



**BAB  
VII**

MENGANTAR JURAGAN  
USAHA MANDIRI





## MEMANFATKAN LAHAN STRATEGIS UNTUK USAHA MANDIRI

**Marianingsih yang dilahirkan di Kampung Karangdesa, Desa Tanjung, Kabupaten Lombok Barat, sejak kecil sadar betul bahwa kampung halamannya adalah suatu daerah yang tidak saja letaknya strategis dekat pantai Senggigi dan Giri Tawangan, tetapi juga indah, subur dan mempunyai prospek masa depan yang sangat menjanjikan. Di sebelah selatan kampung ini terpampang pegunungan yang indah dan bisa mengundang detak jantung para pengunjung yang mencari ketenangan dan keindahan.**

**M**arianingsih, yang dilahirkan sebagai anak keluarga petani yang relatif miskin, sejak kecil mempunyai rasa percaya diri yang tinggi, tidak merasa menyesal dan mudah putus asa. Seperti gadis lain di kampungnya, dia rajin belajar di sekolahnya. Setelah sekolah usai, dengan tekun dia ikut bekerja membantu ibunya di rumah, di warung, atau pergi ke pasar. Di pasar dia tidak canggung dan mau mengerjakan apa saja yang dikerjakan oleh ibunya, atau memperlancar pekerjaan yang ditekuni oleh orang tuanya. Dia tidak pernah mengeluh, apalagi merasa di siksa dan direngut kebebasannya oleh kedua orang tuanya.



Dalam kegiatan di rumah, seperti dilaporkan Drs. Oos M. Anwas dari Yayasan Damandiri, sebagai gadis muda yang selalu taat dan siap membantu ibunya, Marianingsih muda setiap pagi membantu ibunya ikut “menghadang” para ibu-ibu yang turun dari pegunungan atau datang dari desa sekitarnya. Ibu-ibu yang biasanya datang berbondong-bondong itu membawa hasil bumi untuk dijual di pasar kota. Untuk memanfaatkan nilai tambah, ibunya selalu siap membeli pisang, kelapa, buah, gula merah, dan barang lain yang hendak dibawa ke pasar tersebut. Orang desa atau orang dari gunung biasanya senang kalau bawaannya segera laku, membawa uang, dan terus ke pasar untuk belanja. Barang bawaan itu biasanya dijual murah oleh pemiliknya dari desa. Dengan demikian mereka bisa membawa barang keperluan yang dibelinya tanpa menunggu bawaannya dari desa laku di jual. Dengan belanjaan itu mereka bisa segera kembali ke kampungnya.

Setelah barang bawaan itu dibeli, biasanya segera dibawa ke pasar





untuk di jual kembali dengan untung yang lumayan karena orang tua Marianingsih sudah mempunyai langganan pembelinya. Sementara bapaknya yang petani, tetap menggarap sawah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari bagi keluarganya yang kehidupannya pas-pasan.

Marianingsih muda bisa merasakan penderitaan ibu-ibu yang turun gunung membawa segala hasil ladangnya untuk ditukarkan dengan beras atau bumbu apa adanya, sehingga dalam pengumpulan produk itu tidak jarang bersama orang tuanya dia lakukan sistem *barter* produk orang desa itu, yaitu langsung menukarnya dengan keperluan sembilan bahan pokok yang sangat mereka butuhkan. Dengan sistem tersebut transaksinya tidak selalu dengan uang, karena mereka justru senang mendapat bayaran berupa pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Penduduk kampung dan pegunungan yang lugu dengan kebutuhannya yang sangat mendesak tidak perlu pergi ke pasar, melakukan negosiasi atau tawar menawar untuk pendapatannya yang pas-pasan. Dengan takaran tertentu sistem barter yang diatur oleh Marianingsih bisa mencukupi kebutuhan harian yang mereka anggap sangat vital.

Pengalaman masa kecil itu sungguh sangat berharga. Setelah lulus SMP Marianingsih muda, yang kemudian bapaknya meninggal dunia, langsung ikut terjun dalam dunia perdagangan membantu ibunya. Sebagai gadis muda yang cekatan, dia mulai mengambil prakarsa lain, yaitu menampung minat masyarakat akan keperluan lain diluar sembako. Dia mulai menyediakan keperluan lain, yaitu disediakannya bermacam kain. Barang dagangan kain itu diambil dari kenalan orang tuanya di pasar Tanjung. Dagangan kain itu sebagian ditukar *barterkan* secara cicilan dengan barang-barang yang dibawa oleh penduduk dari kampung atau dari pegunungan yang melintasi rumahnya. Dia mulai bisa memanfaatkan letak



rumahnya yang strategis sebagai terminal dagang mencegat pembeli dari kampung, atau dari sekitar desa sendiri. Setelah lalu lalang dari kampung dan pegunungan tidak ada lagi, dia tidak segan-segan mengendong bakul berisi kain berkeliling kampungnya, atau pergi ke kampung sekitarnya, menawarkan kain yang diambilnya dari pasar tersebut. Pekerjaan ini ditekuninya sekitar tiga tahun.

Diwaktu senggang Marianingsih membantu ibunya bekerja di sawah. Untuk mengerjakan sawah, ibu Marianingsih dibantu seorang anak muda yang dianggap sebagai anak angkat bernama Lukman. Dalam bekerja di sawah kedua anak muda ini nampak akrab dan selalu bisa bekerja sama. Melihat gelagat kedua anak muda itu ibu Marianingsih tanggap dan menantang anak angkatnya Lukman apa mau dikawinkan kepada anaknya Marianingsih. Dasar sudah lama memendam cinta, seakan pucuk dicinta ulam tiba, tanpa basi basi Lukman langsung menerima tawaran itu. Dalam waktu satu minggu keduanya dinikahkan secara resmi.

Secara kebetulan Lukman mempunyai rumah sederhana dekat pasar Tanjung. Setelah menikah, pasangan penganten baru itu minta ijin ibunya untuk tinggal memisah, belajar mandiri, di rumah dekat pasar Tanjung tersebut. Walaupun rumah itu sederhana, tetapi Lukman berdalih bahwa letaknya tidak jauh dari pasar sehingga kalau ibunya pergi ke pasar, dan capai, bisa saja mampir atau istirahat di rumahnya. Sekaligus mereka ingin sekali belajar hidup mandiri terlepas dari ibunya.

Di rumahnya yang “baru” itu Marianingsih dengan suaminya mulai merancang hidup mandiri. Seperti ibunya, hanya satu minggu setelah menikah, Marianingsih mulai mengumpulkan atau menampung daun pisang, kelapa dan hasil kebun lain yang dibawa orang kampung ke pasar. Setelah



daun pisang, buah kelapa dan produk kampung terkumpul, dia langsung menyalurkannya ke warung-warung sekitar pasar Tanjung. Usaha ini berlangsung selama sembilan bulan karena Marianingsih harus berhenti untuk mengurus anaknya yang baru lahir. Suaminya bekerja di koperasi yang ditekuninya sejak satu bulan sebelum menikah.

Setelah anaknya berusia 6 bulan, Marianingsih kembali menekuni usahanya dengan memanfaatkan letak rumahnya yang strategis. Dalam kiatnya yang baru ia mengumpulkan hasil pertanian seperti kopi, klebui, kacang ijo, dan jenis biji-bijian lainnya. Disamping mencegat mereka yang akan ke pasar, setiap hari Marianingsih mendatangi pasar-pasar perkampungan secara bergilir, pasar Senin, pasar Selasa, pasar Rabu, dan seterusnya. Yang menarik adalah ketika mobil truk datang mengangkut orang kampung dengan barang bawaannya, Marianingsih dengan kawan-kawannya berebut naik ke mobil untuk mendapatkan barang. Bagi yang cekatan dan kuat, bisa mendapatkan barang banyak. Bisa juga tidak kebagian barang.

Barang hasil rebutan itu diturunkan dan ditimbang serta dibayar kontan. Barang-barang itu selanjutnya dibawa dengan mobil umum ke pasar-pasar, dalam hal Marianingsih, barang hasil rebutannya dibawa ke pasar Tanjung. Pengalaman usaha yang melelahkan ini dijalينinya selama 2 tahun. Marianingsih pindah jualan nasi bungkus. Setiap pagi jam 04.00 sesudah subuh dia sudah masak dan membungkus nasi beserta lauk pauknya untuk sekitar 200 bungkus. Sekitar jam 06.00 pagi sudah datang pedagang yang mengecurkan dagangannya ke pasar. Siang harinya pedagang tersebut setor uang hasil jualannya. Kadang-kadang nasinya masih tersisa dan merugi. Tadinya jualan nasi bungkus ini mendatangkan untung. Tetapi setelah harga-harga melambung tinggi, keuntungannya menurun. Jualan nasi bungkus ini berlangsung selama 2,5 tahun.



Suatu hari datang orang dari Gunungsari yang menawarkan untuk jualan bedek. Yang menarik dari tawaran ini adalah bahwa karena letak rumahnya yang strategis, Marianingsih tidak usah menyediakan modal. Pemilik bedek akan menyimpan barangnya di lahan Marianingsih, kalau laku baru uangnya dibayarkan. Marianingsih tertarik dan mau mencobanya. Ternyata bedek ini laku keras. Makin hari pembeli makin banyak. Marianingsih merasa senang berjualan bedek, selalu mendatangkan untung. Pengelolaannya tidak capai, hanya tinggal menunggu pembeli yang datang ke depan rumahnya. Karena itu sambil menunggu pembeli Marianingsih berjualan juga es campur di pinggir rumahnya berseberangan dengan tempat bedek di pasarkan.

Bedek yang halus biasanya digunakan untuk langit-langit rumah, yang kasar untuk dapur, rumah gubuk, atau tempat menemur padi. Beberapa rumah makan di sekitar obyek wisata Giri Trawangan dan Pantai Senggigi juga membeli bedek dari Ibu Marianingsih. Begitu juga ketika musim wisata, banyak orang membuat tempat jualan dengan bedek di daerah wisata tersebut. Karena itu ketika musim wisata itu dagangan Ibu Marianingsih laku keras. Begitu juga musim panen padi, bedek sangat laku. Tidak sedikit yang memesan dengan model dan ukuran tertentu. Sedangkan musim hujan pasaran agak sepi.

Hasil jerih payah itu dikumpulkannya secara telaten sehingga akhirnya keluarga Marianingsih berhasil membeli sepeda motor untuk membantu suaminya yang tetap bekerja di koperasi sebagai kolektor. Dengan sepeda motor itu kerja suaminya juga bertambah lancar sehingga kehidupan keluarganya bertambah harmonis. Suaminya selalu memberi semangat isterinya sambil mengingatkan agar kesibukannya berdagang tidak meninggalkan kewajiban lainnya, bergaul dengan masyarakat desanya,



beribadah dan terutama mengurus anak dan membimbing sekolahnya dengan baik.

Melihat gelagat dagangan bedek menguntungkan Ibu Marianingsih melihat prospek baru. Kalau hanya menerima titipan, keuntungannya sedikit. Kalau dia belanja sendiri dan membeli bedek dengan uang kontan, keuntungannya lebih besar. Tetapi dia tidak mempunyai uang banyak. Suaminya yang terus bekerja di koperasi mendapatkan informasi bahwa keluarga yang sedang membangun usahanya bisa mendapatkan pinjaman modal dari Bank BPD NTB cabang Tanjung. Terutama setelah Bank BPD mengadakan kerjasama dengan Yayasan Damandiri yang memberikan peluang kepada pengusaha baru yang semula adalah keluarga pra sejahtera dan keluarga sejahtera I.

Untuk memastikan informasi itu segera saja Ibu Marianingsih menghubungi petugas Bank BPD NTB. Setelah mendapat informasi yang lengkap kemudian Ibu Marianingsih segera mengajukan permintaan untuk mendapatkan kredit dan ia berhasil memperoleh kredit sebesar Rp. 5 juta dengan agunan sepeda motor yang dimilikinya. Dengan modal itu dia bisa membeli bedek kontan. Sebagian dari pinjaman itu dibelikannya kulkas sehingga dia bisa membuat es sendiri untuk mendukung dagangan es campur yang sehari-hari dijual di warungnya sambil menunggu pembeli bedek. Sebagian besar uang pinjaman itu untuk membayar uang panjar kepada pengrajin bedek. Dengan mengendarai sepeda motornya dia mendatangi pengrajin bedek dan menyimpan uang panjar pada pengrajin agar hasil bedeknya setelah selesai segera dikirim kerumahnya. Dengan “menyimpan” uang panjar pada pengrajin, harga bedek jauh lebih murah karena pengrajin mempergunakan uang yang diterimanya untuk membeli bambu secara kontan. Sistem ini menarik bagi pengrajin dan bagi mereka yang mempunyai



bambu. Karenanya banyak permintaan uang panjar seperti itu sehingga sering Ibu Marianingsih kekurangan uang kontan.

Penjualan bedek rata-rata per hari sekitar Rp. 100.000,- dengan keuntungan sekitar 25 sampai 30 persen. Usaha ini benar-benar disyukuri dan hampir tidak ada hambatan, termasuk langka persaingan. Letak rumahnya yang sangat strategis dimanfaatkannya untuk menjajakan bedeknya dan menjadi tujuan yang mudah dicapai. Dia memelihara langganannya dengan telaten dan dengan bekerja sama dengan para pengrajin dia memenuhi permintaan langganan itu sebaik-baiknya. Keluhan pelanggannya didengarnya dengan baik dan disampaikan kepada para pengrajin. Model-model tertentu yang diminta oleh pelanggan untuk atap khusus tempat wisata atau untuk keperluan khusus lainnya, secara sabar diusahakannya dengan para pengrajinnya. Para pengrajin, karena hubungan yang sangat lama sudah seperti saudara sendiri dan bekerja bersama dengan sangat baik. Hidup dalam kerjasama itu menjadi sangat harmonis dan saling menguntungkan. Lahan yang kebetulan terletak sangat strategis dimanfaatkan dengan baik disertai rasa syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa dengan lebih tekun beribadah dan mengikuti gerakan sosial kemasyarakatan lain di kampungnya.

D



## MENGANTAR JURAGAN JAMBU METE

**Ketika Kabinet Susilo Bambang Yudhoyono (SBY) dan Muhammad Jusuf Kalla (JK) genap berusia seratus hari. Pada saat rakyat Indonesia sangat berharap Kabinet ini akan mendongkrak kelesuan yang melanda bangsa dengan dorongan gegap gempita dan lompatan pembangunan yang menakjubkan. Rakyat berharap adanya gebrakan pemberantasan korupsi, penanganan ekonomi yang menguntungkan rakyat banyak dan ketentraman yang memberi suasana yang kondusif untuk pembangunan.**

**K**eluarga kurang mampu mempunyai harapan yang lebih sederhana. Mereka menginginkan suasana pembangunan yang memungkinkan setiap keluarga dengan mudah bisa mengirim anak-anaknya ke sekolah, memperoleh kerja dengan upah yang cukup untuk menyelesaikan persoalan di rumah tangganya. Untuk itu mereka bersedia bekerja keras meningkatkan kemampuan keluarganya melalui berbagai usaha seperti gerakan KB dan Kesehatan, pendidikan dan pelatihan, serta dengan gigih ikut aktif dalam upaya pembangunan ekonomi sederhana atau wirausaha



kecil-kecilan. Yayasan Damandiri yang sejak pendiriannya selalu berusaha membantu pemerintah dalam proses pemberdayaan keluarga secara sederhana tetapi menyentuh rakyat banyak, tetap bekerja keras membantu keluarga kurang mampu di banyak daerah.

Berbagai kegiatan yang dilakukan Yayasan Damandiri selama sembilan tahun ini tidak termasuk Program Pemerintah, tetapi selalu mengiringi Program Pemerintah, termasuk mengiringi Program 100 Hari Kabinet SBY-JK. Program-program Yayasan Damandiri dilakukan dengan gigih bersama pemerintah daerah, masyarakat dan perbankan, yang tersebar di seluruh pelosok tanah air, termasuk di daerah Sulawesi Selatan.

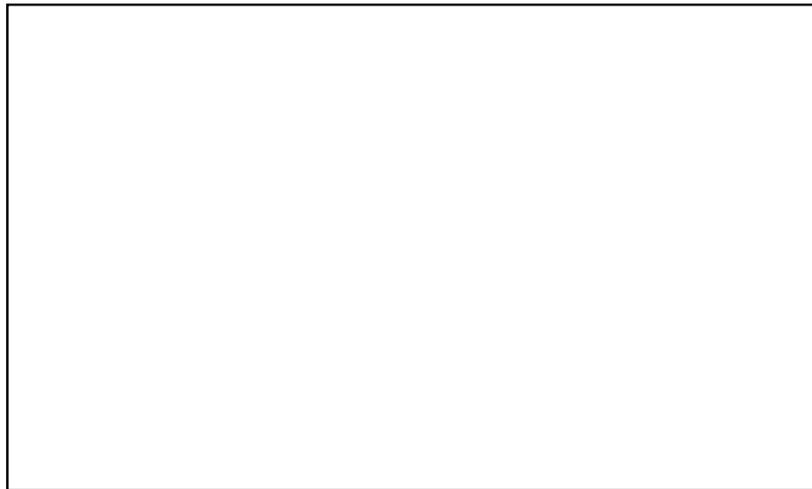
Sebagian usaha itu berhasil, dan sebagian lagi masih perlu pendampingan untuk dikembangkan lebih lanjut. Untuk melihat keluarga yang berhasil, Yayasan Damandiri, bekerja sama dengan Bank BPD dan mitra kerja lainnya melanjutkan usaha itu dengan dukungan kredit Pundi dengan jumlah dana yang lebih besar.

Menurut laporan Drs. Oos M. Anwas, MSi, Staf Damandiri yang ditugasi untuk mengamati nasabah yang berhasil di Sulawesi Selatan, dilaporkan adanya keluarga yang berhasil di Kampung Watang, Bacukiki, yang berada di pinggiran kota Pare-pare. Kampung ini terletak di atas bukit dengan pemandangan yang indah. Kalau seseorang berdiri dan memandang ke bawah, bisa menikmati keindahan kota Pare-pare dengan pantainya yang memikat. Namun untuk menuju ke desa tersebut seseorang harus bekerja keras melewati jalan berkelok-kelok namun memukau karena di kiri kanan jalan tumbuh subur pohon jambu Mete dan pohon jati.

*Nun* di Kampung Watang, Bacukiki, tersebutlah seorang anak

perempuan desa bernama Nedah. Si gadis Nedah adalah anak ketiga dari enam bersaudara. Sebagai salah satu dari enam bersaudara, Nedah hanya mampu mendapat sekolah sampai tamat SD, biarpun termasuk perempuan pintar, berani, dan pandai bergaul. Seperti gadis desa lain pada jamannya, Nedah sudah menikah sejak usia 13 tahun. Tetapi pernikahan remaja itu hanya bertahan selama satu tahun dan kandas karena sebab-sebab yang biasa terjadi pada perkawinan usia muda.

Selama menjanda Nedah membuka warung kopi dan mie seduh di depan rumah orang tuannya yang kebetulan terletak di pinggir jalan raya. Ketika itu jalan di depan rumahnya sedang diperbaiki, diperkeras dan diaspal. Secara kebetulan salah seorang pekerjanya seorang pemuda bujangan bernama Lacaco, yang biasa dipanggil Aco. Pemuda ini sering *nongkrong*, makan minum di warung janda muda Nedah, bahkan ia sudah biasa ngutang. Diam-diam Aco naksir sang pemilik warung yang masih muda tersebut.





Aco sering bercanda dan menggoda. Bahkan sambil bercanda Aco sering secara samar-samar sampai terang-terangan menyampaikan isi hatinya. Nedah tidak begitu saja menerima, masih takut dibayangi pengalaman perkawinan pertamanya yang gagal. Ia khawatir gagal lagi, bahkan secara terang-terangan ingin menguji apakah Aco serius atau sekedar lelaki iseng di warung kopi.

Menghadapi tantangan itu Aco seakan dipacu dan bertambah semangatnya. Aco justru pantang mundur, dan menyatakan dengan jujur mau menerima Nedah, biarpun janda, sebagai calon isterinya. Pengakuan dan tekad itu meluluhkan hati Nedah, dan akhirnya mereka menikah pada tahun 1993.

Segera setelah menikah, sebagai keluarga yang sangat miskin, Nedah tidak putus asa, tidak mau tinggal diam, dan segera bekerja sebagai buruh tani. Suaminya bekerja sebagai buruh bangunan. Keluarga muda yang miskin ini menumpang di rumah orang tua. Beban hidup mereka bertambah berat ketika dikaruniai anak. Kondisi ini berjalan sekitar tiga tahun. Kehidupan yang berat itu bertambah berat ketika ayah mereka, sebagai penopang kehidupan keluarga, meninggal dunia.

Sebenarnya usaha mengumpulkan dan mengolah Jambu Mete telah dirintis orang tuanya, Pak Thoyib dan Ibu Ninah. Namun setelah Pak Thoyib meninggal dunia, usaha ini dilanjutkan oleh anak-anaknya, termasuk oleh Nedah dan suaminya.

Pengolahan Jambu Mete merupakan pekerjaan yang cukup sibuk, dimulai dengan dijemur sekitar 3 hari hingga seluruh jambu mete tersebut kering. Kemudian buah jambu mete itu dikupas kulitnya dengan pisau



khusus. Selanjutnya jambu Mete yang sudah dikupas di-oven hingga kulit arinya terbuka. Setelah kulit ari dikupas, Mete siap dijual. Mete ini biasanya dijual tanpa diberi bumbu.

Ketika ayahnya masih menjalankan usaha tersebut, Nedah sering berpikir bagaimana memajukan usaha ayahnya tersebut. Hasil usaha hanya cukup untuk makan sehari-hari. Biasanya Jambu Mete yang telah diolah dijual kepada pedagang yang sudah menjadi langganan dan datang ke rumah. Harga ditentukan dan kadang dipermainkan oleh pembeli. Sejak mendalami usaha, Nedah membeli biji Jambu Mete ke petani di sekitar tempat tinggalnya. Karena keterbatasan modal ia hanya mampu membeli sekitar 1 kg sampai 2 kg. Harga Mete mentah yang belum dikupas sekitar Rp 4.500 per kg. Mete kemudian diolah di rumahnya, dikupasnya dengan cara sederhana dengan menggunakan pisau biasa. Walaupun cara itu relatif susah, dengan tekun ia lakukan itu semua untuk menyambung hidup keluarganya.

Selanjutnya Nedah mencoba memasarkan langsung hasil olahan itu dengan penuh kebanggaan. Upaya yang sungguh-sungguh itu didukung penuh oleh semua saudaranya. Nedah membawa Jambu Mete produknya dan juga produk yang dihasilkan saudara-saudaranya untuk dijual sendiri ke pasar-pasar, kios-kios, bahkan ke rumah-rumah di sekitar kota Parepare.

Hampir setiap pagi Nedah berangkat memasarkan produk keluarga mereka itu dari rumah ke rumah. Tanggapan konsumen beragam. Agar dirinya cepat dikenal sebagai penjual Jambu Mete, setiap hari Nedah selalu menggunakan baju yang sama. Cara ini cukup ampuh. Nedah cepat dikenal sebagai penjual Jambu Mete. Namun saking seringnya, banyak langganan mengira Nedah tidak mempunyai baju lagi. Tidak sedikit mereka berkomentar, “Ibu, apakah menjual Jambu Mete tidak ada untungnya. Itu



baju tidak pernah ganti?” ujar Nedah sambil tersenyum mengenang masa lalunya. Kondisi ini ia lakoni selama sekitar tiga tahun.

Dengan penuh ketekunan Ibu Nedah tetap bertahan, bahkan memperluas usahanya dengan mengumpul Mete yang sudah diolah. Mete ini diperoleh dari para pengumpul kecilan. Biasanya mereka berasal dari kampung-kampung, jumlahnya sekitar 20 orang. Harga Mete yang sudah diolah sekitar Rp 26 ribu per kg. Dalam kegiatan ini Ibu Nedah harus selalu siap dengan uang kontan, karena umumnya mereka hanya mau menjual Mete yang sudah diolah itu dengan pembayaran kontan.

Karena ketekunannya usaha Ibu Nedah bertambah maju. Selanjutnya Ibu Nedah, karena bertambah sibuk, tidak sempat lagi memasarkan Jambu Mete dari rumah ke rumah. Ia menjual langsung ke agen di kota Parepare dan Makassar.

Komoditi Jambu Mete cukup laku dan persaingan makin ketat. Semula Ibu Nedah menjual Mete ke agen di Makassar. Agen ini sudah menjadi langganan sehingga ia menyebutnya Bos. Dari bos ini ia sering mendapatkan modal pinjaman untuk membeli Mete dari para pengumpul.

Selanjutnya ada orang keturunan Pakistan membuka agen Mete di Parepare dengan harga yang lebih tinggi. Sedangkan Bos Bu Nedah di Makassar membeli produknya dengan harga yang masih lebih rendah. Tentu saja Ibu Nedah tergoda dan menjual barangnya ke agen baru tadi. Perubahan itu membuat “Bos”nya marah.

Sebenarnya si Bos di Makassar sangat keberatan jika Ibu Nedah menjual dagangannya ke pihak lain. Ia mengetahui bahwa dagangan Ibu



Nedah kualitasnya bagus. Ketika Ibu Nedah dipanggil, Bosnya memutuskan untuk tidak memberikan lagi pinjaman modal. Hal ini tentu saja menyulitkan usaha Ibu Nedah. Ia kesulitan modal untuk menjamin para pengumpulnya yang banyak jumlahnya.

Di Tengah kesulitan itu untung saja ia mendapatkan informasi adanya Kredit Pundi dari BPD Sulsel Cabang Parepare. Kredit ini hasil kerjasama BPD Sulsel dengan Yayasan Damandiri di Jakarta. Kredit ini ditujukan bagi pengusaha kecil, terutama yang ingin memperluas usahanya. Usaha Ibu Nedah yang prospektif dan mempekerjakan banyak orang dari keluarga kurang mampu masuk dalam kategori yang harus dibantu. Kesempatan yang terbuka itu segera ditindaklanjuti Ibu Nedah bersama suaminya. Setelah semua persyaratan dipenuhi, pada tahun 2002 mereka mendapatkan bantuan kredit Pundi sebesar Rp 10 juta.

Bantuan modal ini menjadikan usahanya kembali berputar. Modal ini terus berkembang seiring perkembangan usaha. Setiap bulan diangsur secara tepat waktu. Ia tidak merasakan berat membayar cicilan, hanya saja menurutnya pinjaman itu masih kurang besar jumlahnya. Jika sudah lunas, ia ingin mengajukan kredit lagi dan mudah-mudahan disetujui dengan jumlah yang lebih besar. Ibu Nedah merasa bahwa pinjaman modal dari kredit itu sudah menjadi asset usaha berjumlah sekitar Rp 25 juta sehingga pantas kalau mendapat dukungan yang lebih besar lagi.

Dalam pengolahan Jambu Mete di rumahnya, dipekerjakan karyawan dengan jumlah yang makin banyak. Seiring meningkatnya usaha jumlah karyawan mencapai 15 orang. Begitu pula saudaranya rata-rata memiliki 10 karyawan. Total seluruh tenaga kerja yang mengolah jambu mete sekitar 55 orang. Karyawan ini semuanya perempuan yang berasal dari masyarakat



sekitar. Mereka bekerja dalam satu tempat khusus dengan peralatan mengupas khusus pula dengan upah Rp 2.000 per kg.

Keberhasilan usaha ini berkat kepintaran Ibu Nedah memasarkan produknya dalam suasana persaingan Jambu Mete yang sangat ketat. Kelincahan itu dilakukan dengan jangkauan yang luas sampai ke kota Samarinda, Makassar, bahkan Surabaya. Dengan jangkauan yang luas itu bisa dijual barang dengan harga bagus. Dengan hasil yang baik itu bisa dibeli Mete dari pengumpul dengan harga yang lebih tinggi. Untuk mengatasi keterbatasan modal, Ibu Nedah mengatur pengiriman barang lebih cepat. Pengiriman dilakukan dua kali satu minggu agar perputaran modal bisa lebih cepat. Transaksi dilakukan melalui bank dan pengiriman barang sementara ini masih dibungkus dalam karung dengan kapal laut. Menanggapi permintaan langganan, di masa depan pengiriman akan dilakukan dalam kemasan yang lebih baik

Yayasan Damandiri bersama Bank BPD Sulsel cabang Pare-pare merasa bangga, biarpun usahanya tidak termasuk dalam program 100 hari pemerintahan SBY-JK, tetapi merasa ikut mengantar Ibu Nedah dan keluarganya menjadi pengusaha yang ulet. Lebih membanggakan lagi karena dengan dukungan modal yang terbatas, Ibu Nedah telah menolong banyak warga di sekitar Kampung Watang, Bacukiki, dengan lapangan kerja yang terhormat dan menguntungkan.

D



## BUDIDAYA JAMUR YANG MEMBAWA NIKMAT

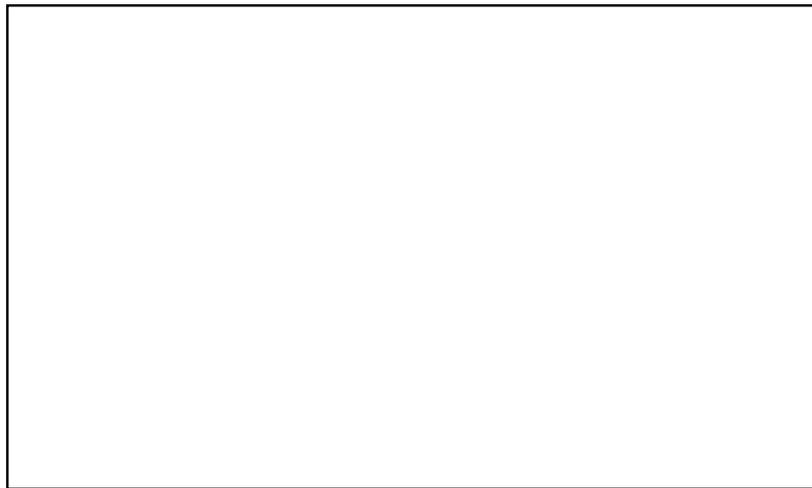
**Beberapa waktu lalu Presiden RI, Susilo Bambang Yudhoyono, mengumumkan tersedianya dana kredit untuk usaha mikro, kecil dan menengah. Penyediaan kredit tersebut merupakan suatu kesempatan bagi siapa saja, termasuk pegawai negeri yang gajinya pas-pasan, yang setelah harga BBM naik, bisa saja tidak mencukupi untuk kehidupan keluarganya. Namun modal saja tidak mencukupi.**

**T**ulisan dibawah ini, yang merupakan laporan Drs. Oos M. Anwas, M.Si., dari Yayasan Damandiri yang secara khusus ditugasi untuk melakukan kunjungan pada program dan proyek-proyek yang selama ini mendapat dukungan kredit Pundi dari Yayasan Damandiri melalui berbagai Bank BPD, Bank Bukopin, atau lembaga keuangan mikro lainnya.

Tokoh sederhana yang kita angkat kali ini adalah Didik Widiyanto, seorang guru yang sebelumnya mengajar pada suatu SMP di kota Samarinda, Kalimantan Timur. Sesuai dengan bidangnya ia mengajar mata pelajaran matematika. Ketika itu Didik mengajar kelas I. Kedatangan guru baru yang tampan ini ternyata menghebohkan murid-muridnya, terutama murid kelas

III yang sudah menginjak masa puber. Ketampanan Pak Didik selalu menjadi buah bibir murid di kelas, kantin, atau di luar sekolah. Bahkan mereka berani menggodanya jika ada kesempatan berpapasan.

Sebagai laki-laki muda, pak Didik tentu saja merespon godaan gadis-gadis di sekitarnya. Di sisi lain sebagai guru, ia tidak sulit untuk memilih dan mendekati murid yang paling cantik. Ketika itu Lili Purnawati yang sedang duduk di kelas III merupakan murid cantik di sekolah itu. Hanya



saja tidak seperti teman-temannya, Lili tidak suka ngobrol atau menggoda guru tampan itu. Pak Didik sejak melihat Lili langsung tertarik. Dalam beberapa kesempatan ia mencoba mendekati Lili.

Pendekatan Pak guru ini diketahui teman-temannya. Sementara Lili terkesan *cuek*. Bahkan beberapa teman Lili membujuk agar ia mau menerima pendekatan gurunya. “*Orang lain berebut, masa kamu tidak mau*”, kilahnya



mengengah bisikan teman-temannya sambil tertawa. Sebenarnya Lili mengakui bahwa dirinya tertarik, tetapi malu. Akhirnya mereka betul-betul menjadi pacar. Namun pacaran di usia sekolah ini mendapat kecaman dari orang tua Lili. Sudah sering ia diperingatkan untuk tidak pacaran karena masih kecil. Karena cinta ditempuhlah jalur *back street*. Lulus SMP, Lili melanjutkan ke SMEA. Setelah lulus, mereka menikah. Selama 10 tahun mereka menjalani rumah tangga di Samarinda. Ketiga anaknya lahir di sana.

Atas permintaan orang tua Didik, pada tahun 1989 mereka pindah ke Jawa. Guru yang bertubuh jangkung ini termasuk orang yang kreatif. Di sela-sela waktu mengajar, ia bersama istrinya pandai mencari peluang usaha. Hal ini mereka lakukan untuk mencukupi kebutuhan hidup. Maklum sebagai guru SLTP (PNS) gajinya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup layak apalagi untuk menyekolahkan anaknya.

Awal pulang dari Samarinda, Pak Didik yang mempunyai keterampilan itu menerima reparasi barang elektronik, TV, radio, kulkas, dan alat elektronik lain di rumahnya. Sementara itu di sekitar tempat tinggalnya masih belum ada yang berjualan oli motor/mobil. Peluang ini dimanfaatkan. Lili membuka kios oli di sekitar pasar Sooko. Kios ini selanjutnya berkembang menjadi bengkel motor. Walaupun perempuan, Lili sudah biasa membuka tutup oli motor dan mengisinya. Kadang-kadang ada omongan miring, “Perempuan kok berjualan oli di bengkel, mana suaminya?” Lili hanya tersenyum mendengar ocehan itu. Untuk mengurus bengkel, Lili dibantu oleh seorang pekerja. Kecantikan Lili menjadi daya tarik juga bagi pemilik motor terutama tukang ojek. Tidak heran usahanya makin ramai.

Namun usaha bengkel ini menyita waktu Bu Lili, karena harus



mengurus tiga anaknya. Sementara jarak dari rumah ke bengkelnya sekitar 2 km. Suaminya juga sibuk, selain mengajar, usaha bengkel elektronik makin banyak. Akhirnya bengkelnya tutup. Sebagai gantinya membuka usaha Wartel di depan rumahnya. Usaha wartel ini berjalan hingga sekarang. Penghasilan wartel (2 KBU) rata-rata Rp 1,5 juta per bulan, dengan keuntungan hampir 40 persen.

Mereka tinggal di kampung di daerah pegunungan. Jarak tempat tinggal keluarga ini dari kota Ponorogo sekitar 30 km. Untuk menuju lokasi setiap orang harus melewati bebukitan dan kebun jati. Untung saja sarana transportasi jalan sudah bagus. Begitu pula listrik dan telpon sudah masuk ke desa. Udaranya sejuk dan tanahnya subur. Sebagian besar anggota masyarakat bercocok tanam, terutama padi dan sayur-sayuran.

Kesuburan tanah dan iklim yang sangat mendukung untuk pertanian ini menjadi peluang usaha bagi setiap orang yang rajin berusaha. Namun di sisi lain mereka sadar tidak memiliki lahan pertanian yang luas atau modal untuk usaha. Karena itu munculah ide budi daya jamur. Setelah mereka sepakat, pada tahun 1998 Didik mengikuti kursus budi daya jamur di Blitar selama beberapa bulan secara rutin. Setelah mahir, Didik segera mempraktekan pelajarannya di rumah. Diawali dengan membawa media dan benih jamur dari tempat kursus. Hasil praktek di rumah cukup bagus. Beberapa kali pernah juga gagal. Tetapi berkat ketekunan dan keuletan akhirnya mereka berhasil.

Secara telaten bahan dari serbuk gergaji kayu, atau kayu Sengon Laut, disiapkan dengan baik. Bahan itu dipesan dari tempat penggergajian yang mudah di temukan di sekitar tempat tinggalnya. Bahan itu diayak dan ditaburi sedikit pupuk urea. Selanjutnya dimasukan pada *polybag* (plastik) dan





ditutup rapat. Lalu dikukus sekitar 10 jam. Setelah dingin ditaburi bibit jamur (spora). Bibit jamur ini sudah bisa diproduksi sendiri oleh mereka. Selanjutnya disimpan di tempat lembab, sekitar dua bulan sudah siap dipanen. Sesudah itu setiap minggu jamur siap dipanen dalam rentang waktu 5 sampai 6 bulan.

Memelihara tanaman jamur harus diikuti dengan kesabaran menjaga kelembapan ruangan. Untuk itu polybag disimpan di ruangan tertutup tetapi tembus cahaya matahari. Jika musim kemarau atau lama tidak turun hujan, harus secara sabar disemprotkan air seperti layaknya ada embun, tidak kurang dari dua kali sehari.

Untuk produksi jamur yang lebih besar diperlukan modal yang besar juga. Pada tahun 1999, ketika mengikuti pameran Grebegan 1 Syuro, Lili dan suaminya berkesempatan diwawancarai oleh gubernur Jawa Timur. Pak Gubernur sangat tertarik dengan usaha budi daya jamur ini. Untuk mengembangkan usaha Pak Gubernur menyarankan dibentuk kelompok tani dan berkoordinasi dengan Bank Jatim Cabang Ponorogo agar bisa dibantu dengan modal melalui kredit Taskin. Kredit Taskin ini merupakan penyediaan dana atas kerjasama Yayasan Damandiri dengan Bank Jatim yang ditujukan bagi pengusaha kecil yang mempunyai prospek yang baik. Bantuan modal ini tentu saja sangat membantu usaha mereka termasuk masyarakat petani di sekitarnya.

Pada tahun 2000 usaha keluarga pak guru ini makin maju. Hal ini menunjukkan keberhasilan mereka dalam memanfaatkan Kredit Taskin yang mereka terima. Ia juga berhasil mempekerjakan banyak orang dan menciptakan peluang usaha bagi petani sekitarnya. Oleh karena itu Yayasan Damandiri bekerjasama dengan Bank Jatim melanjutkan bantuannya melalui



Kredit Pundi Kencana sampai sekarang.

Uang pinjaman itu dipergunakan untuk membelik bahan-bahan, seperti bahan gergajian kayu, plastik, dan untuk perluasan tanaman jamur. Sejak adanya pinjaman ini mereka juga bisa melayani masyarakat yang ingin menanam jamur yaitu dengan menyediakan *polybag* yang siap tanam. Harga polybek yang belum siap tanam sekitar Rp 1.500, dan yang sudah siap dipanen bisa mencapai Rp 2.000,-. Untuk melayani masyarakat sekitarnya, setiap bulan rata-rata Didik bisa menjual *polybag* sekitar 1.000 hingga 2.000 buah *polybag*.

Produksi jamur Didik makin banyak jumlahnya, panen sehari bisa mencapai antara 10 sampai 30 Kg. Harga per kg bisa mencapai Rp. 8.000,-. Keuntungan bersih, kalau segala sesuatunya lancar bisa mencapai sekitar 50 sampai 75 persen. Masa tanam rata-rata dua bulan, sedangkan masa panen tumbuhan jamur bisa berlangsung secara terus menerus selama 5 sampai 6 bulan.

Ada 2 jenis jamur yang dihasilkan, yaitu jamur pirang dan jamur kuping. Jamur tersebut mempunyai khasiat non kolesterol. Jamur kuping bisa mencegah atau mengurangi penyakit diabet dan paru-paru. Jamur pirang bisa mengurangi rasa cape dan meningkatkan kejantanan lelaki. Jamur hanya bisa tahan sekitar 2 hari. Untuk bisa awet biasanya dikeringkan atau dibuat makanan olahan seperti kripik.

Kesuksesan keluarga pak guru ini menjadi daya tarik bagi masyarakat sekitar untuk ikut menanam jamur. Banyak tetangga sekitar yang meminta diajari budidaya jamur. Akhirnya keluarga pak Didik mengajarkan cara memelihara jamur, sekaligus menyediakan *polybag* untuk dijual. Minat



masyarakat untuk bertanam jamur cukup besar.

Budi daya jamur Bu Lili ini sering juga dikunjungi para siswa/ mahasiswa, dari Ponorogo dan sekitarnya. Mereka biasanya siswa SMK pertanian atau jurusan pertanian. Di sini mereka belajar praktek langsung mulai dari pembibitan, membuat polybag, memelihara, memanen, hingga pengolahan hasil produksi.

Setelah ia berhasil membudidayakan jamur, permasalahan selanjutnya adalah pemasaran. Masyarakat sekitar belum terbiasa mengkonsumsi jamur. Untuk memasarkan, jamur hasil panen dibuat beberapa jenis makanan antara lain: keripik, pepes, oseng-oseng, sop, soto, dan lain-lain. Resep dan cara membuatnya dipelajari dari buku. Kemudian Bu Lili mencoba menawarkan kepada beberapa tetangga dan kenalan dekat. Sambutan mereka beragam. Sebagian besar ragu, bahkan ada yang menyangsikan bisa menjadi racun.

Untuk meyakinkan konsumen, Bu Lili sendiri yang mencoba memakannya di depan mereka. Ia meyakinkan bahwa jika makanan ini mengandung racun, maka ia sendiri yang pertama kena. Dengan cara itu mereka mau mencoba. Setelah mencoba, umumnya ketagihan karena rasanya enak. Akhirnya mereka mau membeli, bahkan ada yang pesan beberapa kg. Dengan cara itu dari mulut ke mulut produk jamur mereka makin dikenal.

Tradisi 1 Syuro di Ponorogo biasa dilakukan pesta rakyat “Grebegan 1 Syuro”. Lomba dan Pagelaran Reog digelar memenuhi alun-alun kota Ponorogo. Masyarakat semuanya mengenakan pakaian Reog. Pada pesta ini biasanya digelar pula pameran hasil produksi masyarakat. Kesempatan ini dimanfaatkan Lili dan suaminya untuk memamerkan Jamur. Di sini mereka memperagakan cara menanam dan memelihara jamur, membawa



beberapa contoh media jamur, jamur yang siap panen, produk jamur, serta beberapa makanan olahan produk jamur. Pameran mereka cukup berhasil menjadi daya tarik pengunjung. Bahkan rombongan gubernur Jawa Timur dan Bupati Ponorogo tertarik melakukan wawancara seputar budi daya jamur. Gubernur dan Bupati beserta muspida kabupaten juga mencoba mencicipi dan mengakui enaknyanya makanan dari jamur itu. Sejak itu produk jamur mereka dikenal masyarakat menengah ke atas. Pesanan makin meningkat.

D





## MEMBANGUN LEMBAGA KEUANGAN MIKRO

**Setiap tahun kita memperingati Hari Keluarga Nasional, begitu juga pada tahun 2003 lalu. Salah satu kunci keberhasilan pemberdayaan keluarga di tingkat pedesaan adalah partisipasi penuh dari seluruh anggota keluarga dalam pembangunan. Keluarga pedesaan yang umumnya petani menjadi sangat tidak mampu apabila banyak anggota keluarganya tidak bekerja. Ketidak mampuan itu bertambah besar kalau sawah dan ladangnya hanya bisa dikerjakan pada musim hujan yang datang sekali dalam satu tahun. Keluarga tersebut menjadi miskin dan akan terlilit dalam lingkaran kemiskinan karena sawah dan ladang yang ditanami berbagai komoditas tidak akan cukup memenuhi kebutuhan keluarganya.**

**U**ntuk mendorong partisipasi yang penuh, terutama dalam musim tanam di musim hujan, diperlukan modal untuk mengolah tanah, membeli bibit, pupuk dan obat anti hama, serta biaya yang tidak kecil untuk memelihara tanaman yang ada. Lebih dari itu seluruh anggota keluarga harus bekerja keras, menggarap sawah sebagai upaya investasi

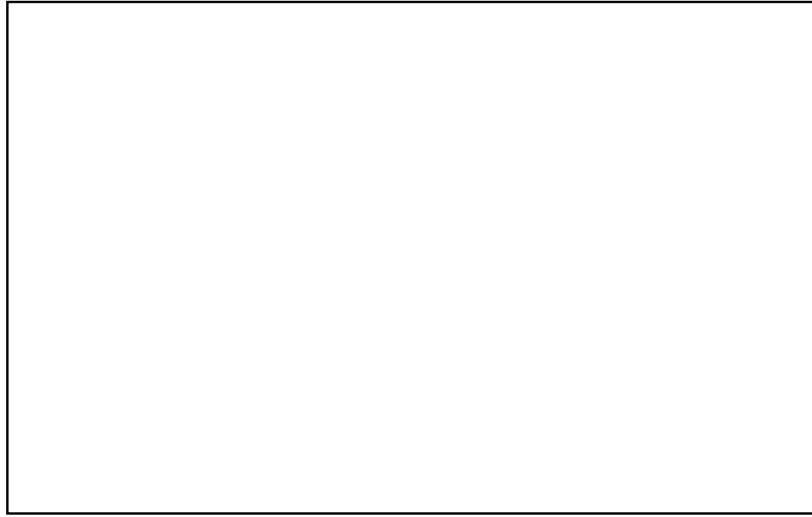


besar-besaran untuk cadangan kehidupannya sepanjang tahun. Setelah musim hujan lewat, mereka memelihara tanamannya, dan akhirnya menuai hasil tanaman itu untuk membayar hutang dan cadangan hidup sehari-hari sepanjang tahun.

Kehidupan produktif yang pendek dan sangat rentan terhadap pergantian musim itu memerlukan persiapan mental dan fisik yang luar biasa. Dalam keadaan musim kering mereka hidup dalam ketidacukupan. Dengan demikian kondisi fisiknya menjadi lemah dan bisa saja mudah terserang penyakit. Segera setelah musim hujan tiba, mereka harus siap fisik dan modal untuk menggarap sawah dengan tenaga dan tanaman serta kelengkapan yang harus mereka siapkan. Kehidupan itu tidak mudah.

Drs. Oos M. Anwas dari Yayasan Damandiri melaporkan kegiatan masyarakat mandiri yang menarik dari desa Adat Batunya, Bedugul di Bali. Desa Batunya berada di dataran tinggi dekat wisata danau Bedugul di Bali. Daerah ini relatif subur dan mempunyai berbagai kesempatan yang sangat terbuka. Sebagai wilayah di dataran tinggi, alamnya indah dan sejuk. Dimasa lalu masyarakat umumnya bercocok tanam terutama sayuran. Namun dewasa ini, daerah ini, seperti umumnya daerah di Bali lainnya, penuh dengan vitalitas masyarakatnya yang maju dengan kegiatan ekonominya yang beraneka ragam.

Pada awal mulanya, di desa itu ada seorang muda yang menonjol, bernama Nyoman Kamarta. Sebagai anak muda yang menonjol dia bersekolah dengan baik dan sempat menamatkan pendidikan sampai lulus Sekolah Pendidikan Guru (SPG). Sebagai lulusan pendidikan guru dia langsung ditempatkan di pulau Nusa Penida sebagai guru dan berstatus sebagai pegawai negeri. Namun karena daerahnya sangat kering, berbeda



dengan asal kampungnya yang subur, dia tidak betah. Dia keluar dan kembali ke kampungnya ikut bertani seperti penduduk desa lainnya. Sebagai pemuda potensial dia terpilih sebagai ketua pemuda di kampungnya.

Sebagai daerah sejuk dengan pemandangan gunung yang indah, dataran desa Bedugul juga terkenal sebagai daerah wisata yang menarik. Sebagai daerah wisata yang potensial, beberapa bank swasta membuka cabang di daerah ini. Namun lembaga itu masih sulit ditembus masyarakat bawah. Untuk membangun jembatan agar masyarakat bisa mengakses bank, pada tahun 1989 para pimpinan desa membentuk Lembaga Perkreditan Desa (LPD) dengan kantor sederhana menempel berdekatan dengan kantor adat. Sebagai ketua pemuda di kampungnya, Nyoman ditawarkan untuk memimpin LPD yang baru dibentuk tersebut. Tawaran itu diterimanya sebagai tantangan dan tanggung jawab untuk memajukan masyarakatnya.





Nyoman agak terkejut. Pada awal pembentukan LPD terjadi pro dan kontra. Tidak sebagaimana upacara adat di Bali, yang biasanya diikuti oleh hampir seluruh warga kampungnya, pada waktu kantor ini diresmikan sangat sedikit peminat yang hadir. Bahkan ada beberapa warga yang melecehkan atau mencurigai pembentukan lembaga keuangan pedesaan tersebut. Sering LPD diplesetkan sebagai singkatan dari “*Lam Pis Dum*” (*Bahasa Bali*) yang artinya “Mari Uang Itu Kita Bagi-bagi”. Tapi justru pelecehan itu dianggapnya sebagai tantangan untuk bekerja keras dan membuktikan bahwa LPD bisa menjadi lembaga keuangan mikro yang sangat bermanfaat untuk masyarakat luas di desanya.

Nyoman yang menjalankan LPD dari nol itu tersengat dan bekerja keras. Dia mengajak temannya Wayan Pane Yasa sebagai petugas pembukuan dan seorang staf bendaharawan lainnya. Berkat kegigihan dan usaha yang tidak kenal putus asa, LPD binaan Nyoman berkembang dengan cukup pesat. Kemajuan ini menyebabkan beban kerja menjadi bertambah besar sehingga Nyoman terpaksa mengangkat beberapa orang karyawan, termasuk seorang gadis cantik Ni Made Sumiartini sebagai kasir. Ternyata gadis ini menarik perhatian Nyoman. Secara diam-diam mereka pacaran. Biasanya waktu istirahat, atau sewaktu karyawan lain sudah pulang, mereka menyempatkan diri untuk ngobrol bersama. Dari urusan pekerjaan di kantor, lama kelamaan menjadi urusan pribadi yang menyuburkan simpati dan cinta.

Pada tahun 1992 mereka memutuskan untuk menikah. Sadar bahwa sepasang suami isteri tidak bisa bekerja dalam suatu kantor koperasi, apalagi suami sebagai ketua dan isteri sebagai kasir, akhirnya Ni Made Sumiartini memutuskan keluar dari koperasi. Ketika ada lowongan guru di suatu SD, Ni Made melamar menjadi guru, diterima, dan sampai sekarang tetap



mengajar di SD di kampungnya.

Namun sebagai isteri seorang aktifis, Made tidak tinggal diam. Dia aktif bergerak dalam organisasi PKK. Tidak itu saja, setelah sekolah usai dia aktif beternak babi. Disamping itu dia juga bekerja dengan suaminya berdagang sayuran yang dikirim ke hotel-hotel dan toko-toko di sekitarnya. Sebagian sayur-sayuran itu mereka petik dari kebun sendiri. Sebagian lagi mereka beli sayuran itu dari para petani di sekitar desanya. Kegiatan “*broker atau supplier*” itu mendatangkan banyak untung.

Sebagai layaknya pedagang lainnya, mereka membutuhkan uang untuk berdagang dan mengurus kegiatan industri pertanian dan peternakan yang digelutinya. Mengikuti arus kebutuhan itu, suaminya sebagai ketua koperasi LPD dengan telaten melakukan sosialisasi kegiatannya. Melalui kegiatan isterinya di PKK, kesempatan menabung dan mendapatkan pinjaman modal dari LPD diterangkan dalam setiap kesempatan yang ada. Tidak segan-segan Ni Made melakukan kegiatan keliling melalui jalur PKK di kampung-kampung atau klian-klian untuk mensosialisasi kesempatan yang terbuka tersebut. Dalam kesempatan seperti itu para anggota PKK dianjurkan untuk ikut arisan dan gerakan menabung. Gerakan arisan dan tabungan itu pengelolaan keuangannya dilakukan oleh dan disimpan di LPD untuk memupuk modal. Sebagai imbalannya, setiap tahun, setiap cabang PKK memperoleh dukungan secara teratur.

Kegiatan yang sama juga dilakukan oleh Nyoman dalam lingkungan Karang Taruna. Namun anak-anak muda Karang Taruna biasanya tidak rajin menabung seperti halnya para anggota PKK. Usaha pemasaran lain juga dilakukan dengan mengajak para sesepuh dan tokoh adat dengan kunjungan dari rumah ke rumah, mengajak masyarakat giat menabung dan mau



mengambil kredit dari LPD yang dikelolanya.

Dengan kegiatan yang sangat intensif itu pada tahun pertama dapat diperoleh laba sebesar Rp. 150.000,-. Pada tahun kedua dan seterusnya keuntungan itu terus meningkat. Kesehatan dan keuntungan LPD itu merubah pandangan masyarakatnya terhadap lembaga keuangan pedesaan sehingga lembaga ini mampu menjaring tabungan yang makin besar jumlahnya dan menyalurkan kredit mikro untuk usaha peternakan babi, sapi, ayam, kelinci dan kambing. Sektor lainnya, terutama sayuran, juga mendapat perhatian. Sebagian juga untuk membantu anggota masyarakat yang menekuni bisnis wisata di sekitar dataran Bedugul. Bunga yang dikenakan oleh LPD terhadap pinjaman yang diberikannya relatif tinggi tetapi masih dianggap menguntungkan kedua belah pihak, yaitu sekitar 3 persen setiap bulan.

Dengan pendekatan yang intensif itu LPD bertambah maju. Karena kemajuan itu dirasakan kebutuhan dana yang lebih besar. Secara kebetulan mereka mendengar bahwa Bank BPD Bali, yang bekerja sama dengan Yayasan Damandiri, bisa memberi bantuan tambahan modal untuk disalurkan kepada keluarga yang sedang berusaha mandiri seperti para anggota LPD di desanya. Segera Nyoman selaku ketua berhubungan dengan pimpinan Bank BPD Bali cabang Tabanan. Setelah proses yang relatif mudah, antara lain karena LPD Nyoman di Batunya, Bedugul, didukung oleh para pimpinan Lembaga Adat, akhirnya LPD tersebut mendapat suntikan modal yang dapat disalurkan kepada para anggota yang membutuhkan. Pihak Bank BPD Bali berpendapat bahwa LPD di Batunya ini bagus karena selain di dukung oleh karyawan yang profesional, juga mendapat dukungan oleh Lembaga Adat setempat yang memberikan jaminan tanggung jawab renteng dari para nasabahnya.



Proses penyaluran kredit dilakukan dengan cepat. Tata administrasi bukan menjadi syarat utamanya, tetapi lebih pada peninjauan tentang kelayakan usaha yang akan dibiayai dengan kredit tersebut. Lebih-lebih lagi bagi anggota dari kampung yang sama. Mereka mengetahui apa saja usaha yang dilakukan oleh tetangganya, sehingga tidak mungkin tetangga itu melakukan manipulasi data. Lebih-lebih lagi LPD ini bernaung dibawah lembaga adat setempat, mereka sangat takut kepada sangsi adat yang bisa saja dijatuhkan kepada anggota yang nakal.

Aset yang dimiliki LPD Bedugul itu sekarang sudah bernilai Rp. 8 milyar. Dana dari pihak ketiga sudah berjumlah sekitar Rp. 4 milyar. Dan aset LPD sendiri sudah sekitar Rp. 4 milyar. Sebagian dana yang belum dimanfaatkan untuk kredit para nasabah anggota disimpan di Bank BPD Bali cabang Tabanan. Segala sesuatu tentang kegiatan koperasi LPD ini dipertanggung jawabkan kepada anggota sekali dalam satu tahun. Kantornya sendiri sudah bersifat permanen, bahkan sudah membuka kantor cabang di Mentande.

Dukungan karyawannya sendiri semakin lengkap, sekarang berjumlah 27 orang dan berasal dari sekitar desa yang terdekat. Para karyawan diseleksi secara ketat dengan latar belakang pendidikan SLTP sampai tingkat sarjana S-1. Mereka bekerja dengan rajin melayani nasabah dari sekitar pukul 07.25 – 14.00 dan gaji terkecil mereka sebesar Rp. 700.000,- per bulan. Sebagian nasabah mendatangi kantor mereka di dekat balai adat, tetapi sebagian kegiatan dilakukan dengan sistem menjemput bola, yaitu mendatangi para nasabah di rumah atau di tempat usaha masing-masing. Untuk kegiatan operasional mengantar kiriman uang atau melakukan penagihan, disediakan tidak kurang dari 11 sepeda motor yang siap beroperasi setiap saat.



Dari pengalaman itu nampak sekali bahwa kemajuan desa pertanian, yang tidak saja subur, tetapi juga desa yang tidak subur, akan bisa makin tinggi kalau seluruh anggotanya bekerja dengan penuh, baik laki-laki atau perempuan. Untuk mendukung usaha ekonomi produktif tersebut dibutuhkan lembaga keuangan yang cekatan dan sanggup melayani kebutuhan masyarakat sesuai dengan kemampuan dan kesempatan yang terbuka, tidak dipaksakan dan didekte dari atas. Semoga pengalaman dari Desa Batunya di Bedugul tersebut ada manfaatnya.

D D D





**BAB  
VIII**

PRODUK  
MAKANAN BERGIZI  
DATANGKAN REJEKI