengan vitalitas karena para karyawan muda, para mahasiswa dan penduduk setempat bisa mengadakan kegiatan bersama yang menggairahkan.

## MENAMBAH ASET PASAR MEMBUKA KESEMPATAN

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

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

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

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

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

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

### ***Usaha Kecil tidak memiliki Unit Pemasaran***

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

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

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

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

### ***Membuka Aset Pasar Usaha Produk Pertanian***

Seperti halnya usaha kecil lainnya, produk pertanian, yang diusahakan oleh para petani di pedesaan juga kurang mendapat dukungan dalam hal pasar dan pemasaran. Produk-produk para petani ini mengalami nasib yang serupa dengan usaha kecil dan menengah. Produk-produk pertanian yang dihasilkan oleh para petani di

pedesaan tidak didukung dengan strategi pemasaran yang memadai. Produk-produk para petani umumnya dipasarkan secara konvensional dari hari ke hari kepada pedagang pasar lokal atau pedagang-pedagang antara yang menjemput produk para petani itu di pedesaan. Dengan cara demikian jaminan harga dan kontinuitas penjualan juga sangat tergantung pada apa yang ada di sekitarnya itu.

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

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

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

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

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

Keempat, mereka dapat memperoleh informasi tentang barang dan produk apa saja yang laku jual di pasar itu melalui sistem informasi yang dikeluarkan oleh manajemen pasar secara teratur. Informasi yang teratur ini dapat dipergunakan untuk memprediksi kebutuhan pasar bagi setiap nasabah yang memiliki kios di pasar itu. Prediksi kebutuhan pasar itu disebarluaskan juga kepada para petani agar mereka dapat mengatur pola tanam untuk tidak menggoncangkan keseimbangan supply dan demand yang bisa mengacaukan harga penjualan. Prediksi penjualan atau kebutuhan pasar itu juga berguna untuk konsumen yang bakal datang agar mereka mendapat dukungan dari para produsen yang membaca kebutuhan produk apa yang harus dihasilkan untuk mengisi pasar pada suatu periode tertentu. Pengaturan keseimbangan antara supply dan demand oleh para pedagang yang ada di pasar dan para produsennya menghasilkan pula upaya bersama pemeliharaan kualitas dari produk yang dihasilkannya;

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

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

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

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

## **GORONTALO DAN LIMA MILYAR DANA PEMBERDAYAAN**

**Atas permintaan Ibu Persiden RI, Ibu Megawati Soekarnoputri, Yayasan Damandiri diharapkan membantu kawasan Indonesia bagian timur. Untuk itu keluarga di kawasan Gorontalo yang berada dibawah garis kemiskinan, yang ternyata jumlahnya relatif besar akan segera mendapat dukungan pemberdayaan dari Yayasan. Dana untuk itu sebesar Rp 5 milyar telah diserahkan kepada Bank Sulut Cabang Gorontalo untuk dapat membantu sekitar 50 – 60 ribu keluarga yang sudah tergabung dalam kelompok UPPKS dan layak mendapat bantuan karena dinyatakan “*telah lulus*” dari pemberdayaan sebelumnya.**

---

Keluarga yang akan dibantu itu tergabung dalam kelompok ibu-ibu UPPKS yang selama ini telah mengikuti program pemberdayaan berupa latihan menabung Takesra yang modal awalnya dibantu juga oleh Yayasan Damandiri semenjak tahun 1995. Pada umumnya mereka juga telah mengikuti latihan usaha dengan kredit murah Kukesra atau Kresidit Usaha Keluarga Sejahtera yang modalnya melalui Bank BNI disediakan juga oleh yayasan Damandiri dari Jakarta.

Pada umumnya ibu-ibu itu di kelompoknya mendapat bimbingan dari para PLKB atau petugas lapangan keluarga berencana dan PKK yang tersebar luas di pedesaan. Usaha mereka bervariasi mulai dari menanam jagung, membuat kue-kue dan makanan kecil sampai kepada industri rumah tangga yang hasilnya dijual di pasar-pasar di seluruh Gorontalo.

Pada tingkat awal, seperti juga dibagian lain di seluruh Indonesia, setiap ibu yang dianggap perlu untuk mengikuti pemberdayaan diundang untuk bergabung dalam Usaha Peningkatan Pendapatan Keluarga Sejahtera (UPPKS) di desanya. Setiap anggota kelompok diharuskan mulai belajar manabung. Uang tabungan pertama yang dimulai dengan Rp. 2.000,- setiap keluarga dananya disumbang oleh Yayasan Damandiri.

Mereka yang sudah mempunyai tabungan, bersama dengan kelompoknya diberi kesempatan untuk mengikuti berbagai kursus ketrampilan. Setelah mengikuti berbagai kursus ketrampilan, kepada kelompoknya diberikan kesempatan untuk mengambil kredit untuk keperluan usaha yang dinamakan kredit usaha keluarga sejahtera atau Kukesra. Kredit pertama memang sangat kecil untuk perseorangan yaitu hanya Rp. 20.000,- untuk setiap anggota. Tetapi karena kelompok anggotanya adalah sekitar 20 sampai 25 orang, maka setiap kelompok sudah mempunyai dana sekitar Rp 400.000,- sampai Rp. 500.000,-. Dana sebesar itu cukup untuk suatu usaha bersama awal di tingkat pedesaan. Di beberapa daerah uang Rp. 20.000,- itu juga cukup untuk awal menjual sayur mayur atau untuk berdagang pecel atau makanan kecil lainnya. Tetapi memang uang sebesar Rp. 20.000,- itu tidak dapat untuk mensejahterakan keluarga yang bersangkutan, lebih-lebih lagi karena 10 persen dari dana itu harus ditabung !

Apabila pinjaman itu sudah lunas, maka tabungannya sudah menjadi Rp. 4.000,- dan kelompok yang bersangkutan bisa meminjam dengan jumlah pinjaman sebesar 10 kali lipat dari tabungannya. Sehingga pinjamannya menjadi Rp. 40.000,- per anggota. Dengan cara begitu maka pinjaman suatu kelompok kalau sudah mencapai tahap kelima akan menjadi sebesar Rp 320.000,- untuk setiap anggota dan dianggap memadai serta dianggap cukup untuk suatu usaha mandiri bagi anggota yang bersangkutan.

Dengan adanya dana baru dari Yayasan Damandiri melalui Bank Sulut untuk kegiatan sistem Pembinaan Usaha Mandiri atau Pundi, maka mereka yang dianggap menonjol dan membayar cicilan pinjamannya dengan teratur, teratur pula menabung, serta tidak mempunyai tunggakan kredit dan usahanya dipandang mempunyai prospek yang baik untuk masa depan akan diantarkan oleh para PLKB-nya untuk menghubungi Bank BPD Sulut Cabang Gorontalo untuk mendapatkan pemberdayaan dan pinjaman yang nilainya tergantung pada kebutuhannya sendiri secara mandiri.

---

Dana yang disediakan sebanyak Rp 5 milyar untuk Gorontalo itu rencananya akan khusus dipergunakan untuk membantu keluarga pra sejahtera dan keluarga sejahtera I yang telah lulus untuk ikut berpartisipasi membantu usaha menanam jagung, usaha menyediakan bibit jagung hibrida, pupuk untuk jagung, atau untuk keperluan industri keluarga berupa produksi makanan dari bahan jagung. Menurut petunjuk Gubernur dana sebesar Rp. 5 milyar itu seluruhnya akan menjadikan para keluarga yang sudah mulai berpengalaman dalam kelompok UPPKS melanjutkan partisipasinya dalam olah industri agropolitan di Gorontalo dalam menjadikan propinsi ini wahana untuk memproduksi jagung dan segala sesuatu yang ada hubungannya dengan tanaman jagung atau produk yang bahan bakunya berasal dari jagung.

---

Keluarga dan para pengusaha lain yang lebih mampu diundang pula oleh Gubernur untuk ikut berpartisipasi menggarap lahan yang masih membentang luas di Gorontalo dengan menanam jagung dan menghasilkan produk-produk lain yang bahan bakunya dari jagung. Disamping itu Gubernur akan mengundang investor dari Jakarta atau tempat lain untuk membeli jagung hasil produksi rakyat yang mungkin saja akan menjadi melimpah. Akan diusahakan agar harga jagung tidak merosot pada saat panen dan tetap stabil pada musim-musim tidak panen sehingga industri atau perdagangan yang mengandalkan jagung sebagai bahan bakunya tidak mengalami fluktuasi harga yang tidak perlu.

Demikianlah kiranya Harganas IX di Gorontalo telah menggugah masyarakat luas dan membawa manfaat yang sangat signifikan untuk masyarakat Gorontalo sendiri yang dengan penuh heroik menyambut Harganas itu dengan penuh antusias.